

La croissance des entreprises : nouvel enjeu pour le management

Didier Chabaud, Karim Messeghem et Jean-Michel Degeorge

Volume 28, numéro 3-4, 2015

La croissance des entreprises

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1035409ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1035409ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Editions EMS – In Quarto SARL

ISSN

0776-5436 (imprimé)

1918-9699 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Chabaud, D., Messeghem, K. & Degeorge, J.-M. (2015). La croissance des entreprises : nouvel enjeu pour le management. *Revue internationale P.M.E.*, 28(3-4), 27-36. <https://doi.org/10.7202/1035409ar>

Éditorial

La croissance des entreprises : nouvel enjeu pour le management

Didier CHABAUD

Didier Chabaud est professeur en sciences de gestion à l'IUT TC de l'Université d'Avignon et des Pays de Vaucluse, vice-président « recherche » de l'Académie de l'entrepreneuriat et de l'innovation, et membre du laboratoire BNC (EA 3788). Ses travaux portent sur les processus entrepreneuriaux, les entreprises familiales et l'ancrage institutionnel des pratiques de gestion.

Université d'Avignon (IUT TC)
Technopôle Agroparc, BP 61207
84911 AVIGNON CEDEX 9, France
didier.chabaud@univ-avignon.fr

Karim MESSEGHM

Karim Messeghem est professeur agrégé des Universités en sciences de gestion à l'Université de Montpellier et directeur du Labex Entreprendre. Titulaire d'un doctorat en sciences de gestion (Université Montpellier 1, 1999), ses travaux portent sur l'accompagnement entrepreneurial, l'opportunité entrepreneuriale et les stratégies des PME. Ils sont menés au sein du Laboratoire MRM (Montpellier Recherche en Management).

Université Montpellier 1, UFR AES
Avenue Raymond Dugrand, CS 59640
34960 MONTPELLIER CEDEX 2, France
karim.messeghem@umontpellier.fr

Jean-Michel DEGEORGE

Jean-Michel Degeorge est maître-assistant à l'École des Mines de Saint-Étienne et chercheur au Laboratoire Coactis. Après un parcours professionnel au sein d'un groupe français industriel et comme entrepreneur par le biais d'une reprise d'entreprise, il a réalisé son doctorat sur le déclenchement du processus entrepreneurial. Ses recherches se concentrent principalement sur le développement des entreprises et plus précisément sur l'identification et la construction d'opportunités nouvelles au sein des entreprises existantes, mais également par les créateurs d'entreprises et les repreneurs. Par ailleurs, il s'intéresse aux formations en entrepreneuriat, et particulièrement aux modalités de formation ainsi qu'à leur évaluation. Il est également secrétaire général de la Revue de l'Entrepreneuriat, membre du comité scientifique de la revue Entreprendre et Innover et vice-président responsable des Revues de l'Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation.

École des Mines de Saint-Étienne
Département EPICE de l'Institut Fayol – Laboratoire Coactis EA 4161
158, cours Fauriel
42023 Saint-Étienne CEDEX 2, France
jean-michel.degeorge@emse.fr

INTRODUCTION

La croissance constitue un enjeu majeur. Certains pays comme la France en ont fait une priorité nationale en repositionnant les dispositifs d'aide aux entreprises du champ de la création d'entreprise vers celui de la croissance des entreprises (Hayat, 2012 ; Cour des comptes, 2012).

Cet enjeu sociétal entre en résonance avec les préoccupations des chercheurs dans le champ de la PME et de l'entrepreneuriat. Les études consacrées à la croissance des firmes sont désormais légion, ainsi qu'en témoignent des enquêtes récentes et travaux de synthèse (Davidsson et Wiklund, 2000 ; Coad, 2007 ; MacPherson et Holt, 2007 ; Shepherd et Wiklund, 2009 ; McKelvie et Wiklund, 2010 ; Janssen, 2011 ; Wright et Stigliani, 2013 ; Davidsson et Wiklund, 2013). Les travaux se sont ainsi intéressés aux déterminants, aux processus et aux conséquences de la croissance (Davidsson, Achtenhagen et Naldi, 2005 ; Gilbert, McDougall et Audretsh, 2006 ; Janssen, 2011), de même qu'à la diversité des trajectoires de croissance (Delmar, Davidsson et Gartner, 2003) ou à l'analyse spécifique des firmes à forte croissance (Chanut-Guieu et Guieu, 2011).

