

Louvain School of Management

Le doute entrepreneurial

Etude théorique multidisciplinaire

Auteur : Birsen CALISKAN

Promoteur : Amélie JACQUEMIN

Année académique : 2019 – 2020

Master [120] en sciences de gestion, spécialisation fiscalité et expertise
comptable (FEHC2M)

Auteur Noma	Birsen CALISKAN 12361100
Titre du mémoire	Le doute entrepreneurial : étude théorique multidisciplinaire.
Promoteur du mémoire	Amélie Jacquemin
Mots clés	Doute entrepreneurial – Doute – Entrepreneur
But de la recherche et méthodologie	
Le premier objectif de ce mémoire est de réaliser une étude théorique multidisciplinaire afin de cerner la manière dont le phénomène de doute est abordé dans les différentes disciplines que sont la philosophie, la psychologie et les sciences. Cette revue littéraire servira à puiser des concepts et des notions qui relèvent de chacune des disciplines afin de concevoir des questions qui permettront finalement d’atteindre le second objectif : celui de construire un questionnaire sur le phénomène du doute qui pourra être administré aux entrepreneurs.	

Remerciements

Pour commencer, je remercie madame Jacquemin, ma promotrice, pour ses précieux conseils en vue de réaliser mon mémoire.

J'aimerais ensuite adresser mes remerciements à mon époux qui a été présent et m'a soutenue ces dernières années lors de chacune de mes épreuves universitaires.

Mes remerciements vont également à mes parents qui n'ont jamais cessé de m'encourager dans mes études, mes projets passés et futurs.

Je remercie également ma sœur, mon frère et enfin ma meilleure amie pour leur présence et le réconfort qu'ils ont pu m'apporter.

Table des matières

Remerciements	1
Table des matières.....	2
Liste des tableaux	5
Liste des schémas.....	5
Liste des illustrations	5
Introduction	6
Méthodologie.....	8
I. Le doute en entrepreneuriat	9
1. Les compétences des entrepreneurs	9
2. L'accompagnement	10
3. La personnalité entrepreneuriale	14
4. Effectuation et causation	14
5. Le doute au sein du processus de croyance en une opportunité d'affaire	15
6. Conclusion	17
II. Le doute en philosophie	19
1. Définition du doute en philosophie	19
2. La méthode socratique pour la quête de la vérité	19

a) Introduction à la dialectique.....	19
b) Le double chemin de la dialectique.....	20
c) Les trois phases de la dialectique	21
3. Le doute sceptique de Pyrrhon	23
4. Le doute méthodique de Descartes.....	24
a) Le cogito	24
b) Un doute méthodique, délibéré et hyperbolique.....	25
c) Les quatre règles de la méthode cartésienne	25
III. Le doute en psychologie.....	28
1. Définition des TOC et épidémiologie.....	28
2. Obsessions et compulsions.....	29
3. Facteurs et traitements.....	30
4. Comorbidité	34
5. Aspects psychosociaux.....	35
6. Echelle de mesure	37
IV. Le doute en sciences	40
1. L'abduction.....	40
2. Doute raisonnable et non-raisonnable	41
3. Dix degrés d'incertitude en sciences	43
V. La méthode d'élaboration du questionnaire	46
1. Introduction.....	46
2. Questions inspirées du chapitre « Le doute en philosophie ».....	46
3. Questions inspirées du chapitre « Le doute en psychologie »	48
4. Questions inspirées du chapitre « Le doute en sciences »	49

VI. Le questionnaire.....	51
----------------------------------	-----------

Conclusion.....	76
------------------------	-----------

Bibliographie.....	77
---------------------------	-----------

1. Monographies	77
-----------------------	----

2. Articles scientifiques.....	78
--------------------------------	----

Liste des tableaux

Tableau 1 : Les trois phases d'acceptation du doutePage 13

Tableau 2 : Eléments impactés par les troubles obsessionnels et compulsifs au niveau de la
qualité de vie des patients..... Page 35

Tableau 3 Eléments impactés par les troubles obsessionnels et compulsifs au niveau de la
qualité de l'environnement des patients.....Page 36

Tableau 4 : L'échelle des dix degrés d'incertitude scientifique.....Page 43-44

Liste des schémas

Schéma 1 : Intervention du doute dans le processus de croyance d'opportunité
d'affaires.....Page 16

Schéma 2 : Les facteurs à l'origine des troubles obsessionnels et compulsifs.....Page 31

Liste des illustrations

Illustration 1 : Echelle de Yale Brown traduite en Français.....Page 38-39

Introduction

Le doute entrepreneurial est un sujet qui a très peu été étudié dans la littérature entrepreneuriale. Des auteurs commencent tout doucement à s'y intéresser mais il n'existe pas encore une étude qui a clairement pu théoriser et opérationnaliser ce phénomène.

Une des raisons pouvant expliquer le manque d'intérêt pour ce sujet est la construction d'un mythe autour de l'entrepreneur. En effet, celui-ci a pendant longtemps renvoyé l'idée du héros solitaire des affaires. Jusqu'à il y a peu, l'entrepreneur était perçu comme le Businessman par excellence pouvant identifier et créer des opportunités, faisant marcher ses activités sans aucune difficulté, éliminant les quelques obstacles qui se hissaient à travers son chemin avec une facilité déconcertante, et surtout : l'entrepreneur est, par défaut, sûr de lui. Cette idéalisation à mener les gens et les chercheurs en particulier à ne pas assimiler les concepts de doute, de peur et d'incertitude à cet acteur économique.

Ce mémoire a un double objectif. Le premier étant de faire une revue multidisciplinaire qui permettra la compréhension du doute à travers l'entrepreneuriat, la philosophie, la psychologie et les sciences. La partie entrepreneuriale abordera différents sujets que traitent les auteurs de ce domaine et qui se rapportent aux entrepreneurs : leurs compétences, l'accompagnement qu'ils peuvent avoir, leur personnalité, les logiques effectuales et causales, le processus de croyance en une opportunité d'affaires.

La partie philosophique s'intéressera à trois philosophes : tout d'abord Socrate et sa dialectique composée de trois phases (l'exhortation, la réfutation et la maïeutique), Pyrrhon d'Elis et son doute sceptique qui amènera à la notion de l'épochê (la suspension du jugement) ; et enfin, Descartes avec son doute méthodique qui débouchera sur le principe du « cogito » et les quatre règles de la méthode cartésienne.

La partie psychologique abordera la maladie du TOC (trouble obsessionnel et compulsif) qui est caractérisée comme étant la « maladie du doute » en médecine. Seront notamment abordés les notions d'obsessions et de compulsions, les facteurs, la comorbidité, les aspects psychosociaux et enfin, l'échelle Y-Bocs qui est un outil standardisé pour mesurer la gravité de la maladie.

La dernière partie concernant le doute en sciences permettra de découvrir ce qu'est le raisonnement abductif (logique qui met le doute et qui est génératrice d'idées), d'établir la différence entre le doute raisonnable et celui qui ne l'est pas, et enfin, de voir les dix degrés d'incertitude scientifiques.

Le second objectif de ce mémoire sera de produire un questionnaire qui vienne se nourrir des différents concepts théoriques élaborés jusque-là afin de créer un questionnaire à administrer aux entrepreneurs pour que de futurs chercheurs puissent recueillir des données empiriques en vue d'opérationnaliser ce phénomène du doute.

Méthodologie

Pour chaque chapitre théorique, une documentation a été établie en se basant en primauté sur le portail documentaire « Libellule » de l'Université Catholique de Louvain. Le portail « Cairn » ainsi que le moteur de recherche « Google » ont également été utilisés pour établir cette revue littéraire.

Concernant l'entrepreneuriat, les mots-clés utilisés étaient : « doute », « doute entrepreneur », « doute entrepreneurial », « entrepreneurial doubt » et « doubt ». Libellule a proposé quatre résultats sur base du mot-clé « doute entrepreneurial » (qui ont été tous retenus à l'exception d'un qui n'était pas accessible) et Cairn proposait 4.266 résultats qui étaient loin d'être tous pertinents et une quinzaine d'articles ont finalement été analysés.

Concernant la philosophie, la bibliothèque physique de l'université située sur l'implantation de Mons ont permis de consulter divers ouvrages sur le sujet (trois livres ont été retenus). Libellule, Cairn et Google ont permis de faire des recherches en ligne grâce aux mots clés « doute en philosophie », « philosophe du doute » et les résultats dépassaient cette fois les milliers. Une vingtaine de références ont été utilisées en comptant les livres qu'il a été possible de télécharger.

Pour la psychologie, une recherche avec le mot-clé « maladie du doute » a été établie et une liste infinie d'articles mentionnant les troubles obsessionnels compulsifs est apparue. L'objet de l'analyse de cette troisième partie s'est donc porté sur cette maladie en prenant en compte une dizaine de références étant donné que les données médicales ont tendance à se recouper.

Finalement, la partie des sciences a été étudiée grâce aux mots-clés : « doute scientifique », « doutes en sciences », « scientific doubt ». Ceci a permis de découler sur deux concepts : celui d'abduction (qui recueillent près d'une centaine de références sur Libellule et près de mille sur Cairn) pour lequel une dizaine d'articles ont été utilisés ; et celui de doute raisonnable (et non raisonnable), en Anglais « reasonable and unreasonable doubt » qui n'était pas très fourni et dont ce travail contient moins de cinq références.

I. Le doute en entrepreneuriat

Ce premier chapitre consiste en une analyse des thèmes ayant été abordés dans le domaine de l'entrepreneuriat et qui touchent le phénomène de doute chez l'entrepreneur ou l'entrepreneur en lui-même.

1. Les compétences des entrepreneurs

Nombreux sont les textes qui traitent des compétences que doit avoir un entrepreneur. Pour certains auteurs, ces compétences sont innées (vision qui tend à disparaître aujourd'hui) ; pour d'autres, elles peuvent s'acquérir grâce aux écoles de commerce, à la formation et l'expérience. Les compétences relevées diffèrent selon les articles mais se recoupent ou se ressemblent toujours in fine.

L'étude de recherche de Loué et Baronet (2015) est relativement complète et a référencé huit catégories de compétences qui se déclinent chacune en sous-compétences pour finalement atteindre un nombre atteignant les cinquantaines :

- « *La détection et l'exploitation d'opportunités* :
 - *Détecter une opportunité d'affaires ; Sentir le marché ; Développer des partenariats et cultiver un réseau ; Innover ; Donner une impulsion à une organisation en mobilisant des ressources humaines, financières et matérielles, etc.*
- *Le management et le leadership* :
 - Mettre en place un système de management participatif en déléguant les tâches et en favorisant la prise d'opinion des collaborateurs ; Faire preuve d'écoute vis-à-vis des collaborateurs ; Motiver ses collaborateurs ; Installer un esprit d'équipe, etc.*
- *La gestion de ressources humaines* ;
 - *Évaluer les compétences des collaborateurs en utilisant des outils adéquats ; Évaluer la performance des collaborateurs en utilisant l'entretien annuel d'évaluation ; Mettre en œuvre une politique de rémunération en définissant les salaires, les bonus éventuels et autres composantes individuelles liées à un système de rémunération, etc.*
- *Le commercial et le marketing* :

- *Fidéliser le client en utilisant des techniques spécifiques ; Respecter ses engagements ; Négocier en utilisant les techniques spécifiques ; Adapter les produits à la demande du client ; Déployer un argumentaire de vente dans le but de convaincre un client, etc.*
- *La gestion financière :*
 - *Savoir lire un bilan, un compte de résultat, un compte de résultat prévisionnel ; Les décrypter, les analyser et en tirer des pistes d'action, des conclusions ; Gérer la trésorerie ; Calculer les coûts, les prix de revient, la marge, etc.*
- *La gestion de soi – l'organisation :*
 - *Être méticuleux ; Être rigoureux ; Faire preuve de créativité ; Être persévérant ; Organiser le travail, les tâches des collaborateurs, l'activité de l'entreprise.*
- *La gestion des activités :*
 - *Animer une équipe de commerciaux, de vente, en fixant les objectifs de chiffres d'affaires à atteindre et en contrôlant les résultats ; Faire du benchmarking ; Mettre en œuvre une veille concurrentielle, etc.*
- *L'intuition et la vision :*
 - *Faire preuve d'intuition ; Être visionnaire ».*

La constatation est aisée à établir : l'entrepreneur semble être une personne dotée – ou devant l'être – de toute une série de qualités au niveau personnel, professionnel et relationnel.

2. L'accompagnement

De plus en plus d'articles et de revues s'intéressent à étudier les effets induits par l'accompagnement chez l'entrepreneur. Il n'existe pas moins d'une vingtaine de méthodes d'accompagnement : le mentorat, les incubateurs, le coaching, les espaces de travail collaboratif, les réseaux territoriaux, etc. Chacune d'entre elles ont des particularités : certaines se tournent davantage vers l'initiation des notions théoriques (apprendre à interpréter les données du marché), d'autres travaillent plutôt sur l'éducation à la « personnalité » ou la « façon de penser » entrepreneuriale, d'autres encore se focalisent sur l'aspect financier en accordant diverses aides pécuniaires, certaines ont pour objectif de plonger les entrepreneurs au sein d'un réseau de pair.

Ce qui ressort de ces études dont l'objet est d'examiner l'influence de l'accompagnement est relativement positif : l'accompagnement est bénéfique aux entrepreneurs car il permet de leur apporter un soutien d'ordre financier, théorique et surtout moral. Ce dernier point n'est pas des moindres puisqu'il a été prouvé que l'entrepreneur a tendance à s'isoler, surtout lors des périodes de doute et qu'il s'agit ainsi d'une des formes de soutien dont il a le plus besoin. Par exemple, Jacquemin A. et Saint-Jean E. (2012) ont étudié l'effet de l'accompagnement par un mentor sur le doute de l'entrepreneur et ils ont confirmé l'hypothèse selon laquelle l'accompagnement d'un entrepreneur via un mentor réduisait le doute. Une autre étude menée par Valéau (2006) a permis de répondre à la question de savoir si les périodes de doute avaient une influence sur la relation avec le mentor : la réponse est positive et l'impact du doute sur cette relation est négative comme attendu.

Lors de cette étude, Valéau a tenté de définir le sentiment de doute dans le domaine de l'entrepreneuriat. Il est le premier chercheur à s'être intéressé à la question. Quelques années plus tard, Jacquemin et Lesage (2016) dans leur étude sur l'apport de la théorie de l'effectuation pour surmonter le doute (abordé au point « 3. La personnalité entrepreneuriale ») viendront implémenter cette définition. La définition que Valéau (2006) au doute entrepreneurial est la suivante :

« Le doute peut être défini comme un état d'indétermination, une hésitation entre poursuivre l'entreprise et abandonner, le plus souvent dans l'idée de devenir salarié. C'est un état qui peut, dans certain cas, se prolonger, mais reste a priori transitoire, il précède une décision de fait entre l'une ou l'autre des alternatives envisagées.

Le doute est lié à des états psychologiques complexes, qui plus est relativement variés d'un entrepreneur à l'autre. Ses origines peuvent mêler de l'insatisfaction et de la déception par rapport aux expériences vécues. Ce doute peut aussi venir des inquiétudes des entrepreneurs concernant leurs capacités à réussir ou leurs chances de voir leurs efforts récompensés.

Au-delà, le doute est, presque toujours, associé à de la lassitude, du découragement voire des formes de dépression entraînant des tendances au pessimisme. Suivant un cercle vicieux, ce pessimisme alimente et exacerbe les insatisfactions et les inquiétudes. Le fait d'envisager la possibilité de tout arrêter, de faire autre chose, de devenir salarié, crée une brèche dans la persévérance entrepreneuriale, mais, cette dernière ne disparaît complètement pour autant. Le doute se caractérise par la cohabitation d'états, de sentiments et de motivations contradictoires : les entrepreneurs envisagent d'arrêter et, en même temps, compte tenu de leurs engagements

psychologiques, sociaux et, bien évidemment économiques, ne peuvent s'y résoudre. Ces sentiments contradictoires participent à un état de confusion durant lequel les entrepreneurs perdent une grande partie de leurs énergies. Leur volonté, si cruciale pour leur entreprise, se dilue ».

L'auteur prend le soin de distinguer le sentiment de doute de celui de stress car ce dernier est selon lui « *une tension, une réaction physique et psychique qui, jusqu'à un certain point, renforce leurs énergies [aux entrepreneurs]. Ils [les entrepreneurs] n'envisagent pas encore d'arrêter* ». Valéau considère donc que le stress peut être un élément impulseur pour l'entrepreneur alors que le doute est un événement qui entraîne une remise en question totale de l'entrepreneur concernant le fait d'arrêter complètement ses activités, le doute a plutôt pour vocation de consumer son engagement. A présent, voici la définition proposée par Jacquemin et Lesage : « *Il y a doute entrepreneurial lorsque l'entrepreneur expérimente des réalités qui ne sont pas conformes à ses attentes, ses idéaux de départ ou ses croyances quant à ses capacités à mener à bien son projet, ce qui le place dans un contexte incertain qui menace la continuité même de son projet* ».

Valéau, dans son étude, a également relevé trois informations qu'il n'est pas possible de recouper avec d'autres études puisqu'il est le seul à avoir mis en lumière ces constatations. Premièrement, il explique que le doute est inévitable pour chaque entrepreneur mais qu'une prépondérance à se laisser envahir par celui-ci figurait chez ceux ayant lancé leur business par besoin (par opposition à ceux ayant créé leur entreprise par défi). Deuxièmement, il énonce que le doute entrepreneurial est engendré davantage chez les entrepreneurs insatisfait de leur activité ou ayant un jugement global négatif de leur parcours personnel ; qu'une personnalité « plus entrepreneuriale » permet une meilleure gestion du doute ; et enfin, qu'il n'existe pas de corrélation totale entre le fait de vouloir forcément continuer à diriger son entreprise si celle-ci est pérenne (le corollaire est vrai, il n'existe pas non plus de corrélation totale entre le fait de vouloir absolument cesser son activité si les affaires vont mal). Troisièmement, Valéau a soulevé trois phases d'acceptation par lesquelles passent les entrepreneurs dans le processus doute (voir **tableau 1**) :

Phases d'acceptation du doute	Etapes dans le processus du doute	Caractéristiques
A) Le refus du doute	1) Les moments difficiles	Constance des incertitudes ; Adversité au quotidien ; Assumptions quasi-quotidiennes des risques.
	2) L'obstination	Ténacité.
	3) L'obligation de donner le change	Plaisir, orgueil et (beaucoup de) stress dû à cette adversité ; Obligation d'être persévérant ; Être pris dans l'action ; Interdiction sociale de douter.
B) L'acceptation du doute	4) La lassitude et le décrochage	VRAI MOMENT DE DOUTE ; Réflexion quant à l'arrêt de l'entreprise ; Prise de conscience des émotions ; Lâcher prise.
	5) L'acceptation des doutes et le changement	Remise en ordre des événements vécus et des émotions ressenties.
C) Le redémarrage	6) Les décisions importantes	Décisions majeures (par exemple, se séparer avec un associé ou encore abandonner un marché).

