



12^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME

29, 30 et 31 Octobre 2014, Agadir



L'accompagnement en Tunisie : diversité des Processus de l'Opportunité Entrepreneuriale ou diversion ?

Thouraya Aguil

Université de Sfax, Tunisie

Younes Boujelbène

Université de Sfax, Tunisie

Résumé

Afin d'accompagner les entrepreneurs potentiels, les structures d'accompagnement tunisiennes ont adopté différents processus de l'opportunité entrepreneuriale. Certains, ont privilégié la reconnaissance des opportunités entrepreneuriales optant ainsi pour les idées inspirées du marché. D'autres ont adopté la construction de l'opportunité entrepreneuriale focalisant sur l'innovation et la créativité des entrepreneurs. Cette communication a pour objectif l'identification des processus de l'opportunité entrepreneuriale au sein des structures d'accompagnement et la mise en exergue de la diversité de leurs stratégies. Une évaluation de leur choix se fait via la comparaison avec un groupe d'entrepreneurs qui ont créé leurs entreprises sans avoir recours aux structures d'accompagnement.

L'analyse des résultats a permis de mettre en exergue cette diversité et d'en déduire les défaillances au sein des structures d'accompagnement étudiées. L'intérêt de cette étude réside dans l'éclairage d'une zone d'ombre et la mise en évidence de l'absence d'une politique générale d'évaluation de l'accompagnement en Tunisie malgré l'importance accordée à l'entrepreneuriat et les ressources allouées à l'accompagnement.

Mots clés : opportunité entrepreneuriale, accompagnement, évaluation

L'accompagnement en Tunisie : diversité des processus de l'Opportunité Entrepreneuriale ou diversion ?

Introduction

L'entrepreneuriat et la création d'entreprise sont des créneaux porteurs sur lesquels misent les économies émergentes. Corollairement, l'accompagnement vient soutenir cette orientation via l'encouragement à l'investissement, la sensibilisation des jeunes et la fourniture de services d'aide à la concrétisation des projets allant du conseil ou l'information au financement.

Plusieurs structures d'appui à la création et d'accompagnement des jeunes entrepreneurs opèrent sur pratiquement toutes les villes tunisiennes : pépinières¹, centres d'affaires², banques (BFPME³, BTS⁴), Agence de la Promotion de l'Industrie et de l'Innovation⁵, ... etc. Un réseau large, varié et étoffé de compétences dans plusieurs domaines. Chaque structure offre une panoplie de services et chacune adopte une stratégie d'accompagnement. Vu que plusieurs programmes et mécanismes de promotion de l'entrepreneuriat visent les jeunes diplômés, dont le taux de chômage s'accroît régulièrement (Le nombre de diplômés chômeurs de l'enseignement supérieur est estimé à 241,3 milles au premier trimestre 2014, ce qui correspond à un taux de chômage de **31,4%** (INS⁶, 2014)), l'accompagnement devient une nécessité afin de combler le manque d'expérience professionnelle.

Cependant la performance de ces structures en matière d'accompagnement reste une zone d'ombre étant donné l'absence d'évaluation dans la plupart de ces structures ; et s'il y a évaluation, elle s'opère plutôt sur l'effectif des projets créés/accompagnés. Peu d'études traitent de l'accompagnement en Tunisie. Le processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation de l'opportunité entrepreneuriale adopté au sein de ces structures lors du processus de l'accompagnement est très peu exploré.

Plusieurs chercheurs de différentes disciplines (économie, sociologie, sciences politiques,...) se sont intéressés à l'étude de l'opportunité entrepreneuriale et à sa définition. Kirzner (1979) admet que la découverte d'une opportunité correspond à l'élément central de l'entrepreneuriat. Kaish et Gilad (1991) voient que le champ de l'entrepreneuriat est basé sur la découverte des opportunités et des ressources pour les exploiter. Bygrave et Hofer (1991) affirment qu'un entrepreneur est quelqu'un qui perçoit une opportunité et crée une organisation pour la poursuivre. Churchill et Muzyka (1994) pensent que l'entrepreneuriat implique un acte entrepris par un individu motivé qui innove en créant de la valeur à travers l'identification et le développement de l'opportunité et la transformation de cette dernière en un produit ou service viable. Shane et Venkataraman (2000) considèrent que pour avoir de l'entrepreneuriat, il faut tout d'abord avoir des opportunités entrepreneuriales.

¹ <http://www.tunisieindustrie.nat.tn/pepinieres/doc.asp?mcat=28&mrub=275>

² Centres d'affaires : <http://caipe.tunisieindustrie.nat.tn/spip.php>

³ BFPME : Banque de Financement des PME <http://www.bfpme.com.tn/>

⁴ BTS : Banque Tunisienne de Solidarité http://www.made-in-tunisia.net/data_5/even_detail.php?id=2988

⁵ <http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/home.asp>

⁶ INS : Institut National de la Statistique - Tunisie <http://www.ins.nat.tn/indexfr.php>

L'intérêt porté au concept de l'opportunité entrepreneuriale a généré plusieurs processus dédiés au rapprochement de ce concept de la pratique entrepreneuriale. Le processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation de l'opportunité entrepreneuriale de Shane et Venkataraman (2000) fut l'un des premiers processus qui ont réussi à être considéré comme un processus général capable d'expliquer et évaluer la pratique entrepreneuriale. Depuis, plusieurs études tentent d'adapter ce processus aux marchés économiques. Deux approches sont apparues la reconnaissance de l'opportunité entrepreneuriale et la construction de l'opportunité entrepreneuriale.

Malgré l'intérêt porté à l'amélioration de l'accompagnement en Tunisie, les résultats sur le plan pratique sont en dessous des attentes. L'accompagnement suscite beaucoup d'intérêt de la part des chercheurs, seulement peu d'études s'intéressent au processus d'identification, d'évaluation et d'exploitation de l'opportunité entrepreneuriale adopté au sein des structures d'accompagnement encore moins à l'impact de l'adoption de ces processus sur leur performance. Cette étude aspire à combler partiellement cette faille. En effet, son objectif est d'explorer les pratiques de différentes structures d'accompagnement en matière des processus de l'opportunité entrepreneuriale adoptés. Quel-est le processus de l'opportunité entrepreneuriale choisi ? Et quelles sont les retombées de ce choix ?

Pour mener cette étude, nous avons choisi un échantillon composé de trois groupes : les entrepreneurs des pépinières, les entrepreneurs du CUIES (Centre d'Insertion et d'Essaimage de Sfax) et les entrepreneurs individuels (non accompagnés). Ce choix s'explique par leur orientation dans la sélection des projets accompagnés. En effet, les pépinières n'acceptent que les projets potentiellement innovants. Les CUIES⁷ s'inspire des études du marché tunisien dans la sélection des projets. Le troisième groupe, composé d'entrepreneurs individuels « non accompagnés » par des structures, permet de valoriser les stratégies d'accompagnement des structures précitées et de relativiser leurs choix par rapport au marché.

Après la définition des concepts clé de cette étude : l'opportunité entrepreneuriale et le processus de l'opportunité entrepreneuriale, il y a lieu de présenter la méthodologie de la recherche suivie de l'analyse des données et de la discussion des résultats.

1. L'opportunité entrepreneuriale : du concept au processus

L'opportunité est un concept interdisciplinaire et à variations significatives d'une discipline à l'autre : l'économie, l'entrepreneuriat, le management stratégique, la sociologie, la psychologie...etc. La dégringolade de plusieurs économies mondiales a engendré un engouement pour la recherche en opportunité entrepreneuriale ce qui lui a conféré une promotion au rang du paradigme. Kuhn (1962) définit un **paradigme scientifique** comme étant « *un cadre qui définit les problèmes et les méthodes légitimes, et qui permet ainsi une plus grande efficacité de la recherche : un langage commun favorise la diffusion des travaux et canalise les investigations* ». Le paradigme de l'opportunité entrepreneuriale est riche en travaux sur des cadres conceptuels et des processus expliquant la découverte, l'évaluation et l'exploitation de l'opportunité entrepreneuriale.

