

Processus de changement dans une perspective entrepreneuriale : origine interne ou externe ?

Jean-Michel DEGEORGE – Enseignant Chercheur

Centre de Recherche : Processus Entrepreneuriaux (EM Lyon)

CREST / ESC Saint-Etienne

51-53 cours Fauriel 42009 St Etienne Cedex 02 France

Email: J-Michel_DEGEORGE@esc-saint-etienne.fr. Tel. 0477492450 – Fax 0477492451

RESUME

Nous concentrons notre recherche sur le processus entrepreneurial et plus précisément sur les phases de changement au cours de ce processus. Notre problématique est la suivante : Comment pouvons-nous modéliser le déclenchement du processus entrepreneurial ? Nous identifions deux notions centrales : une notion interne à l'individu (l'intention entrepreneuriale) et une notion externe (le déplacement (Shapero et Sokol, 1982)). Nous souhaitons montrer, si, lors d'un processus entrepreneurial, l'individu est à l'origine du changement ou alors si il subit un changement provenant de l'environnement. Nous voulons également reconstruire le processus de changement à partir du déroulement de la carrière, ceci afin de modéliser le déclenchement du processus entrepreneurial.

A partir des travaux de Bruyat (1993), nous nous concentrons sur la phase de déclenchement du processus. Nous étudions le cas des ingénieurs français en nous inscrivant dans la continuité de travaux antérieurs (Fayolle, 1996).

Notre approche méthodologique prend la forme d'une enquête quantitative puis d'une étude qualitative. Nous identifions huit voies de carrière à partir de la mesure de Fayolle (1996) et de notre enquête par questionnaire. Nous testons ensuite différentes voies de déclenchement. Enfin, nous proposons une modélisation des processus de déclenchement.

Deux dimensions déterminantes s'imposent lors de l'analyse des résultats. Les parcours de déclenchement se construisent différemment au cours du temps. Les origines du changement apparaissent aussi bien interne à l'individu que provenant de l'environnement. Ensuite, l'intensité et les conséquences des modifications de l'environnement sont perçues de façons différentes par les individus. Ceci nous amène à proposer une cartographie permettant d'identifier quatre processus de changement au démarrage du processus entrepreneurial.

MOTS CLES : Processus – Changement - Déclenchement – Intention – Déplacement – Temps.

THEME 1 : L'entrepreneur (théories, caractéristiques)

1. INTRODUCTION

Afin de présenter nos travaux, nous abordons successivement, dans cette introduction, le contexte de notre recherche (section 1.1), la construction de notre objet de recherche (section 1.2) ainsi que notre problématique et les principaux objectifs (section 1.3).

1.1. LE CONTEXTE DE LA RECHERCHE

En France, jamais l'engouement pour l'entrepreneuriat n'est apparu aussi fort. D'ailleurs de nombreuses mesures destinées à développer l'esprit d'entreprendre ont été mises en œuvre. En 2006 les français ont été 307317¹ à se mettre à leur compte. Ce nombre se décompose en créations *ex nihilo* (221100), en réactivations² (47834) et en reprises d'entreprises (38383). Ceci confirme une tendance haussière du phénomène puisque le record de l'année 2004 a été dépassé (304757 avec respectivement 211673, 51264 et 41820). Plus d'un créateur sur trois était demandeur d'emploi au moment de la création (36%). Il apparaît donc que cette 'indépendance professionnelle' n'est pas toujours choisie mais parfois subie. Souvent, la création d'entreprise est donc vue comme un dernier recours dans la gestion de sa carrière.

En France, si la création d'entreprise représente donc un phénomène en augmentation, nous constatons une tendance inverse quant à l'intention de créer ou reprendre une entreprise. Alors que 31 pour-cent des français de plus de 18 ans déclaraient une intention en 2001³, ils ne sont plus aujourd'hui que 20 pour-cent à envisager une telle orientation⁴.

Il semble donc exister une absence de corrélation immédiate entre l'envie entrepreneuriale et les créations effectives. Aussi, pouvons-nous penser que la progression du nombre de créations effectives est davantage liée à la concrétisation de projets existants et à l'influence de facteurs contextuels (perception d'une opportunité, accident de carrière (licenciement ...), ...) orientant l'individu vers une carrière entrepreneuriale. La création et la reprise d'entreprises, malgré de nouvelles incitations publiques provenant de l'état ou des collectivités territoriales, restent souvent une alternative à une rupture dans la vie professionnelle. Toutefois, ces propos peuvent être nuancés au regard du décalage temporel qui peut exister entre l'intention et la concrétisation effective. En effet, l'intention ne conduit pas forcément immédiatement à l'action. Il se peut par exemple qu'un individu déclarant une intention en 2001 ne concrétise son projet qu'en 2005. De plus, il s'agit d'une intention 'déclarée', le niveau réel de cette intention n'est pas mesuré. Malgré ces remarques, il semble, pour nous, que l'intention, à elle seule, ne permet pas toujours de franchir le cap de l'action.

1.2. LA CONSTRUCTION DE NOTRE OBJET DE RECHERCHE

L'entrepreneuriat est un phénomène qui est observé aussi bien par des économistes, des sociologues, des historiens, des psychologues, des spécialistes des sciences du comportement ou des sciences de gestion (Filion, 1997). De nombreux sujets de recherche existent dans ce domaine et plusieurs paradigmes semblent coexister à l'heure actuelle. A partir des travaux de Stevenson et Jarillo (1990), nous recensons une approche fonctionnelle de l'entrepreneuriat (fonctions de l'entrepreneur), une approche centrée sur l'individu (caractéristiques personnelles, traits) et une approche centrée sur le processus. Un travail sur

¹ Source INSEE (2007).

² Les réactivations sont le fait des chefs d'entreprise ayant déjà créé en nom individuel dans le passé, créant à nouveau une entreprise en nom individuel après une période de cessation d'activité (APCE).

³ IFOP pour le Salon des Entrepreneurs – Les Français et la création d'entreprises – Décembre 2001.

⁴ IFOP pour le Salon des Entrepreneurs, la Caisse des Dépôts, le Ministère de l'emploi, de la cohésion sociale et du logement- avec l'appui technique de l'APCE (Agence pour la Création d'Entreprise) - janvier 2006.

la littérature en entrepreneuriat nous conduit à dresser plusieurs constats. Tout d'abord, devenir entrepreneur ne relève pas d'une aptitude innée mais plutôt d'une construction au cours du temps soumise à plusieurs variables, aussi bien internes qu'externes à l'individu. Ensuite, la tendance d'évolution du taux d'intention de créer ou de reprendre une entreprise de la population française est inverse à la tendance d'évolution des créations ou des reprises. Manifestement, l'intention n'apparaît pas toujours suffisante pour prédire et expliquer l'acte de création ou de reprise d'entreprise. Donc, même si elle nous apparaît centrale dans le processus entrepreneurial, l'intention ne conduit pas forcément à l'acte. Comme le souligne Krueger (1997 : 4) : « *Intentions can change, we often have conflicting intentions* ». Enfin, nous avons pu constater une insuffisance de la littérature sur le passage à l'acte et particulièrement sur le déclenchement du processus entrepreneurial. Pourtant, la phase de pré-démarrage d'un projet entrepreneurial est une étape clé du processus de création de nouvelles entreprises (Gailly, 2002). Si plusieurs thèses récentes (Tounes, 2003 ; Emin, 2003) ont étudié l'intention entrepreneuriale, elles se concentrent sur l'amont du processus et non pas sur le passage à l'action. Le processus final de déclenchement de l'action est méconnu. Le passage intention – action reste encore mystérieux et les modèles actuels ne permettent pas d'expliquer pourquoi, à l'intérieur d'un même groupe de personnes intentionnées, certaines créeront leur société et d'autres pas (Moreau, 2006).

Nous avons donc décidé de nous focaliser sur une première phase du processus entrepreneurial, celle du déclenchement. Cette position nous paraît en effet cohérente face aux différents constats évoqués précédemment. En outre, elle s'inscrit dans une démarche à long terme qui pourrait nous permettre d'avancer plus loin dans la compréhension et la connaissance du processus entrepreneurial, c'est à dire jusqu'à l'acte effectif de création ou de reprise d'une entreprise. Ceci nous amène à aborder, dans la section suivante, notre problématique et les objectifs de recherche qui en découlent.

1.3. PROBLEMATIQUE ET OBJECTIFS DE RECHERCHE

Nous ancrons notre recherche au sein du processus entrepreneurial. Il convient tout d'abord de préciser que lorsque nous parlons de processus entrepreneurial nous nous intéressons à la création mais aussi à la reprise d'entreprise (héritage, donation, rachat d'entreprise en bonne santé ou en difficulté).

