

Quelle stabilité pour l'intention entrepreneuriale ?

Régis Moreau
Université Catholique d'Angers
Nantes, France

regismoreau@voila.fr

Résumé

Deux grandes questions intéressent les chercheurs qui travaillent sur l'intention entrepreneuriale : Comment apparaît-elle ? Quel est son lien avec l'acte de création ? C'est à la seconde interrogation que notre communication apporte une contribution. En effet, nous nous posons la question de la stabilité de l'intention : Est-elle un état d'esprit constant ?

Notre travail de recherche se base sur 210 étudiants inscrits en Master 1 et 2 de la faculté de sciences économiques et de gestion de Nantes. Nous avons constaté que l'I.E pouvait s'étendre sur une durée relativement longue, au cours de laquelle son intensité pouvait considérablement varier. Ce résultat montre les limites des modèles explicatifs actuels qui n'intègrent pas cet état de mobilité. De plus, il met à mal les espoirs de certains chercheurs qui souhaitent produire un modèle prédictif capable de distinguer les personnes qui seraient potentiellement de futurs créateurs.

Introduction

Depuis une quinzaine d'années, on peut remarquer une recrudescence du nombre de communications et d'écrits portant sur l'Intention Entrepreneuriale (I.E). Audet (2003) n'hésite pas à parler d'une nouvelle perspective à l'intérieur du champ entrepreneurial. Parallèlement à une approche par les traits, environnementale, comportementale ou encore de l'entrepreneur naissant, Audet parle d'une école de pensée relativement récente : celle de l'intention entrepreneuriale. Selon cette théorie, les comportements qui réclament une certaine planification peuvent être prédits par l'intention d'avoir ces comportements. L'idée est la suivante : puisque la création d'une entreprise n'est pas le résultat d'un acte spontané, mais annoncé et organisé, il est possible par l'analyse de l'intention d'une personne de prédire si elle créera prochainement son entreprise. Des auteurs comme Krueger (1993), Davidson (1995), Kolvereid (1996) ou encore Krueger, Reilly et Carsrud (2000) s'interrogent sur la pertinence de l'I.E comme indice de prédiction du passage à l'acte.

Aujourd'hui, les recherches sur l'I.E peuvent être classées suivant qu'elles concernent la formation de l'I.E ou le lien entre l'intention et le passage à l'acte. Indéniablement, le plus grand nombre de travaux et de réflexions engagés concernent la première interrogation. Les modèles développés par Ajzen et Shapero et Sokol sont les plus utilisés pour rendre compte de l'apparition d'une I.E. Cependant, les chercheurs ont délaissé une question importante : une I.E est-elle stable dans le temps ? Les études actuelles n'intègrent pas l'idée que l'I.E puisse être en mouvement permanent. Or selon nous, ne pas considérer ou ne pas intégrer l'éventualité d'une dimension temporelle nuit aux réflexions sur l'I.E et sur le lien qui peut exister entre elle et un passage à l'acte. Pour combler cette lacune, nous avons interrogé à l'aide de la technique du questionnaire (n=210) et de l'entretien (n=15) des étudiants en sciences économiques et de gestion. A partir des données recueillies sur le terrain, nous avons pu constater que l'I.E variait considérablement d'intensité dans le temps.

Dans une première partie, nous rappelons ce à quoi le terme d'I.E fait référence. Nous présentons succinctement les principaux modèles utilisés pour l'expliquer, et enfin nous exposons notre problématique. Dans une seconde partie, nous précisons notre méthodologie de recherche. Dans une dernière partie, nous présentons nos résultats et nos conclusions.

1. « L'intention » dans le champ entrepreneurial

Nous commençons par préciser le sens du terme d'I.E. à l'aide des définitions données par des auteurs issus de plusieurs disciplines. Nous présentons ensuite les modèles qui, en entrepreneuriat, sont censés expliquer l'apparition d'une I.E. Enfin, nous présentons notre problématique de recherche.

1.1. Qu'est-ce qu'une I.E ?

Bruyat (1993) et Bird (1992) définissent l'intention comme une volonté individuelle ou un état d'esprit qui est tourné vers la création d'entreprise. Elle ne doit pas être confondue avec le « comportement » qui désigne l'acte entrepreneurial, c'est-à-dire le travail de création en lui-même. Plus précisément, Bird (1992) parle d'un état de pensée « *qui dirige l'attention (et par conséquent l'expérience et l'action) vers un objectif spécifique (but), la nouvelle organisation, et une façon de l'atteindre (moyens)* ». Tounés (2003) l'interprète comme une

volonté individuelle qui s'inscrit dans un processus cognitif, et qui exige une perception à la fois de la faisabilité et de la désirabilité du comportement entrepreneurial. Pour Crant (1996) c'est le jugement d'une personne sur les probabilités de passer un jour à l'acte.

Comme on peut le constater, il existe plusieurs définitions possibles de l'intention, au sein même du champ de l'entrepreneuriat. Elles se distinguent moins par de grandes différences d'approche que par leurs nuances. Certains auteurs parlent de jugement, d'autre de volonté ou d'état de pensée, d'autres encore précisent ce qui la constitue, d'autres non. Cependant, tous paraissent d'accord pour situer l'intention dans l'esprit de celui qui la développe et pour la relier avec un aboutissement qui serait le passage à l'acte. On retrouve là l'étymologie même du mot qui vient du latin « *tensio* » (dont la racine est le verbe « *tendere* ») qui signifie « tendre », et de « *in* » qui signifie « vers ». Littéralement, c'est le fait de « tendre vers quelque chose ». Dans la tradition philosophique, le terme « d'intention » désigne une opération de l'esprit qui se propose un but, des objets ou des choses voulues (Blay, 2003 ; Lalande, 1993).

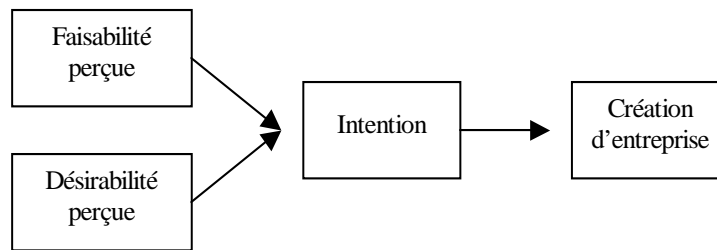
En l'état actuel de notre exposé, nous retiendrons donc, à l'instar de Jankélévitch (1983), que l'intention est la conscience aimantée par la très prochaine et naissante action (« l'objectif principal »), qui est dès lors sur le point de se produire. En attendant son exécution, l'intention reste un possible ambigu dont on n'est jamais certain qu'il se concrétisera. Si elle aboutit, on pourra parler d'une « intention authentique ».

