

Le rôle du comportement stratégique dans la configuration des ressources conduisant à la survie des jeunes entreprises

The Role of Strategic Behavior in Configuring Resources that Lead to the Survival of Young Firms

KOUADIO Yoboué Charles Vincent

Enseignant-chercheur

Institut National Polytechniques Félix Houphouët Boigny (INP-HB), Yamoussoukro, Côte d'Ivoire
Laboratoire de Droit, d'Économie et de Gestion (LADEG)

Date de soumission : 30/11/2025

Date d'acceptation : 30/12/2025

Pour citer cet article :

KOUADIO Y. (2026) « Le rôle du comportement stratégique dans la configuration des ressources conduisant à la survie des jeunes entreprises », Revue Française d'Économie et de Gestion « Volume 7 : Numéro 1 » pp : 213-237.

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 International License



Résumé

Cette recherche analyse comment les configurations de ressources activées par le comportement stratégique du dirigeant contribuent à la survie des jeunes entreprises. S'appuyant sur une étude qualitative menée auprès de douze PME ivoiriennes et sur une analyse qualitative comparative (QCA crisp-set), l'étude identifie les combinaisons de conditions suffisantes menant à la survie. Les résultats révèlent l'existence de deux chemins principaux : (1) une trajectoire fondée sur les ressources internes du dirigeant, combinant vision entrepreneuriale et formation ; (2) une trajectoire reposant sur le capital social mobilisable, capable de compenser l'absence de connaissances ou de compétences formelles. Le comportement stratégique apparaît comme une méta-capacité centrale, nécessaire pour articuler ces ressources. L'étude met en évidence la nature configurationnelle de la survie et propose des implications théoriques, méthodologiques et managériales pour l'accompagnement des jeunes entreprises.

Mots clés : Survie ; comportement stratégique ; QCA ; ressources entrepreneuriales ; PME.

Abstract

This study examines how resource configurations activated by the entrepreneur's strategic behavior contribute to the survival of young firms. Based on a qualitative study of twelve Ivorian SMEs and a crisp-set Qualitative Comparative Analysis (QCA), the research identifies combinations of conditions sufficient to achieve survival. The findings reveal two main survival paths: (1) an internal resource-based trajectory combining entrepreneurial vision and training; and (2) a relational trajectory relying on mobilizable social capital, which can compensate for the absence of sectoral knowledge or formal competencies. Strategic behavior emerges as a meta-capability that enables entrepreneurs to activate, combine, or substitute resources. The study highlights the configurational nature of survival and provides theoretical, methodological, and managerial implications for supporting new firms in uncertain environments.

Keywords : Survival ; strategic behavior ; QCA ; entrepreneurial resources ; SMEs.

Introduction

Les premières années de la création d'une entreprise, encore qualifiée de phase de survie, constituent une phase critique au cours de laquelle de nombreuses entreprises cessent leurs activités (Gabarret et al., 2014 ; Walsh & Cunningham, 2016). Cette période suscite un intérêt considérable dans la littérature. Malgré cela, les résultats demeurent contrastés et aucun consensus ne se dégage quant aux déterminants réels de la survie (Khelil et al., 2012 ; Simón-Moya & Revuelto-Taboada, 2016). Les travaux se sont concentrés sur l'effet de facteurs individuels liés à l'entrepreneur, à l'entreprise et à l'environnement (Andersen & Nielsen, 2012 ; El Ouazzani & Barakat, 2018 ; Fadahunsi, 2012). Toutefois, ces travaux ont considéré l'approche linéaires et n'ont pas pris en compte les interactions entre ces dimensions. Cela ne favorise pas la compréhension de la diversité des trajectoires de survie des entreprises observées. En outre, certains travaux ont souligné que la survie des jeunes entreprises repose sur des dynamiques multidimensionnelles associant l'entrepreneur, l'organisation et l'environnement (Amankwah-Amoah & Wang, 2019 ; Khelil et al., 2012 ; Sammut, 2001). Dans les PME africaines, plusieurs travaux montrent que la trajectoire stratégique dépend fortement du dirigeant, de sa capacité à interpréter les signaux de son environnement et à structurer l'activité (Balemba, 2023). Si certaines études se sont intéressées à la planification initiale comme démarche stratégique du dirigeant, leurs conclusions restent partagées. Certains auteurs y voient un levier d'anticipation et de décision (Dencker et al., 2009), tandis que d'autres soulignent son impact négatif sur la capacité d'adaptation du dirigeant en contexte incertain (Brinckmann et al., 2010). Ainsi, la littérature ne permet pas encore d'expliquer de manière satisfaisante comment les pratiques stratégiques mobilisées par le dirigeant contribuent à la survie des jeunes entreprises. Ce constat met en lumière la nécessité d'examiner d'autres composantes stratégiques, notamment le comportement stratégique de l'entrepreneur (Lussier & Halabi, 2010 ; Soininen et al., 2012). Dès lors, la question principale de cette recherche est : comment les configurations de ressources activées par le comportement stratégique du dirigeant permettent-elles aux jeunes entreprises de survivre ? L'objectif général de cette recherche est d'analyser le rôle du comportement stratégique du dirigeant dans la configuration des ressources conduisant à la survie des jeunes entreprises. Afin d'apporter des éléments de réponse à cette problématique, l'étude mobilise une analyse qualitative comparative (QCA), particulièrement adaptée à l'examen de phénomènes caractérisés par la causalité complexe et l'équifinalité (Ragin, 1987 ; Schneider & Wagemann, 2021). Cette méthode permet d'identifier les combinaisons de conditions suffisantes menant à la survie. L'article se structure en quatre

sections : la première est consacrée à la revue de littérature, la deuxième à la méthodologie, la troisième aux résultats de l'analyse configuratoire et la quatrième à la discussion des implications théoriques et managériales de l'étude.

1. REVUE DE LITTÉRATURE

1.1. Définition de la survie de la nouvelle entreprise

la survie de l'entreprise est une étape importante du cycle de vie des organisations (Gabarret et al., 2014 ; Walsh & Cunningham, 2016). Elle est définie comme la capacité de la nouvelle entreprise à exister après les trois premières années de sa création (Teurlai, 2004). C'est la période où l'on observe le plus d'échec de projet de création d'entreprise (Gabarret et al., 2014), ce qui fait qu'elle est souvent qualifiée de vallée de la mort. la survie est l'étape où l'entreprise cherche à générer suffisamment de revenus pour poursuivre ces activités et financer sa croissance (Lester & Parnell, 2008). Deux logiques de pensée soutiennent les travaux consacrés à la survie des entreprises. La première est la perspective déterministe, pour qui la survie de l'entreprise dépend principalement de l'environnement dans lequel elle évolue, plutôt que des décisions internes ou des choix stratégiques du dirigeant (Mellahi & Wilkinson, 2004 ; Walsh & Cunningham, 2016). La deuxième est la perspective volontariste, pour qui la survie de l'entreprise dépend de la manière dont l'entreprise est dirigée et des choix du dirigeant, plutôt que des forces externes (Walsh & Cunningham, 2016). Dans le cadre de cette recherche, la survie est définie comme la capacité d'une entreprise à maintenir une activité opérationnelle continue au-delà des premières années critiques suivant la création.

1.2. Les déterminants de la survie

Les travaux ont mis en évidence trois catégories de facteurs déterminant la survie de l'entreprise. Il s'agit des facteurs liés à l'entrepreneur (E1), les facteurs liés à l'entreprise (E2) et les facteurs liés à l'environnement (E3).

