



LE REGRET ET LA DÉCEPTION DE L'ENTREPRENEUR : UNE ÉTUDE EXPLORATOIRE

*NOUFEL, Ghiff
Université Cadi Ayyad Marrakech*

Résumé:

Les entrepreneurs en échec doivent face à l'inconfort lié au sentiment de regret (coping axé sur la réponse émotionnelle) en essayant de réévaluer le résultat négatif à partir des comparaisons contrefactuelles. Cette recherche met la lumière sur les conséquences de l'échec entrepreneurial sur le plan émotionnel. La méthodologie qualitative choisie s'appuie sur une démarche exploratoire basée sur des entretiens auprès des dirigeants-proprétaires de TPE qui ont arrêté leurs activités suite à la crise Covid 19.

Mots clés: échec entrepreneurial, TPE, regret, raisonnement contrefactuel

Abstract:

In the case of the failed entrepreneur, the regret experienced is due to the rejected alternatives whether they are real or fictional (Li, 2009). Counterfactual thoughts are alternative versions of the past that are totally out of step with the factual reality experienced by the entrepreneur.

The ex-post evaluative judgment certainly involves an affective reaction but also cognitive aspects. Indeed, the choice of an entrepreneurial career involves multiple risks and a high probability of failure. In the event of dissatisfaction due to economic (poor performance) and/or non-economic factors (feelings of ill-being and deterioration in the entrepreneur's state of health), the entrepreneur regrets his initial choice (Roese, 1997). In this research, we chose to adopt a static approach by seeking to study the feeling of regret among the leaders of very small enterprises. Our methodological choice was to adopt an exploratory approach. To this end, we decided to administer our interview guide to a category of entrepreneurs of very small enterprises.



Key words: failure, regret, very small enterprises, covid 19

1. Introduction

L'entrepreneur agit et décide dans un environnement incertain au sens de Knight. Les futurs possibles sont certes modélisables et parfois chiffrables, comme par exemple un Business Plan, mais incertains. On peut ainsi prévoir plus ou moins exactement les charges mais incorrectement les cash-flow prévisionnels. Les scénarii envisagés par l'entrepreneur sont les configurations subjectives des futurs possibles et le reflet de son degré d'optimisme. La réalité factuelle post-décision est toujours décalée par rapport aux attentes initiales. Cela implique des réactions émotionnelles composites en cas d'échec du projet : regret, insatisfaction, déception, colère, auto-blâme, etc.

Les travaux de recherche dans le domaine de l'entrepreneuriat portent un intérêt aux conséquences de l'échec entrepreneurial (Ucbasaran et al., 2012). L'échec entrepreneurial a des effets négatifs sur les plans financier, psychologique et social (Ghiffi, 2020). Sur le plan financier, le coût de l'échec quantifiable induit une réduction nette des ressources financières de l'entreprise et parfois du patrimoine de l'entrepreneur (Shepherd et al, 2009). Khelil (2012) a mis en évidence les effets d'une défaillance économique à travers la destruction des ressources et/ou par la déception de l'entrepreneur causée par l'échec subi. L'échec implique aussi des coûts sociaux ; l'entrepreneur en situation d'échec définitif est souvent stigmatisé par son entourage familial et social bien que la cessation de l'activité soit associée à un arrêt non frauduleux (Ghiffi et al., 2017). La stigmatisation de l'échec est souvent appréhendée comme une dévaluation sociale (Krauss, 2016) . L'échec peut parfois affecter les relations familiales de l'individu : séparation, divorce (Cope, 2011) et les relations d'affaires (capital relationnel et social). Finalement sur les plans émotionnel et motivationnel, l'entrepreneur en situation d'échec peut ressentir des émotions négatives telles que le regret et avoir un raisonnement contrefactuel.