Tableau 1 : Les trois phases d'acceptation du doute selon Valéau

Pour remarque, d'après Stevens (1991), la composante principale du doute se caractérise par « l'envie de laisser tomber », d'être « prêt à se débarrasser de ce poids que l'entrepreneur appelle son entreprise ». C'est également cette même composante qui ressort pour Valéau dans la représentation du « vrai moment de doute » (voir 3^{ème} colonne), c'est-à-dire le moment où l'entrepreneur songe réellement à arrêter son activité pour devenir salarié.

Enfin, il ressort des divers articles étudiant l'accompagnement que les organismes accompagnateurs se remettent en question pour se former et s'adapter au mieux dans le soutien qu'ils offrent : ils savent, par exemple, que le facteur « personnalité » de l'entrepreneur est à prendre en compte dans leur façon d'aider et de les soutenir (par exemple, il faut davantage travailler sur la dimension affective de la relation pour les personnalités « internes » qui associent l'échec ou la réussite de leur entreprise à leur qualités personnelles ; tandis qu'il faut se concentrer sur les aspects techniques et financiers pour les personnalités « externes » qui associent l'échec ou la réussite de leur business aux circonstances extérieures), qu'il ne faut pas imposer une vision à son mentoré mais l'assister dans sa propre vision, qu'il faut apprendre à lâcher leur poulain par moment afin que ceux-ci saisissent des opportunités externes au système d'accompagnement. Il peut bien sûr arriver que des entrepreneurs décident à un moment de s'éloigner ou de carrément quitter le système d'accompagnement pour des raisons qui leur sont propres : remise en question personnelle quant à leur projet, impression d'être trop materner, identification d'une opportunité et besoin de se concentrer sur celle-ci afin de la saisir.

3. La personnalité entrepreneuriale

Certaines recherches abordent la question du caractère inné de la personnalité entrepreneuriale. Même si cette façon de penser tend peu à peu à s'éteindre, nombreux ont été les auteurs qui différenciaient les « entrepreneurs » des « non-entrepreneurs ». Pour ceux-là, seuls les vrais entrepreneurs arriveront à pérenniser leur entreprise car l'entrepreneuriat est une « faculté innée » : ils ont le mental, les compétences, le sens des affaires que les « faux entrepreneurs » ne disposent pas.

4. Effectuation et causation

Des études concernant le domaine de l'entrepreneuriat s'intéressent aux deux types de logiques que peuvent adopter les entrepreneurs, à savoir : la logique causale et effectuale. La causation se caractérise par le fait de d'abord définir un but pour ensuite réfléchir aux ressources et aux moyens nécessaires pour l'atteindre ; quant à l'effectuation, elle réside à observer les moyens et les ressources dont on dispose pour définir ensuite un but réalisable et accessible avec ce qui est déjà en possession (Sarasvathy 2001, Silberzahn 2016).

D'après Jacquemin et Lesage (2016), chaque entrepreneur a une préférence pour l'une ou l'autre logique (il s'agira donc de sa logique de confort) mais une prégnance pour l'effectuation apparaît néanmoins en période de doute.

D'après Hernandez et Sarrouy-Watkins (2000), le fait d'opter pour l'une ou l'autre logique « *dépend directement des degrés d'incertitude du couple produit-marché* ».

Selon Schmitt et Julien (2020), c'est « *l'importance de l'impact du projet sur l'entreprise ou le temps requis pour son application* » par rapport à l' « *expérience de l'entrepreneur et de son organisation* » qui définit la logique selon laquelle l'entrepreneur agit : lorsque les deux facteurs sont au plus bas, il pratique la causation ; lorsque ceux-ci sont à un niveau intermédiaire, il pratique l'effectuation ; et lorsque ceux-ci sont au niveau le plus élevé, Schmitt et Julien intègrent une nouvelle logique qu'est l'improvisation.

5. Le doute au sein du processus de croyance en une opportunité d'affaire

Dans leur ouvrage consacré à étudier les sentiers non encore parcourus dans le domaine de l'entrepreneuriat, Shepherd et Patzelt (2017) incorporent la notion du doute au sein du processus de croyance en une opportunité d'affaires.

Selon les auteurs (voir **schéma 1**) bien que l'idée entrepreneuriale soit le produit d'un processus abductif ¹ de la part de l'entrepreneur, la croyance en une opportunité d'affaire est quant à elle le produit d'une interaction sociale entre l'entrepreneur et une « *inquire community* »². Selon Pardales et Girod (2006), cette commission d'investigation est caractérisée par sa capacité à faire des tests en vue de vérifier la véracité d'une l'opportunité d'affaires proposées par un entrepreneur d'une part, ainsi que celle de donner des directives permettant à l'entrepreneur de corriger et de réviser son idée d'autre part. Celle-ci pourrait contenir des stakeholders (parties prenantes) potentiels qui sont en mesure de commenter la promesse et la validité de l'opportunité d'affaires (Autio et al., 2013). En outre, elle pourrait être composée d'autres entrepreneurs, de financiers, de technologues, de consommateurs et de fournisseurs afin d'être susceptible de fournir une « *mise en situation* » solide à l'entrepreneur qui cherche une

¹Catellin S. (2004) : « L'abduction désigne une forme de raisonnement qui permet d'expliquer un phénomène ou une observation à partir de certains faits. C'est la recherche des causes, ou d'une hypothèse explicative ».

² Pouvant être traduit en Français par « Commission d'investigation pour les entrepreneurs ». Il s'agit d'une instance mise en place pour aider et orienter les entrepreneurs.

possibilité d'opportunité d'affaires (Bruner, 1986; Klofsten, 2005; Kloppenberg, 1989; Seixas, 1993; Wilson, 1990).

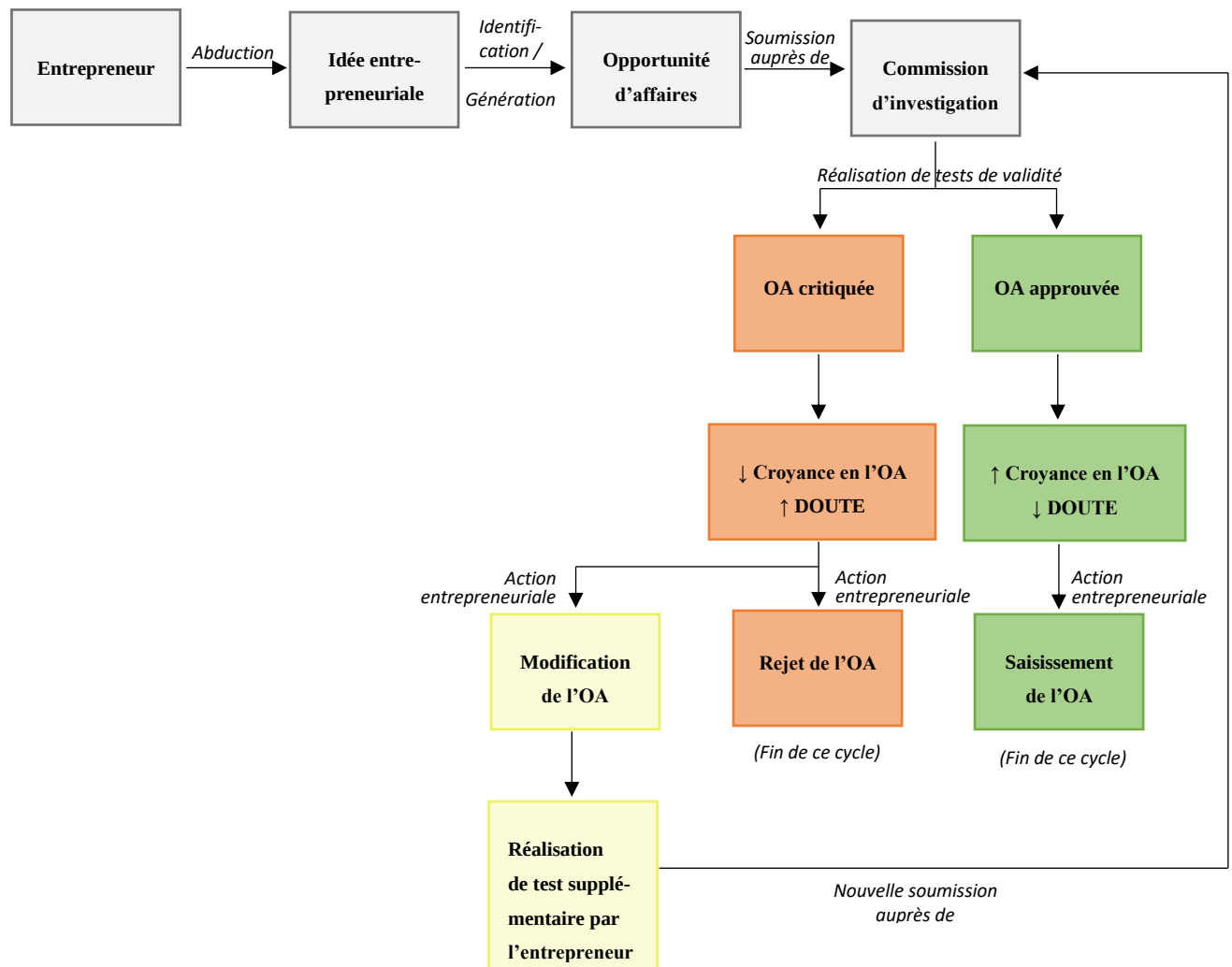


Schéma 1 : Intervention du doute dans le processus de croyance d'opportunité d'affaires chez Shepherd

A l'issue des tests de validité effectués par la commission concernant la réalisabilité de l'opportunité d'affaires soumise par l'entrepreneur, deux résultats sont possibles. Soit la commission approuve l'opportunité, ce qui va induire une augmentation de la croyance en l'opportunité chez l'entrepreneur. Ce renforcement de croyance dans son esprit va conduire

à une dissipation des doutes ce qui va déboucher sur la prise d'une action entrepreneuriale positive : celle de la saisie de l'opportunité (le cycle est ainsi terminé et peut recommencer). Soit la commission critique l'opportunité, ce qui va entraîner une diminution de la croyance en l'opportunité et accentuer les doutes que l'entrepreneur a ressentis jusque-là. L'entrepreneur a alors le choix entre deux actions entrepreneuriales : la première étant d'abandonner l'opportunité d'affaires (ce qui termine le cycle) et la deuxième de modifier l'opportunité d'affaires pour la resoumettre au comité.

6. Conclusion

En conclusion, la liste des sujets qui nourrissent la littérature entrepreneuriale est assez vaste cependant très peu de ces sujets s'intéressent au phénomène du doute entrepreneurial. Il n'est donc pas possible sur base de l'analyse qui a été établie de théoriser ni d'opérationnaliser ce concept.

Au terme de ce premier chapitre, les questions qui permettraient d'en connaître davantage sur le doute entrepreneurial figurent toujours sans réponse, par exemple :

- Quelles sont les caractéristiques du doute entrepreneurial ?
- A partir de quand peut-on dire que celui-ci naît ?
- Chaque entrepreneur traverse-t-il cette phase de doute ?
- L'entrée dans une phase de doute est-elle un événement qui n'arrive qu'une seule fois ou revient-elle de façon chronique ?
- Certains procédés peuvent-ils aider à réduire, mieux, à surmonter le doute entrepreneurial ?
- Y a-t-il des contextes ou des occasions qui font naître le doute (quand le phénomène survient pour la première fois) ou qui l'induisent (lorsque le phénomène est récurrent) ?
- Etc.

Afin de pallier le manque d'information et de connaissance qui planent autour du doute entrepreneurial, ce phénomène va faire l'objet d'une étude multidisciplinaire. Le but sera de prendre comme source d'inspiration les différents concepts qui composent le doute à travers chaque discipline pour pouvoir créer un questionnaire qui pourrait être utilisé lors d'une future

recherche pour récolter des données empiriques qui permettront d'aboutir à des fondements théoriques.

L'exploitation du doute dans le domaine de l'entrepreneuriat n'étant pas assez profonde, les chapitres qui suivent permettent d'explorer davantage ce concept à travers plusieurs disciplines, à commencer par la philosophie.

II. Le doute en philosophie

Le second chapitre porte sur l'étude de trois philosophes (Socrate, Pyrrhon et Descartes) qui se sont intéressés au doute et à la quête de vérité. L'objectif de cette partie sera de relever des concepts, des notions ou des règles qui permettront d'alimenter le sondage adressé aux entrepreneurs par des questions qui trouveront leur source dans des éléments philosophiques.

1. Définition du doute en philosophie

Pour introduire ce second chapitre, voici la définition du doute telle que donnée par le dictionnaire de la philosophie (Larousse, 2001) : « Incertitude de l'esprit, refus d'affirmer ou de nier. On distingue deux formes de doute : 1° le doute naturel, qui accompagne l'absence de connaissances certaines ; 2° le doute méthodique ou philosophique qui consiste à douter de toutes nos connaissances, même de notre perception des choses du monde, tant que nous ne connaissons pas le principe de tout savoir. Cette dernière attitude fut celle de Platon, de Descartes, de Fichte. C'est le départ de toute philosophie radicale. On distingue deux objets fondamentaux de doute : 1° le monde extérieur : le scepticisme à l'égard du monde extérieur et celui des philosophes antiques (Pyrrhon), qui n'excluait pas une certaine croyance en Dieu ; 2° Dieu : le scepticisme à l'égard de Dieu correspond au positivisme moderne qui ne croit que ce qu'il voit (positivisme d'Auguste Comte, matérialisme). »

Plusieurs philosophes ressortent de cette définition, à savoir : Platon, Descartes, Fichte et Pyrrhon. Seront ici étudiés Socrate (maître de Platon), Descartes et Pyrrhon.

2. La méthode socratique pour la quête de la vérité

a) Introduction à la dialectique

Premièrement, Socrate (470/469 av. J.-C. à -399 av. J.-C.) est un philosophe grec en quête d'une vérité qui serait atteignable grâce à l'intelligence. Pour activer cet instrument qu'est l'intelligence, il faut recourir à la dialectique (également appelée « méthode socratique »). La dialectique est un procédé qui consiste à dialoguer de façon profonde avec soi-même jusqu'à ce que les pensées et les actions soient en accord. La dialectique est donc le chemin à emprunter

pour se conduire « à soi-même » et atteindre ainsi la connaissance. Une définition plus théorique de la dialectique est donnée par Schwarz (2012) : « *Science suprême du vrai. Processus de pensée qui prend en charge des propositions apparemment contradictoires et se fonde sur ces contradictions afin de faire émerger de nouvelles propositions. Ces dernières permettent de réduire, de résoudre ou d'expliciter les contradictions initiales* ».

Socrate n'a laissé aucune trace écrite de sa philosophie, c'est son disciple Platon qui a mis par écrit ses propos. Dans son ouvrage « *l'Apologie de Socrate* », Platon expose une réflexion que se fait son maître à propos de sa sagesse en comparaison à celle d'un autre citoyen d'Athènes : « *Il y a cette différence que, lui, il croit savoir, quoiqu'il ne sache rien ; et que moi, si je ne sais rien, je ne crois pas non plus savoir. Il me semble donc qu'en cela du moins, je suis un peu plus sage – je ne crois pas savoir ce que je ne sais point* ». La force de Socrate réside donc d'une part dans son humilité – comme le démontre cet extrait – (il ne prétend pas savoir s'il ne sait pas) et d'autre part dans sa volonté de perfectionner ses connaissances grâce à la confrontation. Le philosophe n'attend donc pas de détenir un savoir certain avant de se lancer dans une discussion puisque c'est de cette dernière que le savoir jaillit : d'où l'importance de ne pas être perfectionniste car ce comportement entraîne la paralysie de l'action. Socrate fait donc de son imperfection, le moteur de sa méthode d'apprentissage. Scharwz (2012) énonce à ce propos que : « Le succès selon Socrate réside dans le fait d'avoir le courage et l'intelligence de se confronter à ses peurs et à ses doutes, en les dépassant. »

Selon Socrate, lors d'un dialogue entre le maître et son disciple, le premier n'a pas pour but d'enseigner au deuxième puisque le premier n'en sait pas forcément plus. C'est sa maîtrise de l'investigation, son art de savoir poser les questions et son talent d'accompagnateur à travers la quête de vérité de son disciple qui lui donne cette qualité de maître. Le dialogue a donc pour but de nouer une relation profonde entre ces deux interlocuteurs où chacun fournit un effort commun afin d'atteindre une vérité qu'ils partagent tous les deux. Lorsque cette vérité réciproque naît, un lien est ainsi créé entre ces personnes et c'est à travers celui-ci que vivra cette connaissance découverte grâce à l'harmonie des deux parties.

b) Le double chemin de la dialectique

La dialectique est un chemin à double sens : le premier sens est ascendant et permet d'atteindre une définition ou une vérité unique à propos du sujet dont il est question ; tandis que le

deuxième sens, descendant, adapte cette définition ou cette vérité à une vision d'ensemble grâce à la vérification et la démonstration.

L'ascension dialectique est opérée grâce à l'analogie qui consiste à relier les objets aux idées. Schwarz (2012) reprend l'exemple donné par Platon pour expliquer ce principe : si un artisan désire construire un lit, il doit d'abord penser à l'idée du lit ; lorsqu'il aura construit ce lit, l'artisan aura créé l'image de son idée. Autrement dit, le lit construit est une version analogique située sur le plan de la réalité (le monde perceptible par nos sens) du lit imaginé qui se situe dans le plan de l'intelligible.

En bref, l'analogie permet une ascension du sensible vers l'intelligible. Il s'agit d'une opportunité donnée à l'intelligence pour que celle-ci s'active grâce à la capacité de concevoir une représentation mentale d'un objet du monde sensible. L'analogie pousse donc à la créativité : celui qui la pratique cherche des liens entre deux « choses » qui n'en ont à priori pas pour qu'une communication fluide s'établisse entre elles et qu'une nouvelle vision apparaisse.