Nous reprenons la définition de Bruyat (1993) du déclenchement. Nous pouvons considérer le processus déclenché à partir du moment où l'individu envisage sérieusement de créer et où il consacre du temps et des moyens à sa recherche (Bruyat, 1993). Emin (2003) précise que le déclenchement représente une période de transition, une rupture, un changement d'état.

Notre problématique est la suivante : Comment pouvons-nous modéliser le déclenchement du processus entrepreneurial ? Nous déclinons cette problématique en plusieurs objectifs de recherche. Tout d'abord, nous souhaitons, à partir d'une revue de littérature, montrer l'origine du changement pour l'individu (est-ce un choix délibéré ou est-il subit par une modification de l'environnement ?) ; ceci nous permettant d'identifier le poids de l'environnement. Ensuite, nous voulons reconstruire le processus de changement à partir du déroulement de carrière. Enfin, nous désirons proposer une modélisation du déclenchement du processus entrepreneurial.

De façon à présenter ce travail, nous abordons tout d'abord le cadre théorique retenu pour cette recherche (section 2). Nous présentons ensuite notre approche méthodologique (section 3). Les résultats et analyses sont ensuite exposés (section 4). Enfin, nous abordons les conclusions de cette recherche (section 5).

2. LE CADRE THEORIQUE

Pour présenter le cadre théorique mobilisé nous permettant de répondre à notre problématique de recherche, nous abordons tout d'abord une revue de la littérature (section 2.1). Nous proposons ensuite une modélisation du déclenchement (section 2.2).

2.1. REVUE DE LITTERATURE

A partir des travaux de Stevenson et Jarillo (1990) et de leur formulation sous forme d'un triple questionnement⁵, nous nous concentrons sur une approche processuelle de l'entrepreneuriat. L'intérêt de la recherche sur le processus entrepreneurial s'est fortement développé. Bhavé (1994) précise même que les chercheurs en sciences de l'organisation, en entrepreneuriat, mais aussi les économistes, semblent s'accorder sur le fait que les connaissances sur le processus doivent être approfondies. Pour Bygrave (1989 : 21), *"Entrepreneurship is a process of becoming rather than a state of being"*. D'après Fayolle (2005), trois paradigmes spécifiques coexistent au sein des recherches sur le processus entrepreneurial.

Tout d'abord, Gartner (1988, 1990 et 1993) propose de concentrer les recherches sur la création et l'organisation d'activités nouvelles à travers un processus d'émergence organisationnelle. L'étude de l'entrepreneuriat revient à étudier la naissance de nouvelles organisations, c'est-à-dire les activités permettant à un individu de créer une nouvelle entité.

Un autre courant se concentre sur la notion d'opportunité et fait référence aux travaux de Kirzner (Messeghem, 2006). Ici, le champ de l'entrepreneuriat est défini de la façon suivante : *"Entrepreneurship as a scholarly field seeks to understand how opportunities to bring into existence 'future' goods and services are discovered, created, and exploited, by whom, and with what consequences"* (Venkataraman, 1997 : 120). Deux regards semblent co-exister dans ce paradigme, celui qui voit dans l'opportunité une réalité objective, identifiable en tant que telle, et celui qui postule que l'opportunité est une construction sociale qui naît des interactions et des confrontations entre un individu et un environnement.

Enfin, un dernier courant nous paraît indissociable de la conception de Bruyat (1993). Pour cet auteur, *« l'objet scientifique étudié dans le champ de l'entrepreneuriat est la dialogique individu/création de valeur »* (Bruyat, 1993 : 57). Le système entrepreneurial (création de valeur $\leftrightarrow$ individu) est en interaction avec son environnement et se trouve 'embarqué' dans un processus au sein duquel le temps constitue une dimension incontournable (Bruyat et Julien, 2001).

Après avoir présenté les différentes approches retenues dans le domaine de l'entrepreneuriat, nous présentons, dans la section suivante, la perspective mobilisée pour cette recherche (section 2.1.1). Ensuite, nous détaillons les concepts et théories utilisés lors de la réalisation d'une modélisation du déclenchement (section 2.1.2).

2.1.1. La perspective mobilisée

Nous avons choisi d'aborder la création et la reprise d'entreprise par une approche processuelle. En d'autres termes, notre recherche se focalise sur le processus entrepreneurial et non pas uniquement sur l'individu créateur potentiel. Nous utilisons le cadre général permettant d'étudier le phénomène entrepreneurial utilisé par de nombreux chercheurs à la suite de Gartner (1985). Quatre dimensions principales sont prises en compte : l'individu, son projet ou l'entreprise créée, l'environnement dans lequel se déroule le processus. Nous reprenons à notre compte la modélisation du processus entrepreneurial proposée par Bruyat

⁵ « *What on earth is he doing ... ?* » constitue la première interrogation, « *Why on earth is he doing ... ?* » la seconde et, « *How on earth is he doing ... ?* » la dernière.

(1993). Il distingue trois états critiques successifs que peut prendre le système au cours du processus :

- Le processus est déclenché. A ce stade, l'individu envisage sérieusement de créer, il consacre du temps et des moyens à ses recherches, il agit. La recherche d'une opportunité peut être la conséquence du déclenchement mais, à l'inverse, la découverte d'une opportunité peut être une des causes de déclenchement du processus.
- Le processus est engagé. L'individu consacre l'essentiel de son temps, de son énergie, de ses moyens financiers, intellectuels, relationnels et affectifs à son projet ou à son entreprise. Il n'envisage plus de retourner en arrière.
- Le processus est achevé. La réussite plus ou moins marquée du projet ou son échec marque la fin du processus.

Le processus entrepreneurial est un phénomène complexe. Il nous semble impossible de déterminer une cause réellement identifiable et nécessaire pour son déclenchement. Plusieurs facteurs semblent imbriqués les uns dans les autres. A partir du déclenchement, la carrière entrepreneuriale doit correspondre aux aspirations personnelles de l'individu (c'est-à-dire que la voie de carrière entrepreneuriale doit être perçue comme désirable), et l'individu doit se sentir capable de mener ce projet de création ou de reprise au bout (c'est-à-dire que le comportement doit lui apparaître comme faisable). Le déclenchement est un point de rupture qui marque le début de l'action. A partir de ce point, le processus est en mouvement et le temps joue donc un rôle primordial (par exemple en cas de licenciement, un individu peut envisager de créer jusqu'au moment où on lui propose un emploi très intéressant pour lui).

Notre perspective étant précisée, nous abordons, dans la section suivante, les différents concepts et théories utilisés pour étudier le déclenchement du processus entrepreneurial.

2.1.2. Les concepts centraux d'intention et de déplacement

Avant de présenter les différents modèles utilisés dans ce travail, nous apportons quelques précisions sur deux notions issues de la littérature et apparaissant comme essentielles dans toute tentative de compréhension du passage à l'action dans le cadre d'un processus entrepreneurial : la notion d'intention et de déplacement.

Commençons tout d'abord par l'intention. C'est une représentation cognitive de l'individu (Bird, 1988) qui correspond à la disponibilité d'une personne à exécuter un certain comportement. C'est un indicateur de la disposition d'un individu à essayer de réaliser l'acte en question (Kolvereid, 1996). L'intention reflète aussi bien le désir d'agir que la croyance selon laquelle on va agir. Ce devrait être l'antécédent le plus proche de l'action ou de la tentative de comportement (Brand, 1984). "*Intentions are a cognitive structure including both goals (ends) and plans (means), though goals typically crystallise in subjects' minds before the plans to reach the goals*" (Ajzen, 1987). L'intention est une perception qui permet d'appréhender la création d'entreprise comme une voie de carrière possible. L'intention ne constitue pas une action. Elle représente une pensée. C'est un futur envisagé et préféré mais non encore certain.

Nous abordons maintenant la notion de déplacement. De nombreux travaux réalisés dans le champ de la création d'entreprise ont cherché à expliquer l'apparition du phénomène. C'est ainsi que Shapero et Sokol (1982) mettent au centre de leur modèle les notions de désirabilité et de faisabilité, lesquelles se combinent avec un facteur de déplacement qui joue le rôle de déclencheur. Le processus de changement qui peut découler de ces variables est réalisé par une combinaison de forces. Selon Shapero et Sokol, il existe deux types de forces : les forces positives (le fait de trouver un financement, la rencontre avec un client potentiel ...) et les forces négatives (un licenciement, un divorce ...). Le changement induit par ces forces est appelé 'déplacement'. Un déplacement marque une discontinuité dans une trajectoire

personnelle. Le changement conduisant un individu à l'action provient plus fréquemment de forces négatives, notamment dans le cas de création d'entreprise. Cependant, c'est la combinaison de déplacements positifs et négatifs qui entraîne des changements majeurs dans le cours d'une vie. Par ailleurs, les déplacements peuvent être aussi bien internes à l'individu qu'externes, et donc provenant de l'environnement. Par exemple, des déplacements externes tels qu'une modification dans la carrière professionnelle d'un individu (un licenciement, la vente de la société dans laquelle est employée la personne ...) sont très fréquents (Shapero, 1975). D'autres déplacements sont internes à l'entrepreneur dans la mesure où ils ne proviennent pas d'un changement majeur de l'environnement. Par exemple, le fait de ne pas se sentir à sa place ou le fait d'arriver à un certain âge est souvent à l'origine de la création ou de la reprise d'une entreprise.

