

Le rôle des implications affective, continue et normative dans le passage de l'intention à l'action entrepreneuriale : une analyse qualitative comparée par les ensembles flous (AQCef)

Valéau, Patrick, Université de la Réunion, patrick.valeau@univ-reunion.fr

Gabay-Mariani, Laëtitia, Université Grenoble-Alpes, laetitiagabay@gmail.com

Paillé, Pascal, Neoma BS, pascal.paille@neoma-bs.fr

Résumé :

L'implication des entrepreneurs constitue, selon une littérature naissante, le chaînon manquant entre l'intention et la prise de risque entrepreneuriale. Le modèle tridimensionnel d'implication d'Allen et Meyer (1990), de plus en plus utilisé dans le cadre de ces recherches, permet de distinguer des formes affectives, continues et normatives. L'objectif de notre recherche consiste à identifier parmi ces trois formes, celles qui constituent des conditions au passage de l'intention à la première prise de risque, ici retenue comme marqueur clé du passage à l'acte entrepreneurial. Nous avons, pour ce faire, réalisé une collecte de données auprès de 163 entrepreneurs naissants. Nous avons traité ces dernières suivant la méthode de l'analyse qualitative comparée par les ensembles flous, afin d'établir quelles sont les conditions de la prise de risque entrepreneuriale. Nos résultats confirment que l'implication continue et l'implication normative constituent des conditions participant à la prise de risque dans la plupart des scénarios constatés, mais que la forme affective ne joue, à ce stade, aucun rôle.

Mots clés : entrepreneur, implication, intention entrepreneuriale, prise de risque, analyse qualitative comparée

Le rôle des implications affective, continue et normative dans le passage de l'intention à l'action entrepreneuriale : une analyse qualitative comparée par les ensembles flous (AQCef)

INTRODUCTION

L'importation du modèle multidimensionnel d'implication d'Allen et Meyer (1990)¹ dans le champ de l'entrepreneuriat fait l'objet d'un engouement naissant (Sharma et al., 2005 ; Mignonac et al., 2015 ; Adam, 2016 ; Valéau, 2007, 2017 ; Gabay-Mariani & Adam, 2020 ; Gabay-Mariani, 2020). Cette implication, définie comme l'ensemble des forces qui lient l'individu à un cours d'action donné (Becker, 1960 ; Meyer & Herscovitch, 2001), constitue, selon Adam et Fayolle (2015), le chaînon manquant entre l'intention entrepreneuriale et le passage à l'acte. Elle permet de comprendre ce qui, au-delà des intentions et motivations initiales de l'individu, favorise sa persévérance dans un cours d'action entrepreneurial. L'intérêt du modèle d'Allen et Meyer (1990) est sa dimension multidimensionnelle : il différencie l'implication affective (émotions), continue (intérêts) et normative (valeurs). Il permet ainsi de saisir finement le lien unissant un individu à une ou plusieurs cibles d'implication (Meyer et Herscovitch, 2001). Ces nouvelles recherches visent à identifier le cœur psychologique de l'entrepreneuriat.

L'objectif de notre recherche consiste à identifier dans quelle mesure ces différentes formes d'implication conditionnent le passage de l'intention à l'action entrepreneuriale. Nous partons du principe qu'il n'existe pas une seule configuration mais plusieurs voies possibles que les individus peuvent suivre conjointement ou séparément. Chaque voie correspond à un

¹ Deux termes sont utilisés par la littérature francophone pour traduire le terme anglophone « commitment » :

« implication » et « engagement ». Nous avons ici retenu le terme d'implication afin d'éviter l'homonymie avec l'engagement comportemental également abordé dans le cadre de notre recherche.

cheminement conditionnel possible. La question consiste ainsi à savoir si l'implication affective, l'implication continue et l'implication normative sont présentes dans tous les scénarios ou si elles sont présentes dans au moins un scénario, seules ou combiner aux autres formes.

Nous avons, afin d'investiguer cette question, organisé une collecte de données auprès de 163 entrepreneurs naissants. L'intérêt de travailler sur entrepreneurs naissants, comparativement à des entrepreneurs déjà en activité depuis plusieurs années (Valéau, 2017), est de pouvoir saisir la transformation d'une aspiration à devenir entrepreneur à sa réalisation. La littérature considère de plus en plus qu'on ne naît pas entrepreneur mais qu'on le devient (Fayolle, 2007). Notre étude tente d'identifier certaines conditions concourant à ce développement à la fois professionnel et personnel.

Le recours à l'analyse qualitative comparée par les ensembles flous (AQcef) constitue l'une des innovations de notre recherche. Ces méthodes sont particulièrement indiquées lorsqu'il s'agit de traiter des processus complexes dans le cadre desquels les causes s'entremêlent (Lehiany & Chiambaretto, 2019). Ces méthodes, à mi-chemin entre les approches quantitative et qualitative, passent par une dichotomisation calibrée des variables étudiées. Elles permettent d'examiner le degré de participation causale des différentes variables en considérant le type de conditionnalité qu'elles constituent dans l'apparition du phénomène considéré (Fiss, 2007). Cette conditionnalité sera qualifiée de possible lorsque la variable participe à un ou plusieurs scénarios conditionnels, mais n'apparaît pas dans tous. La condition est suffisante lorsqu'elle apparaît seule dans un scénario. Elle devient nécessaire lorsqu'elle apparaît systématiquement dans tous les scénarios. L'objectif global est d'identifier les « combinaisons minimales de causes suffisantes » (Fiss, 2007 ; Lehiany & Chiambaretto, 2019).

Notre revue de littérature nous amène à élaborer deux hypothèses distinctes concernant la première prise de risque. Nous présentons ensuite de façon relativement détaillée notre méthode, compte tenu de son caractère encore relativement nouveau dans le champ de l'entrepreneuriat. Nos résultats sont présentés et puis discutés.