Le chemin descendant (aussi appelé diérèse) consiste à confronter l'information issue du procédé analogique au monde empirique, le but étant que celle-ci réponde à une loi générale.

c) Les trois phases de la dialectique

Pour assurer ce double cheminement de la dialectique, trois phases doivent être respectées : l'exhortation, la réfutation et la maïeutique.

La première phase de l'exhortation consiste en une franche analyse de soi afin de reconnaître et d'assumer son ignorance pour ouvrir la porte à la quête de l'amour et de la connaissance. Le terme « ignorance » englobe non seulement les éléments réellement ignorés mais également les préjugés, les idées erronées, les connaissances inexactes, etc.

Scharwz (2004) dit à propos de cette première étape : « *Au début, cette prise de conscience s'exprime comme une souffrance devant l'absence d'une dimension supérieure dont nous avons la nostalgie. L'introspection à laquelle nous amène l'exhortation nous conduit au fond de nous-mêmes, à la découverte socratique que nous savons seulement que nous ne savons rien mais aussi à la découverte de notre besoin d'aimer et de chercher la sagesse. C'est cette reconnaissance qui nous conduit à sortir de notre ignorance* ». Selon Socrate, c'est une fois cette

ignorance embrassée que le parcours de l'apprentissage peut enfin débiter : ce qui découle sur la seconde phase de la dialectique.

La réfutation est la seconde phase de la dialectique. Son but est la purification des ignorances qui souillent la capacité à faire preuve de sagesse. Cette purification peut se réaliser à travers un dialogue ou un processus ascensionnel engendrés par des questionnements qui décrypteraient les erreurs accumulées jusque-là et qui font obstacle à la vérité. Schwarz (2012) commente cette étape comme suit : « *À travers la confrontation initiée par le dialogue, nous prenons conscience de notre responsabilité en affrontant nos doutes et nos peurs, en accédant à des pensées toujours plus claires et plus pures* ». Cette confrontation est obtenue grâce au jeu progressif de questions pratiqué par Socrate et qui correspond à la troisième phase de la dialectique : la maïeutique.

Par analogie au métier de sage-femme que pratiquait sa mère, Socrate prétendait faire accoucher non pas les femmes de leur bébé, mais les hommes de leur âme contenant la vérité : la maïeutique signifie donc littéralement « art d'accoucher ». Cette pratique est caractérisée par une longue série de questions et d'objections émises par Socrate face aux répliques de ses interlocuteurs jusqu'à l'aboutissement d'une réponse détenant la lumière et sagesse. Pour contredire ses disciples et les amener parfois même à avoir des opinions contraires à leur discours initial, le philosophe faisait usage de la réfutation « elenchos » que Vlastos (1983) structure en quatre étapes en Anglais pour la première fois : « (1) *The interlocutor asserts a thesis, p, which Socrates considers false and targets for refutation ; (2) Socrates secures agreement to further premises, say q and r (each of which may stand for a conjunct of propositions). The agreement is ad hoc: Socrates argues from {q, r}, not to them. ; (3) Socrates then argues, and the interlocutor agrees, that q & r entail not-p ; (4) Socrates then claims that he has shown that not-p is true, p false* ». Cette structure qui a été traduite par Dorion (2014) en Français comme suit : « (a) *le répondant défend une thèse p qui devient la cible de la réfutation ; (b) Socrate se voit accorder par le répondant les prémisses q et r, qui sont acceptées sans discussion ; (c) Socrate montre, et le répondant reconnaît, que q et r entraînent non-p ; (d) Socrate affirme que p a été démontré faux, et non-p vrai.* »

C'est donc par l'usage de ces divers procédés que Socrate amenait ses disciples à trouver l'essence de chaque chose en mettant de côté les apparences, les évidences et les faux acquis pour parvenir à accéder aux concepts et aux sens universaux.

3. Le doute sceptique de Pyrrhon

Pyrrhon d'Elis (360 av. J.-C. à 270 av. J.-C.) est un philosophe grec et le père fondateur du scepticisme à l'extrême qui est un courant philosophique qui consiste à adopter un état d'indifférence et une abstention d'assertion³ face à une question (qu'elle concerne la morale ou le domaine de la connaissance en général), la raison étant qu'une interrogation puisse toujours aboutir sur deux réponses complètement opposées. Selon les disciples de ce courant, aucune raison ne justifie donc le fait de se ranger derrière l'une ou l'autre. Cette abstention est traduite chez les sceptiques par une suspension du jugement (« épochê »).

Godin (2006) explique que l'événement qui a probablement défini cette manière « relative » de penser qu'avait Pyrrhon était certainement liée à son expédition en Inde durant laquelle il rencontre les Ascètes qui sont des sages indiens nus qui s'adonnent à la réalisation d'exercices physiques rigoureux afin de parvenir à maîtriser leur corps. Un tel voyage reflétant le choc de deux cultures aurait pu conduire Pyrrhon à deux comportements : soit la négation de l'autre entraînant un repli sur lui-même, soit une compréhension de l'autre entraînant un relativisme tolérant (et Pyrrhon opte donc pour ce deuxième comportement).

Cette suspension de jugement est assimilée à un doute radical et destructeur étant donné qu'en le pratiquant, il n'est pas possible d'atteindre la vérité puisque celle-ci n'existe pas pour les disciples du pyrrhonisme : une question pouvant avoir deux réponses.

Cela étant dit, ce courant n'est pas le reflet de tendances pessimistes. Au contraire, cette suspension de jugement et cette indifférence sont le reflet de la sagesse des sceptiques. C'est cette attitude de détachement qui permet aux disciples pyrrhonistes d'atteindre « l'ataraxie », c'est-à-dire la tranquillité de l'esprit, qui est le but même du sceptique. Eusèbe de Césarée (entre 265 et 340), dans son œuvre « *Préparation évangélique* » (Livre XIV – Chapitre XVIII) illustre le désir d'atteindre ce but grâce aux propos que tenait Timon de Phlionte, le disciple de Pyrrhon : « *Son disciple, Timon, dit que celui qui veut être heureux doit diriger ses regards vers trois points : d'abord, ce que sont les choses ; secondement, de quelle manière nous devons-nous gouverner à leur égard ; enfin, quelle sera l'issue d'une pareille*

³ Définition de « assertion » sur Larousse.fr : « (1) Proposition, de forme affirmative ou négative, qu'on avance et qu'on donne comme vraie ; (2) Affirmation catégorique de quelque chose qu'il n'est pas possible de vérifier ».

conduite. En procédant ainsi, disait-il, les choses lui semblaient également indifférentes, inconsistantes, impossibles à classer ; en conséquence, il ne saurait y avoir ni vérité ni erreur dans nos sensations non plus que dans nos opinions. On ne doit donc point leur accorder la moindre confiance, et nous devons être sans opinion, sans penchant pour l'une préférablement à l'autre et inébranlables, en disant de chaque chose, qu'il n'est pas plus vrai qu'elle soit, qu'il n'est vrai qu'elle n'est pas ; puisqu'être ou n'être pas, n'ont pas plus d'existence l'un que l'autre. Dans cette disposition d'esprit il ne reste donc plus, dit Timon, que l'ἀφασία⁴, la réticence ; l'ἀταραξία⁵, la quiétude, et suivant Aénésidémus l'ἡδονή⁶, la volupté ». En résumé, d'après Timon de Phlionte, la pratique du scepticisme consiste en trois étapes : il faut d'abord passer par l'aphasie (qui réside à s'abstenir d'émettre une assertion) pour parvenir à la seconde étape de l'ataraxie (qui correspond à une tranquillité de l'âme puisque celle-ci, détachée et en suspension de jugement, n'est pas tiraillée en tentant de discerner les vraies réponses des fausses) pour finalement découler sur l'étape de la jouissance et du plaisir.

4. Le doute méthodique de Descartes

Descartes (1569 à 1650) est un philosophe, mathématicien et physicien français et est à l'origine du doute méthodique.

a) Le cogito

« Cogito, ergo sum » ou en Français « Je doute donc je suis » correspond à la première vérité qui a frappé le philosophe lorsqu'il a décidé de faire table rase de toutes ses connaissances, ses pensées et ses perceptions (ou ce qu'il pensait percevoir) pour atteindre une certitude, une information inébranlable. Dans la partie « seconde méditation » de son œuvre « *Méditations métaphysiques* », Descartes décrit cette phase de prise de conscience de son état d'être pensant comme suit : « *Il n'y a donc point de doute que je suis, s'il [le trompeur très puissant et très rusé]⁷ me trompe ; et qu'il me trompe tant qu'il voudra, il ne saura jamais faire que je ne sois rien, tant que je penserai être quelque chose. De sorte qu'après y avoir bien pensé, et avoir*

⁴ Le terme « ἀφασία » (aphasia) correspond en Français à « aphasie ».

⁵ Le terme « ἀταραξία » (ataraxia) correspond en Français à « ataraxie ».

⁶ Le terme « ἡδονή » (hêdoné) correspond en Français à « plaisir » ou « jouissance ».

⁷ Également surnommé « malin génie » par Descartes. Il correspond à une invention de ce dernier pour prendre anticipativement compte de l'éventuelle existence d'un être supérieur et malveillant qui désirerait le tromper sur la réalité du monde autour qui l'entoure.

soigneusement examiné toutes choses, enfin il faut conclure et tenir pour constant que cette proposition, je suis, j'existe, est nécessairement vraie, toutes les fois que je la prononce ou que je la conçois en mon esprit a pu atteindre lorsqu'il a décidé de faire table rase de toutes ses connaissances, ses pensées et ses perceptions (ou ce qu'il pensait percevoir) en vue de les décortiquer une à une en utilisant sa raison jusqu'à atteindre ». Socrate arrive donc à la conclusion qu'il peut douter de la véracité de toutes les choses qui l'entourent, mais que le fait de penser en cet instant précis est quant à lui indéniable. C'est à partir de cette révélation qui constituait donc la première des certitudes que les autres vérités pourront découler.

b) Un doute méthodique, délibéré et hyperbolique

Le doute de Descartes est également appelé « doute méthodique » car le philosophe suivait une « méthode » qu'il souhaitait rendre acceptable par toutes les sciences. Cette méthode suit des règles précises (développées au point suivant) et consiste à remettre en cause toutes ses croyances pour prendre un statut d'ignorance totale afin d'atteindre un but : celui d'atteindre des vérités absolues.

Le doute du philosophe français est aussi qualifié de « doute délibéré », la raison étant que l'état de doute dans lequel le sujet décide d'entrer n'est pas le fruit d'une aliénation mais bien celui de la volonté d'y entrer.

Ce doute est finalement aussi nommé « doute hyperbolique » car Descartes exagère son processus de doute jusqu'à introduire l'hypothèse d'un malin génie qui aurait emprise sur lui et qui fausserait ses sens jusqu'à lui faire croire l'existence d'un monde qui, en réalité, n'est pas.

Le doute cartésien est donc de nature provisoire et fécond puisqu'il permet d'aboutir à une réponse dépourvue d'incertitude : le doute permet de ne plus douter, il est le chemin emprunté pour accéder au vrai savoir. Il s'oppose donc en tout point au doute des pyrrhonistes qui conduisait à une suspension de jugement : le doute est une fatalité et s'il venait qu'une vérité existe, celle-ci ne serait pas accessible à l'esprit humain.

c) Les quatre règles de la méthode cartésienne

Pour parvenir à accéder aux vérités absolues, seules des idées claires et évidentes qui n'expriment aucune once de doute doivent être gardées selon le philosophe. Pour atteindre cet

objectif, Descartes a énuméré quatre règles à suivre dans son œuvre « *Discours de la méthode* » : « (1) *Le premier était de ne recevoir jamais aucune chose pour vraie que je ne la connusse évidemment être telle ; c'est-à-dire, d'éviter soigneusement la précipitation et la prévention, et de ne comprendre rien de plus en mes jugements que ce qui se présenterait si clairement et si distinctement à mon esprit, que je n'eusse aucune occasion de le mettre en doute. (2) Le second, de diviser chacune des difficultés que j'examinerais, en autant de parcelles qu'il se pourrait, et qu'il serait requis pour les mieux résoudre. (3) Le troisième, de conduire, par ordre mes pensées, en commençant par les objets les plus simples et les plus aisés à connaître, pour monter peu à peu comme par degrés jusqu'à la connaissance des plus composés, et supposant même de l'ordre entre ceux qui ne se précèdent point naturellement les uns les autres. (4) Et le dernier, de faire partout des dénombrements si entiers et des revues si générales, que je fusse assuré de ne rien omettre ».* Godin (2006) les synthétise de cette façon :

- La première règle est celle de l'évidence : n'est vrai que ce que l'on conçoit de façon claire et distincte ;
- La deuxième règle est celle de l'analyse : il faut sectionner la difficulté en autant de morceaux qu'elle en contient ;
- La troisième règle est celle de la synthèse : il faut réorganiser les éléments par ordre de difficulté croissant pour recomposer l'ensemble ;
- La quatrième et dernière règle est l'énumération : il faut être certain de traiter la question de façon exhaustive.

Plusieurs concepts importants peuvent être retenus afin de nourrir l'enquête. Premièrement, la dialectique de Socrate peut être utilisée afin de creuser, d'explorer et d'approfondir les ressentis et les émotions liées au doute chez les entrepreneurs ; l'outil peut également être employé pour tenter de changer la vision négative liée à ce doute qu'ont les entrepreneurs en un élément plus positif et stimulateur.

L'époché de Pyrrhon peut être utilisé pour dédramatiser une situation en mettant la relativité au centre de la conversation pour essayer de démontrer que toute situation peut avoir une conséquence opposée à ce qui est initialement imaginé ou ce qui a été vécu.

La méthode cartésienne peut être pratiquée à des fins d'analyse établie par l'entrepreneur en regard de son doute et des éléments le composant.

Ceci clôture la partie philosophique et découle sur l'étude du doute dans le domaine de la psychologie.

III. Le doute en psychologie

Ce troisième chapitre se consacre à l'étude des TOC (troubles obsessionnels compulsifs) qui sont réputés en psychologie comme étant la « maladie du doute ». Seront abordés : les aspects obsessionnels et compulsifs de la maladie, les facteurs causant ou aggravant, la comorbidité, l'impact psychosocial et l'outil de mesure standard de la maladie.

1. Définition des TOC et épidémiologie

Les TOC (troubles obsessionnels compulsifs) sont définis par le CAMH (Centre de toxicomanie et de santé mentale du Canada) (2016) comme suit : *« trouble mental grave et débilitant⁸, caractérisé par la présence d'obsessions et de compulsions ».*

Les informations épidémiologiques concernant ce trouble diffèrent selon les auteurs et les années d'étude⁹ :

- Selon le CAMH (2016) : la maladie *« qui affecte à peu près 2 % de la population »* et est *« présente partout dans le monde, touche légèrement plus d'adultes de sexe féminin que de sexe masculin. En général, les symptômes se manifestent graduellement et dans un quart des cas, le toc débute au début de l'adolescence »* ;
- D'après le guide pratique pour l'évaluation et le traitement cognitivo-comportemental du TOC des docteurs en médecine Chaloult, Goulet et Ngô (2014) : *« sa prévalence à vie entre 1.9% et 3% de la population générale (Leahy, Holland, McGinn, 2011). Ce chiffre augmente si on y ajoute les pathologies associées ou celles faisant partie du spectre des pathologies reliées au TOC. Il se répartit également entre les deux sexes mais il survient plus précocement chez les hommes »*
- Selon la Revue Médicale Suisse (2009) : *« la prévalence serait plus élevée chez le petit*

⁸ Afin d'éviter une confusion du terme « débilitant », voici la définition proposée par CNRTL (Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales de France) : *« ce qui décourage, qui démoralise ».*

⁹ Aucune information concernant le côté évolutif de la maladie n'existant et les résultats des diverses populations étant relativement différents, il a été préféré de reprendre plusieurs informations épidémiologiques.

garçon que chez la petite fille, mais serait identique (environ 2%) chez les adultes hommes ou femmes (Ansseau M, Reggers J, Nickels J, et al., 1999.) » ;

- Enfin, d'après l'Acta Psychiatrica Belgica qui fournit une étude un peu plus complète et diversifiée (2008) : « La prévalence à 12 mois du TOC chez les adultes varie entre 0,1 % et 2,3 % selon une méta-analyse récente faite à partir de 21 études européennes (Wittchen et Jacobi, 2005). De plus, il semble que le TOC soit présent dans de nombreux pays à travers le monde avec une prévalence quasi identique dans les différents pays où s'est déroulée l'étude à l'exception de Taiwan qui présentait une prévalence particulièrement basse (0,4 %) (Weissman et al., 1994). Chez les adultes, la prévalence du TOC serait globalement répartie de façon équivalente entre les hommes et les femmes (Sasson et al., 2001). La prévalence sur la vie est de l'ordre de 2 % (Ansseau et al., 1999). Chez les adolescents, la répartition « homme-femme » du TOC est plus discutée. Ainsi, une étude indique que la prévalence chez les adolescents (moyenne d'âge de 16,6 ans) est de 0,53 % en moyenne mais serait environ deux fois plus élevée pour les garçons que pour les filles (Lewinsohn et al., 1993). Cependant, une autre étude sur un plus petit échantillon montre une prévalence de 4 % avec un ratio homme : femme de 0,7 : 1 (Douglass et al., 1995). Chez les enfants entre 5 et 15 ans, une étude portant sur un large échantillon a montré une prévalence de 0,25 % (Heyman et al., 2003) ».

2. Obsessions et compulsions

Les personnes atteintes de TOC sont rongées par l'inquiétude pour des sujets dont la difficulté n'est pas – toujours – réelle. C'est ce sentiment d'inquiétude profond qui caractérise le terme « **obsession** » de l'acronyme Les sujets savent en général que leurs obsessions sont insensées ou démesurées mais ils ne peuvent en faire abstraction.

L'obsession peut apparaître sous plusieurs formes : certains individus baignent dans la crainte d'être contaminé (par de la saleté, des microbes ou par leurs propres sécrétions) ; d'autres présentent une obsession de l'ordre et du rangement ; d'autres encore ont une obsession liée à la religion (la peur de proférer des blasphèmes) ; pour d'autres, l'obsession est liée au sexe (allant de la simple pulsion sexuelle aux fantasmes d'ordre pédophile ou incestuel) ; ou à l'agressivité (la peur de se faire mal à soi-même ou à autrui) ; et surtout – ce qui nous intéresse le plus – certaines obsessions concernent le fait d'avoir des doutes de façon constante (la peur de faire

une erreur ou d'être à l'origine d'une catastrophe pour avoir fait, ou au contraire, d'avoir omis de faire quelque chose).