Cependant, si les études empiriques se sont multipliées, des interrogations demeurent quant aux progrès réels des connaissances, et au développement de cadres théoriques robustes (Coad, 2007 ; Shepherd et Wiklund, 2009 ; McKelvie et Wiklund, 2010).

Sans doute a-t-on pu pointer – notamment à la suite des travaux de Davidsson, Delmar et Wiklund – l'importance des considérations méthodologiques : ces auteurs ont ainsi montré l'importance d'approches longitudinales et d'une vision multidimensionnelle de la croissance, si l'on veut être en mesure de tirer des conclusions robustes des études empiriques. Plus récemment, l'étude de Shepherd et Wiklund (2009) souligne que la diversité des choix méthodologiques a joué un rôle important dans la limitation de l'accumulation des connaissances sur la croissance des firmes.

Mais, si une certaine insatisfaction peut être ressentie sur un plan méthodologique, il apparaît de plus en plus que les questionnements doivent passer d'une focalisation sur le taux de croissance à une focalisation sur le mode de croissance, en cessant de considérer le processus de croissance comme une « boîte noire » (McKelvie et Wiklund, 2010 ; Leitch, Hill et Neergaard, 2010). De fait, Wright et Stigliani (2013) insistent sur la nécessité de se livrer à une analyse fine du processus de croissance, en éclairant finement le rôle de l'entrepreneur (*who*), le processus (*how*), son contenu (*what*) et son contexte (*when and where*).

Comment ces questionnements se retrouvent-ils ou trouvent-ils une résonance dans la communauté francophone ? Tel est le point de départ de ce numéro spécial, qui vise à regrouper des travaux francophones sur ce sujet, et montrer combien les veines de la recherche sont marquées par les tendances anglo-saxonnes mais également liées à des perspectives et interrogations spécifiques¹.

1 Ce projet a donné lieu à une journée « Croissance des entreprises : nouvel enjeu pour le management », organisée par Karim Messeghem, Jean-Michel Degeorge et Didier Chabaud, qui s'est tenue à l'Université de Montpellier (10 avril 2014), avec le parrainage de l'AEI, l'AIREPME et le Labex Entreprendre. Que tous ceux qui ont contribué à l'organisation de cette journée soient remerciés, tout comme les participants et auditeurs. Nous remercions également les collègues, rédaction en chef et secrétariat de la RIPME, évaluateurs, auteurs, sans lesquels ce numéro aurait été impossible.

Les textes qui sont présents dans ce numéro spécial reflètent la diversité de ces interrogations et pistes de recherche. Plusieurs pistes d'entrée sont possibles pour parcourir ces textes. Que l'on songe à la question posée (déterminants, modalités, conséquences) de la croissance, au type de méthode utilisée (quantitative, qualitative), au type d'entreprise étudiée (haute technologie, artisanale) ou bien à la thématique de politique publique (seuil, accompagnement). Cependant, trois aspects sont particulièrement frappants : les travaux regroupés dans ce numéro, appellent, à l'aide de méthodologies diverses, à réinterroger les déterminants de la croissance, mais aussi à s'interroger sur le contenu – et/ou l'ambiguïté – de la croissance, et à prendre en compte le contexte dans lequel se déploie l'action des dirigeants.

1. LES DÉTERMINANTS ET TRAJECTOIRES DE LA CROISSANCE

Sans doute, l'étude des déterminants constitue-t-elle l'un des thèmes classiques des travaux conduits sur la croissance. Si diverses perspectives d'analyses sont possibles, il convient, en préalable, d'être attentif au type de croissance qui est visé.

La question est quasiment première tant elle conditionne les résultats que l'on obtient (Delmar, 1997 ; Davidsson et Wiklund, 2000 ; Shepherd et Wiklund, 2009). Cependant, plus que la mesure de la croissance, il convient d'être attentif aux trajectoires de croissance que connaît l'entreprise (Delmar *et al.*, 2003). Plusieurs articles de ce numéro traitent de la question. Mais, trois d'entre eux sont particulièrement concernés par elle : celui de Bessière *et al.*, qui se focalise sur les déterminants de la croissance d'un type particulier d'entreprise (les essaimages académiques), celui de Tarillon *et al.*, qui s'intéresse au rôle de la gouvernance, tandis que celui de Gueguen *et al.* adresse la question de la persistance de l'effet du dirigeant.