1.2.1. Les Facteurs liés à l'entrepreneur (E1)

La littérature met en évidence plusieurs déterminants de la survie d'une nouvelle entreprise liés à l'entrepreneur. parmi ces déterminants, ceux qui sont couramment cités dans les travaux peuvent être classés en quatre catégories. Premièrement, le capital humain de l'entrepreneur est composé de son niveau d'éducation et de son expérience professionnelle (Simón-Moya & Revuelto-Taboada, 2016). les entrepreneurs disposant d'un capital humain plus élevé présentent une probabilité plus forte de maintenir leur entreprise durant les premières années critiques (El Ouazzani & Barakat, 2018). Le capital humain permet une meilleure prise de décision et une adaptation plus rapide aux exigences du marché. Deuxièmement, l'expérience

de l'entrepreneur spécifique liée à l'activité de l'entreprise augment les de survie de son entreprise (Fadahunsi, 2012). Troisièmement, la motivation de l'entrepreneur influence son engagement, sa persévérance face aux défis liés aux premières années d'activité et impact positivement les chances de survie de l'entreprise (El Ouazzani, 2018 ; Simón-Moya & Revuelto-Taboada, 2016). Enfin, le capital social, c'est-à-dire le réseaux personnel et professionnel de l'entrepreneur, lui permet d'identifier des opportunités, d'accéder à des ressources financières ou informationnelles et de renforcer la légitimité organisationnelle (Gabarret et al., 2014).

1.2.2. Les Facteurs liés à l'entreprise (E2)

La littérature met en évidence plusieurs déterminants de la survie d'une nouvelle entreprise liés à l'entreprise. parmi ces déterminants, ceux qui sont couramment cité dans les travaux peuvent être classé en trois catégories. Première, le capital financier de l'entreprise, c'est-à-dire la capacité à mobiliser du financement auprès d'acteurs extérieurs renforce la probabilité de survie de l'entreprise (Andersen & Nielsen, 2012 ; Doumbouya, 2011 ; Khelil et al., 2012 ; El Ouazzani & Barakat, 2018). Aussi, lorsque le capital de démarrage est élevé, cela permet à l'organisation de disposer d'une trésorerie capable de lui permettre de mener des expérimentations, ce qui augmente ces chances de survie (Simón-Moya & Revuelto-Taboada, 2016). Deuxième, une mauvaise gestion réduit la capacité de l'entreprise à répondre efficacement à son environnement, réduisant ainsi sa probabilité de survie (Gabarret et al., 2014 ; Walsh & Cunningham, 2016). Troisième, l'entrepreneuriat en équipe favorise la diversité des compétences et la complémentarité des ressources au sein de l'entreprise et améliore aussi les chances de survie de l'entreprise (Gueguen, 2013). Enfin, les travaux soulignent que la stabilité des employés favorise la rétention des compétences et limite les coûts de rotation du personnel et cela contribue à la survie de l'entreprise (Simón-Moya & Revuelto-Taboada, 2016).

1.2.3. Les Facteurs liés à l'environnement (E3)

Parmi ces facteurs liés à l'environnement, ceux qui sont le plus cités dans les travaux sont, le cadre institutionnel, l'intensité concurrentielle et la localisation de l'entreprise. Premièrement, les politiques publiques déterminent en effet les conditions dans lesquelles les entreprises opèrent (Fadahunsi, 2012). Lorsque ce cadre est défaillant, il se traduit par une lourdeur administrative, une fiscalité inadéquate ou encore une faiblesse des dispositifs d'accompagnement (Khelil et al., 2012). Cela impacté négativement les chances de survie des nouvelles entreprises. Deuxièmement, un secteur fortement concurrentiel favorise des changements dans les goûts des consommateurs, le déclin de la demande cyclique et

l'augmentation des forces concurrentielles (Walsh & Cunningham, 2016). Cela peut réduire la rentabilité globale du secteur et diminuer la probabilité de survie des nouvelles entreprises. Troisièmement, la localisation géographique de l'entreprise conditionne son accès aux ressources, aux infrastructures, à la main-d'œuvre (Fadahunsi, 2012). Les entreprises situées dans des environnements dotés d'infrastructures adéquates, d'un tissu économique dynamique bénéficient ainsi d'un avantage en termes de développement et de survie (El Ouazzani & Barakat, 2018).

En somme, malgré le nombre important d'études menées sur la survie et le nombre de facteurs identifiés, aucune étude n'a pas mis en évidence un facteur prédictif idéal de la survie de l'entreprise (Khelil et al., 2012).

1.3. Le comportement de l'entrepreneur

L'entrepreneur est le personnage central qui exécute les actions nécessaires pour le lancement et le développement d'une idée d'entreprise (Hernandez, 2001 ; Mueller & al. 2012). De ce fait, il conditionne le processus décisionnel et les choix stratégiques de l'entreprise (Ardenti, 2000 ; Hejaji & Fahssis, 2020). En effet, dans les PME africaines, la trajectoire stratégique dépend du dirigeant, de sa capacité à interpréter les signaux de l'environnement (Balemba, 2023 ; Chen, 2024). Dans la littérature, l'ensemble des réflexions, décisions et actions du dirigeant qui vise à construire l'avenir de son entreprise est défini comme le comportement stratégique de l'entrepreneur (Sogbossi, 2009). Il s'agit du principal levier de résilience des PME (Beglaryan et al., 2025). Cependant peu de travaux, à notre connaissance, ont exploré l'influence du comportement stratégique de l'entrepreneur sur la survie des nouvelles entreprises. Les travaux ont plutôt étudié l'impact de l'approche stratégique de l'entrepreneur sur la survie de la nouvelle entreprise à partir de la planification initiale (Simón-Moya & Revuelto, 2015). En effet, les auteurs ont mis en évidence l'aspect positif de la planification initiale sur la survie en montrant comment, celle-ci fournissait à l'entrepreneur une meilleure capacité de décisions grâce à la compréhension de l'environnement et à la détection des problèmes à l'avance (Dencker & al. 2009). Par contre, d'autres travaux ont montré que la planification initiale freine la créativité de l'entrepreneur et l'empêche de s'adapter aux mutations de l'environnement (Brinckmann et al. 2010; Dencker et al. 2009). En fin de compte, ces travaux présentent des conclusions mitigées avec des résultats contradictoires (Simón-Moya et Revuelto, 2015). Ils montrent la nécessité d'étudier l'impact d'autres variables stratégiques sur la survie de l'entreprise (Lussier et Halabi, 2010; Soininen et al. 2012), notamment le comportement stratégique de l'entrepreneur.