Dans le cadre de cette étude, on énumère les différents travaux sur l'opportunité entrepreneuriale ainsi que les processus générés par l'évolution de ce concept..

1.1. L'opportunité entrepreneuriale : origines du concept

⁷ Le CUIES ayant instauré plusieurs cellules d'écoute dans les universités tunisiennes assure l'information des étudiants et accompagne plusieurs projets de jeunes diplômés. Il représente l'accompagnement « type » adopté dans les structures publiques.

L'entrepreneuriat est un domaine de recherche relativement récent. Il trouve ses origines dans les références économiques (Cantillon, 1975 ; Say, 1803, 1815 ; Schumpeter, 1928, 1934, 1942, 1947 ; Casson, 1982) et dans plusieurs études classiques. Son champ d'exploration a débuté principalement dans la sphère de la petite et moyenne entreprise (PME) au cours des années soixante-dix et au début des années quatre-vingt. Le passage en revue de la littérature démontre la place qu'occupe l'opportunité entrepreneuriale dans la recherche en entrepreneuriat. L'opportunité entrepreneuriale est au cœur des travaux sur les processus entrepreneuriaux. Nous pouvons citer les principaux travaux sur les cadres conceptuels de l'entrepreneuriat plaçant l'opportunité comme l'un des paradigmes fondamentaux dans la recherche en entrepreneuriat : notamment, le cadre conceptuel de Verstraete Fayolle (2005) intégrant quatre paradigmes (l'opportunité, la création de valeur, l'innovation et la création d'une nouvelle organisation) et le cadre conceptuel de Paturel (2006) à huit paradigmes (le paradigme de projet, le paradigme des faits entrepreneuriaux, le paradigme des traits individuels et le paradigme de processus entrepreneurial).

Malgré le consensus des chercheurs sur la conceptualisation de l'opportunité entrepreneuriale de Shane et Venkataraman (2000), ils divergent quant aux sources et nature de cette opportunité. On distingue en effet trois grandes écoles : l'école économique, l'école cognitive culturelle et l'école sociopolitique.

Pour l'école économique (Ahuja et al., 2004 ; Afuah, 2000 ; Noda et al., 2001 ; Von Hippel, 1998), la connaissance est souvent conçue d'un ensemble d'informations significatives objectives et les opportunités entrepreneuriales, de nature objective, existent dans l'environnement et attendent d'être découvertes (Companys et Mc Mullan, 2007).

L'école cognitive culturelle (Stewart, 1990 ; Hargadon et al., 2001 ; Strang et al., 2001 ; Orlikowski, 2000) conçoit la connaissance comme une compréhension du contexte et les individus sont engagés dans un processus perpétuel de « sensemaking »⁸. Les opportunités tendent donc à être de nature subjective et nécessitent l'usage d'un processus interprétatif pour les découvrir et pour créer de nouvelles définitions sociales pour les exploiter.

L'école sociopolitique (Powell et al., 1996 ; Rodan et al., 2004 ; Padgett et al., 2004 ; Kogut et al., 2002) considère que les opportunités entrepreneuriales peuvent être de nature objective ou subjective et dépendent selon qu'on focalise sur les changements de l'information (objective) ou sur les changements dans l'interprétation de l'information (subjective). L'opportunité est objective dans le sens qu'elle est intégrée (embedded) dans le réseau de structures existantes mais aussi subjective dans le sens que son exploitation nécessite que les entrepreneurs utilisent leurs capacités/compétences politiques ou stratégiques pour convaincre les autres de commercialiser cette opportunité.

Une revue de la littérature sur l'opportunité entrepreneuriale dans les trois écoles précitées (Companys et McMullan, 2007) a permis de déceler respectivement trois types d'opportunités : les opportunités économiques (objectives), les opportunités cognitives culturelles (subjectives) et les opportunités sociopolitiques (objectives et subjectives). Cette typologie a mis en exergue l'existence de deux types d'opportunité entrepreneuriale : reconnues et objectives ou construites et subjectives.

⁸ « La compréhension qu'ont les individus d'une situation, de son contexte et de leur résolution s'appuie notamment sur leurs connaissances, leurs expériences et leurs valeurs. Celles-ci exercent aussi une influence sur la manière dont ils reconnaissent ou ignorent l'apport d'information, puis analysent celle-ci et l'intègrent à leurs cartes cognitives ; ce faisant, ils délimitent (« énaquent ») leur propre réalité dont les frontières circonscrivent leurs décisions et actions » (Maurel, 2010)

Cette distinction objectif/subjectif, se référant à la dualité de l'opportunité entrepreneuriale pour l'école sociopolitique et à un dualisme pour l'école économique et l'école cognitive culturelle, a engendré une distinction entre le processus de reconnaissance de l'opportunité entrepreneuriale (objectif) et le processus de construction de l'opportunité entrepreneuriale (subjectif).

1.2. Les processus de l'opportunité entrepreneuriale

Le processus marque généralement la compréhension de la genèse et/ou le fonctionnement. Plus le processus répond à des questions, plus il contribue à la connaissance et à la compréhension. Plus l'étendue du processus est large dans son cadre spatio-temporel, plus on tend vers la généralisation et la certitude. Plus le processus intègre des variables, plus il réduit l'incertitude. Seulement l'approche processuelle se heurte à des difficultés telles que les variables conditionnées par un contexte précis comme la culture, ou le temps qui est le démultiplicateur principal de l'incertitude. Face à la difficulté de généralisation totale, on tend à accepter les généralisations partielles. D'où, on ne peut trouver un processus mais des processus. Deux logiques ont prévalu les travaux de recherche en opportunité entrepreneuriale notamment la logique objective et la logique subjective. Corrélativement, on distingue deux processus de l'opportunité entrepreneuriale à savoir : la reconnaissance de l'opportunité entrepreneuriale qui s'intègre dans la logique objective et la construction de l'opportunité entrepreneuriale qui s'intègre dans la logique subjective.

Chiasson et Saunders (2005) distinguent six importantes approches à savoir : *la théorie d'équilibre néoclassique* (Neoclassical Equilibrium Theory), *le lock-in coévolutioinaire* (Coevolutionary Lock-in), *les déclencheurs de changements structuraux* (Triggers for Structural Change), *l'effectuation / l'embeddedness / la relationnalité* (effectuation / embeddedness / relativity), *la voie de la création* (Path Creation) et *la connaissance antérieure et feedback / l'éducation* (Prior Knowledge and feedback / Learning). Le tableau 1 présente ces approches ainsi que les variables et le processus correspondant.

Tableau 1
Approches et processus de l'opportunité entrepreneuriale

Approche	Variables	Processus
<i>Théorie d'équilibre néoclassique</i>	➤ Les traits de personnalité (Shane, 2000) ➤ La motivation, la créativité, la serendipity (Bull et Willard, 1993) ➤ Le gain (Bull et Willard, 1993)	Reconnaissance
<i>Lock-in coévolutioinaire</i>	➤ La résistance au changement (Chiasson et Saunders, 2005)	Reconnaissance
<i>Les déclencheurs des changements structuraux</i>	➤ Le changement technologique (Barley, 1986, 1990 ; Barley et Tolbert, 1997) ➤ Les technologies d'information (Orlikowski, 1991)	Reconnaissance
<i>Effectuation / Embeddedness / Relationnalité</i>	➤ Les réseaux sociaux (liens faibles, liens forts, partenaires,...) (Jack et Anderson, 2002 ; Bradbury et Lichtenstein, 2000) ➤ Les ressources (Sarasvathy, 2001)	Construction
<i>La voie de la création</i>	➤ L'innovation technologique (Garud et Karnøe, 2001)	Construction
<i>La connaissance antérieure</i>	➤ La connaissance antérieure (expérience professionnelle, éducation, feed-back) (Shane, 2000)	Construction

2. Méthodologie

Dans le cadre de cette recherche, nous avons opté pour une approche pluri-paradigmatique à deux phases. La première phase qualitative exploratoire et la deuxième quantitative.