Véronique Bessière, Marie Gomez-Breyse, Karim Messeghem, Andry Ramaroson, et Sylvie Sammut (2015)² étudient « les déterminants de la croissance des essaimages académiques », en proposant un modèle intégrateur et le testant sur un échantillon de 118 essaimages académiques âgées de 5 à 7 ans. Leur travail présente, tout d'abord, l'originalité de tester en parallèle l'impact des variables sur le chiffre d'affaires et sur l'emploi pour ces entreprises issues ou liées à la recherche publique : ce double test est intéressant, et corrobore les résultats de Delmar (1997) qui soulignait la relativité des résultats selon le type d'indicateur pris en compte. Leur travail conduit, au-delà de cet aspect méthodologique, à s'interroger sur le jeu qui peut exister entre croissance des effectifs et du chiffre d'affaires, pour des entreprises technologiques qui peuvent être confrontées à des besoins d'investissements dans des ressources humaines qui anticipent la croissance du chiffre d'affaires. Enfin, les auteurs montrent « qu'au-delà de l'innovation technologique, les compétences marketing et managériales, le financement, et l'accompagnement renforcent le potentiel des essaimages et permettent le passage d'une logique d'exploration à une logique d'exploitation ». Les constats effectués vont entrer en résonance avec les deux articles suivants.

2 Afin d'éviter des problèmes éthiques (l'un des auteurs participant à la coordination du numéro), le processus de révision de ce texte a été organisé par la rédaction en chef de la RIPME, que nous remercions, une fois encore, pour son travail.

Caroline Tarillon, Frédérique Grazzini et Jean-Pierre Boissin (2015) proposent un article intitulé « Trajectoires de croissance et structures de gouvernance élargies : une lecture des représentations des dirigeants-fondateurs de *startups* », dans lequel ils cherchent à saisir le lien entre les représentations de gouvernance des dirigeants et la croissance de leur entreprise de haute technologie. La question est d'importance car ces entreprises à potentiel – primées par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche – connaissent des trajectoires de croissance très différentes. En s'appuyant sur 16 cas d'entreprise, les auteurs cherchent à cerner la représentation de la gouvernance des dirigeants de *startup* et à montrer le rôle (coercitif et/ou cognitif) de ces mécanismes dans la trajectoire de croissance des entreprises. Tarillon, Grazzini et Boissin montrent alors certains effets paradoxaux des mécanismes de gouvernance : s'il est important pour le dirigeant d'impliquer des parties prenantes dans son projet, trop de parties prenantes risquent de paralyser l'expansion de son entreprise. En outre, « si l'influence et l'importance de l'équipe de direction ne se démentent pas tout au long de la vie de l'entreprise, le conseil d'administration, pourtant cité dans la littérature comme organe de gouvernance central, est très peu présent dans les entreprises étudiées. En termes de retombées managériales, nous montrons donc qu'un comité stratégique semble plus adapté au profil des entreprises innovantes en phase de création, car il permet une gouvernance plus souple, souvent informelle et qui s'adapte réellement aux besoins du dirigeant en termes d'accompagnement et de conseil ». L'évolution de l'entreprise semble également nécessiter une évolution des mécanismes de gouvernance. On le voit, la question de la gouvernance est importante pour saisir les trajectoires de croissance, et doivent appeler des travaux qui prendront en compte la dynamique de coévolution entre le projet entrepreneurial et la gouvernance.

Gaël Gueguen, Frank Janssen et Olivier Giacomini (2015) s'interrogent, quant à eux, sur la relation entre « persistance dans le temps des déterminants de la croissance des PME », et se demandent si les déterminants de la croissance sont stables ou diminuent au cours du temps. À cette fin, ils retiennent le modèle de Dobbs et Hamilton (2007), et ses quatre ensembles de déterminants de la croissance (environnement, caractéristiques de l'entreprise, choix stratégiques, caractéristiques des dirigeants), qu'ils vont tester à l'aide de la base SINE³ sur un échantillon de 2 350 PME, avec un horizon temporel à 3 ans et à 5 ans (après la création de la PME). Leur travail met en évidence que les variables déterminantes sont différentes selon la variable prise en compte pour mesurer la croissance (croissance du chiffre d'affaires, des effectifs, ou développement des investissements), mais aussi que les relations ne sont pas stables au cours du temps : telle variable qui « explique » la croissance à 3 ans peut être non significative ou jouer le rôle contraire à 5 ans. Enfin, l'influence des caractéristiques du dirigeant semble décroître. La diversité des constats conduit les auteurs à considérer que « la croissance de chaque firme semble être unique et résulter d'un processus idiosyncratique » (Delmar *et al.*, 2003 ; Dobbs et Hamilton, 2007 ; Leitch *et al.*, 2010). Au final, l'article de Gueguen, Janssen et Giacomini est intéressant à la fois par son contenu, ses résultats, mais aussi ses implications. Il souligne, à la fois, l'absence de fatalité dans les processus de croissance, et ouvre sur l'intérêt d'approches plus fines en termes de configurations, voire sur des techniques de traitement affinées (les variables utilisées étant dichotomiques).

