

UNIVERSITE DU QUÉBEC

MÉMOIRE

PRÉSENTÉ À

L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À CHICOUTIMI

COMME EXIGENCE PARTIELLE

DE LA MAÎTRISE EN GESTION DES P.M.O.

PAR

FERNANDO SIMARD

PRÉOCCUPATIONS À L'ÉGARD DE SA PROPRE MORT

DEVANT LA POSSIBILITÉ DE

VENDRE SON ENTREPRISE

Novembre 1990



Mise en garde/Advice

Afin de rendre accessible au plus grand nombre le résultat des travaux de recherche menés par ses étudiants gradués et dans l'esprit des règles qui régissent le dépôt et la diffusion des mémoires et thèses produits dans cette Institution, **l'Université du Québec à Chicoutimi (UQAC)** est fière de rendre accessible une version complète et gratuite de cette œuvre.

Motivated by a desire to make the results of its graduate students' research accessible to all, and in accordance with the rules governing the acceptance and diffusion of dissertations and theses in this Institution, the **Université du Québec à Chicoutimi (UQAC)** is proud to make a complete version of this work available at no cost to the reader.

L'auteur conserve néanmoins la propriété du droit d'auteur qui protège ce mémoire ou cette thèse. Ni le mémoire ou la thèse ni des extraits substantiels de ceux-ci ne peuvent être imprimés ou autrement reproduits sans son autorisation.

The author retains ownership of the copyright of this dissertation or thesis. Neither the dissertation or thesis, nor substantial extracts from it, may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

La mort n'est pas un sujet comme les autres, n'est pas un thème à la mode et n'est pas à la rigueur un objet d'étude. Pourtant, nier un phénomène "naturel" comme la mort et les sentiments qui s'y rattachent, n'enlève pas l'angoisse, bien au contraire. Au moindre rappel, la crise existentielle s'actualise avec plus d'intensité.

Luc DesAulniers, U.Q.A.M.

RÉSUMÉ

De notre revue des écrits a surgi l'image d'un propriétaire-dirigeant qui se sait mortel mais, pour échapper à cette confrontation, a choisi de nier cette réalité, de s'enfuir dans ce qui est devenu le prolongement de lui-même, c'est-à-dire son entreprise; quoique, la séparation d'avec celle-ci, ébranle cette croyance et remet en question, cette illusoire immortalité. Après avoir rencontré plusieurs propriétaires-dirigeants, lors d'une intervention (Simard *et al.* 1988) précédant cette recherche et consulté divers auteurs autorisés en la matière, tels: Morgan (1989), Collerette (1988), Churchill (1987), Birch (1986), Gumpert (1985), Pagès (1984), Bartolome (1983), Robidoux (1980), etc., nous avons formulé ainsi notre hypothèse: se séparer de son entreprise, déclencherait en soi une préoccupation plus grande de sa propre mort.

Pour éprouver notre hypothèse, nous avons choisi 60 propriétaires-dirigeants et propriétaires-dirigeantes qui administrent leur propre entreprise, et ce, de la région du Saguenay. L'âge de nos répondant-e-s se situe entre 21 à 60 ans. Afin d'obtenir un échantillon le plus homogène possible, nous avons contrôlé les caractéristiques suivantes: l'âge, le sexe, le statut social, le lieu de résidence, le nombre d'enfants, le degré de scolarisation, leur titre, celui de leur conjoint-e, si leur-s enfant-s et/ou la parenté travaillent pour eux et enfin, leur état de santé. Pour des raisons d'ordre pratique, nous n'avons retenu que les résultats significatifs qui pouvaient, soit, éclaircir davantage le rejet de notre hypothèse principale et/ou expliquer la confirmation de sous-hypothèses.

Les tests statistiques suivants: test-*t* et le Non-Parametric Mann-Whitney U Test, nous ont spécifié que notre hypothèse ne se confirme que partiellement. En effet, elle s'est avérée juste pour la partie 2 du DCS. Nous observons également une différence significative entre les propriétaires-dirigeants et les propriétaires-dirigeantes et le même résultat positif entre les catégories d'âge.

Nous recommandons aux futurs chercheurs de faire appel à un échantillonnage qui ne se composerait que de propriétaires-dirigeantes, afin de vérifier avec plus de précision, l'impact possible de la vente de leur entreprise sur la préoccupation de leur propre mort. De même que nous recommandons le choix d'un échantillon plus stratifié, afin de vérifier plus précisément l'influence

de l'âge sur ce ressenti. Également, nous suggérons de choisir pour la passation du questionnaire une période concrète de vente, c'est-à-dire une situation de deuil réel, et ce, même si cela nous apparaît plus difficile à réaliser.

De plus, une utilisation différente du DCS serait pertinente. En effet, une première recherche (Simard 1979) a démontré que dans une situation réelle de deuil (la mort d'un être cher), la partie 1 du questionnaire répond à ce qu'elle prétend mesurer. Par contre, dans une situation hypothétique de deuil (la vente de son entreprise), comme notre étude le propose, la partie 2 est plus en accord avec ce qu'elle dit mesurer. Dans un autre travail, il serait intéressant de vérifier concrètement ces découvertes.

Nous ajoutons que, en plus de vivre l'impact de la vente de son entreprise qui renvoie à sa propre séparation, le propriétaire-dirigeant, contrairement à la propriétaire-dirigeante, doit faire face à la vie sans son entreprise, et ce, dans un moment relativement court. Il serait donc opportun, d'aller vérifier si, effectivement, cet homme vivra un deuil plus long et plus difficile que la propriétaire-dirigeante.

Aussi, nous croyons que le futur chercheur devrait associer recherche quantitative et qualitative. Une telle démarche, que nous avons utilisée partiellement, donnerait accès à des contenus riches et complémentaires.

REMERCIEMENTS

Nous voulons ici exprimer notre reconnaissance à monsieur André Briand, professeur au Département des sciences économiques et administratives de l'Université du Québec à Chicoutimi, qui a bien voulu diriger ce mémoire. Sa constante attention et les judicieux conseils qu'il nous prodigua, nous ont été précieux dans l'élaboration de ce travail.

TABLE DES MATIÈRES

	page
RÉSUMÉ	i
REMERCIEMENTS.....	iii
TABLE DES MATIÈRES.....	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	vi
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE I: LA PROBLÉMATIQUE.....	3
– L'organisation vue comme immortelle	8
– Intérêt de l'étude	9
CHAPITRE II: LA REVUE DES ÉCRITS.....	11
2.1 L'homme: un être mortel	11
2.2 Le deuil.....	16
2.3 Les étapes du deuil.....	22
2.4 Société/deuil	26
2.5 Études et recherches.....	30
2.6 Le déni de la mort.....	31
2.7 Le propriétaire-dirigeant versus sa propre mort.....	34
2.8 L'immortalité de l'entreprise/l'utopie de l'entrepreneur	38
2.9 Hypothèse.....	40
CHAPITRE III: LA MÉTHODOLOGIE	42
3.1 Échantillon	43
3.2 Outils utilisé	46
3.3 Validité du contenu	48

	page
3.4 Validité de construit.....	52
3.5 Degré de fidélité	55
3.6 Définition des variables.....	57
3.6.1 Variable dépendante.....	57
3.6.2 Variable indépendante	57
 CHAPITRE IV: PRÉSENTATION ET ANALYSE DES RÉSULTATS	 58
4.1 Hypothèse principale.....	60
4.1.1 Vente/Sexe.....	63
4.1.2 Vente à des étrangers.....	64
4.1.3 Vente/âge	71
4.2 Partie 1 et partie 2 du test	75
 CHAPITRE V: DISCUSSION DES RÉSULTATS.....	 78
– Socialisation du deuil.....	82
– Période de passation.....	85
– Le sexe.....	86
– Variable: âge.....	90
– Fiabilité du "Death Concern Scale"	92
– Situation de non séparation.....	95
 CONCLUSION	 98
 BIBLIOGRAPHIE.....	 110
 APPENDICE 1: Questionnaire utilisé.....	 116
 APPENDICE 2: Tableau B: Sigles désignant les différentes variables utilisées et les items avec lesquelles elles sont comparées	 125
 APPENDICE 3: Résultat concernant la validité du DCS	 127

LISTE DES TABLEAUX

	<i>page</i>
Tableau 1: Différents coefficients de fidélité pour le DCS.....	56
Tableau 2: Différents coefficients de fidélité pour la première (items 1 à 11) et la deuxième partie (items 12 à 30 du DSC.....	57
Tableau 3: Moyennes, sigmas, nombres et test t (de moyennes) de la distribution des résultats totaux du test en fonction du groupe vende, vende pas.....	62
Tableau 4: Moyennes des rangs, nombres et <u>Mann-Whitney U Test</u> de la distribution des résultats totaux du test en fonction du groupe vende, vende pas.....	62
Tableau 5: Moyennes des rangs, nombres et <u>Mann-Whitney U Test</u> de la distribution des résultats totaux du test en fonction des Hommes et des Femmes.....	63
Tableau 6: Moyennes des rangs, nombres et <u>Mann-Whitney U Test</u> en fonction des catégories hommes et femmes du groupe vende au TOTAL du test.....	65
Tableau 7: Moyennes des rangs, nombres et <u>Mann-Whitney U Test</u> en fonction des catégories Hommes et Femmes qui vendent à des étrangers au TOTAL du test.....	66
Tableau 8: Moyennes, sigmas, nombres et test t (de moyennes) en fonction des réponses à l'item 5 du test, pour les catégories Hommes, Femmes et ce, pour le TOTAL des sujets	68
Tableau 9: Moyennes, sigmas, nombres et test t (de moyennes) en fonction des réponses à l'item 6 du test, pour les catégories Hommes, Femmes et ce, pour le TOTAL des sujets	69

	page
Tableau 10: Moyennes, sigmas, nombres et test t (de moyennes) en fonction des réponses aux l'items 9, 10, 16, 17, 20, 21, 23, 25 et 26 du DCS, des catégories Hommes (N.=39), Femmes (N.=21) et ce, pour le TOTAL (N.=60) des sujets.....	71
Tableau 11: Moyennes, sigmas, nombres et test t (de moyennes) de la distribution des résultats au DCS en fonction des 21-40 ans et 41-60 ans.....	73
Tableau 12: Moyennes des rangs, nombres et <u>Mann-Whitney U Test</u> en fonction des 41 à 60 ans des catégories Hommes et Femmes du groupe vende au TOTAL du test.....	74
Tableau 13: Moyennes, sigmas, nombres et test t (de moyennes) en fonction des parties 1 et 2 du test pour tous nos répondants	77

INTRODUCTION

La vie est le bien le plus précieux que l'homme possède et il est conscient qu'il peut le perdre à tout instant. Peu importe les détours qu'il prendra pour s'en échapper, il sait, d'une façon obscure et précise à la fois, que la mort surgira et de façon imprévisible.

L'inévitable a donc créé chez l'être humain un indéfectible sentiment de fatalité et devant l'impuissance que cette force provoque, l'homme a tourné sa pensée vers l'avenir, se créant l'illusion d'une utopique immortalité. Car vivre avec la préoccupation constante de mourir l'immobiliserait dans un présent stérile. Ce pourquoi, il se fabrique des moyens (avoir des enfants, écrire un volume, créer une compagnie, etc.) qui lui permettent de transcender symboliquement la mort.

Connaissant implicitement son état d'être mortel et se sentant incapable d'y remédier, l'homme prit le parti de ne pas considérer de face son propre anéantissement. Il entoura sa fragile immortalité de toutes sortes de défenses et de rites auxquels il donna comme but d'éloigner la mort et ses conséquences.

Cette interdiction de reconnaître la mort comme sienne permet à l'homme d'éliminer ce que mourir et le deuil qui s'en suit présentent d'absurde et de retours angoissants sur sa condition d'être fini.

Mais ces règles ne sont plus respectées quand la séparation rejoint un intouchable. Quand le propriétaire-dirigeant doit se couper sans anesthésie d'une partie de lui-même, il remet en question son illusoire immortalité. Il redevient un mortel. Cette prise de conscience qu'il évite le plus possible en temps normal et qui est présente en chacun de nous, permet logiquement de penser que celle-ci se traduira en termes de préoccupation de sa propre mort.

De nombreux auteurs se sont déjà penchés sur l'inquiétude qui habite l'homme face à la mort. Comme nous le démontrerons au cours de cette étude, l'obligation de se séparer de son entreprise, amplifierait chez les propriétaires-dirigeants, leur préoccupation face à leur propre mort.

L'hypothèse principale devenait alors de plus en plus précise et c'est en ces termes que nous l'avons formulée: "Se séparer de son entreprise déclencherait en soi une préoccupation plus grande à l'égard de sa propre mort". La conséquence prévisible dans une telle situation, est une difficulté émotive accrue dans l'intention du passage à l'action.

Cette étude se compose d'un relevé des écrits qui se divise en neuf (9) étapes soit: l'homme: un être mortel, le deuil, les étapes du deuil, société / deuil, études et recherches, le déni de la mort, l'immortalité de l'entreprise / l'utopie de l'entrepreneur et enfin, la formulation de notre hypothèse.

CHAPITRE I

LA PROBLÉMATIQUE

LA PROBLÉMATIQUE

A la demande de propriétaires-dirigeants d'entreprises, désirant maximiser leur investissement, nous avons réalisé des interventions qui avaient pour objectifs le regroupement, la fusion et dans certains cas, la vente de leur compagnie. Afin de saisir le plus adéquatement possible les buts, les intérêts et la motivation de chacun, nous les avons tous rencontrés séparément.

Nos échanges permirent de constater une préoccupation telle, que des connaissances acquises lors d'une recherche antérieure, sur le deuil, surgirent dans notre mémoire. Est-il possible que des personnes rencontrées dans un contexte totalement différent, puissent vivre un tel sentiment? L'observation de la peur, de l'anxiété et même d'une certaine panique nous donne le droit de le supposer. En effet, la simple possibilité de se départir de son entreprise semble provoquer une crise situationnelle. Ce vouloir, entremêlé de sens et de non-sens, à espérer une séparation même partielle, nous permet de faire un rapprochement et même un certain parallèle avec la confrontation existentielle. Il est donc possible de croire que cette réaction implicite devient, dans un tel contexte, pertinente.

De là, surgit la possibilité de poursuivre nos investigations sur ce sujet. En effet, la perte possible de son entreprise, de cet objet devenu amour peut-il

devenir un facteur qui déclenche le processus de référence à sa propre mort? Egalement, si la seule pensée d'un mouvement dans ce sens, produit un tel sentiment, que croire face à une situation réelle? De plus, pouvoir utiliser un chemin partiellement défriché, nous permettra, peut-être, de saisir avec plus de précision cette réalité de la vie.

Dans les réponses que chaque propriétaire-dirigeant devait nous fournir concernant l'évaluation de sa propre entreprise se lisent de la contrainte, voire même de la méfiance, accompagnée d'un sentiment d'impuissance devant cette obligation. Cette démarche semble devenir le commencement de la fin, l'adieu qui précède la séparation.

En effet, beaucoup d'inquiétude filtre de nos rencontres, et ce, même si, paradoxalement, notre intervention découle de leur propre demande. Nous sommes perçus comme des intrus qui violent leur intimité. Tous nous indiquent clairement cette crainte de perdre leur "bébé". Ils affirment que leur entreprise est une partie, un prolongement d'eux-mêmes, construit à force de courage, de ténacité et de travail acharné. Donc, se séparer, se départir d'un tel objet d'amour, devenu au fil des ans, une partie intégrante de leur tout, équivaut à déchirer, à isoler et à détruire cette dite partie. Le deuil n'en devient-il pas son prolongement naturel?

Tenter de répondre en comprenant davantage cette réalité angoissante que la séparation d'avec un objet d'amour déclenche, n'est-elle pas la référence à une intervention plus adaptée aux circonstances? Ne rejoindrait-elle pas, avec

plus de réalisme, le mécanisme de défense qui protège contre l'anéantissement en créant l'utopique immortalité? Tout comme le propriétaire-dirigeant qui traduit sa vulnérabilité, sa condition d'être mortel à travers un objet issu de lui-même et qui physiquement lui survivra. Cette croyance manifestée par les personnes rencontrées ne pourra se conclure que par un deuil s'il y a séparation.

Ce deuil, que doit subir une personne condamnée médicalement ou celle qui vit la perte d'un être cher, semble également se manifester dans une telle situation. Aussi, un rappel existentiel plus subtil, se vérifie quand nous partons en voyage ou lors d'un divorce et même quand nous devons nous défaire de certains objets précieux acquis tout au long de la vie et chargés de significations émotionnelles. N'est-il pas permis de croire qu'un objet telle son entreprise, que l'entrepreneur a construit en y consacrant une partie importante de sa vie et même, dans certains cas, en hypothéquant sérieusement sa propre santé, doit pour s'en séparer, vivre nécessairement un deuil?

Ce sentiment intrapsychique ne peut que provenir de l'essence même de l'individu, c'est-à-dire de sa condition d'être mortel. Car sa source devient le néant, cette force mystérieuse de laquelle il provient. Ce rappel comprend un grand nombre d'éléments, les uns étouffants, les autres libérateurs, d'autres enfin que nous ne connaissons pas et dont la nature pourra nous apparaître en cours d'expérience.

Cet homme perçoit soudainement sa vulnérabilité. Il devient un géant aux pieds d'argile qui vibre à la moindre secousse et craint de se briser

définitivement. Perdre cet objet à qui il s'était identifié tout en s'accordant, symboliquement, un passeport pour la survie. L'utopique immortalité se transforme en une réalité mortelle.

Quelques études consultées sur le sujet (P. Davis, 1981, Gomez, 1990) démontrent qu'un processus de séparation ne doit pas être trop brusque mais bien le résultat d'une stratégie planifiée. D'autant plus que l'entrepreneur rencontré, semble se lier profondément à ses possessions et en conséquence, ne peut que se sentir insécurisé face à la nécessité plus ou moins abstraite de se défaire de son entreprise. Quand une telle possibilité se présente avec plus d'insistance, il serait peut-être approprié de se munir d'un plan stratégique, pour lui apporter l'aide nécessaire. Une sorte de plan d'action, d'un système privilégiant le "père-fondateur" qui doit se départir de son "bébé" (compagnie).

Cette initiative se doit d'être bien définie. Son but devient la protection psychologique des personnes impliquées. Même si nous sommes, pour le moment, en terrain inconnu, il faut le défricher et même se battre contre un certain scepticisme, car elle devient nécessaire pour en saisir l'impact réel. A ce moment seulement, la synergie qu'on est en droit de s'attendre dans une telle situation, pourra se manifester.

Il ne faut pas oublier que l'attention du propriétaire-dirigeant se détache du ici et maintenant ("here and now") pour se projeter dans la survie de l'entreprise. Ainsi, il projette son énergie sur un symbole hérité du rôle réel qu'il doit assumer

en son sein. Lorsque surgit la séparation possible qui menace cette identification, il doit se confronter avec lui-même.

Comme le mentionne Morgan (1989), l'homme de par sa culture, ses normes, ses croyances tente de se situer dans une chose plus grande et plus durable que lui-même. Un monde dans lequel il réaffirme sa croyance en l'immortalité.

Pour le propriétaire-dirigeant, son entreprise semble être un symbole qui lui permet de donner un sens à sa vie et dissimule ainsi sa condition d'être mortel. Cette réalité artificielle créée par l'entremise d'un objet d'amour l'aide à masquer le fait que tout est vulnérable et passager. Il s'identifie à un modèle qui probablement dépasse les limites de sa propre vie. Conserver son entreprise lui permet de sauvegarder le mythe de son immortalité.

L'organisation vue comme immortelle

"Cette façon de voir nous incite à comprendre les organisations et une bonne partie des comportements qu'on observe comme recherche de l'immortalité. En créant des organisations, nous créons des structures d'activité qui dépassent le cadre de notre vie et qui survivent souvent pendant des générations et c'est en nous identifiant à ces organisations que nous trouvons signification et permanence. (...) Il n'est vraiment pas étonnant que les questions de survivance aient une telle importance dans nos organisations, car l'enjeu est bien autre que leur survivance" (Morgan, 1989, p. 246).

Egalement, et comme le stipule Thomas (1988), la mort d'un objet d'amour rappelle que nous devons mourir et dans un sens elle devient un peu notre mort. Il précise que plus l'objet d'amour (leur compagnie) est perçu comme unique et irremplaçable, ce qui semble être le cas pour les personnes rencontrées, plus son absence est vécue comme radicale. Dans un tel contexte, l'auteur confirme que la personne concernée vit son mourir en subissant cette séparation et devra en faire son deuil.

Intérêt de l'étude

Donc, l'objectif de la présente recherche, tend à vérifier si effectivement le fait de se départir même partiellement de son entreprise peut dépendre de cette considération psychologique, qu'est la crise existentielle.

Notre but premier devient ce désir constant d'enrichir nos connaissances et de trouver de nouvelles pistes, afin de mieux comprendre l'homme dans son agir et dans son expérience vécue.

De plus, nous croyons que l'utilité d'une telle étude permettrait, si elle est concluante, d'apporter l'aide nécessaire aux propriétaires d'entreprises qui dans une telle situation, semblent se confronter avec leur propre mort.

Egalement, le fait de savoir et de comprendre que dans une telle situation d'affiliation, de fusion et même de vente, ses propres craintes existentielles se manifestent, permettrait peut-être d'en diminuer l'impact. En effet, ce qui est

connu devient moins menaçant que l'inconnu, synonyme d'angoisse, de panique et même d'insaisissable¹.

