



CRÉSUS

EVALUATION D'IMPACT

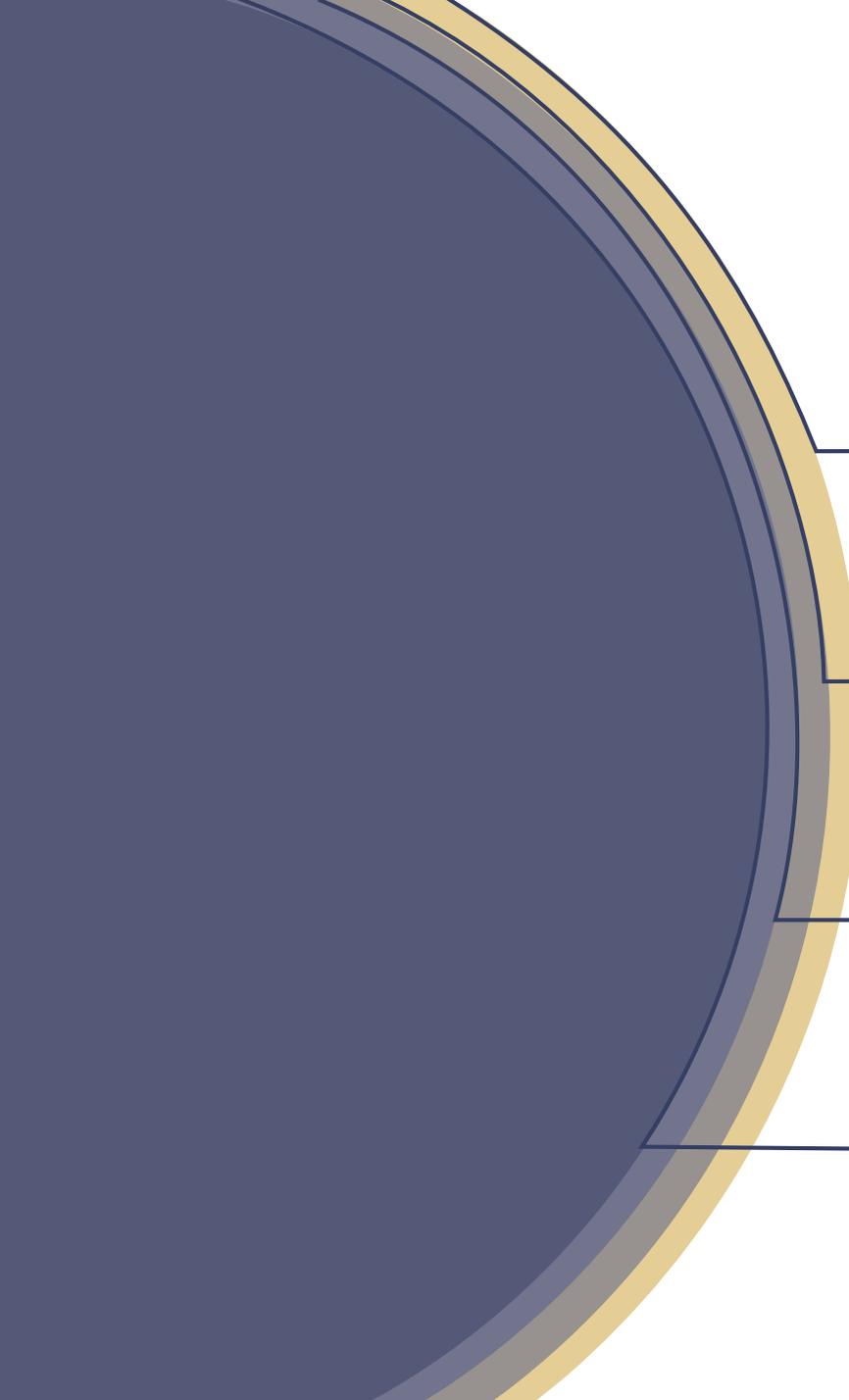
- *Rapport intermédiaire* -

- Ingrid GENIN
- Anne-Laure HERNANDEZ
- Robin PICARD

Dilemme[®]
Entrepreneurs

MARS 2021

SOMMAIRE

A large, dark blue sphere is shown on the left side of the slide, partially cut off. It has a yellow and grey ring around its equator. Four horizontal lines extend from the sphere to the right, pointing to the text labels.

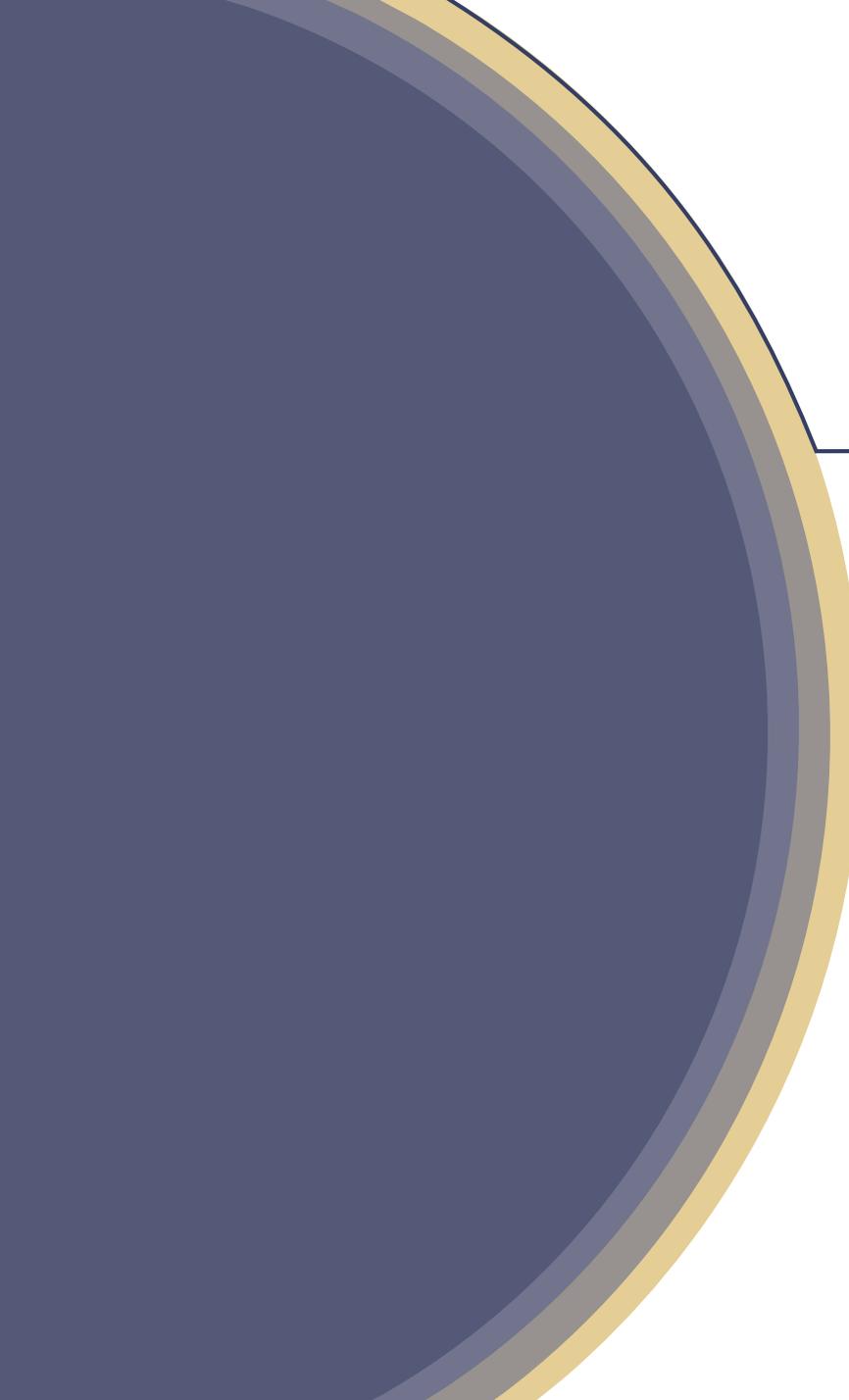
AVANT PROPOS

METHODOLOGIE

RESULTATS DE L'ETUDE

RECOMMANDATIONS

SOMMAIRE



AVANT PROPOS

1. Dilemme Entrepreneurs
2. Les enjeux de l'évaluation
3. La question évaluative
4. (IM)PROVE

1. Dilemme Entrepreneurs



DILEMME ENTREPRENEURS : découvrir et acquérir les notions clés de l'entrepreneuriat de manière ludique

Le jeu Dilemme est un programme pédagogique innovant et ludique pour une vision plus accessible de l'entrepreneuriat. En équipe et avec un formateur, Dilemme Entrepreneurs permet d'aborder les bases de la vie entrepreneuriale (étapes, compétences, notions de base, vie personnelle...). Les valeurs du programme sont le partage, l'échange et le développement des connaissances.



LA MISSION SOCIALE DE DILEMME ENTREPRENEURS : sensibiliser aux bonnes pratiques de la vie entrepreneuriale

Définie en co-construction avec l'équipe (IM)PROVE, la mission sociale définit la finalité des activités mises en place. Les impacts évalués doivent être au service de cette mission sociale.



LES PRINCIPAUX OBJECTIFS DU JEU

- 1- Initier/renforcer les connaissances liées aux enjeux de l'entrepreneuriat** (gestion budgétaire, vie de l'entreprise, prévention des risques, etc.)
- 2- Transformer les pratiques des acteurs de l'entrepreneuriat** en fédérant un réseau d'entrepreneurs, en améliorant la pérennité des activités et favorisant l'exploitation de l'écosystème entrepreneurial.
- 3- Impulser un changement sociétal** : lutte contre l'exclusion financière, renforcement de l'autonomie des citoyens, favoriser l'égalité des chances.



2. Les enjeux de l'évaluation



Un enjeu de pilotage

Identifier les points forts et les freins du programme Dilemme Entrepreneurs, dans une **dynamique d'amélioration continue**, afin d'optimiser et de développer le jeu auprès des bénéficiaires.



Un enjeu de communication

- Un enjeu de **valorisation en interne**, dans le but de **recruter et motiver de nouveaux bénévoles et animateurs**.
- Un enjeu de **valorisation en externe**, afin de valoriser l'impact du jeu **auprès des partenaires opérationnels/financiers**

3. La question évaluative

Le jeu Dilemme Entrepreneurs atteint-il son ambition de sensibilisation aux bonnes pratiques de la vie entrepreneuriale ?



*Si oui, dans quelle mesure ?
Quels sont les freins et les clés de succès identifiables ?*

La question évaluative, kézako ?

C'est la question qui va guider le choix des indicateurs ainsi que les analyses menées. Elle est pensée en miroir de la mission sociale que se donne Dilemme Entrepreneurs : sensibiliser aux bonnes pratiques de la vie entrepreneuriale.

4. (IM)PROVE

(IM)PROVE est une entreprise sociale créée en 2009

SA MISSION : **éclairer et aiguiller les acteurs du changement vers le bien commun.**

COMMENT ? Afin de rendre l'évaluation d'impact accessible à tous, (IM)PROVE adapte ses formats d'accompagnement à tous les contextes, via des formations, du coaching et des accompagnements de A à Z.

POURQUOI ? L'évaluation est un formidable outil de pilotage permettant de faire la preuve de son concept, de convaincre et fédérer ses parties prenantes mais surtout d'optimiser sa stratégie d'impact et de développement.