1. REVUE DE LITTÉRATURE ET HYPOTHESES

1.1.LA PRISE DE RISQUE COMME « MOMENTUM » DU PROCESSUS ENTREPRENEURIAL

La recherche en entrepreneuriat a opéré au cours des années 1980 un tournant important en adoptant une approche essentiellement processuelle, notamment sous l'impulsion des travaux de Gartner (1988 ; 1989). Ce dernier propose de cesser de s'intéresser à la personne de l'entrepreneur et de considérer l'entrepreneuriat comme une caractéristique intrinsèque, pour se focaliser sur ce qu'il fait. L'entrepreneur est celui qui se comporte comme tel. C'est ainsi un état ou un statut qui peut s'acquérir, se perdre, ou se maintenir en fonction de l'activité de la personne. Le comportement entrepreneurial initialement considéré était, de façon presque exclusive, la création d'une organisation nouvelle (Bygrave & Hofer, 1991 ; Gartner, Bird & Starr, 1992 ; Davidson, Low and Wright, 2001). Les recherches se sont ensuite attachées à identifier, caractériser et classifier les activités et les compétences requises pour y parvenir (Carter et al., 1996 ; Rotefoss & Kolvereid, 2005). Parmi les approches les plus citées, celle de Shane et Vankataraman (2000) considérait l'identification, puis l'exploitation d'une opportunité d'affaire. De façon plus générale, Miller (1983 ; 2011) identifie l'orientation entrepreneuriale à travers des comportements principalement innovants. Des approches plus récentes considèrent désormais une combinaison d'identification et de création d'opportunités (Ananou & Valéau, 2012 ; Ramouglou & Tang, 2016).

Au-delà de l'identification et de la création de nouvelles opportunités, Shane et Vankataraman (2000) insistent sur « l'exploitation » de ces dernières. Cette phase du processus entrepreneurial peut être reliée à la proactivité décrite par Miller (1983 ; 2011). La plupart des approches de la phase de création s'accordent sur le caractère naissant de l'existence de l'organisation, celle-ci reste virtuelle, elle est impulsée par l'entrepreneur (Verstrete, 1997 ; Bruyat, 1993). Celui-ci tente d'agir comme si elle existait déjà (Gartner, Bird & Starr (1992) et de partager cette conviction avec les autres parties prenantes, notamment avec ceux qui apportent des ressources au projet (Filion, 1997). La phase entrepreneuriale dure ainsi aussi longtemps que l'entreprise ne peut survivre indépendamment de l'entrepreneur. La littérature de ces vingt dernières années affine l'exploration du processus entrepreneurial et des comportements impliqués dans la création de nouvelles organisations.

Cette phase d'exploitation est ainsi marquée par une mise en œuvre qui pourrait sembler progressive. Or, Fayolle (2007), s'appuyant sur Bruyat (1993), montre que le processus entrepreneurial n'est pas linéaire et requiert à certains moments, un engagement comportemental plus intense qu'à d'autres. Fayolle (2007) identifie ainsi une forme de

« momentum », un moment où le processus s'accélère. Bird (1992) parlait de marqueurs pour désigner des événements définis par l'entrepreneur comme particulièrement critiques. Cette accélération oblige alors l'entrepreneur à se positionner face à l'éventualité d'un acte plus engageant que les autres, à la fois plus important et plus irréversible (Fayolle, 2007). Dans le cadre de la présente recherche, nous lions ce point de bascule à la prise de risque. Cette prise de risque, qui constitue la variable expliquée de notre étude, est plus complexe qu'il n'y paraît. La notion de risque peut être définie comme l'existence d'une probabilité, d'une possibilité de préjudice, d'une perte ou de tout événement négatif possiblement associé à l'action entreprise. La notion de « prise » de risque évoque cependant le caractère volontaire de ce passage à l'acte et l'acceptation de ses conséquences incertaines : le risque entrepreneurial relève ainsi d'une décision relativement délibérée (Valéau, 2007). Cette prise de risque constitue l'un des fondamentaux de l'entrepreneuriat, à la fois chez les auteurs classiques et dans la littérature contemporaine. Elle est également l'une des constantes de la littérature en entrepreneuriat. Elle se retrouve aussi bien dans l'économie classique (Mill, 1848, Say, 1897 ; Knight, 1921), que dans les approches plus modernes (Miller, 2011). La prise de risque se caractérise par l'investissement d'une ressource financière ou non-financière importante, sans certitude quant à la réussite du projet (Khelil, 2016). De façon plus générale, Miller (2011) identifie l'orientation entrepreneuriale à travers des comportements proactifs, innovants et impliquant une prise de risque. Dans le cadre de cette recherche, nous tentons d'expliquer et examinons les forces qui poussent l'individu à opérer ce point de bascule, à prendre un risque. Nous examinons tout d'abord le caractère délibéré de la prise de risque en lien avec le caractère initialement intentionnel de la démarche entrepreneuriale.

1.2.L'INTENTION ENTREPRENEURIALE : UNE CONDITION NECESSAIRE A LA PRISE DE RISQUE ?

Comme le rappellent Adam et Fayolle (2015), l'intention entrepreneuriale est une notion centrale de la littérature entrepreneuriale. Elle constitue à la fois un facteur explicatif et un paradigme envisageant l'entrepreneuriat comme un phénomène fondamentalement volontariste et planifié. Elle apparaissait également dans les premiers écrits francophones mettant en avant le passage de la vision à sa réalisation (Filion, 1997 ; Verstrete, 1997).

Adam et Fayolle (2015) considèrent l'intention comme le point de départ de l'entrepreneuriat, mais pointe le caractère non systématique de la relation entre intention et passage à l'acte entrepreneurial. Plusieurs théories peuvent expliquer une telle contingence, telle que la théorie du comportement planifié d'Ajzen (1991), qui intègre l'intention comme résultant des perceptions de désirabilité et de faisabilité individuelles vis-à-vis d'un comportement donné. Dans cette théorie, l'intensité du désir initial constitue une condition nécessaire, mais insuffisante. Des méta-analyses, telles que celle conduite par Schlaegel et Koenig (2014) ont remis en question le pouvoir prédictif de l'intention sur l'émergence du comportement entrepreneurial. Le travail conduit par Degeorges (2016) a également montré que le déclenchement du comportement entrepreneurial était loin d'être systématique chez des individus présentant initialement une intention d'entreprendre. En s'appuyant sur ces résultats, Adam et Fayolle (2015) considèrent que le passage de l'intention à l'action reste particulièrement incertain.