Aussi, il serait possible d'élaborer une méthode d'intervention qui consisterait à dissocier l'affectif du rationnel. L'affectif se présente de façon non-objective, prend le contrôle et dicte la démarche à suivre. Tandis que le rationnel, qui est beaucoup plus objectif, doit primer dans une telle transaction. C'est ainsi qu'est né et que s'est développé notre projet de recherche.

Afin de saisir l'origine et le cheminement de l'homme sur ce double phénomène psychologique et logiquement séparable mais existentiellement indissociable, c'est-à-dire la séparation et le deuil, nous nous proposons, dans un premier temps de présenter un relevé de la littérature pertinente au problème étudié.

¹ Souvent l'homme préfère demeurer dans du connu, et ce, même si celui-ci freine son évolution, plutôt que de choisir l'inconnu qui l'oblige à se confronter avec l'indéfinissable car l'avenir demeure inconnu.

CHAPITRE II

LA REVUE DES ÉCRITS

II

LA REVUE DES ÉCRITS

2.1 L'HOMME: UN ÉTRE MORTEL

L'homme aujourd'hui n'est disposé qu'en apparence à admettre qu'il doit mourir et que ceci est naturel dans le dénouement d'une vie. Nous naissions tous avec une dette que nous devons à tout prix rembourser. La naissance devient le commencement de la fin. Robidoux (1980) dit à ce sujet que l'évolution d'une entreprise se compare aux étapes que l'homme doit traverser pour atteindre la maturité. L'auteur affirme que chacune comprend plusieurs problèmes et que ceux-ci se présentent à l'insu du propriétaire-dirigeant.

"La création d'une entreprise semble bien une projection de soi sur le vaste écran du marché. (...)"
(Psychologies, septembre 1990, p. 69).

Cette conception de notre mort entraîne une crainte et, selon Kübler-Ross (1988), notre douleur est grande devant la possibilité de perdre tout ce que nous aimons, y compris nous-mêmes, et ceci sans que nous ayons le droit d'exprimer notre dissidence. Elle affirme que les personnes qui se voient dans l'obligation de vivre un deuil n'y sont pas préparées. Le désarroi s'empare de la majorité qui se voit alors confrontée avec un fait qu'elle a toujours nié.

Il est possible de concevoir concrètement la mort d'un autre, d'un étranger. En ce qui nous concerne, nous pouvons imaginer la mort de cet étranger, mais il

nous est impossible d'imaginer la nôtre. Quand un de nos proches meurt, il ne s'agit plus d'un étranger, d'un anonyme, mais c'est un peu nous qui mourons. Devant le fait que des objets d'amour disparaissent, le propriétaire-dirigeant peut interpréter, associer et fusionner, de façon inconsciente avec l'immortalité de son entreprise.

David P. Boyd (1985) rapporte l'histoire d'un propriétaire-dirigeant, Michaël S., possédant une entreprise spécialisée dans les produits abrasifs qui ne pouvait se résoudre, ni même penser vendre son entreprise, car elle était devenue une partie de lui-même, au même titre que les membres de sa famille.

"On nous a proposé de nous racheter. Mais, la firme n'est pas à vendre. Je ne vendrais pas mes enfants, ma femme, et je ne vendrais pas davantage mon affaire, que ça marche ou que ça échoue. Je me suis engagé dedans jusqu'au cou" (p. 41).

Les valeurs que l'homme s'approprie et véhicule dans sa vie sont influencées directement par sa conscience de la mort et sa façon de l'affronter. Car, il ne faut pas oublier que l'homme est le seul être qui sait qu'il va mourir un jour. Il est émerveillé et effrayé par la fragilité de la vie. Et comme le mentionne Freud (1975), "si vis vitam, para mortem" (si tu veux supporter la vie, sois prêt à accepter la mort, ainsi que le traduit Schur, 1975, p. 360).

Cette affirmation, donne en quelque sorte l'élan positif que nécessite notre démarche. En effet, l'utilité d'une telle étude permettrait, si elle est concluante, d'apporter l'aide nécessaire aux entrepreneurs, afin qu'ils comprennent que

dans l'éventualité de vendre son entreprise et même dans le cas d'une fusion et/ou d'une association, cette démarche devient une continuité, une renaissance et non une fin.

L'instinct de mort (thanatos) qui est en nous, provoque une crise existentielle qui se traduit par une tension implicite et toute notre vie se passerait à vouloir inconsciemment ce retour à l'inanimé, à cette unité première et indistincte. D'où l'importance et la nécessité d'intervenir sur cette croyance implicite qui brise l'intention de se départir de son entreprise et même d'une association constructive, en créant le sentiment d'anéantissement. Celui-ci se traduit par un retour vers le commencement et même avant, là où la compagnie n'était rien. Etre, sans son entreprise, est-ce possible? Le croire ne correspond-il pas à s'enfoncer dans l'idée et la sensation de l'avoir perdue?

Ainsi, l'instant qui précède la mort d'un objet d'amour est pour le témoin, la minute de vérité et ceci quel que soit le lien qui l'unissait à cet objet.

Lors de leur recherche Gumpert *et al.* (1985) rencontrèrent des entrepreneurs qui manifestaient des crises d'angoisse, des peurs d'avoir un infarctus et quelques-uns vivaient une douloureuse impression, un sentiment ambivalent de la perte imminente de quelque chose.

Ce sentiment semble démontrer une tendance à se préoccuper davantage de la disparition possible d'un autre, d'un objet d'amour. La vente, l'association et/ou la fusion de leur entreprise leur propose justement de perdre leur

autonomie et de devenir par cette transaction quelqu'un d'autre, i.e. des gens qui vivent à travers cette perte, le sentiment angoissant de leur propre mort. Une de ces personnes nous confia que sa décision prise de vendre, elle se rendit chez le notaire pour la conclusion finale, et, au moment d'apposer sa signature, elle dut se faire psychologiquement violence.

Kübler-Ross (1988) précise que la peur de la séparation finale est naturelle. L'humain se sent dans l'insécurité face à l'inconnu et la mort demeure une inconnue. De toute façon, mourir et voir mourir un objet d'amour sera toujours difficile car c'est une rupture totale. Tout comme se séparer de son entreprise, et ce, peu importe le moyen qu'elle prendra pour se réaliser. Cette disparition de ce qui était offre l'inconnu.

"(...) les expériences des adultes reproduisent les mécanismes de défense contre l'angoisse qui se sont formés dans la petite enfance, les techniques de clivage, de projection, d'introjection, d'idéalisation et de dénégation déterminant la façon dont nous établissons nos relations avec le monde extérieur. Il est possible, de ce point de vue, de comprendre la structure, le fonctionnement, la culture et même l'environnement d'une organisation à partir des mécanismes de défenses inconscients élaborés par ses membres pour faire face à leur angoisse individuelle et collective" (Morgan, 1989, p. 249).

Cette impression de perdre quelque chose de précieux déclenche une dynamique émotive produisant une certaine ambiguïté et de l'incertitude face à ce changement. Ce problème étudié est un phénomène psychologique provoqué par une situation sociologique (se séparer de son entreprise). Ces

deux situations sont logiquement séparables mais existentiellement indissociables. Se défaire de cet objet d'amour exige, pour en assumer les conséquences émotives, une période dite de deuil. Cette période lourde d'apprentissage tente de faire la preuve que la croissance est possible jusque dans la séparation. C'est ce que nous tenterons d'expliquer dans le chapitre suivant.

"(...) Et que dire de votre anxiété au coucher du soleil? N'est-il pas exact que vous haïssez ces moments qui sont la mort du jour, parce qu'ils vous rappellent votre propre mort? La mort vous terrifie. C'est normal, c'est aussi mon cas. Mais vous essayez d'éviter le sujet au lieu d'y faire face. Votre problème n'est pas de penser à la mort, mais votre façon d'y penser. Jusqu'à ce que vous soyiez capable de penser à la mort volontairement, malgré la terreur qu'elle provoque, vous y penserez involontairement sous forme d'obsession" (Peck, 1990, p. 28).

2.2 LE DEUIL

Le deuil est l'exercice de détachement qui doit nécessairement se réaliser dans le temps après la perte d'un objet d'amour. Que le deuil soit acceptable ou non, la perte d'un tel objet engendre une "souffrance" plus ou moins intense, à différents niveaux de la conscience et sa durée est directement proportionnelle à l'intensité du lien qui l'unissait à l'objet disparu. Pour pouvoir réinvestir dans la vie, il faut se détacher de l'objet perdu et pour ce faire, cela prendra du temps et de l'énergie.

Le deuil est un phénomène naturel qui permet de traverser les différentes étapes d'une séparation et surtout d'en intégrer l'expérience, qui permet de "grandir" un peu plus. John Bowbly affirmait (1966) qu'il était même nuisible de ne pas vivre ce processus et qu'on devrait même s'interroger sérieusement quand un individu est trop vite résigné.

Hélène Deutch, citée par Huberte Pineau (1983), maintient que le deuil doit s'exprimer tôt ou tard, d'une manière ou d'une autre. Et d'après le docteur Robert Leroux (1980), le deuil est la réponse normale à toute perte. Enfin, selon Gareth Morgan (1989) lorsqu'il surgit, menaçant son fonctionnement, l'homme tend à consacrer son énergie à se défendre contre l'angoisse qui vient de cette situation au lieu de la maintenir au niveau de la tâche à accomplir.

Pour Max Pagès (1984), l'individu vit un conflit permanent entre les limites de son désir et l'existence des autres. Ce conflit devient l'affrontement de ses limites internes et la confrontation avec la mort, la sienne et celle des autres. Cette force qui s'actualise constamment se traduira à travers toutes sortes de défenses en passant par les siennes propres, celles des autres et celles qui sont socialement organisées. Elle ne se laissera jamais appréhender directement, car l'angoisse du comment agir se traduirait par une angoisse si insécurisante que la folie pourrait en devenir le prolongement.

Le deuil qui suit la perte d'un objet d'amour est un processus difficile et douloureux. Celui-ci peut être très long et il est impossible de concevoir la fin du

deuil au moment de sa disparition. Mais celui-ci se résoudra de lui-même quand l'endeuillé aura accepté le départ de l'objet précieux.

Le deuil est surtout d'origine culturelle et le chagrin est le produit d'une évolution biologique. Donc, le comportement serait l'ensemble des réponses totales, tant psychologiques que physiologiques, se déployant sur une plus ou moins grande échelle, suivant l'importance pour l'individu de la perte de l'objet aimé.

Premièrement, le comportement de l'endeuillé contient plusieurs signes paradoxaux qui masquent sa difficulté à expliquer ses émotions et ceci du point de vue de l'adaptation. Puis en un deuxième temps, le chagrin rend plus difficile la conceptualisation de certaines émotions, ce qui permet en général de ne pas assumer l'émotionnel.

Gumpert (1985) précise que les dirigeants de PME doivent agir de la même façon que les joueurs de poker. En effet, ils ne peuvent montrer leurs émotions et même éviter de les traduire par le langage non verbal comme par exemple froncer les sourcils, rire ou donner des éléments qui puissent révéler leur jeu. L'obligation de refouler des ressentis rattachés à la préoccupation de sa propre mort doit aussi exiger beaucoup d'énergie qui nécessairement se somatiseront dans l'organisme. Ce qui fait dire à Pagès (1984): "Le pouvoir a étendu son domaine à l'intérieur de chaque individu en morcellant sa psyché et en structurant sa (cuirasse musculaire) p. 223.

Le perte d'un objet important peut être vécue par les proches, comme un déchirement de la personnalité et une coupure de cette identité personnelle qui circulait quotidiennement dans notre cercle écologique. Le deuil sera vécu dépendamment de la sorte de relation que nous aurons entretenue avec l'objet.

Le même auteur (1985) rapporte le cas d'un entrepreneur, Joseph S., propriétaire d'une agence qui préféra se séparer de sa famille plutôt que de son entreprise.

Devant cette prise de conscience obligatoire, de la mort inéluctable, Thomas (1988) affirme l'obligation de différencier deux sortes de perte d'un objet d'amour, c'est-à-dire quand il y a préparation ou non.

Dans le cas d'une perte instantanée, le chagrin est précédé, et en même temps perturbé, par une réaction de choc. Brièvement, ce choc serait une réaction normale d'urgence qui permet une autoprotection, c'est-à-dire une défense contre l'envahissement du sentiment de perte soudaine.

Nous pouvons croire que plus la perte est inattendue, plus le chagrin est difficilement supportable. Plus l'échéance est prolongée et plus les personnes concernées peuvent en l'anticiper, vivre la partie la plus douloureuse du deuil.

Prévoir est une faculté que nous possédons tous et qui permet d'indiquer la durée du deuil, car elle est en premier lieu un indicateur de chagrin.

L'anticipation se déclenche à l'annonce de la transaction possible et/ou de la phase terminale et se termine au moment de sa concrétisation.

L'anticipation comprend une période de chagrin qui permet de vivre, en partie, la perte de l'objet d'amour avant qu'elle se produise réellement. Le chagrin qui est partie intégrante de l'anticipation, modifiera subtilement le ressentir face à l'objet aimé. Et, le changement inévitable prédominera sur ses propres sentiments, démontrant ainsi une impuissance qui le conduira vers une forme de résignation.

La réalité de tous les jours, pour la personne qui anticipe, est triste, mais quand l'impact final se produit, elle a le sentiment de recevoir la confirmation de ses connaissances antérieures. Malgré le choc que provoque ce moment, le chagrin anticipé permet au deuil de trouver plus facilement le chemin de l'acceptation, permettant ainsi une accommodation à sa propre situation et aux conséquences inévitables qui découlent de la perte d'un objet qui nous est cher.

Christian Rioux et Pierre Trahan, lors d'une entrevue avec Reno Emond, propriétaire-dirigeant du premier transporteur routier du Québec et de l'Est du pays, le quatrième plus important au Canada, Cabano Expéditex rapportent que:

"(...) Après plusieurs semaines d'hésitation et une évaluation précise de la valeur de la compagnie, celui-ci refuse de vendre et procède plutôt à un premier appel public à l'épargne destiné à assurer la santé financière de son entreprise" (p. 46).

Plusieurs semaines d'hésitation permettent à Reno Emond de faire le deuil, de différencier sa propre personnalité de celle de son entreprise. Car, ce qui est prévu est souvent perçu comme non dramatique. Et, considérant que suite à l'écriture de ces lignes, Monsieur Emond a dû se départir de son entreprise, il serait très pertinent d'aller vérifier si effectivement, il a su mettre en application ce qui précède.

Plus le processus conduisant vers la séparation sera long et plus authentique sera le chagrin² anticipé. Dans une telle situation, la personne en cause vivra avec plus d'intensité son chagrin, ce qui lui permettra d'affronter plus facilement la perte de l'objet.

Ainsi, nous pouvons prétendre que le deuil rend possible un détachement progressif de l'objet d'amour perdu et/ou que nous allons perdre.

Tout comme l'auteur qui survit par ses écrits et les parents par leurs enfants, le propriétaire-dirigeant peut-il vivre la même croyance "symbolique", l'utopique "immortalité" et survivre par son entreprise?

"(...) Le conflit amoureux, confrontation avec la mort et avec les autres, est le fondement de l'individualité et de la relation, de la construction de soi-même et des autres et de leur changement. Ce conflit existentiel, permanent et moteur, ne peut-être appréhendé directement, mais à travers toutes sortes de défenses de l'individu, des autres,

² Chagrin: D'abord une douleur morale qui est étroitement liée à l'intensité de la relation avec l'objet, se traduisant par la suite en différents problèmes physiques (Susini, 1976).

défenses qui sont socialement organisées. (...)" (Bonetti, p. 194).

Le deuil permet de retrouver un équilibre acceptable tout en conscientisant ce que nous sommes, c'est-à-dire des êtres mortels. En connaître les étapes devient nécessaire si nous voulons freiner, chez le propriétaire-dirigeant confronté à une telle situation, le sentiment de perdre le contrôle de plusieurs facettes de leur vie personnelle et professionnelle. Car, dans un tel contexte, le niveau d'anxiété peut atteindre un niveau dysfonctionnel.

2.3 LES ÉTAPES DU DEUIL

Susini (1976) affirme qu'il existe un modèle de chagrin qui est commun à toutes les personnes qui vivent un deuil normal. Nous croyons que le mot "normal" employé par cet auteur veut dire acceptable pour la société.

En premier lieu, quand se déclenche le chagrin, des réactions physiques se manifestent telles: la gorge se serre, la respiration s'écoule, le besoin de soupirer, l'impression de vide abdominal, enfin le surgissement d'une douleur morale.

Puis en deuxième lieu, apparaît le sentiment de culpabilité à l'intérieur duquel les personnes dans le deuil s'efforcent de trouver une mauvaise action qu'elles auraient commise à l'égard de l'objet perdu. Ce qu'il n'a pas fait ou ce qu'il aurait dû faire. Bref, ne pas avoir tout donné pour conserver l'objet d'amour.

Surgit ensuite, une froideur, qui rend la sympathie des autres difficile et irritante pour l'endeuillé. Il ne faut pas oublier que ce processus est souvent implicite, donc pas toujours présent concrètement à la conscience.

Enfin, l'endeuillé subit des problèmes dans son activité quotidienne. Tout travail suivi devient difficile et dans certains cas, les automatismes de sa vie se désorganisent.

Les symptômes psychologiques qu'on y retrouve, peuvent se résumer par un sens de non-réalité et de détachement à l'égard d'autrui et une préoccupation intense de l'objet perdu. Sans oublier les manifestations physiques. Attitudes d'autant plus difficiles pour le propriétaire-dirigeant et tel que rapporté par Robidoux (1980):

"(...) ils considèrent leurs entreprises comme étant leur petit royaume personnel. Il est donc extrêmement difficile de persuader les créateurs d'entreprises de céder une partie de leur autorité à quelqu'un d'autre qui serait appelé à diriger une activité qui les touche de si près" (p. 52).

Ce détachement des autres est pour l'entrepreneur plus disponible, car presque tous les articles écrits sur son sujet, affirment qu'il se sent et est seul. Il a l'impression de ne pas être compris par aucune personne de son entourage. De ce fait, son entreprise devient le seul élément tangible qui l'aiguille sur un sentiment d'être. Devant sa disparition, il lui reste quoi?

La situation stressante de l'entrepreneur peut expliquer sa vulnérabilité et surtout sa plus grande réceptivité aux problèmes physiques. Plusieurs recherches, dont celle de David E. Gumpert (1985), démontrent qu'une forte majorité d'entrepreneurs souffrent déjà de maladies physiques et malgré tout ne veulent pas se départir de leur entreprise. Il est également significatif de constater que même ceux qui en tireraient un avantage certain à tous les points de vue, ne veulent pas se séparer de "cette partie d'eux-mêmes".

Comme le disait Laurent Gagnon, propriétaire-dirigeant de Saint-Nicolas, considéré comme un grand bâtisseur et dont l'entreprise gère un chiffre d'affaires de cent millions de dollars annuellement et tel que cité dans la Revue Industrie et Commerce (1989): "Je ne me fie pas aux autres pour prendre des décisions, je me fie à moi-même. (...) J'ai tenté tout au long des années à conserver les acquis..." (p.33).

Le deuil se traduit quelquefois comme une crise, c'est-à-dire un événement spécifique qui met à l'épreuve le mécanisme intrapsychique, quand l'impact dépasse le taux normal d'homéostasie. Selon Raphaël (1976), cette période de crise, qui comprend un haut degré de vulnérabilité, est de trois mois environ après le deuil. Cette vulnérabilité peut se traduire par une détérioration significative de leur santé.

Quand on pense que 82% des entrepreneurs que Gumpert (1982) a rencontrés, ont des comportements qui prédisposent au déclenchement de

maladies cardiaques. La cause principale serait l'artériosclérose de l'artère coronaire et de l'hypertension provoqués par un stress constant.

Par conséquent, pour en diminuer les dommages sur sa santé, le dirigeant devrait faire la paix avec lui-même, c'est-à-dire comprendre qu'il est primordial de connaître la nature de ses problèmes. Pour ce faire, il doit prendre le temps de réfléchir à sa condition d'être mortel. Puis, évaluer et déterminer une stratégie afin de minimiser l'impact possible lors de la vente de son entreprise.

Il faut également souligner que certaines personnes cherchent à éviter l'intense affliction que déclenchent le deuil et l'expression émotionnelle du chagrin. Tandis que d'autres trouvent un soulagement de leur tension quand ils acceptent le deuil.

D'après les informations recueillies, cette coupure engendre des douleurs phychosomatiques qui empêchent l'endeuillé de fonctionner comme avant. Une augmentation du sentiment de se diriger inexorablement vers son anéantissement envahit sa conscience.

Puis, vient se greffer à ce désarroi un sentiment de culpabilité et de colère. Le désespoir, la frustration, la peur et la terreur deviennent présents et aucune rationalisation intellectuelle ne peut le freiner. Devant l'impossibilité de changer quoi que ce soit (sentiment d'impuissance), une forme d'acceptation s'installe, appuyant ainsi la croyance que l'être humain n'a pas d'autres choix que

d'accepter graduellement que mourir est inévitable. D'où un accroissement de la conscience de sa propre mort.