De toute évidence, l'échec entrepreneurial est perçu comme un évènement tragique avec des effets notablement négatifs sur les plans financier, émotionnel et social. C'est aussi



l'occasion d'une remise en cause dans un processus d'apprentissage qui présuppose d'abord l'attribution de l'échec (Weiner, 1986). En effet, les entrepreneurs en difficulté ont tendance à s'approprier les mérites du succès, alors que l'échec est souvent attribué à des causes exogènes. Le déni et la non prise de conscience de la responsabilité de l'entrepreneur dans l'échec (Sheperd et al 2009) ne favorisent ni l'apprentissage ni l'atténuation des effets de l'échec.

L'objet du présent travail de recherche est d'étudier les effets d'un échec entrepreneurial selon une approche statique et à travers des cas typiques d'une très petite entreprise en situation d'échec définitif (Khelil, 2012). Sur le plan méthodologique, l'approche qualitative choisie est axée sur une démarche exploratoire basée sur des entretiens avec les dirigeants-propriétaires de TPE.

Le plan qui structure cette communication est divisé en 3 sections : d'abord une revue sommaire de la littérature sur le thème l'échec entrepreneurial et ses conséquences multiples. Ensuite, on présentera le protocole méthodologique de notre recherche et finalement on discutera les résultats de la recherche empirique multi-cas.

2. L'échec et ses conséquences sur l'entrepreneur

L'échec entrepreneurial fait partie de la dynamique des marchés. Il fait faire référence au retrait d'une entreprise du marché et/ou la décision volontaire ou involontaire l'entrepreneur-dirigeant d'arrêter l'activité de son entreprise (Wennberg, K. & DeTienne, D. 2014, Ghiffi, 2022). La majorité des travaux théoriques et empiriques ont Initialement porté sur l'étude des causes des difficultés dans le but de construire des modèles prédictifs permettant d'identifier les entreprises dont le risque de défaillance est élevé. S'agissant des causes de la défaillance. On cite souvent les variables contextuelles liées à l'environnement, les facteurs propres à l'entreprise et la motivation de l'entrepreneur à s'engager pour la réussite de son projet (Ghiffi et al., 2017).

Dans le cadre de cette recherche, nous retenons la définition de l'échec de Shepherd et al. qui considèrent l'insolvabilité comme étant le principal critère de définition de l'échec entrepreneurial. L'échec est caractérisé par une baisse des revenus et une augmentation des charges qui subséquentement induisent une insolvabilité structurelle de l'entité (Shepherd &



Wiklund, 2009, shepherd, 2017). C'est donc la mauvaise performance qui donne le signal annonciateur de l'échec. Ajoutons à cela les effets induits de l'échec tels qu'ils sont énumérés par (Khelil, 2011) à savoir l'entrée de l'entrepreneur dans un état psychologique de déception et le ressenti du regret relatif aux comparaisons contrefactuelles (Ghiffi, 2022).

La perspective choisie dans ce travail de recherche appréhende l'échec dans sa dimension microéconomique ou individuelle, en relation avec les conséquences subies par l'entrepreneur (Jenkins et McKelvie, 2016). La complexité du phénomène a poussé certains chercheurs à privilégier une approche descriptive du processus de l'échec, plutôt qu'une démarche centrée sur la personne de l'entrepreneur (Ucbasaran et al. 2013). En effet, il est difficile d'étudier en profondeur les processus sociaux et psychologiques d'un individu en situation d'échec (personnel, professionnel ou entrepreneurial) à cause des réticences et le refus de faire le récit d'un parcours d'échec entrepreneurial (Ghiffi, 2022) .

Au niveau individuel, le phénomène est empreint d'une complexité, et la question souvent posée par l'entrepreneur lui-même et son entourage est formulée comme suit: À qui incombe la responsabilité l'échec ? La notion de faute est centrale dans les recherches sur les conséquences de l'échec (Philippart, 2017) en termes d'impact social (concernant l'entourage de l'entrepreneur) et sociétal (concernant sa place dans la société). La faute de gestion de l'entrepreneur peut être prouvée d'un point de vue légal à partir des documents comptables. Cependant, l'attribution de l'échec est une question hautement subjective. Les entrepreneurs en échec attribuent souvent les causes de l'échec aux variables contextuelles défavorables, au manque de ressources et finalement leur incapacité à gérer l'incertitude environnementale (Ghiffi et Mounir, 2016).