Dans le cadre de notre recherche, nous avons choisi d'envisager cette contingence sous le prisme de la prise de risque. Accepter de s'engager tout en sachant que cela ne suffira pas forcément à garantir l'obtention des résultats visés représente une caractéristique essentielle de l'entrepreneuriat (Fayolle, 2007 ; Miller, 2011). Le doute fait selon Valéau (2007) partie du processus. Van Gelderen et al. (2015) rappellent que l'intention entrepreneuriale est souvent fondée sur des considérations de désirabilité et de faisabilité génériques et abstraites, pouvant être remises en cause par la réalité de l'action de l'entrepreneur. Elle peut alors, dans certains cas, être insuffisante pour expliquer la prise de risque de l'entrepreneur.

Hypothèse 1. *L'intention entrepreneuriale est une condition de la prise de risque entrepreneuriale.*

1.3.L'IMPLICATION COMME CHAINON MANQUANT VERS LA PRISE DE RISQUE

Les recherches mettant en avant les pensées et les affects de l'entrepreneur comme variables-clés sont de plus en plus nombreuses (Arend, 2020 ; Tang, 2020). Parmi celles-ci, les recherches sur l'implication des entrepreneurs sont de plus en plus nombreuses à adapter le modèle développé par Allen et Meyer (1990). Ce modèle initialement développé pour rendre compte de la relation entre les salariés et leur entreprise, a été généralisé par Meyer et Herscovitch

(2001), ces auteurs indiquant que les différentes formes d'implication affective, continue et normative, peuvent être appliquées à toute sorte d'objet (*foci*). L'une des toutes premières applications dans le champ de l'entrepreneuriat est celle de Sharma et Irving (2005) reprise et complétée par Dawson et al. (2015) concernait les héritiers des entreprises familiales. Mignonac et al. (2015) ont appliqué ce modèle aux relations entre les entrepreneurs franchisés et leur entreprises franchiseuses. Valéau (2007) puis Valéau (2017) applique le modèle tridimensionnel à la persévérance entrepreneuriale des propriétaires de PME. A ce jour, les quatre seules applications du modèle aux entrepreneurs naissants sont celles de Adam et Fayolle (2015), Adam (2016), Gabay-Mariani et Boissin (2019) et Gabay-Mariani (2020).

Suivant ces recherches antérieures (Sharma & Irving, 2005 ; Valéau, 2017 ; Gabay-Mariani, 2020), et en gardant à l'esprit les travaux de Meyer et Herscovitch (2001), nous définissons l'implication comme une force qui lie l'individu au processus entrepreneurial, soit à une voie d'action entrepreneuriale. Meyer et Herscovitch (2001) évoque ces forces en termes d'attitude ou d'état d'esprit caractérisés par différentes dynamiques. L'implication affective est caractérisée par un attachement émotionnel, une identification et un engagement envers l'activité entrepreneuriale développée. L'implication continue repose sur la perception des coûts potentiellement associés à l'abandon de l'activité entrepreneuriale. L'implication normative est liée à un sentiment d'obligation morale de poursuivre l'action entreprise (Sharma & Irving, 2005 ; Valéau, 2017 ; Gabay-Mariani, 2020).

L'une des questions reste celle de l'objet, autrement appelée la cible (*foci*) de l'implication dans le cadre de l'entrepreneuriat. Pour les héritiers, la question porte naturellement sur l'entreprise familiale, pour les franchisés sur les franchiseurs. Pour les chefs d'entreprise, Valéau (2017) proposait de distinguer, comme pour les salariés, l'implication dans le métier d'entrepreneur et l'implication dans l'entreprise créée, sachant qu'il est toujours possible de poursuivre le métier à travers une autre entreprise. Dans le cas des entrepreneurs naissants, le processus de création étant en cours, l'entreprise n'existe pas encore complètement (Gartner et al., 1993). L'entrepreneuriat en tant que projet personnel et professionnel et l'entreprise se confondent dans le cadre d'une même activité entrepreneuriale (Bruyat, 1993 ; Verstraete, 2002).

Toutes ces contributions mettent en avant les effets de ces différentes formes d'implication sur les comportements entrepreneuriaux. Mais, de façon plus précise, Adam et Fayolle (2015) et Gabay-Mariani (2020) questionnent le rôle de l'implication dans la phase de création. Gabay-

Mariani (2020) s'est notamment intéressée aux effets du profil d'implication de l'individu sur ses comportements d'investissement. Ces travaux considèrent que l'implication permet d'expliquer le passage de l'intention au comportement entrepreneurial. Elle permettrait ainsi de dépasser les contingences précédemment évoquées. Adam et Fayolle (2015) parlent plus précisément de l'implication comme un modérateur, c'est-à-dire comme un adjuvant venant renforcer la relation entre l'intention et le passage à l'acte, ici la prise de risque. Suivant les termes liés à la méthode fsQCA employée dans le cadre de notre recherche, nous formulons notre deuxième hypothèse en termes de « condition possible », c'est-à-dire comme condition non suffisante, non-nécessaire dans l'absolu, mais susceptible de jouer un rôle crucial dans certains scénarios causaux. Ainsi les attachements de l'implication effective, les investissements de l'implication condition et les engagements moraux de l'implication normative constitueraient des adjuvants distincts susceptibles d'opérer conjointement ou séparément.

Hypothèse 2. *Les implications affective, continue et normative sont des conditions complémentaires de la prise de risque entrepreneuriales.*

Afin de respecter les fondements et les codes des analyses par les logiques floues, nous n'avons pas souhaité représenter nos hypothèses sous la forme d'un schéma causale traditionnel. Le tableau identifie plutôt l'ensemble des configurations possibles.