Kübler-Ross (1975) affirmait déjà ce qui précède, car elle avance que le choc provoque un sentiment d'impuissance et d'isolement qui prend possession de l'être et qu'aucune intellectualisation ne peut expliquer. Elle rajoute que cet état de choc ne se produit que quand je suis face à ma propre mort ou à la mort imminente d'un objet d'amour.

Comment se comporter dans une telle situation et quelles sont les règles que la société nous demande de respecter et/ou de ne pas dépasser lorsque nous vivons une séparation? Pour ce faire, il faut connaître les directives implicites et explicites émises à ce sujet pour guider celui ou celle qui doit assumer une telle confrontation.

2.4 SOCIÉTÉ/DEUIL

Devant le rôle que l'endeuillé se doit de vivre, l'homme se sent dépassé et troublé, n'en ayant encore fait aucune expérience. Il est difficilement pensable pour un humain de se préparer à jouer un tel rôle et surtout ici, nous avons à peine le droit de nourrir une telle pensée, alors même que paradoxalement tout nous sollicite, telles les compagnies d'assurances, à préparer notre propre mort.

Cette coutume nous empêche de réaliser concrètement notre finitude possible. Nous connaissons tous le fameux syllogisme: "Tous les hommes sont mortels. Or, je suis un homme. Donc, je suis mortel". Ceci est vrai, mais non conforme à notre propre destin: chacun au fin fond de lui-même se croit immortel. Pour le propriétaire-dirigeant, son entreprise rejoint justement cette immortalité dans le sens qu'elle peut et doit lui survivre. Donc, pourquoi ne pas s'identifier à cette partie de lui-même et ainsi obtenir l'utopique immortalité?

Lorsqu'un objet d'amour disparaît, l'endeuillé se sent investi de ce rôle qui a pour but de prendre en charge ses réactions émotionnelles et de désamorcer des comportements qui seraient menaçants pour l'entourage. En plus, la société distribue tout naturellement aux personnes concernées, les rôles qu'ils doivent jouer et le temps qu'ils doivent durer.

L'homme a organisé psychosocialement le deuil afin de se sécuriser devant l'intensité des souffrances morales qu'il peut vivre dans une telle circonstance. C'est comme si le ressentir affectif global comprenait aussi une crainte et une anxiété de ne pas être à la hauteur du rôle qu'elle impose.

En plus, ceux qui devront être chagrinés par la disparition d'un objet spécifique sont désignés par cette société, de même que sont mesurées l'intensité de ce ressentir et la durée des manifestations extérieures du chagrin. Cette institutionnalisation du chagrin a pour but d'empêcher qu'il ne se développe de façon exagérée.

Il est possible de croire que les personnes qui vivent un deuil doivent assumer un chagrin pour satisfaire l'entourage et ceci hors proportion du sens réel que revêt cette perte.

Dans notre culture nord-américaine, toute expression de soulagement, manifestée ouvertement, est presque inacceptable. Ainsi, les émotions sincères sont sublimées jusqu'à un certain niveau et le jeu commence.

Gumpert et Boyd (1985) rapportent le cas d'un dirigeant d'entreprise de matériel acoustique, Robert M., précisant que même quand il souffre physiquement, il se doit de ne pas le montrer, car cela est perçu par les autres comme une faiblesse.

D'après ce propriétaire, les fournisseurs, les concurrents et les clients surveillent tous les signes d'une maladie quelconque. Cette forme d'hypocondrie lui a coûté beaucoup d'argent en poursuites de toutes sortes et a hypothéqué gravement sa santé. En effet, il souffre d'une insuffisance cardiaque chronique, ainsi que d'une mauvaise digestion et d'insomnie.

D'après les informations recueillies auprès de plusieurs auteurs, nous pouvons supposer que si dans une situation de non-deuil, une préoccupation très grande de sa santé est présente et se transforme de façon somatique³ dans l'organisme, celle-ci devrait s'accroître dans un moment qui peut lui rappeler

³ L'anxiété s'actualise dans une somatisation physique. Cela signifie que l'énergie accumulée durant certaines tensions, est somatisée, i.e. dirigée vers des problèmes d'ordre physique.

cette possibilité. Comme par exemple, faire le deuil de son entreprise, et ce, peu importe la cause et/ou la raison.

Si la société ressent le besoin d'organiser psychosocialement le deuil et d'institutionnaliser le chagrin de l'individu face à la perte d'un objet d'amour, ne devrait-elle pas adopter la même attitude vis-à-vis des propriétaires-dirigeants qui doivent se séparer de leur entreprise?

Cette préparation, cet encadrement, permettrait d'enseigner ce savoir nécessaire à la compréhension du deuil qui est le prolongement naturel d'une séparation d'avec un objet d'amour comme son entreprise. Son anticipation pourrait peut-être en diminuer l'impact. Ce qui est connu devient moins menaçant que l'inconnu, synonyme d'angoisse, de panique et même d'insaisissable....

Considérant que la séparation fut l'objet de différents écrits pouvant offrir plusieurs possibilités d'actions, nous nous devons de vérifier si des études et des recherches ont été réalisées à son sujet.

2.5 ÉTUDES ET RECHERCHES

Nous n'avons trouvé aucune recherche, dans notre revue littéraire, qui se rapportait directement au sujet qui fait l'objet de cette étude.

En effet, l'ampleur des émotions vécues par les entrepreneurs n'a jamais été étudiée à fond. L'ensemble des recherches réalisées rejoint surtout le passé et les qualités de ces individus. Les aspects psychologiques et physiologiques qui, à notre avis, sont indissociables de la direction d'une PME, n'ont pas été retenus ou très peu.

Cependant, nous croyons utile de souligner l'une d'entre elles qui, indirectement, se greffe à la préoccupation de notre mort qui est le noyau central de cette étude.

Celle-ci réalisée par Bérubé-Vachon (1973) portait sur l'appréhension de l'homme face à sa propre mort et, à partir de cette idée, comment il organise son système de valeurs. En ce qui nous concerne, nous pouvons peut-être faciliter ce processus chez les entrepreneurs-dirigeants, si besoin il y a.

L'image que chacun se fait de sa propre mort peut influencer et se traduire dans le comportement que l'individu va véhiculer. Celle-ci est souvent proportionnelle au degré d'émotivité qui est rattaché à l'obligation, et ce, peu importe notre croyance, de se départir (crise existentielle) "un jour" de sa vie physique.

2.6 LE DÉNI DE LA MORT

De façon générale, l'homme se comporte comme s'il ne devait jamais quitter la vie. Le propriétaire-dirigeant se comporte de la même façon en se croyant lié "éternellement" à son entreprise. En effet, il ne peut et ne veut même pas s'imaginer qu'un jour peut-être il devra s'en séparer.

"Cette façon de voir nous incite à comprendre les organisations et une bonne partie des comportements qu'on y observe comme une recherche de l'immortalité. En créant des organisations, nous créons des structures d'activité qui dépassent le cadre de notre vie et qui survivent souvent pendant des générations et c'est en nous identifiant à ces organisations que nous trouvons signification et permanence. (...)" (Morgan, 1989, p. 246).

Comme le mentionne Freud, cité par Schur (1975), il est impossible et traumatisant pour l'homme de réaliser sa propre fin. Le propriétaire-dirigeant peut-il contredire l'homme et réaliser la disparition de sa propre compagnie? Nous croyons que non, car souvent il ne peut même pas envisager sa succession. Et comme l'affirme Henri Bergeron d'Abitibi, propriétaire et fondateur de A. Bergeron & Fils Inc., dont le chiffre d'affaires atteindra les quelque 10 millions de dollars et cité dans la Revue Industrie & Commerce (1989): "Je n'ai pas pensé qui va prendre ma place, c'est eux qui décideront... (en parlant de ses trois enfants)" (p. 13). Ne rejoint-il pas un déni de la réalité?

Selon les données que nous avons recueillies, nous croyons que l'homme et le propriétaire-dirigeant ne peuvent vivre dans une telle perspective. C'est pour cette raison que lorsque l'un pense à sa propre mort et que l'autre envisage

la perte de sa propre entreprise, ils la perçoivent en tant que spectateurs et non en tant que participants.

"(...) Dans une bonne partie de la science et de notre vie de tous les jours, nous gérons notre univers en le simplifiant, parce que nous le rendons aussi contrôlable, et par là même nous créons un mythe, celui de notre propre contrôle et d'une puissance qui n'est pas véritablement nôtre. (...)" (Morgan, 1989, p. 247).

Donc, il est impossible de concevoir sa propre mort et également d'envisager ou d'imaginer l'anéantissement de sa propre compagnie, car les deux situations possèdent un point commun, i.e. elles sont perçues comme "utopiquement" immortelles.

Nous croyons indispensable de faire ici une distinction entre concevoir concrètement sa propre mort et le fait de ressentir une préoccupation face à celle-ci.

1) Concevoir sa propre mort c'est:

Saisir concrètement la réalisation totale et entière de ma propre disparition. Ceci est d'autant plus impossible et menaçant que lorsqu'elle se produira, je ne serai plus là.

2) Préoccupation de sa propre mort c'est:

Réaliser la possibilité de ma mort, par l'intermédiaire de quelque chose qui m'est cher et qui est disparu. Mais ce sentiment est souvent refoulé pour les raisons précédemment mentionnées.

Nous pouvons constater que la crainte de la mort est un phénomène normal et universel. Donc, toute personne qui dit ne pas ressentir d'anxiété ou qui ne veut pas admettre qu'elle craint la mort, nie tout simplement le phénomène, ce qui lui sert alors de mécanisme de défense. Ce mécanisme de répression lui permet de fonctionner adéquatement tout en l'empêchant de percevoir une réalité qui serait trop menaçante.

En effet, les personnes qui refoulent leur anxiété sont portées à intellectualiser et à rationaliser leur ressentir, ce qui leur procure une certaine sécurité. Jusqu'au jour où la confrontation sera inévitable. Plus le refoulement sera profond et plus dur sera le deuil. Et, de conclure Bréhant (1976):

"L'attachement de l'homme à la vie est tel qu'il ne peut se représenter sa fin et que, forcé de la subir, il se résoud à la nier. Ce vide conceptuel ne traduit au fond qu'une ardente aspiration à l'immortalité et ne révèle pas autre chose qu'un instinct de conservation que, seul parmi toutes les espèces, l'homme est parvenu à intellectualiser" (p.22).

Plus la compagnie est perçue comme unique et irremplaçable par son propriétaire, plus son absence sera vécue comme radicale. Dans une telle situation, le propriétaire-dirigeant vivra son mourir en subissant cette séparation et cela peu importe la façon dont elle se concrétisera.

2.7 LE PROPRIÉTAIRE-DIRIGEANT VERSUS SA PROPRE MORT

Ainsi que l'explicitent certains auteurs consultés, l'entreprise est peut-être une sorte d'assurance pour l'entrepreneur contre l'anxiété. En d'autres termes, cela pourrait vouloir dire quelque chose d'économique et de sécurisant contre un face à face avec sa propre mort.

Pour plusieurs, l'entreprise est véritablement une source qui permet d'avoir l'impression de contrôler, de diriger et de bien gérer leur vie et ce, malgré certaines contradictions. En effet, suite à une analyse des auteurs consultés, nous constatons chez la majorité des propriétaires-dirigeants, une détérioration importante de leur santé, un sentiment d'être toujours seul, de ne pas être compris par leur entourage, de n'avoir aucun loisir, de ne jamais prendre de vacances, etc., et ce, tout en ayant la certitude que ces problèmes sont inévitables. Lors de nos rencontres, ces besoins étaient tellement actualisés et leur insistance à vouloir nous les raconter rendaient notre départ, souvent difficile.

De même, la très grande majorité des dirigeants véhiculent une préférence à continuer d'être des navigateurs solitaires plutôt que de retourner dans le monde de la grande entreprise. Se séparer de son entreprise, ne fait-il pas partie de cette catégorie, comparativement à ce qu'ils sont?

Deux auteurs, Gumpert et Boyd (1985) affirment qu'il est naturel que les patrons de PME soient négatifs à l'idée d'une association réelle.

"Ils ont aussi tendance à considérer des associations ultérieures comme immanquablement inégales... Poussés par un sens très fort de la propriété, ils peuvent affectivement s'attacher à leur entreprise" (p.47).

Donc, suite à ces énoncés, nous pouvons prétendre que les propriétaires-dirigeants peuvent démontrer une tendance sérieuse à se "fusionner" avec leur propre entreprise. Ce phénomène devient une interrelation difficilement dissociable de sa propre vie. En effet, l'obligation de se séparer définitivement de l'une de ses parties ne peut que se traduire par une douloureuse impression de subir une coupure à froid, i.e. sans anesthésie.

Inévitablement, le deuil qui en découle, car il y a séparation comme nous l'avons précédemment expliqué, se caractérise par une désorganisation de l'activité quotidienne et une prise de conscience plus grande de sa finitude possible. Cette crise existentielle est présente chez tous les hommes et libère une préoccupation plus grande de sa propre mort.

"... Ils se préoccupent surtout de la survie de leur entreprise et de son développement" (Boyd, 1985, p.47).

Nous avons réalisé (Simard *et al.*, 1988) une intervention professionnelle auprès de certaines PME de la région et les résultats obtenus appuient les affirmations qui précèdent. En effet, nous avons demandé à chacun d'évaluer sa propre compagnie et nous avons constaté qu'un bon nombre de propriétaires manifestaient beaucoup d'inquiétude. De par leurs réponses, certains nous percevaient comme des intrus qui violaient leur intimité. Il est important de

souligner que cette inquiétude cache peut-être une crainte face à la confidentialité, à la concurrence et même à d'éventuels compétiteurs.

Egalement, quelques dirigeants ont clairement indiqué leur crainte de perdre leur pouvoir et de devenir un simple employé. La majorité des entrepreneurs se disaient les meilleurs et croyaient que les autres désiraient s'affilier pour cette unique raison.

Presque tous les propriétaires-dirigeants indiquaient clairement leur peur de perdre leur "bébé". Ils affirmaient que leur entreprise était une partie, un prolongement d'eux-mêmes, qu'ils avaient construite à force de courage, de ténacité et de travail acharné. C'est comme s'ils se posaient la question suivante: Vais-je pouvoir vivre sans elle?

Ainsi, pour ces variables spécifiques (les meilleures parties d'eux-mêmes), l'utilité de se séparer de parties aussi intéressantes d'eux-mêmes pour vendre, peut-être même, s'affilier et/ou se fusionner, n'est pas évidente.

"... Car la personnalité de l'entrepreneur s'intègre totalement dans la vie de l'entreprise" (Boyd, 1985, p. 49).

Devant l'unanimité presque totale des auteurs consultés, il nous est permis de croire que les entrepreneurs "plongent" profondément dans leur carrière et que cette attitude répondrait à des besoins psychologiques profonds. De plus, il est également rapporté que ces derniers ne sont guère disposés à l'introspection. A ce sujet, Boyd et Gumpert (1985) affirment que lors d'une

entrevue avec des entrepreneurs qui dura deux (2) heures, celle-ci représentait le plus long moment passé à s'interroger sur eux-mêmes.

Dans une situation de séparation, les propriétaires-dirigeants n'ont pas le choix de s'arrêter ou non sur leur présent, car celui-ci devient l'élément prioritaire et l'obligation de faire le point sur l'immédiat ne peut être reportée à plus tard. D'où la nécessité de se confronter avec quelque chose qui leur échappe, qui se transforme et qui devient autre. L'entité qui était, a disparu... est morte. Le deuil en est le prolongement naturel. Puis, son indissociable complément se manifeste par une préoccupation plus grande de sa propre disparition, sa propre mort.

Dans la revue de littérature, plusieurs épouses d'entrepreneurs se qualifiaient et surtout celle de Shelby R., propriétaire d'une entreprise de conteneurs, d'être des veuves. Mme Shelby s'est surnommée elle-même, la veuve de Shelby. Elle précise que cette expression décrivait parfaitement ce qu'elle devait constamment subir. En effet, son époux semblait lui préférer son entreprise et n'était que rarement à la maison.

L'entrepreneur ne veut pas voir les conséquences graves qu'a sur son entourage immédiat et sur sa propre santé, le fait de gérer sa propre entreprise. Il ne veut même pas le remettre en question. Dans une situation de séparation, il n'a plus le choix de ne pas voir et doit se confronter avec cette réalité. Cette confrontation devient son présent et est un facteur de stress.

"Mais il existe un aspect plus pernicieux et plus subtil encore: les entrepreneurs ont l'impression que, s'ils prennent conscience des dangers du stress, ils vont tout remettre en cause..." (Boyd, 1985, p. 48).

2.8 L'IMMORTALITÉ DE L'ENTREPRISE / L'UTOPIE DE L'ENTREPRENEUR

Sans être véritablement concerné, nous vivons à travers le deuil notre propre mort. La disparition d'un objet qui nous est cher secoue nos protections, ébranle et dérègle les mécanismes de défense qui nous protégeaient contre une prise de conscience trop aiguë de notre propre anéantissement.

Comme le mentionnent la plupart des auteurs que nous avons consultés, être sensible au départ d'un objet d'amour c'est déjà percevoir l'éventualité de notre fin.

Toute organisation et institution refusent de façon implicite la mort. Elle se présente et doit nécessairement le faire comme éternelle, ce pourquoi elle fascine l'homme. Son pouvoir sur la mort devient l'utopique immortalité que l'individu recherche. Est-il possible de voir l'organisation autrement? Nous croyons que non, car les organismes se présentent comme anonymes, théoriquement éternels, où les individus sont interchangeables c'est pourquoi ils se définissent en dehors et à travers eux. Bref, ils doivent survivre à l'homme.

"L'organisation hypermoderne poussée à son plus haut point, parachève ce rêve d'éternité, par son image de perfection, de mondialité, de totalité, de société totale sans faibles, où rien ne manque, où tout est à sa place... dans les siècles des siècles.... L'organisation et le système social rejoignent ainsi les défenses des individus contre ses conflits existentiels les plus profonds, son refus de la confrontation avec la mort. Ainsi, les structures sociales et les structures psychologiques, les systèmes de défense, au premier rang desquels l'angoisse de mort, prendraient-elles un sens commun, seraient-elles en secrète

correspondance. Le refus de la confrontation avec la mort par l'individu, qui transforme la présence de la mort en angoisse, rejoint le refus de la mort et de la contingence par les institutions sociales" (Pagès, 1984, p. 198).

Nous pouvons croire que notre inconscient individuel se modèle à l'inconscient collectif et se matérialise dans les institutions sociales.

Donc, le propriétaire-dirigeant a des attentes précises face au pouvoir d'immortalité que son entreprise représente pour lui. Survivre dans celle-ci devient l'élément clef qui l'oblige à se garder symboliquement immortel. Découlant de ce principe, s'en départir reviendrait à se condamner à sa condition d'homme mortel.

L'organisation permet à l'individu d'éviter de s'avouer sa condition d'être fini. Ne pas reconnaître sa finitude en s'identifiant à son entreprise devient le système de défense organisé par la société contre le sentiment de mort.

Il existe des phases qui sont inhérentes au choc que provoque une telle disparition. D'après les auteurs que nous mentionnons dans cette étude, le but implicite que cache cette fuite de la réalité est de détourner un face à face avec sa propre fin qui serait trop cruelle.

Notre recherche littéraire nous a conduit à la problématique suivante: on se préoccupe davantage de sa propre mort quand on vit un deuil. Toute modification du statut de son entreprise déclenche un processus de séparation, de deuil.

2.9 HYPOTHÈSE

La réalité possède mille facettes appartenant à l'expérience consciente, à la diversité dynamique d'une personne intégrée, c'est-à-dire telle qu'elle se voit dans le quotidien et comment elle agit dans la confrontation.

Les propriétaires-dirigeants de PME sont plus vulnérables face à la maladie et donc plus aptes à rendre consciente leur crainte de la mort et/ou par peur de leur trop grande sensibilité, la nier catégoriquement. Car, il ne faut pas oublier que l'angoisse de notre propre mort est une réaction qui provient de nous.

Cette constatation nous permet de présumer qu'elle augmente la possibilité de refuser une vente, une fusion et/ou une association. Car la perte possible de son entreprise, ne fera qu'accentuer le sentiment de perdre une partie de lui-même et amplifiera la confusion face à sa propre mort.

Nous pouvons définir notre intervention par le rapport qui peut exister entre les tensions que les propriétaires-dirigeants vivent intérieurement et celles provenant de l'affiliation, l'association et la vente de leur entreprise. La différence et le déséquilibre dans ce rapport peuvent devenir source de confrontation.

En résumé, la revue des écrits que nous avons effectuée nous permet d'émettre l'hypothèse principale suivante: la séparation de son entreprise,

déclencherait en soi une préoccupation plus grande (>) à l'égard de sa propre mort. S'il y a confirmation de notre hypothèse, celle-ci deviendrait une résistance que le propriétaire-dirigeant devra dominer pour parvenir au but visé, c'est-à-dire, la vente de son entreprise.

Le sens de l'hypothèse se traduirait ainsi: A>B: niveau de préoccupation de sa propre mort; groupe A: les sujets affirmant vouloir se séparer de leur entreprise à la retraite; groupe B: les sujets ne prévoyant pas se séparer de leur entreprise à la retraite. L'objectif d'une telle recherche, permettrait de prévoir les réactions de nos propriétaires-dirigeants qui désirent vendre leur entreprise et de leur apporter le support nécessaire.