1.4. La complexité causale de la survie et la pertinence de l'analyse qualitative comparative (QCA)

Les travaux dans la littérature présentes la survie dans une logique d'équifinalité (Linder et al., 2020), c'est-à-dire plusieurs configurations de facteurs peuvent conduire à des résultats différents en termes de survie de l'entreprise (Simón-Moya & Revuelto-Taboada, 2016). Cela se rapproche du model des (3E) développé par Paturel (1997 ; 2007). En effet, selon Paturel (1997 ; 2007), la survie dépend de (1) l'adéquation entre le profil de l'entrepreneur et les exigences du projet (faisabilité), (2) l'alignement entre les exigences du projet et l'environnement (viabilité), et (3) la compatibilité entre l'entrepreneur et son environnement (légitimité). Ainsi, la survie de l'entreprise est un phénomène multidimensionnel (Amankwah-Amoah & Wang, 2019) qui ne dépend pas de facteurs isolés, mais d'une configuration de ressources et de comportements entrepreneuriaux (Eshima & Anderson 2017). Aussi, les approches unidimensionnelles se révèlent insuffisantes pour rendre compte de la diversité des trajectoires de la survie de l'entreprise (Khelil et al., 2012 ; Sammut, 2001). Cela justifie la nécessité d'approches méthodologiques capables de saisir des causalités combinatoires plutôt que linéaires (Amankwah-Amoah & Wang, 2019). De ce fait, l'analyse qualitative comparative (QCA) est la méthode la plus adapté pour étudier la complexité causale lié à la survie (Eshima & Anderson 2017 ; Ragin, 2000 ;Schneider & Wagemann ,2021). Cette méthode développée par Ragin (1987), vise à articuler une approche centrée sur les cas et une démarche plus analytique orientée variables (Chanson, 2019). Elle permet d'examiner les différentes configurations de conditions nécessaires ou suffisantes associées à un même résultat (Schneider & Wagemann ,2021) et permet de réduit le risque de s'appuyer sur un nombre limité d'observations ou de privilégier certains facteurs au détriment d'autres (Chanson, 2019). La méthode QCA est adaptée aux échantillons dont la taille varie entre 10 et 50 cas et aux études qualitatives, (Eisenhardt, 1989 ; Ragin, 1987). Il existe deux variantes principales de la QCA : le cs/QCA et le fs/QCA (Mansilla, 2017). La cs/QCA (crisp-set analysis), repose sur l'analyse d'ensembles nets. Cette démarche implique de transformer des données en variables binaires dichotomisées en 0 ou 1, indiquant respectivement l'absence ou la présence d'une condition. (Chanson, 2019 ; Ragin, 1987). La seconde variante, le fs/QCA (fuzzy-set analysis), analyse des ensembles flous dans lesquels les conditions peuvent prendre des degrés d'appartenance compris entre 0 et 1 (Mansilla, 2017). Dans notre étude nous optons pour la cs/QCA (crisp-set analysis).

2. METHODOLOGIE

L'analyse qualitative comparative (QCA) est la méthodologie adoptée dans cette étude. Elle est associée à une démarche de cas multiples (Eisenhardt, 1989 ; Yin, 2018). Au cours de ce processus, nous avons adoptés une posture interprétativiste visant à comprendre comment le comportement stratégique influence la survie de l'entreprise.

2.1. Sélection de l'échantillon

L'échantillon de l'étude a été conçu à partir d'une méthode d'échantillonnage théorique privilégiant la pertinence analytique des cas plutôt que la représentativité statistique (Glaser & Strauss, 1967). Notre échantillon est constitué d'entreprise situées à Abidjan, évoluent dans les secteurs de la production artisanat, les services et le commerce. La diversité sectorielle des entreprises permet d'observer des configurations causales dans des contextes variés et cela est pertinente pour notre étude. Nous avons utilisé deux critères d'inclusion pour sélectionner nos cas : (1) être une PME de moins de dix employés ; (2) être âgée de moins de cinq ans au moment de la collecte. La taille de l'échantillon a été déterminé par la saturation théorique. En effet, nous avons analyser les données après chaque entretien avec les entrepreneurs, nous avons atteint une stabilisation des codes de premier ordre à partir du cas E09. Aucun nouveau code n'a émergé dans les cas E10, E11 et E12. Ainsi nous avons atteint la taille de 12 cas pour notre échantillon. Selon Eisenhardt (1989), un échantillon compris entre 4 et 10 cas permet de développer des comparaisons croisées suffisamment riches sans compromettre la profondeur d'analyse. Le tableau en annexe présente la liste des douze cas et leurs caractéristiques.

2.2. Collecte des données

Les données ont été recueillies entre décembre 2019 et juillet 2020. L'objectif était d'interroger les entrepreneurs sur les trois premières années de vie de leurs entreprises la période (2016–2019). Les données sont donc rétrospectives. Selon Pettigrew (1990, 1997) et Eisenhardt (1989), l'étude des processus organisationnels ne dépend pas du caractère non actuel des données, mais de la capacité du chercheur à saisir les mécanismes sous-jacents qui se déploient dans le temps. Même si les cas étudiés ont évolué depuis la collecte effectuée entre 2019 et 2020, les phénomènes analysés relèvent de dynamiques processuelles et non conjoncturelles. Ainsi, la validité analytique des données reste pertinente pour éclairer les mécanismes liés à la survie observés dans les PME en contexte africain (Eisenhardt, 1989 ; Pettigrew ,1990, 1997). Aussi, la triangulation des sources a été respectés dans le processus de collecte des données (Yin, 2018). Les données primaires ont été collectés grâce à quatre séries d'entretien. Dans un premier temps nous avons réalisé trois séries d'entretien semi-directif avec chaque entrepreneur

de notre échantillon. Les entretiens individuels portaient sur : (1) le processus de création de l'entreprise ; (2) son comportement face aux contraintes et opportunités environnementales. Dans un deuxième temps, nous avons réalisé un entretien collectif avec deux collaborateurs de l'entrepreneur (un présent dès la création et un arrivé entre la deuxième et la troisième années). L'objectif de l'entretien collectif était de trianguler les sources et de valider les éléments cités par l'entrepreneur. Afin de limiter les biais de mémoire liés aux données rétrospectives, nous avons eu recours à des questions factuelles (dates, séquences, lieux) et à la vérification croisée de l'information entre entrepreneur et collaborateurs. Aussi nous avons consulté les documents internes de l'entreprise. Au total, nous avons réalisé 48 entretiens d'une durée comprise entre 46 et 64 minutes qui ont été réalisés en face-à-face.

2.3. Analyse des données

L'analyse des données est faite en trois étapes : codage thématique, construction des variables conditionnelles, puis calibration et analyses configuratoires (QCA). D'abord le codage thématique a été réalisé grâce au logiciel NVivo 12, l'objectif était d'identifier les variables préliminaires à l'analyse QCA. Il s'agissait d'identifier les facteurs liés à la survie des entreprises de notre échantillon. Le tableau présente la structure des codes selon la méthodologie de Gioia et al. (2013) est présenté en annexe.

❖ Construction des conditions pour la QCA

Ensuite, les variables identifiées grâce au codage thématique ont fait l'objet d'une analyse matricielle (Miles et al. , 2014). L'objectif était de comparer les douze trajectoires de survie afin d'identifier les récurrences. Ces variables ont été retenues parce qu'elles sont récurrentes et liées aux épisodes où les entrepreneurs expliquent comment ils ont assuré la survie de leur entreprise. De façon théorique, les variables retenues s'inscrivent également dans les principaux courants théoriques portant sur la survie des jeunes entreprises. Les variables préliminaires de l'analyse QCA ont été choisies sur la base de critères empiriques et théoriques. Le tableau ci-dessous identifie les variables préliminaires identifiées