Différents travaux ont mis en œuvre les notions présentées précédemment. Shapero et Sokol (1982) ont proposé un modèle de l'acte entrepreneurial en combinant la désirabilité et la faisabilité perçue de l'acte à un déplacement. Ensuite, Ajzen (1991), avec la Théorie du Comportement Planifié, a développé un cadre robuste, aussi bien au niveau théorique qu'empirique, permettant de mieux comprendre l'intention ; cette dernière apparaissant essentielle dans la plupart des comportements planifiés. L'objectif est de prédire l'intention puis l'action. Cette théorie propose que : *"Human social behavior is reasoned, controlled or planned in the sense that it takes account of the behavior's likely consequences"* (Ajzen and Fishbein, 2000 : 14). La principale variable de ce modèle est l'intention. Sans intention, l'action est peu probable. Pour de nombreux auteurs (Shapero et Sokol, 1982 ; Bird, 1988 ; Krueger et Carsrud, 1993 ; Autio et al., 1997 ; Tkachev et Kolvereid, 1999), la création d'une entreprise est un comportement planifié et donc intentionnel. Les intentions se forment dans le temps sous l'effet de trois facteurs principaux, dont l'importance relative dépend du cas considéré. Deux de ces antécédents se rapportent à la perception de désirabilité du comportement (*'attitude toward the behavior'* et *'subjective norm'*) et le troisième (*'perceived behavioral control'*) se rapporte aux perceptions qu'à l'individu de son contrôle sur le comportement. Enfin, nous retenons les travaux de Krueger et Carsrud (1993) qui ont, les premiers, appliqué la Théorie du Comportement Planifié au champ de l'entrepreneuriat en essayant de rendre compatible le modèle d'Ajzen (1991) avec d'autres cadres théoriques et en particulier celui de Shapero et Sokol (1982).

2.2. PROPOSITION D'UNE MODELISATION DU DECLenchement

Le cadre théorique que nous utilisons pour étudier le déclenchement du processus de création ou de reprise d'entreprise s'inspire largement des travaux de Krueger et Carsrud (1993) qui s'appuient eux-mêmes sur la Théorie du Comportement Planifié (Ajzen, 1991) et sur les apports des travaux fondateurs de Shapero et Sokol (1982). En revanche, nous élargissons le concept de variables exogènes de Krueger et Carsrud (1993) pour reprendre la notion de déplacement au sens de Shapero et Sokol (1982). Le déplacement peut donc être interne ou externe à l'individu (et non pas uniquement externe d'après Krueger et Carsrud).

Ce cadre théorique confère au concept d'intention une place centrale et prépondérante dans la prédiction et l'explication d'un comportement humain planifiable, entièrement sous contrôle de la volonté et ne dépendant d'aucun facteur non maîtrisable par l'individu concerné. Cela pose d'emblée une limite dans l'utilisation de ce corpus théorique, tant il apparaît évident que les situations qui réunissent strictement toutes ces conditions sont rares. Cette limite porte essentiellement sur le caractère automatique d'une relation qui lie intention et comportement. Si l'intention, sous certaines conditions, est un bon antécédent du comportement, il ne faut pas pour autant considérer que dès lors qu'il y a intention, il y aura automatiquement comportement. Cela dépend, bien évidemment, du type de comportement. Les exemples cités par Ajzen (1991) correspondent, généralement, à des comportements

contrôlables par des individus et pour lesquels la volonté joue un grand rôle, qu'il s'agisse de la décision d'arrêter de fumer, des préférences électorales à court terme ou encore du choix du mode d'allaitement (biberon ou sein maternel). Même si nous sommes convaincus de l'intérêt et de l'utilité de la Théorie du Comportement Planifié dans le champ de l'entrepreneuriat, nous pensons que le comportement entrepreneurial est plus complexe (et donc, peut être, moins facilement prédictible via l'intention) que les cas précédemment évoqués. De plus, ce modèle nous semble présenter une autre limite, moins souvent soulignée, liée au présupposé de départ. Si l'on veut bien admettre que la création d'une entreprise est, en définitive, un comportement intentionnel et planifiable, nous ne sommes pas certains du moment précis où, dans le processus, l'intention apparaît en tant que telle, d'une façon consciente. L'intention peut précéder le déclenchement du processus ou bien elle peut survenir alors que le processus est déjà déclenché (comme conséquence du déclenchement ou d'un facteur externe). D'ailleurs, Danjou (2004) précise que le lien entre l'intention d'entreprendre et le passage à l'acte reste largement ouvert de sorte que les modèles proposés aujourd'hui s'avèrent incomplets et ne permettent pas vraiment d'expliquer les actions entrepreneuriales. Pour Hernandez et Marco (2006 : 9), « *le pont entre l'intention et l'action c'est la décision, le moment du choix, de l'exercice d'une liberté d'acteur* ». Ceci nous amène à préciser la distinction que nous opérons entre la décision de se lancer dans un processus entrepreneurial et le déclenchement de ce même processus. Dans certains cas, lorsque le déclenchement fait suite à une intention de l'individu, il y a synchronie entre ces deux notions. A l'inverse, pour nous, comme nous l'avons vu précédemment et comme nous allons le détailler ultérieurement, le déclenchement, c'est-à-dire le début de l'action, peut survenir sans intention consciente de l'individu mais par un déclencheur provenant de l'environnement.

Pour comprendre le passage à l'action, deux types principaux de déterminants ont été mis en avant : (1) l'individu avec certaines caractéristiques, compétences et perceptions qui lui permettent de se trouver (2) dans un contexte conduisant au comportement.

Le déclenchement (et non pas le processus dans sa globalité) peut donc être la conséquence d'une dynamique endogène (l'apparition et/ou le développement de l'intention) et/ou d'une dynamique exogène (provenant de l'environnement de l'individu). Nous distinguons deux évolutions possibles au regard de la dynamique endogène⁶ : des modifications de perceptions de l'individu sans changement dans l'environnement entraînent le déclenchement du processus (évolution interne, il s'agit donc du passage d'une logique d'intention à une logique d'action) et des modifications de perceptions de l'individu dues à un changement dans l'environnement (évolution externe). Concernant la dynamique exogène pouvant conduire au déclenchement du processus entrepreneurial, il s'agit d'une évolution de l'environnement de l'individu. Le déclenchement peut donc se faire uniquement par l'intermédiaire de cette dynamique exogène, sans modification de perception de l'individu (par exemple, après un licenciement, un individu peut déclencher un processus entrepreneurial sans l'avoir véritablement planifié. Cela peut être également le cas d'une personne qui se voit proposer une offre de partenariat dans le cadre d'une reprise d'entreprise). Cette éventuelle modification apparaîtra donc comme une conséquence (de façon synchronique ou anachronique) du déplacement et/ou du déclenchement. Pour nous, le déclenchement n'est donc pas toujours un événement planifié. Les conditions et l'environnement de l'individu donnent une étendue plus large des possibilités de déclenchement du processus.

En résumé, nous pensons, que le processus se déclenche sous l'effet de deux dynamiques principales qui apparaissent souvent combinées, sans que l'on puisse affirmer que l'intention précède obligatoirement le déplacement ou le déclenchement. Précisons enfin que l'hétérogénéité des situations et des processus complique fortement l'élaboration de modèle

⁶ L'abandon de l'intention en raison de l'attractivité d'une autre situation sera également étudié lors de cette recherche.

permettant leur extension. A partir des deux dynamiques identifiées ci-dessus au travers de deux notions retenues de la littérature, nous envisageons différentes hypothèses quant aux trajectoires de déclenchement⁷ :

(1) L'intention entrepreneuriale d'un individu, sous l'effet du temps⁸, augmente peu à peu jusqu'à ce que cet individu prenne une décision et commence à agir afin de tenter de créer ou reprendre une entreprise. Le temps permet à l'entrepreneur potentiel de préciser ses attitudes et intentions jusqu'à une éventuelle décision de se lancer dans un processus entrepreneurial, ce qui correspond au déclenchement. Nous nous situons au sein d'une dynamique endogène.