Egalement, une telle recherche tend à vérifier si effectivement penser se séparer de son entreprise provoque une prise de conscience plus grande de sa propre mort. Si oui, elle devient une variable que nous devons considérer dans le processus décisionnel qui en découle, tout comme les variables managériales, économiques et légales.

Aussi, nous pouvons supposer que dans une situation de vente, de fusion et/ou d'affiliation, le temps de préparation à sa concrétisation permettra une acceptation progressive.

CHAPITRE III

MÉTHODOLOGIE

III

MÉTHODOLOGIE

Les recherches concernant l'impact de la mort chez l'homme ont été, comme le précise Dickstein (1972) et rapporté dans un mémoire précédent portant sur le deuil (Simard, 1979), retardées à cause du manque d'instruments ou de méthodes valides et dignes de confiance qui pourraient mesurer un ensemble d'inquiétudes concernant la mort. Cette affirmation semble se confirmer davantage quand nous voulons mesurer son impact dans un milieu où la croissance et l'immortalité sont de rigueur i.e. l'immortalité symbolique du propriétaire-dirigeant à travers son entreprise qui lui survit tout comme le volume à l'écrivain et l'enfant à ses parents.

3.1 ÉCHANTILLON

Dans un premier temps, il s'agissait de trouver dans la région du Saguenay des propriétaires-dirigeants qui accepteraient de répondre à notre questionnaire.

La sélection des répondant-e-s se fit de la manière suivante: le propriétaire-dirigeant d'une importante étude comptable de la région nous a permis, sous le sceau de la confidentialité, d'avoir accès à la liste de ses clients, propriétaire-dirigeant de leur entreprise. Aussi, un ex-propriétaire d'entreprise,

ex-président de la Jeune Chambre de Commerce et maintenant directeur dans une importante usine, nous a remis des noms d'individus répondant à la clientèle visée par cette recherche. Et enfin, un président-directeur d'un commerce, impliqué dans différents mouvements sociaux et grand chevalier, nous a également fourni des références concernant des sujets potentiels pour cette étude.

Afin de procéder au choix de notre échantillonnage nous avons choisi 64 sujets au hasard que nous avons rencontrés individuellement. Pour chacun des sujets sélectionnés, et ce, dans le but d'influencer le moins possible leur façon de répondre au questionnaire, nous nous sommes présenté de la même façon. Cette formule se traduisait ainsi: "Je suis étudiant à l'U.Q.A.C. et mon sujet de mémoire pour l'obtention de la maîtrise est le deuil que le propriétaire-dirigeant doit assumer face à la possibilité de se départir de son entreprise. Auriez-vous l'obligeance de compléter ce questionnaire? Si oui, je vous recommande de lire attentivement la première page. De plus, à votre convenance, je peux demeurer sur place pour répondre à vos questions ou vous remettre une enveloppe pré-adressée afin de me la retourner dans un délai de 10 jours". La presque totalité, soit 54 ont préféré conserver le questionnaire tandis que dix l'ont complété immédiatement sans toutefois demander aucune information.

Le moyen choisi exigeait beaucoup de notre temps mais, de cette façon nous voulions aider le propriétaire-dirigeant à surmonter, ce que les chercheurs identifient comme une indifférence naturelle à l'égard d'un questionnaire. Seulement 19 répondants respectèrent la demande initiale. Nous reçumes,

après une, deux, voire trois relances, vingt-six questionnaires additionnels. Et enfin, les 9 autres répondants s'acquittèrent de leur engagement. Nous avons été dans l'obligation de rejeter 4 questionnaires sur les 64 reçus car ils étaient mal complétés.

Un fait que nous croyons pertinent de souligner fut que, dans la majorité des cas, les propriétaires-dirigeants manifestaient d'abord une certaine réticence face au questionnaire. Dans un deuxième temps, apparaissait un besoin très vif d'échanger sur leur réussite. Que ce soit sur leur fierté d'avoir réussi, les problèmes rencontrés ou l'incertitude face à l'avenir, tous étaient très volubiles. Ce qui nous permit d'aller chercher plus d'informations. Plus la confiance s'installait, plus la conversation s'aiguillonnait vers l'état de stress qu'ils devaient constamment assumer. Également, un grand nombre disent ressentir une grande fatigue. D'autres racontent leur lassitude à se mesurer constamment aux différents problèmes engendrés par le personnel. Mais tous semblent d'accord pour dire qu'ils vivent un sentiment de solitude provoqué par une conviction d'être différents de la masse.

Pour les besoins de cette recherche, un "propriétaire-dirigeant" réfère à toute personne qui possède et administre sa propre entreprise, et ce, peu importe s'il en est le fondateur ou non. Ce dernier point pourrait être l'objet d'une autre recherche car nous pouvons prétendre que le propriétaire-dirigeant fondateur de son entreprise, éprouvera un deuil plus grand lors de sa séparation de l'objet qu'il a lui-même fait naître, mis au monde versus non-fondateur.

Afin d'obtenir un échantillonnage le plus homogène possible, nous avons contrôlé les caractéristiques suivantes: l'âge, le sexe, le statut social, le lieu de résidence, le nombre d'enfants, le degré de scolarisation, leur titre, celui de leur conjoint, si leur-s enfant-s et/ou la parenté travaillent pour eux, leur état de santé, s'ils prennent ou non des vacances, l'âge prévu pour la retraite, s'ils veulent ou non vendre leur entreprise et si oui, à qui veulent-ils vendre? Ces critères respectés, nous pouvons prétendre obtenir un échantillon homogène. De plus, notre échantillonnage total comprend soixante propriétaires-dirigeants (N=60) donc, l'âge se situe entre 21 à 60 ans.

3.2 OUTIL UTILISÉ

Le questionnaire que nous utilisons a été conçu par Dickstein (1972), le Death Concern Scale (DCS) (traduction: l'échelle de préoccupation au sujet de la mort). Lors d'une recherche précédente (1979), l'auteur nous a donné accès à ses données, le droit de traduire et d'utiliser son test. Dès lors, sa traduction fut soumise à deux juges indépendants dont les rapports d'appréciation se recoupaient presque totalement.

Le présent questionnaire se compose de 30 items qui ont été sélectionnés sur un total de 48. Afin de faire ce triage, le DCS fut soumis à 160 étudiants en introduction à la psychologie au City College of the City University of New-York. Pour vérifier la pertinence et l'efficacité des items, la totalité de l'échantillonnage qui se composait de 93 garçons et 67 filles fut utilisée. Afin de comparer chacun

des items entre eux, l'auteur sélectionna 27% de l'échantillonnage (haut et bas). Les 18 items obtenant les plus bas résultats furent éliminés de l'échelle.

Chaque item offre un choix de quatre (4) réponses possibles. Pour les onze (11) premières questions, les alternatives sont: souvent, rarement, parfois, jamais. Les cotes d'interprétation peuvent se situer entre 1 et 4; 1 est le résultat pour une réponse jamais, 2 celui d'une réponse rarement, 3 pour parfois et 4 pour souvent. Pour les 19 autres questions, les alternatives sont: je suis profondément en désaccord, je suis parfois en désaccord, je suis parfois en accord et, je suis profondément en accord. Ces réponses successives sont toujours présentées dans le mêm ordre. Cependant, la disposition des items fait que la réponse en accord représente, pour 11 items, une haute préoccupation, tandis que pour les 8 autres items c'est l'inverse, i.e. la réponse en désaccord qui signifie une préoccupation élevée. Ces 8 items sont: 12, 14, 15, 19, 23, 25, 26 et 28. Comme dans la première partie (1 à 11), les résultats pour chacun des items peuvent varier de 1 à 4. Le résultat final d'un questionnaire doit se situer sur une échelle allant de 30 (pour le minimum) à 120 (pour le maximum).

Comme nous pouvons le constater, le choix de réponses à la première partie du questionnaire est plus simple que pour la deuxième partie. En effet, cette dernière partie exige une attention plus grande de la part du sujet car la nuance inhérente aux réponses et l'inversion de certains items demandent aux répondants une plus grande réflexion.

Le DCS prétend mesurer exactement l'objet de notre étude, c'est-à-dire la préoccupation au sujet de sa "propre mort". L'analyse de son contenu nous démontre que c'est bien de cette crise existentielle dont tout individu hérite à sa naissance, même si le titre anglais ne l'indique pas tout à fait (Death Concern Scale = échelle de préoccupation de la mort). L'objectif visé par cette échelle est de mesurer les différences individuelles concernant le degré de conscience de la mort à laquelle l'individu est confronté de par sa nature et à la préoccupation qu'engendrent ces implications. Ce qui nous fait dire que cette différence personnelle est difficilement dissociable de sa "propre mort". Cette question réfère à la validité du DCS: mesure-t-il bien ce qu'il prétend mesurer?

3.3 VALIDITÉ DE CONTENU

Notre objectif est de mesurer chez le propriétaire-dirigeant une préoccupation de sa propre mort et c'est justement le but que semble poursuivre le contenu de l'instrument que nous utilisons. En effet, l'auteur lui-même stipule que l'échelle du DCS vise à évaluer les différences individuelles du degré de conscience de la mort et, par le fait même, la préoccupation que provoque cette compréhension. Dickstein (1972) définit la préoccupation de la mort par une prise de conscience de cette évidence qu'est la mort et à une interprétation négative de cette réalité. Ce que nous voulons mesurer rejoint cette dimension et notre définition rallie celle de l'auteur. Notre concept "propre mort" se traduit par une prise de conscience de notre propre finitude, de l'anéantissement de notre entité et de l'insécurité qu'elle provoque. Il est précisé dans notre

hypothèse que cette prise de conscience augmenterait la préoccupation au sujet de sa propre fin lors de la séparation possible de son entreprise. Ainsi, notre définition recoupe celle de l'auteur et actualise la même volonté, c'est-à-dire mesurer la préoccupation de notre propre mort.

Nous ne croyons pas que le but véritable poursuivi par Dickstein quand il a construit ce test, c'est-à-dire mesurer la préoccupation de sa propre mort, soit indiqué clairement par le titre original (anglais). En effet, la traduction intégrale de "Death Concern Scale" donne "l'échelle de préoccupation de la mort". Ces faits exigent une recherche plus approfondie de items que contient le questionnaire afin de vérifier si effectivement ils rejoignent la définition de l'auteur et ce que nous voulons mesurer. Donc, la question pertinente qu'on doit se poser est: les items du DCS mesurent-ils, de par leur contenu, la préoccupation de notre propre mort?

En scrutant plus méticuleusement les 30 items du test, nous sommes obligés de constater que le questionnaire se divise en trois parties différentes mais, comme nous le démontrerons plus loin, elles se complètent dans leur ensemble. Ce partage des items se matérialise dans trois parties dont deux reçoivent la majorité soit 28 et la dernière partie n'est investie que de deux items. La première partie réfère directement à notre propre mort et se compose de 16 items, tandis que 12 items dont le contenu porte indirectement sur notre propre anéantissement composent la deuxième partie (cf. appendice 2) et enfin, les deux derniers items touchent la mort d'un proche (2-18).

Si le contenu d'une question oblige le répondant à devenir l'acteur principal de sa réponse, nous pouvons prétendre que celle-ci mesure directement notre propre mort. Donc, quand le genre et la façon dont la question est présentée n'offre à la personne en cause aucune autre alternative que d'intégrer comme siennne le contenu de l'item proposé, c'est sa propre disparition qui est en cause.

Du moment qu'une question n'utilise pas un "je" personnalisé, mais le "nous" collectif, qui fond l'individu dans un ensemble, nous pouvons supposer que ces items se rapportent indirectement à notre propre mort. Le sentiment d'appartenance à un groupe auquel réfère le "nous", libère cette impression sécurisante de n'être pas seul et leur permet de croire que les questions n'engagent pas directement sa propre disparition.

La dernière partie ne demande pas d'explications détaillées car le contenu des deux items se rapportant à la mort d'un proche, mesure bien ce qu'il dit mesurer.

Afin de démontrer la pertinence de notre classification concernant les items se rapportant directement à notre propre mort, nous avons choisi, au hasard des 16 items qui le composent, les trois suivants: item 1: "je pense à ma mort"; item 3: "je pense à mourir jeune"; item 21: "j'ai peur de mourir".

Comme nous pouvons le constater, le contenu des trois items cités en exemple réfère à notre propre mort. Il est donc possible de croire que le contenu des items (TOPM) ne peut que référer directement à notre propre mort.

Poursuivant le même but que dans l'énoncé précédent, nous avons choisi trois items parmi les 12 qui rejoignent indirectement notre propre mort. Ce sont les suivants: item 12: "je pense que les gens devraient se préoccuper de la mort que quand ils sont vieux"; item 23: "beaucoup de gens deviennent troublés à la vue d'une nouvelle fosse, mais moi ça ne me dérange pas"; item 28: "la mort d'un individu est ultimement bénéfique parce qu'elle facilite le changement de la société".

Ces exemples sont la preuve que le contenu de ces items ne fait pas appel à un "je" personnalisé mais bien à un "nous" qui réfère à l'idée de mort plus générale.

Cette brève investigation du contenu des items du questionnaire nous révèle que le DCS tend réellement à mesurer une préoccupation vis-à-vis sa propre mort. En divisant le questionnaire pour vérifier la validité de contenu, nous avons pu constater que même si certains items rejoignent directement notre mort et d'autres indirectement, tous englobent, de toute façon, notre finitude. De plus, les deux items se rapportant à la mort de l'autre pourraient, selon notre hypothèse, servir de facteur déclenchant une plus grande préoccupation chez nos sujets du fait que leur entreprise au même titre qu'un membre de leur famille devient une partie d'eux-mêmes.

3.4 VALIDITÉ DE CONSTRUIT

Afin d'éprouver la validité de l'échelle de son instrument, Dickstein (1972) entreprit l'étude de son questionnaire par l'investigation des relations entre celui-ci et le Manifest Anxiety Scale (MAS, Taylor, 1953), le State-Trait Anxiety Inventory (STAI, Leavitt, 1967; Spielberger, Gorsuch & Lushere, 1970), le Repression-Sensitization Scale (R-S, Byrne, 1961; Byrne, Barry & Nelson, 1963), le Internal-External Scale (I-E, Rotter, 1966), et le Edwards Personal Preference Schedule (EPPS, Edwards, 1959). L'auteur affirme que tous les résultats à ces tests amplifient la crédibilité de son instrument de mesure (voir appendice 3).

Dickstein (1972) supposait que les résultats du Death Concern Scale devraient être en corrélation positive avec le MAS ou le STAI. Car, toute personne qui s'interroge sur la mort doit, d'après l'auteur, être habité par une anxiété que ne connaîtra pas celle qui évite cette prise de conscience. De la même façon, les résultats sur l'échelle devraient être en relation positive avec ceux de l'échelle R-S. Celle-ci a pour objectif de mesurer la tendance des individus à identifier ou à esquiver des stimuli menaçants.

L'échelle I-E mesure la croyance en des forces de la nature. Ainsi, ceux qui obtiennent des résultats élevés croient que des événements peuvent arriver sans que le contrôle intérieur y soit pour quelque chose. De par ce fait, les

résultats du DCS devraient nécessairement être en relation positive avec ceux de l'échelle (externality).

Les hypothèses formulées quant à la validité du DCS ont toutes été acceptées, exception faite de la préoccupation de la mort et la croyance en des forces de la nature (externality). En effet, la préoccupation de la mort est positivement reliée aux tests State Anxiety, Trait Anxiety et Sensitization chez les femmes et à la manifestation de l'anxiété chez les deux sexes.

Une autre étude (1976) fut conduite par l'auteur, et ce, dans un collège féminin afin de vérifier s'il existe une corrélation entre leur personnalité et le DCS. Il utilisa pour cette recherche quatre Self-Report Personnalité Scales incluant le Social Desirability Scale (Crowne & Marlowe, 1960), le Novelty-Experiencing Scale (Pearson, 1970), le Forced-Choice Guilt Inventory (Masher, 1968), et le Study of Values (Allport, Vernon & Lindzey, 1960). De plus, Dickstein leur présenta d'après cinq critères, dix planches du Thematic Apperception Test (TAT). Les histoires suscitées par ces planches furent analysées d'après les cinq critères suivants: les références à la mort, la perspective temporelle future et passée (Epley & Ricks, 1963), le thème de la sexualité et le thème de la punition (Greinberger, 1965) (voir appendice 3).

L'utilisation du TAT servit également à Dickstein pour vérifier une deuxième hypothèse, à savoir le lien possible entre la préoccupation de la mort et la perspective temporelle. En 1966, Dickstein et Blatt, avec une échelle différente et un échantillon mâle, constatèrent que la préoccupation de la mort était

positivement liée à une perspective de temps futur limité. Les données obtenues présentent une corrélation significative de .498 entre les références à la mort dans le TAT et la perspective temporelle passée. Ainsi, l'hypothèse se confirme car il existe une différence significative entre les sujets qui obtiennent une haute et basse préoccupation de la mort et la perspective temporelle. Ces affirmations nous démontrent que les personnes qui éprouvent une haute préoccupation de la mort sont très peu orientées vers l'avenir; au contraire, elles sont naturellement plus attirées par le passé. Tandis que les sujets qui sont tournés vers le futur vivent une préoccupation moindre de la mort.

Le moyen statistique utilisé par Dickstein, pour toutes les mesures concernant le TAT, à exception de celles qui se référaient à la mort, fut l'analyse de la variance. Mais, considérant que les différences sur cette mesure ne furent pas homogènes, les données ont donc été analysées avec le Kruskal-Wallis H Test (Edwards, 1954).

Tout comme Dickstein le croyait, le nombre de références à la mort (TAT) fut significativement différent pour les trois niveaux de préoccupation sur ce sujet ($\chi^2 = 8.70$, $p < .02$). En effet, les sujets faisant davantage référence à la mort avaient une haute préoccupation de celle-ci alors que s'en éloignaient ceux qui avaient une basse préoccupation.

Un haut niveau de validité de l'échelle du DCS est démontré par les découvertes significatives présentées dans ce travail. Egalement, une étude entreprise par Ciernia (1985) concernant le DCS et le businessmen's mid-life

crises (l'homme d'affaire et la crise du "milieu de la vie") accentue la crédibilité de l'instrument. Ciernia fit passer le questionnaire à 227 hommes d'affaires, âgés de 35 à 60 ans et ceux qui reconnaissaient vivre une telle crise (157 sujets) manifestaient une haute préoccupation de la mort.

3.5 DEGRÉ DE FIDÉLITÉ

La crise que nous voulons vérifier dans cette recherche, i.e. comment nous pouvons concevoir notre propre anéantissement peut, comme le précise notre revue des écrits, générer des tensions, de l'anxiété, voire même de l'angoisse. Ce ressentir se traduit à travers une certaine confusion qui pourrait voiler à des degrés différents notre conscience sur ce sujet.

Ce pourquoi, très peu d'instruments offrant une garantie quant à leur fidélité ont été élaborés. Par contre Dickstein (1972) affirme que le Death Concern Scale est un outil plus que prometteur, car il possède un haut degré de fidélité quand à sa consistance interne, et ce, pour les deux sexes.

Lors d'une première recherche (Simard 1979) dans laquelle le DCS fut l'instrument de mesure utilisé, nous avons vérifié sa fidélité à l'aide de différentes formules dont les tableaux 1 et 2, nous présentent les résultats. Concernant l'ensemble du test, avec la méthode alpha (programme SPSS), nous obtenons un coefficient de fidélité de 0,79. En regard avec la précision du test, ce résultat est considéré comme suffisant.

Egalement, les deux moitiés corrigées par Spearman Brown et la formule de Guttman Split Half, nous apportent un coefficient identique de 0,69. Ces chiffres nous confirment que la fidélité de l'instrument utilisé répond aux critères exigés.

En plus, les résultats calculés pour les deux parties du DCS, sont concluants. En effet, concernant la première partie (items 1 à 11), la formule alpha nous donne un coefficient de fidélité de 0,63 et, les méthodes Spearman-Brown et Guttman Split Half, apportent un coefficient identique de 0,65. Pour la deuxième partie (items 12 à 30), le coefficient obtenu est de 0,70.

Tableau 1

DIFFÉRENTS COEFFICIENTS DE FIDÉLITÉ POUR LE DCS

	n	Test entier	Première moitié (items 1 à 15)	Deuxième moitié (items 16 à 30)
1. Alpha	40	.79	.71	.65
2. deux moitiés "Spearman-Brown"	40	.69		
3. deux moitiés "Guttman"	40	.69		

Tableau 2

DIFFÉRENTS COEFFICIENTS DE FIDÉLITÉ POUR LA PREMIÈRE (ITEMS 1 À 11)
ET LA DEUXIÈME PARTIE (ITEMS 12 À 30) DU DCS

	n	Première partie (items 1 à 11)	Deuxième partie (items 12 à 30)
1. Alpha	40	.63	.70
2. deux moitiés "Spearman-Brown"	40	.65	.54
3. deux moitiés "Guttman"	40	.65	.53

3.6 DÉFINITION DES VARIABLES

3.6.1 Variable dépendante

La préoccupation de sa propre mort qui réfère à une prise de conscience de son état d'être mortel libérant ainsi la possibilité de l'anéantissement total de son moi. Plus cette préoccupation sera importante, plus difficile sera son acceptation.

3.6.2 Variable indépendante

Se séparer de son entreprise. Celle-ci provoque une augmentation de la préoccupation de sa propre mort (variable dépendante).

