ALAIN FAYOLLE
SAULO D. BARBOSA

EM Lyon

JILL KICKUL,

Miami University, USA

Une nouvelle approche du risque en création d'entreprise

L'entrepreneuriat est un phénomène multidimensionnel et pourtant la majorité des chercheurs qui s'y intéressent continuent d'utiliser des approches unidimensionnelles pour tester des hypothèses et des modèles du comportement entrepreneurial. C'est le cas notamment de la mesure des perceptions du risque liées à la décision de création d'entreprise. La recherche dont il est question ici, expose et valide empiriquement un modèle multidimensionnel d'évaluation des perceptions du risque associées à l'intention de créer une entreprise. Les résultats de la recherche soulignent l'importance de deux axes, qui intègrent un ensemble de dimensions, à travers lesquels le risque peut être perçu soit comme une menace, soit comme une opportunité.

L'entrepreneuriat est un phénomène multidimensionnel, tout comme le risque et plus spécifiquement la perception du risque. Bien que cette notion de risque ait toujours été au centre de la définition de concepts tels que « entrepreneur » ou « création d'entreprise », elle a très souvent été abordée par la littérature en entrepreneuriat comme un construit unidimensionnel. Ceci est particulièrement vrai, à notre connaissance, pour la perception du risque qui a été exclusivement appréciée par les chercheurs du domaine à travers des échelles de mesure unidimensionnelles. Nous pensons que cette manière de mesurer une variable aussi essentielle correspond à une conception ultrasimplificatrice de la perception du risque dans des situations entrepreneuriales.

Par ailleurs, les recherches sur la psychologie de la prise de décision semblent de plus en plus montrer que la prise de risque et la perception du risque sont des notions vraiment multidimensionnelles, dépendantes des contextes et spécifiques à des domaines d'application (Hanoch *et al.*, 2006 ; Hogarth, 1987 ; Slovic *et al.*, 1982 ; Weber *et al.*, 2002). Par exemple, Weber *et al.* (2002) ont développé une échelle de mesure de la prise de risque et l'ont appliquée à cinq domaines distincts : finance, santé, éthique, loisirs et social. Les auteurs ont trouvé que les perceptions et les comportements des répondants variaient significativement d'un domaine à un autre, la prise de risque étant fortement affectée par les bénéfices attendus et les risques perçus associés avec chacune des activités risquées dans chacun des différents domaines.

Le but de notre article est de présenter une échelle de mesure multidimensionnelle du risque destinée à améliorer notre évaluation de la perception du risque dans des situations entrepreneuriales et plus particulièrement de la perception du risque associée à la création d'entreprise. En faisant cela, nous entendons clarifier le concept de perception du risque entrepreneurial et apporter un éclairage sur la manière dont différents types de perception du risque peuvent influencer la décision de créer une entreprise.

I. PERCEPTION DU RISQUE ET PRISE DE DÉCISION EN ENTREPRENEURIAT

D'une manière générale, la perception du risque a été conceptualisée comme une évaluation du risque par le décideur ou l'acteur dans une situation donnée (Mullins et Forlani, 2005 ; Sitkin et Pablo, 1992) et est perçue comme un déterminant du comportement risqué et de la prise de décision entrepreneuriale. Dit d'une autre façon, la perception du risque est présumée être négativement associée avec les comportements ou les décisions risqués et l'acte de création d'entreprise (Keh *et al.*, 2002 ; Simon *et al.*, 2002 ; Sitkin et Pablo, 1992 ; Sitkin et Weingart, 1995).

Il y a plus de vingt ans déjà, MacCrimmon et Wehrung (1985, p. 1) postulaient que « la prise de risque comprend deux composantes : le degré de risque des situations et la volonté des individus à prendre des risques »¹. L'importance relative de ces éléments – identifiés un peu plus tard par

1. Traduit par nous.

Sitkin et Pablo (1992) comme, respectivement, la perception du risque et la propension au risque – a évolué au cours du temps dans la littérature en entrepreneuriat. Pendant une longue période, les chercheurs en entrepreneuriat ont soutenu l'idée que créer une entreprise est un comportement risqué² et ils ont essayé de démontrer que la volonté à prendre des risques – ou la propension au risque – était le trait de personnalité qui discriminait les entrepreneurs des non-entrepreneurs³. Cette approche basée sur les traits de personnalité a produit des résultats mitigés, et en définitive la propension au risque est apparue comme n'étant pas une caractéristique pertinente pour distinguer les entrepreneurs des non-entrepreneurs (voir, par exemple, Brockhaus, 1980).

Les chercheurs ont alors changé d'orientation et un nouveau courant de recherche a émergé, suggérant que les théories de la cognition pouvaient constituer un meilleur cadre conceptuel pour expliquer la prise de risque entrepreneuriale (Busenitz et Barney, 1997; Busenitz, 1999; Mitchell *et al.*, 2002; Palich et Bagby, 1995). Dans l'approche cognitive, les perceptions individuelles et les structures de connaissance deviennent des variables plus pertinentes en vue d'expliquer la prise de décision entrepreneuriale. Ces perceptions et structures de connaissance sont, cependant, fortement influencées par des mécanismes cognitifs

connus sous le nom d'heuristique, tels que la confiance exagérée (*overconfidence*), la loi des petits nombres, la disponibilité, etc., qui peuvent affecter le jugement et biaiser la prise de décision, en produisant des choix inconsistants (Kahneman, 2003; Kahneman *et al.*, 1982; Tversky et Kahneman, 1974). Les heuristiques et les biais cognitifs ont été avancés pour expliquer la poursuite d'idées risquées par des entrepreneurs (Busenitz et Barney, 1997; Busenitz, 1999; Palich et Bagby, 1995). Ils peuvent aussi considérablement affecter les perceptions du risque des individus qui agissent comme entrepreneurs (Keh *et al.*, 2002; Simon *et al.*, 2000).

Ce changement, dans le domaine de la recherche en entrepreneuriat, d'une approche basée sur les traits de personnalité à une autre centrée sur des variables cognitives semble refléter des développements plus larges dans le champ de la psychologie du jugement et de la prise de décision⁴. En particulier, le programme de recherche initialement proposé par Herbert Simon et les critiques adressées par les psychologues à la théorie de l'utilité, ont abouti à l'élaboration de modèles alternatifs plus complexes, tels que la *théorie des perspectives*⁵ (Kahneman et Tversky, 1979), et dans l'étude croissante du jugement intuitif, avec ses heuristiques et biais cognitifs (Kahneman, 2003). Du point de vue de la

2. Hypothèse généralement supportée par des études montrant un taux de mortalité élevé pour de jeunes entreprises (voir, par exemple, Bates, 1990).