2.1. Etude qualitative

Les études sur la pratique entrepreneuriale et sur l'accompagnement en Tunisie sont peu nombreuses. Afin de combler le manque d'information, cette étude a été menée auprès des responsables de trois pépinières⁹, de l'API¹⁰, de la BTS¹¹, de la CCIS¹² et du CUIES¹³ via des entretiens individuels directifs. Les questions s'articulent autour des services d'accompagnement (types, durée, qualité... etc.), les problèmes encourus et le processus d'identification, d'évaluation et d'exploitation de l'opportunité entrepreneuriale¹⁴.

L'analyse des données qualitatives par la méthode de la théorie ancrée a permis de déceler plusieurs différences stratégiques dans le développement de l'idée en opportunité, et dans le processus d'accompagnement des projets. En effet, compte tenu des réponses, de la nature des idées et des projets accompagnés, on peut placer ces structures sur le continuum de l'innovation et la créativité comme suit :

Figure 1

Classement des structures sur le continuum de l'innovation et de la créativité



L'accompagnement dans ces différentes structures commence l'assistance dans l'élaboration du plan d'affaire, suivie de la collecte de fonds et se termine par la création de l'entreprise. Certaines structures sont considérées plus performantes¹⁵. Selon les responsables de ces structures, un classement décroissant des performances donne : (1) les pépinières, (2) l'API, (3) l'ANPE, (4) le CCI et enfin (5) le CUIES. Ils expliquent ce classement par la nature des projets et les profils des entrepreneurs acceptés dans chaque structure. La durée de vie des projets corrobore ce classement : elle est supérieure ou égale à cinq ans (≥ 5 ans) pour les pépinières, l'API et l'ANPE et inférieure ou égale à 3 ans (≤ 3 ans) pour le CCIS et le CUIES.

Sur la base des résultats de l'étude qualitative, nous avons sélectionné les structures les plus disparates dans leurs façons de faire en accompagnement (en l'occurrence le CUIES et les pépinières). Les travaux théoriques sur les processus de l'opportunité entrepreneuriale ont

⁹ Sfax Innovation I, Sfax Innovation II et le technopôle de Sfax

¹⁰ API : <http://www.tunisieindustrie.nat.tn/fr/home.asp>

¹¹ http://www.made-in-tunisia.net/data_5/even_detail.php?id=2988

¹² CCIS : Chambre de commerce et de l'industrie de Sfax <http://www.ccis.org.tn/>

¹³ CUIES : Centre Universitaire d'Insertion et d'Essaimage de Sfax <http://www.bntus.rnu.tn/cuiesfr/>

¹⁴ Vu que le concept du processus de l'opportunité entrepreneuriale est méconnu, nous avons opté pour des questions simples traitant des 3 phases : (1) identification de l'idée et son développement en opportunité entrepreneuriale, (2) l'évaluation de l'opportunité et (3) son exploitation.

¹⁵ La performance est évaluée sur la base du nombre de projets créés, du taux d'échec et de la durée de vie des projets.

distingué deux types d'opportunités entrepreneuriales (construites et reconnues. On peut avancer que les pépinières appliquent le processus de la construction de l'opportunité entrepreneuriale alors que le CUIES applique le processus de reconnaissance de l'opportunité entrepreneuriale. Une affirmation à valider avec l'étude quantitative menée au sein de ces structures.

2.2. Etude quantitative

Nous avons procédé à une étude quantitative sur un échantillon de 131 entrepreneurs. L'échantillon est composé de : 60 entrepreneurs individuels qui ont créé leurs entreprises avec leurs propres moyens (échantillonnage en boule de neige), de 42 entreprises du Centre Universitaire d'Insertion et d'Essaimage de Sfax (CUIES) représentatif des structures d'accompagnement classiques et de 29 entrepreneurs des pépinières (incubateurs) représentatif des structures d'accompagnement innovantes (portées sur les TIC, les innovations). L'échantillon retenu est de 121 entrepreneurs: 23 entrepreneurs des pépinières, 42 du CUIES et 52 des entrepreneurs individuels (4 réponses non exploitables et 6 questionnaires non retournés).

Le questionnaire adressé aux entrepreneurs est composé de deux parties. Une première partie consacrée aux profils des répondants et à des informations générales sur leurs projets (nature, secteur d'activité.. etc). Une deuxième partie permet de décrire le processus de l'opportunité entrepreneuriale en spécifiant le développement de l'idée, son évaluation et l'exploitation de l'opportunité entrepreneuriale (ressources).

En quête d'expliquer et de justifier nos choix quant aux groupes d'appartenance, nous avons procédé à une analyse de variance univariée (ANOVA à 1 facteur) permettant de comparer les trois groupes de l'échantillon pour chacune des formes de l'opportunité : **reconnue**, **construite** et **à la fois reconnue et construite**. Les résultats n'étaient pas concluants pour la distinction des processus de l'opportunité entrepreneuriale. Nous avons alors opéré une analyse des correspondances multiples (ACM) suivie par une analyse factorielle des correspondances (AFC). Ce choix s'explique d'abord par la disparité des réponses entre les trois groupes de l'échantillon qui a induit l'impossibilité d'appliquer une analyse en composantes principales (ACP) (l'indice KMO est très faible (0,496)) ; aussi, par la volonté de prouver la justesse de nos propositions et nos sélections en matière du sujet étudié (l'opportunité entrepreneuriale) et de l'échantillonnage (en trois groupes).

3. Analyse des données

Les résultats de l'analyse de variance univariée (ANOVA à 1 facteur) a permis de comparer les trois groupes de l'échantillon pour chacune des formes de l'opportunité en l'occurrence **reconnue**, **construite** et **à la fois reconnue et construite**.

Le tableau 2 montre que pour la proposition :

- ▀ « Les opportunités entrepreneuriales sont disponibles à tous les entrepreneurs et sont donc identifiées et reconnues et non construites » : le CUIES présente la moyenne la plus élevée (4,64), suivi des entrepreneurs individuels (3,55) et des pépinières qui ont la plus faible moyenne (2,35). La variabilité est la plus faible pour les entrepreneurs des pépinières et la plus élevée pour les individuels.
- ▀ « Les opportunités en Tunisie sont construites par l'entrepreneur (création, innovation) » : les entrepreneurs des pépinières se distinguent par la moyenne la plus élevée (4,17) suivis des entrepreneurs individuels (3,13) et des entrepreneurs du CUIES (2,12). La variabilité

la plus faible est notée chez les entrepreneurs du CUIES (0,67) et la plus forte chez les entrepreneurs individuels (2,12).

- « Les opportunités en Tunisie sont tantôt reconnues tantôt construites. Tout dépend de la conjoncture contextuelle, de l'entrepreneur et de leur coévolution » : à ce niveau les moyennes sont très fortes et s'approchent de la valeur maximale 6. Les pépinières se distinguent par une moyenne maximale avec une variabilité nulle. Viennent après les entrepreneurs du CUIES avec une moyenne de 5,83 et une variabilité de 0,377. Enfin, les entrepreneurs individuels confirment cette proposition avec une moyenne de 5,59.