CHAPITRE IV

PRÉSENTATION ET ANALYSE DES RÉSULTATS

IV

PRÉSENTATION ET ANALYSE DES RÉSULTATS

Dans le chapitre précédent, nous avons présenté les principaux résultats obtenus par l'auteur du "Death Concern Scale" concernant la validité et la fidélité de son test. Dickstein affirme que ces chiffres prouvent que le DCS mesure ce qu'il prétend mesurer, c'est-à-dire la préoccupation de sa propre mort.

Faisant suite, nous rapportons dans ce chapitre les données obtenues lors de nos calculs, exercés pour éprouver ce questionnaire face à notre hypothèse principale et aux deux additionnelles.

Pour ce faire, nous avons utilisé deux tests statistiques, le test t et le Non-Parametric Mann-Whitney U test, habituellement utilisés dans des conditions similaires. Pour le besoin de notre étude, nous avons regroupé certains de nos répondants dans des catégories distinctes et ce faisant, nous obtenions un nombre de sujets inférieurs à vingt (20). De plus, pour faciliter la compréhension de nos résultats, nous trouvons pertinent de décrire le processus que nous avons employé.

Dans un premier volet, nous présentons les différents calculs effectués pour tester notre hypothèse principale et les deux hypothèses additionnelles.

Deuxièmement, l'analyse des statistiques concernant le rejet de notre hypothèse principale et la confirmation de nos deux hypothèses additionnelles.

Et enfin, il est pertinent de souligner que seuls furent retenus les résultats qui apparaissent les plus pertinents et dont leurs illustrations sont mises en relief dans cette recherche. C'est pourquoi, nous n'avons extirpé que les données hautement significatives et celles qui se rapprochent du niveau de signification .05.

4.1 HYPOTHÈSE PRINCIPALE

Comme nous l'avons présenté au deuxième chapitre, la revue littéraire que nous avons effectuée nous permet d'émettre l'hypothèse principale suivante: se départir de son entreprise, déclencherait en soi une préoccupation plus grande (>) à l'égard de sa propre mort. Cette préoccupation deviendrait une résistance que le propriétaire-dirigeant devra dominer pour parvenir à vendre son entreprise. Cette résistance sera possiblement présente dans une situation de fusion et/ou d'affiliation de sa compagnie. Il va de soi que pour la contrôler, il faut d'abord et avant tout, en être conscient.

La variable indépendante que comprend notre hypothèse principale, c'est-à-dire la variable qu'il nous est impossible de contrôler, est la vente de son entreprise. Cette dernière éveillerait une modification du niveau de préoccupation vis-à-vis sa propre mort ce que nous appellerons variable

dépendante. Dépendante car est la conséquence directe de la vente possible de son entreprise et aussi parce que nous pouvons la contrôler.

Donc, l'hypothèse se traduit ainsi: A démontrera une préoccupation plus grande de sa propre mort que B ($A > B$). Le groupe A réfère aux propriétaires-dirigeants désirant vendre leur entreprise ($n=40$) et le groupe B comprend tous les répondants qui ne désirent pas vendre leur entreprise ($n=20$).

Afin de vérifier s'il y a des différences significatives entre le groupe A et B, à propos de la variable TOTAL du test, nous avons utilisé comme moyen statistique l'étude du test t et le Non-Parametric Mann-Whitney U Test.

Notre première mesure, nous donne une valeur t de 0,27 et s'avère significative à .4 (tableau 3). A ce seuil, nous conservons l'hypothèse nulle qui s'énonçait ainsi: "il n'y a pas de différence significative pour le total du test entre le groupe A et B". Donc, nous ne pouvons, à ce stade corroborer notre hypothèse de travail.

Afin de vérifier les données qui précèdent, nous avons employé une mesure additionnelle le Non-Parametric Mann-Whitney U Test (Bruning & Kintz, 1968), qui indique une valeur Z de -.455, $p < .4$ (tableau 4). A ce niveau, et comme nous l'avons fait précédemment, nous conservons l'hypothèse nulle et n'acceptons pas l'hypothèse principale. Nous verrons dans notre discussion les raisons qui auraient pu provoquer ce rejet de notre idée maîtresse.

Tableau 3

MOYENNES, SIGMAS, NOMBRES ET TEST t (DE MOYENNES) DE LA DISTRIBUTION DES RÉSULTATS TOTAUX DU TEST EN FONCTION DU GROUPE VENDE, VENDE PAS

Groupe	N	M	S
Vende	40	72,23	15,29
Vende pas	20	71,05	16,69

NOTE: t : 0,27; df : 58; n.s.: .4.

Tableau 4

MOYENNES DES RANGS, NOMBRES ET MANN-WHITNEY U TEST DE LA DISTRIBUTION DES RÉSULTATS TOTAUX DU TEST EN FONCTION DU GROUPE VENDE, VENDE PAS

Groupe	N	M.d.R
Vende	40	31,23
Vende pas	20	29,05

NOTE: Z : -.455; $p < .4$.

4.2.1 Vente/sexe

Une deuxième hypothèse concernant le sexe de nos répondants peut en partie expliquer le fait que nous ne puissions retenir notre hypothèse principale. Celle-ci se traduit de la façon suivante: "l'intensité de la préoccupation de sa propre mort lors de la vente de son entreprise est directement reliée au sexe du propriétaire-dirigeant".

Donc, afin de connaître si le sexe de nos sujets fut un facteur qui a influencé leur façon de répondre, nous avons utilisé comme mesure statistique, le Mann-Whitney U Test. Les résultats obtenus nous rapportent une valeur Z de -3,34 et qui est significative à .005 (tableau 5). A ce seuil, nous pouvons affirmer qu'il y a une différence significative entre les Hommes et les Femmes dans leur façon de répondre au test.

Tableau 5

MOYENNES DES RANGS, NOMBRES ET MANN-WHITNEY U TEST DE LA DISTRIBUTION DES RÉSULTATS TOTAUX DU TEST EN FONCTION DES HOMMES ET DES FEMMES

Groupe	N	M.d.R.
Hommes	39	24,97
Femmes	21	40,76

NOTE: Z: -3,34; $p < .005$.

Le tableau 5 nous indique une moyenne beaucoup plus élevée chez les propriétaires-dirigeantes que les propriétaires-dirigeants. Ainsi, nous pouvons prétendre que nos répondantes sont plus préoccupées par l'existence de cette réalité, c'est-à-dire leur condition d'être mortel. Il nous est également possible de croire que, être conscient d'une réalité permet de mieux s'y préparer. En effet, devant l'éventualité de se départir d'un objet d'amour (leur entreprise), et ce, peu importe la façon, ces personnes conscientes devraient nécessairement l'assumer avec plus de réalisme, c'est-à-dire moins d'émotivité.

Nous avons également trouvé, une différence significative, pour les catégories Femmes et Hommes du groupe vende dans leur façon de répondre au TOTAL du test. Le Mann-Whitney U test nous servit d'instrument statistique pour vérifier l'impact possible de cette catégorie dans leur façon de répondre à notre questionnaire.

Ainsi, la façon de répondre des propriétaires-dirigeantes et des propriétaires-dirigeants qui désirent vendre leur entreprise fut différente significativement. En effet, le Mann-Whitney U Test que nous avons calculé pour ce groupe, et ce, afin d'éprouver notre hypothèse nulle, nous le précise.

Les chiffres obtenus nous dévoilent une valeur Z de -2,98 et est significative à .005 (tableau 6). Nous devons donc, à ce seuil, rejeter l'hypothèse nulle qui se traduisait ainsi: "il n'y a pas de différence significative entre la façon de répondre à notre questionnaire pour nos sujets hommes/femmes du groupe

vende". Le tableau nous démontre que les propriétaires-dirigeantes obtiennent une moyenne plus élevée que les propriétaires-dirigeants.

Tableau 6

MOYENNES DES RANGS, NOMBRES ET MANN-WHITNEY U TEST EN FONCTION DES CATÉGORIES HOMMES ET FEMMES DU GROUPE VENDE AU TOTAL DU TEST

Groupe	N	M.d.R.
Hommes	25	16,24
Femmes	15	27,6

NOTE: Z; -2,98; $p < .005$.

Tout comme le niveau de signification, la différence entre les moyennes est très significative. Elle semble répondre à l'interrogation qui était à l'origine de notre hypothèse principale. En effet, nous prétendons que la vente de son entreprise (se séparer d'un objet d'amour) équivaudrait à augmenter le degré de préoccupation de sa propre mort, présente chez tout être humain, et ce, peu importe la façon de l'identifier, que ce soit une crise existentielle et/ou une angoisse métaphysique.

4.1.2 Vente à des étrangers

Tableau 7

MOYENNES DES RANGS, NOMBRES ET MANN-WHITNEY U TEST EN FONCTION
DES CATÉGORIES HOMMES ET FEMMES QUI VENDENT
À DES ÉTRANGERS AU TOTAL DU TEST

Groupe	N	M.d.R.
Hommes	19	13,24
Femmes	13	21,27

NOTE: Z; -2,38; $p < .025$.

Les données que nous présente le tableau 7, nous permettent de constater une différence significative entre les Hommes et les Femmes, en fonction du TOTAL du test, et ce, pour le groupe qui désire vendre à des étrangers. En effet, la mesure statistique que nous avons utilisée, soit un Mann-Whitney U Test, nous rapporte une valeur Z de -2,38 et qui est significative à .025. A ce seuil, nous pouvons affirmer qu'il existe une différence significative entre les Hommes et les Femmes qui désirent vendre à des étrangers, et ce, au total du test.

En parcourant le tableau, on observe que les Femmes obtiennent une moyenne plus grande que les Hommes. Ceci tend à démontrer que les Hommes

disent être moins préoccupés que les Femmes, par leur propre mort, face à la possibilité de vendre à des étrangers. Nous pouvons également croire que les Femmes, devant la concrétisation d'un tel marché, seront peut-être moins portées à réaliser une telle transaction. Ceci laisse supposer que, encore une autre fois, les Femmes sont plus préoccupées de leur propre mort.

De plus, parmi les calculs que nous avons effectués en fonction du sexe, nous avons trouvé des résultats significatifs entre nos groupes Hommes et Femmes, et ce, par rapport à certains items du test.

A la question 5:" j'ai des fantaisies concernant ma propre mort", nous avons calculé un test t qui nous indique une valeur de 2,41 et est significative à .01 (tableau 8). A ce seuil, nous formulons l'hypothèse qu'il y a une différence significative entre les Hommes et les Femmes, dans leur façon de répondre à l'item 5. En parcourant le tableau, on note que les Femmes soutiennent une moyenne supérieure aux Hommes.

Tableau 8

MOYENNES, SIGMAS, NOMBRES ET TEST t (DE MOYENNES) EN FONCTION DES RÉPONSES À L'ITEM 5 DU TEST, POUR LES CATÉGORIES HOMMES, FEMMES ET CE, POUR LE TOTAL DES SUJETS

Groupe	N	M	S
Hommes	39	1,77	0,90
Femmes	21	2,33	0,73

NOTE: t : 2,41; df : 58; n.s.: .01.

A l'item 6, le tableau 9 nous signale que ce sont encore les Femmes qui sont les plus touchées par cette question: "je pense à la mort juste avant d'aller dormir". Donc, il est intéressant de noter que si les propriétaires-dirigeantes se prononcent de cette façon sur cet item, et ce, dans une situation de non-deuil, celle-ci devrait nécessairement s'accroître dans un moment qui peut lui rappeler cette possibilité comme, se séparer de son entreprise.

Tableau 9

MOYENNES, SIGMAS, NOMBRES ET TEST I (DE MOYENNES) EN FONCTION DES RÉPONSES À L'ITEM 6 DU TEST, POUR LES CATÉGORIES HOMMES, FEMMES ET CE, POUR LE TOTAL DES SUJETS

Groupe	N	M	S
Hommes	39	1,26	0,59
Femmes	21	1,95	1,02

NOTE: t: 3,27; df: 58; n.s.: .005.

Demeurant au niveau des catégories Hommes et Femmes, nous avons exercé des calculs concernant chacun des items de notre questionnaire, et ce, afin de vérifier s'il existait des différences significatives dans leur façon d'y répondre. Pour 11 de ces items, les réponses obtenues démontrent que cette différence est présente. Et comme nous l'avons déjà précisé, nous n'avons rapporté que celles qui ont retenu des résultats significatifs. Les données touchant les items 5 et 6 sont ci-avant présentées et suivent celles recueillies pour les 9 autres items. Ce sont: item 9: "quand je suis malade, je pense à la mort", item 10: "quand je suis dehors au cours d'un orage électrique, je pense à la possibilité d'être frappé par un éclair", item 16: "la perspective de ma propre

mort soulève de l'anxiété en moi", item 17: "la perspective de ma propre mort me déprime", item 20: "j'entrevois ma propre mort comme une expérience douloureuse et cauchemardesque, item 21: "j'ai peur de mourir", item 23: "Beaucoup de gens deviennent troublés à la vue d'une nouvelle fosse mais moi ça ne me dérange pas", item 25: "penser à la mort est une perte de temps" et, item 26: "on ne devrait pas considérer la mort comme une tragédie si elle se produit après une vie productive", nous dévoilent une différence significative.

A l'item 9, le tableau 10 nous présente une préoccupation plus grande chez les Femmes que les Hommes. Le même phénomène se poursuit pour tous les autres items ci-avant mentionnés. En résumé, l'idée de la mort préoccupera davantage les propriétaires-dirigeantes et cette inquiétude, sans pour autant devenir l'objet d'une obsession, deviendrait plus présente dans une situation qui l'oblige à se départir d'un objet d'amour. Cette menace muette mais non moins présente s'intègre à la structure mentale et devrait s'actualiser avec plus de conviction lors de la séparation.

Tableau 10

MOYENNES, SIGMAS, NOMBRES ET TEST I (DE MOYENNES) EN FONCTION
 DES RÉPONSES AUX L'ITEMS 9, 10, 16, 17, 20, 21, 23, 25 ET 26 DU DCS,
 DES CATÉGORIES HOMMES (N.=39), FEMMES (N.=21)
 ET CE, POUR LE TOTAL (N.=60) DES SUJETS

		ITEMS								
		9	10	16	17	20	21	23	25	26
Groupe										
Hommes	M	1,56	1,64	2,15	1,97	2,54	1,97	2,21	2,33	1,61
	S	0,88	0,98	1,16	1,09	1,23	0,93	1,11	1,18	0,99
Femmes	M	2,52	2,52	2,71	2,76	3,19	3,10	2,91	3,14	2,71
	S	1,28	1,36	1,15	1,30	0,98	1,18	1,13	1,24	1,38

NOTE: Le df est de 58 pour tous les items.
 item 9: t: 3,34; n.s.: .005; item 10: t: 2,83; n.s.: .005;
 item 16: t: 1,76; n.s.: .05 ; item 17: t: 2,45; n.s.: .01 ;
 item 20: t: 2,06; n.s.: .025; item 21: t: 3,97; n.s.: .005;
 item 23: t: 2,28; n.s.: .025; item 25: t: 2,46; n.s.: .01 ;
 item 26: t: 3,50; n.s.: .005.

4.1.3 Vente/âge

Notre deuxième hypothèse additionnelle (H^3) se traduit de la façon suivante: "l'intensité de la préoccupation de sa propre mort lors de la vente de son entreprise dépend de l'âge de nos répondant-e-s". Cette variable, semble apporter une explication intéressante concernant le rejet de notre hypothèse principale.

Nous avons divisé nos âges en deux catégories afin de pouvoir vérifier si un groupe particulier aurait pu avoir une influence précise sur les résultats de nos répondant-e-s. Ces catégories se divisent de la façon suivante: Age 1: 21 à 40 ans; Age 2: 41 à 60 ans. Nous avons comparé ces deux groupes d'âges les uns avec les autres, c'est-à-dire que les catégories incluaient les groupes vendé et vendé pas. Puis, nous nous sommes également servi du test t pour éprouver l'influence de l'âge au TOTAL du test.

Le tableau 11 nous indique un t de -1,38 et qui est significatif à .1. Donc, à ce seuil, nous conservons l'hypothèse nulle qui s'énonçait ainsi: "il n'y a pas de différence significative entre les catégories 21 à 40 ans et 41 à 60 ans dans leur façon de répondre au TOTAL du test". Mais, sans être significatif, nous remarquons que le rapport entre ces groupes d'âges présente une tendance à le devenir.

En effet, le tableau nous dévoile un groupe 41-60 ans plus préoccupé que le groupe 21-40 ans. Cela rejoue la conclusion de plusieurs recherches, dont celle de Simard (1979) qui démontre que plus nous vieillissons et plus nous savons implicitement que l'échéance a plus de chance de se produire. Cette conséquence, guidée par un sentiment d'impuissance, structure une acceptation passive, truffée de moments d'angoisse, face à cette inconnue, et ce, peu importe notre croyance.

Tableau 11

MOYENNES, SIGMAS, NOMBRES ET TEST I (DE MOYENNES) DE LA DISTRIBUTION
DES RÉSULTATS AU DCS EN FONCTION DES 21-40 ANS ET 41-60 ANS

Groupe	N	M	S
21-40 ans	26	68,62	15,45
41-60 ans	34	74,29	15,56

NOTE: t: -1,38; df: 58; n.s.: .1.

Ces résultats nous ont dirigé vers une vérification plus approfondie des deux variables mentionnées. Celles-ci furent mesurées entre elles et mises en relation avec d'autres variables. Comme nous l'avons déjà précisé, nous ne rapportons dans cette étude que les comparaisons qui furent significatives et certaines qui ont tendance à le devenir. De plus, il est pertinent de souligner qu'à chacun des résultats rapportés, l'hypothèse nulle est sous-jacente.

Nous avons obtenu pour la catégorie 41-60 ans du groupe vendé, une différence significative entre les Hommes et les Femmes dans leur façon de répondre au DCS. L'instrument statistique utilisé est le Mann-Whitney U Test qui nous indique une valeur de -2,15 et qui est significative à .005 (tableau 12). Donc, à ce seuil, nous conservons notre hypothèse qui se définissait ainsi: "il y a

une différence significative entre les Hommes et Femmes de 41 à 60 ans du groupe vendé dans leur façon de répondre au test". Le tableau nous indique que les propriétaires-dirigeantes ont obtenu une moyenne plus élevée que les propriétaires-dirigeants.

Ces résultats accentuent le phénomène possible d'une plus grande préoccupation chez les répondantes désirant vendre leur entreprise que nos répondants. Bref, pour les Hommes, le fait de vouloir vendre leur entreprise ne change pas du moins officiellement, leur perception face à leur propre mort. Quoique, officieusement, lors de nos échanges verbaux, nous pouvions constater une certaine différence dans le contenu de la conversation que nous avons eue après la passation du questionnaire.

Tableau 12

MOYENNES DES RANGS, NOMBRES ET MANN-WHITNEY U TEST EN FONCTION
DES 41 À 60 ANS DES CATÉGORIES HOMMES ET FEMMES
DU GROUPE VENDE AU TOTAL DU TEST

Groupe	N	M.d.R.
Hommes	13	9,65
Femmes	11	15,87

NOTE: Z: -2,15; $p < .005$.

Bref, nos calculs concernant l'âge, nous indiquent que ceux qui disent vouloir vendre leur entreprise, présentent une moyenne supérieure à ceux qui pensent le contraire. Par conséquent, ces données supportent notre hypothèse qui stipule que, face à l'obligation de se défaire de son entreprise, et ce, peu importe la raison, un deuil semble en devenir le prolongement naturel et indissociable. Puis, s'actualise une préoccupation plus grande de sa propre mort qui pour se solutionner doit se traduire dans le processus que le deuil déclenche. De ce fait, nous pouvons croire que l'âge fut un facteur important dans le rejet de notre hypothèse principale.

4.2 PARTIE 1 ET PARTIE 2 DU TEST

Comme nous l'avons déjà précisé dans le chapitre portant sur la méthodologie, le questionnaire se divise en deux parties distinctes. Le choix de réponses à la première partie du test est plus direct qu'à la deuxième partie. Dans cette dernière (2ième partie), une attention plus grande est exigée de la part des répondants, et sans doute que l'auteur en a voulu ainsi, certaines questions sont plus nuancées et d'autres sont volontairement inversées (voir appendice 2).

C'est pourquoi nous trouvons justifié de vérifier si une telle subtilité dans le contenu total du test puisse influencer nos répondants dans leur façon de répondre au questionnaire.

Afin de vérifier si effectivement, les parties 1 (TOP1)⁴ et 2 (TOP2)⁵ du test avaient rejoint significativement nos sujets, nous avons utilisé comme mesure statistique le test t . Le tableau 13 démontre qu'il y a une différence significative pour tous les répondants dans leur façon de répondre aux parties 1 et 2 du DCS. Celui-ci, nous donne une valeur t de -15,69 et qui est significative à .005.

Tous nos répondants ont obtenu une moyenne moins élevée à la partie 1. La partie 2 a donc rejoint significativement nos propriétaires-dirigeants et nos propriétaires-dirigeantes. En effet, à la partie 2 (TOP2), les différents choix de réponses exigent plus d'attention, plus de recherche intérieure et de plus, l'inversion de quelques items aurait, semble-t-il, exercé une influence significative sur nos répondants dans leur façon de répondre au questionnaire. Car, comme nous l'avons déjà souligné, plus la moyenne est élevée et plus la préoccupation est grande.