CONSEIL



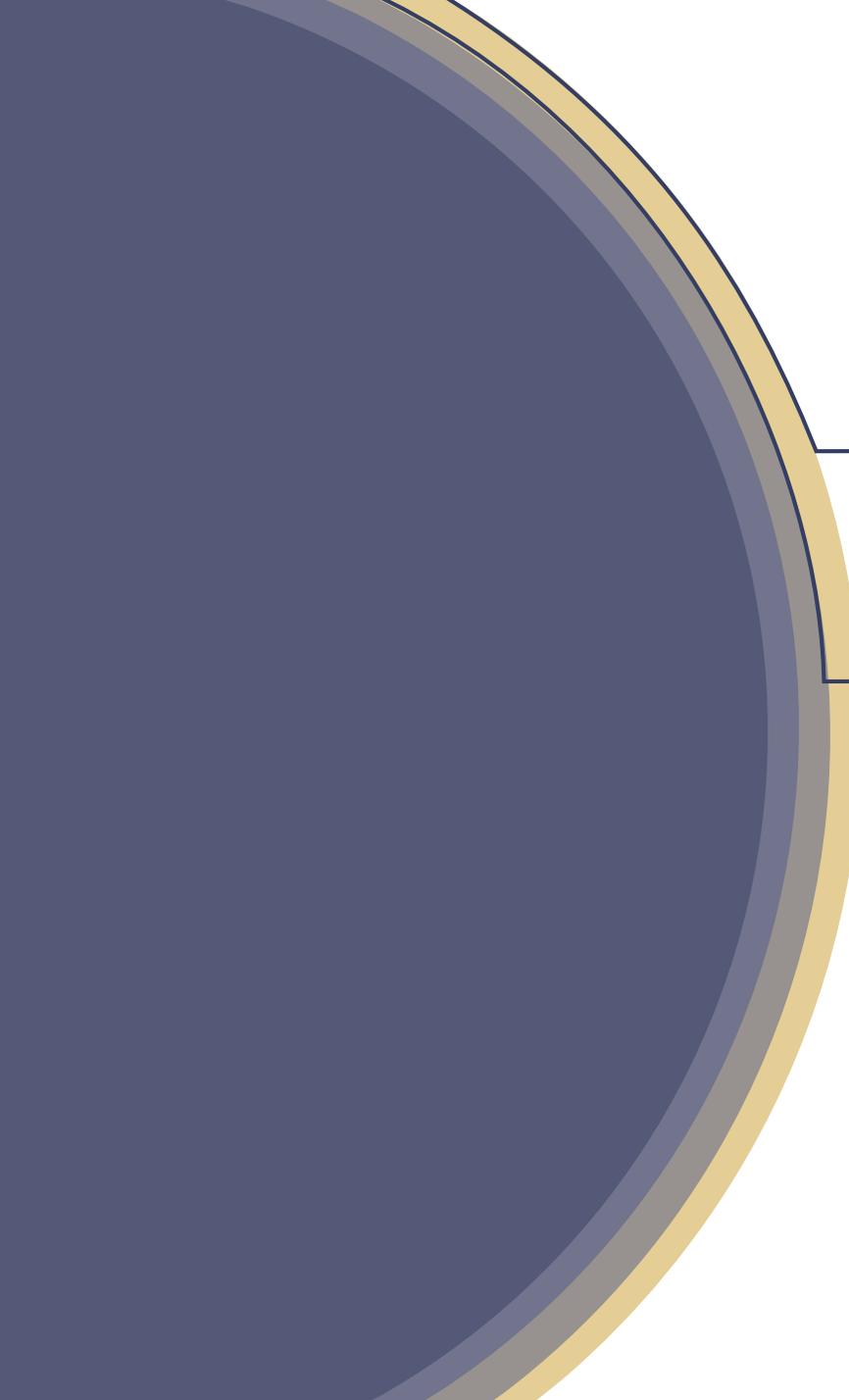
FORMATION



COACHING



SOMMAIRE

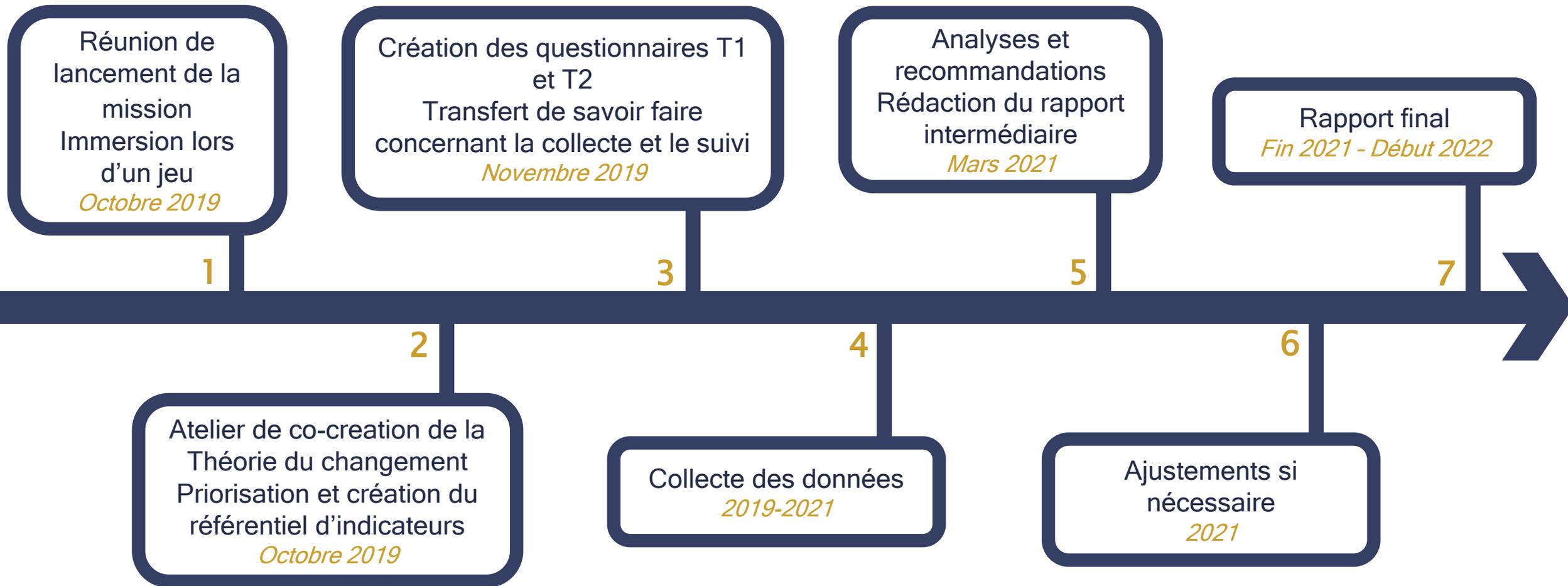


AVANT PROPOS

METHODOLOGIE

1. Le périmètre de l'évaluation
2. La méthode de l'évaluation
3. Les étapes de l'évaluation
4. Les limites de l'étude

1. Les étapes de l'évaluation



2. Le périmètre de l'évaluation

L'évaluation s'adresse à l'ensemble du **public participant au jeu Dilemme Entrepreneurs** à savoir :

- Les entrepreneurs, ou futurs entrepreneurs (ainsi que des personnes intéressées par l'entrepreneuriat sans pour autant avoir de projet en tête)
- Les animateurs ou futurs animateurs du jeu

NOTA BENE

L'évaluation est effectuée auprès des participants aux sessions de jeu connues par Dilemme Entrepreneurs. *Certaines sessions sont animées par des animateurs sans que l'information ne remonte à Dilemme.* La taille de population (i.e., la totalité des joueurs) n'a donc pas pu être estimée par Dilemme Entrepreneurs. La représentativité de l'échantillon actuel ne peut donc pas être contrôlée.

L'échantillon actuel (à mi-parcours de la collecte) est de 145 réponses.

Le taux de participants en QPV (cœur de cible du projet) sera estimé par Crésus sur la base des fiches de présence que les animateurs voudront bien remonter. Il n'est pas estimé au sein de l'enquête par questionnaire, les participants ignorant généralement eux-mêmes cette information.

3. La méthodologie

L'évaluation est menée **a posteriori auprès des participants au jeu Dilemme Entrepreneurs, à savoir juste après la session de jeu, ainsi que 3 mois après leur participation.**

La passation de deux questionnaires permet de suivre à moyen-terme l'évolution des bénéficiaires du jeu pour évaluer le passage à l'action sur différents points abordés lors du jeu.

Le premier questionnaire (T1) est administré à la fin du jeu par voie numérique ou papier

Le second questionnaire (T2) est envoyé par mail (recueillis lors des sessions de jeu) 3 mois plus tard.

T1
27 questions
*Dont 16 questions d'impact et 2 questions de performance.
Juste après le jeu.*

T2
15 questions
Dont 4 questions relatives au passage à l'action et à l'apport du jeu 3 mois après.

NOTA BENE

Le nombre de réponses obtenues à T2 - à date des analyses mi-parcours présentées dans le présent document - est trop faible (une douzaine de réponses) pour être analysé. Ces réponses seront intégrées aux analyses finales.

4. Les limites de l'étude

Attribution difficilement évaluable

L'absence de groupe témoin ne permet pas d'attribuer strictement tous les changements à la participation au jeu Dilemme Entrepreneurs.

Changement difficilement évaluable

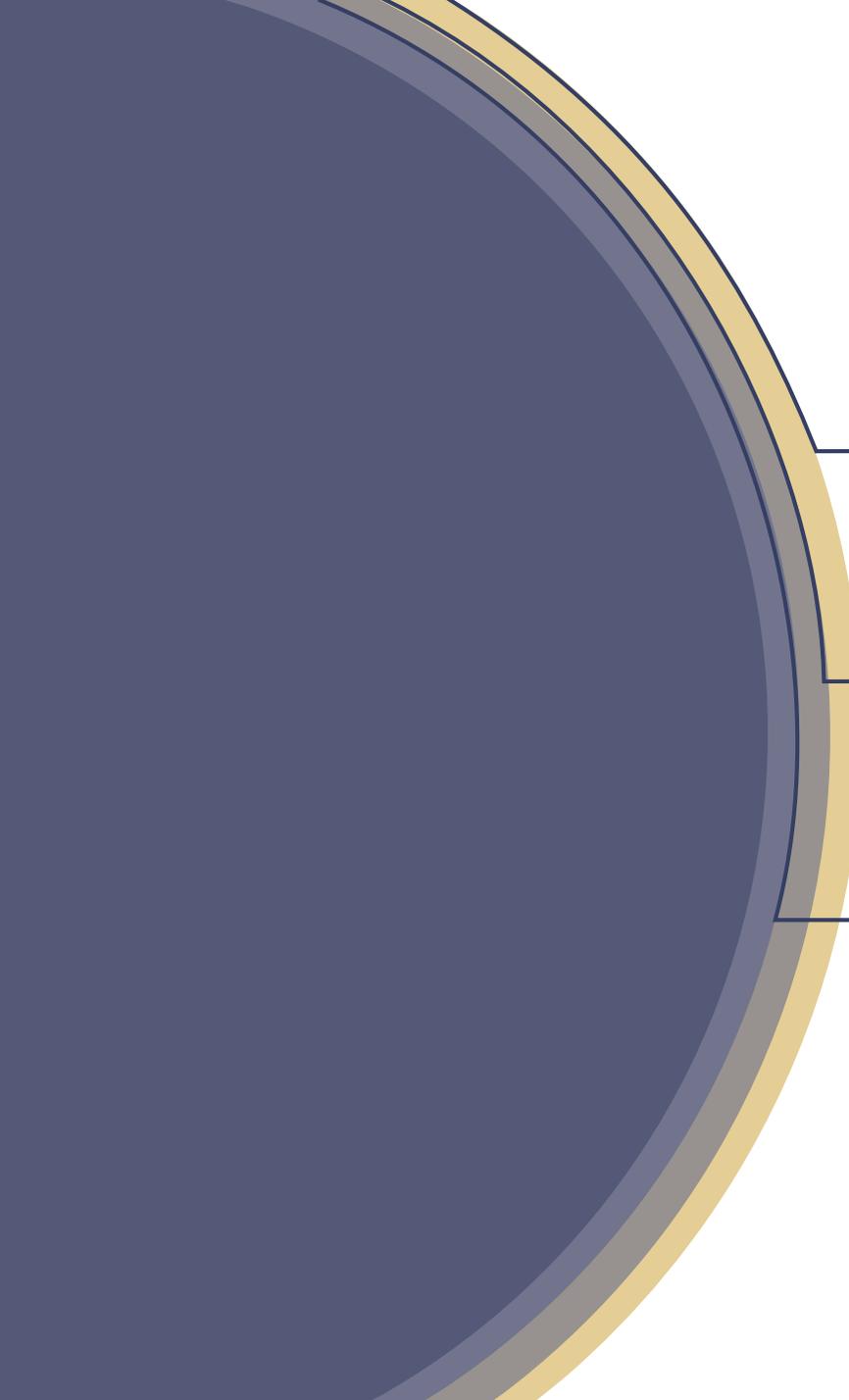
L'absence de questionnaire a priori ne permet pas de comparaison amont-aval, il faut donc se saisir des conclusions avec une certaine précaution.

Barrière de la langue

Certains répondants n'ont pas une parfaite maîtrise du français. Un seul indicateur est significativement corrélé au niveau de maîtrise de la langue française.

Ces limites sont réelles et doivent être prises en considération. Elles restent cependant assez communes et n'empêcheront pas de tirer des conclusions de cette étude.

SOMMAIRE



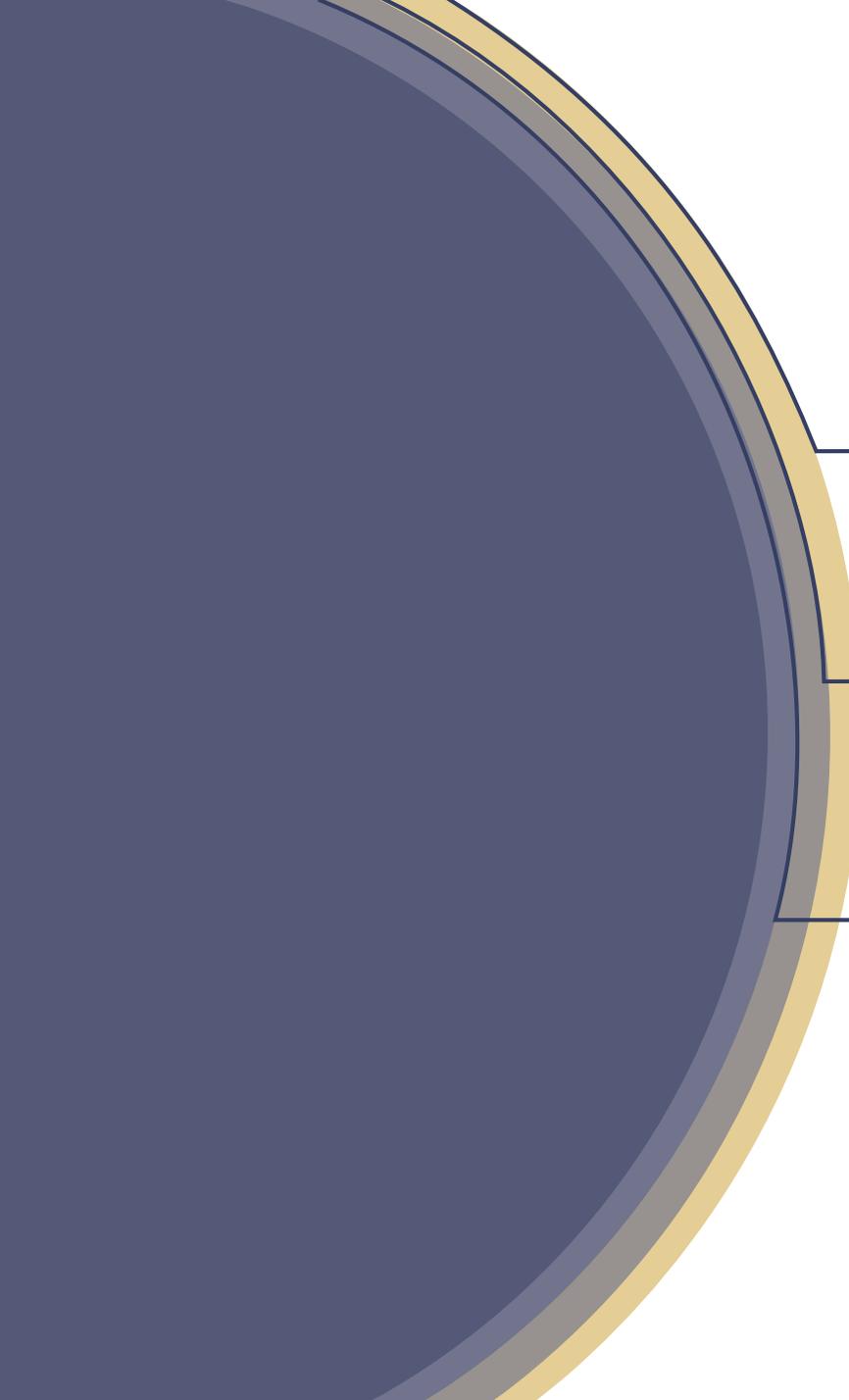
AVANT PROPOS

METHODOLOGIE

RESULTATS DE L'ETUDE

1. Qui sont les participants à Dilemme Entrepreneurs ?
2. Quels sont les impacts de Dilemme Entrepreneurs ?
3. Leur avis sur Dilemme Entrepreneurs

SOMMAIRE



AVANT PROPOS

METHODOLOGIE

RESULTATS DE L'ETUDE

1. Qui sont les participants à Dilemme Entrepreneurs ?
2. Quels sont les impacts de Dilemme Entrepreneurs ?
3. Leur avis sur Dilemme Entrepreneurs

1.1. Caractérisation socio-démographique

Statuts professionnels

Présentation des statuts professionnels* en pourcentage de l'effectif total (N=145)



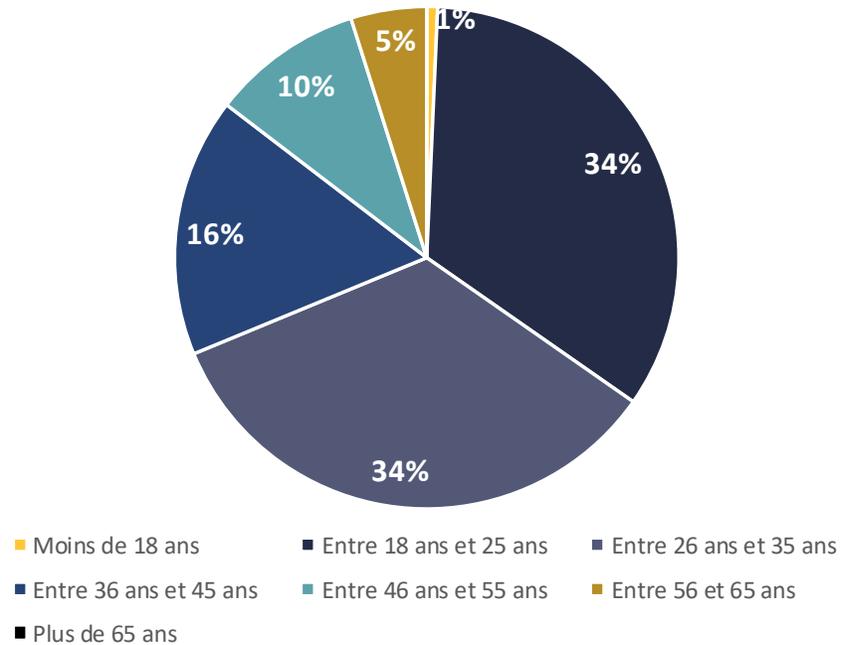
- **Plus d'un quart de l'effectif sont des salarié.e.s.** Nous verrons plus tard que la majorité des salarié.e.s sont des accompagnateurs ou futurs accompagnateurs.
- **Près d'un participant sur cinq est un.e étudiant.e,** une population qui n'est souvent pas encore sur le marché du travail, ou à peine entrée dedans. Ils se sentent donc moins concernés par l'entrepreneuriat et encore moins par l'accompagnement et la formation d'entrepreneurs.
- **Parmi l'effectif, on compte 22 statuts multiples, dont 9 sont des étudiant.e.s et 7 sont en recherche d'emploi** (ex : 4 Etudiant.e.s/Apprenti.e.s, 2 Etudiant.e.s/Micro-entrepreneur.e.s, 1 Etudiant.e en recherche d'emploi et 2 Etudiant.e/Salarié.e.).