3. Le modèle économique de Kihlstrom et Laffont (1979) constitue une bonne illustration d'un raisonnement construit sur cette hypothèse.

4. Se référer notamment aux travaux de Adair (1998), Goldstein et Hogarth (1997) et Munier (1998) pour quelques perspectives historiques.

5. *Prospect theory*.

notion de risque, de tels développements s'intéressent non seulement aux effets des heuristiques cognitives sur les perceptions du risque et les comportements (voir, par exemple, Slovic *et al.*, 1982), mais aussi à l'importance des émotions et des heuristiques affectives sur ces perceptions et comportements (Finucane *et al.*, 2000; Rottenstreich et Hsee, 2001; Slovic *et al.*, 2004), un sujet qui est loin d'avoir été complètement exploré dans le domaine de la recherche en entrepreneuriat.

Dans les sections suivantes, nous analysons des mesures existantes de perception du risque et nous combinons des éléments issus de la littérature en entrepreneuriat avec d'autres provenant de la littérature en psychologie afin d'aborder la problématique des dimensions de la perception du risque et d'introduire notre propre échelle. Nous sommes en accord avec les chercheurs qui postulent que le risque entrepreneurial est spécifique et avons donc conscience de desservir quelque peu une approche spécifique, mais nous sommes convaincus que de tels traitements ne peuvent être déconnectés d'approches existantes du risque en général. Nous sommes également en accord avec les conceptions de Sitkin et Pablo (1992) et Sitkin et Weingart (1995) qui intègrent à la fois la perception du risque et la propension du risque en tant que déterminants du comportement risqué. Notre focalisation sur la perception du risque ne doit pas être interprétée comme une volonté d'éliminer la propension au risque et d'autres variables personnelles qui ne discriminent pas les entrepreneurs des non-entrepreneurs mais peuvent influencer la prise de risque individuelle.

II. CARACTÉRISTIQUES DES MESURES EXISTANTES DE LA PERCEPTION DU RISQUE EN ENTREPRENEURIAT

Plusieurs études ont cherché à tester une large variété d'échelles de mesure reliées au risque et ont trouvé que les relations entre ces mesures étaient soit très faibles, soit non significatives. « Slovic (1964) en a conclu que l'insuffisance de consensus au sein de ces mesures pouvait être largement due au caractère multidimensionnel du risque et à sa subjectivité. Kogan et Wallach (1967), dans leur synthèse des différents déterminants de la prise de risque, ont confirmé ce postulat en accordant une emphase particulière aux facteurs situationnels. » (MacCrimmon et Wehrung, 1985, p. 3-4)

Malgré ces résultats, les chercheurs en entrepreneuriat continuent d'utiliser des mesures unidimensionnelles de perception du risque et de propension au risque. Une caractéristique commune de ces études est l'utilisation de cas fictifs (créations d'entreprise virtuelles) dans le but de contrôler les variables externes et de faire en sorte que tous les répondants disposent de la même information. Certes cette méthode présente des avantages, mais force est de constater que d'une part, elle ne concerne pas la création d'une nouvelle organisation, et que d'autre part, les jugements formulés dans des situations hypothétiques ou pour des tierces personnes (le protagoniste d'un cas) ne correspondent pas nécessairement à des jugements que les mêmes individus auraient eus pour eux-mêmes s'ils s'étaient trouvés dans des situations réelles (pour une critique similaire de l'usage extensif des échelles de mesure de la propension au

risque, voir Shaver et Scott, 1991). Une autre caractéristique commune est que, même si quelques chercheurs reconnaissent que le cas lui-même et la décision qu'il requiert peuvent concerner plusieurs domaines du risque (par exemple, Sitkin et Weingart (1995) admettent explicitement que la décision décrite dans le cas qu'ils utilisent implique un risque économique, un risque financier personnel et un risque physique), les échelles utilisées pour mesurer la perception du risque sont toutes unidimensionnelles (Sitkin et Weingart (1995) se focalisent sur le risque économique).

Notre travail se propose donc d'apporter des compléments aux recherches antérieures sur la perception du risque en entrepreneuriat, dans deux directions. Tout d'abord, en proposant une mesure du risque perçu associé à la création d'une nouvelle entreprise, qui pourrait être incorporée à des études sur l'intention entrepreneuriale et sur les attitudes vis-à-vis de l'entrepreneuriat. En validant ensuite, le caractère multidimensionnel de cette mesure, ce qui contribuera à améliorer notre compréhension de la perception du risque et de ses différentes dimensions dans des situations entrepreneuriales.

III. PROPOSITION D'UNE NOUVELLE MESURE DU RISQUE PERÇU EN CRÉATION D'ENTREPRISE

Afin de développer une nouvelle mesure de la perception du risque en entrepreneuriat, nous nous appuyons sur des conceptualisations existantes du risque en général et du risque entrepreneurial en particulier. Nous traitons chacun de ces domaines séparément, puis nous les combinons

afin d'introduire la mesure que nous proposons.

1. L'utilité espérée et ses variantes

De nombreuses analyses portant sur des décisions risquées représentent chaque option comme un pari qui peut rapporter des résultats variés avec différentes probabilités. Dans ces analyses, une fonction de valeur indexe l'attractivité des résultats (jugements évaluatifs) ; une fonction de pondération quantifie l'impact des probabilités (jugements prédictifs) ; et ces deux éléments sont combinés, d'une manière ou d'une autre, afin d'établir une utilité pour chacun des cas. La théorie de l'utilité et la théorie des perspectives sont toutes les deux des cas spécifiques de cette formulation dans laquelle l'utilité d'une option est une combinaison linéaire des valeurs et des poids de ses résultats potentiels, et dans laquelle le décideur est supposé choisir l'option présentant l'utilité la plus élevée (Hogarth, 1987 ; Kahneman et Tversky, 1979 ; Rottenstreich et Hsee, 2001). Depuis que les décisions entrepreneuriales – telles que la décision de créer une nouvelle entreprise – sont prises sans beaucoup de recul sur leurs conséquences et dans la mesure où elles impliquent un niveau de risque considérable, il apparaît raisonnable de considérer qu'une nouvelle mesure de la perception du risque entrepreneurial devrait inclure des facteurs reliés tout aussi bien à la valeur des résultats potentiels qu'à leurs probabilités ou à leur variabilité.

