

Éditorial

Jean-Pierre Boissin

Les stratégies de croissance des jeunes entreprises de haute technologie

Volume 16, numéro 3-4, 2003

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1008442ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1008442ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Presses de l'Université du Québec

ISSN

0776-5436 (imprimé)

1918-9699 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Boissin, J.-P. (2003). Éditorial. *Revue internationale P.M.E.*, 16(3-4), 7-10.
<https://doi.org/10.7202/1008442ar>

Lors du Congrès international francophone sur l'entrepreneuriat et la PME 2000 (CIFEPME) à Lille (France), nous lançons avec Alice Guilhon l'idée d'ateliers-relais à organiser au cours des deux années séparant chaque congrès de l'Association internationale de recherche en entrepreneuriat et PME (AIREPME). L'objectif était clair : ces ateliers susciteraient des rencontres de chercheurs afin de structurer des thèmes de recherche étudiés à l'échelle internationale. Le premier atelier¹ fut organisé le 5 octobre 2001 à Grenoble par les laboratoires français du CERAM (Nice) et du CERAG (Grenoble), avec le soutien de l'Association. Vingt-sept chercheurs proposèrent des communications sur les stratégies de croissance des jeunes entreprises de haute technologie. Le Comité scientifique retint six communications après des évaluations à l'aveugle dont quatre furent finalement sélectionnées par la direction de la Revue internationale PME. Dans la continuité du volume 14, numéros 3-4, 2001, ces articles traitent du rythme de croissance des entreprises en mettant l'accent sur les stratégies et la gestion des ressources.

Le rythme de croissance effréné jusqu'en 2001, puis les fluctuations tout aussi impressionnantes de la valorisation boursière d'une partie de ces entreprises ont pu interroger quant à la rationalité, ou plutôt à la raison (Martinet, 1997), des marchés financiers. Ces derniers ont cependant montré leur grande efficacité dès que les fondamentaux n'ont pas été présents. Fréquemment, les gazelles² n'ont connu un rythme de croissance fulgurant que sur le plan de leur capitalisation boursière, fruit d'anticipations favorables. Dans la pratique, les gazelles appartenaient davantage au genre des animaux naturalisés (modélisation financière et projections hypothétiques) que d'une réelle mise en dynamique dans un cadre naturel (marché et rentabilité). Le mouvement était absent comme le révélaient des indicateurs traditionnels de croissance mais néanmoins essentiels (emplois, ventes ou valeur ajoutée, sans parler de dividendes pour l'actionnaire). Aujourd'hui, les anticipations des marchés financiers signalent la réintégration d'informations raisonnables comme l'illustre le retour à de forte valorisation de certaines entreprises d'Internet. Ainsi eBay est à nouveau valorisée à son plus haut niveau. Cette société a été exceptionnellement profitable dès ses premiers jours d'activité. C'est aussi le cas de sociétés telles que Yahoo ou Amazon nouant avec la profitabilité fin 2002 ou obtenant des réductions considérables de leurs pertes.

-
1. Les ateliers de Montpellier et d'Agadir ont prolongé cette initiative.
 2. Concept préféré à celui de *start-up* grâce notamment à la veille linguistique assurée par nos collègues québécois.

Au-delà des fluctuations des marchés financiers, le rythme de croissance économique impressionnant des États-Unis d'Amérique au cours des années 1990 s'est appuyé amplement sur un mouvement entrepreneurial souvent ancré sur l'innovation avec un formidable redressement de la productivité balayant les anticipations pessimistes. Certains chercheurs annonçaient le déclin américain du fait de la trop forte « financiarisation » à court terme qui structurait la stratégie des entreprises.

*Le papier de **Bernard Guilhon** et de **Sandra Montchaud** montre en quoi les sociétés de capital-risque jouent un rôle d'intermédiation et accroissent l'efficacité allocative au sein du processus de recherche et développement. Les acteurs du financement varient en fonction des phases de croissance. Les fournisseurs du capital-risque ont une place prépondérante dans la phase de démarrage (après l'amorçage et avant le développement), en particulier pour la mise en œuvre d'innovation radicale (versus incrémentale). Dans ce contexte, la spécificité des actifs et l'asymétrie informationnelle entretiennent une incertitude et un risque accrus. Par ses ressources financières mais aussi managériales, la structure de capital-risque regroupe des compétences permettant le contrôle de l'entrepreneur explorant de nouvelles trajectoires technologiques. Elle offre ainsi des qualités dépassant ou regroupant celles des moyens de financement traditionnels (Hall, 2002), à savoir les stimulants des marchés financiers (contexte de marché) et la surveillance de la banque (contexte d'un investisseur informé).*