3 Le système d'information sur les nouvelles entreprises (SINE) (www.insee.fr) suit des cohortes d'entreprises, l'année de leur création, à trois et cinq ans.

Ces trois textes conduisent, au-delà, à nous interroger sur la dynamique de la croissance et de ses déterminants : Tarillon *et al.* soulignent la coévolution des mécanismes de gouvernance et du projet, tandis que Gueguen *et al.* nous interpellent sur la variabilité des déterminants de la croissance, et que Bessière *et al.* montrent la différenciation des déterminants pour les essaimage académiques. Autant d'éléments qui nous conduisent à insister sur l'intérêt d'approches processuelles et longitudinales, et prenant en compte la diversité et la cohérence des mécanismes organisationnels (Khandwalla, 1977 ; Miller, 1986 ; 1996), ainsi que le profil et l'intention du dirigeant (Delmar et Wiklund, 2008 ; Chabaud et Degeorge, 2015). Plus largement, elles convergent avec la nécessité d'analyser les « *microfondations de la croissance* » (Wright et Stigliani, 2013).

2. MODALITÉS ET AMBIGÜITÉS DE LA CROISSANCE

Appréhender de manière fine les choix stratégiques et les mécanismes organisationnels mis en place semble, dès lors, judicieux pour éclairer la croissance des entreprises. Trois articles portent un regard sur les modalités et ambiguïtés de la croissance.

Catherine Thévenard-Puthod et Christian Picard (2015) proposent d'aller vers une meilleure appréhension de la « diversité des stratégies de croissance de l'entreprise artisanale et profil du dirigeant », tant les très petites entreprises (artisanales ou non) ont été négligées dans les travaux sur la croissance. Thévenard-Puthod et Picard nous proposent pour cela une intéressante étude empirique fondée sur l'étude de 11 cas d'entreprises artisanales, dont les stratégies « ont été analysées sur une période de quatre ans, de 2007 à 2010, à la fois *a posteriori*, c'est-à-dire après que les entreprises ont crû (pour la période 2007/2008) et de façon longitudinale (pour la période 2008/2010) ». Leur travail fait ressortir la grande diversité des stratégies de croissance observées, les entreprises artisanales étant « capables d'adopter des stratégies de croissance souvent considérées comme étant réservées aux entreprises de taille plus importante (Delmar *et al.*, 2003 ; Jaouen, 2006). Elles peuvent ainsi acquérir d'autres entreprises et/ou se diversifier. Cependant, une proximité avec le socle initial de ressources et compétences (techniques ou commerciales) de l'entreprise apparaît être une condition *sine qua non* de ces choix stratégiques. [...] Enfin, il existe vraisemblablement un lien étroit entre la stratégie de croissance sélectionnée et le profil du dirigeant de l'entreprise artisanale ». On perçoit l'intérêt de cette analyse empirique multicas et longitudinale, qui permet d'appréhender finement les relations entre variables, et paraît appeler des études complémentaires.

François Meyssonier (2015) traite de l'importance et de la nature « des dispositifs de pilotage de la performance en environnement innovant et incertain : étude comparative de huit *startups* », en proposant là aussi une riche étude empirique qualitative. Le contrôle de gestion est-il nécessaire et/ou utile pour les *startups* ? Quel usage en font-elles ? Outre une photographie de l'usage des différents outils de gestion par le dirigeant de *startup* (suivi de trésorerie, compte de résultat, tableaux de bord de production ou commercial, calculs de coûts, système budgétaire et tableau de bord de pilotage global), cette étude permet à François Meyssonier de montrer que « si la *startup* a un *business model* très proche de la base scientifique comme dans les *biotechs*, le contrôle de gestion s'impose beaucoup moins que si la valorisation économique sur les marchés par l'entreprise arrive assez rapidement comme dans de nombreuses *startups* du numérique. Enfin, la culture principalement scien-