Tableau 1: variables préliminaires

Variable préliminaire	Définition	Justification théorique du
Comportement de l'entrepreneur	Ensemble des actions effectuées par l'entrepreneur dans le but de définir la trajectoire de l'entreprise.	central dans les modèles processuels (Pettigrew, 1997), les stratégies émergentes (Mintzberg & Waters, 1985) et les capacités dynamiques (Teece et al., 1997).
Soutien social	Appui de la famille ou de la communauté, afin de mobiliser le financement	une ressource fondamentale dans les réseaux familiaux et communautaires

	du démarrage ou fournir des conseils.	(Aldrich & Cliff, 2003 ; Greve & Salaff, 2003).
Confiance en soi	Croyance de l'entrepreneur en sa capacité à réussir.	renvoie à l'auto-efficacité entrepreneuriale (Chen et al., 1998), prédictive de persévérance et de succès.
Connaissance du secteur	Compréhension du marché, des clients et des pratiques, facilitant l'entrée dans le secteur d'activité.	augmente la capacité de reconnaissance d'opportunités (Shane, 2000).
Compétence en gestion	Capacité de l'entrepreneur à organiser les opérations, gérer la trésorerie, anticiper les besoins.	est un déterminant reconnu de la performance entrepreneuriale (Unger et al., 2011).
Motivation	Force qui pousse l'entrepreneur à agir, à persévérer face aux difficultés.	conditionne le passage à l'action et le maintien de l'effort entrepreneurial (Carsrud & Brännback, 2011).
Vision de l'entrepreneur	Projection claire du futur souhaité pour l'entreprise, guidant les choix.	influence la croissance et la direction stratégique (Baum et al., 1998).
Réseau	Ensemble des relations mobilisables permettant d'accéder aux premiers clients, fournisseurs ou opportunités d'affaires.	facilite l'accès aux ressources et aux opportunités (Stuart & Sorenson, 2007).
Formation	Apprentissage formel ou informel permettant d'acquérir de nouvelles compétences	soutient l'acquisition de compétences critiques (Unger et al., 2011).
Bonne gestion	Pratiques efficaces de gestion.	est identifiée comme un déterminant majeur de la survie des petites entreprises (Cressy, 2006).

Source : auteur

Puis, un travail de structuration a été mené afin de déterminer les conditions pertinentes pour l'analyse QCA à partir de trois principes : (1) l'unicité conceptuelle, visant à garantir que chaque variable renvoie à une dimension distincte et non redondante ; (2) l'indépendance analytique, afin d'éviter les corrélations structurelles susceptibles de créer des biais de chevauchement dans les configurations ; (3) la pertinence théorique, assurant l'alignement des conditions retenues avec les travaux sur la survie des jeunes entreprises. Le tableau ci-dessous pressentes le processus de déterminations des conditions :

Tableau 2:le processus de déterminations des conditions

Étape méthodologique	Variables concernées	Décision et justification	Condition QCA obtenue
Regroupement des variables cognitives et des connaissances pré-entrée	Connaissance du secteur Compétence en gestion Bonne gestion	✓ Fusion des deux variables pré-existantes et exclusion de Bonne gestion ⇒ Variables renvoient au capital humain initial (ressources ex ante). ⇒ Bonne gestion reflète des pratiques ex post, rompant l'homogénéité temporelle.	Connaissances à l'entrée
Distinction conceptuelle entre confiance en soi et motivation	Confiance en soi Motivation	✓ Conservation de la confiance ; exclusion de la motivation ⇒ Confiance = auto-efficacité. ⇒ Motivation = concept trop général et difficile à calibrer en crisp-set.	Confiance personnelle
Clarification des ressources relationnelles	Réseau entrepreneurial Soutien social	✓ Regroupement partiel : inclusion du réseau mobilisable ; exclusion du soutien strictement familial ⇒ Différence entre ressources affectives familiales et ressources stratégiques mobilisables.	Capital social mobilisable
Isolation des dimensions comportementales et cognitives centrales	Comportement de l'entrepreneur Vision entrepreneuriale Formation	✓ Conservation intégrale des trois variables ⇒ Variables centrales dans les modèles du comportement entrepreneurial et des capacités dynamiques.	Comportement stratégique Vision entrepreneuriale Formation entrepreneuriale

Source: auteur

Cela a permis d'assurer la robustesse des conditions afin de renforcer la validité des configurations causales de l'étude (Ragin, 2000 ; De Meur & Rihoux, 2002).

❖ **Calibrage crisp-set des conditions et du résultat**

six conditions ont été retenues pour l'étude, et les critères de calibrage ont été définis. Le tableau ci-dessous présente les six conditions et les critères de calibrage.

Tableau 3: Calibrage crisp-set (0/1) des conditions et du résultat pour la QCA

Code		Définition détaillée	Critères de calibrage (0/1)
SURET	Survie de l'entreprise (variable résultat)	Indique si l'entreprise maintient une activité viable durant les trois premières années suivant la création.	1 = Survie avérée : entreprise active après 3 ans et ≥ 2 critères : (1) CA stable/croissant ; (2) portefeuille clients maintenu/élargi ; (3) pas de fermeture > 6 mois ; (4) charges essentielles couvertes.
			0 = Non-survie : (1) cessation d'activité ; (2) mise en sommeil prolongée ; (3) activité très irrégulière/quasi arrêtée ; (4) incapacité persistante à couvrir les charges de base.
CMP	Comportement stratégique	Capacité de l'entrepreneur à structurer, adapter, apprendre et anticiper au cours des premières années.	1 = Présence élevée : ≥ 3 des 4 dimensions observées de façon répétée : (1) structuration du travail ; (2) adaptation aux retours du marché ; (3) apprentissage organisationnel ; (4) anticipation.
			0 = Faible/absent : < 3 dimensions ou présence ponctuelle/non structurée.
VSE	Vision entrepreneuriale	Projection explicite du futur de l'entreprise à moyen terme (3–5 ans).	1 = Vision formulée clairement : discours cohérent + projection explicite + lien vision/décisions.
			0 = Absence de vision : discours flou ; absence de projection temporelle ; aucun alignement vision-actions.
FORM	Formation entrepreneuriale	Acquisition de compétences via formations formelles ou informelles, ou via un accompagnement structuré.	1 = Formation substantielle : ≥ 2 formations pertinentes ou participation à un programme d'accompagnement et d'incubation.
			0 = Faible formation : aucune formation, une seule formation ponctuelle, ou formation non pertinente.
CONE	Connaissances à l'entrée	Ressources cognitives préalables : expérience sectorielle + compétences de gestion avant la création.	1 = Connaissances significatives : au moins un critère : (1) expérience dans le secteur ; (2) formation gestion/technique ; (3) compréhension préalable du marché/clients.
			0 = Connaissances faibles : absence d'expérience pertinente ; découverte totale du métier à la création.
COFM	Confiance personnelle	Force perçue des capacités personnelles à réussir, inspirée de la	1 = Confiance forte : discours affirmé ; prises de décisions courageuses/risquées ; persévérance malgré obstacles.

		théorie de l'auto-efficacité (Bandura).	0 = Confiance faible : doute dominant ; peur de l'échec ; absence de comportements proactifs.
CAPS	Capital social mobilisable	Ensemble des liens relationnels permettant l'accès à des ressources : clients, informations, compétences, financement.	1 = Capital social mobilisable et diversifié : ≥ 2 types d'acteurs + rôle concret (premiers clients, financement, recommandations, informations).
			0 = Capital social faible : soutien limité à la famille/amis sans effet stratégique ; réseau non mobilisé.

Source : auteur

Conformément aux recommandations de Ragin (1987) et de Schneider & Wagemann (2021), le seuil de consistance minimale a été fixé à 0,80 et le seuil de fréquence minimale a été fixé à 1. Enfin, l'analyse QCA a été conduite à l'aide d'une QCA crisp-set, dont l'objectif est d'identifier les combinaisons de conditions suffisantes pour expliquer la survie des jeunes entreprises. La cs/QCA est la variante la plus appropriée, car elle permet de traduire fidèlement les conditions retenues pour l'analyse en ensembles nets (0/1) dans une opérationnalisation dichotomique (présence/absence), fondée sur les données empiriques.