Cependant, nous rejetons la théorie de l'utilité espérée et ses variantes comme cadre théorique possible pour notre échelle de perception du risque entrepreneurial et ce, pour deux raisons. La première est liée à l'hypothèse, dans cette approche, d'une

stricte indépendance résultat - probabilité. Selon Hogarth (1987), l'indépendance des résultats et des probabilités – ou des jugements évaluatifs et des jugements prédictifs – est une affirmation pour le réalisme, pour avertir les individus de ne pas laisser l'attractivité d'un résultat potentiel influencer l'estimation de sa probabilité, ou inversement de ne pas laisser ce que l'on croit qui va se passer (jugement prédictif) influencer ce que l'on aimerait voir se passer (jugement évaluatif). Une telle hypothèse est justifiée et utile pour des buts normatifs, cependant elle apparaît éloignée de la réalité pour des perspectives plus descriptives. À titre d'illustration, Rottenstreich et Hsee (2001) ont suggéré que l'indépendance résultat - probabilité pouvait tenir pour des résultats ayant uniquement des valeurs monétaires, mais ne résistait pas à des résultats ayant des valeurs affectives. Bien que la création d'entreprise – spécialement si elle est virtuelle – puisse être représentée exclusivement dans des termes monétaires (Forlani et Mullins, 2000; Mullins et Forlani, 2005), nous pensons qu'il est difficile de croire que les entrepreneurs et les entrepreneurs potentiels ne considèrent que des valeurs monétaires quand ils prennent des décisions telles que créer une nouvelle entreprise, lancer un nouveau produit ou abandonner une activité. De plus, il n'est pas rare que les préférences des individus pour des résultats d'événements affectent leur évaluation de ces événements, *i.e.*, que des individus évaluent la probabilité de résultats qu'ils désirent comme étant supérieure à ce que l'état actuel de leurs connaissances permet de justifier (Hogarth, 1987). Les entrepreneurs en constituent un exemple typique. Même si des différences dans la perception du risque peuvent être

expliquées partiellement par des asymétries d'information (Janney et Dess, 2006), les exemples d'entrepreneurs qui ont sous-estimé les risques liés à leurs activités et surestimé leurs chances de succès abondent.

La seconde raison qui nous conduit à rejeter la théorie de l'utilité espérée est que dans ce cadre les perceptions du risque ne sont généralement pas mesurées séparément, ou sont simplement ignorées. Actuellement, le point focal dans cette approche est l'attitude d'une personne vis-à-vis du risque – ou sa propension au risque – modélisée par la fonction d'utilité qui est supposée guider ses choix. Deux problèmes apparaissent alors. Le premier est que différentes méthodes de mesure de l'utilité d'un même individu résultent dans une variété de fonctions d'utilité, donc par voie de conséquence dans différentes propensions au risque. Le second problème est que les individus ne semblent pas être, d'une manière consistante, averses au risque ou preneurs de risque à travers une large variété de domaines et de situations même quand ils utilisent la même méthode d'évaluation (Weber *et al.*, 2002). Étant données ces limitations et notre choix de nous focaliser sur les perceptions du risque entrepreneurial, nous rejetons l'utilité espérée et ses variantes comme cadre théorique possible afin de développer notre nouvelle mesure du risque.

2. Le risque entrepreneurial

Une conceptualisation originale du risque entrepreneurial qui s'écarte des modèles traditionnels basés sur la théorie de l'utilité a été présentée par Dickson et Giglierano (1986). Dans leur modèle, le risque entrepreneurial a deux composantes : le risque

d'échec (*sinking-the-boat risk*) et le risque de manquer une opportunité (*missing-the-boat risk*). Les auteurs montrent les effets de la planification sur les deux types de risque, proposant un modèle plus formel que celui présenté plus tard par Venkataraman (2002) dans deux de ses dix « principes de création d'entreprise ». Une focalisation exagérée vers l'analyse, alimentée par la peur de l'échec, « augmente les chances de succès d'une nouvelle entreprise mais diminue la probabilité de la créer effectivement. » (Venkataraman, 2002 : principe 2). À l'inverse, un biais vers l'action habituellement motivé par la peur de manquer une bonne opportunité « augmente la probabilité de créer une nouvelle entreprise mais diminue les probabilités de succès. » (Venkataraman, 2002 : principe 3).

Mullins et Forlani (2005) ont utilisé l'analogie nautique du risque entrepreneurial de Dickson et Giglierano (1986) pour représenter la probabilité de perte d'un élément au niveau du risque de création d'entreprise et ont emprunté à March et Shapira (1987) la notion de « risque comme hasard » pour représenter l'importance de cette perte. Cette conceptualisation est donc analogue à la représentation résultat - probabilité utilisée dans les analyses théoriques traditionnelles du risque. Même si le modèle conceptuel de Mullins et Forlani (2005) est entièrement consistant avec leur approche méthodologique, nous ne le retenons pas pour deux raisons. La première est qu'il est basé sur l'hypothèse implicite d'une indépendance résultat - probabilité que nous avons commentée précédemment. La seconde raison vient du constat que Mullins et Forlani (2005) ont adopté une vue très négative du risque (héritée de Yates et Stone, 1992), le définissant exclusivement

en termes de pertes potentielles. Bien que cette vision soit généralement admise et utilisée dans nos vies quotidiennes et dans les recherches académiques, nous croyons que le domaine de l'entrepreneuriat, et probablement les entrepreneurs eux-mêmes, pourraient bénéficier d'une vision plus large du risque incluant à la fois des aspects négatifs et positifs. Un tel regard est cohérent avec l'approche risque-rentabilité utilisée en finance pour des choix risqués et consistant avec le contenu d'études psychologiques récentes des perceptions et attitudes vis-à-vis du risque (Weber *et al.*, 2002). Nous pensons, d'autre part, que cette vision élargie du risque correspond, d'une façon beaucoup plus adéquate, à la formulation originale de « *sinking-the-boat and missing-the-boat risks* » (Dickson et Giglierano, 1986) et nous suggérons que la première partie de la formule reflète la notion de risque perçu comme une menace alors que la seconde traduit celle de risque vu comme une opportunité.

3. Risque en tant qu'opportunité et risque en tant que menace

Dans la continuité des travaux de Dickson et Giglierano (1986), nous pensons que le risque entrepreneurial est mieux conceptualisé en termes de risque d'échec (*sinking-the-boat*) et de risque de manquer une bonne opportunité (*missing-the-boat*). En complément, nous suggérons d'étendre les idées de Dickson et Giglierano en conceptualisant deux types de risque : le risque comme une menace et le risque comme une opportunité.