Tableau 2

Analyse des variances des trois groupes pour le processus de l'opportunité entrepreneuriale.

		N	Moyenne	Écart-type	Erreur standard	Intervalle de confiance à 95% pour la moyenne		Min	Max
						Borne inférieure	Borne supérieure		
Les opportunités entrepreneuriales sont disponibles et sont donc identifiées et reconnues et non construites.	Pépinière	23	2,35	,714	,149	2,04	2,66	1	3
	CUIES	42	4,64	1,122	,173	4,29	4,99	2	6
	Individuel	56	3,55	1,501	,201	3,15	3,96	1	6
	Total	121	3,70	1,492	,136	3,43	3,97	1	6
Les opportunités entrepreneuriales sont construites par l'entrepreneur (création-innovation).	Pépinière	23	4,17	1,072	,224	3,71	4,64	3	6
	CUIES	42	2,12	,670	,103	1,91	2,33	1	3
	Individuel	56	3,13	1,376	,184	2,76	3,49	1	6
	Total	121	2,98	1,332	,121	2,74	3,21	1	6
Les opportunités entrepreneuriales sont tantôt construites, tantôt reconnues**.	Pépinière	23	6,00	,000	,000	6,00	6,00	6	6
	CUIES	42	5,83	,377	,058	5,72	5,95	5	6
	Individuel	56	5,59	,496	,066	5,46	5,72	5	6
	Total	121	5,75	,434	,039	5,67	5,83	5	6

** Tout dépend de la conjoncture contextuelle, de l'entrepreneur et de leur coévolution.

Les résultats de l'ANOVA ont permis de comparer les groupes quant à leurs tendances en matière des choix des processus de l'opportunité entrepreneuriale. Mais, pour la distinction entre les groupes, nous avons opté pour une ACM.

L'ACM affiche que la valeur de α de Cronbach de la première dimension est de 0,85 (très proche de 1) ce qui montre que cette dimension définit de façon meilleure le modèle (elle explique à elle seule 77% du modèle) (voir tableau 3).

Tableau 3

Récapitulatif du modèle de l'ACM

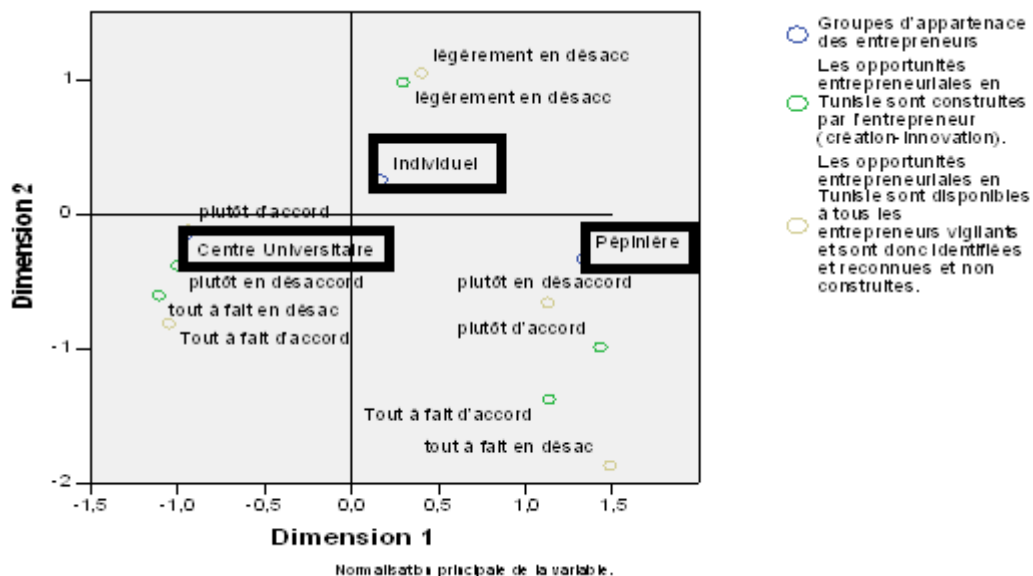
Dimension	Alpha de Cronbach	Variance expliquée		
		Total (valeur propre)	Inertie	Pourcentage de variance expliquée
1	,851	2,313	,771	77,100
2	,470	1,456	,485	48,541
Total		3,769	1,256	
Moyenne	,704(a)	1,885	,628	62,820

a La valeur Alpha de Cronbach moyenne est basée sur la valeur propre moyenne.

Le diagramme joint des points de modalités (voir figure 2) montre l'existence de trois quadrants : le premier quadrant comporte les entrepreneurs individuels, le deuxième quadrant comporte les entrepreneurs des pépinières, le troisième quadrant comporte les entrepreneurs du CUIES. Ceci confirme l'existence de différences distinctives entre ces groupes en matière du processus entrepreneurial adopté.

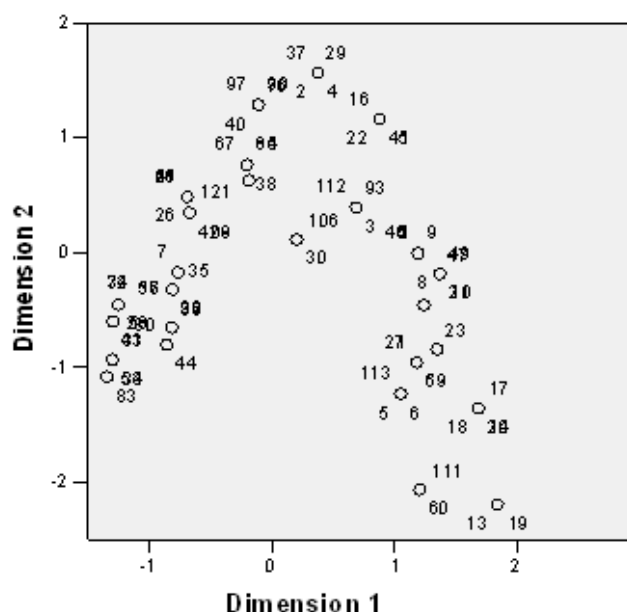
Figure 2

Diagramme joint des points de modalité



Les points des objets étiquetés par nombre d'observations montrent que la dispersion du nuage des points a une forme parabolique ce qui indique une redondance entre les variables étudiées, un rapprochement entre les perceptions du processus de l'opportunité entrepreneuriale au niveau du centre de la parabole correspondant au groupe des entrepreneurs individuels et une contradiction entre les perceptions du processus entrepreneurial pour les deux autres groupes (voir figure 3).

Figure 3
Points des objets étiquetés par nombre d'observations



Normalisation principale de la variable.

Ainsi l'ACM a permis de mettre en évidence le fait que les trois groupes sont distincts en matière des processus de l'opportunité entrepreneuriale adoptés, mais, elle ne permet pas de voir quel processus est adopté au sein de chaque groupe. Pour y remédier, nous avons opté pour l'analyse factorielle des correspondances (AFC).

➔ **L'AFC pour la reconnaissance de l'opportunité** par les groupes de l'échantillon montre que le Khi-2 est de 43,698 et la signification est nulle ($<0,05$) ce qui permet de qu'il y a un lien de dépendance entre les groupes d'appartenance et la reconnaissance de l'opportunité. (voir tableau4).

Tableau 4
Résumé de l'AFC pour la reconnaissance de l'opportunité.