Tableau 1. Inventaire des configurations possibles

Prise de risque	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#
Intention ent.	•				•	•	•				•	•	•	•
Implication affective		•			•			•	•		•		•	•
Implication continuité			•			•		•		•	•	•		•
Implication normative				•			•		•	•		•	•	•

2. METHODE

2.1.ECHANTILLONS

La population ciblée dans le cadre de cette recherche est celle des individus de nationalité française, titulaires du statut étudiant-entrepreneur dans le cadre du dispositif national Pépité France. Nous avons contacté 1841 individus titulaires de ce statut, dont 380 ont répondu au questionnaire (taux de réponse de 20%). L'échantillon comprenait 163 répondants, après exclusion des questionnaires incomplets, ici relativement nombreux, et des entrepreneurs d'autres nationalités.

2.2.MESURES

Les variables examinées dans le cadre de cette étude ont été mesurées de façon classique à travers des échelles de Likert à cinq modalités. La variable dépendante était la prise de risques. La prise de risque a été mesurée à l'aide de 5 items visant à couvrir les différents aspects financiers et non financiers ainsi engagés ($\alpha = 0,75$; exemple d'item « Pour ce projet, je prends ou j'ai pris un risque financier / pour ma carrière / pour ma réputation / pour ma vie amicale et/ou familiale / pour l'estime de moi-même).

Les variables indépendantes étaient l'intention entrepreneuriale, l'implication affective, l'implication continue et l'implication normative. L'intention entrepreneuriale a été mesurée avec deux items inspirés par l'étude de Boissin et al. (2017) différenciant les intentions court et long terme chez des étudiants ($\alpha = 0,76$; « Directement après vos études, vous préférez... » et « Dans l'aboslu, vous préférez... » - échelle d'Osgood Être salarié/Être entrepreneur). Les items utilisés pour l'implication reprennent ceux habituellement utilisés par la littérature naissante sur le sujet (Boissin et Gabay-Mariani, 2019 ; Valéau, 2017). S'agissant d'entrepreneurs naissants, suivant les considérations théoriques précédemment exposées (Bruyat, 1993 ; Verstraete, 2002), ces mesures combinaient des items portant sur le projet d'entreprise et sur le projet de l'entrepreneur. L'implication affective a été mesurée à l'aide de 10 items, l'implication continue à l'aide de 9 items et l'implication normative avec 5 items

(implication affective : $\alpha = 0,85$; exemple d'item « Mon projet entrepreneurial a beaucoup de valeur personnelle à mes yeux », « Je suis fier d'être entrepreneur » ; implication continue : $\alpha = 0,85$; exemple d'item « Ma vie serait trop perturbée si j'arrêtais mon projet maintenant », « Je ne vois pas ce que je puis faire d'autre si je n'étais pas entrepreneur » ; implication normative : $\alpha = 0,71$; « Je me sens une responsabilité à continuer en tant qu'entrepreneur », « Je me sentirais coupable si j'arrêtais mon projet entrepreneurial »). S'agissant de combinaison d'items existants, nous avons choisi de procéder à une analyse factorielle confirmatoire (AFC), plutôt qu'à une analyse exploratoire. Ainsi, la structure finale reste identique à celle de départ et comprend l'intégralité des items, dont la consistance est établie grâce aux alphas de Cronbach.

2.3.ANALYSES

Dans cette recherche, la prise de risque est le phénomène observé sous la condition de l'intention entrepreneuriale et des trois formes d'implication. Ce phénomène est analysé suivant une analyse qualitative comparée par les ensembles flous (AQcef). Cette méthode présente un ensemble d'avantages qui permettent de tirer parti à la fois des techniques qualitatives dont l'analyse est orientée par les cas et des approches quantitatives qui s'intéressent aux relations entre les variables (Berg-Schlosser et al., 2009). A cette méthode est associée un glossaire spécifique. Comme l'indiquent très bien Lehianny et Chambaretto (2019) il est « *question de conditions causales plutôt que de variables explicatives, de phénomène observé plutôt que de variable expliquée, de calibration plutôt que de mesure ou de codage, ou encore de lien de causalité plutôt que de corrélation* » (pp. 4 et 5). Si AQC est particulièrement adaptée aux petits nombres de cas (entre 10 and 50 cas) (Ragin, 2008), elle est également fonctionnelle pour de plus grands échantillons (Fiss, 2007). L'analyse qualitative comparée par les ensembles flous a été réalisée à l'aide du logiciel fsQCA 2.5 qui est le plus communément utilisé (Kirchherr, Charles and Walton, 2016).

3. RESULTATS

3.1.MODELE DE MESURE, BIAIS DE VARIANCE COMMUNE ET STATISTIQUES DESCRIPTIVES

Nous avons tout d'abord mesuré l'importance du biais de variance commune en intégrant l'ensemble des indicateurs des différentes variables indépendantes et dépendantes participant à notre étude dans le cadre d'une même analyse en composantes principales. L'objectif était de vérifier si ces derniers n'étaient pas liés à un facteur commun trop important. La première composante explique 22.36% de la variance sur une variance totale expliquée de 88.18%, soit une part bien inférieure au seuil de 50% habituellement toléré.

L'analyse factorielle confirmatoire (AFC) réalisée sur les variables (tableau 1) montre que le modèle à cinq facteurs dissociant les trois formes d'implication du modèle d'Allen et Meyer (1990) présente une bonne adéquation avec les données ($\chi^2(df) = 599.9 (411)$; comparative fit index (CFI) = .91 ; non-normes fit index (NNFI) = .90 ; root mean square error of approximation (RMSEA) = .053 ; Akaike information criterion (AIC) = 769) et surpasse les autres modèles fusionnant ces différents facteurs. Cette AFC confirme la validité discriminante du modèle d'implication à trois facteurs dans le contexte des entrepreneurs naissants.

Tableau 1. Analyse factorielle confirmatoire

	$\chi^2(df)$	CFI	NNFI	RMSEA	AIC
Cinq facteur (intention, implication x 3, risque)	599.9 (411)	.91	.90	.053	769
Quatre facteur (affective x normative)	611.2 (415)	.90	.89	.054	773
Quatre facteurs (continue x normative)	669.8 (415)	.86	.84	.064	861
Quatre facteur (affective x continue)	970.7 (415)	.73	.70	.091	1132
Trois facteurs (affective x continue x normative)	982.0 (418)	.73	.70	.091	1138
Deux facteurs (intention x implication)	1016.5 (420)	.71	.68	.094	1168
Un facteur	1080 (421)	.68	.65	.098	1230

Les données rapportées dans tableau 2 indiquent des corrélations bivariées de niveaux significatifs et relativement modérés entre l'intention et les différentes formes allant de .497** à .423. Les corrélations entre les différentes implications présentent des niveaux similaires de .461 à .411. Les liens entre les variables indépendantes et la prise de risque vont de .443 à .218.