(2) En dépit d'une intention, l'individu ne prend aucune décision pour tenter de concrétiser cette intention. Un déplacement apparaît et deux cas de figures se présentent donc :

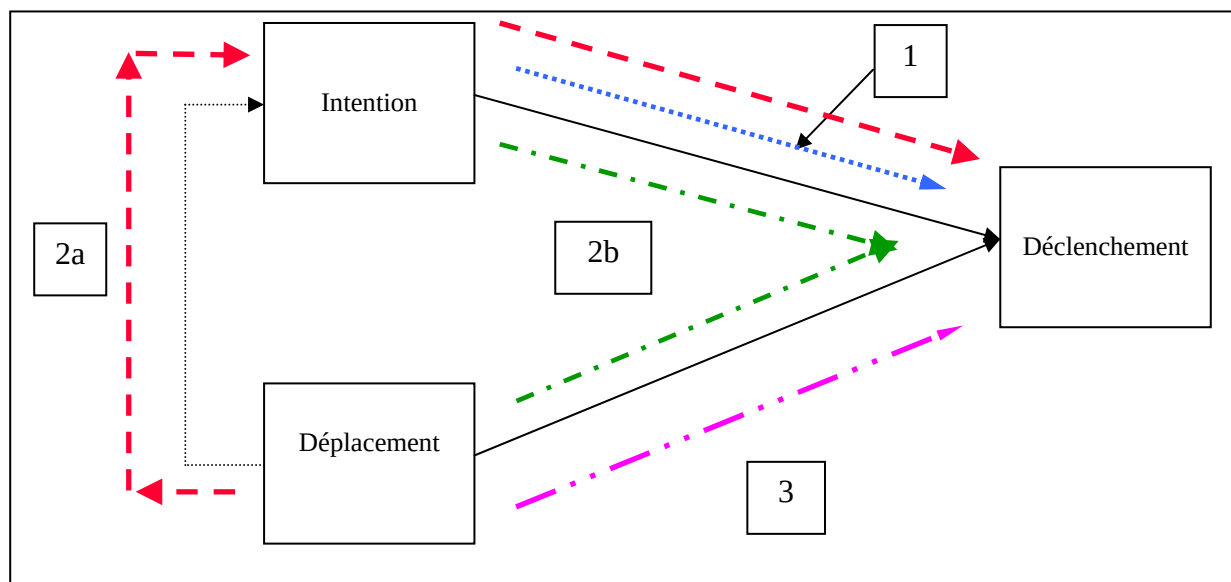
(a) Ce déplacement augmente le niveau d'intention jusqu'au déclenchement du processus. Dans ce cas, nous pouvons postuler que le temps entre le déplacement et le déclenchement du processus est relativement long. La décision peut à nouveau être vue comme un processus rationnel.

(b) Ce déplacement, combiné à l'intention préalable, permet le déclenchement du processus (le processus est immédiatement déclenché à l'apparition du déplacement).

(3) Sans intention préalable, le processus entrepreneurial est déclenché sous l'effet d'une influence externe. L'intention apparaît donc comme une conséquence du déplacement (et du déclenchement). Il s'agit d'une dynamique exogène de déclenchement. La situation de décision se produit dans l'urgence (après un licenciement par exemple) pour faire face à un événement majeur. La décision est une décision de rationalisation *a posteriori* de ses nouvelles actions et de ses actions futures.

La figure suivante résume ces différentes voies de déclenchement.

Figure 1 : Les voies de déclenchement du processus entrepreneurial



⁷ Nous nous basons également sur quelques illustrations proposées par Bruyat (1993) cherchant à expliquer à l'aide de la théorie des catastrophes de René Thom (Thom, 1980 ; cité par Bruyat, 1993) l'engagement d'un individu dans le processus entrepreneurial, ainsi que sur les travaux de Bouchikhi et Kimberly (1994) proposant une genèse de l'acte entrepreneurial suivant cinq types de décision.

⁸ Notre approche processuelle du phénomène entrepreneurial donne au temps une dimension essentielle. L'évolution du processus avec ses différentes étapes se fait sous l'impulsion du temps. Cette notion est donc fortement associée à celle du processus, ce n'est pas qu'une contrainte, c'est l'essence même du processus. Nous reviendrons, lors de la présentation des résultats, sur l'influence du temps.

Au regard de ces différentes hypothèses de trajectoires, nous postulons qu'un changement d'orientation de carrière peut intervenir à partir d'une intention personnelle de l'individu et/ou d'un déplacement provenant de l'environnement⁹. En revanche, l'interaction entre l'acteur et l'environnement est sans doute le facteur explicatif central. Le changement intervient donc à la rencontre de contraintes et d'acteurs pris dans un cadre spécifique.

Ces hypothèses étant formulées, nous abordons, dans la section suivante, le terrain de notre recherche ainsi que la méthodologie employée.

3. APPROCHE METHODOLOGIQUE

Nous abordons tout d'abord le terrain de notre recherche qui est constitué d'ingénieurs français (section 3.1). Nous détaillons ensuite la méthodologie employée afin de répondre à notre question de recherche (section 3.2).

3.1. L'INGENIEUR FRANÇAIS COMME TERRAIN DE RECHERCHE

L'ingénieur a toujours été un acteur important dans la société française. S'intéresser aux ingénieurs entrepreneurs revient à aborder deux préoccupations majeures de notre société: la création d'entreprises, la création d'emplois et la croissance économique d'une part, le développement de l'innovation et plus particulièrement de l'innovation technologique d'autre part. Les ingénieurs représentent un groupe social spécifique. Il est principalement caractérisé par le statut social et l'identité professionnelle de ces acteurs.

Pour étudier le phénomène entrepreneurial et comprendre les comportements des acteurs, il est impossible de faire l'impasse sur l'étude du contexte économique et social dans lequel ces comportements ont lieu. Dans ce cadre, l'ingénieur nous semble représenter un terrain de recherche particulièrement cohérent avec le contexte socio-économique actuel. L'analyse des souhaits d'orientation montre que la voie entrepreneuriale est plutôt un aboutissement de carrière pour les ingénieurs, supposant un passage par une autre filière (gestion, projet ...), après avoir quitté la filière technique dans laquelle la plupart d'entre eux démarre leur carrière (Hourquet et Roger, 2003). Il ressort que la place des ingénieurs dans des fonctions de dirigeants d'entreprises est importante. Pour autant, cela ne signifie pas que l'ingénieur soit entrepreneur, c'est à dire disposé à créer ou reprendre sa propre entreprise (Fayolle, 1996).

Concernant l'intention de créer ou reprendre une entreprise¹⁰, 5,3 pour-cent des ingénieurs l'envisagent, 19,7 pour-cent ne savent pas et 75 pour-cent ne l'envisagent pas. Un ingénieur sur cinq évoque le manque d'expérience et de relations professionnelles pour justifier une absence d'intention. C'est une explication très liée à l'âge puisqu'un jeune sur deux la cite. Le manque de capitaux est mentionné dans 11 pour-cent des cas, sans grande variation en fonction de l'âge. La crainte de prendre des risques (6%) et la complexité de l'aventure (4%) sont aussi des raisons très secondaires.

Ces précisions étant apportées, nous présentons, dans la section suivante, notre méthodologie de recherche.

⁹ Il s'agit également de l'approche de Reitan (1997) qui précise, comme nous l'avons vu précédemment, que les deux facteurs principaux qui permettent de reconnaître un entrepreneur potentiel sont la reconnaissance d'une opportunité et/ou l'intention entrepreneuriale. Par ailleurs il avance comme définition de l'entrepreneur potentiel : « *A potential entrepreneur should therefore be a person with the potential to create a new organization. Thus, this person perceives one or several opportunities, but has not yet started an effort of creating an organization. Moreover, this person should intend to start a new venture, but has not yet found a viable new venture opportunity. Hence ... A potential entrepreneur is a person that perceives an opportunity and/or intends to start a new venture, but has not (yet) taken any steps regarding venture start-up* » (Reitan, 1997 : 3).

¹⁰ Enquête du CNISF (juin 2006 – 17^{ème} enquête) auprès des ingénieurs diplômés.

3.2. L'ECHANTILLON ET LE CHOIX D'UNE METHODOLOGIE DE RECHERCHE

Nous nous inscrivons dans une démarche hypothético-déductive. Nous testons les différentes hypothèses de trajectoire de déclenchement formulées afin de réaliser une modélisation du déclenchement du processus entrepreneurial. Nous prenons comme point de départ la base de données, comprenant 681 ingénieurs, créée par Fayolle (1996) dans sa recherche sur l'étude des comportements entrepreneuriaux des ingénieurs français. Deux groupes d'ingénieurs nous intéressent plus particulièrement dans cette base. Le premier concerne des ingénieurs non-entrepreneurs qui avaient au moment de l'enquête (en 1994) l'objectif de devenir entrepreneurs à court terme (186 personnes : âge moyen de 47 ans en 2006). Le second sous-ensemble de la base comprend des ingénieurs non-entrepreneurs n'ayant jamais eu l'objectif de devenir entrepreneurs (157 individus : âge moyen de 57 ans en 2006). Pour répondre à notre question de recherche, nous nous proposons de retourner vers ces ingénieurs, 12 ans plus tard, pour vérifier dans quelle mesure la réalité de leur parcours professionnel a rencontré ou non la perspective donnée par leur position initiale vis-à-vis de la création ou de la reprise d'entreprise (objectif de créer ou reprendre ou non).