1.2. Les modèles explicatifs de l'apparition d'une I.E

On peut considérer que les modèles de Shapero et Sokol (1982) et celui du comportement planifié d'Ajzen (1991) sont actuellement les deux modèles sur lesquels les recherches actuelles s'appuient le plus. Des auteurs ont déjà présenté de façon approfondie ces deux modèles (parmi quelques exemples récents : Krueger, Reilly et Carsrud, 2000 ; Emin, 2003 ; Danjou, 2004). Nous nous contenterons donc d'une présentation rapide. Le premier est propre au champ de l'entrepreneuriat, tandis que le second provient de la psychologie sociale. Pour Ajzen, la motivation à créer une entreprise est d'autant plus forte qu'une personne perçoit l'acte entrepreneurial comme pouvant satisfaire les besoins qu'elle juge importants, et qu'elle s'imagine pouvoir mener à bien le processus de création. Ainsi, l'intention dépend de l'attrait de l'individu envers la création d'une entreprise, et de sa perception d'efficacité personnelle (le degré de contrôle qu'elle estime avoir sur l'action à engager). De leur côté, Shapero et Sokol estiment que les individus qui passent à l'acte perçoivent l'entrepreneuriat comme une alternative de carrière « crédible ». Le niveau de crédibilité dépend de leur perception de désirabilité et de faisabilité. A la différence d'Ajzen, ils précisent que pour qu'un individu initie un changement d'orientation professionnelle vers la création, il faut qu'un événement vienne précipiter une telle décision : la situation conduit à un déplacement.

On peut retrouver chez ces auteurs l'idée commune suivante : pour que des individus soient susceptibles de développer une intention de créer leur entreprise et de passer un jour à l'acte, il faut qu'ils aient des attitudes favorables envers l'entrepreneuriat. Plus précisément, la formation d'une I.E chez une personne dépend de la perception de désirabilité (qui renvoie à l'attractivité du comportement pour l'individu) et de faisabilité (c'est-à-dire la croyance en ses capacités à réaliser avec succès l'activité) qu'elle a de l'acte lui-même (voir la figure 1).

FIGURE 1
Modèle de Shapero et Sokol (1982), repris par Krueger et al. (2000)



On suppose que plus les perceptions de désirabilité et de faisabilité sont grandes et plus l'intention de créer une entreprise a de chances d'exister et d'être forte.

De nombreux auteurs se sont inspirés des modèles d'Ajzen et de Shapero et Sokol pour leurs recherches. Certains les ont testés, comme Krueger et Carsrud (1993) et Krueger, Reilly et Carsrud (2000). D'autres les ont utilisés quasi tels quels. Par exemple Reitan (1996) explique 63% de la variance des intentions de démarrer une entreprise grâce à un modèle intégrant les deux modèles précédents et incluant des variables de situation. Dans une étude plus récente, centrée sur les chercheurs en sciences, Emin (2004) annonce que 35% de la variance de l'I.E de son échantillon (N=744) est expliquée par un modèle sensiblement différent de celui d'Ajzen. Boissin, Chollet et Emin (2005) rapportent que le modèle d'Ajzen explique 40% de la variance de l'I.E des étudiants de leur enquête¹. Selon ces auteurs, l'attrait et la capacité perçue sont les seules variables explicatives de l'intention. Enfin d'autres chercheurs ont transformé ces modèles en y intégrant d'autres variables, comme Davidson (1995) ou encore Autio et al. (1997).

Dans tous les cas, les modèles d'Ajzen et de Shapero et Sokol sont devenus des références. Audet (2004) explique cette réussite par le fait qu'ils ont été testés et que les résultats obtenus ont été jugés satisfaisants. De plus, ils sont relativement simples à comprendre et à utiliser. Il est vrai que deux dimensions expliquent à elles seules l'intention de créer une entreprise. Nous finirons en ajoutant que grâce à leur formulation, ces modèles se prêtent parfaitement à des études quantitatives, ce qui convient à une large partie de la communauté des chercheurs en sciences de gestion qui favorise une science positiviste et une approche hypothético-déductive.

1.3. Constance ou inconstance de l'I.E ?

Ces modèles s'intéressent à un moment important du processus entrepreneurial, longtemps minoré : l'intention, qui constitue une première marche incontournable pour aller vers l'action. Ils fournissent des cadres et des éléments de réflexion intéressants pour penser cette phase vitale. D'ailleurs, Audet (2001) n'hésite pas à qualifier cette approche de nouvelle école de pensée, qui s'est constituée pour palier les insuccès et les limites des approches précédentes (comme l'approche par les traits). Peut-être le vieux rêve de nombreux chercheurs en entrepreneuriat, qui est de pouvoir prédire si un individu créera ou non son entreprise, pourra-t-il trouver sa concrétisation dans l'étude des intentions ? De plus, mieux comprendre l'I.E offre l'espoir de pouvoir la faire apparaître chez les personnes (les étudiants

¹ L'échantillon est de 809 étudiants d'établissements universitaires grenoblois.

par exemple) : Faire naître l'intention n'est-elle pas le premier pas vers l'action ? Mais, comme le rappelle Danjou (2004), l'approche par les intentions n'a toujours pas exploré le lien entre l'intention et sa concrétisation : une personne intentionnée se lance t-elle forcément dans l'aventure entrepreneuriale ? « *Cette question du lien entre l'intention d'entreprendre et le passage à l'acte reste largement ouverte de sorte que les modèles proposés aujourd'hui s'avèrent incomplets et ne permettent pas vraiment d'expliquer et encore moins de prédire les actions entrepreneuriales* » (Danjou, 2004, p 227).

Le passage intention – action reste encore mystérieux et les modèles actuels ne permettent pas d'expliquer pourquoi à l'intérieur même d'un groupe de personnes intentionnées, certaines créeront leur société et d'autres pas. Sur ce point, les enquêtes font régulièrement ressortir que plusieurs millions de français déclarent une intention de créer leur entreprise, mais que seulement moins de 200.000 s'y risquent chaque année (Le Monde, 25/07/03). Il semble qu'il existe entre l'intention et l'action un fossé, dont on méconnaît les dimensions réelles. Pour expliquer cela, on peut concevoir que les perceptions recueillies par les chercheurs présentent des écarts avec la réalité, c'est-à-dire que les personnes font des déclarations sans assigner de volonté réelle d'action à leurs dires. D'autre part, des auteurs comme Danjou (2004) et Audet (2004) avancent l'idée que l'intention d'entreprendre est susceptible de changer dans le temps. De fait, entre la formation de l'intention et le moment de sa concrétisation, il y a des chances que l'intention initiale se modifie à cause de circonstances nouvelles. Cela peut être d'autant plus vrai que le délai de concrétisation est long. En effet comme le rappellent Aurifeille et Hernandez (1991), il s'écoule en moyenne 10 ans entre la période des études et celle de la création d'entreprise ! Cependant, à ce jour, aucune publication scientifique n'a montré si l'I.E variait effectivement et dans quelle mesure, comme si cela semblait aller de soi. Pourtant, les chercheurs savent à quel point les apparences peuvent être trompeuses et il est nécessaire de clarifier ce point. Pourquoi ?