❖ Calibrage des cas et préparation de la table de vérité

A chacune des six conditions un score binaire a été attribué selon les critères de calibrage. Nous écrivons le modèle (Ragin, 1987) suivant : Model de survie de l'entreprise = (Comportement de l'entrepreneur, Vision entrepreneuriale, Formation entrepreneuriale, Connaissances à l'entrée, Confiance personnelle, Capital social mobilisable) que nous noterons :

Model: SURET = f (CMP, VSE, FORM, CONE, COFM, CAPS).

En croisant les Cas de l'étude et les 6 variables retenues, nous obtenons le tableau ci-dessous.

Tableau 4: Calibration des CAS de l'étude pour la QCA

CAS	CMP	VSE	FORM	CONE	COFM	CAPS	SURET
E01	1	1	1	1	1	0	1
E02	1	1	1	1	1	1	1
E03	1	0	0	0	0	1	1
E04	1	1	1	1	1	0	1
E05	1	1	1	0	1	1	1
E06	1	0	1	0	1	0	1
E07	1	1	1	0	0	0	1
E08	1	1	1	1	1	0	1
E09	1	1	0	1	0	0	1
E10	1	1	1	1	1	1	1
E11	1	1	1	1	0	1	1
E12	1	0	1	0	0	0	1

Source : auteur

3. RESULTATS DE L'ETUDE

3.1. Table de vérité

Nous avons, grâce au logiciel fs/QCA 3.0 de 2017, construit la table de vérité de notre étude. Une table de vérité possède 2k lignes, où « k » équivaut au nombre de conditions et chaque ligne désigne une combinaison logique possible de conditions causales menant au résultat (Rubinson, 2013). Cela signifie que sur la base des 6 variables conditions retenues, il y a 64 possibilités pour une entreprise d'atteindre la survie. Dans notre étude, sur les 64 configurations empiriquement possibles, il y a 9 combinaisons (1 à 9) qui correspondent à nos observations sur le terrain dans les cas. Le tableau ci-dessous présente la table de vérité QCA :

Tableau 5:table de vérité

Config	CMP	VSE	FORM	CONE	COFM	CAPS	Cas concernés	Fréq.	SURET	Consistance
1	1	1	1	1	1	1	E02, E10	2	1	1.00
2	1	1	1	1	1	0	E01, E04, E08	3	1	1.00
3	1	0	0	0	0	1	E03	1	1	1.00
4	1	1	1	0	1	1	E05	1	1	1.00
5	1	0	1	0	1	0	E06	1	1	1.00
6	1	1	1	0	0	0	E07	1	1	1.00
7	1	1	0	1	0	0	E09	1	1	1.00
8	1	1	1	1	0	1	E11	1	1	1.00
9	1	0	1	0	0	0	E12	1	1	1.00

Source: traitements des données de l'étude sur fs/QCA 3.0

Les 55 configurations non observées dans nos cas d'étude sont appelées cas logiques. Les cas logiques permettent de parvenir à une formule minimale plus parcimonieuse et ne remettent pas en cause les combinaisons des cas effectivement observés (De Meur et Rihoux, 2002).

3.2. Solutions causales

L'analyse QCA, fondée sur les neuf configurations observées dans la table de vérité, met en évidence plusieurs combinaisons de conditions suffisantes pour expliquer la survie des jeunes entreprises.

❖ Solution complexe

La solution complexe identifie neuf configurations distinctes menant toutes au résultat SURET = 1, révélant une équifinalité des différentes trajectoires de survie. Cette diversité configurationnelle montre que des combinaisons différentes de ressources peuvent conduire au même résultat, dès lors qu'elles sont activées par un comportement stratégique (CMP). CMP apparaît ainsi comme une méta-capacité soutenant la mobilisation des autres ressources. La solution complexe se présente comme suit :

SURET=CMP*VSE*CONE*COFM*CAPS (E02, E10)

+CMP*VSE*FORM*CONE*COFM*~ CAPS (E01, E04, E08)

+CMP*~ VSE*~ FORM*~ CONE*~ COFM* CAPS (E03)

+CMP*VSE*FORM*~ CONE* COFM* CAPS (E05)

+CMP*VSE*FORM*~ CONE*COFM*~ CAPS (E06)

+CMP*VSE*FORM*~ CONE*~ COFM*~ CAPS (E07)

+CMP*VSE*~ FORM*CONE*~ COFM*~ CAPS (E09)

+CMP*VSE*FORM*CONE*~ COFM* CAPS (E11)

+CMP*~ VSE*FORM*~ CONE*~ COFM*~ CAPS (E12)

Légende :

Le symbole (~) : lorsqu'il précède une condition du signifie son absence

Le symbole (+) : correspond au « OU » logique

Le symbole (*) : correspond au « ET » logique.

Les configurations observées illustrent trois grandes logiques : (1) une survie par accumulation de ressources internes et relationnelles (E02, E10) ; (2) une survie fondée sur des ressources internes telles que la vision et la formation (E01, E04, E08) ; (3) une survie relationnelle, où le capital social compense l'absence de ressources cognitives (E03). Les autres trajectoires (E05, E06, E07, E09, E11, E12) renvoient à des formes hybrides et flexibles de combinaison de ressources. Ainsi, la solution complexe met en évidence que la survie ne repose pas sur un ensemble universel de conditions, mais sur des configurations.

❖ Solution intermédiaire

Pour construire la solution intermédiaire, la minimisation booléenne s'appuie sur des contre-factuels théoriquement plausibles, conformément aux recommandations de Ragin (1987). Ces contre-factuels correspondent à des hypothèses basées sur la littérature sur l'entrepreneuriat et la survie des nouvelles entreprises. Premièrement, la vision entrepreneuriale et la formation sont considérées comme des conditions favorables dans les travaux antérieurs. Leur présence renforce la capacité du dirigeant à structurer son action et à orienter le développement de l'entreprise. Deuxièmement, le capital social mobilisable joue un rôle de substitution face aux ressources cognitives ou aux compétences formelles. Il offre un accès privilégié à des informations, des opportunités ou des soutiens. Troisièmement, bien que les connaissances à l'entrée facilitent la compréhension du marché et l'adaptation initiale, la littérature montre qu'elles ne constituent pas une condition indispensable de la survie. Des entrepreneurs novices peuvent compenser leur manque d'expérience par l'apprentissage ou par l'appui de leur réseau. Enfin, la confiance personnelle améliore la prise de décision et la persévérance, mais son

absence peut être compensée par le soutien relationnel ou la formation. En intégrant ces hypothèses dans le processus de minimisation, la solution intermédiaire met en évidence les combinaisons causales les plus plausibles et les plus cohérentes avec les travaux existants. Ainsi la solution intermédiaire, se formule ainsi :

$$\text{SURET} = \text{CMP} * (\text{VSE} * \text{FORM} + \text{CAPS}).$$

Cette solution révèle deux chemins suffisants menant à la survie :

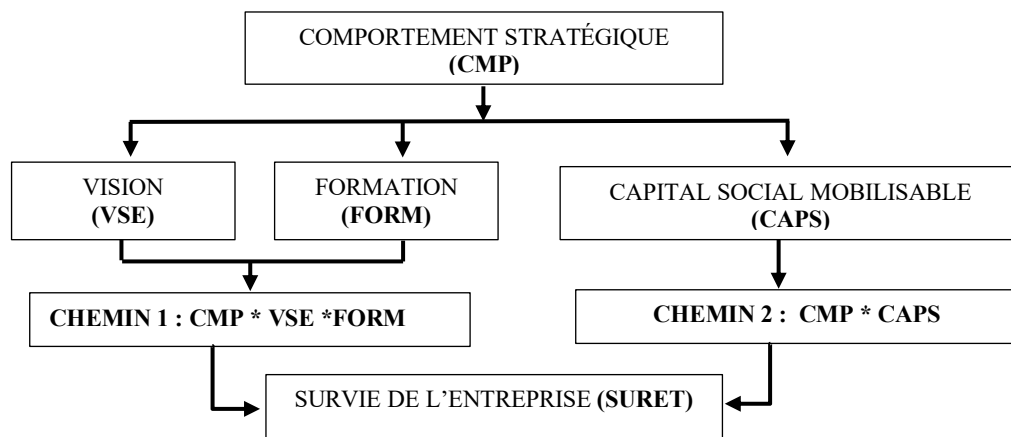
Tableau 6: chemin causal

Chemin	Facteur	Formule	Cas illustratifs
Chemin 1	Vision × Formation	$\text{CMP} * \text{VSE} * \text{FORM}$	E01, E04, E05, E07, E08
Chemin 2	Capital social mobilisable	$\text{CMP} * \text{CAPS}$	E02, E03, E05, E10, E11.