Le risque en tant que menace correspond à la vision classique du risque perçu à travers des pertes potentielles, l'importance de ces pertes et l'incertitude de ces pertes (Mullins

et Forlani, 2005; Yates et Stone, 1992). Il correspond également à la notion de risque d'échec ou « sinking the boat » dans l'approche de Dickson et Giglierano.

Le risque en tant qu'opportunité représente la face opposée du risque, perçu à travers des gains potentiels, leur importance et leur incertitude. Les gains potentiels sont, bien évidemment, la force motrice poussant les entrepreneurs à agir. La conceptualisation du risque comme une opportunité permet donc une meilleure compréhension des facteurs qui motivent les entrepreneurs, en intégrant plus particulièrement des notions telles que le sentiment de regret (Markman *et al.*, 2002). À titre d'illustration, Sitkin et Pablo (1992) ont suggéré l'importance et l'impact, en termes de perception du risque et de comportement risqué, d'une focalisation sur les pertes par opposition à une focalisation sur les gains. Ces auteurs défendent l'idée que la propension au risque est un important déterminant de l'attention d'un individu. Ils suggèrent que des décideurs averses au risque seront plus enclins à s'intéresser à et à pondérer des résultats négatifs, surestimant la probabilité de perte relativement à la probabilité de gain, alors que des décideurs disposés à prendre des risques seront plus portés à faire le contraire, en étant intéressés à et en pondérant des résultats positifs, tout en surestimant la probabilité de gain relativement à la probabilité de perte. Afin de rester consistant avec la littérature et pour tester, d'une manière plus approfondie, les propositions de Sitkin et Pablo, nous croyons qu'une mesure générale de la perception du risque entrepreneurial devrait comprendre des éléments renvoyant à ces aspects de gain et de perte, ou de risque perçu comme une opportunité et comme une menace.

Comme l'ont observé Kahneman et Tversky (1979), « les gains et les pertes, bien entendu, sont définis par rapport à un point neutre de référence. Le point de référence correspond habituellement à la position courante des actifs (...) Cependant, la situation du point de référence, et l'estimation conséquente des résultats en tant que gains ou pertes, peuvent être affectées par la formulation des perspectives offertes, et par les attentes du décideur. » (p. 274). De plus, les gains et les pertes ne sont pas définis uniquement en termes monétaires, mais ils peuvent l'être en termes affectif, social, ou personnel (Poppe et Valkenberg, 2003; Rottenstreich et Hsee, 2001).

Weber *et al.* (2002) avancent que les préférences des individus pour des options risquées reflètent un arbitrage entre les bénéfices espérés de l'option et son degré de risque perçu. Nous suggérons que dans des situations et contextes entrepreneuriaux, les préférences des individus pour des options risquées est la traduction d'un arbitrage entre des perceptions d'opportunité et des perceptions de menace, autrement dit un arbitrage entre le risque de « missing the boat » et le risque de « sinking the boat ». Nous suggérons également que les entrepreneurs s'intéressent plus à et pondèrent davantage l'aspect opportunité du risque, percevant beaucoup plus les gains que les pertes potentielles dans les nouvelles activités qu'ils démarrent. Cette conceptualisation incorpore des résultats passés stipulant d'une part, que le sentiment de regret est plus fréquent parmi les entrepreneurs (Markman *et al.*, 2002) et que, d'autre part, certains biais et heuristiques cognitifs tels que la représentativité, l'excès de confiance et la catégorisation – qui sont tous reliés à une forme d'optimisme excessif – sont

également plus fréquents parmi les entrepreneurs (Busenitz, 1999 ; Palich et Bagby, 1995). Bien entendu, de tels biais et heuristiques cognitifs affectent la perception du risque, le diminuant si la mesure utilisée s'intéresse uniquement à l'aspect menace de ce dernier (Keh *et al.*, 2002 ; Simon *et al.*, 2000).

4. Une mesure multidimensionnelle de la perception du risque entrepreneurial

Comme nous l'avons évoqué plus tôt, le risque n'est pas seulement dépendant d'un contexte, mais il est aussi multidimensionnel. Dans la section précédente, nous avons présenté deux voies de conceptualisation du risque : le risque comme menace et le risque comme opportunité. Nous retrouvons ces deux aspects dans l'échelle de mesure que nous avons développée, qui prend comme point de départ l'échelle utilisée par Simon *et al.* (2002). Cette dernière ayant été appliquée dans un contexte précis, nous avons adapté tous les items pour les faire référer à la création d'entreprise en général. Les items ayant, d'autre part, été conçus pour prendre en compte uniquement l'aspect menace du risque, nous avons été conduits à en reformuler certains afin qu'ils reflètent l'aspect opportunité du risque. En définitive, nous avons généré huit items destinés à évaluer le risque global perçu associé à la création d'une entreprise : cinq items destinés à évaluer le risque en tant que menace et trois items permettant de l'évaluer en tant qu'opportunité.

Dans la mesure où nous sommes très concernés par la notion de domaine ou de dimension de la perception du risque (Hanoch *et al.*, 2006 ; Weber *et al.*, 2002), nous avons souhaité évaluer des types de risque spécifiques impliqués dans le proces-

sus de création d'entreprise. D'une manière consistante avec des travaux passés utilisant les loteries et les descriptions monétaires des décisions et des créations à risque, le premier domaine spécifique de perception du risque que nous avons voulu évaluer est le risque financier. Nous avons généré cinq items pour évaluer la dimension financière de la perception du risque : trois reliés aux menaces financières potentielles et deux aux opportunités monétaires potentielles.

Nous appuyant sur de nombreux modèles conceptuels qui donnent à l'individu une place centrale et en font un facteur-clé au cœur du processus de création d'entreprise (voir par exemple, Bouchikhi, 1993 ; Bruyat, 1993 ; Bruyat et Julien, 2001 ; Gartner, 1985 ; Sarason *et al.*, 2006), le deuxième domaine de perception du risque auquel nous nous sommes intéressés est le risque personnel. Nous avons développé cinq items pour évaluer la dimension personnelle de la perception du risque entrepreneurial : trois pour les menaces potentielles et deux pour les opportunités potentielles.