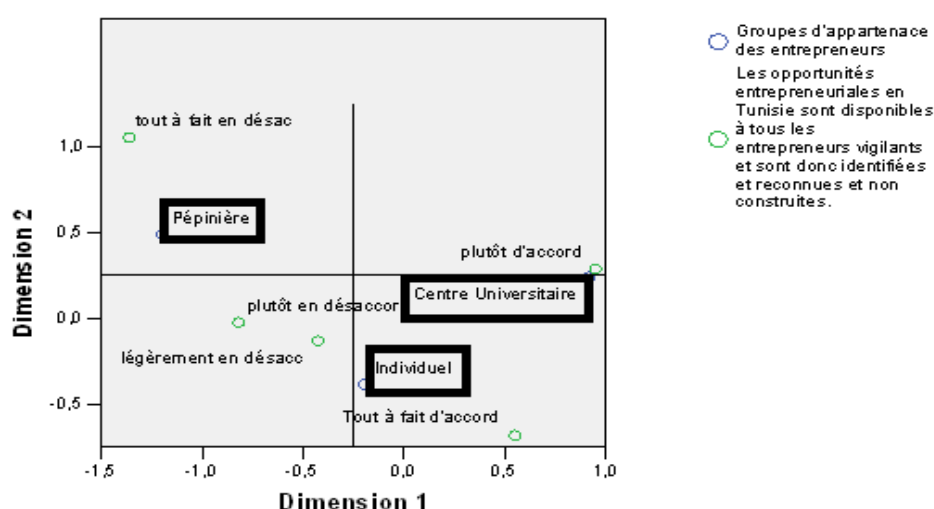
Dimension	Valeur singulière	Inertie	Khi-deux	Sig.	Proportion d'inertie		Valeur singulière de confiance	
					Expliqué	Cumulé	Écart-type	Corrélation
1	,586	,343			,950	,950	,056	,329
2	,135	,018			,050	1,000	,089	
Total		,361	43,698	,000(a)	1,000	1,000		

a 10 degrés de liberté

L'interprétation axe par axe des points lignes et des points colonnes (voir annexe 1) permet de déduire que plus que la moyenne de l'ensemble des entrepreneurs de l'échantillon ayant recours à la reconnaissance de l'opportunité appartiennent au CUIES. Et moins que la moyenne de l'ensemble des entrepreneurs de l'échantillon ayant recours à la reconnaissance de l'opportunité appartiennent au groupe des entrepreneurs individuels. **Donc en matière de reconnaissance de l'opportunité, les entrepreneurs du CUIES ont recours au processus de reconnaissance de l'opportunité plus que les entrepreneurs individuels. Les entrepreneurs des pépinières n'ont pas recours à ce processus.** En effet, les inerties cumulées montrent que la dimension 1 définie par la reconnaissance de l'opportunité explique à elle seule 95% de la variance du processus entrepreneurial (voir tableau 4).

La figure 4 des points lignes et colonnes illustre les deux axes prédéterminés. L'analyse du plan factoriel distingue trois quadrants représentant les trois groupes et leur position par rapport à la reconnaissance de l'opportunité : le CUIES adhère à la reconnaissance de l'opportunité entrepreneuriale (Tout à fait d'accord), les individuels adhèrent à la reconnaissance de l'opportunité entrepreneuriale mais de façon moindre (plutôt d'accord). Les pépinières par contre appartiennent au quadrant des non adhérents à ce processus.

Figure 4
Points de lignes et de colonnes de la reconnaissance de l'opportunité par groupe
Symétrique Normalisation



➔ **L'AFC pour la construction de l'opportunité** par les groupes de l'échantillon montre que le Khi-2 est de 54,372 et la signification est nulle ($<0,05$) ce qui permet de déduire l'existence d'un lien de dépendance entre les groupes et la construction de l'opportunité (voir tableau 6).

Tableau 5
Résumé de l'AFC pour la construction de l'opportunité

Dimension	Valeur singulière	Inertie	Khi-deux	Sig.	Proportion d'inertie		Valeur singulière de confiance	
					Expliqué	Cumulé	Écart-type	Corrélation
1	,625	,390			,869	,869	,052	,701
2	,243	,059			,131	1,000	,087	
Total		,449	54,372	,000(a)	1,000	1,000		

a 10 degrés de liberté

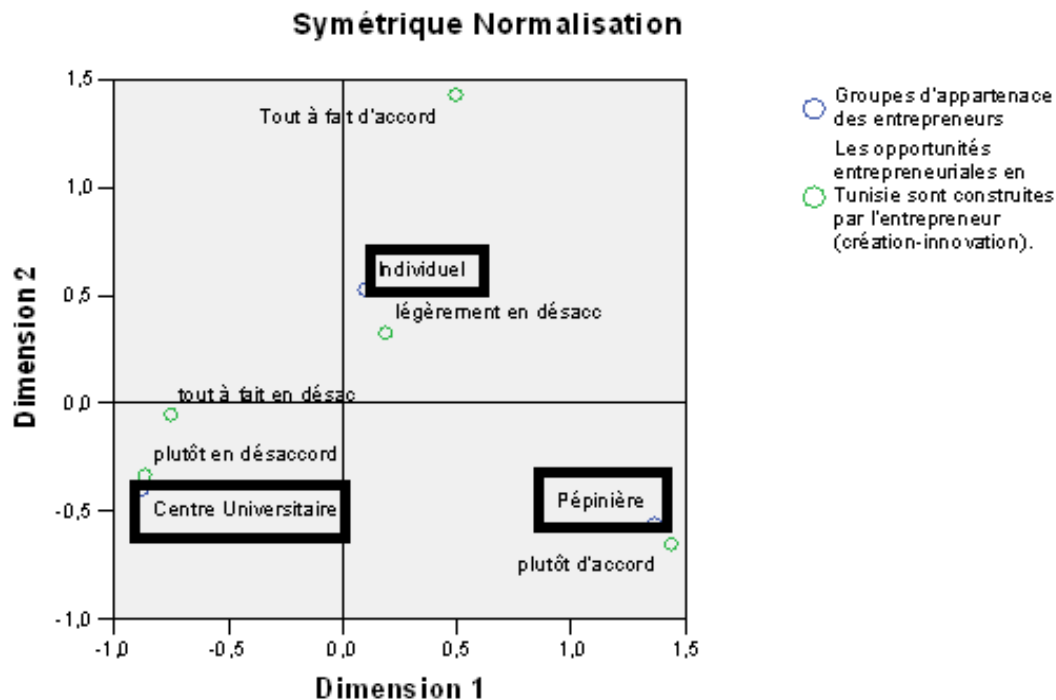
L'interprétation, axe par axe, des points lignes et des points colonnes (voir annexe 2) permet de déduire que plus que la moyenne de l'ensemble des entrepreneurs de l'échantillon qui adhèrent à la construction de l'opportunité font partie des pépinières. Et plus que la moyenne des entrepreneurs individuels adhèrent à la construction de l'opportunité. Les entrepreneurs du CUIES ne croient pas en la construction des opportunités.

La dimension 1 définie comme étant les entrepreneurs qui construisent les opportunités explique à elle seule 86,9% de la variance de la construction de l'opportunité (voir tableau 5). La figure des points lignes et des points colonnes (voir figure 5) illustre ces résultats. L'interprétation du plan factoriel distingue trois quadrants affichant les groupes et leurs positions par rapport à la construction de l'opportunité. Les pépinières adhèrent explicitement

à ce processus, tout comme les entrepreneurs individuels, mais les entrepreneurs du CUIES ne font pas partie des constructeurs d'opportunités entrepreneuriales.

Figure 5

Points de lignes et de colonnes de la reconnaissance de l'opportunité par groupe



➡ **L'AFC pour la vision bidimensionnelle et duale de l'opportunité à la fois reconnue et construite** affiche un Khi-2 bas de 17,028 et non significatif ($0,74 > 0,05$). Il y a donc indépendance entre cette variable et les groupes de l'échantillon (voir tableau 6).