Notre approche méthodologique est double. Nous avons tout d'abord réalisé une enquête quantitative par questionnaire (administré par voie postale et électronique). Nous avons obtenu 93 réponses (à partir de l'échantillon de départ de 343 personnes, nous avons retrouvé 189 ingénieurs : taux de retour d'environ 50%). Les objectifs de ce questionnaire sont multiples. Nous vérifions tout d'abord la situation actuelle de la personne au regard de l'entrepreneuriat. A partir de la position de 1994, nous retenons quatre situations actuelles : l'individu a créé ou repris une entreprise, l'individu a déclenché un processus entrepreneurial, l'individu déclare une intention, l'individu ne déclare aucune intention. Nous avons également 'mesuré' les variables retenues lors de notre revue de littérature (le déclenchement, l'intention (mesures réalisées à partir de 11 questions à échelle issues de la littérature (Ajzen, 2002 ; Tkachev et Kolvereid, 1999 ; Fayolle, 2005 ; Linan, 2005)), et les éventuels déplacements (déplacements positifs, négatifs et inhibiteurs : Shapero et Sokol, 1982 ; Krueger et Carsrud, 1993)).

Ensuite, nous avons réalisé une étude qualitative à l'aide d'entretiens semi-directifs de façon à retracer la carrière des individus interrogés. Des ingénieurs ont été choisis (en fonction de l'opportunité de notre échantillon et en fonction de leur parcours professionnel) pour chaque trajectoire identifiée précédemment. Nous avons réalisé neuf entretiens (trois avec des entrepreneurs, deux avec des personnes ayant déclenché un processus entrepreneurial, deux avec des ingénieurs déclarant une intention et deux avec des ingénieurs ne déclarant aucune intention). Un guide d'entretien a été réalisé et tous les entretiens ont été enregistrés afin de faciliter les retranscriptions et les analyses ultérieures. Cela nous a permis de mieux comprendre et analyser le délai qu'il y a eu entre le déclenchement et le déplacement et/ou l'intention, mais aussi de prendre en compte l'influence du temps. L'intention peut être sujette à des oscillations, la reconstruction des trajectoires peut donc nous permettre de mieux prendre en compte ces mouvements temporels.

Notre méthodologie ainsi que le terrain de notre recherche ayant été présenté, nous abordons maintenant les résultats et les analyses.

4. RESULTATS ET ANALYSES

Nous rappelons que notre objectif est de proposer une modélisation le déclenchement du processus entrepreneurial en le replaçant dans un contexte et un horizon temporel.

Nous présentons tout d'abord les trajectoires adoptées par les ingénieurs de notre échantillon au regard de l'entrepreneuriat. Le tableau suivant résume les huit trajectoires obtenues à partir de la mesure de 1994¹¹ et la mesure réalisée lors de cette recherche :

Tableau 1 : L'évolution de la situation des ingénieurs entre 1994 et 2006¹²

Situation 2006 Situation 1994	Je n'ai jamais été entrepreneur et n'ai jamais eu l'intention de le devenir	Je n'ai jamais été entrepreneur mais j'ai l'intention de le devenir	Je suis entrepreneur	Je ne suis plus entrepreneur mais je l'ai été par le passé	Total
Je n'ai jamais été entrepreneur et n'ai jamais eu l'intention de le devenir	37	6 ¹³	3	0	46
Je n'ai jamais été entrepreneur mais j'ai l'intention de le devenir	10	18 ¹⁴	16	3	47
Total	47	24	19	3	93

Nous testons ensuite les voies de déclenchement envisagées (cf. figure 1). Nous avons réalisé des tests pour les entrepreneurs et pour les non entrepreneurs. Pour les non entrepreneurs, nous avons réalisé un test de comparaison de moyenne. Nous constatons que l'intention est très fortement corrélée au déclenchement (sig.=.000). Il n'en est pas de même pour les autres variables indépendantes que sont les déplacements positifs et négatifs et les inhibiteurs (respectivement sig.=.444 ; sig.=.264, et sig.=0,430) Nous ne montrons donc pas de relation statistique entre le déclenchement et les variables explicatives. L'effet de ces variables, s'il existe, n'est donc pas démontré. Nous pouvons avancer plusieurs pistes d'explications. Tout d'abord, la faible taille de notre échantillon rend les tests statistiques difficiles à exploiter. De plus, l'utilisation d'échelles de mesure avec un test de comparaison de moyennes nous semble quelque peu aléatoire. En effet, un ingénieur peut déclencher le processus sous l'effet d'un seul facteur parmi les deux variables de déplacement. Dans ce cas, le score des autres variables peut être très faible. Il peut donc réellement exister une relation entre cette variable de déplacement et le déclenchement mais le test statistique ne peut la démontrer¹⁵. Ces limites confirment l'intérêt de notre approche méthodologique en deux temps et nous conduit à la réalisation d'une étude qualitative sur ce thème du déclenchement.

Concernant les entrepreneurs, nous rappelons que les mesures concernant le déclenchement ainsi que ses antécédents ont été prises *a posteriori*. En effet, en 2006 lors de l'administration du questionnaire, les ingénieurs de cet échantillon étaient déjà entrepreneurs

¹¹ Réponse à la question à choix multiple : « Qu'est-ce qui décrit le mieux votre situation actuelle ? : Je n'ai jamais été entrepreneur et n'ai jamais eu l'intention de le devenir ; Je n'ai jamais été entrepreneur mais j'ai l'intention de le devenir ... » (pour plus de renseignements, cf. Fayolle, 1996).

¹² Un lien statistique est montré entre ces deux variables (Khi-deux de Pearson : 33,398 ; ddl=3 ; p=.000).

¹³ Ce chiffre se décompose par la suite entre les individus ayant déclenché (3 personnes) et n'ayant pas déclenché (3 personnes) un processus entrepreneurial.

¹⁴ Ce chiffre se décompose par la suite entre les individus ayant déclenché (12 personnes) et n'ayant pas déclenché (6 personnes) un processus entrepreneurial.

¹⁵ Afin de s'inscrire dans une procédure confirmatoire, nous réalisons donc un autre type d'analyse. Nous utilisons une régression logistique. Les résultats indiquent la même tendance : l'intention est fortement corrélée au déclenchement alors que les déplacements positifs, les déplacements négatifs et les inhibiteurs ne le sont pas (respectivement 0,037 ; 0,392 ; 0,221 et 0,903). Le faible nombre de cas traités dans cette analyse nous pousse à nouveau à la prudence quant à l'interprétation de ces résultats.

et nous leurs avons donc demandé qu'elles étaient leurs perceptions, à l'époque du déclenchement. Pour ce faire, ils ont dû reconstruire leur parcours. Ceci peut entraîner un biais dans la mesure (reconstruction de parcours, rationalisation ...). La encore, nous ne montrons donc pas de relation statistique entre le déclenchement et ces variables explicatives (test de régression linéaire : $F=1,887$; $\text{sig.}=0,172$; $R^2=.123$). L'effet de ces variables, s'il existe, n'est donc pas démontré.

A la lumière de ces résultats, nous avons souhaité approfondir nos connaissances sur le déclenchement du processus entrepreneurial. A partir des variables identifiées et des différents apports de notre enquête quantitative, nous tentons de mieux comprendre le 'mécanisme' de déclenchement du processus entrepreneurial par une étude qualitative.

Nous souhaitons tout d'abord présenter quelques remarques et constatations suite à la réalisation des entretiens. Tout d'abord, nous remarquons un intérêt important de la part des ingénieurs quant à l'analyse de leur carrière, particulièrement sur le sujet de la création ou de la reprise d'entreprise. Ceci semble confirmer que, pour les ingénieurs rencontrés, le parcours emprunté est toujours mûrement réfléchi, même lorsqu'une rupture les a contraints à se rediriger et à adopter, le cas échéant, une trajectoire entrepreneuriale. Nous notons également le rôle et l'influence des formations en gestion suivies par les ingénieurs rencontrés. Dans la totalité des cas, cet apport de connaissances et cette ouverture ont joué un rôle considérable dans la perception des individus au regard de la faisabilité de l'acte entrepreneurial. Un autre paramètre revient systématiquement dans le discours des individus, celui de l'autonomie et de l'indépendance. L'expérience grandissante entraîne une vision plus globale de l'entreprise et donc une volonté de participer à la mise en œuvre de la stratégie générale de l'entreprise. Il s'agit de la première motivation pour se diriger vers une voie entrepreneuriale. Lors des entretiens, nous avons remarqué que les perceptions des individus se formalisaient de façon très différente. Par exemple, la notion d'intensité de l'intention est à nuancer. Certains affichent une intention très forte alors que d'autres la déclarent en la percevant uniquement comme une opportunité potentielle de carrière. Parfois, l'intention s'est manifestée puis a disparu, ou au contraire s'est renforcée. L'étude quantitative menée à l'aide de questions à échelle ne permet pas d'appréhender très précisément ni cette intensité ni ces évolutions. La perception qu'a l'individu de l'échelle biaise l'analyse. L'intention ne peut donc pas être appréhendée sur un mode binaire (Moreau, 2006). Certains individus présentent l'intention entrepreneuriale comme forte, alors que d'autres la présenteront comme faible à degré d'intensité équivalent.