Finalement, la dernière dimension de perception du risque que nous avons décidé de prendre en considération vient de la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991) et de ses applications dans la littérature en entrepreneuriat (voir notamment, Krueger et Carsrud, 1993). Dans cette théorie, les intentions vis-à-vis d'un comportement donné sont déterminées par les attitudes vis-à-vis du comportement, le degré de perception du contrôle de ce comportement et les normes subjectives liées à ce comportement. Ces normes expriment une certaine pression sociale qui est perçue par les individus et les poussent à réaliser le comportement ou à ne pas le faire. Parce que nous

nous intéressons aux perceptions du risque associées à la décision de création d'entreprise, il nous a semblé logique d'inclure une dimension sociale à notre échelle de mesure. Après tout, démarrer une nouvelle entreprise exige non seulement une capacité financière et un engagement personnel, mais aussi un important soutien de la famille et des amis. Inversement, le faire peut avoir des conséquences positives et négatives pour ces deux groupes sociaux. Nous avons donc généré de nouveau cinq items pour évaluer la dimension sociale de la perception du risque dans le contexte d'une création d'entreprise : trois pour prendre en compte les résultats négatifs pour les proches des répondants et deux pour les retombées positives.

L'échelle de mesure ainsi développée est présentée dans l'encadré (p. 152). Nous avons voulu la tester au cours d'une expérimentation que nous décrivons et dont nous exposons et discutons les résultats dans la prochaine section.

IV. APPLICATION DE NOTRE ÉCHELLE DE MESURE DU RISQUE

Nous avons appliqué notre échelle de mesure de la perception du risque entrepreneurial à un échantillon d'étudiants américains. Nous allons présenter, dans un premier temps, les participants à cette expérimentation, puis nous indiquerons de quelle manière nous avons mesuré les principales variables de notre échelle. Nous exposerons enfin les principaux résultats et les commentaires qu'ils suggèrent.

1. Participants

Trois cent neuf étudiants engagés dans des cours de management dans cinq universités

américaines (Illinois State University, Miami University, Simmons School of Management, University of Wisconsin Eau Claire, Western Washington University) ont participé à la recherche (127 hommes, 129 femmes et 53 valeurs manquantes) et complété notre questionnaire dans le cadre d'une enquête électronique. Les étudiants étaient d'un âge compris entre 18 et 56 ans, avec un âge médian de 21 ans. Au sein de l'échantillon, 31 individus nous ont déclaré avoir déjà créé une entreprise, alors qu'une large majorité n'a pas eu ce type d'expérience.

Le questionnaire sur la perception du risque entrepreneurial comprenait 23 items présentés dans un ordre aléatoire. En complément de la perception du risque, les participants ont répondu également à des questions portant sur les mesures de la préférence au risque, l'intention entrepreneuriale et le contrôle comportemental perçu. De telles mesures ont été réalisées afin de nous permettre d'approfondir certaines analyses et de fournir un support empirique pour la validité externe de notre échelle de mesure de la perception du risque entrepreneurial.

2. Mesures

Perception du risque entrepreneurial

Notre mesure de la perception du risque entrepreneurial comprend 23 items répartis dans quatre domaines du risque : personnel, social, financier et global (voir encadré). En complément, les items dans chacune de ces sous-échelles sont élaborés pour pouvoir prendre en compte à la fois les menaces représentées par des résultats potentiels négatifs et les opportunités à travers des résultats potentiels positifs.

Les items sont présentés dans un ordre aléatoire et mesurés à l'aide d'une échelle de Likert à 7 positions (1 = complètement en désaccord; 4 = ni accord ou désaccord; 7 = complètement en accord).

Préférence au risque

Nous avons évalué la préférence au risque en reprenant la même mesure que celle utilisée dans le *Panel Study of Entrepreneurial Dynamics* (Reynolds, 2000). Cet instrument requiert de la part du répondant de choisir entre deux types de nouvelles entreprises avec différents ratios risque - rentabilité.

Contrôle comportemental perçu

La mesure de ce facteur a été conçue à partir des exemples proposés par Ajzen (2002) concernant la mesure de la contrôlabilité perçue du comportement. Une version antérieure de cette mesure a été utilisée par Tkachev et Kolvereid (1999). Les questions suivantes ont été posées : 1) « Si je le désirais, je pourrais facilement créer une entreprise » ; 2) « J'aurai un contrôle complet de la situation si je décidais de créer une entreprise » ; 3) « Il y a très peu de circonstances en dehors de mon contrôle qui pourraient m'empêcher de créer une entreprise » ; 4) « Le fait de créer une entreprise ou pas dépend entièrement de moi ». Les réponses ont été portées sur une échelle de Likert à 7 positions identique à celle présentée pour la mesure de la perception du risque entrepreneurial.

Intention entrepreneuriale

L'intention entrepreneuriale a été mesurée à partir d'un item unique adapté de la recherche de Krueger *et al.* (2000) : « Il est vraisemblable que je vais créer mon entreprise dans un futur proche ». Les réponses ont été données sur une échelle de Likert à 7 positions (de 1 = très invraisemblable à 7 = très vraisemblable).

3. Résultats et discussion

Nous avons effectué nos analyses dans le but, d'une part, de valider la structure interne de notre instrument de mesure de la perception du risque entrepreneurial et afin, d'autre part, d'en évaluer la validité externe. Pour cela, nous avons utilisé des outils et des procédures statistiques (analyses factorielles, équations structurelles sur Lisrel, etc.) sophistiqués⁶. Les figures 1 et 2 synthétisent, respectivement, les résultats obtenus sur Lisrel pour la structure interne et pour la validité externe de notre instrument de mesure de la perception du risque lié à la création d'entreprise.

Validité interne de notre instrument de mesure du risque. Les résultats indiquent que les perceptions du risque comme une menace et comme une opportunité ne sont pas nécessairement corrélées, ce qui est consistant avec des recherches antérieures montrant que les perceptions relatives à des opportunités et des menaces influencent la prise de risque, mais sont indépendantes les unes des autres (Krueger et Dickson, 1994).

6. Pour les lecteurs qui souhaiteraient obtenir des informations détaillées sur la façon dont nous avons conduit nos analyses, elles peuvent être demandées à Saulo Dubard Barbosa (saulo.dubard-barbosa@upmf-grenoble.fr).