Pour conclure la présentation et l'analyse des résultats, nous pouvons dès maintenant présupposer que les chiffres rapportés rendent possible l'hypothèse que si nous avions eu un test plus uniforme, nous aurions obtenu des données différentes qui, auraient peut-être, confirmé notre hypothèse principale. Donc, il est impératif de souligner que même si le but de notre recherche est autre que la pertinence de notre questionnaire, les résultats obtenus le concernant nous

⁴ partie 1: Tous les items de la partie 1 du "Death Concern Scale" c'est-à-dire les items 1 à 11 inclusivement.

⁵ partie 2: Tous les items de la partie 2 du "Death Concern Scale" c'est-à-dire les items 12 à 30 inclusivement.

donnent la possibilité de faire, dans le chapitre qui suit, des suggestions pour une utilisation future plus pertinente. En effet, ces dires seront davantage expliqués dans le chapitre portant sur la discussion des résultats.

Tableau 13

**MOYENNES, SIGMAS, NOMBRES ET TEST I (DE MOYENNES) EN FONCTION
DES PARTIES 1 ET 2 DU TEST POUR TOUS NOS RÉPONDANTS**

Groupe	N	M	S
TOP1	60	23,17	5,91
TOP2	60	48,67	10,99

NOTE: t: -15,69; df: 118; n.s.: .005.

CHAPITRE V

DISCUSSION DES RÉSULTATS

V

DISCUSSION DES RÉSULTATS

Dans le chapitre précédent, nous avons présenté les résultats obtenus de nos différents calculs, comme fondement pouvant appuyer ou non les hypothèses émises lors de notre relevé des écrits. Ces hypothèses se disent de la façon suivante:

Hypothèse principale: la séparation de son entreprise déclencherait en soi une préoccupation plus grande à l'égard de sa propre mort.

Hypothèse 2: l'intensité de la préoccupation de sa propre mort lors de la vente de son entreprise est directement reliée au sexe du propriétaire-dirigeant.

Hypothèse 3: l'intensité de la préoccupation de sa propre mort lors de la vente de son entreprise dépend de l'âge de nos répondant-e-s.

Le présent chapitre se veut le complément de la présentation des résultats, à l'intérieur duquel nous ne prétendons pas expliquer totalement l'acceptation et/ou le rejet de nos hypothèses mais, tout simplement en préciser les causes

possibles. En effet, des résistances⁶ seront explicitées avec certaines variantes que nous avons rencontrées tout au long de cette recherche. En plus des raisons d'ordre technique comme l'instrument utilisé, le nombre restreint de notre échantillonnage, nous mettrons l'accent sur l'aspect psychologique des causes qui peuvent appuyer et/ou rejeter nos interrogations.

D'ailleurs et comme le précise Robidoux (1980), une bonne majorité de propriétaires-dirigeants craignent instinctivement les personnes qui désirent s'immiscer de trop près dans leur propre vie. Donc, leur demander de compléter un questionnaire impose qu'ils se penchent sur eux-mêmes et de ce fait, actualisent cette peur de dévoiler un aspect qui pourrait nuire à leur image et à leur entreprise. Cette attitude pourrait, à elle seule, expliquer en partie, la non-acceptation de notre hypothèse principale.

Car comme nous l'avons déjà précisé et que le confirme d'ailleurs, l'auteur ci-avant mentionné, le développement du propriétaire-dirigeant et la croissance de son entreprise s'entremèlent l'un à l'autre. De ce fait, s'en séparer équivaut à arracher non seulement les parties qui se réfèrent directement à l'entreprise mais également celles qui rejoignent son propre développement. D'où cette douloureuse impression de subir une coupure à froid, d'une partie de lui-même.

⁶ résistance: Fait de résister, d'opposer une force à une autre, de ne pas subir les effets d'une action. Le petit Robert. Dictionnaire de la langue française, p. 1535.

Lors de nos interventions dans des entreprises, certains propriétaires-dirigeants nous ont confié de nombreux exemples qui supportent cette affirmation et nous citons les deux suivantes:

1.- "Je ne voulais pas vendre, même si depuis trois (3) ans, je perdais de l'argent et que les conditions d'achats étaient avantageuses. J'éprouvais une profonde impression de me trahir".

2.- "Ma décision prise de vendre, je me rends immédiatement chez le notaire et malgré tout, je me suis retrouvé dans l'obligation de me faire violence, pour apposer ma signature au bas de l'acte de vente. C'est comme si on m'arrachait quelque chose".

Nos propriétaires-dirigeants paraissent rejoindre ce que nous avancions dans notre littérature, à savoir que leur comportement comprend des signes paradoxaux qui inhibent l'actualisation de leurs émotions. Également, la crainte du chagrin possible accentue leur difficulté de conceptualiser leurs ressentis et ainsi d'en assumer l'émotionnel. Cet évitement semble leur permettre de ne pas se confronter avec l'intense affliction que déclenche un deuil. Rejoignant ainsi les dires de Gumpert (1985) qui affirme que les propriétaires-dirigeants ne doivent pas manifester leurs émotions, et ce, peu importe la façon.

En fait, quatre (4) raisons, selon nous, pourraient expliquer l'incapacité de notre test de confirmer notre idée maîtresse. En effet, les variables sexe, âge de nos sujets, la période de passation et la construction même de notre

questionnaire auraient, à notre avis, provoqué ces résultats. Sans oublier, que seuls les propriétaires-dirigeants n'ont pas répondu à nos attentes. Contrairement à ces derniers, les propriétaires-dirigeantes répondirent dans le sens que nous supposions et ainsi, le DCS démontre qu'il mesure bien ce qu'il prétend mesurer, du moins pour cette catégorie.

SOCIALISATION DU DEUIL

Une autre raison qui pourrait expliquer la non-validité partielle de notre hypothèse est le rôle que l'individu accepte de jouer en tant que personne socialisée et comme membre d'un groupe bien précis. Tous nos efforts se sont dès lors portés à comprendre la logique d'un tel système de pensée. Le départ d'un objet d'amour ne permet que rarement, à quelques exceptions près, des répétitions et dans une telle situation, l'homme se sentira souvent dépassé par le personnage qu'il doit jouer. En effet, le propriétaire-dirigeant qui se trouve confronté avec la séparation de son entreprise, se réfère au modèle que la société lui présente implicitement. Ce modèle assume l'émotionnel et désamorce tout comportement considéré comme inapproprié dans de telles circonstances.

Tout comme le précise Kübler-Ross (1975), nier la mort, c'est ce que priviliege notre contexte socioculturel. En plus, ce déni de la fin est un mécanisme de défense qui devient très important contre les conséquences que peut provoquer la perte d'un objet d'amour.

D'ailleurs, Robidoux (1980) le précisait également en affirmant que l'entreprise envahit tellement son propriétaire-dirigeant, que sa propre vie, tout comme celle d'un drogué, devient dépendante de l'organisation et désormais ces échanges avec l'extérieur ne pourront se faire qu'à travers elle. Leur entreprise est devenu le centre de leur vie.

Il est donc possible de croire que si nous nions un phénomène aussi évident que notre condition d'être mortel, nous nierons par le fait même toute situation qui vise à nous le remettre en mémoire. Ainsi, nous pouvons prétendre que nos répondants, contrairement à nos répondantes, auraient tout simplement répondu à notre test en fonction de l'identification à cette culture qui demande la non-reconnaissance des ressentis que cause la perte d'un objet qui nous est cher.

Cette manière d'être lui permet ainsi d'éviter une confrontation avec une réalité trop menaçante, c'est-à-dire sa propre crise existentielle. Craindre sa mort, son anéantissement, le néant, est un phénomène normal, naturel et même universel (Kübler-Ross, 1975). En effet, envisager sa mort, froisse et effraie. Nier cette réalité, ne correspond-il pas à se protéger tout simplement? Cette affirmation rejoint tous les hommes en général et nous pensons que dans une situation de deuil (se défaire d'un objet d'amour) qui nous confronte tant physiquement (la perte de son entreprise) que psychologiquement (les liens l'unissant à cette dernière) à notre finitude possible, cette crainte face à sa propre disparition devrait s'actualiser avec plus d'évidence.

Donc, faire le deuil de son entreprise ne permet pas toujours au propriétaire-dirigeant de vivre ce qu'il ressent car il doit se conformer au rôle que la société exige de lui. Ce personnage se caractérise par une impersonnalité⁷ et une froideur qui dressent ainsi une barricade entre lui-même et la fin de son entreprise (Boyd, 1985). Il est soumis à des stimuli contradictoires, et ce, sans en saisir la provenance, la source. Il réagit par opposition psychologique qui peut se traduire par certains conflits internes. Ceux-ci se manifestent souvent par la somatisation⁸ d'une maladie (Gumpert *et al.*, 1985).

Par contre, la connaissance d'une situation permet d'espérer une réaction plus conséquente, plus adéquate et plus proportionnée à notre choix. Savoir que nous avons peur de cette confrontation nous donne accès à des moyens pour l'éviter et/ou d'acquérir les ressources nécessaires pour y faire face, c'est-à-dire vaincre cette peur. De cette façon, elle devient un allié et non un barrage qui dans une sorte d'inconscience freine notre évolution.

En résumé, le propriétaire-dirigeant semble se couper de ses véritables sentiments et s'interdirait ainsi, la possibilité de se séparer de son entreprise. Dans l'obligation de le faire, c'est-à-dire vendre, s'associer et/ou fusionner son "œuvre", il ne pourra plus éviter cette confrontation avec sa propre mort et l'ampleur de cette douloureuse réalité ne sera qu'aggravée. Suite à ceci, De

⁷ impersonnalité: Qualité de ce qui est impersonnel. Qui n'appartient pas ou ne se rapporte pas à une personne. Emile Littré. Dictionnaire de la langue française, p. 612.

⁸ somatisation: Processus par lequel des tensions internes s'actualisent et se matérialisent sous forme de maladie. Laborit, 1976.

Gaulejac (1984) disait que le refus qu'entretient l'individu et plus particulièrement le propriétaire-dirigeant du moins en ce qui nous concerne, à se confronter avec la mort, en transformant sa présence en angoisse métaphysique, le coupe de son expérimentation et l'empêche ainsi de progresser vers une prise de conscience qui lui permettrait de se différencier de l'utopique immortalité accordée à son institution. Et Peck (1990) ne confirme-t-il pas, en disant: "(...) Votre problème n'est pas de penser à la mort, mais votre façon d'y penser (...)" (p.28).

PÉRIODE DE PASSATION

La non-confirmation de notre hypothèse principale pourrait également se justifier par la période de passation que nous avons choisie et dans laquelle nos sujets n'étaient pas en situation réelle de vente. En effet, cette crise semble vouloir suivre la perte d'un objet d'amour et devrait donc, prioritairement, se mesurer à ce moment précis si nous voulons saisir l'émotion qu'elle contient. Mais, une recherche telle que la nôtre est indispensable pour émettre cette et d'autres suggestions.

Les neurologues et les biochimistes démontrent (Vester, 1979, Laborit, 1976) de plus en plus que l'être humain "n'efface rien". Nier une situation déjà intégrée dans notre bagage exige une quantité importante d'énergie afin d'ériger une défense suffisamment solide pour emprisonner et empêcher la manifestation de ses émotions. Cela explique, peut-être, le taux de maladie supérieur à la moyenne (Gumpert et Boyd, 1985), que vivent les propriétaires-dirigeants.

LE SEXE

Notre première hypothèse additionnelle concernant l'influence du sexe sur l'intensité de la préoccupation de sa propre mort lors de la vente de son entreprise a reçu des résultats positifs. En effet, les propriétaires-dirigeantes et les propriétaires-dirigeants répondirent différemment à notre questionnaire, et ce, de façon significative. Cette variable devient une cause possible du rejet de notre hypothèse principale.

Donc et contrairement à l'homme propriétaire-dirigeant, la femme propriétaire-dirigeante de son entreprise semble pouvoir se permettre de vivre ses émotions sans avoir l'impression de perdre un contrôle quelconque sur sa manière d'être. Également, le fait de ne pas nier ce qu'elle ressent, peut-il lui permettre de s'ajuster plus rapidement et selon le besoin, d'avoir accès à plus de ressources?

De par son histoire et sa nature même, la femme a peut-être développé une plus grande souplesse devant la réalité de la mort (Simard, 1990). Cette manière d'être semble répondre à une plus grande capacité d'assumer l'affectif qui est la conséquence naturelle de tout ressentir. Contrairement à la femme, l'homme accepte cet état comme un tout et ne se laisse pas imprégner par l'émotion en dirigeant sa pensée vers autre chose (Max Pagès, 1984). Car, lors de l'échange verbal que nous avons eu avec les propriétaires-dirigeants, plusieurs démontraient une ambivalence certaine face à la crise existentielle.

De plus, dès nos premières rencontres, nous avons été frappé par le caractère contradictoire du discours tenu par le propriétaire-dirigeant (nous trouvons important de remettre en question que les propriétaires-dirigeantes utilisaient un langage différent, plus conforme à leur façon de répondre à notre test): vouloir déléguer... mais personne de suffisamment compétent pour prendre la relève, vouloir vendre... pas à n'importe qui, prendre sa retraite... conserver un droit de regard sur la compagnie, fusionner... demeurer directeur, se séparer de son entreprise, bien sûr... se sépare-t-on d'une partie de soi-même, de son "bébé"?, j'aime ma compagnie, c'est ma raison d'être... j'y suis emprisonnée, la pression est énorme et je suis angoissé, etc.

Donc, pouvons-nous supposer que si notre échantillonnage s'était composé exclusivement de propriétaires-dirigeantes, notre hypothèse principale se serait confirmée? Nos données concernant cette variable nous permettent de le croire et nous indiquent que la femme propriétaire d'entreprise est plus préoccupée par sa propre mort que le propriétaire-dirigeant. Nous constatons également une plus grande variation dans leur choix de réponses au questionnaire. Comme si chacun des items fut l'objet d'une plus grande attention en termes d'interrogation. Tandis que chez les hommes, leur choix de réponses n'offre que très peu et même aucune variation pour certains items. Pourtant, de par sa construction même, un tel questionnaire laisse présupposer un choix de réponses plus varié.

La femme aurait-elle plus accès à ses émotions et se permettrait-elle avec moins de pudeur que les hommes de les manifester? Une recherche que nous

poursuivons présentement (Simard, 1990) sur le suicide, répond positivement à cette question. Celle-ci démontre que la femme fait beaucoup plus de tentatives que les hommes. Cette dernière, et ce, même dans une situation aussi radicale, se donne implicitement une possibilité de répondre à son besoin d'aide. Donc, même dans des conditions aussi extrêmes, elle conserve, consciemment ou non, l'espoir de trouver quelque part la solution à son problème. Le mal s'est installé, mais son espoir en "quelque chose" le rend moins aigu.

Par contre, l'homme a tendance à considérer toute démarche dans ce sens comme de la faiblesse et de la vulnérabilité (Pagès, 1984). Malgré une amélioration à ce niveau, ceci est encore de mise pour une très grande majorité d'entre eux. Si pour lui, vivre ses sentiments réfère à cette croyance, il est possible de croire que sans une situation réellement confrontante, il aura tendance à répondre de façon plus "standardisée". Pour lui, un questionnaire peut ne comprendre que des questions qui se dénudent de leur contenu et deviennent de vagues concepts abstraits.

Et même si l'émotion semble moins présente chez l'homme, c'est-à-dire encore plus muette, elle est plus subtilement mais indéniablement sculptée comme tout être humain, à sa condition d'être mortel. Son histoire, stipule, qu'un homme ne doit pas se laisser toucher par les sentiments et se traduisent par des mécanismes qui lui permettent d'éviter leurs manifestations. Car le langage tenu lors de nos rencontres reflétait une toute autre dimension. En effet, leurs discours traduisaient des propos, tel un cortège de malheurs qui se suivaient ainsi:

homme affligé, mélancolique, seul au monde et surtout malheureux, sans aucun remède possible.

Donc, il est possible de croire que le propriétaire-dirigeant, devant l'opportunité de se séparer de son entreprise, réussirait par certains mécanismes, à refouler, dévier et/ou retarder l'impact qu'une telle situation doit et semble nécessairement provoquer. Du moins, c'est ce que semble démontrer la propriétaire-dirigeante. Les nombreux problèmes de santé en sont peut-être le prix que le dirigeant doit acquitter pour conserver cette image d'homme "fort" (Bonetti, 1984).

Pour conclure quant aux résultats concernant la variable sexe sur la façon de vivre la séparation de son entreprise et d'en faire son deuil, nous pouvons croire que l'impact final, c'est-à-dire la séparation elle-même, sera plus présente chez les propriétaires-dirigeantes, et ce, dans le sens de préoccupation de sa propre mort.

Ainsi, dans une situation concrète, elle aura l'impression de suivre un chemin déjà connu, tracé et empreint de vissitudes mais obligatoire. Pour cette dernière, la séparation comme telle devient aussi difficile mais, par contre, l'apprentissage de la vie sans leur compagnie, cet objet d'amour qui gérait en partie et même dans bien des cas, la totalité de leur image, de leur rôle psychosocial sera, probablement, moins difficile à intégrer. De toute façon, le sexe de nos répondants à exercer un pouvoir déterminant sur le rejet de notre hypothèse principale.

VARIABLE: ÂGE

Les différents calculs que nous avons effectués afin d'éprouver notre deuxième hypothèse additionnelle (H3), nous présentent une différence significative et/ou une tendance sérieuse à le devenir. Celle-ci se traduit ainsi: l'intensité de la préoccupation de sa propre mort lors de la vente de son entreprise est directement reliée à l'âge de nos répondant-e-s. Donc, la variable âge a influencé nos sujets dans leur façon de répondre au test.

De plus, la préoccupation de leur propre mort semble s'inscrire sur une courbe qui indique que l'intensité augmente avec l'âge de nos répondantes répondants. De ce fait, si l'âge produit réellement le rôle que nous lui attribuons, il serait alors pertinent de croire que plus les propriétaires-dirigeants avancent en âge et plus leurs réponses deviennent similaires à celles de nos propriétaires-dirigeantes. Cette présupposition provient des résultats obtenus par la catégorie, âge 2 (41-60 ans), qui rapportent une préoccupation plus grande de leur propre mort que la catégorie, âge 1 (21-40 ans), et ce, pour les groupes vende, vende pas (tableau 11).

Egalement nos données tendent à démontrer que les femmes propriétaires-dirigeantes de la catégorie d'âge 41-60 ans sont plus préoccupées par leur propre mort que tous les autres répondants et même les plus jeunes de leur propre sexe. Nous pouvons croire qu'au fur et à mesure que les propriétaires-dirigeantes prennent de l'âge, plus la réalité de la mort devient

disponible. Ainsi, le rappel de la crise existentielle lors de la vente de son entreprise ne fera que secouer une dimension déjà connue par ces femmes. Ce qui est connu, devient moins menaçant que l'inconnu, sans toutefois inhiber totalement toute manifestation d'anxiété.

Considérant que la préoccupation de leur propre mort est vécue quotidiennement selon les aléas de la vie, le deuil engendré par la vente de leur entreprise permettra aux propriétaires-dirigeantes, du moins nos résultats nous permettent de le supposer, de trouver plus facilement le chemin de l'acceptation, et ce, tout particulièrement chez les plus âgées.

Par contre, ces résultats nous dictent une certaine prudence quant à la fiabilité du test. En effet, le fait que Dickstein ait divisé son test en deux parties totalement différentes, ne produit-il pas, implicitement, la même réaction chez nos répondants? Du moins, les résultats qui précèdent vont dans ce sens et rejoignent l'interrogation concernant notre validité concomitante⁹. Cette dernière, semble n'avoir recueilli, chez nos répondants hommes, que les manifestations extérieures, c'est-à-dire l'image que tout propriétaire-dirigeant se doit de manifester quand il se départit de son entreprise et non, la véritable confrontation affective à laquelle cette séparation le soumet.

⁹ concomitante: Qui accompagne un autre fait, qui coïncide avec lui. Le petit Robert. Dictionnaire de langue française, p. 358.

FIABILITÉ DU "DEATH CONCERN SCALE"

Aux causes possibles du rejet de notre hypothèse principale, vient se greffer, prioritairement, la conception même de notre test. Cette conviction fit son apparition à la lumière des résultats positifs que nous avons obtenus lors de nos calculs entre les parties 1 et 2, et ce, pour la totalité de notre échantillon. En effet, les données recueillies nous précisent une différence significative entre ces deux parties. A la deuxième partie, nos répondants sont plus préoccupés par leur propre mort qu'à la partie un. Cette constatation justifie notre hypothèse principale, car cette partie du DCS mesure avec précision, le degré de préoccupation de leur propre mort.

Contrairement, à la partie 1, la partie 2 présente une complexité plus grande, tandis que, la partie 1 manifeste une clarté et une précision dans les questions et le choix des réponses. La deuxième partie fait montre d'une ambivalence dans les options de réponses et comprend des items volontairement inversés. Cet ensemble d'imprécisions sans doute prémedité par son auteur, peut avoir créé un climat moins menaçant pour nos répondants, propriétaires-dirigeants. Cette atmosphère plus facilitante, leur permit de répondre d'une façon plus sécurisante en dévoilant des contenus plus conformes, plus en accord avec ce qu'ils avaient mentionné verbalement.