tifique ou d'ingénieur des fondateurs-dirigeants peut être un obstacle à la mise en place d'un système de pilotage de la performance et le contrôle de gestion reste cantonné la plupart du temps à un rôle de garde-fou. » Son travail souligne également un aspect important : « les outils de pilotage de la performance sont donc d'abord utilisés par le dirigeant de la TPE ou de la PE pour définir et ajuster au fil du temps son *business model* (rôle psychocognitif dans les *startups* émergentes), puis ils sont structurés en configurations à fonctionnement souple afin d'orienter l'action des acteurs et d'adapter de fonctionnement de la ME ou de l'ETI de façon interactive aux nécessités du moment ». L'étude de François Meyssonier, outre son intérêt pour saisir la diversité des pratiques des dirigeants de *startups* en matière d'outils de gestion, montre combien ceux-ci seront mobilisés différemment selon les profils et pourront contribuer à faire évoluer et/ou tester le *business model*.

Céline Bérard, Christelle Bruyère, et Séverine Saleilles (2015) étudient « les PME axées sur la durabilité et à forte croissance : une approche par les paradoxes ». La question est également d'importance : comment des PME engagées en faveur du développement durable parviennent-elles à concilier cet objectif avec une forte croissance ? Pour ce faire, elles proposent une étude de cas unique sur une PME exemplaire, « entreprise pionnière du bio, qui a contribué au développement de la filière bio en France et à l'étranger dans une logique de commerce équitable, militantisme revendiqué du fondateur », tout en ayant connu un taux de croissance de plus de 25 % par an. Cette PME pionnière a, du fait, de son succès été confrontée à des tensions entre ses valeurs et les pratiques de gestion mise en œuvre. Si Bérard, Bruyère et Saleilles identifient les tensions à l'œuvre (identité normative et utilitariste, croissance interne et externe, exploration et exploitation, désorganisation et structuration), leur étude permet également de montrer des clés stratégiques qui sont utilisées pour dépasser ces tensions, ou en assurer l'équilibration (entrepreneuriat institutionnel, *empowerment*, réseau social ou différenciation des rôles).

Ces trois articles ont souligné la diversité des modalités de croissance, à partir d'ancrages différents. Cependant, ils soulignent, chacun à leur manière, le rôle des valeurs et profils des dirigeants comme élément de différenciation, et d'orientation de l'entreprise : élément essentiel pour saisir la diversité stratégique de l'entreprise (Thévenard-Puthod et Picard, 2015), les outils de gestion mis en œuvre (Meyssonier, 2015), voire les pratiques de management dans leur ensemble (Bérard, Bruyère et Saleilles, 2015).

3. CONTEXTE, POLITIQUE PUBLIQUE ET CROISSANCE

Les éclairages apportés sur la croissance des entreprises ont, jusqu'alors, fait abstraction du contexte dans lequel celles-ci déploient leur action (si ce n'est au titre de variable : Gueguen *et al.*). Est-ce là une négligence bénigne ? De multiples travaux récents insistent sur la nécessité de prendre en compte les éléments contextuels dans l'analyse (Zahra, 2007 ; Welter, 2011). Deux ensembles de perspectives paraissent alors particulièrement stimulantes : (1) s'interroger sur les effets du contexte quant à la stratégie de croissance de l'entreprise, renouant ainsi avec les traditions néo-institutionnalistes (Peng *et al.*, 2009 ; voir Grandclaude et Nobre, dans ce numéro), mais aussi (2) s'interroger sur les possibles effets des politiques publiques ou privées d'accompagnement des entreprises (Mira-Bonnardel, 2015). C'est réellement le

contexte d'action, et les institutions tant publiques que privées, qu'il convient de prendre en compte dans l'analyse (Welter, 2011).