UNE MESURE MULTIDIMENSIONNELLE
DE LA PERCEPTION DU RISQUE ENTREPRENEURIAL

Créer une nouvelle entreprise est très risqué. (G-)

Créer une nouvelle entreprise peut avoir des conséquences négatives pour ma carrière (P-)

Je vois la possibilité de créer une nouvelle entreprise comme une menace potentielle. (G-)

Je vois la possibilité de créer une nouvelle entreprise comme une opportunité potentielle à poursuivre. (G+)

La probabilité pour que le lancement d'une nouvelle entreprise se passe mal est très élevée. (G-)

Le montant financier que l'on peut perdre avec la création d'une nouvelle entreprise est considérable. (F-)

Il y a beaucoup d'incertitude dans la prédiction de la performance d'une nouvelle entreprise. (G-)

Dans la création d'une nouvelle entreprise, les possibilités de gagner beaucoup d'argent sont très élevées. (F+)

Le risque global d'une nouvelle entreprise est important. (G-)

Grosso modo, je vois l'option de créer une nouvelle entreprise comme une chose positive. (G+)

Créer une nouvelle entreprise peut avoir des conséquences négatives pour ma vie professionnelle. (P-)

Il y a une grande probabilité pour qu'une personne perde de sa respectabilité sociale (vis-à-vis de sa famille et de ses amis principalement) en créant sa propre entreprise. (S-)

Créer ma propre entreprise peut avoir un impact positif sur la façon dont ma famille et mes amis me voient. (S+)

Créer une entreprise peut avoir une influence positive sur la confiance que j'ai en moi. (P+)

Créer une entreprise peut affecter ma vie personnelle de façon positive. (P+)

Créer une nouvelle entreprise peut affecter mes relations sociales de façon très imprévisible. (S-)

Si je ne crée pas ma propre entreprise, je peux être en train de manquer une belle opportunité. (G+)

Lorsqu'on crée une nouvelle entreprise, les probabilités de faillite sont très fortes. (F-)

Lorsque l'on crée une nouvelle entreprise, la probabilité de devenir un millionnaire est très élevée. (F+)

Créer une entreprise peut affecter ma vie sociale de façon positive. (S+)

Créer une nouvelle entreprise peut avoir des conséquences négatives pour mes relations familiales et amicales. (S-)

Si j'échouais dans la création d'une nouvelle entreprise, je perdrais l'estime de moi. (P-)

En créant une nouvelle entreprise, je manquerais d'autres opportunités monétaires. (F-)

Note: G = Global, P = Personnel, F = Financier, S = Social, (-) = formulé en tant que menace, (+) = formulé en tant qu'opportunité.

Figure 1 – Structure interne de notre mesure de la perception du risque entrepreneurial

En complément, nos résultats constituent une preuve empirique importante supportant la multidimensionnalité du risque perçu à la fois comme une opportunité et comme une menace. De cette manière, la perception du risque entrepreneurial est non seulement bidimensionnelle (reflétant les perceptions relatives à des menaces et des opportunités) mais elle est également spécifique à des domaines, c'est-à-dire qu'elle comporte une composante financière et des composantes non financières représentées dans notre étude par les dimensions personnelle et sociale. Dans notre échantillon, le risque social n'apparaît pas significativement associé aux perceptions du risque glo-

bal vu comme une menace. Sans entrer dans une recherche poussée des raisons qui peuvent expliquer cela, nos résultats indiquent simplement que les items utilisés pour les dimensions sociale et personnelle sont très fortement corrélés. De nouvelles recherches sont sans aucun doute nécessaires pour approfondir la distinction facteurs sociaux - facteurs personnels esquissée ici.

Validité externe de notre instrument de mesure. Pour vérifier cette validité externe, nous avons testé le rôle des perceptions du risque comme opportunité et du risque comme menace en tant que déterminant de la préférence au risque, du contrôle

Figure 2 – Modèle utilisé pour inférer de la validité externe de notre mesure

comportemental perçu et de l'intention entrepreneuriale.

Comme prévu, à la fois les perceptions du risque comme menace et du risque comme opportunité influencent significativement l'intention entrepreneuriale, mais dans des voies opposées : les perceptions du risque comme opportunité tendent à augmenter l'intention entrepreneuriale, alors que les perceptions du risque comme menace tendent à la diminuer. Ces résultats sont consistants avec les propositions de Dickson et Giglierano (1986) et rejoignent les suggestions de Venkataraman (2002) par lesquelles la peur de manquer une opportunité peut générer un biais vers l'action, accélérant le processus de création d'entreprise, alors que la peur de l'échec tend à générer des biais vers l'analyse et la planification,

qui retiennent le passage à l'action et diminuent l'intention entrepreneuriale. De plus, ces résultats sont également en phase avec et élargissent les apports de recherches antérieures reliant la perception du risque à la décision de créer une entreprise (Keh *et al.*, 2002; Simon *et al.*, 2000). Les mesures unidimensionnelles utilisées dans ces études prennent en compte uniquement les perceptions du risque comme menace, ce qui pourrait expliquer la relation négative habituellement trouvée entre la perception du risque et la décision de créer une nouvelle entreprise.

Nos résultats montrent également que les perceptions du risque comme opportunité et comme menace affectent aussi l'intention entrepreneuriale en agissant sur le contrôle comportemental perçu. De nouveau, ici, les

perceptions du risque comme opportunité sont positivement associées avec les perceptions de contrôle, et les perceptions du risque comme menace semblent avoir un effet opposé. Même si ces résultats peuvent apparaître intuitivement évidents, ils soulèvent une question de causalité restée sans réponse dans des travaux passés qui relie la perception du risque et une heuristique connue sous le nom « d'illusion de contrôle » : est-ce que l'illusion de contrôle entraîne des perceptions du risque très éloignées de la réalité (comme, par exemple, dans le modèle proposé par Keh *et al.*, 2002), ou à l'inverse, est-ce que des perceptions du risque très éloignées de la réalité provoquent l'illusion de contrôle? Étant donnée l'importance du contrôle comportemental perçu dans la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991) et dans les modèles d'intention entrepreneuriale, nous pensons que s'intéresser à cette relation causale peut s'avérer très utile afin de clarifier l'impact des biais et heuristiques cognitifs au niveau des processus qui conduisent à l'intentionnalité et plus spécialement sur les jugements de faisabilité.

Pour terminer, nous avons étudié les effets des perceptions du risque comme opportunité et du risque comme menace sur la préférence au risque. Le raisonnement théorique que nous avons mobilisé à cet effet est adapté de Weber *et al.* (2002) qui ont utilisé un modèle psychologique de risque – rentabilité pour postuler que les préférences des individus pour des options risquées traduisent un arbitrage entre les bénéfices escomptés d'une option et son degré de risque. Dans notre propre modèle, les perceptions du risque comme opportunité tendent à refléter les bénéfices escomptés d'un comportement entrepreneurial consistant à

créer une nouvelle entreprise, alors que les perceptions du risque comme menace décrivent mieux ce qui en réfère habituellement au degré de risque lié au comportement en question. Nos résultats – la préférence au risque est affectée par les perceptions du risque comme opportunité mais non significativement influencée par les perceptions du risque comme menace – rejoignent ceux de Weber *et al.* (2002) qui stipulent que la préférence est en effet davantage influencée par les bénéfices perçus que par les risques perçus.