*Statuts professionnels multiples conservés

1.1. Caractérisation socio-démographique

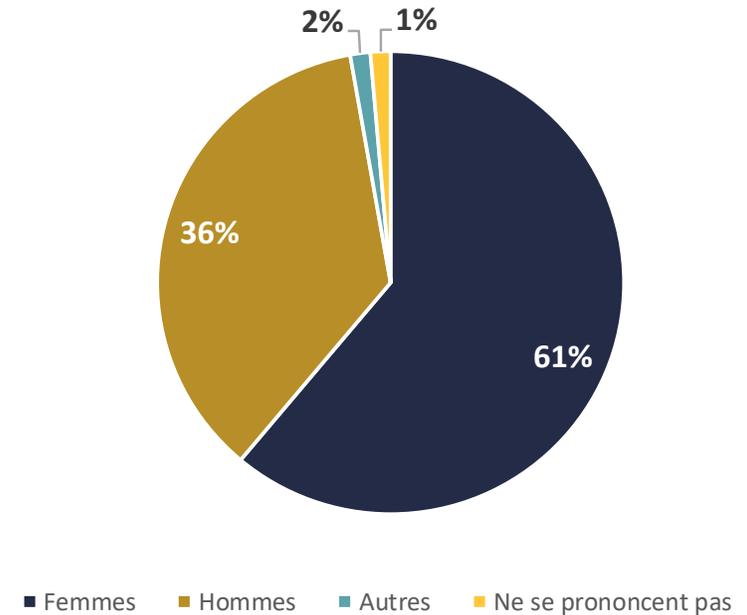
Âge et sexe

Répartition des participants en 6 classes d'âge (N=144)



- **Une population relativement jeune** : plus des deux tiers ont moins de 36 ans
- Peu de réponses dans les modalités aux extrémités de l'échelle : seul un participant a moins de 18 ans ; Aucun participant n'a plus de 65 ans

Répartition des participants en fonction du sexe (N=144)

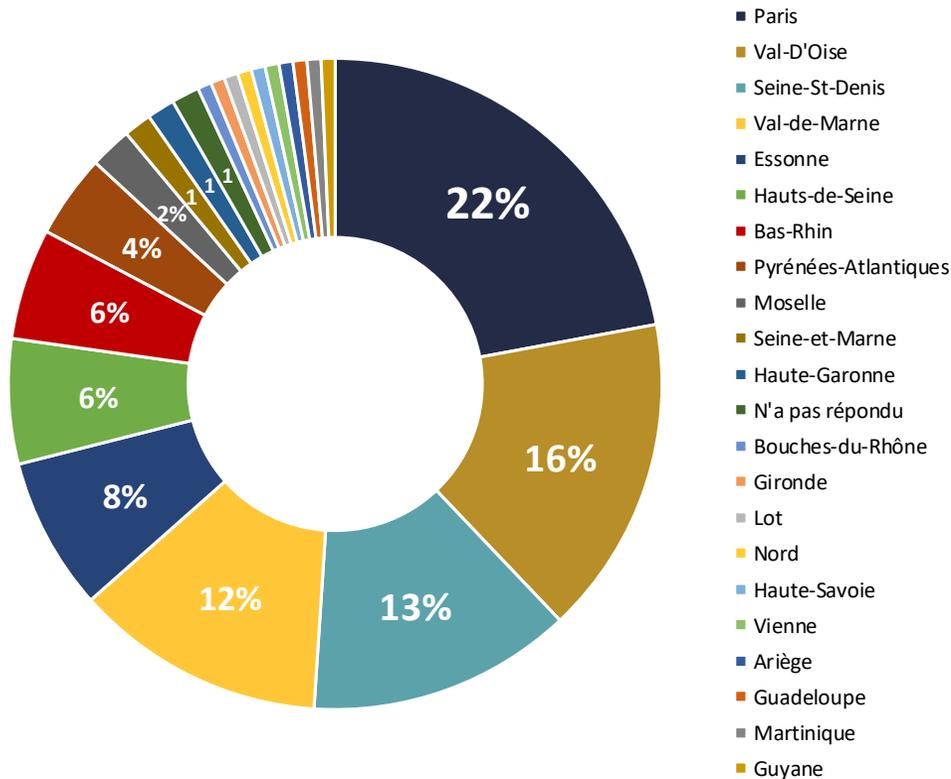


- **Une majorité de femmes a participé au jeu Dilemme Entrepreneurs**

1.1. Caractérisation socio-démographique

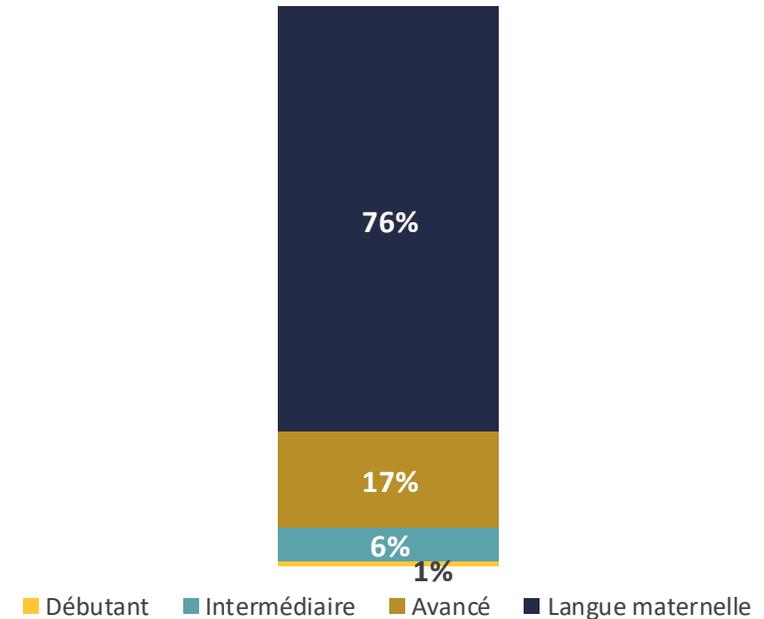
Département et niveau de langue

Répartition des participants par département (N=145)



- **78% des participants viennent d'Île-de-France**

Répartition des participants par niveau de maîtrise de la langue française (N=144)

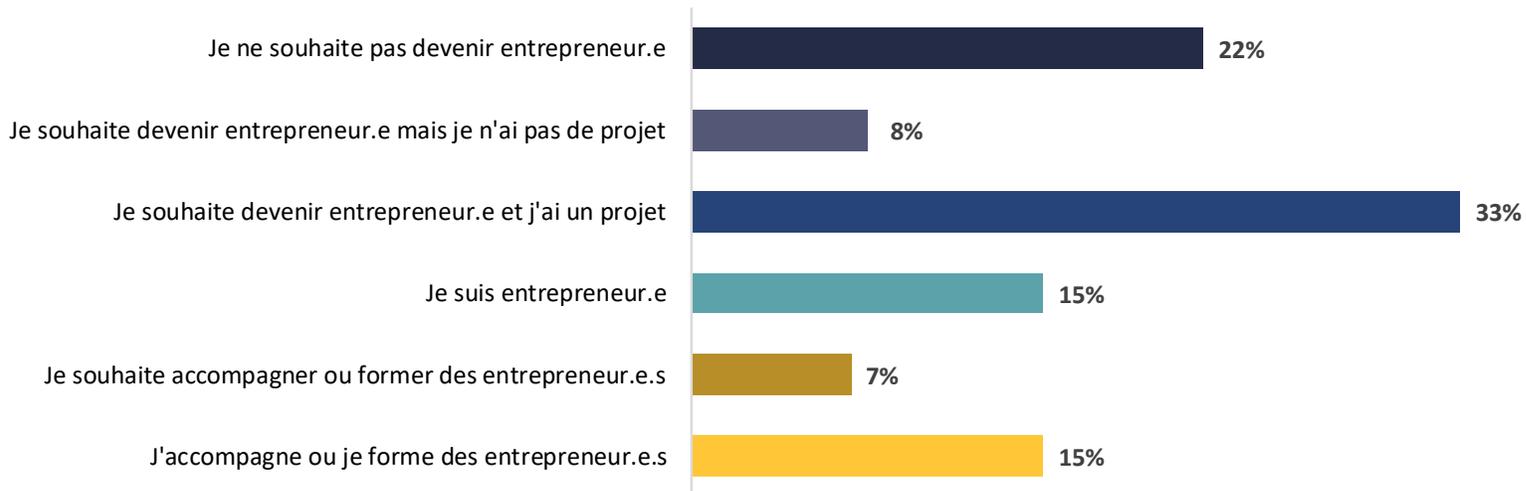


- **Pour un quart des participants, le français n'est pas la langue maternelle** (cette information sera croisée ultérieurement avec d'autres éléments de l'analyse);
- Bien que le taux de QPV ne soit pas contrôlable, cette observation reste cohérente avec le fait que 25% des résidents QPV en IDF sont de nationalité étrangère (Insee Analyses Ile-de-France, n°57, 2017).

1.2. Profil entrepreneurial

L'intérêt pour l'entrepreneuriat des participants

Répartition des participants en fonction de l'intérêt pour l'entrepreneuriat (N=145)



- La **grande majorité** des participants (78%) a un **intérêt** (plus ou moins élevé) **pour l'entrepreneuriat**
- Près de la moitié sont entrepreneur.e.s ou ont un projet
- **22% d'entre eux.elles accompagnent** et/ou forment des entrepreneur.e.s ou bien souhaitent le faire

A partir de cette variable, il a été décidé de créer 2 nouvelles variables :

le type d'intérêt entrepreneurial et **le niveau d'intérêt entrepreneurial**

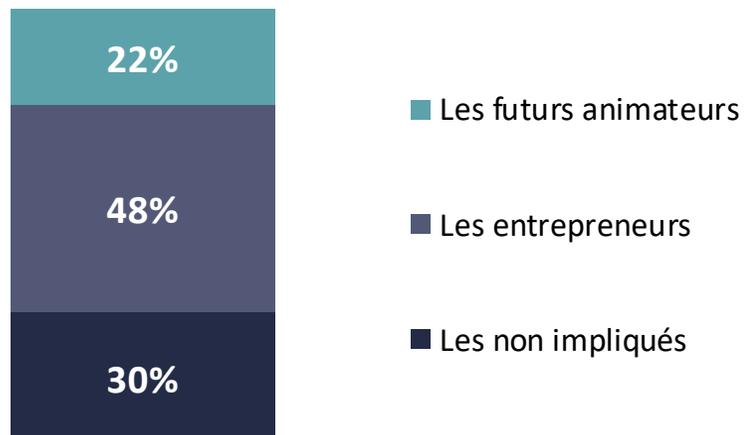
1.2. Profil entrepreneurial

L'intérêt pour l'entrepreneuriat des participants : type et niveau

Création de la variable « **Type d'intérêt entrepreneurial** » : trois profils :

- « **Les non impliqués** » = « Je ne souhaite pas devenir entrepreneur » ou « Je souhaite devenir entrepreneur mais je n'ai pas de projet »
- « **Les entrepreneurs** » = « Je souhaite devenir entrepreneur et j'ai un projet » ou « Je suis entrepreneur »
- « **Les futurs animateurs** » = « Je souhaite accompagner ou former des entrepreneurs » ou « J'accompagne ou je forme des entrepreneurs »

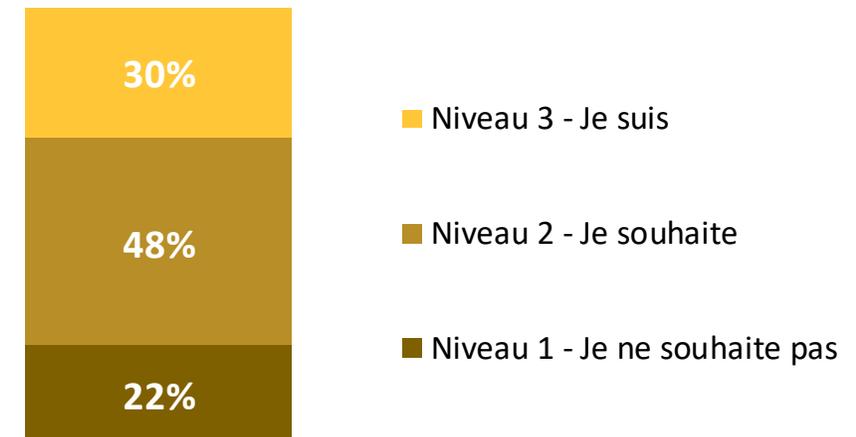
Répartition des participant.e.s selon le **type** d'intérêt entrepreneurial (N=145)



Création de la variable « **Niveau d'intérêt entrepreneurial** » : trois profils :

- « **Niveau 1 – je ne souhaite pas** » = « Je ne souhaite pas devenir entrepreneur »
- « **Niveau 2 – je souhaite** » = « Je souhaite devenir entrepreneur mais je n'ai pas de projet » ou « Je souhaite devenir entrepreneur et j'ai un projet » ou « Je souhaite accompagner ou former des entrepreneurs »
- « **Niveau 3 – je suis** » = « Je suis entrepreneur » ou « J'accompagne ou je forme des entrepreneurs »