Le problème de la constance de l'I.E s'avère important pour deux raisons. Si l'on s'intéresse aux étudiants, la première est que l'on peut estimer que cette population représente un réservoir important d'entrepreneurs potentiels, mais actuellement peu productif. Moins de 6 % d'entre eux tentent l'aventure dès la fin de leurs études. De ce fait, mieux connaître leurs intentions entrepreneuriales, c'est se donner des armes intellectuelles pour penser des actions qui viseraient à éveiller et entretenir leur envie de créer. Le but est bien sûr de maintenir et d'augmenter cette envie jusqu'au passage à l'acte. La seconde raison est d'ordre plutôt académique. Postuler que l'intention est stable dans le temps est la condition nécessaire à l'élaboration de modèles linéaires et synchroniques. En effet, en occultant la variable temporelle, il devient possible de proposer des modèles qui mettent en relation des variables fixes. Une confirmation de l'instabilité de l'I.E remettrait en cause le pouvoir prédictif de la plupart des modèles théoriques de création d'entreprise. En effet, si l'intention est sujette à des oscillations, alors toute prédiction sur cette base est impossible. Cela obligerait les chercheurs à repenser leurs modèles, afin d'intégrer du dynamisme. Or, les recherches actuelles semblent, au pire ignorer cette possibilité, au mieux la signaler mais sans réellement l'intégrer. Les avis semblent assez partagés. Par exemple, pour Tounés (2003), l'intention est relativement stable sur une période moyenne, que l'auteur estime (en s'appuyant sur d'autres travaux empiriques) à 5 années. Autrement dit, durant 5 ans, une personne qui déclare avoir envie de créer sa société est censée la conserver durant tout ce laps de temps. D'autres auteurs sont circonspects sur cette éventualité, comme Tkachev et Kolverreid (1999), qui écrivent que la constance des attitudes et des perceptions au cours du temps est douteuse. Il est probable que l'on ne puisse pas s'appuyer sur l'hypothèse de stabilité. Mais aucune étude ne permet de trancher en faveur d'une position ou d'une autre. Autrement dit, le doute est encore permis :

Quelle stabilité pour l'intention entrepreneuriale ?

aucune certitude scientifique n'existe sur la stabilité de l'I.E. Audet (2004) rappelle qu'aucune preuve n'a pas encore été apportée pour plaider dans le sens de l'équilibre ou de l'instabilité. Tant que cela n'est pas fait, il est possible de minorer, voire d'ignorer cette éventuelle caractéristique de l'I.E. C'est sur ce problème précis que nous avons décidé de communiquer.

Trois questions guident nos propos :

- Quand l'I.E débute-t-elle et sur combien de temps cette dernière peut-elle s'étaler ?
- Au cours de ce laps de temps, l'intention connaît-elle des oscillations ? Si oui, de quelle ampleur ?
- Comment peut-on en appréhender l'intensité ?

Les informations que nous avons recueillies au cours d'une enquête sur l'I.E, et l'analyse que nous avons faite, nous permettent d'apporter des réponses.

2. Méthodologie de l'enquête

Nous débutons par la présentation de notre échantillon. Puis nous présentons les méthodes utilisées pour recueillir les données. Nous insistons dans un troisième temps sur un point de méthode : la mesure de l'intensité de l'intention.

2.1. L'échantillon

Nous avons mené une recherche auprès de 210 étudiants pour évaluer leur I.E, pour comprendre sa formation et son développement. Nous nous sommes donc naturellement questionnés sur l'ancienneté de l'I.E chez les étudiants qui en étaient pourvus et sur les fluctuations qu'elle connaissait. Ainsi, tout un pan de l'étude peut nous aider à répondre aux questions de recherche que nous avons posées ici.

Nous devons préciser que les étudiants interrogés sont de niveau Master 1 ou 2 de la faculté de sciences économiques et de gestion de Nantes. Nous avons opté pour ces niveaux de diplôme pour trois raisons :

- Il est plus probable de trouver parmi eux des personnes ayant une I.E, et ce, conformément aux résultats d'autres études (Fayolle, 2002).
- Arrivés en fin de parcours, ces étudiants ont des idées professionnelles plus précises sur leur orientation.
- Enfin, il existe encore peu d'informations quantitatives et qualitatives sur l'intention entrepreneuriale pour ce public-ci.

Dans le tableau suivant (tableau 1), nous présentons les principales caractéristiques des étudiants qui composent notre échantillon :

TABLEAU 1
Les caractéristiques sociologiques de l'échantillon interrogé par questionnaire

Diplôme préparé	Master 1	Master 2		
%	75	25		
Sexe	Homme	Femme		
%	41	59		
Age	- 21 ans	22 ans	23 ans	24 ans et +
%	30	27	21	22
Profession du père	Salarié	Indépendant	Sans profession	
%	77	22	1	
Profession de la mère	Salariée	Indépendante	Sans profession	
%	75	11	13	

(n = 210)

2.2. La méthodologie

Notre étude générale comprend deux modes de recueil de données : un questionnaire et une grille d'entretien. Pour les questions qui nous intéressent ici, les données produites par le questionnaire ne sont pas pertinentes. En effet, il est difficile de saisir à partir de questions fermées le développement de l'intention chez les étudiants, et d'aborder ainsi les fluctuations dont elle a fait l'objet.

Notre principale source d'informations sur la stabilité ou l'instabilité de l'intention provient donc d'une série d'entretiens semi-directifs qui ont été conduits auprès de 15 étudiants², issus de l'échantillon de départ, qui avaient déclaré sur le questionnaire avoir une intention de créer leur entreprise (voir le tableau 2).