Source: traitements des données de l'étude sur fs/QCA 3.0

Ces deux chemins témoignent d'une équifinalité forte. D'une part, certaines entreprises survivent grâce à des ressources internes (vision et formation). Ce chemin, montre que la combinaison d'un comportement stratégique avec une vision entrepreneuriale et une formation suivie en phase de création constitue un premier chemin de survie. D'autre part, certaines entreprises s'appuient sur des ressources relationnelles (capital social). Ce chemin montre que le capital social mobilisable peut suffire à assurer la survie de l'entreprise lorsqu'il est activé de manière stratégique par le comportement stratégique même en l'absence de vision, de formation ou de connaissances sectorielles. Ce chemin causal inclue le cas atypique E03, qui survit principalement grâce à son réseau. Dans les deux cas, le comportement stratégique (CMP) apparaît comme la condition transversale essentielle. En outre, les conditions CONE (connaissances à l'entrée) et COFM (confiance en soi) apparaissent dans plusieurs configurations, mais ne structurent aucun chemin causal de manière déterminante. Cette figure ci-dessous représente les deux combinaisons causales suffisantes menant à la survie :

Figure 1: Chemins causaux menant à la survie



Source: auteur

En sommes, le comportement stratégique (CMP) est une méta-capacité qui apparaît comme le socle sur lequel se construisent les trajectoires de survie. Des entrepreneurs aux profils très différents peuvent survivre, dès lors qu'ils mobilisent un ensemble cohérent de ressources activées par des actions stratégiques. Ces résultats apportent un éclairage nouveau sur la survie des jeunes entreprises en contexte incertain et confirment l'importance des approches configuratoires pour comprendre les dynamiques entrepreneuriales.

4. DISCUSSION

4.1. Le comportement stratégique comme méta-capacité de survie

La présence systématique du comportement stratégique (CMP) dans l'ensemble des cas étudiés confirme empiriquement son rôle central. le CMP apparaît comme une méta-capacité qui active, renforce ou compense les autres ressources. Aucune entreprise n'a survécu sans qu'un ensemble cohérent d'actions stratégiques ait été mis en œuvre. Ce résultat renvoie aux approches en Strategy-as-Practice (Jarzabkowski & Spee, 2009; Whittington, 2006), selon lesquelles la stratégie émerge de ce que les acteurs font effectivement. Il s'inscrit également dans la logique des capacités dynamiques (Teece, 2007), pour lesquelles la survie dépend moins des ressources initiales que de la capacité du dirigeant à les mobiliser, les recombinaison et en créer de nouvelles.

4.2. L'équifinalité des trajectoires de survie

La présence de neuf configurations distinctes menant toutes à la survie confirme une équifinalité forte, cohérente avec les analyses de la complexité causale en entrepreneuriat (Amankwah-Amoah & Wang, 2019; Kuckertz et al., 2017 ; Simón-Moya & Revuelto-Taboada, 2016). Cela montre que les nouvelles entreprises ne suivent pas un chemin linéaire et universel. Mais elles mobilisent des ressources variées selon leurs contraintes, opportunités ou contextes. Ce résultat permet de dépasser l'idée d'un profil optimal du dirigeant, et renforce l'idée que la survie est un phénomène configurationnel, où la cohérence du tout importe davantage que la présence isolée de chacune des ressources. Aussi, la solution intermédiaire révèle deux chemins suffisants à la survie : (1) un chemin fondé sur les ressources internes du dirigeant (vision entrepreneuriale × formation) ; (2) un chemin reposant sur les ressources relationnelles (capital social mobilisable). Ainsi, les dirigeants dotés d'une vision claire et d'une formation pertinente parviennent à organiser, orienter et ajuster leurs actions. Cette logique conforte les travaux qui soulignent l'importance de la vision stratégique dans la création de valeur (Baum et al., 1998) ainsi que le rôle de la formation (Unger et al., 2011) dans la capacité à formaliser des processus, à anticiper les risques et à structurer la croissance. À l'inverse, des dirigeants avec de faibles connaissances survivent grâce à la mobilisation d'un capital social. Ce constat, illustré par le

cas E03, rejoint les travaux montrant que le réseau constitue une ressource critique dans les écosystèmes entrepreneuriaux africains (Stuart & Sorenson, 2007).

4.3. Contributions de l'étude

Cette recherche apporte quelque contribue à la littérature sur la survie des nouvelles entreprises. Sur le plan théorique, l'étude montre que la survie ne dépend pas d'un déterminant unique, mais de combinaisons cohérentes de ressources. La survie doit être comprise comme un phénomène équiifinal, ce qui enrichit les travaux antérieurs (Simón-Moya & Revuelto-Taboada, 2016 ; Kuckertz et al., 2017) et remet en cause l'existence d'un "profil-type" d'entrepreneur survivant. Deuxièmement, le comportement stratégique (CMP) apparaît comme une méta-capacité qui permet au dirigeant d'activer, de combiner ou de compenser les ressources internes (vision, formation, connaissances) et relationnelles (capital social). Ce résultat prolonge les travaux en Strategy-as-Practice (Whittington, 2006) et ceux sur les capacités dynamiques (Teece, 2007) en éclairant la dimension micro-comportementale du processus de survie. Ce résultat contribue à la littérature en montrant que, dans les environnements émergents et instables, la survie dépend moins d'avoir des ressources que de savoir les activer stratégiquement. Troisièmement, sur le plan méthodologique, cette recherche montre que la QCA constitue un outil pertinent pour étudier la survie entrepreneuriale, car elle permet de saisir la complexité causale caractéristique du phénomène (Ragin, 1987 ; Simón-Moya & Revuelto-Taboada, 2016). la QCA offre une alternative robuste aux modèles statistiques classiques, surtout lorsque les interactions entre facteurs sont nombreuses et non linéaires (Thomann & Maggetti 2020).

Au niveau managérial, cette recherche met en évidence plusieurs enseignements clés pour les entrepreneurs, les structures d'accompagnement et les décideurs publics. Tout d'abord, l'existence de chemins de survie multiples montre qu'il n'existe pas une seule manière idéale de réussir les premières années de l'entreprise. Il faut donc élaborer une stratégie d'accompagnement des entrepreneurs adaptées à leurs profils. Les entrepreneurs qui disposent de ressources relationnelles, doivent chercher à renforcer leur vision stratégique, afin de structurer davantage leurs décisions et renforcer leur activité. À l'inverse, les dirigeants disposant d'une formation et d'une vision stratégique claire, mais qui ne d'un capital sociale mobilisable, doivent bénéficier d'un soutien visant à consolider leur capital social, via des actions de mise en relation, de mentorat ou de parrainage. Il faut créer un écosystème entrepreneurial qui favorise la création et l'entretien des réseaux entrepreneuriaux, notamment par des incubateurs, associations professionnelles ou programmes de mentorat.