Singh et al. (2007) identifient quatre types d'impacts engendrés par l'échec entrepreneurial : économique, social, psychologique et physiologique. Cette approche, même si elle est centrée sur les effets, permet de bien saisir les différentes catégories de difficultés auxquelles l'ED est confronté.

2.1 Le regret et le raisonnement contrefactuel chez l'entrepreneur



Le regret est « *un état émotionnel plus ou moins douloureux qui consiste à se sentir désolé pour des infortunes, des limitations, des pertes, des transgressions, des défauts ou des erreurs* ». Landman (1993). Le regret découle d'un raisonnement contrefactuel entre la conséquence factuelle « réelle » et les conséquences contrefactuelles « purement fictionnelles ». Il s'agit donc d'une représentation cognitive des conséquences alternatives "what might have been" (Baron, 2000). Le regret découle donc de la comparaison entre « ce qui est » et « ce qui aurait pu être ». C'est une émotion consécutive à une prise de décision qui induit des pensées de type « si seulement je pourrai rétrospectivement annuler un mauvais choix ». Le regret est ressenti plus ou moins intensément lorsque nous réalisons ou imaginons que notre situation actuelle aurait été meilleure si nous avions agi ou décidé autrement. À l'opposé, le soulagement est ressenti quand le résultat expérimenté est jugé meilleur par rapport aux autres alternatives de choix. Ces deux émotions résultent directement du processus décisionnel dans l'incertain et sont associés au sentiment de responsabilité du décideur.

Le regret chez l'entrepreneur est une émotion contrefactuelle déplaisante ressentie suite à un gap constaté entre le résultat obtenu et celui qui aurait pu l'être si l'individu avait fait un autre choix. Sur le plan cognitif le regret de l'entrepreneur se manifeste à travers les appréhensions d'avoir choisi une carrière entrepreneuriale plutôt que le salariat (Ghiffi, 2022). Ce jugement évaluatif ex-post implique certes une réaction affective mais aussi des aspects cognitifs. En effet, le choix d'une carrière entrepreneuriale implique des risques multiples et une probabilité élevée de subir un échec. De plus, l'entrepreneur doit assumer une responsabilité accrue impliquant plus de charge de travail et des difficultés à concilier entre sa vie familiale /sociale et le travail. En cas d'insatisfaction de l'entrepreneur due à de facteurs économiques (mauvaise performance et/ou non économiques (sentiment mal-être et dégradation de l'état de santé de l'entrepreneur). Un fort sentiment de regret resurgit suite à comparaison contrefactuelle avec un éventail de choix alternatifs (Hsu, 2019).

Lorsqu'un entrepreneur n'est pas satisfait des résultats atteints, il regrette postérieurement son choix initial (Roese, 1997). Sa réflexion contrefactuelle porte sur le manque à gagner en terme d'utilité causé par la renonciation à d'autres alternatives de choix (Hsu, 2019). En endossant



partiellement ou totalement la responsabilité de son échec, l'entrepreneur s'auto blâme et fait le bilan expérientiel pour éviter les regrets similaires dans le futur.

2.2 La déception de l'entrepreneur

La déception est définie par Bell (1985) comme proportionnelle à l'inadéquation ou l'écart entre les attentes et le résultat réel. Ainsi, pour évaluer formellement la déception indépendamment du regret, il faut quantifier le résultat final et les attentes initiales de l'entrepreneur. Ajoutons à cela, la nécessité de tenir compte de l'attribution causale de l'échec interne-externe. En effet, lorsque le gap aspirations-réalisations est négatif et dû à des circonstances externes, l'entrepreneur déçu s'empare de ces attributions externes, mais il ne s'auto-blâme pas.