TABLEAU 2
Les caractéristiques sociologiques de l'échantillon interrogé lors des entretiens

Diplôme préparé	Master 1	Master 2		
%	73	27		
Sexe	Homme	femme		
%	53	47		
Age	22 ou moins	23	24 et plus	
%	20	33	47	
Profession du père	Salarié	Indépendant	Sans profession	
%	60	40	0	
Profession de la mère	Salarié	Indépendant	Sans profession	
%	53	20	27	

(n = 15)

² C'est le nombre d'étudiants qui étaient pourvus d'une intention forte, qui ont laissé leurs coordonnées sur le questionnaire et qui ont bien voulu nous recevoir.

Quelle stabilité pour l'intention entrepreneuriale ?

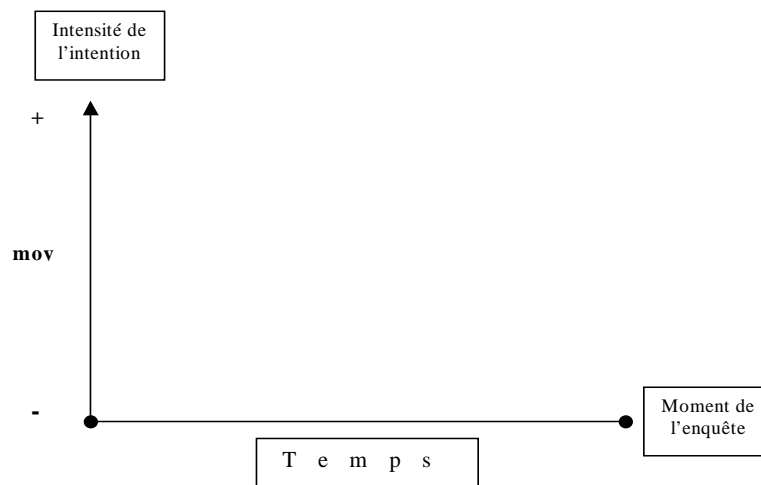
Il est intéressant de noter que la presque totalité des études antérieures sur l'I.E ont procédé par passation de questionnaires, et n'ont jamais utilisé la méthode de l'entretien avec les personnes intentionnées. Cette façon de faire peut être interprétée comme un signe d'absence de prise en considération d'une dimension temporelle dans l'analyse de l'I.E (faiblesse que nous avons précédemment pointée). Pour notre part, cette série d'entretiens nous semblait nécessaire pour être capable d'appréhender la dynamique de l'I.E et d'en restituer les transformations éventuelles.

Les sujets abordés durant les entretiens concernent uniquement l'intention entrepreneuriale et le projet de création d'entreprise. Les entretiens (d'une durée de 45 minutes en moyenne) ont été traités par une analyse de contenu.

Il faut préciser qu'à chaque début d'entretien, il était demandé aux étudiants de représenter la trajectoire de leur I.E sur un schéma à deux axes (voir la figure 2). L'ordonnée évoquait l'intensité de leur intention (faible, moyenne ou forte), et l'abscisse figurait la durée de son déroulement (à partir du moment de son apparition jusqu'à l'enquête).

Nous demandions aux étudiants (qui étaient libres de modifier leur courbe quand ils le voulaient) d'apposer des repères chronologiques³, surtout aux moments jugés importants de leur courbe, c'est-à-dire quand celle-ci fluctuait. Ils devaient ensuite la commenter, et expliquer les raisons des variations de la courbe dessinée.

FIGURE 2
Support de représentation de la courbe d'I.E



³ En procédant ainsi, l'interrogé ordonne sa pensée et ancre son parcours dans des faits chronologiquement situés. Cela limite les effets de dispersion et d'oubli.

2.3. L'intensité de l'intention : Quelle mesure ?

Audet (2004) s'interroge, à juste titre, sur la possibilité pour le chercheur de mesurer les variations de l'intention. Comment estimer si une intention baisse fortement ou non ? Peut-on dire d'une intention qu'elle augmente ou qu'elle baisse de 20% ? Autrement dit, quelles sont les bornes (supérieures ou inférieures) et comment les observer ? La réponse qui sera apportée est lourde de conséquences car elle va déterminer si on peut parler d'instabilité ou non de l'intention. De plus, inventer une mesure de l'intention permettrait de créer des classements essentiels parmi les personnes : celles dont l'intention est forte et celles dont l'intention est faible. Ces dichotomies permettraient de tester de nouvelles hypothèses comme celle de Sheeran et al., que Audet (2004) rapporte, qui énonce que les individus qui témoignent d'une intention à la fois positive et stable ont une plus forte chance d'adopter le comportement en question que ceux dont l'intention est positive mais instable.

Les méthodes actuellement utilisées dans les études sont sensiblement les mêmes, et elles ont tendance à tester l'I.E sur un mode binaire : les personnes sont pourvues ou dépourvues d'I.E. Ainsi, Krueger (1993) demande à ses enquêtés s'ils ont, oui ou non, l'intention de devenir entrepreneur. D'autres auteurs essaient de mesurer jusqu'à quel point les personnes ont envie de créer leur entreprise. Ils utilisent une gradation. Ainsi, Rajman (2001) s'appuie sur une échelle de Lickert pour savoir jusqu'à quel point les personnes sont prêtes à tenter une création d'entreprise. Dans la même veine, Audet (2004) demande la probabilité avec laquelle la personne estime créer son entreprise à court terme (dans les 3 ans) et à long terme (le reste de la vie). Scholten, Kemp et Omta (2004) s'intéressent à la fréquence à laquelle la personne a pensé créer son entreprise et la probabilité que cela arrive un jour.

Quand on discute avec les personnes interrogées, on remarque rapidement que leur intention est nuancée : certaines ont une intention forte, d'autres la considèrent comme un choix possible mais non prioritaire, d'autres encore en sont totalement dépourvues ou l'ont abandonnée. Partant de ce constat empirique, il nous semble plus judicieux de considérer que l'intention ne peut pas être appréhendée sur un mode binaire.

Par ailleurs, se contenter seulement de l'estimation que font les interrogés de leur niveau d'intention comporte des biais. Comment savoir s'ils ne fabriquent pas ? Comment savoir s'ils se sont réellement interrogés sur un avenir entrepreneurial ? Le risque est d'amalgamer de vagues interrogations avec une intention réelle de fonder une entreprise un jour. Ensuite, tous les enquêtés n'ont pas la même sensibilité. Certains, peu timorés, présentent leur I.E comme forte, alors que d'autres, à degré pourtant égal, la présenteront comme faible.