Tableau 6

Résumé de l'AFC pour la vision duale de l'opportunité reconnue-construite

Dimension	Valeur singulière	Inertie	Khi-deux	Sig.	Proportion d'inertie		Valeur singulière de confiance	
					Expliqué	Cumulé	Écart-type	Corrélation
1	,375	,141			1,000	1,000	,067	,375
Total		,141	17,028	,074(a)	1,000	1,000		

En synthèse, l'AFC entre les processus de l'opportunité entrepreneuriale (reconnue, construite et à la fois reconnue et construite) montre que :

- Les trois groupes sont distincts en matière des processus d'opportunités adoptés
- Les entrepreneurs du CUIES optent pour la reconnaissance de l'opportunité
- Les entrepreneurs des pépinières adhèrent à la construction de l'opportunité
- Il y a disparité pour les entrepreneurs individuels quant aux processus de l'opportunité, on suppose que cela dépend des secteurs d'activités, des ressources personnelles, ...etc.
- La vision duale du processus de l'opportunité semble rassembler le plus de voix parmi les entrepreneurs de l'échantillon.

4. Discussion

Le choix des groupes de l'échantillon a permis d'illuminer quelques aspects de l'opportunité entrepreneuriale, jusque là méconnue, compte tenu de la contemporanéité de l'intérêt porté à

l'entrepreneuriat en Tunisie et de l'absence d'évaluation. L'étude qualitative a permis de remarquer que malgré l'utilisation du processus de l'opportunité entrepreneuriale, on ignore le concept en soi, puisqu'il a été décortiqué en actions pratiques. Le côté processuel a été sacrifié au profit d'un plan d'action, qui permet la création des entreprises, mais, qui ne peut être évalué en global car il n'y a pas de feed-back. Justement, le suivi fait faille ce qui a contribué à l'échec de plusieurs entreprises et de plusieurs structures d'accompagnement.

Le processus de l'opportunité entrepreneuriale diffère d'un groupe à l'autre et d'une structure d'accompagnement à l'autre. Les opportunités sont reconnues pour les entrepreneurs du CUIES et construites pour les entrepreneurs des pépinières. Les figures 6 et 7 illustrent parfaitement la tendance de chaque structure pour chaque processus. On peut même parler d'exclusivité car, dès le premier contact avec le porteur de projet, on précise la nature des projets que la structure est disposée à accompagner. Cette exclusivité dans l'adoption d'un seul type de projets (un seul type d'opportunité entrepreneuriale) a engendré une tendance à banaliser les projets accompagnés par le CUIES et les structures qui adoptent la même orientation (un projet qui a fait ses preuves sur le marché dit-on !) et à réduire les fonds consacrés à ses structures. Les projets accompagnés par les pépinières (projets industriels en majorité) sont basés sur des opportunités entrepreneuriales construites et à fort potentiel en innovation et en créativité. Mais, plusieurs projets ont échoué malgré le coût colossal car, ou ils sont non adaptés au contexte et à la culture tunisienne, ou la commercialisation et le marketing font défaut. Les profils prisés dans les pépinières sont les ingénieurs et les techniciens qui manquent de savoir faire en commercialisation et en marketing et cela a été fatal pour plusieurs projets innovants.

D'après les responsables de ces structures, ces choix émanent d'une volonté de spécialisation et d'optimisation des ressources (humaines et financières). Cette « spécialisation » a concentré des ressources complémentaires dans différentes structures. Les formations ponctuelles ne comblent pas les déficiences en connaissances et ont une portée limitée. Cette « spécialisation » empêche aussi le développement des projets car cela ressemble à évoluer en ayant des œillères : les entrepreneurs des pépinières sont focalisés sur le produit et non sur le marché alors que les entrepreneurs du CUIES ne font que contrôler le marché afin de survivre faisant fi de l'évolution et de l'innovation.

Figure 6 : Reconnaissance de l'opportunité

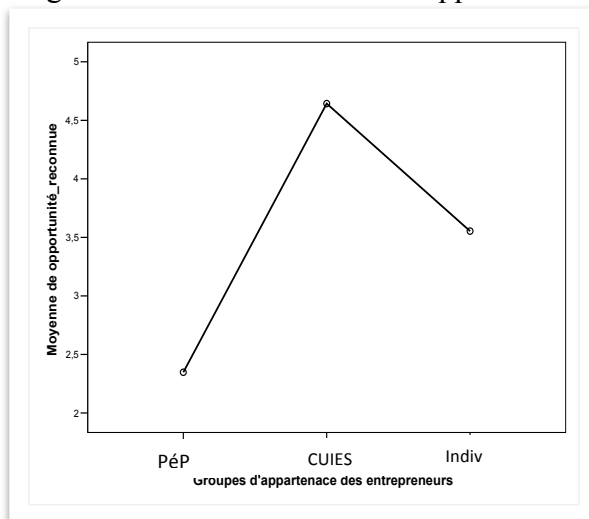
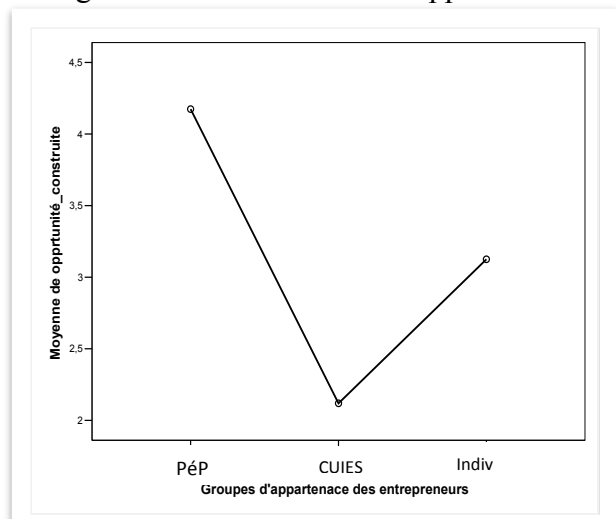
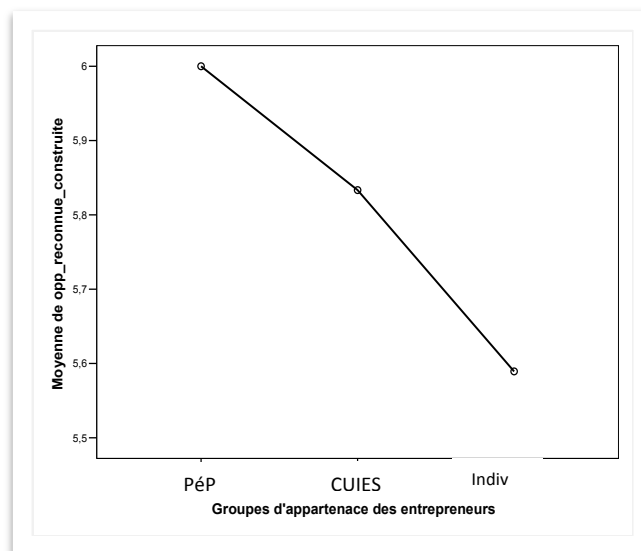


Figure 7 : Construction de l'opportunité



La disparité des réponses des entrepreneurs individuels démontre l'importance et l'existence de deux processus concomitants dans la pratique entrepreneuriale tunisienne (voire figure 8). On voit une unanimité relative en ce qui concerne la nécessité de marier les deux processus dans une logique plurivalente plus valorisable. Il est nécessaire de jouer tantôt sur l'innovation, tantôt sur le marché pour profiter de toutes les opportunités.