Venant également appuyer les dires qui précèdent, concernant la complexité de la partie 2 de notre test, nous avons obtenu des résultats positifs lors des calculs touchant certains des items pris individuellement et la très

grande majorité proviennent de cette variable. Il nous est donc possible de croire qu'effectivement, l'impression que causait cette partie, permit d'obtenir des réponses qui corroboraient les dires de nos sujets.

Nous trouvons pertinent de souligner que, dans une recherche précédente avec des veuves en situation de deuil (perte de leur conjoint) (Simard 79), nous avons obtenu, à ce niveau, des résultats totalement différents. En effet, pour ces dernières, la partie 1 fut significative. Par conséquent, il est possible de croire que dans une situation de deuil réel, des questions directes et un choix de réponses plus simples actualisent ce que la mort d'un être cher ne peut camoufler.

Tandis que dans une situation toute différente où le deuil est hypothétique nous nous devons de présenter à nos sujets des questions plus ambiguës. Bref, le DCS devrait offrir deux versions différentes, à utiliser selon le contexte, c'est-à-dire dans une situation où la perte d'un objet d'amour est présente ou non. Quand il y a séparation réelle d'un objet d'amour (décès ou vente concrète), nous devrions utiliser la partie 1 seulement (items 1 à 11) du questionnaire ou, dans sa totalité, celui-ci ne devrait comprendre que des questions directes et précises comme le présente d'ailleurs cette partie 1 de notre test.

Par contre, dans une situation où la séparation n'est pas immédiate, c'est-à-dire qu'elle peut se réaliser à l'intérieur d'une période plus ou moins longue comme la vente possible de son entreprise, il serait pertinent, et nos résultats le confirment, d'utiliser la partie 2 (items 12 à 30) du DCS ou, un questionnaire

qui serait à l'image de cette partie, c'est-à-dire avoir un langage plus voilé et indirect.

D'autant plus que, majoritairement, nos répondants confirment ce qui précède en répondant à la question 1 (Je pense à ma mort), ne jamais penser à sa propre mort. En effet, il est utopique de croire qu'un être mortel puisse ne jamais penser à cette réalité de la vie (Bonetti, 1984). Tout son entourage lui apporte, presque à chaque instant, des occasions de réfléchir sur la question. Que ce soit l'assurance en cas de décès, aux nombreux accidents que la presse écrite et/ou parlée lui présentent quotidiennement, en passant par la disparition d'un proche, d'un ami, d'une connaissance, d'un étranger et aux nombreux massacres de par le monde. Il est constamment submergé par la possibilité et/ou l'anéantissement de quelque chose.

Egalement, plus nous vieillissons, plus nous progressons en âge, plus nous nous dirigeons inéluctablement vers l'anéantissement de notre moi. Donc affirmer ne jamais penser à sa mort, c'est comme dire un jour de pluie qu'il ne pleut pas. Mais, dans un même souffle, c'est aussi répondre à notre culture qui encourage le déni de la mort (Kübler-Ross, 1977).

Ces faits révèlent-ils une acceptation à ne pas se confronter dans le sens d'une prise de conscience de ce que je suis en terme de vulnérabilité? Notre questionnaire semble ne pas confronter suffisamment le propriétaire-dirigeant afin qu'il actualise ce ressenti, c'est-à-dire le retour vers le néant?

SITUATION DE NON SÉPARATION

Pour conclure cette discussion des résultats, nous trouvons important d'expliquer notre motivation à choisir des sujets en situation de non séparation. Celle-ci fut guidée par la rencontre de plusieurs propriétaires-dirigeants (Simard *et al.*, 1988), lors d'interventions à un autre niveau et qui, manifestaient beaucoup d'angoisse face à la perspective possible de se départir de leur entreprise. Nous pouvions constater l'omniprésence d'un deuil advenant la concrétisation de cette séparation.

Egalement, notre choix fut dicté par l'affirmation de Max Pagès (1984), qui en rapportant les propos d'un propriétaire-dirigeant, précisait les signes d'une véritable angoisse de mort inconsciente: "Le poisson qui s'écarte du banc meurt..., la survie, je n'aurai plus de plaisir à vivre, ne pas se casser la figure..., résoudre tout ça au fur et à mesure et s'en tirer vivant." En effet, l'impact d'une telle angoisse semble présente à chaque instant. Cet auteur conclut sa recherche en précisant que l'angoisse de la séparation est permanente (p. 163).

Aussi, Kübler-Ross (1975), avait déjà émis l'hypothèse qu'il faut être en situation de deuil pour que le choc de la séparation se produise. Nos sujets n'étaient pas dans une telle situation. Mais, la perspective de s'y retrouver pouvait, du moins nous le pensions, actualiser avec plus d'insistance la préoccupation de sa propre mort. Tel fut le cas pour nos sujets propriétaires-dirigeantes. Par contre nos propriétaires-dirigeants répondirent plus dans le sens des affirmations de Kübler-Ross. Il est donc possible de croire que si ces

répondants se retrouvaient dans une situation réelle de deuil, nous pourrions obtenir des réponses différentes.

D'autant plus que, lors d'une rencontre pour affaire d'un de nos répondants qui avait obtenu un résultat très bas (plus bas est le total et moins la préoccupation de la mort est présente), et qui, dans les mois qui suivirent la passation de notre questionnaire vécut l'affiliation de sa compagnie, nous confia: "Tu ne peux t'imaginer comment cette affiliation me fut difficile. Je ne dormais plus. J'étais angoissé et insupportable pour mon entourage. J'avais la douloureuse impression de tout perdre. Je commence à peine (cinq mois après) à retrouver un certain équilibre".

Donc, cette discussion peut se terminer sur la supposition que contrairement à la croyance générale, nos répondants semblent conserver une certitude implicite d'avoir un certain pouvoir sur leur propre mort (Morgan, 1989). Face à cette possibilité, le propriétaire-dirigeant pourrait, lorsqu'il manifeste l'intention de se séparer de son entreprise, conquérir, du fait que celle-ci lui survivra, une utopique emprise sur sa propre fin et de ce fait ne pas être dans l'obligation d'en faire son deuil.

Ainsi, ne pas se confronter avec cette séparation rend peut-être disponible le pouvoir d'immortalité que possède cette partie de lui-même (l'entreprise). Du moins, cette croyance semble (Bonetti, 1984) détourner la réalité vers un pouvoir qui rend possible la négation.

Aussi, la manifestation d'un tel sentiment est-elle en contradiction avec une préoccupation plus consciente de sa propre mort? A notre avis, seule la connaissance d'un phénomène permet d'en assumer les conséquences. Celle-ci dépouille l'inconnu de son titre et le rend donc, plus accessible. Prendre conscience de cette stupeur que provoque l'inconscient, nous en donne l'accès, tout comme le précise Alain: "(...) Puisque vous savez que cette maladie rend triste, vous ne devez point vous étonner d'être triste, ni en prendre de l'humeur" (p.20).

Donc, et tel que stipulé dans notre relevé des écrits, nous croyons que si la société organise psycho-socialement le deuil (Pagès, 1984, Susini, 1977) et institutionnalise le chagrin de l'individu face à la perte d'un objet d'amour, elle doit adopter la même attitude vis-à-vis les propriétaires-dirigeants qui doivent se séparer de leur entreprise.

CONCLUSION

CONCLUSION

Notre discussion des écrits (Morgan 1989, Pagès 1984, Robidoux 1980, etc.) démontre que dans la culture nord-américaine, le propriétaire-dirigeant perçoit son entreprise comme éternelle et c'est là, sans doute, un des motifs du puissant attrait qu'elle exerce sur lui. L'organisation, tout comme le dicte la société, fuit la mortalité et se présente comme étant immortelle.

D'ailleurs, pouvons nous imaginer une organisation moderne qui se présente comme mortelle? La confiance du consommateur en une telle société, qui peut disparaître du jour au lendemain serait très mitigée. En effet, elle doit et se présente comme une association de personnes, liée à la personnalité de son propriétaire-dirigeant et ayant des objectifs illimités dans le temps et dans l'espace. De cette façon, son identification à sa compagnie semble lui donner cette impression de pouvoir durer et utopiquement de ne jamais disparaître. Cette croyance, ne rejoint-elle pas, le parent qui survit à travers son enfant et l'écrivain de par son oeuvre littéraire?

Donc, la possibilité de se séparer de cet objet d'amour peut secouer leurs protections, ébranler et dérégler leurs mécanismes de défenses qui les protègent contre une prise de conscience trop présente de leur propre fin. Plusieurs auteurs dont Gumpert *et al.* (1985), le précisent, être sensible, face à la

disparition possible d'un objet d'amour, c'est déjà percevoir l'éventualité de son propre anéantissement.

Malgré ces dires, notre relevé des écrits nous plaça sur la voie de la problématique suivante: vendre son entreprise équivaut à se séparer d'un objet précieux et s'en séparer implique l'obligation d'en faire son deuil. Le deuil réfère et est indissociable de la crise existentielle. Donc, plus présente est la possibilité de se départir de son entreprise et plus la préoccupation de sa propre mort devrait s'actualiser.

Pour mesurer l'intensité de cette préoccupation, nous avons utilisé un instrument de mesure (DCS) qui démontre, de par sa fidélité, une capacité d'aller chercher chez nos répondantes et répondants le degré de cette prise de conscience provoquée par la vente possible de leur entreprise. Pour la partie 2, le test est parvenu à son but initial. A ce niveau, tout au moins, notre hypothèse principale trouve un appui favorable. Mais, comment se fait-il, que ce questionnaire a répondu à nos aspirations dans cette section et qu'il s'y déroba à la partie 1? Egalement, pourquoi a-t-il rejoint nos propriétaires-dirigeantes et pas les propriétaires-dirigeants?

Mais considérant qu'avec le même échantillon nous avons obtenu des réponses significatives pour la partie 2, cela pourrait s'expliquer de la façon suivante: nos répondantes répondants n'étaient pas dans une situation de deuil réel, c'est-à-dire une période concrète de vente. Ce pourquoi, ils furent davantage rejoints par des questions moins directes. Par contre et à cause de

son caractère plus direct et précis, la première partie rejoindrait plus les personnes en situation de deuil réel (Simard 1979). Ceux-ci vivent dans un atmosphère qui n'accepte plus les faux-fuyants et les prédispose à penser davantage à leur propre mort.

D'ailleurs dès le départ, notre recherche se mesure à une contrainte majeure à laquelle se confrontent rarement les propriétaires-dirigeants et tel que stipulé par les auteurs que nous mentionnons dans cette recherche (Gumpert *et al.*, 1985), c'est-à-dire l'aspect psychologique de leur fonctionnement. Et pour ce faire, l'obligation d'aller pénétrer un monde considéré jusqu'alors comme intime, privé et indévoilable.

Notre étude ne peut que remettre en question le style de vie des entrepreneur-e-s que nous avons contacté-e-s et leurs valeurs personnelles, notamment dans le domaine du rapport entre leur propre vie et celui de leur entreprise. Car, sans être concernés consciemment, ils vivront leur propre séparation à travers la vente de leur entreprise.

Aussi, il ne faut pas oublier que le propriétaire-dirigeant qui affirme vouloir se départir de son entreprise doit dans un même souffle, assumer la séparation et le réapprentissage de la vie sans cette dernière. Cette nouvelle démarche, demande une attention immédiate, et ce, peu importe l'angoisse de la séparation (angoisse métaphysique). Donc, à la vente de son entreprise, le propriétaire-dirigeant assiste également au renversement de son rôle qui lui était assigné de par sa fonction et cela pourra le bouleverser autant que la perte de son

entreprise. Dans bien des cas, il se retrouve dans l'obligation d'assumer une fonction qu'il ne connaît pas. De toute façon, qu'on le veuille ou non, tout endeuillé, et ce, peu importe l'objet perdu, doit se réajuster à son nouvel environnement.

A partir de cette recherche, nous constatons que notre variable indépendante semble inadéquate. De par son contenu, vendre son entreprise à la retraite équivaut à faire un "procès d'intention". Cette possibilité devient plus ou moins vague du fait qu'elle se retrouve dans une temps presqu'illimité et ne réfère pas à la confrontation implicite et immédiate que nous visions par cette étude. Car, accroître l'obligation de faire un deuil de son entreprise exige son départ, sa séparation et sa mort.

Pour nos répondants, on peut croire que le concept retraite représente plus une permission de relâcher les tensions occasionnées par la direction de leur entreprise et s'accorder enfin, la permission de profiter un peu plus de la vie.

Tout comme nous l'avons précisé plutôt, pour mesurer notre hypothèse principale, le propriétaire-dirigeant doit se retrouver dans une situation ne permettant pas d'éviter la séparation. Et pour ce faire, un tel contexte ne peut s'obtenir qu'au moment précis où se réalise la transaction provoquant la perte "exclusive" de son entreprise.

Ainsi, tout porte à croire que la propriétaire-dirigeante fait un apprentissage progressif du nouveau rôle qu'exige l'après-vente de sa compagnie mais que,

lors de l'impact final (transaction), elle sera confrontée tout comme le propriétaire-dirigeant, avec sa propre fin, sa propre mort. Car, même si au niveau rationnel, les statuts femme et propriétaire-dirigeante sont séparés, l'infiltration et l'intégration de sa compagnie au niveau de ses ressentis demandent la déchirure d'une de ses parties.

L'âge

De nos constatations, nous avons émis une troisième hypothèse qui mentionnait que l'âge a une influence sur la façon de répondre à notre questionnaire. En plus de sa confirmation, nous pouvons même rajouter que l'intensité de la préoccupation de sa propre mort chez nos propriétaires-dirigeants est également indissociable de leur croissance en âge. En effet, plus âgé est le propriétaire-dirigeant et plus la possibilité de faire le deuil de son entreprise devient disponible. Cette affirmation peut, elle aussi, justifier le rejet de notre idée maîtresse.

Questions soulevées

Les résultats indiquant que les propriétaires-dirigeantes étaient plus préoccupées de leur propre mort face à la vente possible de leur entreprise, signifient peut-être que cette prise de conscience rend l'anticipation disponible. Celle-ci peut diminuer l'impact affectif lors de la vente réelle, sans toutefois en diminuer le choc. Tout comme le précise Knight et Hertel (1969):" (...) l'anticipation permet de vivre une partie douloureuse (...), mais la plus

douloureuse surgira au moment de l'impact final" (p.196). Donc, par des moyens appropriés, il serait très intéressant d'aller vérifier si cette connaissance donne réellement la possibilité d'assumer plus rapidement l'après vente.

Nous pensons affirmativement, et ce, en admettant que les propriétaires-dirigeantes vivent par ce moyen (l'anticipation) l'apprentissage progressif de leur nouveau rôle de femme tout simplement. Ceci est d'autant plus probable que ces répondantes ont obtenu ces résultats sans avoir réellement vendu leur entreprise donc, tout en conservant leur statut de propriétaires-dirigeantes.

Une autre possibilité serait de reformuler l'hypothèse principale de façon plus schématique, c'est-à-dire rendre moins évidente la coupure entre le savoir et les émotions, entre la pensée et le sentir. Celle-ci pourrait se formuler de la façon suivante: la séparation de son entreprise crée un vide difficilement remplaçable. Ainsi, sans vouloir répondre à toutes les questions qui séparent ceux qui se questionnent ou non, dans le sens de l'angoisse métaphysique, nous croyons qu'une telle formulation touche plus un lien qui est indissociable entre subir et reproduire. Et dans un stade plus avancé, il serait peut-être intéressant d'aller vérifier si effectivement la somatisation comble ce vide. Est-elle plus grande chez les propriétaires-dirigeants qui désirent vendre leur entreprise?

Il est également approprié de supposer que si notre questionnaire ne possédait qu'une seule partie plus unifiée et plus cohérente, comme elle se présente à la partie 1 du test original, celui-ci répondrait plus au besoin des sujets en situation réelle de deuil (Simard, 1979).

Par contre, une version comprenant des questions moins directes, des items inversés, un choix de réponses plus subtil, bref, présentant plus d'ambiguïtés, tout comme la partie 2 du "Death Concern Scale", rejoindrait davantage un échantillonnage tel que le nôtre, c'est-à-dire se retrouvant dans une situation de non deuil.

Avenues de recherches

Comme nous pouvons le constater, notre recherche comporte des limites évidentes, comme ne pas apporter de solutions immédiates et de guide pratique pour un changement immédiat. Cependant, nous croyons qu'elle peut servir à élaborer une réflexion sur le sujet et peut-être du moins, nous l'espérons, permettre une ou des expérimentation-s future-s.

Dans un premier temps, il serait important pour le futur chercheur de créer des mécanismes qui favoriseront et permettront aux propriétaires-dirigeants d'aller plus loin dans l'expression de ce qu'ils pensent et ce qu'ils sont, et ce, afin de leur donner l'occasion d'exprimer leur ressenti réel, et non cette image qu'il s'oblige implicitement, de par leur culture et/ou de leur rôle dans la société, à véhiculer au détriment de leurs véritables sentiments.

En effet, il est possible de supposer que le propriétaire d'entreprise ne se permet pas d'anticiper la vente possible de sa compagnie. Donc, dans une situation de vente réelle, il sera d'abord confronté avec sa finitude possible et,

dans un même souffle, devra faire face à la vie, sans son "bébé" (compagnie). Pouvoir vérifier, dans une autre étude, si ces deux ressentis distincts mais également chargés d'affectivité, produiront une deuil qui serait plus long et plus difficile chez nos propriétaires-dirigeants.

Egalement, dans une autre travail, il serait peut-être intéressant de choisir les sujets en fonction de la période de vente, d'association et/ou de fusion, car celle-ci semble le moment où la manifestation significative et observable extérieurement s'actualise avec plus d'intensité. Tout comme le deuil suite à un décès d'un proche, cette période débuterait à l'annonce de la transaction et s'échelonnerait sur deux ou trois mois après sa réalisation.

Bref, il serait pertinent de trouver des propriétaires-dirigeants en situation de vente, et ce, même si cette démarche s'avère dans un premier abord, difficile. Il est également possible de croire que dans un contexte de fusion et/ou d'association, les mêmes ressentis, à des degrés différents, pourraient se manifester. Donc, des répondants qui se retrouvent dans une telle transaction, pourraient plus rejoindre et appuyer notre hypothèse principale.

De plus, notre étude ouvre pour le chercheur intéressé par notre sujet, une autre piste de recherche. En effet, faire appel à un échantillonnage qui ne comprendrait que des femmes propriétaires et dirigeantes de leur entreprise, permettrait de vérifier avec une précision accrue, les résultats positifs que nous avons obtenus concernant l'impact de la vente de leur compagnie sur la préoccupation de leur propre mort. Aussi, nous recommandons le choix d'un

échantillon plus stratifié, afin de vérifier avec plus d'exactitude l'influence de l'âge sur ce ressenti.

Pour des raisons d'ordre économique et pratique, nous nous sommes limité dans notre travail. C'est pourquoi, la confirmation partielle que nous avons obtenue face à notre hypothèse principale touchant exclusivement les propriétaires-dirigeantes et l'influence positive du sexe de nos répondants et de certaines catégories d'âges ne peut être généralisée outre mesure. En effet, nous pouvons supposer que les propriétaires-dirigeantes de vingt (20) à soixante (60) ans qui disent vouloir se séparer de leur entreprise à la retraite et qui demeurent dans la région du Saguenay, démontrent une tendance à se préoccuper davantage de leur propre mort que les propriétaires-dirigeants possédant les mêmes caractéristiques. De plus, pour tous nos répondants, le sexe et l'âge ont joué un rôle important dans leur façon de répondre à notre questionnaire.

Egalement, le test que nous avons utilisé est un outil de travail qui, dans la mesure où il peut être amélioré (nous avons déjà précisé les corrections pertinentes) aiderait à perfectionner nos méthodes afin de connaître davantage nos propriétaires-dirigeants. Dès lors, nous pourrions leur accorder le support nécessaire, facilitant la vente, la fusion et/ou l'association de leur entreprise.

Cette préoccupation, cet encadrement, permettrait d'enseigner au même titre que les variables managériales, économiques et légales, ce savoir nécessaire à la compréhension du deuil. Car, celui-ci est le prolongement

naturel donc indissociable d'une séparation d'avec un objet d'amour comme l'est une entreprise. Et même si, notre hypothèse principale n'a pas reçu ses lettres de noblesse, de sérieuses interrogations qui surgirent lors de cette recherche nous permettent de croire que l'aspect psychologique devrait recevoir la même attention et la même considération que les autres variables ci-avant mentionnées.

Ce pourquoi, lors de la vente de son entreprise, l'intervenante, l'intervenant devra tenir compte de cette variable, sans toutefois oublier les résultats positifs obtenus concernant la propriétaire-dirigeante et l'influence de l'âge.

En résumé, aucun de nos répondants approuve sans réserve la nécessité de se séparer de sa compagnie mais en même temps, aucun la rejette de façon radicale. C'est comme si le propriétaire-dirigeant accepte de sacrifier sa vie au bonheur glacé de son entreprise. Car, notre étude nous démontre que dans la culture nord-américaine, le propriétaire-dirigeant perçoit son entreprise comme éternelle et c'est là, sans doute, un des motifs du puissant attrait qu'elle exerce sur lui.

Tout comme le disait Oscar Wide et tel que cité par Wartzlawick: "Il est deux tragédies dans l'existence: l'une est de ne pas réaliser son rêve; l'autre est de le réaliser" (p.61).

A posteriori, notre conception du deuil se précisa, non plus comme celle d'une manifestation logique à la vente de son entreprise, mais comme celle d'un système médiatique comportant des contradictions sociales et psychologiques.