Tableau 2. Statistiques descriptives et valeurs des calibrations

	Intention	Prise de risque	Implication affective	Implication normative	Implication continue
<i>N</i>	163	163	163	163	163
<i>Données manquantes</i>	0	0	0	0	0
<i>Matrice des corrélations</i>					
Intention	-				
Prise de risque	.21**	-			
Implication affective	.49**	.24**	-		
Implication normative	.46**	.26**	.46**	-	
Implication continue	.42**	.44**	.41**	.40**	-
<i>Moyenne</i>	4.2	2.7	4.1	3.6	2.3
<i>Ecart-type</i>	1.0	0.9	0.6	0.8	0.8
<i>Minimum</i>	02	05	10	05	09
<i>Maximum</i>	10	25	50	25	45
<i>Valeurs de la calibration</i>					
5 ^{ième} percentile	04.00	06.00	29.00	11.00	10.00
50 ^{ième} percentile	09.00	13.00	43.00	19.00	21.00
95 ^{ième} percentile	10.00	21.95	49.00	24.00	34.00

 Note. ** $p < .01$.

3.2. CALIBRATION DES DONNEES

Le tableau 2 fournit également les résultats relatifs à la calibration pour toutes les variables de la recherche. La calibration des données doit être réalisée avant d'effectuer l'analyse des conditions menant à la réalisation du phénomène observé, c'est-à-dire la prise de risque dans le

cas de cette recherche. L'objectif de la calibration consiste à rendre compte du degré d'adhésion des cas observés à une configuration d'appartenance (Kirchherr et al., 2016). En ce qui concerne cette recherche, comme toutes les données originales sont de nature métrique car elles ont été collectées en utilisant une échelle de Likert à 5 points, le degré d'adhésion a été réalisée en suivant les recommandations de Woodside (2013) selon lesquelles l'adhésion à part entière et la non-adhésion à une configuration se réfèrent respectivement au 95^{ième} et 5^{ième} au centile de la valeur d'origine. Le point de croisement est fixé au 50^{ième} centile de la valeur d'origine et correspond à la situation présentant le maximum d'ambiguïté, c'est-à-dire caractéristique du « moment » de basculement de la non-adhésion à l'adhésion à part entière, ou pour le dire autrement les cas observés se répartissent de manière égale entre l'adhésion à part entière et non-adhésion.

3.3.CONDITIONS NECESSAIRES

Conformément aux principes méthodologiques qui guident l'analyse qualitative comparative, la première étape consiste à identifier les conditions nécessaires pour que le phénomène observé se produise. Il s'agit donc de rechercher si l'intention entrepreneuriale, et les trois formes d'implication sont des conditions nécessaires. Pour qu'une variable agisse comme une condition nécessaire, sa consistance doit être égale ou supérieure à .90 (Ragin, 2008).

Tableau 3. Résultats des analyses des conditions nécessaires pour la prise de risque

	Prise de risque		~ Prise de risqué	
	Consistance	Couverture	Consistance	Couverture
Intention entrepreneuriale	0.759	0.638	0.661	0.560
~ Intention entrepreneuriale	0.477	0.582	0.572	0.706
Implication affective	0.735	0.673	0.669	0.618
~ Implication affective	0.582	0.636	0.645	0.710
Implication normative	0.707	0.719	0.595	0.610
~ implication normative	0.617	0.602	0.727	0.714

Implication continue	0.742	0.767	0.538	0.560
~ Implication continue	0.574	0.552	0.776	0.752

Le tableau 3 fournit les résultats pour toutes les variables en prenant le soin de distinguer les variables et leur absence (représentée par convention par le symbole "∼"), ainsi que la prise de risque et l'absence de prise de risque. A ce stade, comme toutes les valeurs sont inférieures au seuil standard de .90, cela signifie que ni l'intention entrepreneuriale, ni les trois formes d'implication (ou leur absence) ne sont des conditions nécessaires à la prise de risque ou à l'absence de prise de risque.

3.4. TABLE DE VERITE ET ANALYSE DES CONDITIONS MENANT A LA PRISE DE RISQUE

Le tableau 4 présente les résultats fournis par la Table de vérité qui correspondent aux solutions dites « complexes », plutôt qu'aux solutions parcimonieuses consistant à fusionner les scénarios partageant des conditions communes, afin de pouvoir disposer d'une plus grande richesse d'analyse. Le tableau 4 fournit également un certain nombre d'indicateurs. La consistance reflète le degré de perfection apportée par une combinaison pour expliquer le phénomène observé ; plus la valeur tend vers 1 plus la combinaison est parfaite (Lehiany & Chambaretto, 2019). La couverture brute exprime le degré auquel une combinaison de conditions contribue au phénomène observé et peut, toute proportion gardée, se concevoir comme le R carré utilisé dans les recherches quantitatives (García-Castro, Aguilera, & Ariño, 2013).