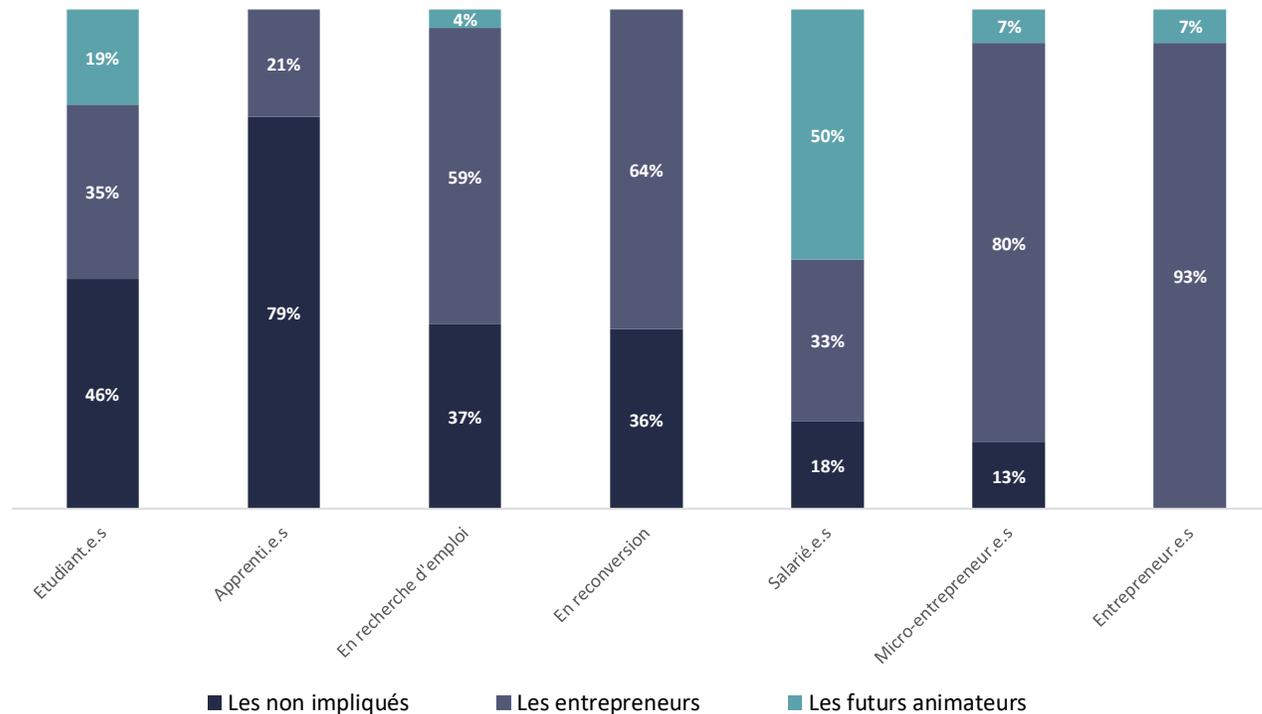
Répartition des participant.e.s selon le **niveau** d'intérêt entrepreneurial (N=145)



1.2. Profil entrepreneurial

Type d'intérêt entrepreneurial et situation professionnelle

Répartition des **types d'intérêt entrepreneurial** selon les statuts professionnels par rapport au total des participant.e.s (cas dans lesquels le type d'intérêt est corrélé à la situation professionnelle) (N = 145)



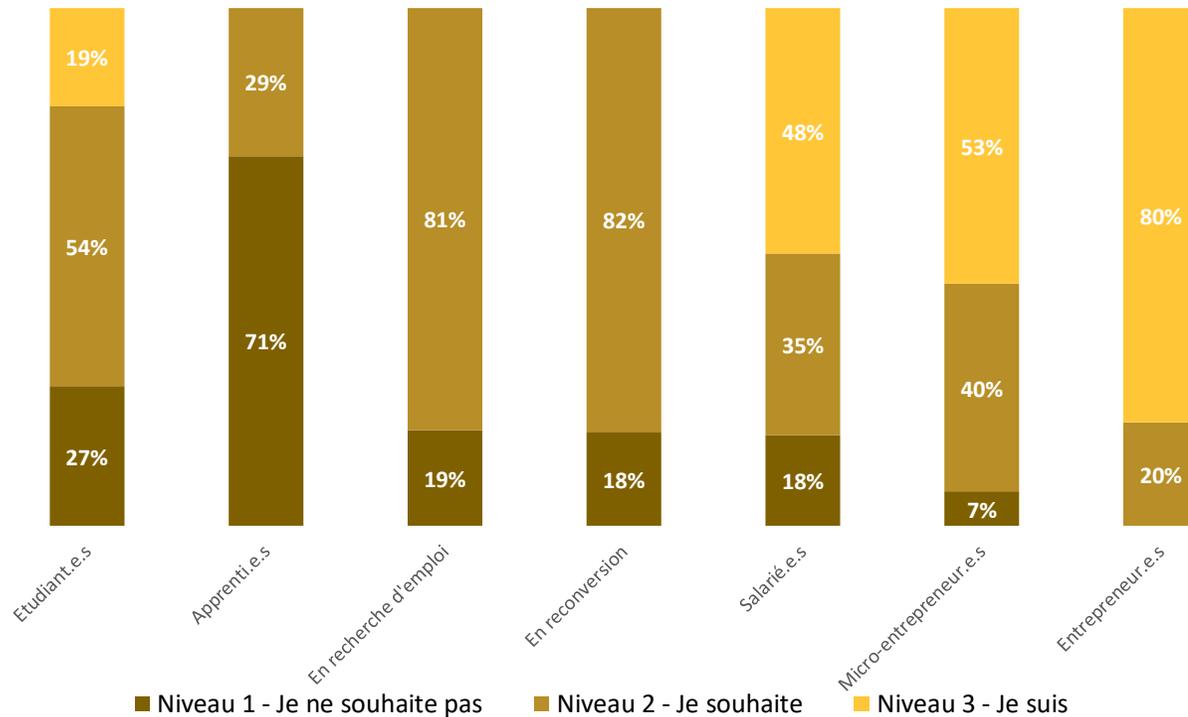
- Sur les 7 statuts professionnels, la relation entre situation professionnelle et type d'intérêt entrepreneurial est significative pour 5 d'entre eux (test de χ^2 , $p < .05$). Ainsi :

- La grande majorité des participants apprenti.e.s ne sont pas impliqués dans l'entrepreneuriat (ça ne les intéresse pas, ou alors ils sont intéressés mais n'ont pas de projet).
- Chez les personnes en recherche d'emploi, plus de la moitié ont la volonté de devenir entrepreneur.e, et très peu envisagent l'accompagnement à l'entrepreneuriat.
- Enfin, la moitié des salarié.e.s disent être ou vouloir devenir accompagnateur.rice.s.

1.2. Profil entrepreneurial

Niveau d'intérêt entrepreneurial et situation professionnelle

Répartition des **niveaux d'intérêt entrepreneurial** selon les statuts professionnels par rapport au total des participants (cas dans lesquels le niveau d'intérêt est corrélé à la situation professionnelle) (N = 145)



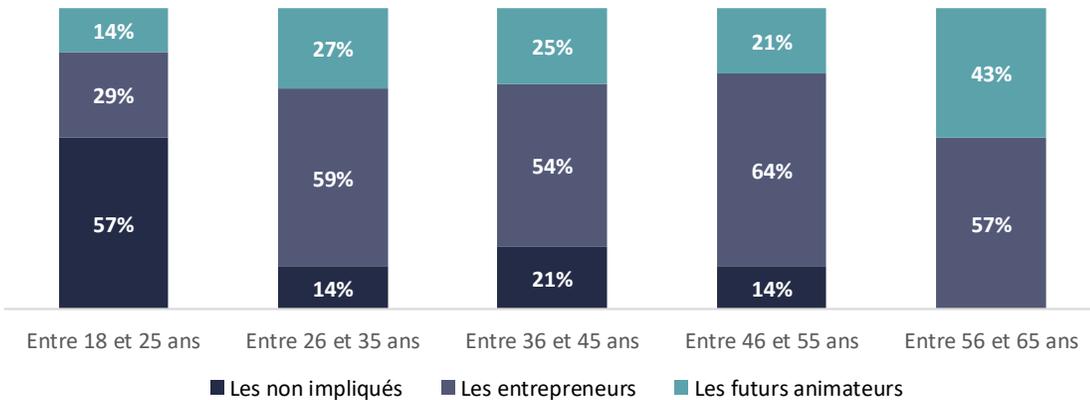
- Sur les 7 statuts professionnels, la relation entre type de statut et niveau d'intérêt entrepreneurial est significative pour 6 d'entre eux (test de χ^2 , $p < .05$). Ainsi :

- Le seul résultat inattendu est que la plupart des participants apprenti.e.s ne sont ni intéressés par l'entrepreneuriat ni par l'accompagnement (à confirmer sur une plus grande population).
- Les autres résultats restent logiques : les personnes en recherche d'emploi et en reconversion sont au Niveau 2 – Je souhaite : la grande majorité a le désir de s'investir dans le cadre de l'entrepreneuriat. La majorité des salarié.e.s, micro-entrepreneur.e.s et entrepreneur.e.s quant à eux sont au stade le plus élevé (« Niveau 3 – Je suis »).

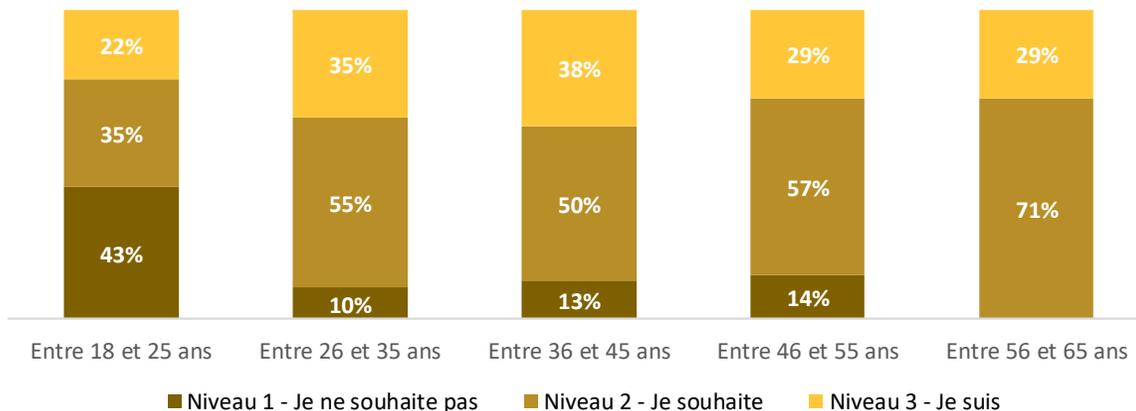
1.2. Profil entrepreneurial

Type d'intérêt et niveau d'intérêt entrepreneurial et âge

Répartition des **types d'intérêt** entrepreneurial selon la tranche d'âge par rapport au total des participants



Répartition des **niveaux d'intérêt** entrepreneurial selon la tranche d'âge par rapport au total des participants



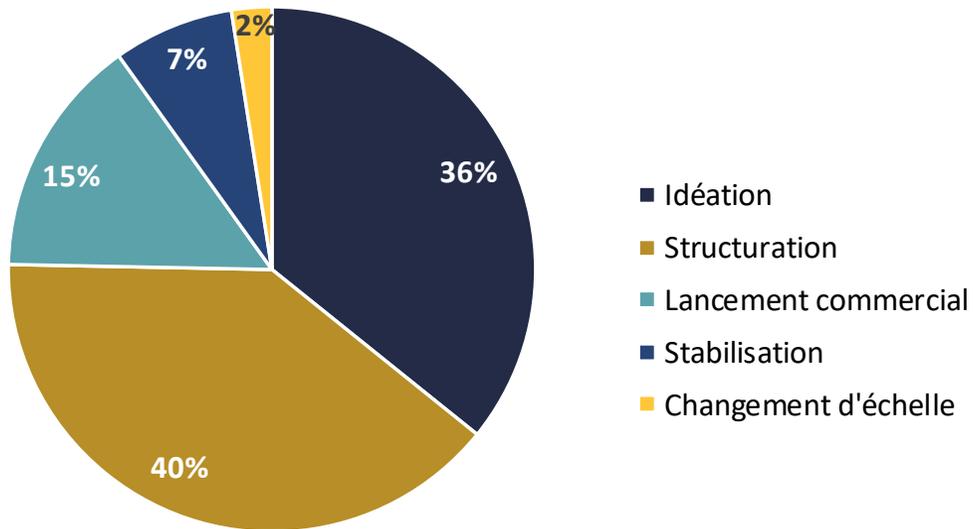
- La relation entre l'âge des joueurs et le type d'intérêt entrepreneurial est **significative** (test de Spearman, $p < .001$). Il en est de même avec le **niveau d'intérêt entrepreneurial** (test de Spearman, $p < .01$). Dans l'ensemble les résultats montrent que :

- **Chez les 18-25 ans, plus de la moitié d'entre eux ne sont pas impliqués dans l'entrepreneuriat.** Cela peut s'expliquer par leur jeune âge et leur entrée nouvelle sur le marché du travail, et donc leur faible connaissance de l'entrepreneuriat.
- **Entre 26 et 55 ans, les tendances des 3 tranches d'âge suivent une logique semblable :** plus de la moitié sont des entrepreneurs ou ont un projet concret. Ils se situent à un stade intermédiaire puisque majoritairement au niveau « 2 – Je souhaite »
- **Enfin, chez les 56-65 ans, près de la moitié sont animateurs ou souhaitent le devenir,** et aucune participant se dit non impliqué dans l'entrepreneuriat. En proportion par tranche d'âge, ce sont les 56-65 ans qui sont les plus enclins à devenir accompagnateurs.

1.2. Profil entrepreneurial

Les états d'avancement des projets entrepreneuriaux

Répartition des participant.e.s en fonction des différents niveaux d'avancement des projets entrepreneuriaux (N=81*)



N.B. Pour les 3 répondant.e.s à stade d'avancement multiple (ex : à la fois Idéation et Structuration; Lancement commercial et Stabilisation), il a été décidé de garder le niveau le plus avancé.

A T1, la majorité des projets entrepreneuriaux en sont toujours aux premières phases de développement.

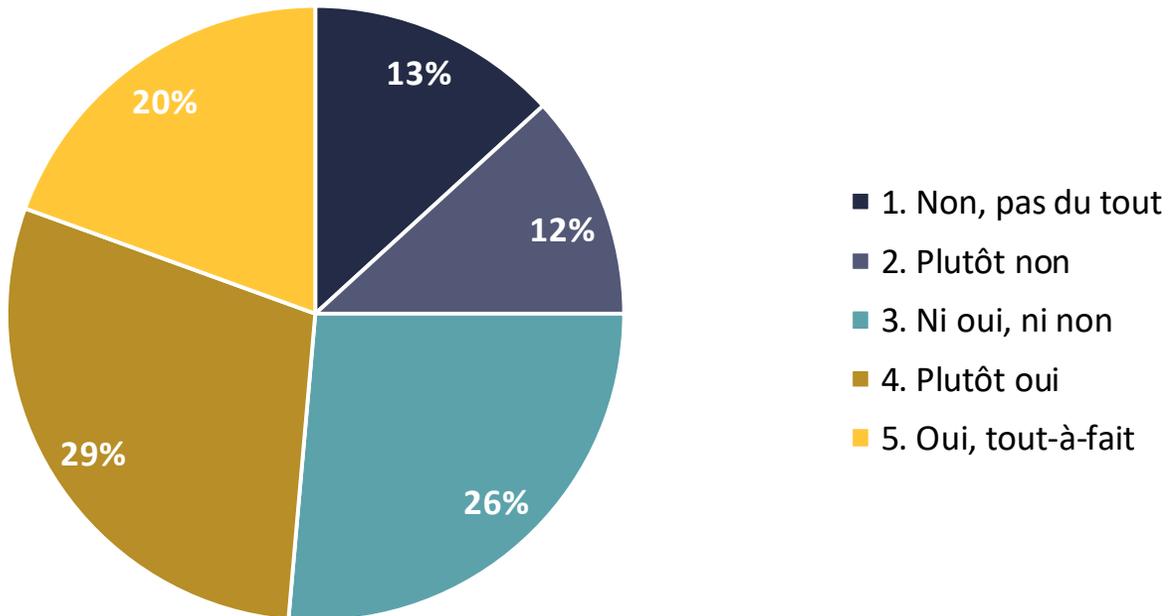
- En effet, chez les participants ayant conçu leur projet entrepreneurial, plus des trois quarts en sont aux deux premiers stades, l'idéation et la structuration.