Plus les attentes sont hautes, plus la déception sera intensément ressentie. Ainsi, Les attentes des entrepreneurs sont construites dans l'incertitude et ne sont jamais contrôlées. Notre proposition est la suivante : les attentes peuvent être opérationnalisées en référence (point de référence fixé par l'entrepreneur) à la prévision correspondante au scénario médian défini à partir des hypothèses réalistes au niveau du business plan (Ghiffi, 2022).

D'après la *discrepancy theory*, la satisfaction de l'entrepreneur dépend de l'écart perçu entre sa situation actuelle et ses aspirations. En cas de non atteinte des objectifs initialement planifiés, l'entrepreneur vit une expérience émotionnelle démotivante de déception (Khelil, 2021, A.C. Cooper et K.W. Artz 1995). Le sentiment de déception est étroitement lié à l'ambition affichée par l'entrepreneur au moment de démarrage de l'activité. Il est donc admis que l'ambition (aspirations hautes) et la modestie (aspirations basses) déterminent l'ampleur de la réaction émotionnelle. En effet, plus le gap aspirations-réalisation est important plus la déception sera grande (Ghiffi, 2022, Khelil, 2021). La confiance en soi peut conduire à des visions faussées par des perspectives optimistes trop éloignées des réalités objectives et provoquer une déception suite à un échec. En effet, Tout entrepreneur a attentes sous forme d'heuristiques subjectives de jugement relatives à l'horizon temporel d'atteinte des objectifs de performance souhaitée. Cependant l'asymétrie et l'incomplétude de la matrice informationnelle exposent les entrepreneurs à des futurs possibles dont les probabilités d'occurrence sont inconnues. Ajoutons à cela, l'absence de contrôle des entrepreneurs sur la performance future à cause des



pressions exercées par les partenaires au sein de son environnement de proximité(Torrès & Thurik, 2019) .

3. Protocole méthodologique

D'un point de vue épistémologique, le positionnement pris, à travers le récit de vie des entrepreneur en **échec avec destruction des ressources de** l'entrepreneur qui subit conséquemment l'effritement de son patrimoine et les effets induits sur le plan émotionnel (Khelil et al, 2018)

La démarche adoptée est de nature inductive avec un aiguillage qui a servi pour attribuer un étiquetage théorique aux thèmes qui structure le guide d'entretien. L'approche psychologique centrée sur l'entrepreneur justifie le choix d'une étude qualitative à visée exploratoire. Les dirigeants-propriétaires de TPE ont livré ,au cours des entretiens semi-directifs d'une durée moyenne de 65 minutes, un récit de leur expérience d'échec partiel. Ils ont aussi apporter des éclairages et des justifications sur le choix de maintenir leurs activités (statu quo ou l'inaction) en dépit des difficultés rencontrées au lieu d'opter pour une sortie entrepreneuriale lors de la crise du Covid 19.

La sélection des cas s'est appuyée sur les critères de définition d'une TPE patrimoniale

- Effectif en CDI inférieur à 10 personnes
- Chiffre d'affaires annuel inférieur à 2 millions DH.
- Fermeture définitive (sortie entrepreneuriale)
- TPE patrimoniale

La configuration de l'échantillon des cas est synthétisée dans le tableau suivant :



Tableau 1 : Configuration des cas des TPE

	Rubriques	Cas 1	Cas 2	Cas 3	Cas 4	Cas 5
Caractéristiques de l'entreprise	Nature de l'activité	Location de voiture	Bureau de conseil et de formation	Entreprise de BTP	Société de transport	Bureau de change
	Date de création	2015	2017	2016	2018	2018
	Nombre d'employés en CDI	2	4	9	5	2
Profil de l'entrepreneur	Genre	F	H	H	H	F
	Age	27 ans	41 ans	40 ans	48 ans	33 ans
	Formation	Master	Master	Licence	Bac	Licence
	Expérience entrepreneuriale	Non	1	2	1	Non
Durée des entretiens		60 mn	80 mn	75 mn	70 mn	65 mn