Tableau 4. Conditions participant à la prise de risque (n =163)

Phénomène observé:	Configurations					
	# 1	# 2	# 3	# 4	# 5	# 6
Prise de risque						
Intention entrepreneuriale	●			●	●	
Implication affective	○	○	○			

Implication de continuité		●		●		●
Implication normative			●		●	●
Consistence	.79	.85	.81	.80	.77	.83
Couverture brute	.42	.42	.41	.63	.59	.68
Couverture unique	.02	.02	.03	.04	.02	.02
Consistance de la solution globale:	.70					
Couverture de la solution globale:	.86					

Suivant les usages, les indicateurs de consistances doivent être supérieur au seuil de .75 (Ragin & Fiss, 2008); les indicateurs de couverture brute doivent dépasser un seuil de .10 (Woodside, 2014). Enfin, la couverture unique fait référence au pourcentage de cas (dans notre recherche d'individus) pour lesquels la configuration s'applique de manière exclusive (par exemple, pour la configuration # 1 seuls 2 % des individus acceptent la prise de risque en présence de l'intention entrepreneuriale mais en l'absence d'implication affective). Par ailleurs, suivant la graphie usuelle établie par Ragin et Fiss (2008), la présence de la condition est indiquée par un cercle plein (●), tandis que son absence est symbolisée par un cercle vide (○). Les cellules vides expriment les situations « peu importe » pour lesquelles une condition peut être présente ou absente sans que cela influence sur le rôle des autres conditions lorsqu'elles sont présentes ou absentes.

Comme le montre le tableau 4, la prise de risque peut se manifester par six configurations reflétant pour chacune d'elle une combinaison de conditions non-nécessaires mais suffisantes pour que le phénomène se réalise. Ces configurations menant à la prise de risque montrent toutes une consistance supérieure au seuil attendu de .75, ainsi qu'une couverture brute supérieure à .10. Les configurations obtenues peuvent se concevoir comme des sous-ensembles du phénomène observé lorsque les seuils de consistance et couverture brute sont respectés (Lehiany et Chambaretto, 2019). Ainsi,

Configuration #1 (consistence = .79) = Intention entrepreneuriale * ~ implication affective

Configuration #2 (consistence = .85) = ~ implication affective * implication de continuité

Configuration #3 (consistence = .81) = ~ implication affective * implication normative

Configuration #4 (consistence = .80) = Intention entrepreneuriale * implication de continuité

Configuration #5 (consistence = .77) = Intention entrepreneuriale * implication normative

Configuration 6 (consistence = .83) = Implication normative * implication de continuité

En somme ces configurations fournissent des résultats qui valident les hypothèses de la recherche. Il était anticipé pour l'hypothèse 1 que l'intention entrepreneuriale était une condition menant à la prise de risque. La Table de vérité indique conformément à cette attente que l'intention entrepreneuriale est une condition suffisante à la prise de risque dans trois configurations (C #1, C #4 et C #5). Ce qui apporte du crédit à l'hypothèse 1.

L'hypothèse 2 supposait que les formes d'implication agissent comme des conditions complémentaires à l'intention entrepreneuriale pour que la prise de risque se produise. Les résultats montrent que la complémentarité des formes d'implication s'exerce soit en apport de l'intention entrepreneuriale (C #4 et C #5), soit lorsque l'intention entrepreneuriale « importe peu » (C #2, C #3 et C #6). Il est de plus intéressant de relever d'une part qu'en l'absence d'implication affective, l'implication de continuité (C #2) et l'implication normative (C #3) sont suffisantes pour mener à la prise de risque, et d'autre part lorsque l'implication affective « importe peu » que les implications de continuité et normative doivent être présentes pour conduire au scénario de la prise de risque (C #6).

Pour finir, selon l'indicateur de couverture globale, il est enfin intéressant de constater que les six configurations menant à la prise de risque sont expliquées par 86% des cas étudiés, c'est-à-dire par les participants de l'étude.

4. DISCUSSION

Nous discutons à présent les contributions de notre recherche à la littérature naissante sur l'implication des entrepreneurs, en considérant notamment les spécificités des entrepreneurs naissants en la matière.

L'objectif de cette recherche était d'identifier les rôles causaux joués par les différentes composantes de l'implication sur la prise de risque initiale du processus entrepreneurial. Suivant la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991) et la proposition de Adam et Fayolle (2015), nous avons émis une première série d'hypothèses sur le rôle joué par l'implication en complément de l'intention. Nos résultats confirment ces hypothèses, en révélant une très grande diversité de configurations possibles pour enclencher la prise de risque. Ces configurations se fondent tour à tour sur l'intention, l'implication continue et l'implication normative, comme conditions suffisantes ou combinées entre elles. L'analyse fait ressortir l'indifférence de l'implication affective celle-ci n'intervient dans aucune des configurations observées.

Conformément à notre première hypothèse, l'intention entrepreneuriale est présente dans 3 des 6 chemins causaux possibles vers la prise de risque. Le chemin 1 montre qu'elle peut être une condition suffisante. Ce constat complète les conclusions d'Adam et Fayolle (2015) : l'intention n'est pas toujours suffisante, mais elle peut l'être dans certain cas. L'approche par les logiques floues nous permet ainsi d'identifier clairement ce cas de figure, alors que les méthodes linéaires considèrent un effet moyen sur la variable. De plus, l'intention joue un rôle prépondérant dans la moitié des cas. Ces résultats nuancent notre hypothèse, l'intention n'étant pas absolument nécessaire mais pouvant dans certain cas être suffisante. La force de l'intention, durant les premiers temps du processus entrepreneurial, peut être cruciale. La volition reste l'un des cœurs de l'entrepreneuriat, elle apparaît dans la littérature suivant différentes acceptions. Miller (1986) l'évoque en termes de proactivité, signifiant une initiative partant de l'intérieur allant vers les l'adaptation de la situation, en prenant soin de créer les conditions nécessaires à sa réalisation. Il convient cependant de s'interroger sur l'existence de trois modèles sur six dans lesquels l'intention n'apparaît pas. S'agit-il de forme d'entrepreneuriat de nécessité (Amit & Muller, 1991) ou d'un entrepreneuriat accidentel qui, dans les deux cas, n'aurait pas été prémédité ? Nos résultats appellent d'autres recherches.

L'intention comme condition suffisante constitue une exception notable montrant que dans certains cas, rares, la force de la volonté suffit à emporter la prise de risque. Cependant, dans la

plupart des cas, conformément à notre deuxième hypothèse, l'implication prend le relais. Finalement nous pouvons dire que la proposition d'Adam et Fayolle (2015) suivant laquelle l'implication constitue le chaînon manquant entre l'intention et la prise de risque entrepreneuriale se vérifie dans cinq des six chemins identifiés. Le fait le plus surprenant à ce stade est l'absence d'effet dans chacun des six scénarios de l'implication affective. Ce résultat ne signifie pas une absence de cette forme d'implication, mais une absence de contribution au phénomène observé, les scores moyens de l'implication affective apparaissant supérieurs aux scores des autres formes. C'est peut-être ce niveau fréquemment élevé qui explique le fait que cette affection ne soit pas discriminante en matière de prise de risque. Ce peut être aussi que même si ressenti est intense, il n'est tout simplement pas lié à la prise de risque, dans un premier temps.