Le texte de Didier Grandclaude et Thierry Nobre (2015) s'intitule « Le comportement du dirigeant de PME français face au seuil des 50 salariés ». Il permet de contribuer aux débats qui ont lieu sur les effets des réglementations sur la croissance des PME, en s'interrogeant sur l'impact du « seuil des 50 salariés », qui oblige les PME françaises dépassant cette taille à mettre en place « un comité d'entreprise (CE), composé de représentants élus du personnel et pour lequel un budget correspondant à 0,2 % de la masse salariale brute est versé par l'employeur. [...] La mise en place d'un comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (CHSCT). [...] Au-delà de ces deux changements institutionnels intervenant dans la PME, 34 obligations législatives supplémentaires sont appliquées à partir de 50 salariés » (Attali, 2008). Un tel seuil décourage-t-il la croissance des entreprises françaises ? Pour étudier la question, Grandclaude et Nobre ont réalisé une étude auprès de 28 dirigeants de PME et ETI. Ils identifient trois types de comportements face aux seuils (renoncement, le contournement et le franchissement) et montrent comment les intentions, trajectoires et modalités de la croissance sont affectées. Au-delà de cette typologie, leur travail souligne également combien le franchissement de seuils s'accompagne d'une « réappropriation entrepreneuriale de la croissance puisque l'entrepreneur doit s'engager à poursuivre les opportunités qui s'offrent à lui en dépit de nouvelles contraintes environnementales et, peut-être simultanément, du confort acquis. Une surappropriation managériale de la croissance, puisque l'entrepreneur doit mettre en place des pratiques de gestion d'un niveau de complexité bien supérieur aux pratiques existantes auparavant pour surmonter les obligations légales. » Ainsi, l'impact des seuils sociaux sur l'intention de croissance des dirigeants n'est pas mécanique, mais requiert à la fois une appréhension de la psychologie de l'entrepreneur et une interrogation sur la pédagogie des règles.

Sylvie Mira-Bonnardel (2015) porte sur la « croissance des PME par l'internationalisation » et met en évidence « l'effet de levier réticulaire des chambres de commerce françaises à l'étranger ». Son travail prolonge celui de Catanzaro, Messeghem et Sammut (2012), qui montrait que l'accompagnement par la mise en œuvre d'une approche par les réseaux se révèle particulièrement bénéfique et pertinent pour les entreprises à internationalisation rapide et précoce. L'objectif de Sylvie Mira-Bonnardel est d'interroger l'impact de l'accompagnement dans l'internationalisation d'entreprises plus traditionnellement centrées sur leur marché local. À cette fin, elle étudie le rôle de la chambre de commerce et d'industrie française au Japon (CCIFJ), en combinant deux études empiriques : une étude de satisfaction conduite auprès de 300 dirigeants de PME françaises ayant utilisé les services de la CCIFJ, et une étude (qualitative) approfondie auprès de 5 d'entre eux. Le travail réalisé permet de montrer combien la démarche d'accompagnement mise en place par la CCIFJ permet des retombées positives pour les entreprises accompagnées, *via* le rôle de l'accompagnant dans la qualification des réseaux, et en matière d'apprentissages organisés. Ce faisant, elle souligne combien la CCIFJ est un vecteur efficace de croissance, et conduit à interroger plus finement le rôle des réseaux formels dans la croissance des entreprises.

Ces deux textes montrent l'importance de prendre en compte le contexte institutionnel et culturel dans l'analyse des stratégies de croissance. Si ce contexte impacte les choix de croissance des dirigeants, l'introduction dans l'agenda des accompagnants de possibles actions sur la croissance est également importante. Ceci conduit également à penser que – plus que

(ou en complément à) – des mesures génériques, la politique publique passe par la mise en place d'acteurs et/ou d'actions ciblées qui aident les dirigeants à acquérir des compétences, réaliser des apprentissages, et à accéder à de nouveaux réseaux, voire à développer la culture entrepreneuriale ou esprit d'entreprendre.

CONCLUSION

Les contributions de ce numéro sont diverses, par leurs questions, méthodes de recherche et implications. Elles présentent, cependant, une réelle cohérence, et marquent l'importance de la question de la croissance dans la recherche en entrepreneuriat, PME et, plus largement, management. Les études sont déjà nombreuses mais nous espérons avoir montré combien les voies d'approfondissement sont nombreuses, et combien les enjeux sont importants pour les entreprises, les territoires et les nations.

En cela, si les sciences de gestion sont des sciences de l'action, on comprend qu'elles interpellent tant les dirigeants d'entreprise que les décideurs publics.

Nous vous souhaitons une belle lecture et espérons que vous prendrez autant de plaisir à découvrir ces contributions, que nous en avons pris en le coordonnant.

RÉFÉRENCES

ATTALI, J. (2008). *Rapport de la Commission pour la libération de la croissance française*. Paris, La Documentation française.