CONCLUSION

Le travail de recherche que nous avons brièvement exposé dans cet article comporte des implications académiques et pratiques significatives. Au niveau académique, notre contribution a une portée très large : les chercheurs en entrepreneuriat ont désormais à leur disponibilité une échelle multidimensionnelle de mesure de la perception du risque lié à la création d'entreprise. Cette échelle articule des éléments théoriques issus à la fois du champ de l'entrepreneuriat et de plusieurs domaines de recherche liés à la psychologie, l'économie et la gestion. Il s'agit d'un instrument de mesure qui peut s'avérer très utile pour expliquer les intentions entrepreneuriales, la prise de risque et la décision d'entreprendre. Il peut être appliqué à une grande variété de publics, autorisant même de multiples comparaisons entre des groupes issus de différents pays, ethnies, catégories d'âge, niveau économique, etc. Cette nouvelle échelle peut donc être utilisée pour des questions de recherche très diverses.

Nous voyons également de nombreuses implications de notre travail pour les prati-

ciens, les entrepreneurs, les porteurs de projet et les professionnels de la création d'entreprise. Tout d'abord, en termes de stimulation à l'entrepreneuriat, notre argument principal est qu'il faut montrer la face généralement cachée du risque, à savoir, le risque en tant qu'opportunité. Ceci a des implications importantes en termes d'enseignement et de formation, puisque la façon traditionnelle de présenter le risque dans les cours de gestion et même d'entrepreneuriat met l'accent sur l'aspect menaçant du risque, et pas assez sur les opportunités qui lui sont rattachées. Or, c'est très souvent le sentiment qu'il y a une bonne opportunité d'affaires à exploiter qui pousse l'entrepreneur à l'action. Une certaine dose d'analyse est nécessaire au succès de la nouvelle entreprise, mais sans action, sans passage à l'acte, il n'y a pas d'entrepreneuriat. Ainsi, nous pensons que les professeurs en entrepreneuriat, aussi bien que les responsables pour des formations professionnelles dans le champ, auraient beaucoup à gagner en montrant les deux faces du risque à leurs apprenants : le risque en tant que menace et le risque en tant qu'opportunité. Dans ce sens, l'instrument de mesure que nous présentons dans cet article peut servir à mieux cerner les perceptions des apprenants par rapport à l'option de créer leur propre entreprise, avant, pendant, et après la formation.

Notre échelle de mesure peut constituer aussi un outil d'accompagnement de jeunes créateurs d'entreprise, principalement dans les phases initiales du processus de création. L'instrument pourrait être adapté afin de mieux apprécier les perceptions du risque spécifique à un projet de création ou à une opportunité déterminée. Dans ce sens, il pourrait être utilisé par les accompa-

gneurs afin de cerner les perceptions de l'équipe entrepreneuriale, ou encore il pourrait être utilisé par l'entrepreneur lui-même afin de tester ses idées auprès d'éventuels partenaires financeurs, industriels ou commerciaux.

Les décideurs politiques et les organismes d'appui à l'entrepreneuriat pourraient également bénéficier de cette recherche et de l'outil présenté afin d'améliorer et personnaliser les actions de stimulation à l'entrepreneuriat. Une communication efficace et des politiques d'appui effectives à la création d'entreprise ne se font pas sans une bonne compréhension des perceptions des différents publics en direction desquels ces actions sont destinées. Mieux comprendre le type de risque perçu dans la création d'entreprise peut donc contribuer à améliorer la formulation des politiques d'appui au niveau des territoires.

Pour conclure, nous avons introduit, dans cet article, un instrument de mesure multidimensionnelle des perceptions du risque entrepreneurial et validé sa structure interne. Nous proposons également deux construits supposés mieux représenter la notion de perception du risque entrepreneurial : le risque comme opportunité, qui reflète et incorpore la notion de « *missing the boat* », et le risque comme menace, qui correspond davantage aux vues traditionnelles du risque, incluant le risque de « *sinking the boat* » (Dickson et Giglierano, 1986). Nous avons, de plus, procédé à une validation externe de ces construits, les reliant à des mesures traditionnelles de préférence au risque, contrôle comportemental perçu et intention entrepreneuriale. Des implications et des suggestions pour des recherches futures ont été proposées ainsi que des commentaires portant sur des

recherches antérieures effectuées au croisement des champs interdisciplinaires du risque et de l'entrepreneuriat. Comme cela est le cas chaque fois que de nouveaux

concepts et instruments de mesure sont élaborés, ce sont les recherches futures qui statueront en définitive sur l'utilité de ce que nous proposons dans cet article.

BIBLIOGRAPHIE

- Adair P., « Mise en perspective historique et thématique », *Psychologie Économique : Théories et Applications*, Roland-Levy C. et Adair P. (éds.), Paris, Economica, 1998, p. 1-15.
- Ajzen I., "The Theory of Planned Behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 1991, p. 179-211.
- Ajzen I., "Perceived Behavioral Control, Self-Efficacy, Locus of Control, and the Theory of Planned Behavior", *Journal of Applied Social Psychology*, vol. 32, 2002, p. 1-20.
- Bates T., "Entrepreneur human capital inputs and small business longevity", *The Review of Economics and Statistics*, LXXII(4), 1990, p. 551-559.
- Bouchikhi H., "A constructivist framework for understanding entrepreneurship performance", *Organization Studies*, vol. 14, n° 4, 1993, p. 49-570.
- Brockhaus R. H. S., "Risk taking propensity of entrepreneurs", *Academy of Management Journal*, vol. 23, n° 3, 1980, p. 509-520.
- Bruyat C., *Création d'entreprise : Contributions épistémologiques et modélisation*, université de Grenoble II, Grenoble, 1993.
- Bruyat C., Julien P.-A., "Defining the Field of Research in Entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, 16, 2000, p. 165-180.
- Busenitz L. W., "Entrepreneurial risk and strategic decision making: It's a matter of perspective", *The Journal of Applied Behavioral Science*, vol. 35, n° 3, 1999, p. 325-340.
- Busenitz L. W., Barney J. B., "Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making", *Journal of Business Venturing*, vol. 12, n° 1, 1997, p. 9-30.
- Dickson P. R., Giglierano J. J., "Missing the Boat and Sinking the Boat: A Conceptual Model of Entrepreneurial Risk", *Journal of Marketing*, vol. 50, n° 3, 1986, p. 58-70.
- Finucane M. L., Alhakami A., Slovic P., Johnson S. M., "The Affect Heuristic in Judgments of Risks and Benefits", *Journal of Behavioral Decision Making*, vol. 13, n° 1, 2000, p. 1-17.
- Forlani D., Mullins J. W., "Perceived Risks and Choices in Entrepreneurs' New Venture Decisions", *Journal of Business Venturing*, vol. 15, 2003, p. 305-322.
- Gartner W. B., "A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation", *Academy of Management Journal*, vol. 19, n° 4, 1985, p. 696-706.
- Goldstein W. M., Hogarth R. M., "Judgment and decision research: Some historical context", *Research on judgment and decision making: currents, connections, and controversies*, Goldstein W. M., Hogarth R. M. (Eds.), Cambridge University Press, 1997, p. 3-65.