Chez les répondants **entrepreneur.e.s** ou **souhaitant devenir entrepreneur.e** et ayant un projet, **21%** d'entre eux ont déjà ouvert un **compte bancaire dédié** à leur activité entrepreneuriale.

1.2. Profil entrepreneurial

Confiance générale dans la capacité à être entrepreneur.e

Répartition des participant.e.s selon le niveau de confiance générale (N=144)
Réponses à la question "Globalement, avez-vous toujours eu confiance en votre capacité à être entrepreneur?"



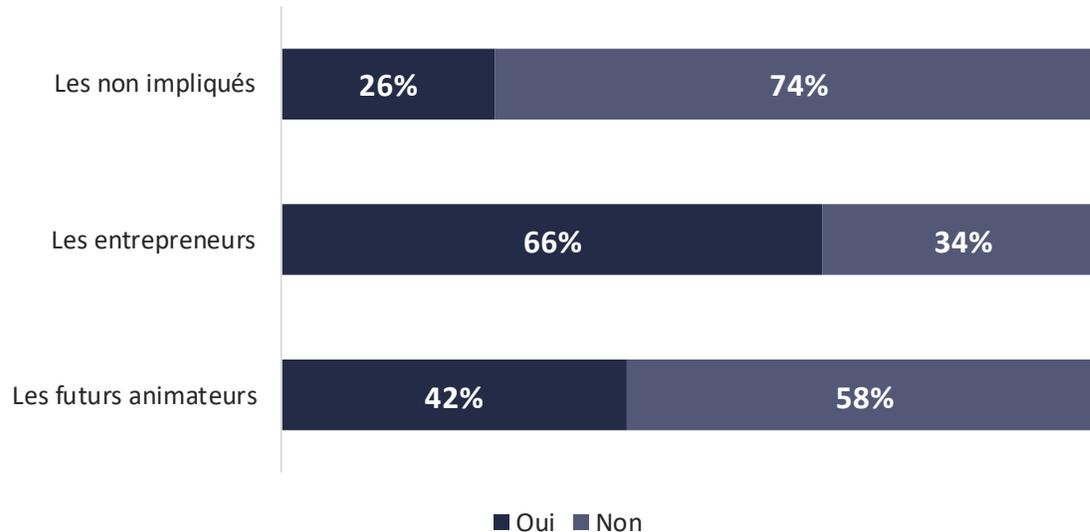
- **A T1, la moitié des participants ont confiance en leur capacité à être entrepreneur.e** (participants ayant répondu « Plutôt oui » ou « Oui, tout-à-fait » à la question).
- Seuls 25% disent ne pas avoir confiance (participants ayant répondu « Non, pas du tout » ou « Plutôt non » à la question).

Cette variable a été croisée avec d'autres variables : le type et le niveau d'intérêt entrepreneurial, le sexe et l'âge. Aucune corrélation n'a été détectée avec l'âge et le sexe cependant.

1.2. Profil entrepreneurial

Confiance générale et type d'intérêt entrepreneurial

Avez-vous toujours eu confiance dans votre capacité à devenir entrepreneur.e ? Répartition selon le **type d'intérêt** entrepreneurial (N = 144)

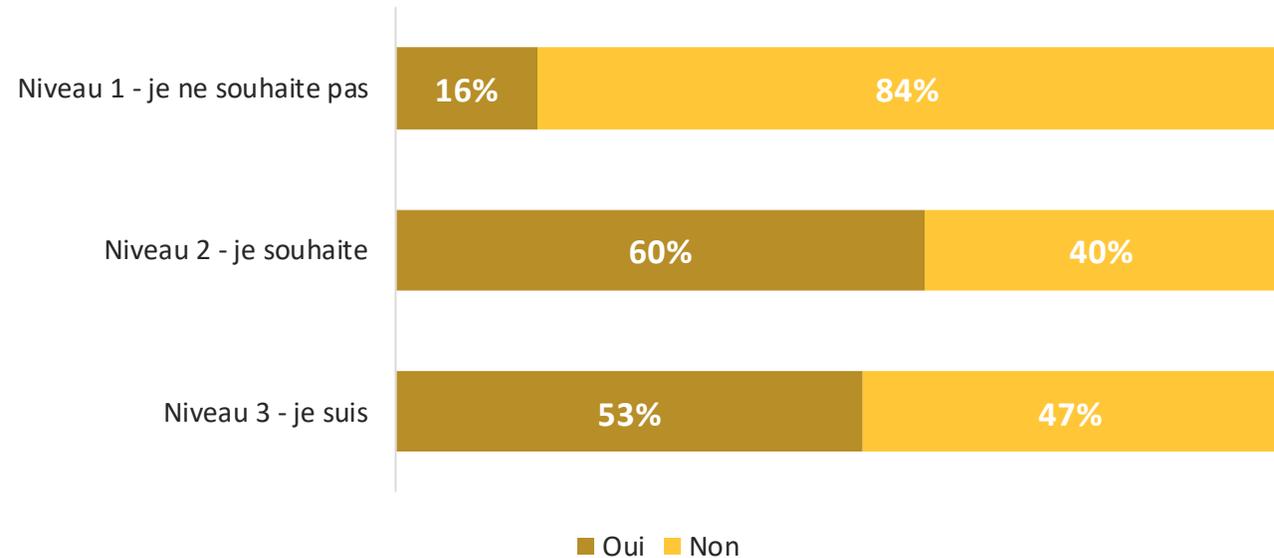


- La relation entre confiance générale et type d'intérêt entrepreneurial est **significative** (ANOVA, $p < .01$) :
 - Au sein de la **population « non impliquée »** dans l'entrepreneuriat, **seul un quart a confiance en ses capacités à être entrepreneur.e**. Le désintérêt pour l'entrepreneuriat peut provenir en partie d'un manque de confiance personnel chez les participants. Le manque de confiance peut également s'expliquer par le manque de questionnement sur le sujet chez des personnes qui ne se sont jamais intéressées à l'entrepreneuriat. Il sera intéressant d'identifier si leur niveau de confiance a par la suite augmenté.
 - De façon logique et encourageante, **deux tiers des « entrepreneurs » en revanche répondent favorablement à la question** sur leur capacité à être entrepreneur, et c'est sans doute un élément essentiel de leur démarche entrepreneuriale.
 - Enfin, chez les « futurs animateurs », **plus de 40% d'entre eux répondent favorablement à la question.**

1.2. Profil entrepreneurial

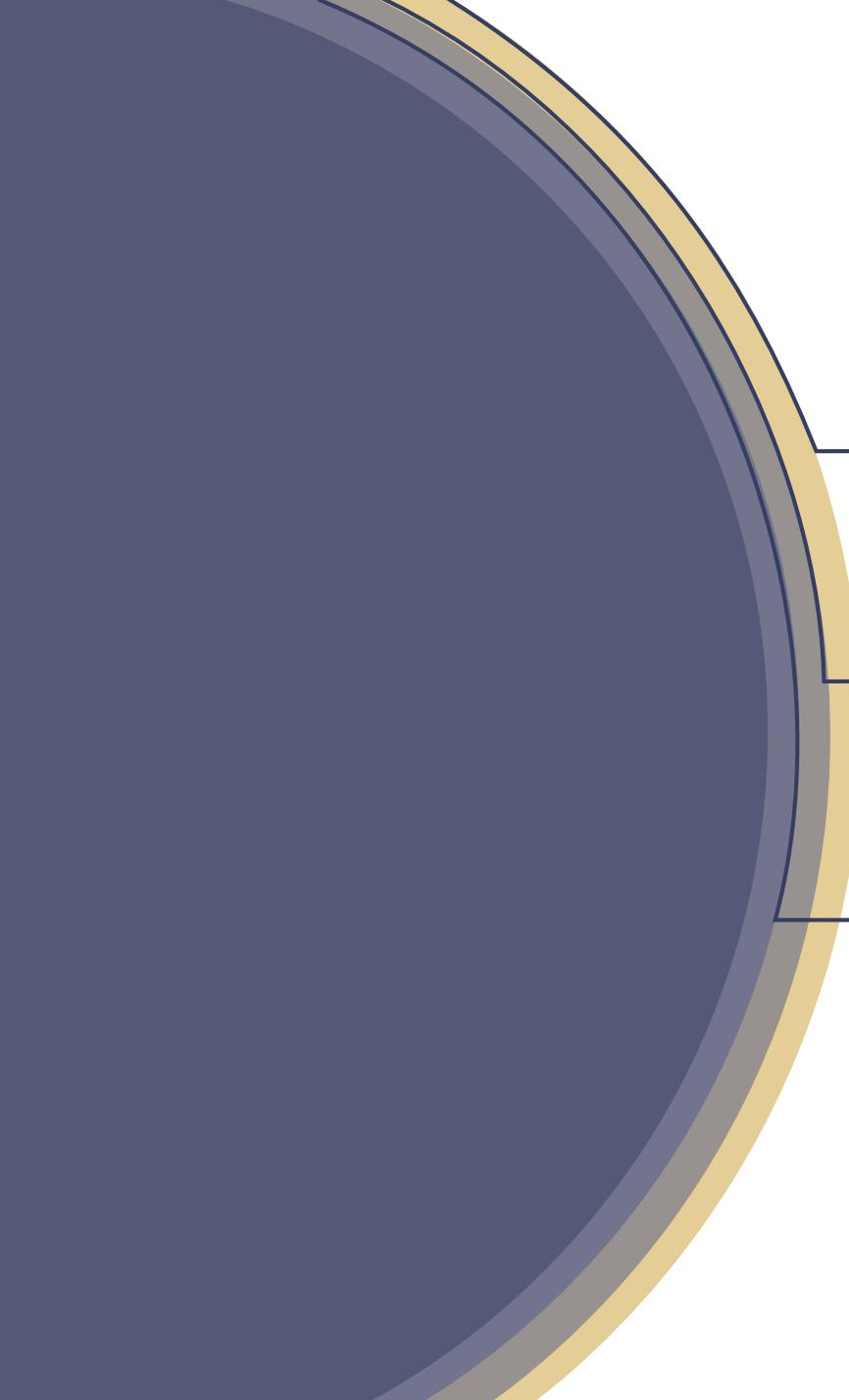
Confiance générale et niveau d'intérêt entrepreneurial

Avez-vous toujours eu confiance dans votre capacité à devenir entrepreneur.e ? Répartition selon le **niveau d'intérêt** entrepreneurial (N = 144)



- La relation entre confiance générale et niveau d'intérêt entrepreneurial est **significative** (ANOVA, $p < .001$).
- Chez les participants qui ne souhaitent devenir ni entrepreneur.e ni accompagnateur.rice, la majorité ne répondent pas favorablement à la question sur leur confiance dans la capacité à être entrepreneur. Le chiffre est plus élevé que dans le croisement avec le type d'intérêt car il exclue ici les personnes souhaitant devenir entrepreneur mais n'ayant pas de projet.
- De façon intéressante, ceux qui *souhaitent* devenir entrepreneur.e ou accompagnateur.rice déclarent avoir plus confiance que ceux qui *le sont déjà*.

SOMMAIRE



AVANT PROPOS

METHODOLOGIE

RESULTATS DE L'ETUDE

1. Qui sont les participants à Dilemme Entrepreneurs ?
2. Quels sont les impacts de Dilemme Entrepreneurs ?
3. Leur avis sur Dilemme Entrepreneurs

2.1. Les connaissances relatives à l'activité entrepreneuriale

Les participants connaissent-ils mieux la différence entre chiffre d'affaire et bénéfice ?

Acquisition de connaissances quant à la différence entre chiffre d'affaire et bénéfice (N = 144)

59%

12%

29%

- Non concerné.e
- Pas d'évolution des connaissances
- Evolution des connaissances

- Moins d'un tiers des participants considèrent mieux connaître la différence entre chiffre d'affaire et bénéfice. La majorité affirme déjà connaître cette différence et ne pas être concernée par la question
- Aucune relation significative n'a été observée entre l'évolution des connaissances en terme de différence chiffre d'affaire / bénéfice et le niveau de maîtrise du français, l'intérêt entrepreneurial ou l'état d'avancement du projet entrepreneurial

Les participants connaissent-ils mieux l'importance de calculer le montant du matelas de trésorerie ?

Acquisition de connaissances quant à l'importance de calculer le montant du matelas de trésorerie (N = 145)

18%

17%

65%

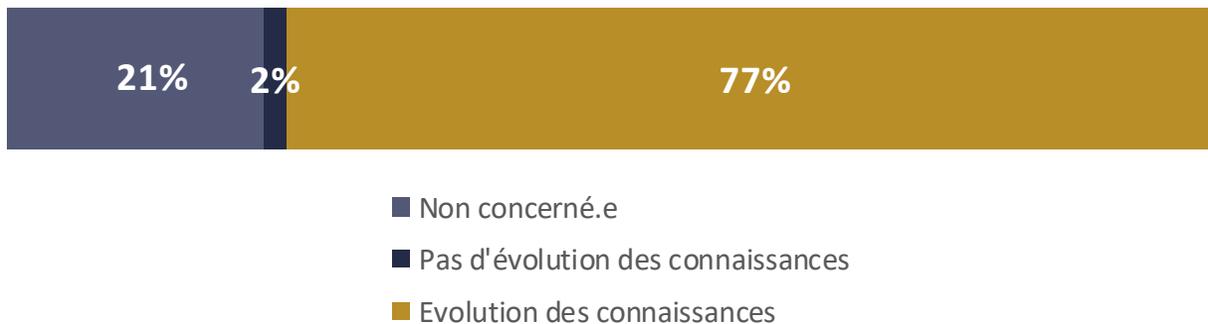
- Non concerné.e
- Pas d'évolution des connaissances
- Evolution des connaissances

- Les analyses montrent qu'il existe une **relation significative entre l'évolution des connaissances en matière de calcul du montant du matelas de trésorerie et le type d'intérêt entrepreneurial** (ANOVA, $p < .05$). En effet, **les entrepreneur.e.s répondent davantage non** à la question sur l'évolution de leurs connaissances à ce sujet. Cela s'explique sans doute par le fait qu'ils maîtrisent déjà ce sujet et ont moins appris que les autres participants. Aucune autre relation n'a été observée.

2.1. Les connaissances relatives à l'activité entrepreneuriale

Les participants connaissent-ils mieux l'importance de la séparation entre caisse professionnelle et caisse personnelle ?