Figure 8 Reconnaissance et construction de l'opportunité



Ces entrepreneurs n'ont pas été accompagnés et la plupart ne savent pas ce que c'est qu'un processus de l'opportunité entrepreneuriale. Cependant, la majorité affirme avoir recours aux deux processus de reconnaissance et de construction de l'opportunité entrepreneuriale. Ils disent que ça va de pair avec l'ambition de réussir. On a pu remarquer aussi que ces entrepreneurs qui n'ont pas d'obligations envers des structures d'accompagnement ont un esprit plus ouvert sur le marché et sur le monde. Ils ont eu recours aux deux processus depuis les premières étapes de développement du projet. Cela confirme que les structures d'accompagnement peuvent entraver inconsciemment le développement des projets.

La performance des structures d'accompagnement tunisiennes peut augmenter en favorisant un mariage entre les deux processus dans le cadre de leur accompagnement. La phase de création peut ainsi constituer un modèle à reproduire sous différentes formes. Une approche processuelle multidimensionnelle permet une projection dans le futur des projets accompagnés (l'adhésion à la vigilance quant aux signaux des marchés potentiels et à l'innovation qui crée de nouveaux horizons aux opportunités entrepreneuriales) ainsi que l'évaluation grâce aux feedbacks.

Au vu de ce qui a été avancé, nous pouvons affirmer que la disparité des choix en matière des processus de l'opportunité entrepreneuriale au sein des structures d'accompagnement en Tunisie est plutôt une diversion. Depuis leurs créations, ces structures maintiennent les mêmes orientations initiales, malgré l'échec de plusieurs projets. Ils évitent la phase du suivi post-crédit (on délègue cette tâche aux financiers qui ne veulent que le remboursement de leurs crédits) et les évaluations au profit de l'accompagnement de nouveaux projets. Cette obstination à s'accrocher à une centralisation nocive au sein de chaque structure ne peut aboutir à la promotion de l'entrepreneuriat et au développement de l'économie tunisienne.

5. Conclusion

L'absence d'évaluations au sein des structures d'accompagnement a fait qu'elles perdent de leur efficacité à atteindre le but ultime qui est le développement de l'économie tunisienne. Actuellement, plusieurs projets sortis des pépinières ont disparu. La plupart des entreprises du CUIES peinent à survivre au-delà de trois ans. Le grand nombre des bureaux, agences, offices et centres d'accompagnement rend encore plus difficile l'évaluation et l'amélioration de la qualité de l'accompagnement à la création de nouvelles entreprises. La diversité vire à la diversion car on ne focalise plus sur l'entrepreneur mais sur la politique et la collecte de fonds nationaux et internationaux.

La diversité des processus de l'opportunité entrepreneuriale n'a pas été d'un grand aide pour ces structures, qui se veulent spécialisées, car le travail de fond est encore à faire. Il faudra éventuellement procéder à une restructuration et surtout un contrôle et un suivi de l'accompagnement des entrepreneurs. Le choix d'un seul processus au sein des structures (la reconnaissance ou la construction de l'opportunité entrepreneuriale) n'a pas été avantageux pour les entrepreneurs initiés à suivre une seule voie dans le développement de leurs entreprises. Et avec des structures qui s'évaluent par le nombre d'entreprises créées faisant fi du taux d'échec (généralement mesurable s'il y a un accompagnement et suivi post-crédation), le changement ne sera pas pour bientôt.

Cette étude se heurte à des limites d'objectivité et des limites de généralisation. Les limites d'objectivité sont rattachées à l'étude qualitative : certaines personnes interviewées sont éloquentes et persuasives et on peut facilement se laisser impressionner par leurs propos sans même s'en rendre compte. Les limites de généralisation sont dues au fait que la représentativité ne peut être vérifiée eu égard à l'inexistence de listes exhaustives d'entrepreneurs au sein de ces structures. On tend à considérer qu'il s'agit d'un échantillonnage à choix raisonné étant donné qu'on cherchait la comparaison entre les groupes pour mettre en évidence les différentes formes d'opportunités existantes en Tunisie et la détermination des processus au sein des structures d'accompagnement. Des recherches futures peuvent compléter ce travail en élaborant un modèle d'évaluation interne et/ou externe, basé sur le processus de l'opportunité entrepreneuriale, des structures d'accompagnement permettant d'accroître l'efficacité de l'accompagnement et la viabilité des entreprises tunisiennes. L'exploration de la restructuration des structures d'accompagnement en Tunisie en réseau basée sur la complémentarité de ces structures peut être avantageuse.

Bibliographie

- Afuah A. (2000), « How Much Do Your Competitors Capabilities Matter in the Face of Technological Change », *Strategic Management Journal*, vol. 21, n° 3, p.387-404.
- Ahuja, G. and R. Katila (2004), “Where Do Resources Come From? The Role of Idiosyncratic Situations”, *Strategic Management Journal*, Vol. 25, 887–904.
- Barley S. R. (1986), « Technology as an Occasion for Structuring: Evidence from Observations of CT Scanners and the Social Order of Radiology Departments », *Administrative Science Quarterly*, vol. 31, n° 1, p.78-108.
- Bradbury H., Lichtenstein B. et Benyamin M. (2000), « Relationality in organizational research: Exploring the space between », *Organization Science*, vol. 11, p.551-564.
- Bull I. et Willard G. (1993), « Towards a theory of entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol. 8, n° 3, p.183-195.
- Bygrave W. D. et Hofer C. W. (1991), « Theorizing about entrepreneurship », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 16, n° 2, p.13-22, (winter).
- Cantillon, R. (1755), *Essai sur la nature du commerce en général*, London : Fetcher Gyler. Aussi : édité avec une traduction anglaise et autre matériel, par Henry Higgs, C.B., London : MacMillan (1931).
- Casson, M. (1982), *The Entrepreneur : An Economic Theory*, Oxford : Martin Robertson.
- Chiasson M. et Saunders C. (2005), « Reconciling diverse Approaches to opportunity research using the structuration theory », *Journal of Business Venturing*, n° 20, p.747-767.
- Churchill N. C. and Muzyka D. F. (1994), Defining and conceptualizing entrepreneurship: a process approach, In: *Marketing and Entrepreneurship*, Edited by G.E. Hills, Westport, CT: Quorum books, p.11-23
- Companys Y. E. et McMullan J. S. (2007), « Strategic Entrepreneurs at Work: The nature, Discovery and Exploitation of Entrepreneurial Opportunities », *Small Business Economics*, n° 28, p.301-322.
- Garud R. et KarnØe P. (2001), *Path creation as a process of mindful deviation*, In : Garud R., KarnØe P. (Eds.), *Path Dependence and Creation*, Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah, NJ.
- Hargadon A. B. et Douglas Y. (2001), « When Innovations Meet Institutions: Edison and the Design of the Electric Light », *Administrative Science Quarterly*, vol. 46, p.476-501.
- Jack, S et Anderson, A (2002), « The effects of embeddedness on the entrepreneurial process », *Journal of Business Venturing*, vol. 17, p.467-487.
- Kaish S. et Gilad B. (1991), « Characteristics of opportunities search of entrepreneurs versus executives: sources, interests, general, alertness », *Journal of Business Venturing*, vol. 6, n° 1, p.45-61.
- Kirzner I. M. (1979), *Perception, opportunity and profit*, Chicago: University of Chicago Press.
- Kogut B. et A. Spicer. (2002), « Capital Market Development and Mass Privatization are Logical Contradictions: Lessons from Russia and the Czech Republic », *Industrial and Corporate Change*, vol. 11, n° 1, p.1-36.
- Kuhn T. (1962), *The structure of scientific revolution*, University of Chicago Press.
- Maurel D. (2010), « Sense-making : un modèle de construction de la réalité et d’appréhension de l’information par les individus et les groupes », *Etudes de communication*, vol.2, n°35, p.31-46
- Noda T. et Collis D. J. (2001), “The Evolution of Intraindustry Firm Heterogeneity: Insights from a Process Study”, *Academy of Management Journal*, vol.44, n°4, p. 897–926.