- Hanoch Y., Johnson J. G., Wilke A., "Domain Specificity in Experimental Measures and Participant Recruitment", *Psychological Science*, vol. 17, n° 4, 2006, p. 300-304.
- Hogarth R., *Judgement and Choice: The Psychology of Decision*, (2nd ed.) Chichester, New York, Brisbane, Toronto, John Wiley & Sons, 1987.
- Janney J. J., Dess G. G., "The risk concept for entrepreneurs reconsidered: New challenges to the conventional wisdom", *Journal of Business Venturing*, 21, 2006, p. 385-400.
- Kahneman D., "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics", *The American Economic Review*, vol. 93, n° 5, 2003, p. 1449-1475.
- Kahneman D., Slovic P., Tversky A., *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*, New York, Cambridge University Press, 1982.
- Kahneman D., Tversky A., "Prospect Theory: an Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica*, vol. 47, n° 2, 1979, p. 263-291.
- Keh H. T., Foo M. D., Lim B. C., "Opportunity Evaluation under Risky Conditions: The Cognitive Processes of Entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 27, n° 2, 2002, p. 125-148.
- Kihlstrom R. E., Laffont J.-J., "A general equilibrium theory of firm formation based on risk aversion", *Journal of Political Economy*, vol. 87, n° 4, 1979, p. 719-748.
- Krueger N. F., Carsrud A. L., "Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour", *Entrepreneurship & Regional Development*, 5, 1993, p. 315-330.
- Krueger N., Dickson P. R., "How Believing in Ourselves Increases Risk Taking: Perceived Self-Efficacy and Opportunity Recognition", *Decision Sciences*, vol. 25, n° 3, 1994, p. 385-400.
- Krueger N. F., Reilly M. D., Carsrud A. L., "Competing models of entrepreneurial intentions", *Journal of Business Venturing*, 15, 2000, p. 411-432.
- MacCrimmon K. R., Wehrung D. A., "A portfolio of risk measures", *Theory and Decision*, 19, 1985, p. 1-29.
- March J. G., Shapira Z., "Managerial Perspectives on Risk and Risk Taking", *Management Science*, vol. 33, n° 11, 1987, p. 1404-1418.
- Markman G. D., Balkin D. B., Baron R. A., "Inventors and New Venture Formation: the Effects of General Self-Efficacy and Regretful Thinking", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 27, n° 2, 2002, p. 149-165.
- Mitchell R. K., Busenitz L., Lant T., McDougall P. P., Morse E. A., Smith J. B., "Toward a theory of entrepreneurial cognition: rethinking the people side of entrepreneurship research", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 27, n° 2, 2002, p. 93-104.
- Mullins J. W., Forlani D., "Missing the boat or sinking the boat: a study of new venture decision making", *Journal of Business Venturing*, 20, 2005, p. 47-69.
- Munier B., « La rationalité face au risque: de l'économie à la psychologie cognitive », *Psychologie Économique: Théories et Applications*, Roland-Levy C., Adair P. (éds.), Paris, Economica, 1998, p. 97-116.
- Palich L. E., Bagby R. D., "Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: challenging conventional wisdom", *Journal of Business Venturing*, 10, 1995, p. 425-438.

- Poppe M., Valkenberg H., "Effects of gain versus loss and certain versus probable outcomes on social values orientations", *European Journal of Social Psychology*, 33, 2003, p. 331-337.
- Reynolds P., "National PSED of U.S. business startups: Background and methodology", *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*, Katz J. A. (Ed.), Stamford, CT, JAI Press, vol. 4, 2000, p. 153-227.
- Rottenstreich Y., Hsee C. K., "Money, Kisses, and Electric Shocks: On the Affective Psychology of Risk", *Psychological Science*, vol. 12, n° 3, 2001, p. 185-190.
- Sarason Y., Dean T., Dillard J. F., "Entrepreneurship as the nexus of individual and opportunity: A structuration view", *Journal of Business Venturing*, vol. 21, n° 3, 2006, p. 286-305.
- Shaver K. G., Scott L. R., "Person, Process, Choice: The Psychology of New Venture Creation", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 16, n° 2, 1991, p. 23-45.
- Simon M., Houghton S. M., Aquino K., "Cognitive biases, risk perception, and venture formation: how individuals decide to start companies", *Journal of Business Venturing*, vol. 15, n° 2, 2000, p. 113-134.
- Sitkin S. B., Pablo A. L., "Reconceptualizing the determinants of risk behavior", *Academy of Management Review*, vol. 17, n° 1, 1992, p. 9-38.
- Sitkin S. B., Weingart L. R., "Determinants of Risky Decision-Making Behavior: A Test of the Mediating Role of Risk Perceptions and Propensity", *Academy of Management Journal*, vol. 38, n° 6, 1995, p. 1573-1592.
- Slovic P., Finucane M. L., Peters E., MacGregor D. G., "Risk as Analysis and Risk as Feelings: Some Thoughts about Affect, Reason, Risk, and Rationality", *Risk Analysis*, vol. 24, n° 2, 2004, p. 311-322.
- Slovic P., Fischhoff B., Lichtenstein S., "Facts versus fears: Understanding perceived risk", *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (Eds.), Cambridge University Press, 1982, p. 463-489.
- Tkachev A., Kolvereid L., "Self-employment intentions among Russian students", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 11, n° 3, 1999, p. 269-280.
- Tversky A., Kahneman D., "Judgment under uncertainty: Heuristics and biases", *Science*, 185, 1974, p. 1124-1131.
- Venkataraman S., "Ten Principles of Entrepreneurial Creation", *Batten Briefings*, vol. 1, n° 1, 2002.
- Weber E. U., Blais A.-R., Betz N. E., "A Domain-specific Risk-attitude Scale: Measuring Risk Perceptions and Risk Behaviors", *Journal of Behavioral Decision Making*, 15, 2002, p. 263-290.
- Yates J. F., Stone E. R., "The risk construct", *Risk Taking Behavior*, Frank Yates J. (Ed.), Wiley, West Sussex, UK, 1992.