Le terme « **compulsif** » de l'acronyme est quant à lui caractérisé par le fait que les souffrants de cette pathologie psychologique n'ont pas de pouvoir de contrôle ni sur la survenance de ces crises de « fixation » sur l'obsession, ni sur leur durée (qui peuvent durer des heures).

Les compulsions, liées aux obsessions citées ci-dessus, sont les suivantes : une intense préoccupation quant à la propreté (auto-nettoyage ou nettoyage à outrance des objets ou du domicile) ; à l'ordre (frénésie du détail), aux rituels (besoin de répétition de pensées, de mots ou d'actes) et enfin quant aux vérifications (pour des raisons de sécurité ou d'évitement d'erreur).

3. Facteurs et traitements

Selon le Guide Pratique pour le Traitement du TOC de Chahoult et al. (2014), trois facteurs sont à l'origine de la maladie (voir ***schéma 2***) : les facteurs prédisposants, les précipitants et les entretenants. Le mélange de ces trois facteurs contribue non seulement au maintien mais aussi au renforcement du TOC, ce qui impacte l'estime de soi du patient, sa vie et ses relations avec autrui.

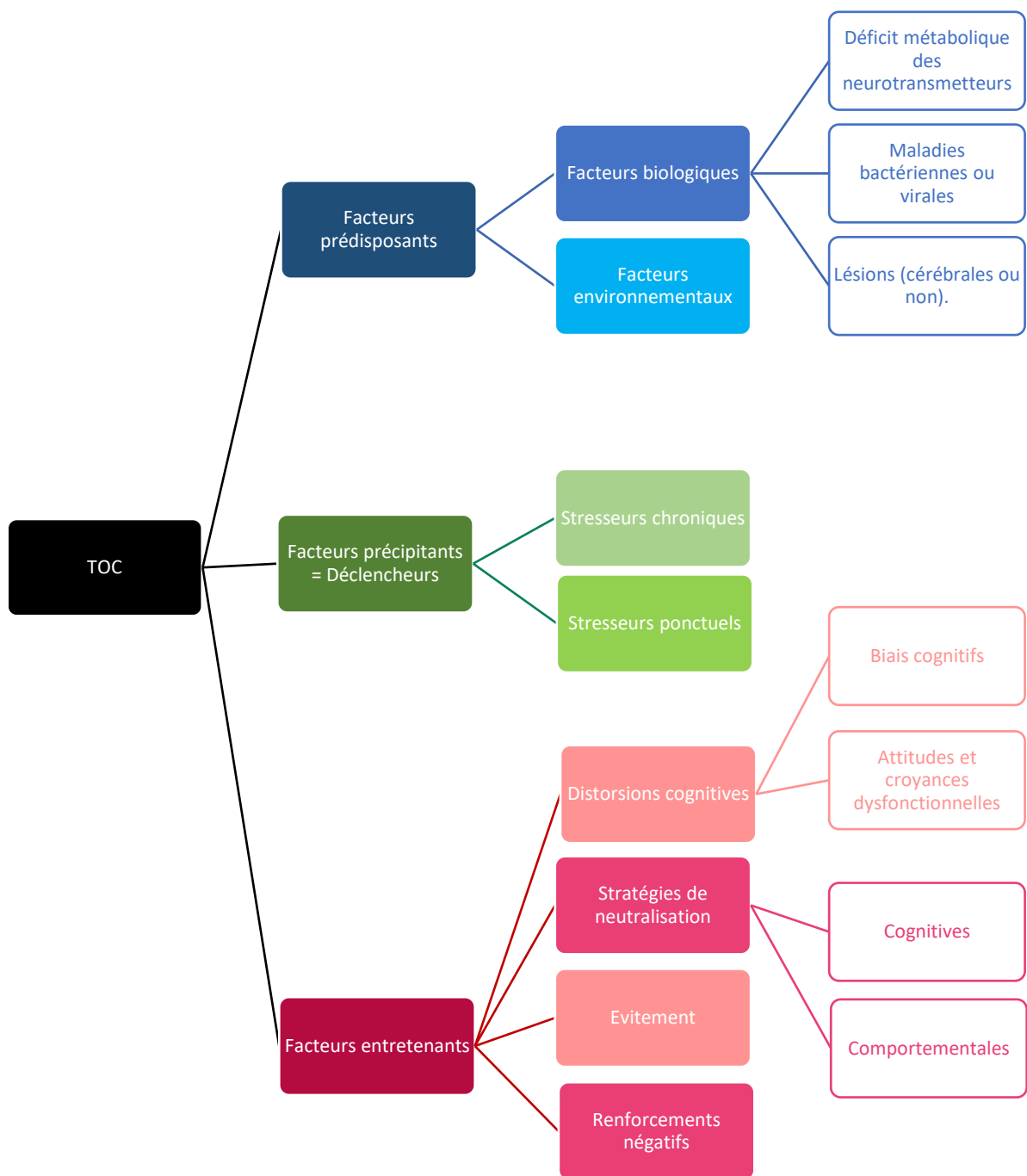


Schéma 2 : Les facteurs à l'origine des troubles obsessionnels et compulsifs selon Chahoult et al.

Les **facteurs prédisposants** sont des facteurs qui, comme le nom l'indique, prédispose le souffrant de TOC en raison d'élément interne ou externe. Cette première catégorie se divise en deux groupes : les facteurs biologiques d'un côté et les facteurs environnementaux de l'autre.

Les facteurs biologiques ont plusieurs sources : soit un déficit métabolique des neurotransmetteurs, soit des maladies bactériennes ou virales, soit des lésions (qu'elles soient cérébrales ou non). Certains chercheurs ont émis l'idée qu'une infection par une bactérie nommée « streptocoque » chez l'enfant pourrait être à l'origine d'anticorps se battant à la fois contre l'infection bactérienne mais également – et par erreur – contre les ganglions de la base du cerveau (cette attaque mal ciblée va causer les TOC). Bien que ces facteurs biologiques aient été découverts, les chercheurs ne savent à ce jour pas déterminer leur nature, leur rôle et leurs interrelations de manière exacte.

Les facteurs environnementaux peuvent être par exemple d'avoir des parents (du premier, deuxième ou troisième degré) touchés par le TOC.

La deuxième catégorie est celle des **facteurs précipitants** qui sont des éléments déclencheurs, ces derniers étant également appelés des « stresseurs » qui peuvent aussi bien être chroniques que ponctuels.

Enfin, la troisième catégorie des **facteurs entretenants** concourt au maintien et/ou à l'augmentation de la maladie et se répartit en quatre sous-catégories : les distorsions cognitives, les stratégies de neutralisation, l'évitement et en dernier lieu, les renforcements négatifs.

Les distorsions cognitives constituent un des principes de la psychothérapie selon lequel ce sont les perceptions qu'ont les êtres humains d'un événement et non l'événement en lui-même qui sont la cause de leurs émotions. Autrement dit, dans le cas des TOC, c'est la perception qu'a le malade de son obsession qui est problématique et non son obsession en elle-même. En effet, le fait d'être dérangé par des pensées ennuyantes ou inopportunes n'a rien d'anormal et est même un phénomène normal chez l'homme, cependant, le sujet atteint de TOC leur accorde une importance disproportionnée. Finalement, l'association de cette distorsion cognitive aux facteurs prédisposants et précipitants rend le tout ingérable pour ces patients.

La première sous-catégorie se scinde également en deux autres distorsions : les biais cognitifs ainsi que les attitudes et les croyances dysfonctionnelles. Le premier groupe des biais cognitifs se caractérise par des erreurs de raisonnement, c'est-à-dire que le malade a une perception

déformée et irréaliste d'une situation et ceci engendre : la dramatisation (par exemple : associer une douleur à un cancer), l'intolérance à l'incertitude (suite de l'exemple : demander des avis à d'autres médecins malgré que l'actuel n'ait rien soupçonné de grave), la surveillance accrue de possibles dangers (suite de l'exemple : palper l'endroit où la douleur se localisait pour s'assurer qu'il n'y ait pas de nouveaux symptômes), la vulnérabilité face à un potentiel danger, le besoin de contrôler, l'hypervigilance, etc.

Le deuxième groupe, c'est-à-dire les attitudes ou les croyances dysfonctionnelles est générateur ou accentueur des obsessions et des compulsions. Il s'agit par exemple de la démesure dans la notion de responsabilités (penser qu'une action doit être absolument faite, ou au contraire évitée, pour empêcher un accident naturel ou moral), de la fusion de la pensée et de l'action (la croyance qu'une pensée va se concrétiser dans la réalité, ce qui engendre un effet moral sur la personne atteinte de TOC puisque la celle-ci va culpabiliser en fonction du degré de « mauvaiseté » de la pensée), de jugements personnels globaux (associer une pensée négative ou dangereuse comme représentative de soi-même), etc.

La deuxième sous-catégorie des facteurs entretenants sont assimilées aux stratégies de neutralisation. Celles-ci consistent à neutraliser les obsessions et l'anxiété liées aux obsessions. Elles peuvent être de nature cognitive (tenter de se distraire ou analyser son obsession pour tenter de la substituer ou de la faire cesser) ou comportementale (suivre ses compulsions ou faire une activité distrayante). Ces stratégies fonctionnent sur le court terme mais auront un effet accentueur sur le long terme pour deux raisons : premièrement, l'estime qu'à le souffrant vis-à-vis de lui-même est négativement impactée car celui-ci a la conviction que s'il doit continuellement neutraliser ces pensées anormales et dangereuses, c'est qu'il ne peut s'empêcher de les générer ; deuxièmement, le souffrant est dans l'incapacité de se rendre compte que l'anxiété est désagréable, qu'elle n'est pas définitive et encore moins dangereuse.

La troisième sous-catégorie de facteurs entretenants est l'évitement. Cette stratégie est adoptée lorsque celle de la neutralisation ne suffit plus : le malade décide d'éviter les situations, les lieux et les objets qui déclenchent l'obsession, ce qui peut sévèrement affecter sa vie s'il tombe dans l'excès.

Pour terminer, la quatrième sous-catégorie est celle des renforcements négatifs et ceux-ci induisent la poursuite de l'application des stratégies de neutralisation et d'évitement en raison

du soulagement immédiat qu'elles procurent à l'instant où elles sont pratiquées.

Pour terminer, les patients atteints de TOC peuvent avoir recours à des traitements afin de tenter de soigner ou d'améliorer leur état.

Il existe tout d'abord les thérapies auprès de psychologues ou de psychiatres qui constituent la méthode la plus douce.

Une autre solution peut être la pharmacothérapie qui repose sur la prise d'antidépresseurs ou, en cas d'échec, de neuroleptiques (ces deux types de médicaments contenant une molécule qui peut améliorer l'état de santé du sujet atteint de TOC).

D'autres voies de traitements de types chirurgicaux existent également mais ceux-ci sont exécutés en dernier recours en raison de leur manque de résultats théoriques fiables (les études menées étant encore à un stade élémentaire) ou de leur invasivité irrémédiable telles que la stimulation magnétique transcrânienne répétitive¹⁰, l'électroconvulsiothérapie¹¹, la stimulation des ganglions de la base¹² et enfin, la psychochirurgie¹³.

4. Comorbidité

Le TOC est une maladie « comorbide » qui signifie qu'elle s'accompagne d'autres troubles ou maladies. D'après le « Guide des affections de longue durée » concernant les troubles anxieux graves de la Haute Autorité de Santé (2007), les TOC s'associent à des troubles anxieux, une dépression et une (sur)consommation de drogue ou d'alcool. Boudoukha, Deledalle et Rowe (2018) ajoutent le trouble bipolaire et la psychose. Enfin, Demonfaucon et Hantouche (2008)

¹⁰ Il s'agit d'émettre un courant électrique dans des zones stratégiques du cerveau afin d'y produire un champ magnétique. C'est une technique non invasive mais qui est très récente et qui nécessite encore des études pour obtenir des résultats théoriques fiables.

¹¹ La technique réside à provoquer une crise d'épilepsie via la délivrance d'un choc électrique au niveau du crâne. Cette technique n'est préconisée que pour les patients souffrant de dépression ou qui sont réfractaires aux deux précédentes méthodes.

¹² Cette méthode qui est à la base utilisée pour les personnes atteintes de la maladie de Parkinson consiste à hyper-stimuler les régions profondes du cerveau via des électrodes afin d'inhiber les circuits actifs dans le processus du TOC.

¹³ Cela réside à sectionner des fibres nerveuses se trouvant entre le cortex et les ganglions de la base. L'opération peut ne donner aucune d'amélioration et peut engendrer des conséquences irréversibles telles que rendre le patient épileptique.

complètent cette liste en incluant l'agoraphobie, les attaques de panique, la timidité pathologique, le souci de l'apparence, les troubles alimentaires, les crises de colères, l'angoisse psychotique, les idées délirantes, les hallucinations, les tics moteurs ou vocaux et les affections somatiques.

5. Aspects psychosociaux

Les TOC impactent fortement tous les aspects – familial, social et professionnel – de la vie des sujets qui en sont atteints. En 2004, l'OMS a classé ce trouble en dixième position du classement des maladies invalidantes (Riquier, 2004).

Les conséquences sociales et psychologiques reprises par Riquier (2004) sont les suivantes : *« faible estime des patients vis-à-vis d'eux-mêmes, atteinte dans leurs relations sociales, incapacité de travail et retentissement sur le fonctionnement familial (...). Il peut ressentir un sentiment de honte, de culpabilité par rapport à son entourage, ou même de la colère, isolé dans sa logique et sa détresse (...). Un appauvrissement de la qualité de vie de la famille est constaté »*. Demonfaucon et Hantouche (2008) relèvent des interférences par rapport au travail, au quotidien et aux loisirs.

Briffault, Gehamy, Morgiève et Ung (2016) ont mis en place deux tableaux reprenant des éléments au niveau la qualité de vie (voir **tableau 2**) et de l'environnement (voir **tableau 3**) qui sont affectés négativement par les TOC dans leur étude visant à diminuer l'impact des TOC par des modifications de l'environnement physique.

Qualité de vie : SF-36	Suzanne (%)	Charlotte (%)	Alicia (%)
PF : activité physique	50	80	50
RP : Limitations liées à la santé physique	50	25	0
BP : Douleur physique	52	74	42
GH : Santé générale	25	50	52
VT : Vitalité (énergie/fatigue)	20	10	35
SF : bien-être social	33	67	100
RE : Limitations liées à la santé mentale	0	33	33
MH : Santé mentale	40	40	44
HT : perception de la modification de l'état de santé	25	25	50

■ critères déficitaires (< 50%)

Tableau 2 : Eléments impactés par les troubles obsessionnels et compulsifs au niveau de la qualité de vie des patients.

Qualité de l'environnement : MQE	Suzanne	Charlotte	Alicia
Attitudes de l'entourage			
Attitude des proches et de la famille à l'égard de la personne	Obstacle moyen	Obstacle majeur	Obstacle majeur
Marché du travail			
Disponibilité actuelle des emplois et les critères d'embauche		Obstacle majeur	Obstacle majeur
Son poste et horaire de travail		Obstacle majeur	Obstacle moyen
Les exigences de la tâche de travail			Obstacle majeur
Sources de revenus			
Revenus personnels et services des institutions financières (prêts)	Obstacle majeur		Obstacle majeur
Services socio-sanitaires			
Les services d'aide à domicile			Obstacle majeur
Accessibilité physique			
La disponibilité des logements répondant aux besoins de la personne			Obstacle majeur
Éléments naturels			
Le temps qui vous est alloué pour exécuter une tâche	Obstacle moyen	Obstacle majeur	Obstacle majeur
Objets			
Les objets que vous utilisez (équipement, mobilier, électroménager)	Obstacle moyen	Obstacle majeur	Obstacle majeur
Technologies			
Les modes d'emploi liés à la technologie		Obstacle majeur	Obstacle majeur
Les services liés à l'accès ou à l'entretien de la technologie (électricien, plombier)			Obstacle majeur
Systèmes politiques			
Programmes d'égalité des chances (marché du travail, accès aux études)			Obstacle majeur
Modes de participation aux assemblées (réunion de co-propriétaire)		Obstacle majeur	Obstacle majeur
Règles sociales			
Procédure administrative	Obstacle moyen	Obstacle moyen	Obstacle majeur

Tableau 3 : Éléments impactés par les troubles obsessionnels et compulsifs au niveau de la qualité de l'environnement des patients.

6. Echelle de mesure

L'échelle de Yale Brown « Y-BOCS » (Yale-Brown Obsessive Compulsive Scale) (voir *illustration 1*) crée par Goodman, Price, Rasmussen, Mazure, et al. (1989) est reconnue comme étant l'outil de mesure standardisé pour les TOC.

Cet instrument permet de mesurer la maladie en l'étudiant à travers cinq dimensions : la durée des crises de TOC, la gêne qu'elles induisent dans la vie quotidienne, l'angoisse qu'elles provoquent, la capacité de résistance et le degré de contrôle. Dix items sont étudiés (les cinq premières concernent les obsessions et les cinq autres concernent les compulsions) et chacune d'entre elles sont cotées de zéro à quatre selon leur importance (ce qui donne une cote maximale de quarante).

Finalement, les diagnostics établis sur base des cotes sont les suivants : « normal » pour les cotes allant de 0 à 7, « TOC léger » pour les cotes allant de 8 à 15 ; « TOC modéré » pour les cotes allant de 16 à 23 ; « TOC sévère » pour les cotes allant de 24 à 31 ; et « TOC très sévère » pour les cotes allant de 32 à 40.

Les aspects liés aux obsessions et aux compulsions pourraient être adaptés dans le questionnaire afin de savoir si des idées particulières induisent les phases de doute chez les entrepreneurs et si ces derniers ont mis en place des mécanismes (à l'exemple des rituels chez les patients atteints de TOC) pour pouvoir sortir de ces phases.

Des questions relatives aux facteurs inducteurs ou aggravants pourront également faire l'objet d'une analyse.

En s'inspirant des impacts causés par les TOC dans la sphère privée et professionnelle des patients, des questions pourront porter sur l'impact qu'ont les phases de doute dans les différents aspects de la vie des entrepreneurs.

En se basant sur l'échelle de Yale Brown, des questions ayant divers degrés de gravité pourront être proposées aux entrepreneurs pour échelonner ces impacts.