*L'enquête menée par **Jean-Pierre Boissin** et **Michel Trommetter** confirme ces propositions normatives. À partir de l'observation de 60 entreprises innovantes de l'industrie des biotechnologies, ils établissent un lien fort entre les stratégies de croissance et les structures de propriété des entreprises. La prise de contrôle du capital par les fournisseurs du capital-risque intervient essentiellement dans un contexte d'innovation radicale lors de la phase de démarrage. En phase d'amorçage ou dans un contexte d'innovation incrémentale, les structures de financement relèvent du réseau entrepreneurial du fondateur. L'introduction sur le marché financier témoigne de l'entrée en phase de développement d'une innovation radicale avec la possible sortie des fournisseurs du capital-risque. Ainsi, les contextes de gouvernement d'entreprise sont modulés par les stratégies et les phases de croissance en fonction de l'évolution des structures de propriété, produit des contraintes de financement du plan d'affaires. Dès lors, les informations émises traduisent l'exercice des mécanismes du gouvernement d'entreprise en tant que limites au pouvoir et définissent l'espace discrétionnaire du dirigeant (Charreaux, 1997). Ces mécanismes résultent tant de l'actionnaire (conception réductionniste choisie dans cette recherche) que des autres parties prenantes (conception globale intégrant les autres acteurs tels que les salariés, l'État, les banques, les clients et fournisseurs).*

Revue internationale P.M.E., vol. 16, n^{os} 3-4, 2003

Michel Bernasconi et Franck Moreau traitent du cheminement stratégique des jeunes entreprises innovantes. Ils examinent la conception du projet d'entreprendre de l'individu et sa mise en œuvre à partir du projet d'entreprise intégrant les parties prenantes (Bréchet, 1994). Ce processus se révèle tant délibéré qu'émergent (Mintzberg, Ahlstrand et Lampel, 1999). Les auteurs proposent alors une grille d'analyse des écarts entre le projet et sa réalisation qu'ils testent à partir de trois études de cas. Ils établissent une typologie de trois trajectoires empruntées pour la réalisation d'un projet :

- une trajectoire directe, lorsque la réalisation est très proche des projections ;
- une trajectoire évolutive, lorsque ressort une évolution significative traduisant une réévaluation du projet ;
- une trajectoire régressive, lorsque s'impose une réduction des ambitions du projet.

Ainsi, les auteurs démontrent que les problèmes centraux auxquels sont confrontées les jeunes entreprises technologiques ressortissent à trois dimensions : l'accès au marché (difficulté principale), le développement technologique et le financement (très consommateur de temps pour le dirigeant).

Christian Defélix et Didier Retour proposent une étude de cas longitudinale de la gestion des compétences d'une entreprise innovante en croissance, après avoir rappelé la récurrence de la dimension de gestion des ressources en PME (d'Amboise et Garand, 1995).

Toutefois, leur constat est paradoxal. Habituellement, la gestion des compétences vise à favoriser la mobilité, la réactivité et la créativité. Dans le cas de l'entreprise en forte croissance étudiée, la gestion des compétences a surtout pour objet la structuration et la standardisation. Plus spécifiquement, la gestion des compétences collectives est rare. Le management relève du modèle de la gestion des contradictions (Brabet, 1993) intégrant la divergence des intérêts des acteurs, en rupture avec d'autres modèles postulant la convergence des intérêts. Cette complexité de la gestion des PME, en particulier en forte croissance, débouche sur un positionnement épistémologique privilégiant le courant de la diversité et de la contingence.

Au final, ces articles fournissent différents éclairages disciplinaires sur les stratégies de croissance des jeunes entreprises de hautes technologies, issus de l'économie, de la finance, du management stratégique et des ressources humaines.

Jean-Pierre Boissin

Coordinateur de ce numéro spécial
Université Pierre-Mendès-France

Bibliographie

- BRABET, J. (1993), « La gestion des ressources humaines en trois modèles », dans J. Brabet (dir.), *Repenser la gestion des ressources humaines ?*, Paris, Economica, p. 69-141.
- BRÉCHET, J.-P. (1994), « Du projet d'entreprendre au projet d'entreprise », *Revue française de gestion*, juin-juillet-août.
- D'AMBOISE, G. et D. GARAND (1995), « Identification des difficultés et besoins des PME en matière de gestion des ressources humaines », *Gestion 2000*, 1, p. 109-32.
- CHARREAUX, G. (1997), « Introduction générale », dans G. Charreaux (dir.), *Le gouvernement des entreprises : théories et faits*, Paris, Economica, p. 1-13.
- HALL, B.H. (2002), « The financing of research and development », *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 18, n° 1, p. 35-51.
- MARTINET, A.C. (1997), « Pensée, stratégie et rationalités : un examen épistémologique », *Management international*, vol. 2, n° 1, p. 67-75.
- MINTZBERG, H., B. AHLSTRAND et J. LAMPEL (1999), *Safari en pays stratégique*, Paris, Village Mondial.

Revue internationale P.M.E., vol. 16, n°s 3-4, 2003