Les deux variables identifiées (intention et déplacement) nous paraissent, à la lumière de ces entretiens, pertinentes quant à leur utilisation dans l'étude du déclenchement. Nous découvrons que :

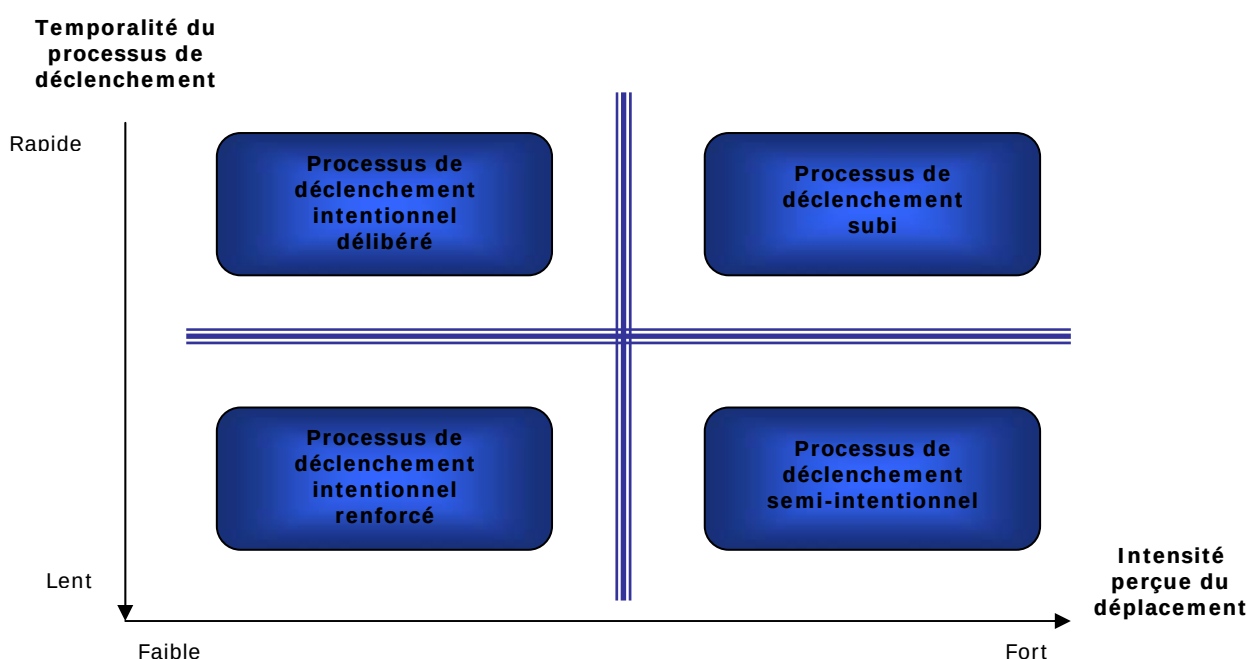
- L'intention est un concept très flou dans l'esprit des individus de notre échantillon. Nous remarquons une différence profonde entre l'intention qu'ils déclarent et le niveau véritable de celle-ci. En effet, fréquemment, les individus affirment une intention qui n'est en fait qu'une modalité non écartée de trajectoires futures possibles d'orientation de carrière. Nous avons remarqué que de nombreux ingénieurs déclaraient une intention depuis une longue période. Nous constatons un écart important entre l'intention énoncée et la volonté qui pourrait en découler. Il s'agit du principal frein au déclenchement par l'intention. Les ingénieurs de notre échantillon envisagent la carrière entrepreneuriale uniquement comme une modalité éventuelle de carrière. Ce n'est pas un véritable souhait. Avec cette intention, il se prépare juste à une éventuelle rupture dans leur carrière. Il rationalise un éventuel comportement futur. L'intention apparaît avec l'ancienneté de carrière. De ce fait, la mesure longitudinale du niveau d'intention montrerait certainement des fluctuations en fonction des modifications de l'environnement de l'individu, particulièrement au niveau de la lisibilité de son évolution professionnelle.

- L'intention peut évoluer profondément et en permanence au cours du temps. Les opportunités de carrière peuvent résorber totalement cette intention de façon momentanée ou permanente. Le temps, l'évolution de carrière et les perceptions qui en découlent en font un construit instable très sensible à des changements de contexte. L'intention, à elle seule, ne semble donc pas nous permettre d'expliquer précisément le déclenchement d'un processus entrepreneurial. Malgré des ruptures importantes pour certains ingénieurs déclarant une intention, le déclenchement ne s'est jamais opéré. Ces ruptures ont été gérées sans envisager sérieusement la trajectoire entrepreneuriale. Ceci nous confirme le fait que l'intention n'est pas toujours une condition suffisante au déclenchement du processus. Même lorsqu'une opportunité concrète se présente à un individu qui déclare une intention, le processus ne se déclenche pas pour autant. Les principaux facteurs évoqués concernent la perception du risque. Le risque apparaît trop important par rapport à une situation salariale, notamment au sein de grands groupes. Il est également à noter que les opportunités de carrière sont nombreuses. De ce fait, les ingénieurs privilégient une recherche d'emploi salarié, pour pallier à une rupture ou à un manque d'évolution, plutôt qu'une voie entrepreneuriale.
- Les facteurs externes peuvent effectivement avoir deux types d'influences. Premièrement, ils peuvent modifier les perceptions de l'individu, et par voie de conséquence l'intention. Ceci peut avoir deux prolongements : le passage à l'action (dans ce cas, le temps entre l'apparition du facteur et le déclenchement peut être très long) ou l'abandon. Deuxièmement et à l'inverse, ils peuvent être un déclencheur immédiat du processus, l'intention apparaissant dans ce cas quasi simultanément.
- Les facteurs externes ne sont pas toujours synonymes de rupture dans la carrière ou la vie des individus. Un déplacement entraînant une rupture ne conduit pas toujours au déclenchement et, à l'inverse, le passage à l'action peut découler d'un déplacement sans rupture.

Deux dimensions déterminantes s'imposent. Premièrement, nous constatons que les parcours de déclenchement se construisent au cours du temps. La durée évolue en fonction des perceptions des individus, de l'environnement et du contexte, des déplacements qu'ils peuvent subir au cours de leur carrière. Ces derniers ont des conséquences plus ou moins importantes ou plus ou moins rapides sur l'individu et sur un éventuel déclenchement. L'intensité de ce déplacement est perçue différemment par les individus, et donc les conséquences peuvent fluctuer. Il s'agit de la deuxième dimension : l'intensité de la rupture. Nous nous apercevons par ailleurs que l'évolution de carrière ne peut pas être analysée uniquement suivant un processus téléologique. Les objectifs ne sont pas toujours prédéterminés. Les logiques de progression de carrière s'analysent plutôt en termes d'évolutions et de dialectique. Nous confirmons que de nombreux événements, parfois contradictoires, se présentent et ont une incidence provisoire ou définitive. Ainsi, les perceptions de l'individu sont modifiées et peuvent converger, ou non, vers un nouvel état et vers de nouvelles perspectives. La configuration de ce système est ouverte sur l'environnement qui parfois, et à lui seul, peut entraîner la rétention d'une unique solution perçue. Nous parlons donc désormais de processus de déclenchement (et non de déclenchement). En effet, analyser le déclenchement ne peut se faire en adoptant une vision statique. Le déclenchement d'un processus entrepreneurial est un construit au cours du temps. Différentes variables entraînent des évolutions de perceptions de l'individu et des modifications de l'environnement.

Il nous semble enrichissant de présenter notre analyse sous forme de cartographie.

Figure 2 : Cartographie du processus de déclenchement



Nous obtenons donc quatre processus de déclenchement identifiés en fonction de deux axes : la rapidité de ce processus et l'intensité perçue de la rupture.

- **Le processus de déclenchement intentionnel délibéré** : le déclenchement se fait sous l'impulsion d'une intention qui augmente au fur et à mesure de l'avancement de la carrière de l'individu. Aucune perception de rupture importante n'affecte les perceptions de l'individu à la période du déclenchement. L'intention augmente en permanence lors de la construction de la carrière. Le futur lui apparaît clair. Le déclenchement est programmé. Il n'évolue pas pour autant dans un milieu fermé. Il est sujet aux évolutions de l'environnement. Mais, de façon rationnelle, il met au service de son intention, et de façon positive, chaque évolution et modification de l'environnement. Sa vision long terme de ses objectifs lui permet de gérer son intention comme une gestion de projet. Lorsqu'il se considère prêt, son niveau d'intention et sa volonté lui permettent de passer à l'action, le déclenchement s'opère donc.