4. Discussion des résultats

4.1 Les effets psychologiques et physiologiques de l'échec

Les difficultés rencontrées lors la crise du Covid 19 a été à l'origine d'un véritable traumatisme du fait de l'impréparation des dirigeants des TPE. Le stress subi a impacté le bien-être (physique, psychologique et cognitif) avec des conséquences sur soi et sur les autres (les



parties prenantes , les membres du cercle familial et amical). L'insatisfaction ressentie a eu des effets multiples sur la santé mentale. Les constats relevés à partir des verbatim des dirigeants-propriétaires interviewés sont résumés dans le tableau suivant

Le sentiment qui prédomine est celui de perte du contrôle. Les chefs d'entreprise interrogés déclarent avoir été complétement désarmés et mal préparés pour affronter une telle crise. En l'absence de latitude décisionnelle, on peut évoquer le sentiment d'impuissance qui souvent associé à des mécanismes de régulation émotionnelle et non comportemental (Roese et al , 1999). Le coping activé est orienté vers les émotions et non centré sur la recherche des solutions aux problèmes.

*« on peut rien faire .. cette crise nous a tous surpris » Cas 1
« on ferme et on ouvre ...les fermetures à répétition ont causées de gros problèmes .. » Cas 3
« j'avais pas de solution...j'ai subi sans rien faire » Cas 2*

Les effets d'ordre physiologique sont consécutifs aux problèmes de santé tels que les maux de tête liés au stress, l'asthénie, le manque de sommeil. Les effets induits par ces symptômes peuvent être à l'origine de graves problèmes de santé à moyen et long terme.

*« je dors mal et peu » Cas 1
« j'ai des maux de tête chroniques ...j'en souffre régulièrement» Cas 2
« je sens des maux d'estomac et des problèmes gastriques fréquents» cas 4
« je me sens hyper tendu » cas 5*

4.2 Le regret et la déception de l'entrepreneur



Les déclarations des dirigeants font état d'un optimisme ambiant avant la crise Covid 19. Cet excès de confiance a incité certains d'entre eux à investir en contractant des dettes (Cas 1, Cas 4 et Cas 5) . Leurs calculs prévisionnels étaient basés sur un modèle d'affaire qui n'intégrait l'éventualité d'un choc conjoncturel adverse d'une telle ampleur . Ce qui s'est produit après a entraîné un déclin de leur chiffre d'affaires pendant deux années successives. L'enthousiasme et le courage entrepreneurial ont fait place à la déception et au regret intensément ressenti par les entrepreneurs en échec (Ghiffi, 2022).

4.2.1 La déception des entrepreneurs en échec

Les récits des interviewés sur leur état émotionnel ont révélé une immense déception des entrepreneurs interrogés du fait de l'écart défavorable entre la performance réalisée et la performance attendue. Ce constat renvoie à la contingence des conséquences en termes de résultats. Cette émotion a été ressentie et verbalisée de différentes manières par les interviewés. Ils évoquent tous une déception par rapport à leurs attentes.

« Personne ne pouvait prévoir cette crise...c'est une chute sauf qu'on avait de parachutes » Cas 1

« J'étais en nette difficulté dès la fin de 2020...je n'ai pas reçu de soutien» cas 3

« j'étais très confiant à la fin de 2019...j'ai contracté des crédits pour l'achat d'équipements ...je ne peux pas payer mes dettes » cas 4

« j'étais trop confiant...on avait atteint le pic de performance mais la chute a été brutale » cas 5

Le sentiment de déception est étroitement lié à l'ambition affichée par l'entrepreneur .En effet, plus le gap aspirations-réalisation est important plus la déception sera grande (Ghiffi, 2022, Khelil, 2021). La sur confiance peut conduire un optimisme béat qui n'intègre pas les risques dont les probabilités d'occurrence sont faibles (Ucbasaran et al 2006, Ucbasaran, et al 2010) .