Il semble que, perdre son entreprise, et ce, peu importe la façon, c'est devenir quelqu'un d'autre, un étranger qui lui apparaît implicitement menaçant. Et qui veut connaître volontairement quelqu'un qui lui semble hostile?

Par tout cela, la vente réelle deviendrait l'épuisement, l'essouflement et la tristesse qui le fait emménager dans une solitude jamais éprouvée auparavant avec autant d'intensité. Ainsi, après son départ, il vivra le paradoxe d'une liberté totale qui le bascule dans un vide "absolu".

Car l'objet d'amour est d'autant plus précieux qu'il était devenu une oeuvre qui s'est façonnée au fil du temps et à l'intérieur duquel le propriétaire-dirigeant se découvre en intégrant leur avenir.

BIBLIOGRAPHIE

- ALAIN, (1989). Propos sur le bonheur. Paris, Editions Gallimard.
- ARIES, P. (1977). L'homme devant la mort, l'univers historique. Paris, Editions du Seuil.
- AUGENDRE, P. Psychologie et conduite de la vie: le travail de deuil. Vie et santé, no 1101, mars 1985, pp 17-20.
- BARTOLOME, F. Le couple face à la vie professionnelle. Harvard, La Revue des Responsables, l'Expansion, no 29, Eté 1983, pp 86-94.
- BIRCH, D. (1986). Des faits quotidiens aux situations d'ensemble. PME Gestion, Vol. 7, No. 1. p. 2-3.
- BECKHARD, R., DYER, W., GIBB, J.R.. Managing change in the family firm. - Issues and strategies. Sloan Management Review. Vol 24, no3, Springs 1983, pp 59-65.
- BOWMAN - UPTON, N. Family Business Succession. Baylor Business Review, Vol. 6, no. 2, pp. 26-30, Summer 1988.
- BONETTI, M. et al. (1984). L'emprise de l'organisation, économie et liberté. Presses Universitaires de France, Editions PUF.
- BOWBLY, J. (1961). Process of mourning. International Journal of Psycho-analysis, vol. 43, pp 317-340.
- BOYD, D.E., GUMPERT, D.P. Le stress des entrepreneurs. Harvard, La Revue des responsables, l'Expansion, no 37, Eté 1985, pp 40-50.
- BREHANT, J. (1976). Thanatos, le malade et le médecin devant la mort. Paris, Editions Robert Laffont.
- BRUNEAU, J-P. (1990). Psychanalyse et entreprises. Les Presses du management.

- CAHILL, S. Mourning and the Death of a Neonate. Intervention, no 76, mars 1987, pp 57-61.
- CASSEM. (1976). Cité par M.L.S. Vachon. Grief and bereavement following the death of a spouse. Canadian Psychiatric Association Journal. Vol. 21, pp 25-44.
- CHANLAT, J-F. (1990). L'individu Dans L'Organisation. Les dimensions oubliées. Les presses de l'Université Laval. Editions Eska.
- CHURCHILL, N. C., HATTEN, K.J. Non-Market-Based Transfers of Wealth and Power: A Research Framework for Family Businesses. American Journal of Small Business, Vol. 11, no. 3, pp. 51-64, Winter 1987.
- COLLERETTE, P. et AUBRY, P.G. (1988). Femmes et hommes d'affaires! qui êtes-vous? Montréal, Agence d'Arc.
- COLLERETTE, P. et AUBRY, P.G. L'homme d'affaires au Québec en 1986: entrepreneur ou travailleur autonome? Université du Québec à Hull, Centre de la PME. 1987.
- COUPAL, M. (1985). La gestion de redressement: une approche psychosociologique de la tâche du consultant. Revue P.M.Q., Chicoutimi, vol. 1, no. 4, pp. 16-19.
- DANG, T.H., DAN, D.H. (1974). Le succès de l'entrepreneur. Commerce, Montréal, no. 7, pp. 16-18.
- DAVIS, P., STERN, D. Adaptation, Survival, and Growth of the Family Business: an Integrator System Perspective. Human Relations. Vol. 34, no. 3, mai 1981, pp 207-224.
- DE GAULEJAC, V. et al. (1984) L'emprise de l'organisation, économie en liberté. Paris, Editions PUF.
- DESAULNIERS, L. Prévoyance de vivants: De la mort. Terminus aux miroirs omnibus. Revue Intervention. no. 76, mars 1987.
- DICKSTEIN, L.S. (1975). Self-Report and fantasy correlates of death concern. Psychological Reports, vol. 37, pp 147-158.
- DIGGORY, J.C., ROTHMAN, D.Z. (1961). Valued destroyed by death. Journal of Abnormal and Social Psychology, vol. 63, pp 205-210.

- DINGWALL, J. (1986). New clout for family businesses. D & B Report, p. 66-67.
- DUMONT, Y. L'enfant à risque de mourir: Sa famille. Revue Intervention, no. 76, mars 1987.
- ENCYCLOPEDIA UNIVERSALIS (1968). Migrations, Oedipe. Vol. 11, Paris, Encyclopedia Universalis, France.
- ETUDE sur la faillite au Canada, Dun & Bradstreet, Canada Limitée, Toronto 1975.
- FREUD, S. (1975). Cité par Schur, M. La mort dans la vie de Freud. Traduit de l'anglais par B. Bost, Paris, Gallimard (Collection Connaissance de l'inconscient)
- FROMENT, D. (1986). Une association aide les PME à régler les problèmes de succession. Les Affaires, Vol. LV111, No. 44, p. 4.
- GAGNE J.P. (1986). La relève dans les entreprises: d'abord le fils s'il est compétent. Les Affaires, Vol. LV111, No. 44, p. 2.
- GERMAIN, D. (1984). La famille reconstituée: le deuil de l'idéal. La Revue canadienne de psycho-éducation, Vol. 13, no. 2, pp. 90-107.
- GOMEZ, D. L'identification à l'entreprise. Magazine Avenu. Pour mieux gérer vos ressources humaines, vol. 4, no. 2, mars 1990, pp. 34-40.
- GUILHAUMON, H. (1987). Les messageries en folie. Revue Commerce, octobre 1987, pp 86-94.
- GUMPERT, D.E., BOYD, D.P. (1985). Stress et solitude du patron de PME. Harvard, l'Expansion, no. 37, Eté 1985, pp 44-57.
- HUGRON, P. (1983). La succession dans les entreprises familiales au Québec. Ecole des Hautes Etudes Commerciales, rapport de recherche, no. 83-22, 65 p..
- HULIN, M. (1986). La face cachée du temps, Paris, Fayard.
- KIERKEGAARD, S. (1964). Répétition. Harper, New-York.

- KNIGHT, J.A., HERTER, F. (1969). Anticipatory grief, in A.H. Kucher, Death and Bereavement (chap.8), pp. 196-201. Springfield, 111.: C.C. Thomas.
- KUBLER-ROSS, E. (1988). La mort est un nouveau soleil. Paris, Le Rocher.
- KUBLER-ROSS, E. (1977). La mort, dernière étape de la croissance. Québec, Editions Québec/Amérique.
- LABORIT, H. (1989). La Vie antérieure. Montréal, Les Editions de l'Homme.
- LABORIT, H. (1987). Dieu ne joue pas aux dés. Montréal, Editions de l'Homme.
- LABORIT, H. (1976). Eloge de la fuite "Mort". Paris, Laffont.
- LALONDE, C. (1983). Modèle de recherche sur le comportement du propriétaire dirigeant failli. Revue P.M.O., Chicoutimi, vol. 1, no. 2, pp. 5-7.
- LALONDE, C., D'AMBOISE, G. (1980). Une étude préliminaire sur les faillites d'entreprises. Université Laval (Laboratoire de recherche), Québec, 15 mai, pp. 3-31.
- LEFEBRE, H. (1973). La survie du capitalisme. Editions Antropos.
- LEROUX, R. L'interprétation du processus de deuil chez les grands brûlés. L'Union Médicale du Canada, vol. 109, no. 6, juin 1980, pp 857-860.
- LEVINSON, H. Consulting with Family Businesses: What to Look for, What to Look out for. Organizational Dynamics. Vol. 12, no. 1, Summer 1983, pp 71-80.
- LIEBOWITZ, B. (1986). Resolving conflict in the family owned business. Consultation: An International Journal, Vol. 5, no. 3, pp. 191-205.
- LORIMIER, D. (1984). L'éénigme de la survie. Paris, Robert Laffont.
- LORRAIN, J., DUSSAULT, L. Les caractéristiques psychologiques et les comportements de gestion des propriétaires-dirigeants. Université du Québec à Trois-Rivières. Groupe de recherche en économie et gestion des PMO, 1986.
- McGIVEN, C. (1978). Management Decision (UK), Vol. 16, no. 1, pp. 32-42.

- MORGAN, G. (1989). I*M*A*G*E*S de l'organisation. Traduit de l'anglais par S. Chevrier-Vouvé et M. Audet. Les Presses de l'université Laval. Québec. Editions Eska.
- MORIN, L., VIVIER, C. Le droit de vivre sa peine. L'infirmière canadienne. Vol.27, no. 11, décembre 1985, pp 17-19.
- MORRIS, N. (1987). Family firms must tackle the problem of succession. Small Business, vol. 60, no. 2, p. 14.
- PHILIPPE, A. (1984). Le temps d'un soupir. Paris, Etidions Gallimard.
- PAGES, M. et al. (1984). L'emprise de l'organisation. Paris, Editions PUF.
- PECK, S. (1990). Les gens du Mensonge. Editions Flammarion Ltée.
- PINEAU, H., FAIRLEY, M.. L'équipe multidisciplinaire et le suivi du deuil. Intervention, no. 67, novembre 1983, pp 32-41.
- PLOTKIN, D.R.. Les crises de rappel chez l'enfant suite au décès d'un proche. Santé mentale au Canada, vol. 31, no. 2, juin 1983, pp 14-16.
- REEVES, N.C.. Grief Support and Counselling. Intervention, no. 76, mars 1987, pp. 20-26.
- REVUE PSYCHOLOGIES (1990). Réussite. On ne part jamais de rien. septembre, no. , pp.66-69.
- REVUE QUEBECOISE DE PSYCHOLOGIE (1985). Les séparations. Vol. 1, no. 3, pp 50-134.
- REVUE L'ENFANT (1984). Grossesse et société. No.5, pp 1-52.
- REVUE SANTE MENTALE AU QUEBEC (1982). Mourir. Vol.7, no. 2, novembre 1982, pp 3-175.
- RIOUX, C., (1987). Le choix de son successeur. Revue Commerce, no. 12, décembre, pp 61-68.
- REICH, W. (1970). Psychologie de masse du facisme. Editions La Pensée Morte.

- RIOUX, C., TRAHAN, P. (1987). Crois ou meures! Revue Commerce, octobre, pp 44-52.
- ROBIDOUX, J., ANIELLO, D. (1980). Les crises administratives dans les PME en croissance, Geëtan Morin, éditeur.
- ROBIDOUX, J., CLOUTIER, A.G. (1973). Profil sélectif d'entrepreneurs exploitant des entreprises à succès au Québec. Québec, Les Editions Polyforme.
- RUFFIE, J. (1986). Le sexe et la mort. Paris, Jacob, Seuil.
- SAUNDERS, C. et BAINES, M. (1986). La vie aidant la mort, Paris, Medsi.
- SCHUR, M. (1975). La mort dans la vie de Freud. Traduit de l'anglais par B. Bost. Collection Connaissance de l'inconscient, Paris, Gallimard.
- SIMARD, F. GAGNE, L. GAUTHIER, Y. (1988). Rapport d'étude sur la possibilité de regrouper certains services de transport. Jonquière le 12 février 1988.
- SIMARD, F. (1979). Mémoire de maîtrise en psychologie. Présenté à l'université du Québec à Trois-Rivières. Préoccupation à l'égard de sa propre mort dans une situation de deuil. Trois-Rivières.
- SUSINI, J. (1967-1977). L'être humain devant la mort, le chagrin et le deuil. Société de thanatologie de langue française, pp 1-34.
- TAUBES, I. Deuil et mélancolie. Psychologies, no. 47, octobre 1987, pp 56-59.
- THOMAS, L.V. (1988). La mort. Paris, Presses Universitaires de France.
- VESTER, F. (1979). Vaincre le stress. Traduit de l'allemand par M.C. Stricker. Délachaux & Niestlé. Paris.
- WILDEN, A. (1983). Système et Structure. Boréal Express.

Appendice 1

Questionnaire utilisé

Questionnaire

Je suis étudiant à l'U.Q.A.C. et mon sujet de mémoire pour l'obtention de la maîtrise est le deuil que le propriétaire-dirigeant doit assumer face à la possibilité de se départir de son entreprise. Auriez-vous l'obligeance de compléter ce questionnaire? Si oui, je vous recommande de lire attentivement la première page. De plus, à votre convenance, je peux demeurer sur place pour répondre à vos questions ou vous remettre une enveloppe pré-adressée afin de me la retourner dans un délai de 10 jours.

Premièrement, nous vous demandons de répondre à des questions d'information indispensables à la réalisation de cette étude. Puis, le questionnaire est divisé en deux parties: 1) 11 questions auxquelles vous répondrez en lisant attentivement le choix de réponses, 2) 19 questions auxquelles vous répondrez différemment et dont vous devez également lire attentivement le choix de réponses.

Les réponses à ce questionnaire sont confidentielles et seules les personnes impliquées dans cette recherche y auront accès. Le but de ce travail est de compléter ma thèse pour l'obtention d'une maîtrise en gestion des P.M.O.

**QUESTIONS
D'INFORMATION**

Date de naissance:

Votre sexe:

Votre statut social:

Avez-vous des enfants: oui: non:

 si oui, combien: garçon: fille:

Votre niveau de scolarisation:

Avec-vous fondé votre entreprise: oui: non:

 si oui, en quelle année:

 si non, d'où provient-elle:

Votre titre au sein de l'entreprise:

Votre conjoint-e travaille-il-elle avec vous:

Vos enfants travaillent-ils dans votre entreprise:

Les membres de votre famille d'origine travaillent-ils dans votre compagnie: oui: non:

Les membres de la famille d'origine de votre conjoint-e travaillent-ils dans votre compagnie: oui: non:

Prenez-vous des vacances chaque année: oui: non:

si non, les dernières remontent à quand:

Avez-vous déjà eu des problèmes de santé:

préciser S.V.P.:

A quel âge voulez-vous prendre votre retraite:

Avez-vous l'intention de vendre votre compagnie:

**si oui: à votre famille:
à des étrangers:
autres:**

Merci de votre collaboration

Veuillez passer à la partie 1 du questionnaire.

QUESTIONNAIRE

Première partie

	Toujours	Rarement	Parfois	Jamais
1. Je pense à ma mort.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Je pense à la mort de ceux que j'aime.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Je pense à mourir jeune.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Je pense aux possibilités que j'ai aujourd'hui d'être tué dans la rue.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. J'ai des fantaisies concernant ma propre mort.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Je pense à la mort juste avant d'aller dormir.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Je pense comment je réagirais si je savais que je mourrais au cours d'une période donnée.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Je pense à comment ma parenté réagirait et ressentirait ma mort.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Quand je suis malade, je pense à la mort.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10. Quand je suis dehors au cours d'un orage électrique, je pense à la possibilité d'être frappé par un éclair. () () () ()
11. Quand je suis dans une automobile, je pense à la haute incidence d'accidents mortels. () () () ()

Veuillez passer à la partie 2 du questionnaire.

Deuxième partie**Choix de réponses**

- 1) Je suis profondément en désaccord.
 - 2) Je suis parfois en désaccord.
 - 3) Je suis parfois en accord.
 - 4) Je suis profondément en accord.
-

- | | | | | |
|--|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| 12. Je pense que les gens devraient se préoccuper de la mort que quand ils sont vieux. | 1

<input type="checkbox"/> | 2

<input type="checkbox"/> | 3

<input type="checkbox"/> | 4

<input type="checkbox"/> |
| 13. Je suis beaucoup plus préoccupé par la mort que les gens autour de moi. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. La mort me concerne peu. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15. Ma vision globale des choses ne me permet pas d'avoir des pensées morbides. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 16. La perspective de ma propre mort soulève de l'anxiété en moi. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 17. La perspective de ma propre mort me déprime. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 18. La perspective de la mort des gens que j'aime soulève de l'anxiété en moi. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

19. Le fait de connaître que je mourrai sûrement n'affecte en aucune façon la conduite de ma vie. () () () ()
20. J'entrevois ma propre mort comme une expérience douloreuse et cauchemardesque. () () () ()
21. J'ai peur de mourir () () () ()
22. J'ai peur d'être mort. () () () ()
23. Beaucoup de gens deviennent troublés à la vue d'une nouvelle fosse, mais moi ça ne me dérange pas. () () () ()
24. Je suis troublé quand je pense que la vie est si courte. () () () ()
25. Penser à la mort est une perte de temps. () () () ()
26. On ne devrait pas considérer la mort comme une tragédie si elle se produit après une vie productive. () () () ()
27. La mort inévitable de l'homme pose un sérieux défi au sens même de son existence. () () () ()
28. La mort d'un individu est ultimement bénéfique parce qu'elle facilite le changement de la société. () () () ()

29. J'ai envie de continuer à vivre après la mort. () () () ()
30. La question de savoir si oui ou non il y a une vie future me préoccupe beaucoup. () () () ()

Merci de votre collaboration

Appendice 2

**Tableau B: Sigles désignant les différentes variables
utilisées et les items avec lesquels elles sont comparées**

Sigles traduisant les différentes variables
utilisées et les items qu'elles comprennent

- TOTAL: Tous les items du DCS
item 1 à 30 inclusivement
- TOP1: Tous les items de la partie 1 du DCS
item 1 à item 11 inclusivement
- TOP2: Tous les items de la partie 2 du DCS
item 12 à item 30 inclusivement
- TOMG: Tous les items se rapportant indirectement à sa propre
mort
item 12 et item 14 et item 15 et item 19 et item 23 et
item 24 et item 25 et item 26 et item 27 et item 28 et
item 29 et item 30
- TOPM: Tous les items se rapportant directement à sa propre mort
item 1 et item 3 et item 4 et item 5 et item 6 et item 7
et item 8 et item 9 et item 10 et item 11 et item 13 et
item 16 et item 17 et item 20 et item 21 et item 22
- TOSI: Tous les items inversés
item 12 et item 14 et item 15 et item 19 et item 23 et
item 25 et item 26 et item 28
- TOSO: Tous les items non-inversés pour la deuxième partie
item 13 et item 16 et item 17 et item 18 et item 20 et
item 21 et item 22 et item 24 et item 27 et item 29 et
item 30

Appendice 3

Résultats concernant la validité du DCS

Résultats concernant la validité du DCS

Tests	Mesures	E	D	Mesures
"Manifest Anxiety Scale" (Mas:Taylor, 1953)	Analyse de la variance	homme = .36 femme = .30 total = .34	<.01 <.05 <.01	
"State-Trait Anxiety Inventory" (STAI: Leavitt, 1967 ; Spielberger, Gorsuch & Lushene, 1970)	Analyse de la variance	State Anxiety = 5.31 Trait Anxiety = 5.52	<.01 <.01	test t haute ¹ = p .01 "two-tailed" basse
"Repression-Sensitization Scale" (R-S ; Byrne, 1961; Byrne, Barry & Nelson, 1963)	Analyse de la variance	5.17	<.01	test t haute ¹ = p .01 "two-tailed" basse
"Internal-External Scale" (I-E; Rotter, 1966)	Analyse de la variance	1.20	n.s.	
"Edwards Personal preference Schedule" (EPPS; Edwards, 1959)	Analyse de la variance	Succorance = 4.12 Change = 3.93 Heterosexuality = 3.45	<.05 <.05 <.05	test t haute ¹ = p .01 "two-tailed" basse

¹ Différence significative entre une haute et une basse préoccupation en rapport avec un test spécifique.

Résultats concernant la validité du DCS

Tests	Mesures	E	p	Mesures
"Social Desirability Scale" (Crowne & Marlowe, 1960)	Analyse de la variance	7.50, 2/70 df.	.01	test t haute ¹ p .02 moyenne, haute ¹ p <.01 basse
Le niveau de corrélation entre le "Social Desirability Scale" et le DCS est de -.420.				
"Novelty-Experiencing Scale" (Pearson, 1970)	Analyse de la variance	"Internal-Sensation" 3.38, 2/70, df	.01	test t haute ¹ p <.02 basse
Le niveau de corrélation entre l'Internal-Sensation" et le DCS est de .297.				
"Forced-Choice Guilt Inventory" (Mosher, 1968)	différence non-significative			
"Study of Values" (Allport, Vernon & Lindzey, 1960)	Analyse de la variance	"Theoretical Value" 4.29, 2/70 df	.05	test t basse ² p <.05 moyenne, basse ² p <.01 haute

Le niveau de corrélation entre le "Theoretical Value" et le DCS est de -.330.

TAT ("Thematic Apperception test")	Kruskal-Wallis H test (Edwards, 1954)	$\chi^2 = 8.70$.02	Man-Whitney U test	basse ² $p < .02$ moyenne, basse ² $p < .02$ haute
------------------------------------	---------------------------------------	-----------------	-----	--------------------	--

-
- 2 Différence significative entre une basse et haute ou moyenne préoccupation en rapport avec un test spécifique.