Pour minimiser ces problèmes, et afin de mesurer la fiabilité et l'intensité de l'I.E de nos étudiants, nous avons eu recours aux indicateurs suivants⁴ :

- La place d'un avenir entrepreneurial par rapport à d'autres projets professionnels. Les chercheurs qui travaillent sur l'intention ont oublié que l'I.E pouvait être en concurrence avec d'autres intentions. Or, c'est généralement le cas pour les étudiants. Par exemple, l'intention de devenir créateur est en concurrence avec une autre qui consiste à être directeur de département marketing. De fait, un excellent indicateur de l'intensité de l'I.E est de demander aux personnes de positionner cette éventualité professionnelle par rapport aux autres. Selon la place occupée dans la hiérarchie des options professionnelles, une première indication sur l'intensité de l'intention se dégage.

⁴ Voir l'annexe pour les questions telles qu'elles ont été posées dans le questionnaire.

Quelle stabilité pour l'intention entrepreneuriale ?

- L'importance accordée au projet. On retrouve ici l'échelle de mesure classique (du peu important au très important) utilisée par de nombreux chercheurs.
- Le délai de réalisation. La réponse à cette question permet de savoir si les personnes se sont réellement interrogées sur l'éventualité de créer. Ce que l'on a pu apprendre en écoutant les enquêtés, c'est que ceux qui avaient une intention de faible intensité ne s'étaient pas fixés de délai ou alors un délai très long (supérieur à 7 ans). A l'inverse, les plus motivés prévoyaient un délai inférieur à 5 ans.
- Les prises de renseignements sur le sujet ou encore l'engagement dans des démarches de développement. Comme le rappellent Krueger et Brazeal (1994), l'intention peut être révélée par des comportements visibles que l'on peut identifier. Mais pas seulement ! Nous précisons que ces mêmes comportements permettent d'établir un test du degré de cohérence de la déclaration d'intention. On peut alors parler d'un « test de sincérité » qui serait ancré dans l'examen des faits. De plus, ils permettent aussi de mesurer à quel point les personnes se sont renseignées, et donc impliquées dans l'action. Les plus motivés ne se contentent pas de prendre quelques conseils qui sont glanés à la « va-vite » sur Internet. Ils visitent plusieurs organisations, lisent quelques ouvrages sur la question, et même rencontrent des entrepreneurs. Ceux dont l'intention est faible se contentent souvent de quelques articles de revue grand public.

Quels résultats obtient-on à l'aide ces indicateurs, utilisés dans notre questionnaire ? Lors de l'analyse des résultats par classification ascendante hiérarchique, qui portait sur 210 étudiants, nous avons pu distinguer trois groupes : les étudiants n'ayant aucune intention (n = 134), ceux dont l'intention est faible (n = 51), et ceux dont l'intention est forte (n = 25). Le tableau 3 compare les deux dernières classes obtenues.

TABLEAU 3
Distribution des réponses⁵ obtenue par classification hiérarchique ascendante

	INTENTION FORTE (n=25)	INTENTION FAIBLE (n=51)
Priorité de l'intention par rapport aux autres projets professionnels	Prioritaire / Très prioritaire	Pas prioritaire / Peu prioritaire
Désir de réaliser cette intention	Très fort	Faible / Moyen
Délai de concrétisation de l'intention	A la fin des études / 2 à 6 ans après	Plus de 7 ans après Aucune idée de temps
Renseignements sur les démarches de création	Nombreux renseignements / Tous ceux possibles	Quelques renseignements
Cherche à développer le projet de création	Beaucoup / Le plus possible	Pas du tout / Un peu

C'est chez les étudiants dont l'intention a été jugée forte que nous avons puisé les personnes que nous souhaitions interroger. Les principaux résultats issus de nos entretiens sont présentés dans la partie suivante.

⁵ Toutes ont été jugées significatives au regard du test du khi2 et du Pourcentage à l'Ecart Maximum.

3. Les trajectoires de l'I.E

Nous commençons par préciser les moments qui favorisent l'apparition d'une I.E, puis nous livrons nos données et nos analyses sur les façons dont une I.E peut se développer.

3.1. Le moment de l'apparition de l'intention

Quand l'idée de créer éventuellement une entreprise apparaît-elle ? Les âges donnés par les étudiants pourvus d'une intention de créer (N=76) sont disparates. En fait, les différents âges ne nous apprennent pas grand-chose, si ce n'est que certains font débuter leur intention dès l'enfance. Pour les autres, les modalités ne sont interprétables que parce qu'elles correspondent à des moments de passage. En effet, les entretiens auprès des 15 étudiants font ressortir qu'il y a deux temps forts, qui correspondent à des périodes charnières de la vie institutionnelle scolaire :

- Au moment du baccalauréat. C'est une première période transitoire pour les étudiants qui doivent choisir quelle faculté ou école ils veulent intégrer. Ce passage obligatoire pousse les étudiants à opter pour une orientation future, et ainsi à s'interroger sur leur avenir professionnel. Cette première introspection fait apparaître quelques volontés entrepreneuriales.
- A la fin des premières années d'études dans l'enseignement supérieur. Là encore, c'est un moment charnière où les étudiants transitent du niveau Licence vers le niveau Master. A nouveau, la question de l'avenir scolaire et / ou professionnel se pose. Les choix de nouvelles options, un changement d'établissement, un engagement dans une filière plus spécialisée, etc. amènent l'étudiant à se reposer la question de son avenir professionnel. C'est un moment où une idée professionnelle peut être entérinée, mais où d'autres peuvent aussi apparaître.

On peut dire que chaque grande transition propre à la vie institutionnelle scolaire (passage dans le supérieur et entre la licence et le Master) est propice à des interrogations sur l'avenir professionnel. C'est ce que le discours de cet étudiant résume : *Le début, c'est le questionnement que j'ai pu avoir lors d'un questionnement scolaire sur mon orientation ou mon futur métier. Ça m'a fait planifier ma carrière en me projetant dedans.* Le début de l'I.E est situé généralement lors de ces phases où les étudiants cherchent à se constituer des buts qui donneraient un sens à leur parcours scolaire à venir, ou tout au moins, qui les guideraient un temps dans leur cheminement scolaire et personnel.

Comment les étudiants découvrent-ils le métier d'entrepreneur ? Les entretiens indiquent qu'il y a trois sources qui leur permettent d'en découvrir l'existence, voire de se familiariser avec ses exigences : l'exemplarité, l'information circulante et l'expérimentation :

- **L'exemplarité.** Certains étudiants développent leur intention d'entreprendre à partir de l'exemple de proches (de la famille ou d'un ami) qui ont déjà créé ou qui sont en train de monter leur entreprise. C'est en les côtoyant, en les observant ou en les écoutant que l'intention de créer apparaît. Bien sûr, les enfants d'entrepreneurs forment le noyau dur des étudiants concernés et pour eux, l'intention entrepreneuriale débute dès l'adolescence.