Finalement, la partie venant s'articuler à ce chapitre du doute psychologique correspond au doute en sciences.

ÉCHELLE YALE-BROWN SUR LE TROUBLE OBSESSIONNEL-COMPULSIF

NOM : _____ DATE : _____ RÉSULTAT : _____

Les questions 1 à 5 ont trait à vos obsessions.

Les obsessions sont des idées, des images ou des impulsions qui s'insinuent dans votre esprit contre votre gré en dépit de vos efforts pour leur résister. Elles ont habituellement comme thèmes la violence, la menace et le danger. Des obsessions courantes sont une peur excessive de la contamination, un pressentiment récurrent de danger, un souci exagéré d'ordre ou de symétrie, une minutie extrême ou la peur de perdre des choses importantes.

Répondez à chacune des questions en inscrivant le chiffre approprié dans la case adjacente.

1. Temps accaparé par les pensées obsédantes

Vos pensées obsédantes occupent quelle partie de votre temps?

- ☐ 0 = aucune
1 = moins de 1 heure par jour/occasionnelles
2 = entre 1 et 3 heures par jour/fréquentes
3 = entre 3 et 8 heures par jour/très fréquentes
4 = plus de 8 heures par jour/presque constantes

2. Interférence causée par les pensées obsédantes

À quel point vos pensées obsédantes nuisent-elles à votre travail, à vos études ou aux autres activités importantes de votre vie? Y a-t-il des choses que vous ne faites pas à cause de vos obsessions?

- ☐ 0 = aucune interférence
1 = nuisent un peu à mes activités sociales ou autres, mais ne m'empêchent pas de fonctionner
2 = nuisent sans aucun doute à mes activités sociales ou professionnelles, mais j'arrive quand même à fonctionner
3 = nuisent considérablement à ma vie sociale ou à mon travail
4 = m'empêchent de fonctionner

3. Détresse occasionnée par les pensées obsédantes

Vos pensées obsédantes vous dérangent-elles?

- ☐ 0 = pas du tout
1 = un peu
2 = à un niveau tolérable
3 = énormément
4 = je me sens presque constamment dans un état de détresse invalidante

4. Résistance opposée aux obsessions

Quels efforts faites-vous pour résister à vos pensées obsédantes? Essayez-vous de ne pas en tenir compte ou de les chasser de votre esprit?

- ☐ 0 = j'essaie toujours de leur résister
1 = j'essaie de leur résister la plupart du temps
2 = je fais certains efforts pour leur résister
3 = je cède à toutes mes obsessions sans essayer de les dominer, mais un peu à contrecoeur
4 = je cède complètement et volontiers à toutes mes obsessions

5. Degré d'emprise sur les pensées obsédantes

Quelle emprise avez-vous sur vos pensées obsédantes? À quel point réussissez-vous à refréner ou à détourner votre attention de vos obsessions? Pouvez-vous les chasser de votre esprit?

- ☐ 0 = je les maîtrise complètement
1 = j'arrive généralement à les refréner ou à les détourner avec des efforts et de la concentration
2 = j'arrive parfois à les refréner ou à les détourner
3 = j'arrive rarement et avec peine à les refréner ou à les chasser de mon esprit
4 = je n'ai aucune emprise sur mes obsessions, j'arrive rarement à détourner mon attention même momentanément

*Cette adaptation de l'échelle Y-BOCS a été abrégée à partir de la version originale avec l'autorisation de Wayne Goodman. Pour plus d'information sur l'échelle Y-BOCS, adressez-vous au Dr Wayne Goodman, University of Florida, College of Medicine, Gainesville, Floride 32610. La version originale (anglaise) a été publiée par : Goodman WK, Price LH, Rasmussen SA et al. The Yale-Brown Obsessive Compulsive Scale I : Development, use, and reliability, *Arch Gen Psychiatry*, 1989; 46 : 1008-11

Illustration 1 : Echelle de Yale Brown traduite en Français (page 1 sur 2)

Les 5 questions suivantes se rapportent à vos comportements compulsifs

Les compulsions sont des actes que le sujet est poussé à accomplir pour atténuer son angoisse ou son malaise. Ces actes prennent souvent la forme de comportements répétitifs, réglés et intentionnels appelés rituels. L'acte lui-même peut sembler approprié mais il devient un rituel quand il est accompli à l'excès. Des exemples de compulsions sont des rituels de lavage ou de désinfection, de vérifications interminables, des répétitions incessantes, le besoin de constamment ranger ou redresser des objets et le collectionnisme. Certains rituels sont d'ordre intellectuel, par exemple ressasser toujours les mêmes choses.

6. Temps accaparé par les comportements compulsifs

Quelle partie de votre temps passez-vous à accomplir des actes compulsifs? Combien de temps supplémentaire (par rapport à la plupart des gens) vous faut-il pour effectuer vos activités journalières à cause de vos rituels? Quelle est la fréquence de vos rituels?

- ☐ 0 = aucune
1 = moins de 1 heure par jour/occasionnels
2 = entre 1 et 3 heures par jour/fréquents
3 = entre 3 et 8 heures par jour/très fréquents
4 = plus de 8 heures par jour/presque constants (trop nombreux pour les compter)

7. Interférence causée par les comportements compulsifs

À quel point vos comportements compulsifs nuisent-ils à votre travail, à vos études ou aux autres activités importantes de votre vie? Y a-t-il des choses que vous ne faites pas à cause de vos compulsions?

- ☐ 0 = aucune interférence
1 = nuisent un peu à mes activités sociales ou autres, mais ne m'empêchent pas de fonctionner normalement
2 = nuisent sans aucun doute à mes activités sociales ou professionnelles, mais j'arrive quand même à fonctionner
3 = nuisent considérablement à vie sociale ou à mon travail
4 = m'empêchent de fonctionner

8. Détresse occasionnée par les comportements compulsifs

Comment vous sentiriez-vous si on vous empêchait de donner libre cours à vos compulsions? Est-ce que cela vous angoisserait?

- ☐ 0 = je ne me sentirais nullement angoissé(e)
1 = je me sentirais un peu angoissé(e)
2 = je me sentirais angoissé(e) mais à un niveau tolérable
3 = je me sentirais très angoissé(e)
4 = je me sentirais extrêmement angoissé(e) au point d'être incapable de fonctionner

9. Résistance opposée aux compulsions

Quels efforts faites-vous pour résister à vos compulsions?

- ☐ 0 = j'essaie toujours de leur résister
1 = j'essaie de leur résister la plupart du temps
2 = je fais certains efforts pour leur résister
3 = je cède à presque toutes mes compulsions sans essayer de les dominer, mais un peu à contrecœur
4 = je cède complètement et volontiers à toutes mes compulsions

10. Degré d'emprise sur les compulsions

Quelle emprise avez-vous sur vos compulsions? À quel point vous sentez-vous contraint(e) d'accomplir un acte compulsif?

- ☐ 0 = je les maîtrise complètement
1 = je me sens poussé(e) à accomplir un acte compulsif mais j'arrive généralement à me dominer
2 = je ressens une forte envie d'accomplir un acte compulsif mais j'arrive à me dominer avec beaucoup d'efforts
3 = j'éprouve un besoin pressant d'accomplir un acte compulsif, j'arrive seulement à en retarder l'accomplissement et avec peine
4 = j'éprouve un besoin irrésistible d'accomplir un acte compulsif, je n'ai aucune emprise sur mes compulsions, j'arrive rarement à me retenir ne serait-ce que quelques instants

Score total ☐

Illustration 1 (suite) : Echelle de Yale Brown traduite en Français (page 2 sur 2)

IV. Le doute en sciences

Ce quatrième chapitre consiste à étudier le doute dans la sphère scientifique. En premier lieu sera abordé le raisonnement abductif qui considère le doute comme étant favorable à la recherche scientifique. Le second sujet traitera de la distinction entre le doute raisonnable et celui qui ne l'est pas. Enfin, la dernière partie concerne le tableau des dix degrés d'incertitude scientifiques.

1. L'abduction

Le doute a souvent été dépeint comme étant la hantise ou le frein du processus de recherche scientifique : l'image du chercheur paralysé face à une question sans réponse ou face à une réponse inattendue heurtant tout le système mis en place jusque-là vient directement à l'esprit.

Néanmoins, il existe un type de raisonnement qui ne considère non plus le doute comme étant un obstacle à la recherche mais un moteur : il s'agit de l'abduction qui a été mis en avant au dix-huitième siècle par le scientifique, philosophe et mathématicien américain, Charles Sanders Peirce.

La logique abductive consiste à expliquer un fait, un phénomène grâce à une hypothèse plausible. Selon Peirce, même si l'abduction ne donne pas une inférence fiable et véridique, elle est le seul type de logique qui génère des idées. En effet, contrairement à la déduction et à l'induction, la logique abductive n'est peut-être pas la plus « sécurisée » (car elle ne donne qu'une explication hypothétique face à un phénomène) mais c'est la seule qui soit « féconde ». D'ailleurs, selon Pierce, lorsqu'un chercheur se rend compte qu'il aboutit sur une impasse ou que son hypothèse est erronée, ce dernier ne doit pas considérer cette expérience comme un échec, une perte de temps, d'énergie ou d'argent puisqu'il a désormais la certitude que cette option hypothétique n'est pas la bonne.

Locke (2008) énonce que le doute, la croyance et l'abduction sont liés. En effet, l'auteur explique que lorsque la croyance d'une personne (une notion ancrée chez elle ou un de ses acquis) est heurtée, celle-ci se mettra à douter. Cependant l'auteur explique que ce doute ne doit pas envahir ou paralyser mais qu'il doit être embrassé car ce il dégage un mauvais ressenti ou une intuition négative qui peut servir de repère. Elle affirme que le doute motive et amène à

chercher dans d'autres voies non étudiées jusque-là : c'est pourquoi il constitue le moteur de l'abduction. Pour reprendre l'exemple cité précédemment, c'est au moment où le doute frappe le chercheur que celui-ci va chercher à nouveau et jusqu'à trouver un nouveau point de vue qui lui permettra de proliférer des idées afin d'expliquer cet événement inattendu.

Pour conclure, le doute est positif car il stimule le raisonnement abductif et qu'il engendre la créativité dans le processus de recherche. Locke (2008) considère donc important de pouvoir se plonger délibérément dans l'inconnu (emprunter une voie non expérimentée jusque-là) ou de mettre les données déjà recueillies d'une situation sur le côté (afin d'en recueillir de nouvelles en empruntant les mêmes chemins ou ceux non encore parcourus) ou encore, de mettre ces données dans le désordre (pour créer de nouvelles associations lors de leur classement et découvrir ainsi une nouvelle information) ; tout ceci pour se donner l'occasion de se retrouver dans des situations qui engendreront l'incertitude et la possibilité de douter.

2. Doute raisonnable et non-raisonnable

Cela étant dit, il faut dissocier le **doute raisonnable** (vu au point précédent) du **doute non-raisonnable** (Fagot-Largeault, 2010 ; Allison, Pavela et Oransky, 2018).

Fagot-Largeault (discours de 2010), donne l'exemple des chercheurs qui étudiaient les facteurs du risque coronarien en 1984 et qui ont déterminé un seuil au-delà duquel le doute raisonnable devenait non-raisonnable. Ces chercheurs affirmaient qu'étant donné les résultats démontrant le lien entre l'hypercholestérolémie sur la maladie coronarienne (même si le sens de la causalité du lien n'était pas déterminé), il serait déraisonnable de douter qu'une corrélation n'existe pas entre ces maladies et donc qu'il serait impératif de prendre une précaution (dans ce cas, il s'agissait d'un médicament pour soigner l'hypercholestérolémie). Les chercheurs expliquaient donc qu'au-delà un certain seuil, il devenait plus raisonnable de prendre en compte un risque que de douter de sa réalité.

Fagot-Largeault (2010) identifie les trois acteurs qui interviennent dans cette histoire : les chercheurs, qui évaluent le risque et indiquent lorsqu'il n'est plus raisonnable d'en douter ; les médecins, qui sont aussi des chercheurs mais qui sont surtout des prescripteurs d'action (le fait de prescrire un médicament dans ce cas) ; et enfin les décideurs qui vont décider ou non de considérer le risque et d'engager l'action le cas échéant (ici, il l'action consiste en la prise du médicament).

Malheureusement, les lobbies (de l'amiante, du tabac, des OGM, du réchauffement climatique) sont de fervents utilisateurs du doute comme arme de destruction contre les travaux des « vrais »¹⁴ scientifiques qui tentent de dénoncer les risques induits par les produits proposés ou les activités réalisées par les lobbies. Allison, Pavela et Oransky (2018) expriment à ce sujet deux techniques que ces « contre-savants » pratiquent afin de discréditer le bien-fondé du doute raisonnable qu'exposent les « vrais » savants : la première est de dire que douter est l'affaire des ignorants ou des renieurs malveillants (ils réduisent donc les « bons scientifiques » à des ignorants qui ne se contentent que de résultats approximatifs ou encore qu'ils sont des renieurs malveillants qui tentent de véhiculer une fausse idée) ; la deuxième technique consiste à faire passer ce doute raisonnable comme étant déraisonnable en affirmant qu'il est déraisonnable de penser que le risque révélé par cette recherche en est réellement un, et dès lors, que l'action prescrite ne doit pas être exécutée.

Ces lobbies tournent donc ces situations d'incertitude et de doute en leur faveur pour minimiser la nocivité de leurs produits ou leurs activités, voire, pour certains, d'en vanter carrément les mérites en cultivant dans l'esprit des citoyens, des consommateurs, des patients, etc. des idées fondées sur un doute déraisonnable déguisé en doute raisonnable et en argumentant de sorte à le faire paraître comme véridique et juste. C'est ainsi que le risque du tabagisme sur le cancer des poumons a longtemps été nié ou encore, qu'encore aujourd'hui, des personnes ignorent l'influence de l'activité humaine sur le réchauffement climatique.

Finalement, concernant le comportement que peuvent adopter les décideurs, Stern (2006) a établi une sorte de « pari de Pascal » que ceux-ci peuvent suivre afin de sortir du doute : les décideurs doivent tout d'abord se demander quelles précautions ils devront prendre dans le cas où les scientifiques ont raison ; ensuite, ils doivent décider s'ils vont les mettre ou non en œuvre. C'est là qu'advient le pari : « 1° si on ne les [précautions] prend pas et que les scientifiques se trompent, tout va bien ; 2° si on ne les [précautions] prend pas et que les scientifiques ont raison, l'avenir apparaît désastreux ; 3° si on les [précautions] prend et que les scientifiques se trompent, c'est beaucoup d'efforts coûteux pour rien ; 4° si on les [précautions] prend et que les scientifiques ont raison, on aura fait le maximum pour préparer l'avenir ». Fagot-Largeault (discours de 2010) dit à cet égard qu' « Il s'agit donc de peser l'effort à faire, en face des dégâts si on ne le fait pas. Construire l'avenir conduit au-delà du

¹⁴ Par opposition au « faux » scientifiques des lobbies

doute ».

3. Dix degrés d'incertitude en sciences

Pour terminer ce chapitre sur le doute en sciences, voici un tableau dressé par Weiss (2003) (voir **tableau 4**) reprenant les **dix degrés d'incertitude scientifiques** qualifiés selon les standards légaux relatifs à la classification des preuves (aux USA), les niveaux d'incertitude en sciences, les probabilités bayésiennes et les niveaux de l'échelle IPCC¹⁵ (Inter-Governmental Panel on Climate Change, en Français le « Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat »).

Ce tableau, conçu pour des situations où la probabilité du risque n'est pas précisément connue, a pour but de traiter l'incertitude de façon scientifique. L'objectif premier de Weiss était d'avoir un outil scientifique pour déterminer la fiabilité des dires des plaidants lors de procès ; mais il explique également que ce tableau devrait être utilisé lors de controverses publiques dans lesquelles des scientifiques argumentent de façon absurde sur le – faux – bien-fondé des doutes qu'ils émettent.

EXPRESSING SCIENTIFIC UNCERTAINTY					
TABLE 3 Comparison of the 'legal', 'scientific', 'Bayesian' and 'IPCC' scales of scientific uncertainty					
Level	Legal standards of proof	Informal scientific levels of certainty	Bayesian probability	Level in IPCC scale	IPCC assertions (2001)
10	'Beyond any doubt'	Fundamental theory that explains a wide range of observations	100%	(absent)	(none)
9	'Beyond a reasonable doubt'	Rigorously proven; critical experiment(s) give(s) a clear result	>99%	'Virtually certain'	CO ₂ emissions from fossil fuel burning will be the dominant influence on trends in atmospheric concentrations of CO ₂ in the 21st Century.
8	'Clear and convincing evidence'	Substantially proven; a few details remain to be worked out 'Reasonably certain'. (see main text)	90–99%	'Very likely'	The projected rate of global warming has no precedent in the last 10 000 years; globally, the 1990s were the warmest decade since 1861; forests took up more CO ₂ in the 1990s than was lost to deforestation.

Tableau 4 : L'échelle des dix degrés d'incertitude scientifique de Weiss (page 1 sur 2)

¹⁵ L'IPCC a créé son tableau des degrés de certitudes et d'incertitude à la suite de la critique de son deuxième rapport en 1995. La critique dénonçait une incohérence du traitement des incertitudes scientifiques par le groupe d'experts intergouvernemental.

7	'Clear showing'	Very probable	80–90%	'Likely'	1998 was the warmest year, and 1990 was the warmest decade in the Northern Hemisphere in the last 1000 years; The present atmospheric CO ₂ concentration has not been exceeded in the past 10 000 years; there is increased future risk of drying and drought in mid-latitude continental interiors; the Greenland Antarctic ice sheet will lose mass and the Antarctic ice sheet will gain mass.
6	'Substantial and Credible Evidence'	Probable; evidence points in this direction, but not fully proven	67–80%		
5	'Preponderance of the Evidence'	If I have to choose, this seems more likely true than untrue	50–67%	'Medium Likelihood'	(None)
4	'Clear Indication'	Attractive but unproven; evidence is beginning to accumulate in this direction	33–50%		
3	'Probable cause: reasonable Grounds for Belief'	Plausible hypothesis, supported by some evidence	10–33%	'Unlikely'	Warming over the past 1000 years is entirely of natural origin, according to reconstructions of climatic data; changes in natural forcing [i.e. causes that are not human-induced] are sufficient to explain global warming during the last 50 years.
2	'Reasonable, articulable grounds for suspicion'	Possible	1–10%	'Very unlikely'	Warming over the past 100 years is due to internal variability, as estimated by current models. The loss of grounded ice will lead to a substantial rise in sea level during the 21st century.
1	'No reasonable grounds for suspicion'	Unlikely: available evidence is against it, or violates existing paradigms, but not entirely ruled out	<1%	'Exceptionally unlikely'	(None)
0	'Impossible'	Against the known laws of physics or other science	0%		(None)

Tableau 4 (suite) : L'échelle des dix degrés d'incertitude scientifique de Weiss (page 2 sur 2)

Une question se référant à l'abduction pourrait être introduite dans le questionnaire. Celle-ci serait de type « ouverte » et consisterait à ce que l'entrepreneur explique une expérience au cours de laquelle sa phase de doute se soit soldée positivement (ou du moins, de façon neutre). Cette question permettrait peut-être de déprécier la facette négative de ces moments de doute.