Autre point à souligner, c'est l'absence de locus de contrôle interne des entrepreneurs sur la performance future à cause des pressions exercées par les partenaires et les banques (Torrès & Thurik, 2019, Ghiffi et Mounir 2020) et le manque de visibilité sur les perspectives (continuité ou discontinuité). Il en ressort que la déception est liée au sentiment d'impuissance (*helplessness*) (Torrès, 2018), au manque de soutien des acteurs de l'environnement de proximité et la perte du locus de contrôle interne.

« L'état n'a rien fait pour nous ..il ne faut pas croire à ce que disent les hommes politiques» cas 1

« je me suis sentie seule sans soutien.....heureusement, il y a la famille » cas 2

« J'ai puisé dans mon épargne personnelle et celle de la famille .. un ami qui me prêtait l'argent m'a sauvé ... » cas 3

« Les mesures prises par l'état étaient insuffisantes » cas 4

« Les banques ont demandé avec insistance le remboursement des dettes .. il faut qu'il est difficile de négocier avec un banquier quand une affaire coule » cas 5

4.2.2 Le regret et le raisonnement contrefactuel des entrepreneurs en échec

Le regret est centré sur le comportement de l'entrepreneur. Il est ressenti intensément lorsque l'attribution de l'échec est interne (Ghiffi, 2022). Les déclarations des entrepreneurs font état de comparaisons contrefactuelles multiples :

- Coût d'opportunité : le revenu issu d'un travail rémunéré dans le secteur privé auquel renonce l'entrepreneur lorsqu'il choisit l'option carrière entrepreneuriale.
- Regret lié à la perte d'utilité consécutive à la renonciation à d'autres options.
- Le coût d'un placement alternatif du capital.
- Sécurité emploi et le salaire (fonction publique) vs le risque entrepreneurial.
- Le choix d'investir dans d'autres domaines d'activité moins exposés aux chocs conjoncturels



«j’envie ceux qui ont un emploi dans la fonction publique..ils ont au moins la sécurité d’un emploi à vie» cas 2

« j’aurai du placer mon capital en banque .. on m’a dit que le bitcoin rapporte beaucoup d’argent» cas 3

« créer une entreprise est une souffrance..j’aurai aimé être un simple salarié» cas 5

«certains entrepreneurs ont profité de la crise surtout les grands » cas 1

« un petit patron ne peut pas se comparer aux grands patrons» cas 3

«les petits sont les premiers victimes des crises .. les riches souffrent peu » cas 4

«si j’étais transporteur de marchandises , j’aurais gagné beaucoup d’argent » cas 5

- La réalité vécue : l’échec définitif avec ses conséquences sur le plan financier (perte subie) , sur le plan de la santé physiologique (problèmes de santé), sur le plan de la santé mentale (dépression, stress, tristesse, etc.)
- Les représentation (s) fictionnelle (s) d’une ou plusieurs alternative (carrières professionnelles dans le secteur privé ou public, investissement dans d’autres secteurs porteurs de perspectives de profitabilité et de croissance, etc.)

En résumé , Les entrepreneurs en échec Ils interprètent négativement leurs situations (fait) avec une comparaison à des situations (contre-fait) plus favorables . Ce qui provoque des sentiments de regret plus intenses et plus fréquents.