L'implication est présente dans tous les scénarios à l'exception de deux d'entre eux, nos résultats valident ainsi notre hypothèse 2, développée à partir des propositions théoriques par Adam et Fayolle (2015). Cependant, un examen plus détaillé des rôles joués par les différentes formes d'implication nous amène à constater que l'implication affective n'intervient pas à ce stade du processus.

De façon intéressante, c'est, dans le cadre de notre étude, l'implication normative qui apparaît comme le cœur de l'entrepreneuriat. Peu mise en avant dans les approches modernes qui préfèrent la passion (Cardon & Kirk, 2015), cette implication normative apparaissait sous la forme d'une obligation morale et d'un sens du devoir dans l'ouvrage de Weber (1905) qui évoquait les liens entre ces « efforts capitalistes » et les valeurs protestantes. Parmi ces dernières on trouve la valeur travail (« beruff ») au cœur de l'ascétisme protestant. Le rôle de l'implication normative est généralement sous-estimé dans les recherches conduites sur les salariés. D'autres recherches seront nécessaires pour confirmer les contextes dans lesquels ce rôle s'exprime.

Les résultats concernant l'implication continue peuvent apparaître quelques peu contre-intuitifs. Dans la littérature organisationnelle, l'implication continue est généralement associée à de faibles niveaux de comportements discrétionnaires, signalant un investissement moindre du salarié dans l'organisation qui l'emploie. Elle joue ici un rôle dans 3 des 6 scénarios. Il est à noter que le niveau général de cette forme d'implication est faible, ce qui n'est pas surprenant car nous sommes au début du processus de création. En revanche, des augmentations de ce

niveau apparaissent avoir un effet important en début du processus, ce qui est cohérent avec les travaux de Bird (1992).

5. LIMITES ET RECHERCHES FUTURES

Notre recherche présente des contributions mais aussi un certain nombre de limites qu'il convient de relever. La principale est le caractère auto-rapporté de nos données. Si cela va de soi pour les éléments d'implication et d'intention, la question peut être soulevée concernant les comportements entrepreneuriaux. Nous travaillons toutefois dans le cadre d'une psychologie cognitive suivant laquelle les perceptions et jugement ont un rôle central. Les recherches à venir pourraient cibler des comportements effectifs. L'application d'approches qualitatives comme celles développées par Valéau (2007) à des entrepreneurs naissants pourraient permettre une meilleure intégration d'éléments attitudinaux et comportementaux dans le temps

6. CONCLUSION

Notre étude contribue théoriquement, empiriquement et pratiquement à la littérature naissante sur l'implication entrepreneuriale. Tout d'abord, notre étude apporte un certain nombre d'éléments empiriques permettant de valider la proposition d'Adam et Fayolle (2015) suivant laquelle l'implication constitue un facteur facilitant le passage de l'intention à l'action. Notre étude concilie ainsi les approches comportementales du processus entrepreneuriale (Gartner, 1988 ; Miller, 2011) et les nouvelles approches attitudinales introduites par la littérature naissante sur l'implication des entrepreneurs (Sharma et al., 2005 ; Mignonac et al., 2015 ; Adam, 2016 ; Valéau, 2007, 2017 ; Gabay-Mariani & Adam, 2020 ; Gabay-Mariani, 2020).

La deuxième contribution est le recours à la méthode fsQCA, encore peu utilisée dans le champ de l'entrepreneuriat. Notre étude confirme la recommandation de Lehiany & Chiambaretto (2019) selon lesquels cette méthode est particulièrement adaptée aux processus complexes, caractérisée par différentes causes intervenant conjointement, ce qui, suivant Adam et Fayolle (2015), est le cas du processus entrepreneurial. La méthode fsQCA nous amène à parler de facteurs « conditionnant » le passage de l'intention de l'action, nous rapprochant ainsi encore davantage de l'approche de Adam et Fayolle (2015) en termes de modération positive.

La dernière contribution de notre travail est d'ordre managériale. Elle permet d'affiner la compréhension du passage à l'acte entrepreneurial, et les conditions dans lesquelles celui-ci est le plus à même de se réaliser. L'examen du profil d'implication des entrepreneurs naissants peut être utilisé dans le cadre de programmes de mentorat et d'accompagnement à la création d'entreprise, pour identifier les individus les plus à même de s'investir dans leur projet. Notre analyse rappelle également le caractère idiosyncratique du processus entrepreneurial, invitant à individualiser les pratiques d'éducation et d'accompagnement à la diversité des trajectoires pouvant exister chez les entrepreneurs naissants.

Références

Adam, A. F. et Fayolle, A. (2015). Bridging the entrepreneurial intention-behaviour gap : The role of commitment and implementation intention. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 25 : 1, 36-54.

Adam, A.-F. (2016). *De l'intention au comportement entrepreneurial : Dans quelles mesures les notions d'engagement et d'intention planifiée peuvent-elles faciliter le passage à l'acte ?* [Thèse de doctorat, Grenoble-Alpes Université]

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50 : 2, 179-211.

Allen, N.J., Meyer, J. P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance, normative commitment to the organization, *Journal of Occupational Psychology*, 63, 1-18.

Becker, H. S. (1960). Notes on the concept of commitment, *American Journal Sociology*, 66, 32-45

Berg-Schlosser, D., De Meur, G., Rihoux, B., et Ragin, C. C. (2009). Qualitative comparative analysis (QCA) as an approach (pp. 1-18). In B. Rihoux., & C. C. Ragin (Eds.) *Configurational comparative methods: Qualitative comparative analysis (QCA) and related techniques*. Sage Publishing.