- **Le processus de déclenchement intentionnel renforcé** : le processus de déclenchement se produit à la suite des évolutions de perceptions de l'individu. Il s'agit d'un processus de décision délibéré. En ce sens, l'individu possède une intention au moment du déclenchement. Le passage à l'action n'est pas la conséquence d'une rupture majeure 'contraignant' l'individu. La volonté de l'individu l'entraîne vers l'action. Cependant, le niveau de l'intention fluctue au cours du temps en fonction des évolutions de l'environnement. Un événement particulier vient augmenter l'intensité de l'intention sans toutefois déclencher immédiatement le processus entrepreneurial. Néanmoins, le niveau d'intention s'en trouve rehaussé, ce qui permet, à terme, le passage à l'action. La conséquence du déplacement se matérialise donc sur le long terme.

- **Le processus de déclenchement semi-intentionnel** : l'intention évolue au cours du temps. Cette évolution peut être négative ou positive en fonction des changements de l'environnement. Un déplacement peut augmenter de façon très significative le niveau d'intention pour une période donnée. Dans l'exemple d'un licenciement, ce niveau peut devenir brutalement très fort. Le fait de retrouver un emploi salarié peut très rapidement faire redescendre ce niveau. Une variable externe à l'individu, perçue comme une rupture forte, entraîne immédiatement le passage à l'action. C'est donc la combinaison de l'intention et du

déplacement qui conduit au déclenchement du processus. Il est difficile de prédire l'évolution de l'intention sans cette intervention puisqu'elle constitue le véritable déclencheur du processus entrepreneurial. Nous avons constaté, qu'avant l'intervention de cette rupture, l'hypothèse de se tourner vers une trajectoire entrepreneuriale était formulée par les individus. Toutefois, il s'agit d'une alternative parmi d'autres. L'individu n'est pas totalement engagé. Il se peut qu'une alternative salariale se présente et le processus est alors abandonné.

- **Le processus de déclenchement subi** : Il s'agit d'un processus rapide qui se déclenche sous l'impulsion d'une rupture. L'intention de départ est très faible (ou inexistante) même si elle est parfois déclarée. Aucune volonté réelle n'est manifestée par l'individu pour s'orienter de lui-même dans une trajectoire entrepreneuriale. Les mouvances de l'environnement n'ont pas jusqu'alors affecté les perceptions de l'individu concernant l'acte entrepreneurial. Le déclenchement se produit donc sous l'effet d'une rupture considérée comme majeure par l'individu. Le processus se retrouve déclenché, l'individu passe à l'action sans réelle préparation. Il lui semble alors que la voie entrepreneuriale est peut-être la meilleure solution face au nouveau contexte créé par la rupture. Dans ce cas, il peut s'agir d'un choix par défaut.

A la suite de cette présentation des différents déclenchements, nous proposons plusieurs remarques. Tout d'abord, les voies de déclenchement prédéfinies semblent être vérifiées (cf. section 2.2). Tous les ingénieurs rencontrés s'inscrivent dans une des trajectoires, avec toutefois certaines variations. Il est possible de rapprocher les trajectoires du déroulement du déclenchement en adaptant le rythme d'évolution. Le seuil de déclenchement ne correspond pas à un niveau fixe d'intention, il varie suivant les perceptions des individus. Le seuil de déclenchement au regard de l'intensité d'intention varie donc énormément. Ensuite, nous notons une influence variable des facteurs externes. En effet, les conséquences de ces facteurs dépendent des dispositions de l'individu en fonction du contexte et de ses perceptions. Alors que certaines variables entraînent une rupture forte dans le parcours de l'individu, d'autres peuvent avoir des conséquences importantes sur les perceptions sans que l'intensité de la rupture perçue soit élevée. Il n'y a donc pas de corrélation systématique entre le niveau de rupture du déplacement et les conséquences sur les perceptions de l'individu ou sur le déclenchement du processus.

Nous devons toutefois nuancer ces résultats à l'aide de quelques commentaires. Nous avons étudié une population d'ingénieurs français qui présente quelques spécificités. Nous avons remarqué, lors de nos entretiens, que le principal frein au choix d'une trajectoire entrepreneuriale provient des opportunités de carrière existantes pour ces individus. C'est une spécificité du contexte des diplômés français. Il existe un certain déterminisme social conférant au système éducatif voulu par notre société un rôle majeur (Ribeill, 1984). Dans ce cadre, la propension à entreprendre des ingénieurs français est inversement proportionnelle à la notoriété et au rang de l'école dont ils sont diplômés (Ribeill, 1984). De ce fait, nos résultats n'ont pas vocation à être représentatif. La modélisation proposée devra être testée de façon empirique avec diverses populations (non diplômés, jeunes diplômés ...).

5. CONCLUSION

Les résultats présentés ci-dessus semblent permettre de répondre à notre problématique de recherche. Nous avons pu modéliser différentes formes de déclenchement du processus entrepreneurial. Nous articulons cette dernière partie autour de trois réflexions : les apports de notre travail, ses limites ainsi que les pistes de recherches futures envisagées

5.1. LES APPORTS

Au niveau théorique, cette recherche a contribué à la création d'une cartographie permettant de mieux comprendre une phase (le déclenchement) du processus de création ou de reprise d'entreprise. La prise en compte du temps a permis d'expliquer l'enchaînement des facteurs. Ensuite, nous apportons (il nous semble) un éclairage sur le processus entrepreneurial, particulièrement sur les facteurs qui peuvent mener un individu à passer de l'intention à un stade plus avancé du processus. En fait, nous mettons à jour le lien entre le stade de l'intention et le début de l'action. Egalement, au-delà des facteurs internes, nous apportons une contribution sur l'éclairage de certaines influences externes.

Il nous semble donc pouvoir rejeter un total déterminisme dans le déroulement de carrière des ingénieurs français. Les interactions entre des variables personnelles et contextuelles complexifient le phénomène. Les facteurs contextuels et environnementaux jouent donc un rôle primordial dans le déclenchement du processus entrepreneurial. Cette recherche nous renseigne sur les déterminants et sur leurs enchaînements.

Sur le plan pratique, notre travail apporte une contribution supplémentaire à la connaissance des facteurs décisifs du choix de carrière des ingénieurs français. De plus, les explications concernant l'enchaînement de ces facteurs permettent aux individus d'intégrer les situations auxquelles ils vont devoir faire face et donc permettent de mieux préparer leur orientation. Une meilleure connaissance de leur trajectoire de carrière et des facteurs influençant (positivement ou négativement) le comportement entrepreneurial peuvent aussi leur permettre de mieux se préparer à un éventuel acte entrepreneurial.

5.2. LES LIMITES

Les limites méthodologiques sont en premier lieu liées à la notion de représentativité. Les résultats de cette recherche n'ont pas vocation à être représentatifs de la population des ingénieurs français. Des tests empiriques devront être effectués. Par ailleurs, nous avons retracé des carrières et nous ne les avons pas suivies en temps réel ce qui entraîne de nombreux biais : l'individu ne se souvient que du 'bon', ce sont des perceptions *a posteriori* et non pas des réalités objectives.

Au niveau conceptuel, nous soulignons également une limite liée à l'utilisation du concept d'intention. Dans notre recherche, nous n'avons pas mesuré le niveau d'intention de départ ainsi que son évolution. Nous avons vu que l'intention, dans certains cas, peut à elle seule déclencher le processus entrepreneurial. En fait, le temps joue un rôle primordial et peut augmenter ou au contraire diminuer le niveau d'intention. Mais, comment peut-on mesurer précisément ce niveau et son évolution ? Les réponses à apporter semblent être d'autant plus complexes que chaque processus est différent pour chaque individu (temps, évolution ...). Les individus réagissent différemment. Le même événement peut avoir des conséquences différentes suivant le contexte et les représentations de l'individu. Des recherches récentes suggèrent que l'utilisation du concept d'intention entrepreneuriale nécessite des modèles de recherche plus élaborés (Krueger et Kickul, 2006). « *Future research should examine other exogenous influences that may play a role in formulating intentions ...* » (Barbosa, Kickul, 2007 : 9).

Enfin, nous soulignons une limite importante concernant la reprise d'entreprise. Ce travail avait pour objectif d'étudier le déclenchement du processus de création et de reprise d'entreprise. Nous n'avons pas pu mettre à jour de différences significatives entre le déclenchement d'un processus de reprise et d'un processus de création *ex nihilo*.