5. Conclusion

Dans le cadre de cette recherche, nous avons pu mettre en évidence les effets induits par l’échec entrepreneurial sur le plan émotionnel. Pendant la période de crise, les performances affichées par les TPE ont été en deçà des attentes des entrepreneurs. Ce gap (aspirations-réalisations) a engendré un état de déception. Les sorties entrepreneuriales décidées ont fait suite à un



effritement du chiffres d'affaires et une destruction de ses ressources entrepreneuriales. Les déclarations recueillies ont révélé la souffrance de ces entrepreneurs et le sentiments résignation face au manque de soutien étatique et un sentiment de regret intense suite aux comparaisons contrefactuelles (Zeelenberg et *al.*, 1998 , Hsu et *al.*, 2019).

6. Bibliographie

Baron, R. A. (2000). Counterfactual thinking and venture formation: The potential effects of thinking about 'what might have been'. *Journal of Business Venturing*, 15(1), 79–92.

Baron J., Ritov I. (1994), Reference points and omission bias, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 59.

Bell, D. (1982). Regret in decision making under uncertainty. *Operations Research*, 20, 961–981.

Capiez A., (1992), « Les chances de succès des petites entreprises : vers un diagnostic d'émergence », *Revue internationale PME*, vol. 5, n° 2, p. 103-132.

Cooper A.C. et Artz W.A. (1995), « Determinants of satisfaction for entrepreneurs », *Journal of Business Venturing*, vol. 10, n° 6, p. 439-457.

Cope, J. (2011). « Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis », *Journal of Business Venturing*, vol. 26, n°6, p. 604-623.

Crutzen N. et Van Caillie D., (2009), « Vers une taxonomie des profils d'entrée dans un processus de défaillance : un focus sur les micro- et petites entreprises en difficulté », *Revue internationale PME*, vol. 22, n° 1, p. 103-128.

Davvetas, V., & Diamantopoulos, A. (2017). "Regretting your brand-self?" The moderating role of consumer-brand identification on consumer responses to purchase regret. *Journal of Business Research*, 80, 218–227.



Hsu, D. Shinnar ,R,S, Anderson, S. (2019), « I wish I had a regular job: An exploratory study of entrepreneurial regret », *journal of business research*, pp 217-227

Ghiffi, N., Mounir, M. Nekka, H., (2017), « L'échec entrepreneurial : Le cas des pharmacies d'officine émergentes au Maroc», *Revue Internationale des Sciences de l'Organisation RISO*, Vol 4, Décembre 2017, pp 63-93, ISSN en ligne : 2551-3583

Ghiffi N., Mounir M. (2020), «les TPE touristiques à l'épreuve de la crise du covid 19 :une étude exploratoire », VIII foro internacional de turismo maspalomas costa Congreso internacional desafíos del sector turístico.

Ghiffi N , (2022), « le regret des entrepreneurs : une revue de littérature », Actes de la journée scientifique « le bien et la santé des entrepreneurs », pp : 17-29

Guilhot B. (2000), « Défaillances d'entreprises : soixante-dix ans d'analyses théoriques et empiriques », *Revue française de gestion*, n° 130, p. 52-67.

Hernandez E. M. (1995), « L'entrepreneuriat comme processus », *Revue internationale PME*, vol. 8, n°1, p. 107-119.

Jenkins, A. & McKelvie, A. (2016), "What is entrepreneurial failure? Implications for future research", *International Small Business Journal*, vol. 34, n° 2, p. 176-188.

Kahneman D. (1995), Varieties of counterfactual thinking, In N.J. Roese et J.M. Olson (Eds). *What might have been : the social psychology of counterfactual thinking*. Hillsdale, NJ : Erlbaum.

Khelil N. (2016), « What are the roots causes of entrepreneurial failure? An exploratory study using cognitive mapping approach», Fifth International Workshop Entrepreneurship, Culture, Finance and Economic Development.

Khelil N., Smida A. et Zouaoui M. (2011), «contribution à la compréhension de l'échec des nouvelles entreprises : exploration qualitative des multiples dimensions du phénomène», 7ème congrès de l'académie de l'entrepreneuriat et de l'innovation, Paris.