- Orlikowski W. (2000), « Using Technology and Constituting Structures: A Practice Lens for Studying Technology in Organizations », *Organization Science*, vol. 11, n° 4, p.404-428.
- Orlikowski, W. (1991), « Integrated information environment or matrix of control? The contradictory implications of information technology », *Accounting, Management and Information Technology*, vol. 1, n° 1, p.9-42.
- Padgett J. F., C. K. Ansell (1993), « Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-1434 », *American Journal of Sociology*, vol. 98, n° 6, p.1259-1319
- Paturel, R. (2006), « *Délimitation du champ de l'entrepreneuriat par ses caractéristiques, pratiques et paradigmes* », 1er colloque International du Réseau Méditerranéen des Ecoles de Management, *Le management dans l'Espace Méditerranéen: Modèles et Pratiques*, 9 et 10 juin 2006, Beyrouth, actes.
- Powell W. W., Koput K. W. et Smith-Doerr L. (1996), « Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology », *Administrative Science Quarterly*, vol. 41, n° 1, p.116-145.
- Rodan S., Galunic C. (2004), « More Than Network Structure: How Knowledge Heterogeneity Influences Managerial Performance and Innovativeness », *Strategic Management Journal*, vol. 25, p.541-562.
- Sarasvathy S. D. (2001), « Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency », *Academy of Management Review*, vol. 26, n° 2, p.243-288.
- Say, J.B. (1803), *Traité d'économie politique : ou, simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses*. Traduction : *Treatise on Political Economy : On the Production, Distribution and Consumption of Wealth*, Kelley, New York : 1964 (1^{ière} édition : 1827).
- Say, J.B. (1815), *De l'Angleterre et des Anglais*, Paris : Arthur Bertrand.
- Schumpeter J. A. (1942), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper & Row, New York.
- Schumpeter J. A. (1974), *The theory of economic development*, London: Oxford University Press.
- Schumpeter, J.A. (1928), *Der Unternehmer*, in Ludwig Elster et al. (Eds.) (1928) *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (4^e édition : Jena 1928 : 483). Référence dans : Hartmann, H. (1959) "Managers and Entrepreneurs : A Useful Distinction", *Administrative Science Quarterly*, vol. 3, no 3, p. 429-451.
- Schumpeter, J.A. (1934), *The Theory of Economic Development*, publié en allemand (1912), première édition en anglais : Cambridge, Mass., : Harvard University Press 1934, aussi : Cambridge, Mass. : Harvard Economic Studies, vol. 46, London : Oxford University Press.
- Shane S. (2000), « Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities », *Organization Science*, vol. 11, n° 4, p.448-469.
- Shane S. et Venkataraman S. (2000), « The promise of entrepreneurship as a field of research », *Academy of Management Review*, vol. 25, n° 1, p.217-226.
- Stewart A. (1990), « The Bigman Metaphor for Entrepreneurship: A "Library Tale" with Morals on Alternatives for Further Research », *Organization Science*, vol. 1, n° 2, p.143-159.
- Strang D. et Macey M. (2001), « In Search of Excellence: Fads, Success Stories, and Adaptive Emulation », *American Journal Of Sociology*, vol. 107, p.147-183.
- Verstraete T. et Fayolle A. (2005), « Paradigmes et Entrepreneuriat », *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 4, n° 1, p.33-52.
- Von Hippel E. (1986), « Lead users: a source of novel product concepts », *Management Science*, vol. 32, n° 7, p.791-805.

Annexe 1 : L'interprétation axe par axe des points lignes et des points colonnes pour la reconnaissance de l'opportunité

Axe 1	-	+	Axe 2	-	+
Points lignes	Pépinières	CUIES	Points lignes	Individuels	Pépinières
Points colonnes	Tout à fait en désaccord	Plutôt d'accord	Points colonnes	Tout à fait en d'accord	Tout à fait en désaccord

Caractéristiques des points lignes pour la reconnaissance de l'opportunité

Groupes d'appartenance des entrepreneurs	Masse	Score dans la dimension		Inertie	Contribution				
		1	2		De point à inertie de dimension		De dimension à inertie de point		
					1	2	1	2	Total
Pépinière	,190	-1,200	,493	,166	,467	,343	,963	,037	1,000
Centre Universitaire d'Insertion et d'Essaimage	,347	,920	,242	,175	,502	,151	,984	,016	1,000
Individuel	,463	-,198	-,384	,020	,031	,506	,535	,465	1,000
Total actif	1,000			,361	1,000	1,000			

a Normalisation principale symétrique

Caractéristiques des points colonnes pour la reconnaissance de l'opportunité

Les opportunités entrepreneuriales en Tunisie sont disponibles à tous les entrepreneurs vigilants et sont donc identifiées et reconnues et non construites.	Masse	Score dans la dimension		Inertie	Contribution				
		1	2		De point à inertie de dimension		De dimension à inertie de point		
					1	2	1	2	Total
tout à fait en désaccord	,041	-1,364	1,055	,051	,131	,341	,879	,121	1,000
plutôt en désaccord	,198	-,820	-,022	,078	,228	,001	1,000	,000	1,000
légèrement en désaccord	,331	-,426	-,131	,036	,102	,042	,979	,021	1,000
légèrement d'accord	,000	.	.	.	.	.	.	.	.
plutôt d'accord	,306	,952	,289	,166	,474	,190	,979	,021	1,000
Tout à fait d'accord	,124	,553	-,681	,030	,065	,427	,741	,259	1,000
Total actif	1,000			,361	1,000	1,000			

a Normalisation principale symétrique

Annexe 2 : L'interprétation, axe par axe, des points lignes et des points colonnes pour la construction de l'opportunité

Axe 1	-	+		Axe 2	-	+
Points lignes	CUIES	Pépinières		Points lignes	Pépinières	Individuels
Points colonnes	Plutôt en désaccord	Plutôt d'accord		Points colonnes	Plutôt d'accord	Tout à fait en d'accord

Caractéristiques des points lignes

Groupes d'appartenance des entrepreneurs	Masse	Score dans la dimension		Inertie	Contribution				
		1	2		De point à inertie de dimension		De dimension à inertie de point		
					1	2	1	2	Total
Pépinière	,190	1,364	-,558	,235	,566	,244	,939	,061	1,000
Centre Universitaire d'Insertion et d'Essaimage	,347	-,877	-,398	,180	,427	,226	,926	,074	1,000
Individuel	,463	,097	,527	,034	,007	,530	,080	,920	1,000
Total actif	1,000			,449	1,000	1,000			

a Normalisation principale symétrique

Caractéristiques des points colonnes

Les opportunités entrepreneuriales en Tunisie sont construites par l'entrepreneur (création-innovation).	Masse	Score dans la dimension		Inertie	Contribution				
		1	2		De point à inertie de dimension		De dimension à inertie de point		
					1	2	1	2	Total
tout à fait en désaccord	,099	-,754	-,050	,035	,090	,001	,998	,002	1,000
plutôt en désaccord	,289	-,869	-,332	,144	,349	,131	,946	,054	1,000
légèrement en désaccord	,405	,188	,327	,019	,023	,178	,459	,541	1,000
légèrement d'accord	,000	.	.	.	.	.	.	.	.
plutôt d'accord	,157	1,436	-,651	,219	,518	,274	,926	,074	1,000
Tout à fait d'accord	,050	,493	1,427	,032	,019	,416	,235	,765	1,000
Total actif	1,000			,449	1,000	1,000			