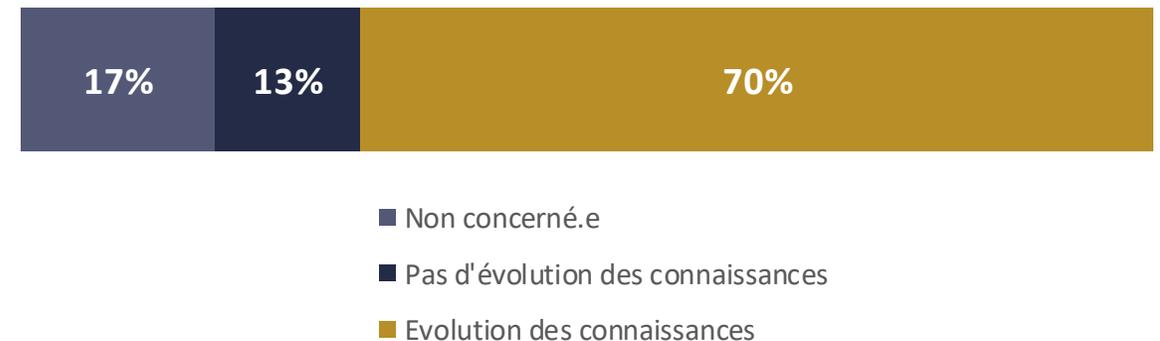
Acquisition de connaissances quant à l'importance de séparer caisse professionnelle et caisse personnelle (N = 145)



- Une grande majorité des participants semble avoir été sensibilisée à l'importance de la séparation entre caisse professionnelle et caisse personnelle.
- Les analyses montrent une **relation tendancielle entre l'évolution de la connaissance de l'importance de la séparation entre caisses professionnelle et personnelle et le niveau d'intérêt entrepreneurial** (ANOVA, $p < .1$). Ainsi, **les individus qui souhaitent devenir entrepreneur.e ou accompagnateur.rice** répondent très favorablement à la question (5/6 d'entre eux ont répondu « *Oui, tout à fait* »). Aucune autre relation n'a été observée.

Les participants comprennent-ils mieux l'intérêt de rejoindre une structure ou un réseau d'accompagnement ?

Acquisition de connaissances quant à l'intérêt de rejoindre une structure ou un réseau d'accompagnement (N=145)



- Concernant l'intérêt de rejoindre une structure ou un réseau d'accompagnement, une fois encore la majorité des joueurs a bien été sensibilisée.
- Les analyses ne montrent aucune relation entre l'évolution des connaissances relatives à l'intérêt de rejoindre une structure ou un réseau d'accompagnement et les caractéristiques individuelles et entrepreneuriales que sont le niveau de maîtrise du français, l'intérêt entrepreneurial et l'état d'avancement du projet entrepreneurial.

2.1. Les connaissances relatives à l'activité entrepreneuriale

Les participants ont-ils acquis **de nouvelles connaissances en stratégie commerciale** ?

Acquisition de connaissances en stratégie commerciale (N = 144)



- Non concerné.e
- Pas d'évolution des connaissances
- Evolution des connaissances

- Les analyses montrent qu'il existe une **relation significative entre l'évolution des connaissances en stratégie commerciale et le niveau de langue** (ANOVA, $p < .05$). En effet, plus le niveau de français des répondants est faible, plus les répondants estiment avoir acquis de nouvelles connaissances. Ce résultat sera discuté en conclusion.
- Les analyses montrent également un **lien significatif avec le niveau entrepreneurial** (ANOVA, $p < .05$) : les participants qui sont déjà entrepreneur.e.s ou accompagnateur.rice.s pensent en moyenne moins avoir gagné en connaissances en stratégie commerciale que les autres.

Les participants ont-ils acquis **de nouvelles connaissances en marketing** ?

Acquisition de connaissances en marketing (N = 144)



- Non concerné.e
- Pas d'évolution des connaissances
- Evolution des connaissances

- Les analyses montrent qu'il existe une **relation significative entre l'évolution des connaissances en marketing et le niveau d'intérêt entrepreneurial** (ANOVA, $p < .05$). Ainsi, les participants qui ont répondu « Je suis » ont relativement moins acquis de connaissances que les autres. Une nouvelle fois, cela s'explique sans doute par le fait qu'ils sont déjà entrepreneurs ou accompagnateurs et ont déjà des connaissances en marketing.
- En revanche, aucune relation significative n'a été révélée entre l'évolution des connaissances en marketing et le niveau de maîtrise du français, le type d'intérêt entrepreneurial ainsi que l'état d'avancement du projet entrepreneurial.

2.1. Les connaissances relatives à l'activité entrepreneuriale

Les participants savent-ils mieux à qui s'adresser en cas de grandes difficultés financières pouvant causer une cessation d'activité ?

Les participants savent-ils mieux à qui s'adresser en cas de grandes difficultés financières pouvant causer une cessation d'activité? (N = 145)

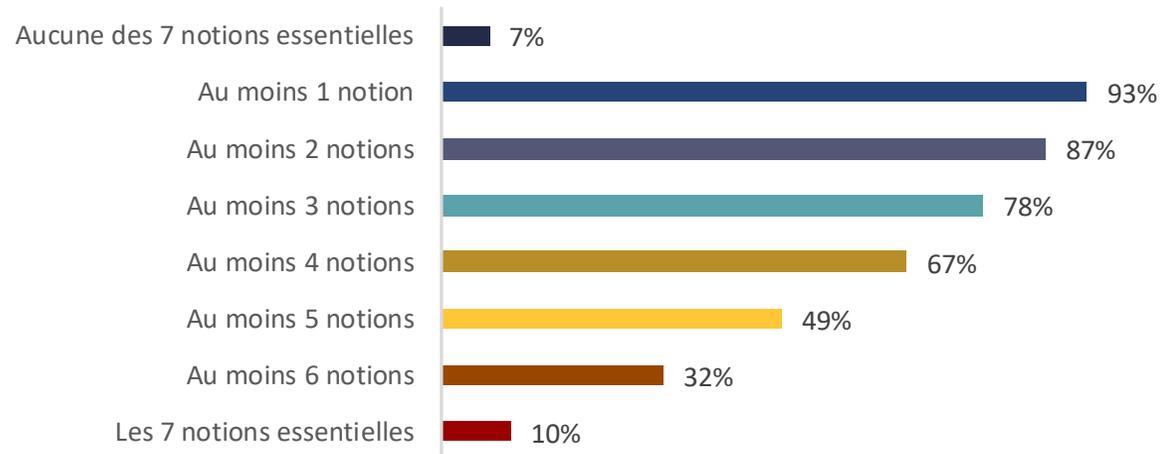


- Non concerné.e
- Pas d'évolution des connaissances
- Evolution des connaissances

- Les analyses montrent une **relation tendancielle entre l'évolution de la connaissance relative à cette variable et le niveau d'intérêt entrepreneurial** (ANOVA, $p < .10$). Les participants qui sont déjà entrepreneurs ou accompagnateurs ont relativement moins vu leurs connaissances de ce sujet évoluer, probablement parce qu'elles étaient déjà plus solides que chez les autres groupes.
- Une autre relation tendancielle s'observe entre l'évolution de la connaissance relative de « à qui s'adresser en cas de difficultés financières » et l'état d'avancement du projet entrepreneurial (ANOVA, $p < .10$). Contrairement aux autres, la majorité des participants dont le projet entrepreneurial est en phase de stabilisation a répondu négativement à la question.
- Aucune autre relation n'a été observée.

2.1. Les connaissances relatives à l'activité entrepreneuriale

Répartition des participants selon le nombre de Notions Essentielles sur lesquelles ils ont développé des connaissances grâce à Dilemme Entrepreneur (N = 144)



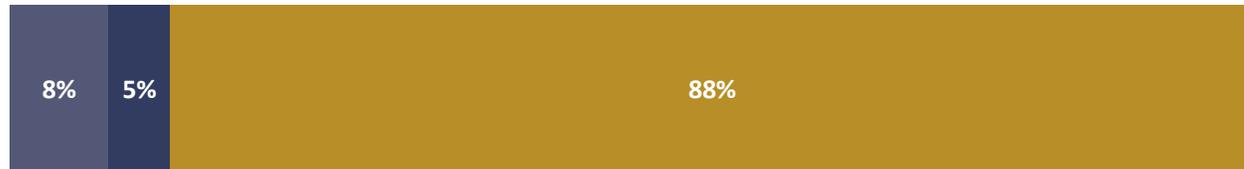
- En résumé, les sept Notions Essentielles relatives à l'activité entrepreneuriale identifiées par Dilemme Entrepreneur ont été mesurées dans le cadre de cette étude. La totalité d'entre elles ne peuvent pas forcément être travaillées et approfondies au cours d'un même jeu.
- Deux résultats sont notables:
 - **93% des participants ont développé des connaissances sur au moins une des sept Notions Essentielles sur l'entrepreneuriat**
 - **La moitié des participants ont développé des connaissances sur au moins cinq des sept Notions Essentielles**

2.2. La connaissance de soi et de la vie d'un entrepreneur

2.2. La connaissance de soi et de la vie d'un entrepreneur

Vision de ce qu'un.e entrepreneur.e doit anticiper

Répartition des participants selon leur vision de ce qu'un.e entrepreneur.e doit anticiper (N = 145)



■ Non concerné.e

■ Pas de vision plus claire grâce à Dilemme Entrepreneur

■ Vision plus claire grâce à Dilemme Entrepreneur

- Près de 9 joueurs sur 10 estiment avoir une vision plus claire de ce qu'un.e entrepreneur.e doit anticiper grâce à Dilemme Entrepreneurs.
- Cette meilleure compréhension de la vie d'entrepreneur ne varie pas en fonction du type d'intérêt entrepreneurial (ANOVA, ns).
- En revanche, une relation tendancielle est observée avec le niveau d'intérêt pour l'entrepreneuriat (ANOVA, $p < .10$). Il faudra attendre les résultats finaux avant de conclure, mais il semble que **chez les personnes ayant le niveau d'intérêt le plus abouti** (« je suis » et non pas « je souhaite » ou « je ne souhaite pas »), **Dilemme Entrepreneurs a moins eu de rôle de clarification** de ce qu'un entrepreneur doit anticiper. Cela peut s'expliquer par le fait que ces participants sont déjà concrètement inscrits dans une démarche entrepreneuriale.
- Pas de corrélation avec le stade d'avancement du projet (Corrélation de Spearman, ns).

2.2. La connaissance de soi et de la vie d'un entrepreneur

Compréhension des difficultés pour équilibrer vie personnelle et vie professionnelle

Répartition des participants selon leur compréhension des difficultés rencontrées par un.e entrepreneur.e pour équilibrer sa vie personnelle et sa vie professionnelle (N = 145)



- Non concerné.e
- Pas de meilleure compréhension grâce à Dilemme Entrepreneur
- Meilleure compréhension grâce à Dilemme Entrepreneur

- Environ 8 joueurs sur 10 estiment mieux comprendre les difficultés rencontrées par un.e entrepreneur.e pour équilibrer sa vie personnelle et sa vie professionnelle grâce à Dilemme Entrepreneurs.
- Cette meilleure compréhension de la vie d'entrepreneur ne varie pas en fonction du statut de projet entrepreneurial (ANOVA, ns).
- Pas de corrélation avec le stade d'avancement du projet (Corrélation de Spearman, ns).
- Corrélation significative avec la vision de ce qu'un entrepreneur doit anticiper (Corrélation de Pearson, $p < .01$) : **plus les joueurs comprennent ce qu'un entrepreneur doit anticiper grâce à Dilemme Entrepreneurs, plus ils comprennent également les difficultés rencontrées pour équilibrer vie personnelle et vie professionnelle.**

2.2. La connaissance de soi et de la vie d'un entrepreneur.e

Développement de la confiance dans sa capacité à être entrepreneur.e

Répartition des participants qui sont/souhaitent devenir entrepreneur.e selon le développement de leur confiance en leurs capacités à devenir entrepreneur.e (N = 81)



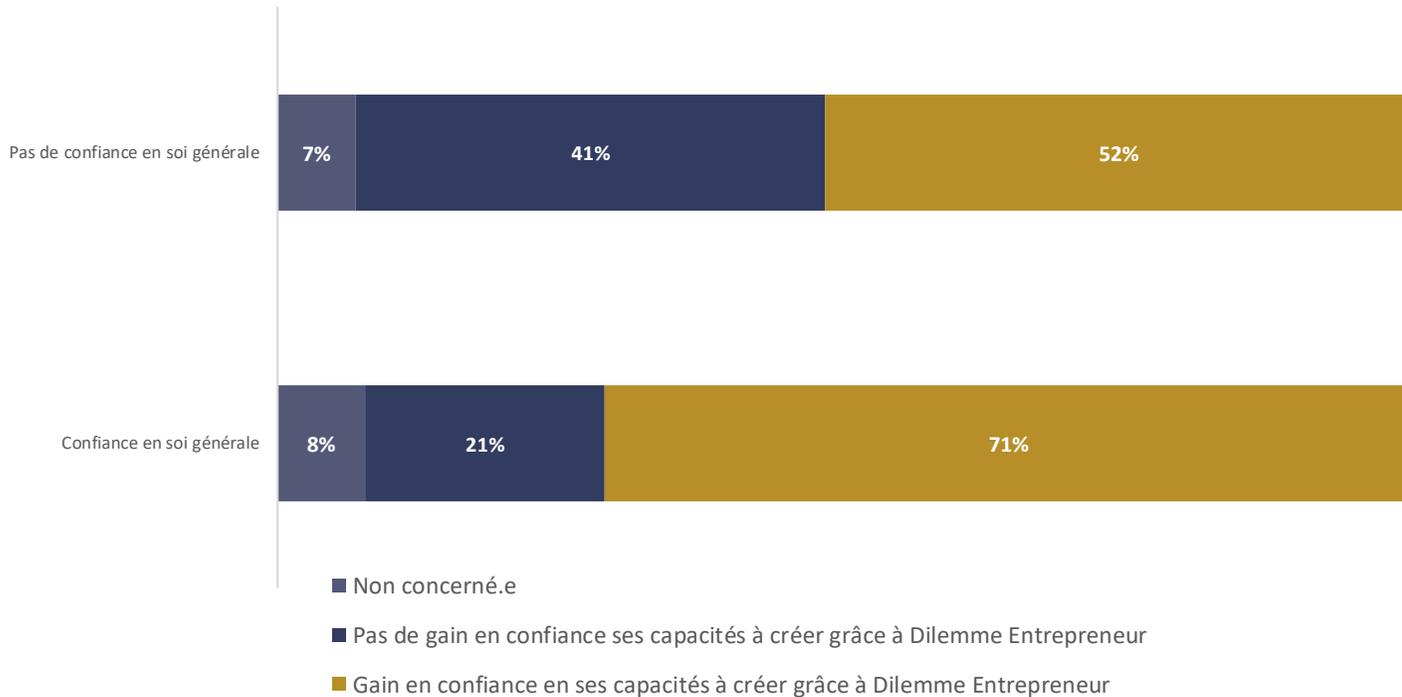
- Non concerné.e
- Pas de gain en confiance en soi grâce à Dilemme Entrepreneur
- Gain en confiance en soi grâce à Dilemme Entrepreneur

- Une majorité (un peu plus de 6 joueurs sur 10) estime avoir plus confiance en leurs capacités à devenir entrepreneur.e grâce à Dilemme Entrepreneurs.
- Cet impact perçu ne varie pas en fonction du sexe (ANOVA, ns) ou de l'âge du joueur (Corrélation de Spearman, ns).
- Il n'y a pas non plus de variation en fonction du statut professionnel (Tests de Kruskal-Wallis, ns). En revanche, deux tendances sont observées (mais devront être (in)validées avec les données définitives):
 - Les personnes accompagnées par une structure d'insertion professionnelle ont plus gagné en confiance que les autres ;
 - Les personnes accompagnées par une structure dédiée à la création d'entreprise ont moins gagné en confiance que les autres.