- **L'information circulante.** La découverte de cette option professionnelle peut provenir de l'information qui circule autour des étudiants. Il est difficile de préciser comment cette information atteint l'étudiant et pourquoi elle le sensibilisera ou non. Ce qui semble apparaître, c'est qu'il y sera d'autant plus sensible qu'il est dans une phase de questionnement sur son avenir scolaire et professionnel. Ainsi, pour les étudiants interrogés, c'est bien souvent durant l'année de Licence qu'ils ont fait l'effort d'aller aux conférences de présentation de l'entrepreneuriat. Outre les colloques, les réseaux de l'information sont très divers : Internet, lectures, etc.
- **L'action.** Pour certains, la découverte de l'entrepreneuriat s'effectue au cours d'une expérience, lors d'un travail d'été ou d'un travail personnel occupé durant les cours de lycée ou de faculté. Cela donne à certains l'idée que l'entrepreneuriat est un avenir professionnel possible pour eux.

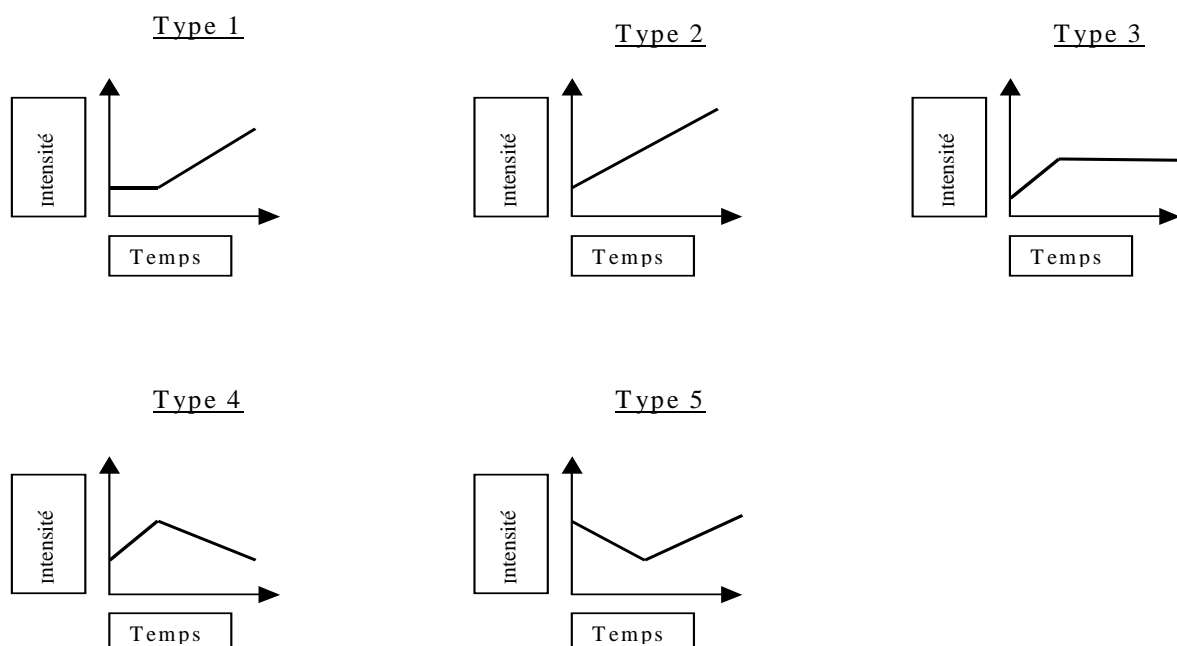
Il faut noter que plusieurs de ces sources peuvent s'imbriquer sans que l'étudiant soit vraiment capable de dire laquelle prime sur les autres. En tous les cas, ces moyens constituent une première phase (l'identification d'un objectif professionnel) qui est indispensable, mais qui reste insuffisante en elle-même. Connaître l'existence de ce métier est une chose, mais faire naître et entretenir la volonté de l'exercer un jour en est une autre.

3.2 Les différentes possibilités de développement d'une I.E

Les étudiants font courir leur I.E sur des périodes dont les durées sont variables. Sur les 76 étudiants pourvus d'une intention, certains la font partir dès leur adolescence, et pour une durée moyenne de 5 années. On voit donc bien que l'I.E s'enracine dans une temporalité assez longue. Ce résultat semble confirmer une idée de base de l'approche par l'intention qui est que la création d'entreprise est un acte planifié. Nous pouvons préciser qu'il est établi à l'avance et dans la plupart des cas, il a été pensé et sans doute ressasser pendant un laps de temps considérable.

Les schémas qui suivent (voir figure 3) représentent les I.E dessinées par les étudiants :

FIGURE 3
Les trajectoires types de l'I.E



L'I.E se décline au pluriel

Un constat fort est que les courbes dessinées par les 15 étudiants interviewés sont distinctes les unes des autres : leurs allures diffèrent. Certaines courbes ne cessent de croître, d'autres connaissent des fluctuations, d'autres des stagnations, etc. L'intention n'est pas un long fleuve tranquille. Elle peut naître, se développer, disparaître un moment, voire mourir. Elle n'est ni figée, ni constante, comme le montre le classement des courbes en 5 familles de trajectoires (figure 4), chacune se rapportant à une trajectoire type :

- La trajectoire type 1 : Elle rassemble 4 étudiants qui font courir leur intention sur une durée moyenne de 5 années. Dans un premier temps, ils ne font pas varier l'intensité de leur I.E. Secondairement (en moyenne au bout de 2 années), ils la présentent en progression constante.
- La trajectoire type 2 : Elle regroupe 3 étudiants dont l'I.E s'étale sur une durée moyenne de 5 années. Selon leur déclaration, l'intensité de leur I.E a toujours connu une évolution positive régulière.
- La trajectoire type 3 : Elle compte 2 étudiants qui étendent leur I.E sur une durée moyenne de 2.5 années. L'intensité de leur I.E connaît une progression constante, dès le moment où est située l'apparition de l'intention. Secondairement, au bout d'une année, l'intensité stagne.
- La trajectoire type 4 : Elle comprend 4 étudiants dont l'I.E s'étale sur une durée moyenne de 6 années. Son intensité connaît une progression positive continue, dès le moment où est située l'apparition de l'intention. Secondairement, l'intensité décline au bout de 3.5 années.
- La trajectoire de type 5 : Elle réunit 2 étudiants qui font courir leur intention sur une durée moyenne de 6.5 années. L'intensité connaît une régression constante, dès le moment où est située l'apparition de l'intention. Secondairement, l'intensité remonte au bout de 2.5 ans.