Conclusion

Cette recherche avait pour objectif d'analyser comment les configurations de ressources activées par le comportement stratégique du dirigeant, contribuent à la survie des jeunes entreprises. En mobilisant une approche qualitative comparée (QCA) appliquée à douze cas d'entreprises, l'étude montre que la survie ne résulte pas d'un facteur isolé, mais de configurations de conditions que les dirigeants mobilisent et articulent de manière stratégique. Les résultats mettent en évidence deux enseignements centraux. D'abord, le comportement stratégique apparaît comme une méta-capacité transversale, activant et recomposant les ressources disponibles. Ensuite, elle révèle l'existence de deux chemins causaux suffisants : l'un fondé sur les ressources internes (vision $\times$ formation) et l'autre reposant sur les ressources relationnelles (capital social mobilisable). Aussi, l'étude présente quelques contributions. Sur le plan théorique, elle éclaire la survie comme un phénomène configurationnel et montre le rôle d'activation joué par les pratiques stratégiques du dirigeant. Sur le plan méthodologique, elle illustre la pertinence de la QCA crisp-set pour analyser des phénomènes complexes et non linéaires, enrichissant ainsi les méthodes classiques mobilisées en entrepreneuriat. Sur le plan managérial, elle offre des pistes d'accompagnement tenant compte des ressources spécifiques de chaque dirigeant. Cependant cette étude comporte des limites. L'échantillon restreint et volontairement constitué d'entreprises survivantes, ne permet pas un test de nécessité ni une comparaison entre survivants et non survivants. Ces limites ouvrent des pistes de recherche futures. Il serait notamment pertinent d'étendre l'échantillon à des entreprises non survivantes afin de faire une comparaison entre survivants et non survivants. Aussi, l'articulation entre QCA et études ethnographiques pourrait également enrichir la compréhension des mécanismes de survie. En définitive, cette recherche montre que les jeunes entreprises ne survivent pas en suivant un chemin unique, mais en construisant des configurations de ressources adaptées à leurs contraintes, opportunités et pratiques.

ANNEXES

PRÉSENTATION DES CAS DE L'ÉTUDE

CAS	DATE DE CRÉATION FORMELLE	EMPLOYE EN ANNÉE 1	CAPITAL INITIAL EN F CFA	NATURE DE L'ACTIVITÉ	LIEU
E1	2016	03	1.000.000 F CFA	Production de chaussure	Cocody Angré
E2	2016	03	1.000.000 F CFA	Couverture média d'évènement	Cocody Angré
E3	2016	01	100.000 F CFA	production de montre personnalisée	Cocody Angré
E4	2016	06	5.000.000 F CFA	Service informatique	Cocody Angré
E5	2016	02	3.500.000 F CFA	Fabrication de jus de fruits	Cocody Angré
E6	2016	01	2.000.000 F CFA	Vente de chaussures de marques	Macory
E7	2016	03	800.000 F CFA	Imprimerie sur objet	Yopougon
E8	2016	04	1.000.000 F CFA	Créateur de mode	Yopougon
E9	2016	02	1.700.000 F CFA	Imprimerie papier	Yopougon
E10	2016	05	1.000.000 F CFA	Production de contenu média digitale	Cocody
E11	2016	01	700.000 F CFA	Vente de vêtement	Abobo-dokui
E12	2016	01	800.000 F CFA	Livraisons de repas	Yopougon

Source: auteur

CODES SUIVANT LA MÉTHODOLOGIE DE GIOIA ET AL. (2013)

Code de premier ordre	Code de deuxième ordre	Variable préliminaire
«[...]je coupais le tissu à l'œil, et j'ajustais sur le mannequin jusqu'à obtenir la bonne forme. »	Conception du produit	Comportement de l'entrepreneur
« J'ai choisi deux jours pour faire les achats [...] le reste du temps, je fais les publications sur les réseaux. »	Organisation des tâches	
« je porte moi-même les modèles [...] c'est comme ça que les commandes arrivent. »	Promotion du produit	
« On allait filmer gratuitement dans les mariages pour montrer ce qu'on savait faire. »	Recherche de client	
« C'est ma sœur qui est à Paris qui m'a envoyé un peu d'argent pour démarrer. J'ai pu lui rembourser petit à petit. »	Ressources financières	
«[...] on filmait avec nos téléphones avec des fonds qu'on bricolait [...]. »	Ressources matérielles	
: « [...] j'ai appris à mieux gérer la conservation et à stocker dans des glacières. »	Apprentissage organisationnel	
« avant on faisait des vidéos en fonction des demandes des clients. Maintenant on propose des abonnements mensuels [...]. »	Évolution du modèle d'affaires	

« [...] on fait les patrons des chaussures à l'avance pour gagner du temps et éviter les pertes de cuir. »	Modification des procédures	
« les impressions s'effaçaient après quelques lavages [...] on a changé d'encre et de température pour améliorer [...]. »	Modification du produit	
« Ma sœur partageait toutes mes créations sur son statut WhatsApp. Beaucoup de mes premiers clients venaient justement de ses contacts. »	Appui familial	Soutien social
« Au début, certains se moquaient en disant que je vendais du jus. Mais j'étais convaincu que ça pouvait devenir un vrai business. »	Assurance personnelle	Confiance en soi
« Avant de proposer mes services, je faisais déjà des vidéos pour mon église. Je savais ce qui capte l'attention sur les réseaux et ce que les gens regardent jusqu'au bout. »	Expérience et savoir-faire	Connaissance du secteur
« J'ai créé un cahier où je note chaque commande : type d'objet, quantité, date de livraison. Ça m'a évité beaucoup d'erreurs. »	Organisation des activités	Compétence en gestion
« Voir mes créations portées dans les cérémonies me motive énormément. Je veux que mon style soit reconnu partout. »	Énergie et engagement	Motivation
« Mon objectif, c'est de créer une boutique spécialisée dans les cadeaux personnalisés. Je veux que quand on pense cadeau original, on pense à nous. »	Orientation future	Vision de l'entrepreneur
« C'est grâce à un ancien camarade d'université que j'ai eu mon premier gros contrat. Il m'a recommandé dans sa société. »	Utilisation des relations	Réseau
« On a suivi une petite formation en ligne sur le montage vidéo. Ça nous a aidés à améliorer la qualité de nos premiers films. »	Apprentissages formels et informels	Formation
« [...] je note le prix du cuir, du fil et du temps passé pour chaque paire. Ça m'aide à fixer mes tarifs comme il faut. »	Suivi rigoureux et contrôle	Bonne gestion