5.3. LES PISTES DE RECHERCHES FUTURES

Deux principales pistes de recherches pourraient être lancées à partir du cadre élaboré. Premièrement, des entretiens avec des entrepreneurs, mais aussi avec des non-entrepreneurs, pourraient être réalisés afin de vérifier la pertinence et l'opérationnalisation de ce cadre. Ensuite, des recherches empiriques pourraient être envisagées. Une perspective de recherche future serait également d'inscrire ce travail de façon longitudinale dans un contexte international afin de comparer les trajectoires de carrière des ingénieurs français avec celles des ingénieurs d'autres pays. Enfin, nous pourrions rapprocher le déclenchement de l'aboutissement du processus entrepreneurial : la réussite d'un processus de création ou de reprise d'entreprise est-elle liée au cheminement intention/déclenchement ? En d'autres termes, si le déclenchement se réalise sous l'effet d'un fort niveau d'intention, le processus about-il plus souvent (réussite du projet)? Si le processus est déclenché suite à un déplacement positif, les probabilités de concrétisation du projet sont-elles plus fortes ? Et enfin si le déclenchement s'opère à la suite d'un déplacement négatif, cela amoindrit-il les chances de réussite du projet ? Il nous semble que nous pourrions tester des hypothèses permettant d'établir un lien éventuel entre le mode de déclenchement et l'aboutissement du processus. Outre ces hypothèses, nous souhaiterions mieux comprendre les modalités permettant au processus d'évoluer de phase en phase avec une mise en perspective particulière du temps. Par exemple, dans le cas d'un déclenchement par un déplacement négatif, le temps entre la phase de déclenchement et d'engagement est-il plus réduit que dans les autres modalités de déclenchement ? Des recherches peuvent être effectuées en fonction de chaque processus de déclenchement. Enfin, nous avons remarqué que la frontière entre la phase de déclenchement et la phase d'engagement décrite par Bruyat (1993) est floue. Une prise en compte de ces deux phases lors de recherches futures nous semble être appropriée à la construction d'une meilleure connaissance au niveau du processus entrepreneurial.

De nombreuses pistes d'études comparatives s'ouvrent donc. Au-delà des perspectives que nous venons de présenter, les recherches sur le processus entrepreneurial et plus particulièrement sur son déclenchement sont nombreuses.

BIBLIOGRAPHIE

- AJZEN, I. (1987), Attitudes, traits, and actions : Dispositional prediction of behavior in social psychology, Advances in Experimental Social Psychology, 20, 1-63.
- AJZEN, I. (1991), The theory of planned behavior, Organizational Behavior and Human Decision, 50, 179-211.
- AJZEN, I. (2002), Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the theory of Planned Behavior, Journal of Applied Social Psychology, 32, p. 1-20.
- AJZEN, I., FISHBEIN, M. (2000), Attitudes and the Attitude-Behavior Relation : Reasoned and Automatic Processes, in W. Stroebe & M. Hewstone (Eds), European Review of Social Psychology, John Willey & Sons.
- AUTIO, E. & KEELEY, R. H. & KLOFSTEN, M. & ULFSTEDT, T. (1997), Entrepreneurial intent among students : Testing an intent model in Asia, Scandinavia, and USA, Frontiers of Entrepreneurship Research, p. 133-147.
- BARBOSA, S.D., KICKUL, J. (2007), Differing Pathways to Intentionality : The Role of Cognitive Style and Risk Propensity, Papier présenté à la 4th AGSE International Entrepreneurship Research Exchange Conference, Brisbane Graduate School of Business, Queensland University of Technology, Brisbane, Queensland, Australie, 6-9 février 2007.
- BHAVE, M.P. (1994), A process model of entrepreneurship venture creation, Journal of Business Venturing, 9, 223-242.
- BIRD, B. (1988), Implementing entrepreneurial ideas : The case of intentions, Academy of Management Review, 13 (3), 442-453.

BOUCHIKHI, H., KIMBERLY, J.R. (1994), De la libre entreprise à la libre personne, Expansion Management Review, 94, 6-14.

BRAND, M. (1984), Intending and acting, New York : Free Press.

BRUYAT, C. (1993), Création d'entreprise : Contributions épistémologiques et modélisation, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France de Grenoble, 431 pages.

BYGRAVE, W.D. (1989), The entrepreneurship paradigm (I) : A philosophical look at its research methodologies, Entrepreneurship Theory and Practice, 14 (1), 7-26.

DANJOU, I. (2004), Entreprendre : La passion d'accomplir ensemble, Paris, Editions L'Harmattan/Dynamiques d'Entreprise.

EMIN, S. (2003), L'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : Le cas français, Thèse pour le doctorat de Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France (Grenoble), Novembre 2003, 453 p.

FAYOLLE, A. (1996), Contribution à l'étude des comportements entrepreneuriaux des ingénieurs français, Thèse pour le Doctorat en Sciences de gestion, Université Jean Moulin Lyon III, Décembre 1996, 575 p.

FAYOLLE, A. (2005), Introduction à l'entrepreneuriat, Dunod, 128 p., ISBN2100486411.

FILION, L.J. (1997), Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances, Cahier de Recherche n°97.01, HEC Montréal, 36 p.

GAILLY, B. (2002), La pertinence des plans d'affaires en phase de pré-démarrage: étude quantitative et implications pour les structures d'appui, Actes du 2^{ème} congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Bordeaux, 184-199.

GARTNER, W.B. (1985), A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation, Academy of Management Review, 10, 696-706.

GARTNER, W.B. (1988), 'Who is an entrepreneur ?' Is the wrong question, American Journal of Small business, 12(4), 11-32.

GARTNER, W.B. (1990), What are we talking about when we talk about entrepreneurship ?, Journal of Business Venturing, 5, 15-28.

GARTNER, W.B. (1993), Words lead to deeds : towards an organizational emergence vocabulary, Journal of Business Venturing, 8(3), 231-239.

HERNANDEZ, E.M., MARCO, L. (2006), Entrepreneur et décision – De l'intention à l'acte, Editions Eska, 190 p.

HOURQUET, P.G., ROGER, A. (2003), Les ingénieurs français et l'entrepreneuriat comme orientation de carrière, Cadres et entrepreneuriat : Mythes et réalités, n°3.

KOLVEREID, L. (1996), Organizational employment versus self-employment : Reasons for career choice intentions, Entrepreneurship Theory and Practice, 20(3), 23-31.

KRUEGER, N.F. (1997), Organizational Inhibitions : Perceptual Barriers to Opportunity Emergence, paper presented at the 42nd world conference, International Council for Small Business, San Francisco, 17 p.

KRUEGER, N.F., CARSRUD.A.L. (1993), Entrepreneurial intentions : Applying the Theory of Planned Behavior, Entrepreneurship and Regional development, 5, 315-330.

KRUEGER, N.F., KICKUL, J. (2006), So you thought the intentions model was simple ? Navigating the complexities and interactions of cognitive style, culture, gender, social norms, and intensity on the pathway to entrepreneurship, Paper presented at the 2006 United States Association Small Business and Entrepreneurship Conference.

LINAN, F. (2005), Development and validation of an entrepreneurial intention questionnaire (EIQ), 15th Internationalizing Entrepreneurship Education and Training Conference (INTENT), July, 14 p.

MESSEGHEM, K. (2006), L'entrepreneuriat en quête de paradigme: apport de l'école autrichienne, CIFEPME, Fribourg (Suisse), 25-26-27 octobre, 17 p.

- MOREAU, R. (2006), Quelle stabilité pour l'intention entrepreneuriale ?, 8^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME (CIFEPME), 25/26/27 octobre 2006, Fribourg (Suisse), 18 p.
- REITAN, B. (1997), Where do we learn that entrepreneurship is feasible, desirable and/or profitable ? – a look at the processes leading to entrepreneurial potential, Paper presented at the USASBE/ICSB World Conference, 21-24 June, San Francisco (California), 19 p.
- RIBEILL, G. (1984), Entreprendre hier et aujourd'hui : la contribution des ingénieurs, Culture Technique, 12, 77-92.
- SHAPERO, A. (1975), The displaced, uncomfortable entrepreneur, Psychology today, 9 (November), 83-88, 133.
- SHAPERO, A., SOKOL, L. (1982), The social dimensions of entrepreneurship, , in C. Kent, D. Sexton, & K. Vesper (Eds), Encyclopedia of entrepreneurship, Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall.
- STEVENSON, H.H., JARILLO, J.C. (1990), A paradigm of entrepreneurship : entrepreneurial management, Strategic Management Journal, 11, pp. 17-27.
- TKACHEV, A. & KOLVEREID, L. (1999), Self-employment intentions among Russian students, Entrepreneurship & Regional development, 11, p. 269-280.
- TOUNES, A. (2003), L'intention entrepreneuriale – Une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS CAAE, Thèse pour le Doctorat en Sciences de Gestion, Université de Rouen, Décembre 2003, 459 p.