L'I.E se caractérise par le mouvement

D'abord, remarquons qu'il n'y a aucune trajectoire qui soit représentée sur une ligne droite horizontale parfaite. La courbe est toujours en mouvement ascendant ou descendant, mais rarement stagnante. On note bien qu'une I.E est constituée d'étapes bien distinctes : des phases de régression, de stagnation ou de progression.

Ensuite, il n'y a que la trajectoire n°2 qui semble se poursuivre dans la continuité. Les autres trajectoires que nous avons repérées connaissent toutes des fluctuations. Il semble donc que la variation d'intensité de l'intention soit la règle et que la stabilité soit l'exception. L'observation de ces courbes confirme donc l'hypothèse selon laquelle l'intention est caractérisée par le mouvement. Le sens des fluctuations n'est pas donné une fois pour toutes, mais peut connaître des retournements. Cela nous permet de comprendre pourquoi des personnes intentionnées à un moment donné ne passent pas à l'acte plus tard : elles connaissent un tel changement négatif d'intensité, que créer leur entreprise ne fait plus partie de leurs priorités. Mais, il n'y a rien de définitif puisque à nouveau l'intensité peut connaître un accroissement et remettre l'entrepreneuriat au goût du jour. L'observation des courbes permet ainsi une analyse plus sophistiquée des aspects dynamiques de l'I.E.

Pour une analyse de la trajectoire de l'I.E

Le terme de « trajectoire » nous paraît bien adapté à l'évocation de l'I.E. Il est issu des études sociologiques sur la scolarité et la mobilité sociale. Il fait valoir l'idée d'un parcours ou d'un itinéraire qui s'effectue à travers différentes étapes, sans que l'on sache comment il va évoluer (si on connaît le début, il est plus difficile d'en connaître le développement et la fin). Autrement dit, ce que nous appelons la « trajectoire entrepreneuriale », c'est l'évolution de l'I.E (forte ou faible), quel que soit son sens de variation (positif ou négatif), sur la période où il lui est donné d'exister. Le terme de trajectoire inclut la caractéristique du mouvement et induit une nouvelle façon d'observer la genèse et le développement de l'I.E chez les étudiants. On peut ainsi concevoir l'I.E sous un angle dynamique, ce qui paraît bien adapté à sa nature. Il ne s'agit plus d'utiliser des modèles synchroniques (qui étudient l'I.E comme un état mécanique), mais diachroniques ou transversaux. En effet, seuls ces derniers sont capables de prendre en compte les changements d'intensité à travers le temps.

Selon nous, c'est cet enchaînement qui requiert l'attention du chercheur. Celui-ci va s'évertuer à comprendre les causes qui sont prépondérantes à l'intérieur de chacune des phases repérées et surtout, celles à l'œuvre lors des passages vers les phases suivantes : Pourquoi l'intention gagne-t-elle en intensité durant cette période pour ensuite péricliter et enfin reprendre de la vigueur ? Autrement dit, énoncer que c'est parce que les perceptions de désirabilité et de faisabilité changent que cela entraîne des variations de l'intention est insuffisant : il s'agira d'aller plus loin, au fond des choses. Le travail du chercheur ne consistera plus à chercher LES variables censées expliquer l'ensemble du phénomène, mais les différentes raisons qui génèrent la succession des séquences ordonnées qui composent l'I.E des étudiants.

Nos résultats empiriques contredisent donc l'avis d'autres auteurs. Ainsi, contrairement à Tounés (2003), nous constatons que même sur une courte période, l'intention connaît des fluctuations. Ce qui semble importer, ce n'est pas la durée, mais ce qui se passe pour les étudiants au cours de cette durée. Comme nous l'avons déjà expliqué, ils connaissent des changements scolaires tous les 2 ou 3 ans, **de nouvelles expériences professionnelles et sociales**, qui sont propices à des questionnements sur leur avenir professionnel. Il est donc normal qu'en 5 ou 6 années, leur intention puisse connaître des redéfinitions d'intensité, parfois radicales, dans un sens positif ou négatif. Finalement, nos résultats entérinent plutôt les suppositions de Danjou (2004), Audet (2003, 2004) et Tkachev et Kolverreid (1999) qui doutaient de la stabilité de l'I.E.

Conclusion

Au terme de notre recherche, le résultat principal auquel nous arrivons est qu'il existe différentes trajectoires d'intention. Certes nos analyses s'appuient sur une population réduite (n = 15) et spécifique (des étudiants de Master), mais les entretiens approfondis nous permettent d'obtenir des données relativement crédibles. On constate qu'une intention peut connaître des développements différents d'une personne à l'autre. Dans tous les cas, on observera que c'est un état de pensée en mouvement qui s'étire sur un laps de temps relativement long, et qui peut connaître des fluctuations rapides d'intensité (en moyenne tous les deux ans). La force ou la faiblesse d'une I.E est estimée à partir des évaluations subjectives faites par les personnes interrogées elles-mêmes, mais aussi avec des indicateurs plus tangibles, qui permettent d'obtenir une mesure plus fiable et plus objective des degrés d'intention.

Quelle stabilité pour l'intention entrepreneuriale ?

En fonction de ces nouvelles informations, nous pouvons donner notre définition de l'I.E. Nous la considérons comme un processus mental par lequel une personne se propose un but (la création d'entreprise), et éventuellement les moyens pour y parvenir. Il génère une volonté d'action dont l'intensité peut varier sur un laps de temps variable. Sans cette volonté d'agir, qui amène la personne à prendre des dispositions pour favoriser l'avènement de son but, on ne peut pas parler d'I.E mais de velléité (compris comme une intention fugitive, non suivie d'acte), de rêve ou de phantasme.

Par rapport aux définitions données par les auteurs précédents, nous ajoutons donc qu'il y a un processus mental dont l'intensité est repérable à partir d'actions visibles. L'observation de ces dernières donne une estimation de l'intensité de l'I.E. Si l'observateur constate qu'il n'y a pas ou peu de formes d'engagements (rencontres avec des professionnels par exemple), c'est qu'il n'y a pas ou peu de volonté d'agir. Cela traduit une intention de faible intensité, voire qui remet en cause sa sincérité. Enfin, nous insistons dans notre définition sur le fait que l'I.E peut varier dans le temps, ce que nous montrons dans cette communication.