Source: auteur

BIBLIOGRAPHIE

- Aldrich, H. & Cliff, J. (2003). The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective. *Journal of Business Venturing*, 18(5), 573-596.
- Amankwah-Amoah, J. & Wang, X. (2019). Business failures around the world: Emerging trends and new research agenda. *Journal of Business Research*, 98, 367-369.
- Andersen, S. & Nielsen, K.M. (2012). Ability or finances as constraints on entrepreneurship? Evidence from survival rates in a natural experiment. *The Review of Financial Studies*, 25(12), 3684-3710.
- Balemba, N. (2023). Strategic choices and performance of SMEs in Congo (DRC). *Open Access Library Journal*, 10, 1-23. doi: 10.4236/oalib.1109644.
- Baum, J.R., Locke, E.A. & Kirkpatrick, S.A. (1998). A longitudinal study of the relation of vision and vision communication to venture growth in entrepreneurial firms. *Journal of Applied Psychology*, 83(1), 43-51.
- Beglaryan, M., Drampyan, A. & Bastida, F. (2025). Firm ownership, strategic behavior and entrepreneurial resilience: An empirical study of Armenian SMEs. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 19(6), 1609-1647.
- Brinckmann, J., Grichnik, D. & Kapsa, D. (2010). Should entrepreneurs plan or just storm the castle? A meta-analysis on contextual factors impacting the business planning–performance relationship in small firms. *Journal of Business Venturing*, 25(1), 24-40.
- Carsrud, A. & Brännback, M. (2011). Entrepreneurial motivations: What do we still need to know? *Journal of Small Business Management*, 49(1), 9-26.
- Chanson, G. (2019). Pour une comparaison systématique de cas: l'apport de csQCA à la condensation des données qualitatives. *Finance Contrôle Stratégie*, NS-6.
- Chen, C.C., Greene, P.G. & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295-316.
- Chen, W. (2024). SMEs' strategic responses toward emerging technologies: An interpretive case study of the farming industry in the UAE and Taiwan. *Technological Forecasting and Social Change*, 206, 123572.
- Cressy, R. (2006). Why do most firms die young? *Small Business Economics*, 26(2), 103-116.
- De Meur, G. & Rihoux, B. (2002). *L'analyse quali-quantitative comparée (AQQC-QCA): Approche, techniques et applications en sciences humaines*.

- Dencker, J.C., Gruber, M. & Shah, S.K. (2009). Pre-entry knowledge, learning, and the survival of new firms. *Organization Science*, 20(3), 516-537.
- Doumbouya, M.L. (2011). Survie entrepreneuriale en Afrique: le cas des entreprises guinéennes. *Mondes en Développement*, 155(3), 125-140.
- El Ouazzani, K. & Barakat, A. (2018). Les déterminants de la performance et de la survie des entreprises naissantes: une revue de littérature. *Revue du Contrôle, de la Comptabilité et de l'Audit*, 2(4).
- Eshima, Y. & Anderson, B.S. (2017). Firm growth, adaptive capability, and entrepreneurial orientation. *Strategic Management Journal*, 38(3), 770-779.
- Fadahunsi, A. (2012). The growth of small businesses: Towards a research agenda. *American Journal of Economics and Business Administration*, 4(1), 105-115.
- Gabarret, I., Bertrand, G. & Drillon, D. (2014). Survie de la jeune entreprise: une étude de cas sur la base des relations interpersonnelles. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 13(1), 75-91.
- Glaser, B. & Strauss, A. (1967). *The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research*. Sociology Press.
- Greve, A. & Salaff, J.W. (2003). Social networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(1), 1-22.
- Gueguen, G. (2013). Équipe entrepreneuriale et survie de l'entreprise créée: une analyse longitudinale. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 12(1), 101-120.
- Hejaji, I. & Fahssis, L. (2020). Étude sur le profil du dirigeant des PME: Opérationnalisation des variables. *Revue du Contrôle, de la Comptabilité et de l'Audit*, 2(3), 1-22.
- Jarzabkowski, P. & Spee, A.P. (2009). Strategy-as-practice: A review and future directions for the field. *International Journal of Management Reviews*, 11(1), 69-95.
- Khelil, N., Smida, A. & Zouaoui, M. (2012). Contribution à la compréhension de l'échec des nouvelles entreprises: exploration qualitative des multiples dimensions du phénomène. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 11(1), 39-72.
- Kuckertz, A., Kollmann, T., Krell, P. & Stöckmann, C. (2017). Understanding, differentiating, and measuring opportunity recognition and opportunity exploitation. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(1), 78-97.
- Lester, D.L. & Parnell, J.A. (2008). Firm size and environmental scanning pursuits across organizational life cycle stages. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(3), 540-554.

- Linder, C., Lechner, C. & Pelzel, F. (2020). Many roads lead to Rome: How human, social, and financial capital are related to new venture survival. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(5), 909-932.
- Mansilla, J.C. (2017). *Résistance culturelle hybride des jeunes des quartiers populaires à l'ère du numérique: étude de cas et analyse quali-quantitative comparée (AQQC-QCA) de Medellin, Paris et Sao Paulo*. Doctoral dissertation, Université Sorbonne Paris Cité.
- Miles, M.B., Huberman, A.M. & Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook*. Sage.
- Mintzberg, H. & Waters, J.A. (1985). Of strategies, deliberate and emergent. *Strategic Management Journal*, 6(3), 257-272.
- Paturel, R. (1997). *Pratique du management stratégique*. Presses Universitaires de Grenoble.
- Paturel, R. (2007). *Dynamiques entrepreneuriales et développement économique*. Presses Universitaires de Grenoble.
- Pettigrew, A.M. (1990). Longitudinal field research on change: Theory and practice. *Organization Science*, 1(3), 267-292.
- Pettigrew, A.M. (1997). What is a processual analysis? *Scandinavian Journal of Management*, 13(4), 337-348. doi: 10.1016/S0956-5221(97)00020-1
- Ragin, C.C. (1987). *The Comparative Method*. University of California Press.
- Ragin, C.C. (2000). *Fuzzy-Set Social Science*. The University of Chicago Press.
- Robinson, C. (2013). Contradictions in fsQCA. *Quality & Quantity*, 47(5), 2847-2867.
- Sammut, S. (2001). Processus de démarrage en petite entreprise: système de gestion et scénarios. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 1(1), 61-76.
- Schneider, C.Q. & Wagemann, C. (2012). *Set-theoretic methods for the social sciences: A guide to qualitative comparative analysis*. Cambridge University Press.
- Shane, S. (2000). Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities. *Organization Science*, 11(4), 448-469.
- Simón-Moya, V. & Revuelto-Taboada, L. (2016). Revising the predictive capability of business plan quality for new firm survival using qualitative comparative analysis. *Journal of Business Research*, 69(4), 1351-1356.
- Sogbossi, B. (2009). Vulnérabilité des petites entreprises face à la non-lisibilité de l'environnement: entre un comportement planifié et opportuniste. In *11e Journées Scientifiques INRPME-AUF-AIREPME*.

- Stuart, T.E. & Sorenson, O. (2007). Strategic networks and entrepreneurial ventures. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(3-4), 211-227.
- Teece, D.J., Pisano, G. & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-533.
- Teurlai, J.C. (2004). Comment modéliser les déterminants de la survie et de la croissance des jeunes entreprises? *Cahier de Recherche CRÉDOC*, 197.
- Thomann, E. & Maggetti, M. (2020). Designing research with qualitative comparative analysis (QCA): Approaches, challenges, and tools. *Sociological Methods & Research*, 49(2), 356-386.
- Unger, J.M., Rauch, A., Frese, M. & Rosenbusch, N. (2011). Human capital and entrepreneurial success: A meta-analytical review. *Journal of Business Venturing*, 26(3), 341-358.
- Walsh, G.S. & Cunningham, J.A. (2016). Business failure and entrepreneurship: emergence, evolution and future research. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 12(3), 163-285.
- Whittington, R. (2006). Completing the practice turn in strategy research. *Organization Studies*, 27(5), 613-634.
- Yin, R.K. (2018). *Case study research and applications* (Vol. 6). Sage.