Bird, B. (1992). The operation of intentions in time: the emergence of the new venture. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17, 11-20

Bruyat, Christian. (1993). *Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation*. [Thèse de Doctorat, Université Pierre Mendès-France].

- Bruyat, C. (1994). Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat. *Revue française de gestion*, 101, 87-99.
- Bruyat, C. et Julien, P. A. (2001). Defining the field of research in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 16, 165-180.
- Bygrave, W. D. et Hofer, C. W. (1991). Theorizing about entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 13-22.
- Carter, N. M. et Gartner, W. B., & Reynolds, P. D. (1996). Exploring start-up event sequences. *Journal of Business Venturing*, 11 : 3, 151-166.
- Davidson, P., Low, M. B. et Wright, M. (2001). Low and McMillan ten years on. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25, 5-16.
- Dawson, A., Sharma, P., Irving, P. G., Marcus, J. et Chirico, F. (2015). Predictors of later-Generation family members' commitment to family enterprises. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39, 545-569.
- Degeorge, J.-M. (2016). *De l'individu créateur d'entreprise au dirigeant entrepreneur* [HDR, Ecole des Mines de Saint Etienne].
- Fayolle, A. (2007). *Entrepreneurship and new value creation: The dynamic of the entrepreneurial process*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Filion, L.-J. (1997). Le champ de l'entrepreneuriat : historique, evolution, tendances. *Revue internationale PME*, 10, 129-172.
- Fiss, P.C (2007). « A Set-Theoretic Approach to Organizational Configurations », *Academy of Management Review*, 32, : 4, 1180-1198.
- Gabay-Mariani, L. et Boissin, J.-P. (2019). Entreprendre maintenant ou plus tard ? : Profils d'engagement des étudiants-entrepreneurs issus du PÉPITE. *Entreprendre & Innover*, 42-43 : 3, 119-131.
- Gabay-Mariani, L. (2020). *Le processus entrepreneurial à l'épreuve de l'engagement : contributions théoriques et méthodologiques à l'analyse de l'engagement des entrepreneurs naissants. Une application aux étudiants-entrepreneurs du dispositif Pépité France*. (Thèse de doctorat, Grenoble).

Gabay-Mariani, L., & Adam, A. F. (2020). Uncovering the role of commitment in the entrepreneurial process: A research agenda. In A. Caputo et M. M. Pellegrini (Eds) *The entrepreneurial behaviour: Unveiling the cognitive and emotional aspect of entrepreneurship*. Emerald Publishing Limited.

Garcia-Castro, R., Aguilera, R. V. et Arino, M. A. (2013). Bundles of firm corporate governance practices: A fuzzy set analysis. *Corporate Governance: An International Review*, 21, 390-407.

Gartner, W. B. (1988). Who is an Entrepreneur is the wrong question. *American Small Business Journal*, Spring, 47-61.

Gartner, W. B., Bird, B. J., Starr, J. A. (1992). Acting as if: Differentiating entrepreneurial from organizational behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 13-31.

Kirchherr, J., Charles, K. J., et Walton, M. J. (2016). Multi-causal pathways of public opposition to dam projects in Asia: A fuzzy set qualitative comparative analysis (fsQCA). *Global Environmental Change*, 41, 33-45.

Knight, F. H. (1921). Risk, Uncertainty and profit, Boston, MA : Houghton Mifflin.

Lehiany B. et Chiambaretto F. (2019). L'apport de la méthode fsQCA à l'étude de la complexité causale : une application à la stabilité des alliances. *Finance, contrôle, stratégie*, 6, 1-29.

Meyer, J. P. et Herscovitch, L. (2001). Commitment in the workplace: toward a general model. *Human Resource Management Review*, 11, 299-326.

Mignonac, K., Vandenberghe, C., Perrigot, R., El Akremi, A., et Herrbach, O. (2015). A Multi-Study investigation of outcomes of franchisees' affective commitment to their franchise organization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39, 461-488.

Mill, J. S. (1848). Principle of Political Economy with some applications to social philosophy. London: Parker.

Miller, D. (2011). Miller (1983) revisited: a reflection on EO research and some suggestions for the future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35, 29-42.

Podsakoff, P. M., MacKenzie, S. B., Lee, J. Y., et Podsakoff, N. P. (2003). Common method biases in behavioral research. *Journal of Applied Psychology*, 88, 879-903.

Ragin, C. C., et P. C. Fiss (2008). Net effects analysis versus configurational analysis: An empirical demonstration. Chapter 11 in Ragin, C.C, Redesigning Social Inquiry: Set Relations in Social Research. In press. Chicago, University of Chicago Press

Say, J.-B. (1803). *Traité d'économie politique*. Paris : Deterville.

Schlaegel, C., et Koenig, M. (2014). Determinants of Entrepreneurial Intent : A Meta-Analytic Test and Integration of Competing Models. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2 : 38, 291-332.

Sharma, P., et Irving, P. G. (2005). Four bases of family business successor commitment: Antecedents and consequences. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29, 13-33.

Valéau, P. (2007). L'engagement des entrepreneurs : des doutes au second souffle. *Revue internationale PME*, 20 (1), 122-154

Valéau, P. (2017). Les effets de l'engagement affectif, continu et normatif sur l'intention de rester dans le métier d'entrepreneur. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 16 : 4, 73-96.

Van Gelderen, M., Kautonen, T., et Fink, M. (2015). From entrepreneurial intentions to actions : Self-control and action-related doubt, fear, and aversion. *Journal of Business Venturing*, 30 : 5, 655-673.

Verstraete, T. (2002). Essai sur la singularité de l'entrepreneuriat comme domaine de recherche, *ADREG*, 2-9518007-0-3.

Weber, M. (1905). *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Paris : Flammarion

Woodside, A.G. (2013). Moving beyond multiple regression analysis to algorithms: Calling for adoption of a paradigm shift from symmetric to asymmetric thinking in data analysis and crafting theory. *Journal of Business Research*, 66, 463–472.

Woodside, A.G. (2014). Embrace• perform• model: Complexity theory, contrarian case analysis, and multiple realities. *Journal of Business Research*, 67 : 12, 2495-2503.