De notre point de vue, ce qui caractérise le plus souvent la trajectoire d'une intention est son instabilité. Ce résultat va à l'encontre de l'espoir de certains chercheurs qui voyaient dans l'I.E un moyen de réaliser des prédictions comportementales. Cependant, il reste à expliquer pourquoi une intention connaît de telles oscillations. Autrement dit, qu'est-ce qui peut expliquer qu'une I.E se maintienne un jour, diminue le lendemain et s'accroisse le jour suivant ? Une réponse à cette question est primordiale parce qu'elle pose les jalons d'une nouvelle théorie, plus dynamique et pertinente, pour expliquer la trajectoire d'une intention entrepreneuriale.

Annexe

Questions issues du questionnaire ayant servi à distinguer les étudiants en fonction de la présence ou non d'I.E et en fonction de l'intensité de cette intention.

Q1- Avez-vous déjà pensé à créer votre entreprise ?

- Oui Non

Q2- Créer une entreprise fait-il partie de vos projets professionnels actuels ?

- Oui Non

Q3- Quelle priorité donnez-vous à cette intention de création face à vos autres projets professionnels ?

- Pas prioritaire Peu prioritaire Prioritaire En tête de vos priorités

Q4- Votre désir de réaliser un jour votre intention de créer une entreprise est ?

- Faible Moyen Fort Très fort

Q5- Si cette intention devait aboutir un jour, quand pourrait-elle se concrétiser par rapport à la fin de vos études ?

- Dès la fin 2 à 6 années après Plus de 7 années après Aucune idée de temps

Q6- Avez-vous déjà pris des renseignements sur les différentes démarches à suivre pour créer une entreprise ?

- Aucun Quelques-uns De nombreux Tous ceux possibles

Q7- Avez-vous déjà engagé des démarches administratives pour créer votre entreprise ?

- Oui Non

Q12- Cherchez-vous à développer votre projet de création d'entreprise (par des collectes d'informations par exemple) ?

- pas du tout un peu Beaucoup le plus possible

Bibliographie

- AJZEN, I. (1991), « The theory of planned behavior », *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 50, n°2, pp 179-211.
- AUDET, J. (2004), « L'impact de deux projets de session sur les perceptions et intentions entrepreneuriales d'étudiants en administration », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 17 (3), pp 223-240.
- AUDET, J. (2003), « L'intention de créer sa propre entreprise : un désir bien ancré en soi ou un état d'âme passager ? », *Conférence de l'Association des Sciences Administratives du Canada (ASAC)*, Halifax, Canada.
- AUDET, J. (2001), « Une étude des aspirations entrepreneuriales d'étudiants universitaires québécois : seront-ils des entrepreneurs demain ? », *Cahiers de Recherche de l'Institut de Recherche sur les PME*, CR-01-13, Université du Québec.
- AURIFEILLE J.M et E.M. HERNANDEZ (1991), « Détection du potentiel entrepreneurial d'une population étudiante », *Economies et Sociétés*, n°17, pp 39-55.
- AUTIO, E., KEELEY, R., KLOFSTEN, M., ULFSTEDT, T. (1997), « Entrepreneurial intent among students : testing an intent model in Asia, Scandinavia and in the USA », *Frontiers of entrepreneurship Research*, Babson College, www.babson.edu/entrep/fer.
- BIRD, B.J. (1992), « The operation of intentions in time : the emergence of the new venture », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 17, n°1, Fall, pp 11-20.
- BOISSIN, JP., BARTHELEMY, C., EMIN, S. (2005), « Les croyances des étudiants envers la création d'entreprise : un état des lieux », *IV^{ème} Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, Paris, France.
- BLAY, M. [dir] (2003), *Grand dictionnaire de la philosophie*, Paris, Larousse.
- BRUYAT, C. (1993), « Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation », *Thèse de doctorat en sciences de gestion*, Université Pierre Mendès France de Grenoble.
- CRANT, JM. (1996), « The proactive personality scale as predictor of entrepreneurial intentions », *Journal of Small Business Management*, Vol. 34, n°3, pp 42-49.
- DANJOU, I. (2004), *Entreprendre : la passion d'accomplir ensemble*, Paris, l'Harmattan.
- DAVIDSON, P. (1995), « Determinants of entrepreneurial intentions », Paper presented at the RENT IX^{ème} Workshop, Piacenza, Italy.
- EMIN, S. (2004), « Les croyances des chercheurs publics : quel impact sur leur intention de créer une entreprise ? », *7^{ème} congrès international francophone en entrepreneuriat et PME*, Montpellier, France.
- EMIN, S. (2003), « L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : le cas français », thèse en sciences de gestion, Université Pierre Mendès France de Grenoble.
- FAYOLLE, A. (2002), « Les déterminants de l'acte entrepreneurial chez les étudiants et les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur français », *Gestion 2000*, n°4, pp 61-77.
- JANKELEVITCH, V. (1983), *Le sérieux de l'intention*, Paris, Flammarion.
- KOLVEREID, L. (1996), « Prediction of employment status choice intentions », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 20, n°3, Fall, pp 47-57.
- KRUEGER, N.F., REILLY, M.D. et CARSRUD A.L. (2000), « Competing models of entrepreneurial intentions », *Journal of Business Venturing*, Vol. 15, pp 411-432.
- KRUEGER, N.F. et D.V. BRAZEAL (1994), « Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Spring, pp 91-104.
- KRUEGER, N.F. (1993), « The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability », *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 18, n°31, pp 5-21.

Quelle stabilité pour l'intention entrepreneuriale ?

- KRUEGER, N.F. et A.L. CARSRUD (1993), « Entrepreneurial Intentions : Applying the theory of planned behaviour », *Entrepreneurship and regional development*, Vol. 5, pp 315-330.
- LALANDE, A. (1993), *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*, Paris, Presses Universitaires de France.
- RAIJMAN, R. (2001), « Determinants of entrepreneurial intention : Mexican immigrants in Chicago », *Journal of Socio-Economics*, Vol. 30, pp 393-411.
- REITAN, B. (1996), « Entrepreneurial intentions : A combined models approach », *9th Nordic Small Business Research Conference*, Lillehammer, Norway.
- SHAPERO, A. et L. SOKOL (1982), « The social dimensions of entrepreneurship », dans Kent, C. et al., *The encyclopedia of entrepreneurship*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, pp 72-90.
- SCHOLTEN, V., KEMP, R., OMTA, O. (2004), « Entrepreneurship for life : the entrepreneurial intention among academics in the life sciences », *European Summer University*, Twente.
- TKACHEV, A. et L. KOLVERREID (1999), « Self employment intentions among Russian students », *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 11, pp 269-280.
- TOUNES, A. (2003), « Une modélisation théorique de l'intention entrepreneuriale », Actes des VII^{èmes} journées scientifiques du réseau thématique de recherche en entrepreneuriat de l'A.U.F.