2.2. La connaissance de soi et de la vie d'un entrepreneur

Développement de la confiance dans sa capacité à être entrepreneur.e

Gain en confiance en ses capacités à créer chez les participants qui sont/souhaitent devenir entrepreneur.e en fonction de leur confiance en soi générale (N = 75)

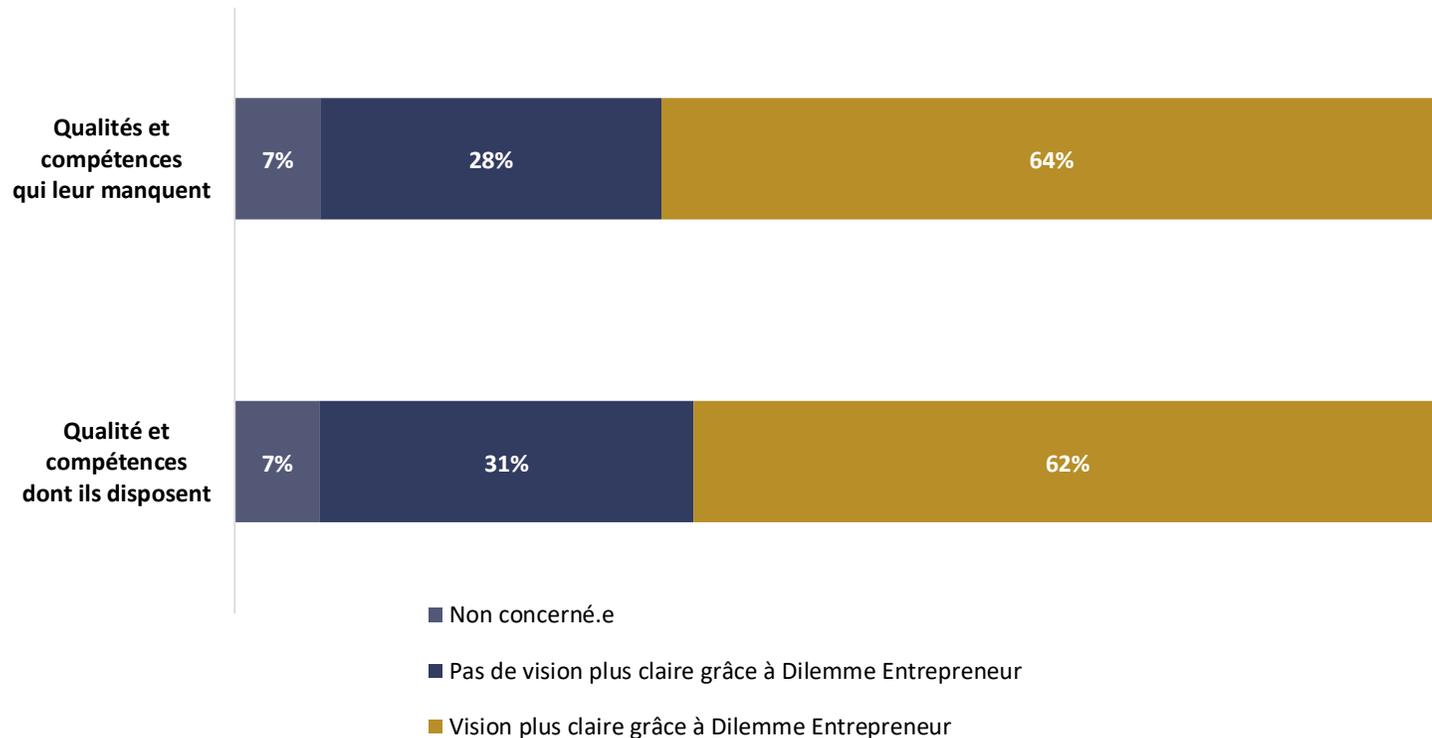


- Les analyses montrent également que **plus les joueurs avaient déjà une confiance générale forte en leurs capacités à créer, plus le jeu a contribué à développer leur confiance** dans leurs capacités à créer (Corrélation de Pearson, $p < .05$). Ainsi, il semble que **le jeu les soutient et les renforce dans leurs attitudes pré-existantes.**
- Il peut être noté que des résultats similaires sont observés avec ou sans les joueurs qui souhaitent devenir entrepreneur mais n'ont pas encore de projet défini.

2.2. La connaissance de soi et de la vie d'un entrepreneur

Meilleure connaissance de ses qualités et compétences

Répartition des participants selon leur vision des qualités et compétences qui leur manquent ou dont ils disposent pour réussir leur projet (N = 81)



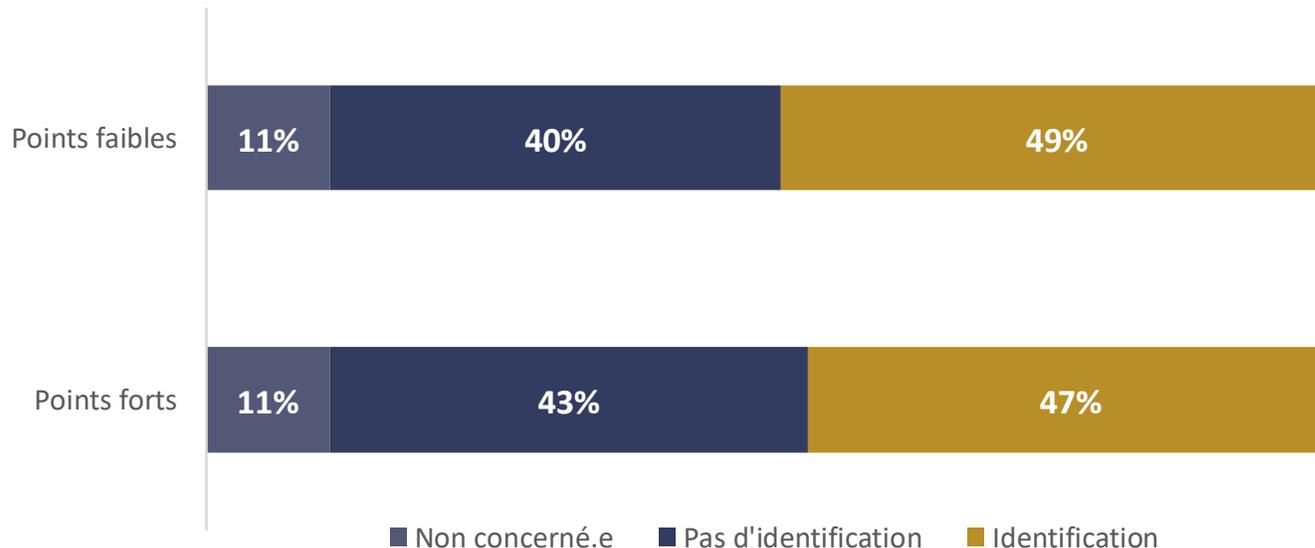
- Une majorité (plus de 6 joueurs sur 10) estiment mieux connaître les qualités et compétences qui leur manquent ou dont ils disposent pour réussir leur projet.
- Ces impacts perçus ne varient pas en fonction du sexe (ANOVA, ns), de l'âge du joueur (Corrélation de Spearman, ns) ou de sa confiance en soi générale (Corrélation de Pearson, ns).

2.3. La maîtrise de son projet et de son développement

2.3. La maîtrise de son projet et de son développement

Identification des points forts et des points faibles de son projet

Identification des points faibles et des points forts du projet grâce à Dilemme Entrepreneur (N = 70)

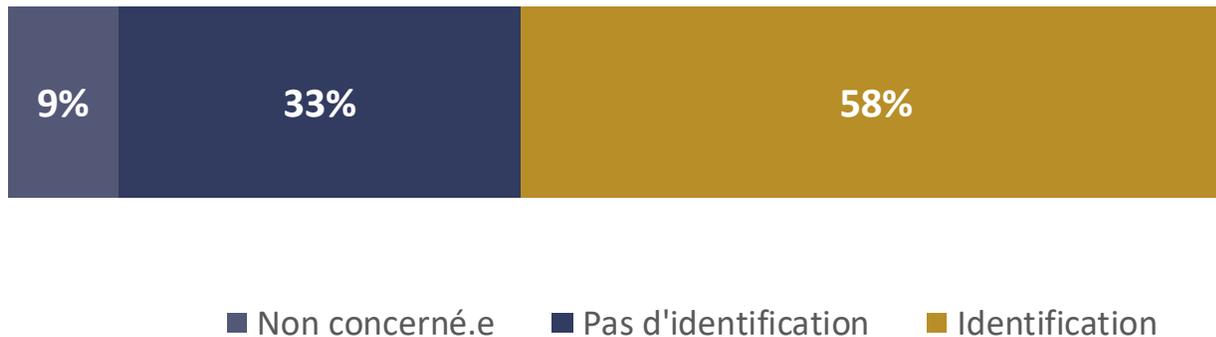


- Environ un joueur sur deux estime avoir mieux identifié les points forts et les points faibles de son projet grâce à Dilemme Entrepreneurs.
- Une corrélation positive et significative entre les deux variables (Corrélation de Pearson, $p < .001$) indique que plus les participants estiment avoir mieux identifié les points faibles, plus ils estiment aussi avoir mieux identifié les points forts de leur projet. La corrélation ($r = .72$) élevée suggère que les deux variables sont fortement liées l'une à l'autre.

2.3. La maîtrise de son projet et de son développement

Identification des prochaines étapes pour son projet

Proportion d'entrepreneurs et porteurs qui ont pu identifier les prochaines étapes à franchir dans leur projet grâce à Dilemme Entrepreneur (N = 81)

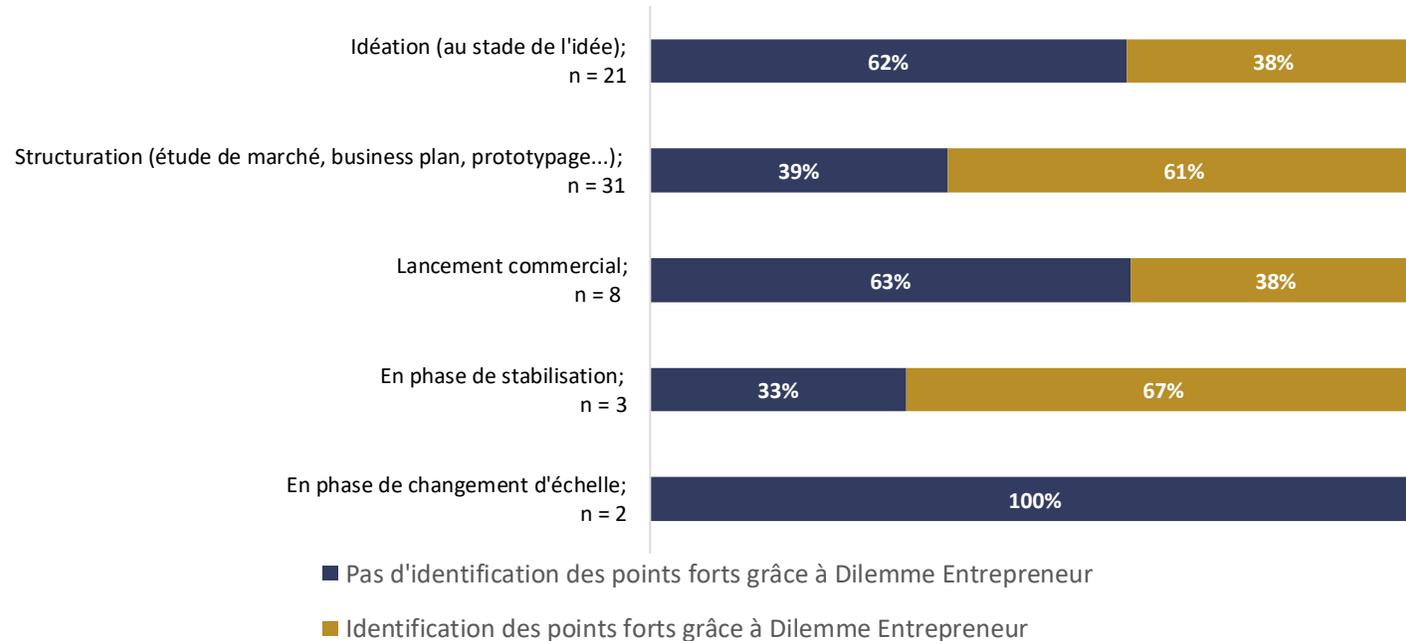


- **Plus d'un joueur sur deux estime avoir mieux identifié les prochaines étapes à franchir dans son projet grâce à Dilemme Entrepreneurs.**
- Pour les participants qui souhaitent devenir entrepreneur, avoir ou non un projet ne modifie pas leur niveau d'identification des prochaines étapes à franchir (ANOVA, ns).
- Plus les participants ont identifié les points forts et les points faibles de leur projet plus ils identifient les prochaines étapes de son développement (Corrélations de Pearson, $ps < .001$).

2.3. La maîtrise de son projet et de son développement

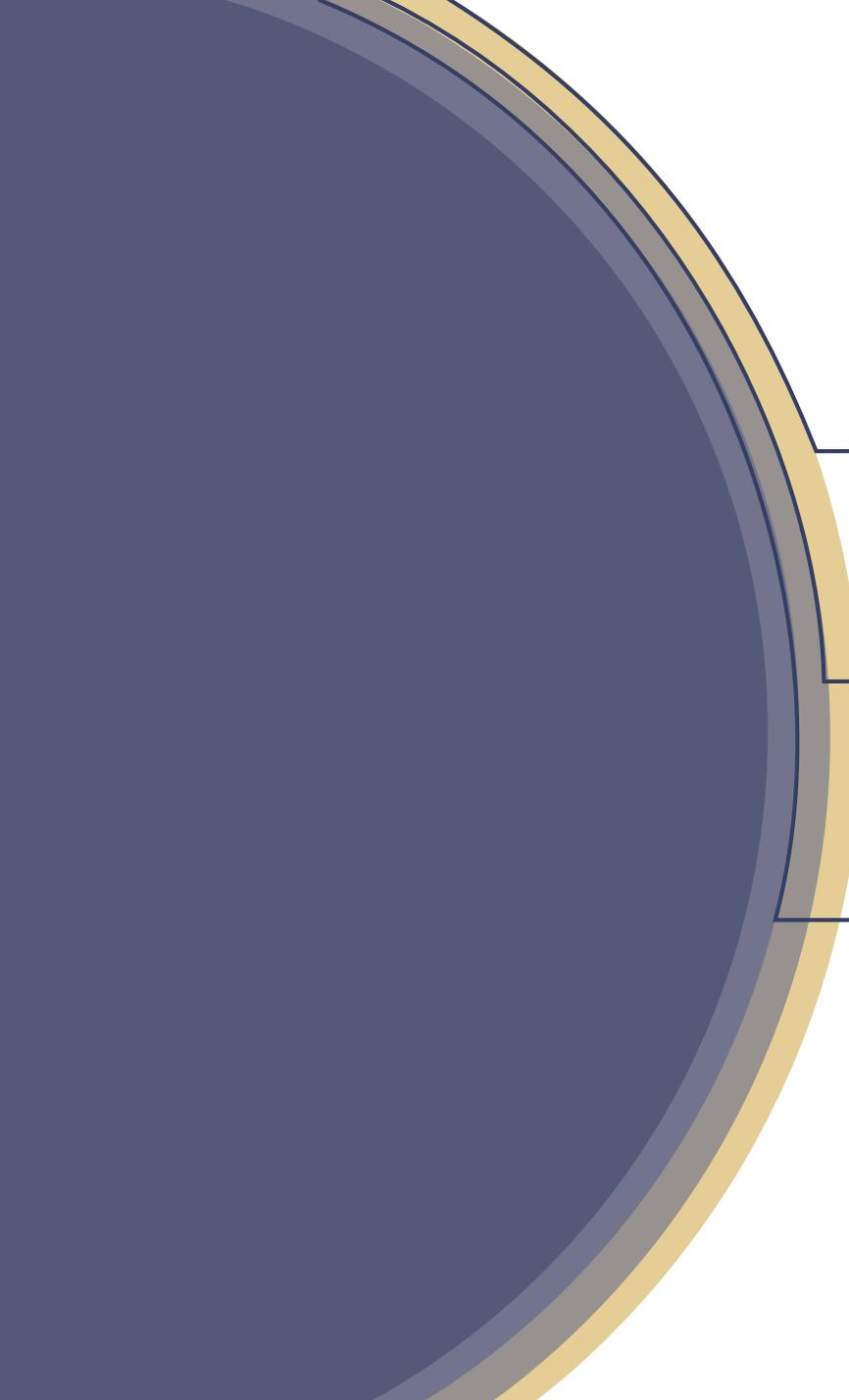
Identification des points forts de son projet en fonction de son stade d'avancement

Croisement entre stade d'avancement du projet entrepreneurial et identification des points *forts* du projet grâce à Dilemme Entrepreneur (N = 65)



- Les variables identification des points faibles, identification des points forts et identification des prochaines étapes de son projet ont été croisées avec le stade d'avancement du projet entrepreneurial des participants.
- Les analyses montrent une seule corrélation positive tendancielle (Corrélation de Spearman $p < .06$). **Plus les porteurs sont à un stade avancé de leur projet, mieux ils identifient les points forts de leur projet grâce à Dilemme Entrepreneurs.** Cette analyse devra être validée ou invalidée en fin de collecte de donnée avec plus de puissance statistique.