Khelil N., Smida A. et Zouaoui M. (2012), « Contribution à la compréhension de l'échec des



nouvelles entreprises : exploration qualitative des multiples dimensions du phénomène ». *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 11, p. 39-72..

Krauss, G, (2016); « L'échec dans la culture entrepreneuriale », *Regards croisés sur l'économie*, 2016/2, n°19

Landman J. (1987), *Regret : a theoretical and conceptual analysis*, *Journal of Theory of Social Behavior*, 17, 135-160.

Mellahi K. et Wilkinson A., (2004), « Organizational failure: a critique of recent research and a proposed integrative framework », *International Journal of Management Reviews*, vol. 5/6, n° 1, p. 21-41.

Moreau R. (2007), « La réussite entrepreneuriale : proposition pour un modèle explicatif général », *Gestion 2000*, vol. 24, n° 3, p. 45-62.

Murphy, G.B. et S.K. Callaway (2004), *Doing well and happy about it ? Explaining variance in entrepreneurs' stated satisfaction with performance*, *New England Journal of Entrepreneurship*, vol. 7, no 2, p. 15-27.

Phillipart P. (2017), « L'accompagnement d'un entrepreneur en difficulté : Questions autour d'un phénomène complexe », *Projectics* si c'est une revue ! et ajouter lieu, pp 11- 29.

Politis, Diamanto & Gabrielsson, Jonas. (2009). « Entrepreneurs' attitudes towards failure: An experiential learning approach ». *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*. 15. 364-383.

Shepherd, D. A., Wiklund, J., & Haynie, J. M. (2009) . *Moving forward: Balancing the financial and emotional costs of business failure*. *Journal of Business Venturing*, 24(2): 134-148.

Smida A. et Khelil N. 2010, « Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes : proposition d'une typologie s'appuyant sur une approche intégrative », *Revue internationale PME*, vol. 23, n° 2, p. 65-106.

Singh, S., Corner, P. & Pavlovich, K. 2007. *Coping with entrepreneurial failure*. *Journal of Management and Organization*, 13: 331-344. `



Roese N.J., Olson J.M. (1993), Self-esteem and counterfactual thinking, *Journal of*

Personality and Social Psychology, 65, 199-206.

Torrés, O, (2018), L’inaudible et inavouable souffrance patronale et la question de la santé mentale , in *souffrance des patrons* , Édition EHESP, pp 83-102.

Torres, O and R. Thurik, (2019), “Small Business Owners and Health”, *Small. Business Economics*, Vol. 53, n°2, pp. 311–321

Ucbasaran, D., Shepherd, D. A., Lockett, A., & Lyon, S. J. (2012). “Life After Business Failure: The Process and Consequences of Business Failure for Entrepreneurs”. *Journal of Management*, 39(1): 163-202.

Ucbasaran, D., Westhead, P. & Wright, M. (2006). “Habitual entrepreneurs experiencing failure: Overconfidence and the motivation to try again”. In J. Wiklund, D. Dimov, J. Katz & D. Shepherd (Eds.), *Avances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth* (Vol. 9). Oxford: JAI Press.

Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M., & Flores, M. 2010. The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism. *Journal of Business Venturing*, 25(6): 541-555.

Weiner, B. (1985). An attribution theory of achievement motivation and innovation. *Psychological Review*, 92, 548–573.

Wennberg, K. & DeTienne, D. 2014. What do we really mean when we talk about ‘exit’? A critical review of research on entrepreneurial exit. *International Small Business Journal*, 32(4): 4-16.

Van Dijk W.W., Zeelenberg M., Van der Pligt (1999), Not having what you want versus having what you do not want: the impact of type of negative outcome on the experience of disappointment and related emotions, *Cognition and Emotion*, 13, 129-148.



Zeelenberg, M., & Pieters, R. (2007). A theory of regret regulation 1.0. *Journal of Consumer Psychology*, 17(1), 3–18.