Une autre question pourrait concerner leur point de vue rétrospectif par rapport aux doutes ressentis dans les périodes passées. S'agissait-il selon eux d'un doute raisonnable ou non-raisonnable.

De plus, les entrepreneurs pourraient évaluer (sur une échelle allant d'un à dix à l'exemple du tableau de Weiss), la probabilité que l'événement ayant causé la phase de doute soit aussi redoutable que ce qu'ils l'avaient imaginé à l'époque.

Enfin, le prochain chapitre concerne la manière dont le questionnaire à administrer aux entrepreneurs va être établi sur base de l'étude des diverses disciplines.

V. La méthode d'élaboration du questionnaire

Cette partie consiste à donner la méthodologie de formulation des questions qui composeront le questionnaire. Celle-ci se base donc sur les divers concepts et notions recueillis à travers l'étude des différentes disciplines. Enfin, le sujet introductif qui sera abordé sera de déterminer les populations auxquelles seront administrées le questionnaire.

1. Introduction

Les travaux directement liés au doute entrepreneurial qui ont été présentés jusqu'ici étaient composés d'échantillons composés d'une seule catégorie de population : celle des entreprises naissantes, c'est-à-dire qui sont en phase de pré-crédation. Afin d'élargir les recherches et de recueillir de nouveaux renseignements, les populations auxquels seront administrées ce questionnaire seront celles qui n'ont pas encore fait l'objet d'une recherche :

- Les entrepreneurs qui exercent depuis plusieurs années et qui pratiquent toujours leur métier ;
- Les entrepreneurs retraités ;
- Et enfin, les entrepreneurs qui ont décidé d'arrêter leur activité (qu'importe la raison).

2. Questions inspirées du chapitre « Le doute en philosophie »

Une première série de questions se basera sur la dialectique de Socrate et tentera de désamorcer le doute de l'entrepreneur. Il s'agira donc d'essayer d'amener la perception qu'a l'entrepreneur vis-à-vis de son doute sur un tout autre terrain (qui est plus positif). Le but – idéalisé – de ces questions sont donc, à l'exemple du philosophe, de faire adopter une « contre-thèse » à l'entrepreneur en réduisant l'aspect négatif des phases de doute. Par le jeu progressif de questions, l'autre but sera d'approfondir les émotions et les ressentis de l'entrepreneur.

- « Comment qualifieriez-vous vos phases de doute ?
- Quels sont les sentiments que vous avez ressenti lors de ces phases ? ;
- Comment avez-vous surmonté votre dernière phase de doute ? ;

- Pensez-vous, à postériori, qu'elle vous ait mis dans une situation qui vous ait permis de vous surpasser et d'acquérir une certaine expérience ?
- Avez-vous fait l'acquisition de nouvelle(s) connaissance(s) au terme de cette expérience ? »

La suspension de jugement de Pyrrhon (époque) permettra de relativiser une situation pour amener, si possible, l'entrepreneur à ne plus émettre de jugement de valeur négatif sur ses phases de doutes :

- « Quel a été le dernier événement qui ait provoqué chez vous une phase de doute ?
- Quels ont été les jugements de valeur que vous ayez portés vis-à-vis de vous-même lors de cette phase de doute ?
- Serait-il possible pour vous relativiser cette situation qui ait débouché sur la phase de doute ? Pouvez-vous décrire la situation sous un angle opposé ?
- Cette pensée vous amène-t-elle à croire que cette interprétation vous aurait permis – à l'époque – d'avoir des jugements vis-à-vis de vous-même qui auraient été plus positifs ? »

Enfin, la méthode cartésienne sera utilisée afin à des fins d'analyse de la phase de doute. Elle permettra en outre de donner à l'entrepreneur un simple en vue de diagnostiquer les diverses causes qui induisent son doute et de les traiter. Les quatre questions de Descartes seront posées en étant adaptées au thème du doute comme suit :

- « Pouvez-vous énumérez avec certitude les événements ou circonstances – clairs et distincts – qui ont induit votre dernier doute ? Pouvez-vous également évoquer les événements dont vous n'êtes pas certain qu'ils soient réellement la cause de votre doute ?
- Pouvez-vous analyser ces éléments et morceler leurs difficultés en un maximum de morceaux afin de les résoudre plus facilement ?
- Pouvez-vous trouver des solutions pour résoudre ces difficultés (en traitant les cas par ordre de difficulté croissant) ?
- Finalement, après vous être assuré d'avoir traité la question de façon exhaustive, pouvez-vous indiquer avec certitude les éléments qui ont réellement été la cause à l'origine de votre doute ?

3. Questions inspirées du chapitre « Le doute en psychologie »

Pour commencer, des questions qui ont trait aux facteurs pourront être posées dans le but de relier les phases de doute à un certain type de personnalité, d'environnement ou d'événement, par exemple :

- « Pouvez-vous décrire votre personnalité en tant qu'entrepreneur ainsi que vos compétences (techniques, relationnelles, etc.) ? »
- « Y a-t-il des circonstances particulières qui font naître / accentuent / entretiennent le phénomène de doute chez vous ? Ces circonstances dépendent-elles directement de vous ou vous sont-elles extérieures ? Enfin, si vous pensez que le doute soit survenu sans aucune raison apparente, faites-en mention » ;
- « Pensez-vous que le secteur dans lequel vous travaillez soit davantage sujet aux incertitudes qu'un autre secteur d'activité ? » ;
- « Etes-vous une personne résistante au stress ? » ;
- « Pensez-vous pouvoir travailler efficacement lorsque vous êtes sous pression ? »
- Etc.

Pour rappel, les TOC avaient pour vocation d'engendrer une série d'impacts au niveau de la qualité de vie, de la sphère privée et professionnelle du patient. Les prochaines questions vont donc servir à savoir quel genre de désagréments le doute provoque chez l'entrepreneur. Un exemple de question serait :

- « Pouvez-vous aborder les impacts qu'ont déjà provoqué les phases de doute au niveau de votre qualité de vie, de la sphère professionnelle et privée ? ».

Le tableau de « Y-bocs » fera l'objet d'une adaptation afin d'émettre des questions qui concernent les phases de doute. L'outil permettra de mesurer les cinq dimensions dont il a la réputation de pouvoir étudier : la durée des phases de doute, la gêne induite dans la vie quotidienne, les angoisses, la capacité de résistance et le degré de contrôle. Au terme des cinq questions, un score maximal de vingt pourrait être obtenu et indiquera l'importance de l'impact des phases de doute.

- « Vos phases de doute occupent quelle partie de votre temps :

0 = aucune ; 1 = moins d'une heure par jour (occasionnel) ; 2 = entre une à trois heures par jour (fréquent) ; 3 = entre trois et huit heures par jour (très fréquent) ; 4 = plus de huit heures par jour (presque constant) ».

- A quelle point vos doutes nuisent-ils à votre travail ou dans votre vie ? Y a-t-il des choses que vous ne faites pas à cause de ceux-ci ?

0 = aucune interférence, 1 = nuisent un peu à mes activités, mais ne m'empêche pas de fonctionner ; 2 = nuisent sans aucun doute à mes activités, mais j'arrive quand même à fonctionner ; 3 = nuisent considérablement à ma vie sociale ou à mon travail ; 4 = m'empêche de fonctionner ».

4. Questions inspirées du chapitre « Le doute en sciences »

Tout d'abord, une question de type ouverte permettra à l'entrepreneur d'évoquer un souvenir d'une phase de doute s'étant clôturée de façon positive. Cela permettra de mettre en avant la logique de l'abduction qui permet, pour rappel, de produire des idées dans des circonstances inconnues.

- « Pouvez-vous évoquer une phase de doute qui se soit clôturée de façon positive ? Quel était l'événement principal ayant induit votre doute et quelle a été l'événement, l'idée vous ayant permis de sortir de cette phase ? »¹⁶

Une question rétrospective sur l'interprétation d'un doute passé sera intégrée à l'exemple des concepts de doute raisonnable et de doute non-raisonnable. Par exemple :

- A posteriori, que pensez-vous de votre phase de doute ? Était-il bien fondé ou le considèreriez-vous désormais comme non-raisonnable ?

La question précédente sera suivie du tableau de Weiss sur les différents degrés d'incertitude afin que l'entrepreneur, toujours à posteriori, puisse qualifier le niveau de plausibilité, de vraisemblance quant à la réalité de l'événement ayant induit son doute. Par exemple :

¹⁶ Ces questions s'apparentant à l'objectif des questions basées sur la méthode dialectique et seront combinées afin d'éviter les doublons.

- « Sur base de la question précédente, pouvez-vous noter le niveau de plausibilité, de vraisemblance quant à la réalité de l'événement ayant induit votre doute ?
10 = Sans aucun doute = certain = 100% de probabilité de survenir ou de vraisemblabilité ;
9 = Au-dessus d'un doute raisonnable = Quasiment certain = >99% ;
8 = Preuves claires et convaincantes = 90 à 99% = Très probable ;
7 = Preuves clairement établies = 80 à 90 % = Probable ;
6 = Preuves crédibles et substantielles = 67 à 87 % = Probable ;
5 = Prépondérance de la preuve = 50 à 67% = Moyennement probable ;
4 = Indications claires = 33 à 50% = Moyennement probable ;
3 = Motif raisonnable de croire = 10 à 33% = Peu probable ;
2 = Motif de suspicion = 1 à 10 % = Très peu probable ;
1 = Pas de raison de suspicion = <1% = Exceptionnellement probable
0 = Impossible = 0 % »
-

Ayant montré la manière dont le questionnaire est élaboré, la prochaine et dernière partie consiste à fournir le questionnaire sous ses trois variantes correspondant à chacune des trois populations.

VI. Le questionnaire

Cet ultime chapitre consiste à fournir l'état final du questionnaire.

Questionnaire sur le doute entrepreneurial

Chère madame, Cher monsieur,

Avant toute chose, nous tenons à vous remercier pour avoir accepté de répondre à ce questionnaire ayant pour objet d'éclairer le phénomène du doute entrepreneurial.

Trois questionnaires sont à votre disposition et vous ne devrez en répondre qu'à un seul en fonction de l'état de votre activité.

- Si vous exercez toujours : veuillez, s'il vous plait, répondre au questionnaire numéro 1.
- Si vous avez pris votre retraite : veuillez, s'il vous plait, répondre au questionnaire numéro 2.
- Enfin, si vous étiez entrepreneur et que vous avez pris la décision d'arrêter votre activité : veuillez, s'il vous plait, répondre au questionnaire numéro 3.

Questionnaire n°1 adressé aux entrepreneurs qui exercent toujours

1) Etes-vous (cochez la bonne réponse) ?

- ☐ Une femme
- ☐ Un homme

2) Quel âge avez-vous ?

.....

3) Depuis combien d'années êtes-vous entrepreneur ?

.....

- 4) Quel est l'objet social de votre entreprise ? (Autrement dit, quelles sont vos activités ?)

- 5) Avez-vous déjà été dans une période où le doute était tellement fort que vous avez envisagé d'arrêter votre entreprise ? (Cochez la bonne réponse)
- Oui → Veuillez dans ce cas répondre aux questions de l'annexe A
 - Non → Veuillez dans ce cas répondre aux questions de l'annexe B

ANNEXE A

- 1) Combien de fois avez-vous fait l'expérience de ce sentiment profond de doute ? (Cochez la bonne réponse et complétez-là)
- Une fois, il s'agit d'un cas isolé et cela s'est passé il y a environ *(précisez à quand cela remonte)*
 - Plusieurs fois et cela est arrivé la toute première fois après..... *(précisez après combien de mois ou d'année(s) d'exercice cela est arrivé. Par exemple « 2 ans d'activité »)*

Au terme des cinq questions qui vont suivre, veuillez indiquer le score recueilli dans la case prévue à cet effet (pour cela, il suffit d'additionner le nombre en vis-à-vis des réponses).

- 2) Quelle partie de votre temps occupent vos phases de doute ? (Entourez votre réponse)
- 0 = aucune
 - 1 = moins d'une heure par jour (occasionnel)
 - 2 = entre une à trois heures par jour (fréquent)
 - 3 = entre trois et huit heures par jour (très fréquent)
 - 4 = plus de huit heures par jour (presque constant)
- 3) A quelle point vos doutes nuisent-ils à votre travail ou dans votre vie ? Y a-t-il des choses que vous ne faites pas à cause de ceux-ci ? (Entourez votre réponse)
- 0 = aucune interférence

- 1 = nuisent un peu à mes activités, mais ne m'empêche pas de fonctionner
- 2 = nuisent sans aucun doute à mes activités, mais j'arrive quand même à fonctionner
- 3 = nuisent considérablement à ma vie sociale ou à mon travail
- 4 = m'empêche de fonctionner

4) Les pensées qu'occasionnent ce doute vous dérangent-elles ? (Entourez votre réponse)

- 0 = pas du tout
- 1 = un peu
- 2 = à niveau tolérable
- 3 = énormément
- 4 = je me sens presque constamment dans un état de détresse invalidante

5) Quels efforts faites-vous pour résister à ces pensées ? Essayez-vous de ne pas en tenir compte ou de les chasser de votre esprit ? (Entourez votre réponse)

- 0 = j'essaie toujours de leur résister
- 1 = j'essaie de leur résister la plupart du temps
- 2 = je fais certains efforts pour leur résister
- 3 = je cède à toutes mes obsessions sans essayer de les dominer, mais un peu à contrecœur
- 4 = je cède complètement à toutes mes obsessions

6) Quelle emprise avez-vous sur ces pensées ? A quel point réussissez-vous à détourner votre attention d'elles ? Pouvez-vous les chasser de votre esprit ? (Entourez votre réponse)

- 0 = je les maîtrise complètement
- 1 = j'arrive généralement à les détourner de mon esprit avec des efforts et de la concentration
- 2 = j'arrive parfois à les détourner de mon esprit
- 3 = j'arrive rarement et avec peine à chasser de mon esprit
- 4 = je n'ai aucune emprise sur elles et arrive rarement à détourner mon attention même momentanément

Votre score est de :

7) Pouvez-vous aborder les impacts qu'ont déjà provoqué les phases de doute au niveau de votre qualité de vie, de votre sphère professionnelle et privée ?

.....
.....

8) Pouvez-vous évoquer une phase de doute qui se soit clôturée de façon positive ? Quel était l'événement principal ayant induit votre doute ? Comment avez-vous surmonté celle-ci ?

.....
.....

9) Sur base de la question précédente, pouvez-vous noter le niveau de plausibilité, de vraisemblance quant à la réalité de l'événement ayant induit votre doute ?

- 10 = Sans aucun doute = certain = 100% de probabilité de survenir ou de vraisemblabilité
- 9 = Au-dessus d'un doute raisonnable = Quasiment certain = > 99%
- 8 = Preuves claires et convaincantes = 90 à 99% = Très probable
- 7 = Preuves clairement établies = 80 à 90 % = Probable
- 6 = Preuves crédibles et substantielles = 67 à 87 % = Probable
- 5 = Prépondérance de la preuve = 50 à 67% = Moyennement probable
- 4 = Indications claires = 33 à 50% = Moyennement probable
- 3 = Motif raisonnable de croire = 10 à 33% = Peu probable
- 2 = Motif de suspicion = 1 à 10 % = Très peu probable
- 1 = Pas de raison de suspicion = <1% = Exceptionnellement probable
- 0 = Impossible = 0 % »

10) Pouvez-vous à présent énumérer avec certitude les événements ou circonstances – clairs et distincts – qui ont induit votre dernier doute ? Pouvez-vous également évoquer les événements dont vous n'êtes pas certain qu'ils soient réellement la cause de votre doute ?

.....
.....

11) Pouvez-vous analyser ces éléments et morceler leurs difficultés en un maximum de morceaux afin de les résoudre plus facilement ?

.....
.....

12) Pouvez-vous trouver des solutions pour résoudre ces difficultés (en traitant les cas par ordre de difficulté croissant) ?

.....
.....

13) Finally, après vous être assuré d'avoir traité la question de façon exhaustive, pouvez-vous indiquer avec certitude les éléments qui ont réellement été la cause à l'origine de votre doute ?

.....
.....

Qualifiez-vous donc votre doute comme étant bien-fondé à postériori ?
(Entourez votre réponse)

- a. Oui
- b. Non

14) Pensez-vous, à postériori, que vos phases de doute vous aient mis dans des situations qui vous aient permis de vous surpasser et d'acquérir de l'expérience ou de nouvelles connaissances ? (Précisez)

.....
.....

15) Quels ont été les jugements de valeur que vous ayez portés vis-à-vis de vous-même lors de cette phase de doute ?

.....
.....

16) Serait-il possible pour vous de relativiser la situation vous ayant entraîné dans une phase de doute ? Pourriez-vous la décrire sous un angle opposé (plus positif) ?

.....
.....
.....

17) Cette réponse vous amène-t-elle à croire que cette interprétation vous aurait permis – à l'époque si vous l'aviez adoptée – d'avoir des jugements vis-à-vis de vous-même qui auraient été plus positifs ? »

.....