SOMMAIRE



AVANT PROPOS

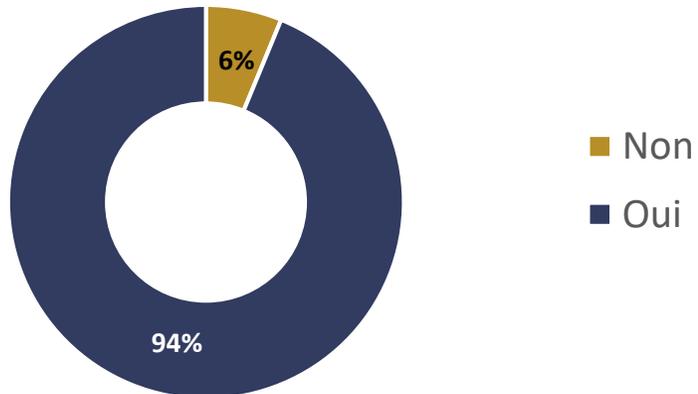
METHODOLOGIE

RESULTATS DE L'ETUDE

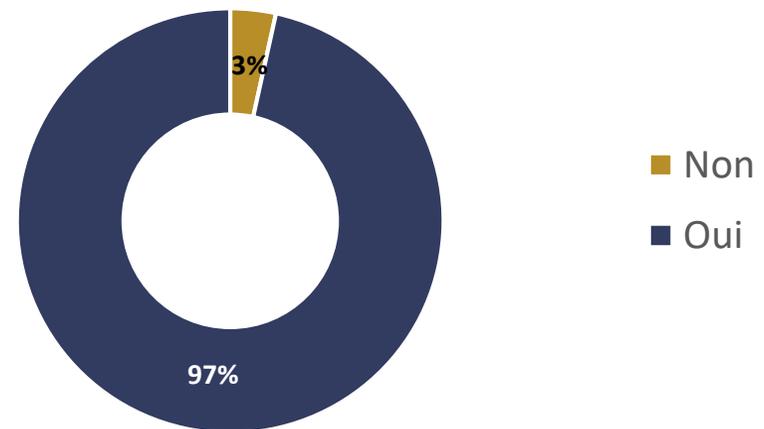
1. Qui sont les participants à Dilemme Entrepreneurs ?
2. Quels sont les impacts de Dilemme Entrepreneurs ?
3. Leur avis sur Dilemme Entrepreneurs

3. Un avis très positif sur Dilemme Entrepreneurs

Proportion de participants qui se sont amusés durant le jeu (N = 145)



Proportion de participants qui recommandent le jeu (N = 145)



Sur une échelle allant de 1. *Non, pas du tout* à 5 *Oui, tout à fait*:

- **Une large majorité de joueurs déclarent s'être amusés durant le jeu.** Une majorité (60%) ont choisi la modalité la plus haute de l'échelle. Aucune réponse sur la modalité la plus basse.
- **Un taux de recommandation à 97%.** Une majorité (58%) ont choisi la modalité la plus haute de l'échelle. Aucune réponse sur la modalité la plus basse.
- Une corrélation positive et significative entre les deux variables (Corrélation de Pearson, $p < .001$)

3. Un avis très positif sur Dilemme Entrepreneurs

Selon vous, et avec vos propres mots, qu'est ce que le jeu vous a apporté ?

Alors que les questions ouvertes ont généralement un taux de retour plus faible que les questions fermées : sur 145 réponses : 8 n'ont pas répondu (et quelques ratés de saisie de la réponse) => **excellent taux de retour**

➤ Très grand nombre de réponses mettent en valeur les **connaissances concrètes** acquises, notamment sur des **aspects techniques et de gestion financière** (près d'un tiers des réponses)

« **Ce jeu m'a ouvert les yeux** sur les charges, la trésorerie et à quelle point il est important de séparer l'argent de l'entreprise et celle de notre vie privée. »

« De la clarté sur la gestion et la compréhension des **implications réelles de la comptabilité** »

« Plus de connaissances sur l'entrepreneuriat notamment sur le **plan financier** »

➤ Beaucoup donnent des retours plus généraux sur les **informations, conseils et éclairages sur l'entrepreneuriat** (env. 20%)

« Connaissance des **fondamentaux** de la création d'entreprise »

« Plus d'information sur la **création d'entreprise** En tant que salarié: mieux comprendre le directeur de l'entreprise »

« Plein **d'informations utiles** dans l'entrepreneuriat. »

« Une **vision plus claire** sur le statut d'entrepreneur »

3. Un avis très positif sur Dilemme Entrepreneurs

Selon vous, et avec vos propres mots, qu'est ce que le jeu vous a apporté ?



Beaucoup de personnes mettent en avant le **caractère ludique** et l'intérêt « **d'apprendre en s'amusant** » (env. 20%)

« Ca a rendu **ludique** quelque chose de plutôt difficile à expliquer »

« Une approche **pédagogique**. Les actions valent parfois plus que les mots »

« Des cas concrets de la vie d'une société **tout en restant ludique**. Permet d'échanger sur des situations précises. »

« **Apprendre en s'amusant** »

« Dilemme m'a permis d'avoir une vision d'ensemble de mon projet entrepreneurial et d'en apprendre davantage, de façon ludique, sur les défis qu'un.e entrepreneur.se peut croiser sur son chemin. **Je pense sincèrement que de nombreux établissements scolaires gagneraient à intégrer des sessions Dilemme à leur formation.** Une très belle initiative ! »



Nombreuses réponses sur la **meilleure compréhension de la vie d'un entrepreneur** (env. 20%)

« Le jeu apporte une **vision claire sur les problématiques pratiques** que peuvent rencontrer les entrepreneurs. »

« Une bonne idée de l'importance de la gestion de l'imprévu mais aussi du **challenge que représente d'être entrepreneur** »

« Des connaissances sur **les dangers de l'entrepreneuriat** et comment les régler »

« Comprendre les différents évènements, prévisibles au imprévus, de **la vie d'un entrepreneur** notamment lors de la période de démarrage de l'activité »

3. Un avis très positif sur Dilemme Entrepreneurs

Selon vous, et avec vos propres mots, qu'est ce que le jeu vous a apporté ?



Plusieurs réponses mettent en valeur l'aspect **rassurant et motivant** du jeu (une dizaine de réponse)

*« Le jeu apporte une idée claire sur la vie entrepreneuriale et permet de **se sentir plus confiants** pour affronter dans le cadre de la vie réelle. »*

*« Un moment intéressant d'échange. D'un côté, **je me suis rendue compte que j'ai des compétences et des connaissances**. De l'autre, que j'ai beaucoup de choses à améliorer.»*



Une **utilité pédagogique** perçue orientée vers le **rôle d'accompagnateur** ou futur accompagnateur pour certains (qlq réponses)

*« Dilemme a rafraîchi certaines connaissances globales et **m'a rassuré sur la façon d'accompagner les entrepreneurs** sur des questions de comptabilité. »*

*« Le jeu m'a donné des **tips pour parler de l'entrepreneuriat** à tout type de public...»*



Quelques réponses plus orientées sur une **meilleure compréhension des étapes** (qlq réponses)

*« Ce jeu m'a permis de **mieux appréhender les étapes** avant de se lancer dans l'entrepreneuriat. »*

*« cela m'a permis de **mieux connaître le déroulement** de mon propre projet »*

3. Un avis très positif sur Dilemme Entrepreneurs

Selon vous, et avec vos propres mots, qu'est ce que le jeu vous a apporté ?



Quelques retours très généraux de satisfaction

« 😊 »

« Merci Bcp »



Parfois quelques difficultés rencontrées à cause du contexte sanitaire, des attentes précises ou besoins spécifiques (4 réponses en tout)

« C'était intéressant et amusant mais le **format à distance et en temps réduit fait** que je ne retire rien de spécial sauf quelques définitions et conseils »

« Façon ludique d'aborder la réalité. Mais **pas assez de temps** (2h..) »

« J'ai **mal compris** tous les détails à cause **de la langue** »

« **Trop de participants**, très difficile à animer. Trop de temps passé à faire des petits calculs. **Pas de réflexion stratégie communication de développement commercial**. 3 heures, ce n'est pas suffisant. »

Conclusions & Recommandations

- L'objectif n°1 du jeu qui est **d'apprendre en s'amusant** est largement rempli. Les **apprentissages concrets, techniques** dont témoignent les joueurs dans les verbatims est un résultat également très positif. En résumé, des résultats en moyenne tous positifs, qui peuvent être ordonnés ainsi *:

- Pédagogie/Apprendre en s'amusant: +++++
- Sensibilisation à la vie d'entrepreneur: résultats +++++
- Evolution des connaissances générales entrepreneuriat: résultats +++
- Evolution de la connaissance de soi: résultats ++
- Evolution des connaissances stratégiques: résultats ++
- Nouvelle compréhension de son projet: résultats +

RECOMMANDATION METHODOLOGIQUE

Ces analyses seront confirmées avec la totalité des données uniquement si l'analyse factorielle le permet.

**NOTE: Des analyses supplémentaires ont consisté en la création de scores sous forme de moyennes. Ces scores ont été inspirés d'analyses factorielles, mais la puissance statistique (échantillon peu élevé) ne permet pas de conclure de façon stricte quant à ces facteurs. Une analyse de variance indique que les scores sont statistiquement différents les uns des autres (sauf effet tendanciel entre connaissance de soi et connaissances stratégiques). Un test de Student indique que tous les scores sont sur la tranche positive de l'échelle.*

Conclusions & Recommandations

- Quelques nuances:
 - Les participants étant déjà entrepreneurs ou accompagnateurs bénéficient parfois un peu moins des apprentissages que les autres.
 - Sur le sujet de la confiance en soi, les résultats suggèrent **un renforcement de l'attitude pour les personnes déjà confiantes**. L'absence de relation entre confiance en soi générale et la perception des compétences disponibles semble indiquer qu'il n'y a cependant pas de problème « d'illusion » chez des personnes « trop confiantes ». Simplement certaines personnes ont plus de facilités que d'autres sur le sujet de la confiance en ses compétences. Les personnes faiblement confiantes bénéficient en partie d'un regain de confiance en soi, mais dans une moindre mesure.

RECOMMANDATION METHODOLOGIQUE

Pour vraiment valider le sujet de la confiance en soi, l'emploi d'une étude Amont vs. Aval serait plus désignée qu'une étude a posteriori.

Conclusions & Recommandations

- Peu de croisements significatifs dans les analyses avec d'autres variables (âge, sexe, stade du projet, etc.), parfois des effets tendanciels. Dans l'ensemble, toutes ces conclusions restent à **confirmer avec la totalité des données**.
- Une catégorie spécifique de **jeunes & apprentis** qui apparaissent **peu motivés** par l'entrepreneuriat suggère la possibilité d'une **participation non volontaire** au jeu. Le manque de puissance statistique (échantillon peu élevé) empêche des conclusions fortes quant à cette population, mais le sujet pourrait être adressé à deux niveaux:

RECOMMANDATION STRATEGIQUE	RECOMMANDATION METHODOLOGIQUE
Adresser le sujet du volontariat dans le déploiement du jeu	Mesurer le volontariat vs. non volontariat dans les prochaines enquêtes; Mesurer le volontariat vs. non volontariat pour la suite de la collecte.

- Concernant les rares retours négatifs, la plupart évoquent le sujet des **adaptations réalisées pour faire face au contexte sanitaire** actuel.

RECOMMANDATION STRATEGIQUE
Des améliorations sur l'organisation et surtout le temps consacré au jeu semblent possibles.

Conclusions & Recommandations

- Une difficulté méthodologique avec les modalités « Accompagné.e par une structure d'insertion professionnelle » et « Accompagné.e par une structure dédiée à la création d'entreprise »

RECOMMANDATION METHODOLOGIQUE

Dé-corréler ces deux options de réponses du QCM portant sur le statut professionnel en créant une question séparée spécifique

- Plusieurs tests statistiques ont été réalisés pour contrôler si le **niveau de maîtrise de la langue française** pouvait modifier les conclusions quant aux résultats obtenus. Un seul lien significatif a été observé, avec l'évolution des connaissances en stratégie commerciale. Cela reste **anecdotique** mais il faudra contrôler si ce lien est confirmé avec les données complètes ;
 - Si les participants de niveau débutant ou intermédiaire dans leur maîtrise de la langue ont très fortement répondu positivement à la question de l'évolution des connaissances, cela pourrait sans doute s'expliquer par un niveau de base plus faible que les autres.
 - Il pourrait également s'agir d'un problème de compréhension spécifique de cette question.
 - Le biais de complaisance à l'égard de la structure (biais qui consiste à répondre plus positivement pour faire plaisir) n'est pas à exclure, mais il aurait du logiquement s'observer sur plus d'une variable.

Les statuts professionnels multiples

STATUTS MULTIPLES	Fréquence
Apprenti – En recherche d’emploi	1
Etudiant - Apprenti	4
Etudiant – Micro-entrepreneur	2
Etudiant – En recherche d’emploi	1
Etudiant – Salarié	2
Micro-entrepreneur – En recherche d’emploi	1
Micro-entrepreneur – En reconversion	1
Salarié – Micro-entrepreneur	3
Salarié – En reconversion	2
En recherche d’emploi – En reconversion	4
Salarié – Entrepreneur – En reconversion	1
TOTAL	22