18) Quels sont les sentiments que vous avez ressentis lors de cette phase de doute ? (Entourez les bonnes réponses pour chaque catégorie de sentiments)

Sentiments de surprise :

Choqué Confus Débousolé Déconcerté Désesparé Destabilisé En plein désarroi Figé Hésitant
Incertain Perplexe Pétrifié Pris au dépourvu Secoué Stupéfait Surpris Tombé de haut Troublé

Sentiments de tristesse :

A bout Abattu Accablé Affecté Affligé Attristé Le cœur lourd Bouleversé Chagriné Consterné
Contrarié Coupable Déchiré Découragé Déçu Dégouté Démoralisé Démotivé Dépité Déprimé
Désespéré En désarroi En détresse Honteux Inconfortable Insatisfait Malheureux Mécontent
Misérable Peiné Perturbé Pessimiste Préoccupé Sombre Soucieux Tourmenté Tracassé

Sentiments de colère :

À bout Agacé A fleur de peau Bouillonnant Coléreux Contrarié Emporté En avoir assez
En avoir marre En colère Ecœuré Enervé Enragé Frustré Furieux Haineux Indigné Irrité
Méfiant Nerveux Plein de rancœur Plein de rancune Rebuté Refroidi Remonté Renfermé Révolté

Sentiment de peur :

Alarmé Anesthésié Angoissé Anxieux Apeuré Coupable Craintif Effrayé En désarroi En détresse
Epouvanté Glacé de peur Horrifié Inquiet Mal à l'aise Méfiant Paniqué Plein d'appréhension

Préoccupé Prudent Réservé Réticent Sceptique Soucieux Sur la défensive Sur la réserve
Sur ses gardes Terrifié Terrorisé Vulnérable

Y a-t-il des sentiments non repris que vous aimeriez intégrer ?

.....

19) Y a-t-il des circonstances particulières qui qui font naître / accentuent / entretiennent le phénomène de doute chez vous ? Ces circonstances dépendent-elles directement de vous ou vous sont-elles extérieures ? Enfin, si vous pensez que le doute soit survenu sans aucune raison apparente, faites-en mention.

.....

.....

.....

20) Pensez-vous que le secteur dans lequel vous travaillez soit davantage sujet aux incertitudes qu'un autre secteur d'activité ?

☐ Oui

↳ Par rapport à quel secteur ?

.....

☐ Non

21) Le plus objectivement possible, pourriez-vous décrire votre personnalité en tant qu'entrepreneur et les compétences (techniques, relationnelles, etc.) que vous détenez ?

.....

.....

22) Pensez-vous que vous soyez une personne résistante au stress ? (Cochez la bonne réponse)

☐ Oui

☐ Non

23) Pensez-vous pouvoir travailler efficacement lorsque vous êtes sous pression ? (Cochez la bonne réponse)

- ☐ Oui
- ☐ Non

ANNEXE B

1) Pourquoi n'avez-vous jamais été dans une situation de doute intense d'après vous ?

.....
.....

2) A) Le plus objectivement possible, pourriez-vous décrire votre personnalité en tant qu'entrepreneur et les compétences (techniques, relationnelles, etc.) que vous détenez ?

B) Pensez-vous que ces compétences aient joué en votre faveur dans le fait que vous n'ayez pas subi de moment de doute ?

.....
.....
.....

3) Pensez-vous que votre secteur soit plus « certain », plus stable que d'autre(s) ? Si oui, le(s)quel(s) ? Pensez-vous que ce soit un élément en faveur du fait que n'ayez jamais subi de doute ?

.....
.....
.....

4) Pensez-vous que le fait que vous n'ayez jamais subi de doute soit une question de hasard ?

.....
.....

5) Pensez-vous que le phénomène de doute puisse un jour vous arriver ? Précisez pourquoi.

.....
.....

6) Pensez-vous que vous soyez une personne résistante au stress ? (Cochez votre réponse)

- ☐ Oui
- ☐ Non

7) Pensez-vous pouvoir travailler efficacement lorsque vous êtes sous pression ? (Cochez votre réponse)

- ☐ Oui
- ☐ Non

Merci pour votre coopération.

Questionnaire n°2 adressé aux entrepreneurs retraités

1) Etes-vous (cochez la bonne réponse) ?

- ☐ Une femme
- ☐ Un homme

2) Quel âge avez-vous ?

.....

3) Pendant combien d'années avez-vous exercé le métier d'entrepreneur ?

.....

4) Quel était l'objet social de votre entreprise ? (Autrement dit, quelles étaient vos activités ?)

.....

.....

- 5) Avez-vous déjà été dans une période où le doute était tellement fort que vous aviez envisagé d'arrêter votre entreprise ? (Cochez la bonne réponse)
- Oui → Veuillez dans ce cas répondre aux questions de l'annexe A
 - Non → Veuillez dans ce cas répondre aux questions de l'annexe B

ANNEXE A

- 1) Combien de fois avez-vous fait l'expérience de ce sentiment profond de doute ? (Cochez la bonne réponse et complétez-là)
- Une fois, il s'agit d'un cas isolé et cela s'est passé il y a environ *(précisez à quand cela remonte)*
 - Plusieurs fois et cela est arrivé la toute première fois après.....
..... *(précisez après combien de mois ou d'année(s) d'exercice cela est arrivé. Par exemple « 2 ans d'activité »)*

Au terme des cinq questions qui vont suivre, veuillez indiquer le score recueilli dans la case prévue à cet effet (pour cela, il suffit d'additionner le nombre en vis-à-vis des réponses).

- 2) Quelle partie de votre temps occupaient vos phases de doute ? (Entourez votre réponse)
- 0 = aucune
 - 1 = moins d'une heure par jour (occasionnel)
 - 2 = entre une à trois heures par jour (fréquent)
 - 3 = entre trois et huit heures par jour (très fréquent)
 - 4 = plus de huit heures par jour (presque constant)
- 3) A quelle point vos doutes nuisaient-ils à votre travail ou dans votre vie ? Y avait-t-il des choses que vous ne faisiez pas à cause de ceux-ci ? (Entourez votre réponse)
- 0 = aucune interférence
 - 1 = nuisaient un peu à mes activités, mais ne m'empêchaient pas de fonctionner
 - 2 = nuisaient sans aucun doute à mes activités, mais j'arrivais quand même à fonctionner
 - 3 = nuisaient considérablement à ma vie sociale ou à mon travail

- 4 = m'empêchaient de fonctionner
- 4) Les pensées qu'occasionnaient ce doute vous dérangent-elles ? (Entourez votre réponse)
- 0 = pas du tout
 - 1 = un peu
 - 2 = à niveau tolérable
 - 3 = énormément
 - 4 = je me sentais presque constamment dans un état de détresse invalidante
- 5) Quels efforts faisiez-vous pour résister à ces pensées ? Essayiez-vous de ne pas en tenir compte ou de les chasser de votre esprit ? (Entourez votre réponse)
- 0 = j'essayais toujours de leur résister
 - 1 = j'essayais de leur résister la plupart du temps
 - 2 = je faisais certains efforts pour leur résister
 - 3 = je cédaï à toutes mes obsessions sans essayer de les dominer, mais un peu à contrecœur
 - 4 = je cédaï complètement à toutes mes obsessions
- 6) Quelle emprise aviez-vous sur ces pensées ? A quel point réussissiez-vous à détourner votre attention d'elles ? Pouviez-vous les chasser de votre esprit ? (Entourez votre réponse)
- 0 = je les maîtrisais complètement
 - 1 = j'arrivais généralement à les détourner de mon esprit avec des efforts et de la concentration
 - 2 = j'arrivais parfois à les détourner de mon esprit
 - 3 = j'arrivais rarement et avec peine à chasser de mon esprit
 - 4 = je n'avais aucune emprise sur elles et arrivais rarement à détourner mon attention même momentanément

Votre score est de :

7) Pouvez-vous aborder les impacts que provoquaient les phases de doute au niveau de votre qualité de vie, de votre sphère professionnelle et privée ?

.....
.....

8) Pouvez-vous évoquer une phase de doute qui se soit clôturée de façon positive ? Quel était l'événement principal ayant induit votre doute ? Comment aviez-vous surmonté celle-ci ?

.....
.....

9) Sur base de la question précédente, pouvez-vous noter le niveau de plausibilité, de vraisemblance quant à la réalité de l'événement ayant induit votre doute ?

- 10 = Sans aucun doute = certain = 100% de probabilité de survenir ou de vraisemblabilité
- 9 = Au-dessus d'un doute raisonnable = Quasiment certain = > 99%
- 8 = Preuves claires et convaincantes = 90 à 99% = Très probable
- 7 = Preuves clairement établies = 80 à 90 % = Probable
- 6 = Preuves crédibles et substantielles = 67 à 87 % = Probable
- 5 = Prépondérance de la preuve = 50 à 67% = Moyennement probable
- 4 = Indications claires = 33 à 50% = Moyennement probable
- 3 = Motif raisonnable de croire = 10 à 33% = Peu probable
- 2 = Motif de suspicion = 1 à 10 % = Très peu probable
- 1 = Pas de raison de suspicion = <1% = Exceptionnellement probable
- 0 = Impossible = 0 % »

10) Pouvez-vous à présent énumérer avec certitude les événements ou circonstances – clairs et distincts – qui ont induit votre dernier doute ? Pouvez-vous également évoquer les événements dont vous n'êtes pas certain qu'ils soient réellement la cause de votre doute ?

.....
.....

11) Pouvez-vous analyser ces éléments et morceler leurs difficultés en un maximum de morceaux afin de les résoudre plus facilement ?

.....
.....

12) Pouvez-vous trouver des solutions à posteriori afin de résoudre ces difficultés (en traitant les cas par ordre de difficulté croissant) ?

.....
.....

13) Finalement, après vous être assuré d'avoir traité la question de façon exhaustive, pouvez-vous indiquer avec certitude les éléments qui ont réellement été la cause à l'origine de votre doute ?

.....
.....

Qualifiez-vous donc ce doute comme étant bien-fondé à postériori ?
(Entourez votre réponse)

- a. Oui
- b. Non

14) Pensez-vous, à postériori, que vos phases de doute vous aient mis dans des situations qui vous aient permis de vous surpasser et d'acquérir de l'expérience ou de nouvelles connaissances ? (Précisez)

.....
.....

15) Quels ont été les jugements de valeur que vous portiez vis-à-vis de vous-même lors des phases de doute ?

.....
.....

16) Serait-il possible pour vous de relativiser la situation vous ayant entraîné dans une phase de doute ? Pourriez-vous la décrire sous un angle opposé (plus positif) ?

.....
.....
.....

17) Cette réponse vous amène-t-elle à croire que cette interprétation vous aurait permis – à l'époque si vous l'aviez adoptée – d'avoir des jugements vis-à-vis de vous-même qui auraient été plus positifs ? »

.....

18) Quels sont les sentiments que vous ressentiez lors de cette phase de doute ? (Entourez les bonnes réponses pour chaque catégorie de sentiments)

Sentiments de surprise :

Choqué Confus Débousolé Déconcerté Désesparé Destabilisé En plein désarroi Figé Hésitant
Incertain Perplexe Pétrifié Pris au dépourvu Secoué Stupéfait Surpris Tombé de haut Troublé

Sentiments de tristesse :

A bout Abattu Accablé Affecté Affligé Attristé Le cœur lourd Bouleversé Chagriné Consterné
Contrarié Coupable Déchiré Découragé Déçu Dégouté Démoralisé Démotivé Dépité Déprimé
Désespéré En désarroi En détresse Honteux Inconfortable Insatisfait Malheureux Mécontent
Misérable Peiné Perturbé Pessimiste Préoccupé Sombre Soucieux Tourmenté Tracassé

Sentiments de colère :

À bout Agacé A fleur de peau Bouillonnant Coléreux Contrarié Emporté En avoir assez
En avoir marre En colère Ecœuré Enervé Enragé Frustré Furieux Haineux Indigné Irrité
Méfiant Nerveux Plein de rancœur Plein de rancune Rebuté Refroidi Remonté Renfermé Révolté

Sentiment de peur :

Alarmé Anesthésié Angoissé Anxieux Apeuré Coupable Craintif Effrayé En désarroi En détresse
Epouvanté Glacé de peur Horrifié Inquiet Mal à l'aise Méfiant Paniqué Plein d'appréhension

Préoccupé Prudent Réservé Réticent Sceptique Soucieux Sur la défensive Sur la réserve
Sur ses gardes Terrifié Terrorisé Vulnérable

Y a-t-il des sentiments non repris que vous aimeriez intégrer ?

.....

19) Existait-il des circonstances particulières qui qui faisaient naître / accentuaient / entretenaient le phénomène de doute chez vous ? Ces circonstances dépendaient-elles directement de vous ou vous étaient-elles extérieures ? Enfin, si vous pensez que le doute soit survenu sans aucune raison apparente, faites-en mention.

.....

.....

.....

20) Pensez-vous que le secteur dans lequel vous travailliez soit davantage sujet aux incertitudes qu'un autre secteur d'activité ?

☐ Oui

↳ Par rapport à quel secteur ?

.....

☐ Non

21) Le plus objectivement possible, pourriez-vous décrire votre personnalité en tant qu'entrepreneur et les compétences (techniques, relationnelles, etc.) que vous déteinez ?

.....

.....

22) Pensez-vous que vous soyez une personne résistante au stress ? (Cochez la bonne réponse)

☐ Oui

☐ Non

23) Pensez-vous que vous travaillez efficacement lorsque vous êtes sous pression ? (Cochez la bonne réponse)

- ☐ Oui
- ☐ Non

ANNEXE B

1) Pourquoi n'avez-vous jamais été dans une situation de doute intense d'après vous ?

.....
.....

2) A) Le plus objectivement possible, pourriez-vous décrire votre personnalité en tant qu'entrepreneur et les compétences (techniques, relationnelles, etc.) que vous détenez ?

B) Pensez-vous que ces compétences aient joué en votre faveur dans le fait que vous n'ayez pas subi de moment de doute ?

.....
.....
.....

3) Pensez-vous que votre secteur soit plus « certain », plus stable que d'autre(s) ? Si oui, le(s)quel(s) ? Pensez-vous que ce soit un élément en faveur du fait que n'ayez jamais subi de doute ?

.....
.....
.....

4) Pensez-vous que le fait que vous n'ayez jamais subi de doute soit une question de hasard ?

.....
.....

5) Pensez-vous que vous soyez une personne résistante au stress ? (Cochez votre réponse)

- ☐ Oui

- Non

6) Pensez-vous pouvoir travailler efficacement lorsque vous êtes sous pression ? (Cochez votre réponse)

- Oui
- Non

Merci pour votre coopération.

Questionnaire n°3 adressé aux entrepreneurs ayant pris la décision d'arrêter leur activité

1) Etes-vous (cochez la bonne réponse) ?

- Une femme
- Un homme

2) Quel âge avez-vous ?

.....

3) Pendant combien d'années avez-vous exercé le métier d'entrepreneur ?

.....

4) Quel était l'objet social de votre entreprise ? (Autrement dit, quelles étaient vos activités ?)

.....

.....

5) Avez-vous déjà été dans une période où le doute était tellement fort que vous aviez envisagé d'arrêter votre entreprise ? (Cochez la bonne réponse)

- Oui → Veuillez dans ce cas répondre aux questions de l'annexe A
- Non → Veuillez dans ce cas répondre aux questions de l'annexe B

ANNEXE A

1) Combien de fois avez-vous fait l'expérience de ce sentiment profond de doute ? (Cochez la bonne réponse et complétez-là)

- ☐ Une fois, il s'agit d'un cas isolé et cela s'est passé il y a environ (précisez à quand cela remonte)
- ☐ Plusieurs fois et cela est arrivé la toute première fois après..... (précisez après combien de mois ou d'année(s) d'exercice cela est arrivé. Par exemple « 2 ans d'activité »)

Au terme des cinq questions qui vont suivre, veuillez indiquer le score recueilli dans la case prévue à cet effet (pour cela, il suffit d'additionner le nombre en vis-à-vis des réponses).

2) Quelle partie de votre temps occupaient vos phases de doute ? (Entourez votre réponse)

- ☐ 0 = aucune
- ☐ 1 = moins d'une heure par jour (occasionnel)
- ☐ 2 = entre une à trois heures par jour (fréquent)
- ☐ 3 = entre trois et huit heures par jour (très fréquent)
- ☐ 4 = plus de huit heures par jour (presque constant)

3) A quelle point vos doutes nuisaient-ils à votre travail ou dans votre vie ? Y avait-t-il des choses que vous ne faisiez pas à cause de ceux-ci ? (Entourez votre réponse)

- ☐ 0 = aucune interférence
- ☐ 1 = nuisaient un peu à mes activités, mais ne m'empêchaient pas de fonctionner
- ☐ 2 = nuisaient sans aucun doute à mes activités, mais j'arrivais quand même à fonctionner
- ☐ 3 = nuisaient considérablement à ma vie sociale ou à mon travail
- ☐ 4 = m'empêchaient de fonctionner

4) Les pensées qu'occasionnaient ce doute vous dérangent-elles ? (Entourez votre réponse)

- ☐ 0 = pas du tout
- ☐ 1 = un peu

- 2 = à niveau tolérable
- 3 = énormément
- 4 = je me sentais presque constamment dans un état de détresse invalidante

5) Quels efforts faisiez-vous pour résister à ces pensées ? Essayiez-vous de ne pas en tenir compte ou de les chasser de votre esprit ? (Entourez votre réponse)

- 0 = j'essayais toujours de leur résister
- 1 = j'essayais de leur résister la plupart du temps
- 2 = je faisais certains efforts pour leur résister
- 3 = je cédaï à toutes mes obsessions sans essayer de les dominer, mais un peu à contrecœur
- 4 = je cédaï complètement à toutes mes obsessions

6) Quelle emprise aviez-vous sur ces pensées ? A quel point réussissiez-vous à détourner votre attention d'elles ? Pouviez-vous les chasser de votre esprit ? (Entourez votre réponse)

- 0 = je les maîtrisais complètement
- 1 = j'arrivais généralement à les détourner de mon esprit avec des efforts et de la concentration
- 2 = j'arrivais parfois à les détourner de mon esprit
- 3 = j'arrivais rarement et avec peine à chasser de mon esprit
- 4 = je n'avais aucune emprise sur elles et arrivais rarement à détourner mon attention même momentanément

Votre score est de :

7) Pouvez-vous aborder les impacts que provoquaient les phases de doute au niveau de votre qualité de vie, de votre sphère professionnelle et privée ?

.....

.....

8) Pouvez-vous évoquer une phase de doute qui se soit clôturée de façon positive ?
Quel était l'événement principal ayant induit votre doute ? Comment aviez-vous surmonté celle-ci ?

.....
.....

9) Sur base de la question précédente, pouvez-vous noter le niveau de plausibilité, de vraisemblance quant à la réalité de l'événement ayant induit votre doute ?

- 10 = Sans aucun doute = certain = 100% de probabilité de survenir ou de vraisemblabilité
- 9 = Au-dessus d'un doute raisonnable = Quasiment certain = > 99%
- 8 = Preuves claires et convaincantes = 90 à 99% = Très probable
- 7 = Preuves clairement établies = 80 à 90 % = Probable
- 6 = Preuves crédibles et substantielles = 67 à 87 % = Probable
- 5 = Prépondérance de la preuve = 50 à 67% = Moyennement probable
- 4 = Indications claires = 33 à 50% = Moyennement probable
- 3 = Motif raisonnable de croire = 10 à 33% = Peu probable
- 2 = Motif de suspicion = 1 à 10 % = Très peu probable
- 1 = Pas de raison de suspicion = <1% = Exceptionnellement probable
- 0 = Impossible = 0 % »

10) Pouvez-vous à présent énumérer avec certitude les événements ou circonstances – clairs et distincts – qui ont induit votre dernier doute ? Pouvez-vous également évoquer les événements dont vous n'êtes pas certain qu'ils soient réellement la cause de votre doute ?

.....
.....

11) Pouvez-vous analyser ces éléments et morceler leurs difficultés en un maximum de morceaux afin de les résoudre plus facilement ?

.....
.....

12) Pouvez-vous trouver des solutions à posteriori afin de résoudre ces difficultés (en traitant les cas par ordre de difficulté croissant) ?

.....
.....

13) Finalement, après vous être assuré d'avoir traité la question de façon exhaustive, pouvez-vous indiquer avec certitude les éléments qui ont réellement été la cause à l'origine de votre doute ?

.....
.....

Qualifiez-vous donc ce doute comme étant bien-fondé à postérieur ?
(Entourez votre réponse)

- a. Oui
- b. Non

14) Pensez-vous, à postérieur, que vos phases de doute vous aient mis dans des situations qui vous aient permis de vous surpasser et d'acquérir de l'expérience ou de nouvelles connaissances ? (Précisez)

.....
.....

15) Quels ont été les jugements de valeur que vous portiez vis-à-vis de vous-même lors des phases de doute ?

.....
.....

16) Serait-il possible pour vous de relativiser la situation vous ayant entraîné dans une phase de doute ? Pourriez-vous la décrire sous un angle opposé (plus positif) ?

.....
.....
.....

17) Cette réponse vous amène-t-elle à croire que cette interprétation vous aurait permis – à l'époque si vous l'aviez adoptée – d'avoir des jugements vis-à-vis de vous-même qui auraient été plus positifs ? »

.....

18) Quels sont les sentiments que vous ressentiez lors de cette phase de doute ? (Entourez les bonnes réponses pour chaque catégorie de sentiments)

Sentiments de surprise :

Choqué Confus Déboussolé Déconcerté Désesparé Destabilisé En plein désarroi Figé Hésitant Incertain Perplexe Pétrifié Pris au dépourvu Secoué Stupéfait Surpris Tombé de haut Troublé

Sentiments de tristesse :

A bout Abattu Accablé Affecté Affligé Attristé Le cœur lourd Bouleversé Chagriné Consterné Contrarié Coupable Déchiré Découragé Déçu Dégouté Démoralisé Démotivé Dépité Déprimé Désespéré En désarroi En détresse Honteux Inconfortable Insatisfait Malheureux Mécontent Misérable Peiné Perturbé Pessimiste Préoccupé Sombre Soucieux Tourmenté Tracassé

Sentiments de colère :

À bout Agacé A fleur de peau Bouillonnant Coléreux Contrarié Emporté En avoir assez En avoir marre En colère Ecœuré Enervé Enragé Frustré Furieux Haineux Indigné Irrité Méfiant Nerveux Plein de rancœur Plein de rancune Rebuté Refroidi Remonté Renfermé Révolté

Sentiment de peur :

Alarmé Anesthésié Angoissé Anxieux Apeuré Coupable Craintif Effrayé En désarroi En détresse Epouvanté Glacé de peur Horrifié Inquiet Mal à l'aise Méfiant Paniqué Plein d'appréhension Préoccupé Prudent Réservé Réticent Sceptique Soucieux Sur la défensive Sur la réserve Sur ses gardes Terrifié Terrorisé Vulnérable

Y a-t-il des sentiments non repris que vous aimeriez intégrer ?

.....

19) Existait-il des circonstances particulières qui qui faisaient naitre / accentuaient / entretenaient le phénomène de doute chez vous ? Ces circonstances dépendaient-elles directement de vous ou vous étaient-elles extérieures ? Enfin, si vous pensez que le doute soit survenu sans aucune raison apparente, faites-en mention.

.....
.....
.....

20) Pensez-vous que le secteur dans lequel vous travailliez soit davantage sujet aux incertitudes qu'un autre secteur d'activité ?

☐ Oui

↳ Par rapport à quel secteur ?

.....

☐ Non

21) Le plus objectivement possible, pourriez-vous décrire votre personnalité en tant qu'entrepreneur et les compétences (techniques, relationnelles, etc.) que vous déteniez ?

.....
.....

22) Pensez-vous que vous soyez une personne résistante au stress ? (Cochez la bonne réponse)

☐ Oui

☐ Non

23) Pensez-vous que vous travaillez efficacement lorsque vous êtes sous pression ? (Cochez la bonne réponse)

☐ Oui

☐ Non

ANNEXE B

- 1) Quelle a été la raison qui vous a amené à arrêter votre activité ?
.....
.....
- 8) Pourquoi n'avez-vous jamais été dans une situation de doute intense d'après vous ?
.....
.....
- 9) A) Le plus objectivement possible, pourriez-vous décrire votre personnalité en tant qu'entrepreneur et les compétences (techniques, relationnelles, etc.) que vous déteniez ?
B) Pensez-vous que ces compétences aient joué en votre faveur dans le fait que vous n'ayez pas subi de moment de doute ?
.....
.....
.....
- 10) Pensez-vous que votre secteur soit plus « certain », plus stable que d'autre(s) ? Si oui, le(s)quel(s) ? Pensez-vous que ce soit un élément en faveur du fait que n'ayez jamais subi de doute ?
.....
.....
.....
- 11) Pensez-vous que le fait que vous n'ayez jamais subi de doute soit une question de hasard ?
.....
.....
- 12) Pensez-vous que vous soyez une personne résistante au stress ? (Cochez votre réponse)
☐ Oui
☐ Non

13) Pensez-vous pouvoir travailler efficacement lorsque vous êtes sous pression ? (Cochez votre réponse)

- ☐ Oui
- ☐ Non

Merci pour votre coopération.

Conclusion

Au terme du premier chapitre concernant en entrepreneuriat, il a été établi que la littérature s'intéressant au doute de l'entrepreneur était fortement sous-développée : de nombreuses questions figuraient sans réponse et le phénomène de doute entrepreneurial n'était pas opérationnalisable sur base de cette première analyse.

Afin de construire un questionnaire adressé aux entrepreneurs, une analyse supplémentaire de trois autres disciplines a été réalisée de sorte à y puiser des idées, des concepts et des notions permettant la formulation des diverses questions qui composeraient le dit questionnaire.

Les questions basées sur la philosophie permettent de creuser et d'approfondir les phases de doute en s'intéressant notamment aux émotions ressenties lors de ces moments, elles tentent également de donner un tout autre point de vue – plus positif – aux entrepreneurs en tentant de leur faire prendre du recul. Celles basées sur la psychologie permettent notamment de mesurer l'intensité des crises de doute, de les quantifier, de s'intéresser aux facteurs qui les provoquent. Enfin, celles basées sur les sciences essayent de mesurer le niveau d'incertitude des événements provoquant les phases de doute tout en interrogeant l'entrepreneur sur son avis quant au bien-fondé des raisons l'ayant amené à douter à posteriori.

Finalement, il a été décidé que le questionnaire serait soumis à trois populations d'entrepreneur : ceux qui exercent leur métier depuis plusieurs années, ceux qui sont retraités et ceux qui ont cessé leurs activités. Le motif de ce choix est d'élargir la population qui a été étudiée jusque-là à travers les études sur le doute entrepreneurial et qui se concentrait sur les entrepreneurs en phase de pré-crédation de leur entreprise.

Bibliographie

1. Monographies

Bégorre-Bret, C., Bourdin, D., Brière, V., Brumberg-Chaumont, J., Godin, C. & Lemoine, M. (2008). *100 Fiches pour aborder la philosophie* (2^e éd.). Rosny-Sous-Bois, France : Bréal.

Bruner, J. S. (1986). *Actual minds, possible worlds*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

De Césaire E., Des places, E., Schroeder, G. (1976). *La préparation évangélique*. Livre XIV – Chapitre XVIII. France : Les éditions du cerf.

Descartes, R. (2013). *Discours de la méthode : Pour bien conduire sa raison, et chercher la vérité dans les sciences*. France : Libro

Descartes, R. (1990). *Méditations métaphysiques*. France : LGF Livre de poche.

Dorion, L. (2014). Chapitre IV. Le Socrate de Platon. Dans : Louis-André Dorion éd., *Socrate* (pp. 3-94). Paris, France: Presses Universitaires de France.

Godin, C. (2006). *La philosophie pour les nuls*. Paris, France : First Editions

Julia, D. (2001). *Dictionnaire de la philosophie*. Richardson, Montréal (Québec) : Larousse.

Leahy, R.L., Holland, S.J.F.& McGinn, L.K. (2011). *Treatment Plans and Interventions for Depression and Anxiety Disorders* (2^e éd.). New York, Etats-Unis : Guilford. p.351

Patzelt, D. A. & Shepherd H. (2017). *Trailblazing in Entrepreneurship : Creating New Paths for Understanding the Field*. Gewerbestrasse, Suisse : Palgrave Macmillan. doi:10.1007/978-3-319-48701-4

Platon (2019). L'apologie de Socrate – La mort de Socrate et le sens de la philosophie pour Platon. Paris, France : Books on demand.

Vlastos, G. (1994) *Socratic studies*. New York, Etats-Unis. Cambridge University Press. p.11

2. Articles scientifiques

Allison, D. B., Oransky, I. & Pavela, G. (2018). Reasonable versus unreasonable doubt. *American Scientist*. (106)2, 84. DOI: 10.1511/2018.106.2.84

Autio, E., Dahlander, L., & Frederiksen, L. (2013). Information exposure, opportunity evaluation, and entrepreneurial action: An investigation of an online user community. *Academy of Management Journal*, 56(5), 1348–1371.

Bakkali, C., Messeghem, K. & Sammut, S. (2010). Les structures d'accompagnement à la création d'entreprise à l'heure de la gestion des compétences. *Management & Avenir*, 39(9), 149-162. doi:10.3917/mav.039.0149.

Barbier, V., Debabèche, C., Deseilles, M., Farcy, L., Laloyaux, C., Mikolajczak, G., Muselle, A. & Servais, S. (2009). Trouble obsessionnel-compulsif (TOC). *Revue Médicale Suisse*. (5)214, 1659-1662.

Bartha, C., Katzman, M., Kitchen, M., Rector, N.A. & Richter, M. (2016). Le trouble obsessionnel-compulsif (Guide d'information). Canada : Département de l'enseignement et de la formation du CAMH (Centre de toxicomanie et de santé mentale).

Boudoukha, A.H., Deledalle, A., Rowe, C. (2018). Les comorbidités psychiatriques du trouble obsessionnel et compulsif – une série de méta-analyses. [Support de d'intervention pour le congrès du 15 décembre 2018 de l'AFTCC (Association Française de thérapie comportementale cognitive)].

Bryce, T. G. K. & Day, S. P. D. (2013). Scepticism and doubt in science and science education: the complexity of global warming as a socio-scientific issue. *Cultural Studies of Science Education*, 9(3), 599-632. <https://doi.org/10.1007/s11422-013-9500-0>

Catellin, S. (2004). L'abduction: une pratique de la découverte scientifique et littéraire. *Hermès, La Revue*, 39(2), 179-185.

Chaloult, L., Goulet, J., Ngô, T.L., (2016). Guide de pratique pour le traitement du Trouble obsessionnel-compulsif (TOC). Document en ligne

Connolly, N. M. C. (2013). The benefice of a doubt. Consulté à l'adresse <https://www.sciencemag.org/careers/2013/07/benefits-doubt>

- Demonfaucon, C., Hantouche, E.G. (2008). Toc résistant : caractéristiques cliniques, facteurs prédictifs et influence des tempéraments affectifs. *L'encéphale*. 34, 611—617. <https://doi.org/10.1016/j.encep.2007.12.008>
- Desseilles, M., Debabèche C., Devue, C., Mikolajczak, G. & Muselle, A. (2008). Troubles obsessionnels compulsifs. *Acta Psychiatrica Belgica*. (3)108, 29-37.
- Devillairs, L. (2018). Chapitre I. Comment devenir cartésien. Dans : Laurence Devillairs éd., *René Descartes* (pp. 11-27). Paris cedex 14, France: Presses Universitaires de France.
- Fagot-Largeault, A. (2010). *Doute et recherche scientifique* [Discours lors de la séance solennelle de l'Institut de France]. France.
- Consultable via le lien suivant :<https://www.academie-sciences.fr/fr/Liste-des-membres-de-l-Academie-des-sciences/-/F/anne-fagot-largeault.html>
- Feldman, M. S., Golden-Biddle, K., Locke, K. (2008). Making Doubt Generative: Rethinking the Role of Doubt in the Research Process. *Perspective*. 19(6), 907-918. Doi:10.1287/orsc.1080.0398
- Goodman, W.K., Price, L.H., Rasmussen, S.A., Mazure, C., Fleischmann, R.L., Hill, C. L., Heninger, G.R., & Charney, D.S. (1989). The Yale-Brown Obsessive Compulsive Scale: I. Development, use, and reliability. *Archives of General Psychiatry*. 46(11), 1006–1011. <https://doi.org/10.1001/archpsyc.1989.01810110048007>
- Haute Autorité de Santé (2007). Affections psychiatriques de longue durée : Troubles anxieux graves. *Guide médecin- Affection de longue durée*. 6-10.
- Jacquemin, A. & Lesage, X. (2016). Comment l'entrepreneur peut-il surmonter le doute ? Apport de la théorie de l'effectuation. *Management international / International Management / Gestión Internacional*, 20 (2), 29–41. <https://doi.org/10.7202/1046560ar>
- Jacquemin, A. & St-Jean, É. (2012). Le doute entrepreneurial comme facteur de changement : impact de l'accompagnement d'un mentor. *RIMHE : Revue Interdisciplinaire Management, Homme & Entreprise*, 3(3), 72-86. doi:10.3917/rimhe.003.0072.
- Klofsten, M. (2005). New venture ideas: An analysis of their origin and early development. *Technology Analysis and Strategic Management*, 17(1), 105–119.

Kloppenber, J. T. (1989). Objectivity and historicism: A century of American historical writing. *American Historical Review*, 94(4), 1011–1030.

Lévy, C. (2008). Le pyrrhonisme originel. Dans : Carlos Lévy éd., *Les scepticismes* (pp. 11-21). Paris cedex 14, France: Presses Universitaires de France.

Leifer, C. (2017). The role of doubt in science. Consulté à l'adresse <https://psmag.com/news/doubt-has-a-purpose-but-that-doesnt-make-it-ok-to-question-climate-change-evolution-or-vaccines>

Loué, C. & Baronet, J. (2015). Quelles compétences pour l'entrepreneur ? Une étude de terrain pour élaborer un référentiel. *Entreprendre & Innover*, 27(4), 112-119. doi:10.3917/entin.027.0112.

Mollard, E., Cottraux, J. & Bouvard, M. (1970). Version française de l'échelle d'obsession-compulsion de Yale-Brown. / Yale-Brown Obsessive-Compulsive Scale: A French version.. *L'Encéphale: Revue de psychiatrie clinique biologique et thérapeutique*. XV. 335-341. (Téléchargeable via ce lien : https://www.researchgate.net/publication/232556810_Version_francaise_de_l'echelle_d'obsession-compulsion_de_Yale-Brown_Yale-Brown_Obsessive-Compulsive_Scale_A_French_version)

Morgiève, M., Ung, Y., Gehamy, C. & Briffault, X. (2016). Diminuer l'impact des troubles obsessionnels compulsifs par des modifications de l'environnement physique: Une étude de preuve de concept. *PSN*, volume 14(3), 43-63. doi:10.3917/psn.143.0043.

Riquier, F. (2004). Trouble anxieux et famille : le modèle du trouble obsessionnel compulsif. *Revue médicale suisse*. Volume 0.24023.

Roudaut, F. (2017). Comment on invente les hypothèses : Peirce et la théorie de l'abduction. *Cahiers philosophiques*, 150(3), 45-65. doi:10.3917/caph1.150.0045.

Sarrouy-Watkins, N. & Hernandez, É. (2015). L'incertitude entrepreneuriale et la théorie de l'effectuation : le cas Logiperf. *Gestion 2000*, volume 32(3), 67-90. doi:10.3917/g2000.323.0067.

Sarasvathy, S. (2001). Causation and Effectuation: Toward A Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency. *Academy of Management Review*.26(2). 243-263. DOI: 10.5465/AMR.2001.4378020

Schmitt, C. & Julien, P. (2020). Causation, effectuation, improvisation et agir entrepreneurial. Pour une approche renouvelée et intégrative de l'entrepreneuriat. *Projectics / Proyética / Projectique*, 25(1), 131-153. doi:10.3917/proj.025.0131.

Scharwz, F. (2012). La méthode socratique. *Acropolis – Être philosophe aujourd'hui*. Hors-série n°2. 19-25.

Seixas, P. (1993). The community of inquiry as a basis for knowledge and learning: The case of history. *American Educational Research Journal*, 30(2), 305–324.

Silberzahn, P. (2016). L'effectuation, logique de pensée des entrepreneurs experts. *Entreprendre & Innover*, 28(1), 76-82. doi:10.3917/entin.028.0076.

Valéau, P. (2006). L'accompagnement des entrepreneurs durant les périodes de doute. *Revue de l'Entrepreneuriat*, vol. 5(1), 31-57. doi:10.3917/entre.051.0031.

Vedel, B. & Stéphanie, É. (2011). Peut-on améliorer les indicateurs de performance des incubateurs ?. *Entreprendre & Innover*, 9-10(1), 89-96. doi:10.3917/entin.009.0089.

Weiss, C. (2003). Expressing Scientific Uncertainty. *Law, Probability and Risk*, 2(1), 25-46. <https://doi.org/10.1093/lpr/2.1.25>

Wilson, E. B. (1990). An introduction to scientific research. *Courier Dover Publications*.