BÉRARD, C., BRUYÈRE, C. et SALEILLES, S. (2015). Les PME axées sur la durabilité et à forte croissance : une approche par les paradoxes. *Revue internationale PME*, 28(3-4), 195-223.

BESSIÈRE, V., GOMEZ-BREYSSE, M., MESSEGHEM, K., RAMAROSON, A. et SAMMUT, S. (2015). Les déterminants de la croissance des essayages académiques. *Revue internationale PME*, 28(3-4), 37-63.

CHABAUD, D. et DEGEORGE, J.-M. (2015). Croître ou ne pas croître : une question de dirigeant ? *Entreprendre & Innover*, 1(24), 8-18.

CHANUT-GUIEU, C. et GUIEU, G. (2011). Stratégie et structuration des trajectoires d'hyper croissance des PME. Une étude comparative. *Revue management & avenir*, 3(43), 37-56.

COAD, A. (2007). Firm growth : a survey. *Papers on Economics and Evolution*, (3). Iéna, Allemagne, Max Planck Institute of Economics, Evolutionary Economics Group.

COUR DES COMPTES (2012). *Les dispositifs de soutien à la création d'entreprises* (Rapport d'évaluation). Récupéré le 22 septembre 2015 du site : <https://www.ccomptes.fr/Publications/Publications/Les-dispositifs-de-soutien-a-la-creation-d-entreprises>.

DAVIDSSON, P., ACHTENHAGEN, L. et NALDI, L. (2005). *Research on small firm growth : a review*. Londres, European Institute of Small Business.

DAVIDSSON, P., STEFFENS, P. et FITZSIMMONS, J. (2009). Growing profitable or growing from profits : putting the horse in front of the cart ? *Journal of Business Venturing*, 24(4), 388-406.

DAVIDSSON, P. et WIKLUND, J. (2000). Conceptual and empirical challenges in the study of firm growth. Dans D. Sexton et H. Landström (dir.), *The Blackwell handbook of entrepreneurship* (p. 179-199). Oxford, Massachusetts, Blackwell.

DAVIDSSON, P. et WIKLUND, J. (2013). *New perspectives on firm growth*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing.

DELMAR, F. (1997). Measuring growth : methodological considerations and empirical results. Dans R. Donckels et A. Miettinen (dir.), *Entrepreneurship and SME research : on its way to the next millenium* (p. 199-216). Aldershot, Ashgate Publishing.

DELMAR, F. et DAVIDSSON, P. (2001). Les entreprises à forte croissance et leur contribution à l'emploi : le cas de la Suède 1987-1996. *Revue internationale PME*, 14(3-4), 164-187.

DELMAR, F., DAVIDSSON, P. et GARTNER, W.B. (2003). Arriving at the high growth firm. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 189-216.

DELMAR, F. et WIKLUND, J. (2008). The effect of small business managers' growth motivation on firm growth : a longitudinal study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(3), 437-457.

DOBBS, M. et HAMILTON, R.T. (2007). Small business growth : recent evidence and new directions. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 13(5), 296-322.

GILBERT, B.A., MCDUGALL, P.P. et AUDRETSCH, D.B. (2006). New venture growth : a review and extension. *Journal of Management*, 32(6), 926-950.

GRANDCLAUDE, D. et NOBRE, T. (2015). Le comportement du dirigeant de PME français face au seuil des 50 salariés. *Revue internationale PME*, 28(3-4), 225-256.

GREINER, L. (1972). Evolution and revolution as organization growth. *Harvard Business Review*, 50(4), 37-46.

GUEGUEN, G., JANSSEN, F. et GIACOMIN, O. (2015). Persistance dans le temps des déterminants de la croissance des PME. *Revue internationale PME*, 28(3-4), 103-137.

HAYAT, P. (2012). *Pour un new deal entrepreneurial – Créer des entreprises de croissance* (Rapport de mission à l'intention de M^{me} Fleur Pellerin), octobre 2012.

JANSSEN, F. (2011). *La croissance de l'entreprise : une obligation pour les PME ?* Bruxelles, De Boeck.

JAOUEN, A. (2006). Les stratégies d'alliance des TPE artisanales. *Revue internationale PME*, 19(3-4), 111-136.

JULIEN, P.-A. (2001). Les PME à forte croissance et la métaphore du jazz. Comment gérer l'improvisation de façon cohérente. *Revue internationale PME*, 14(3-4), 139-162.

KHANDWALLA, P. (1977). *Design of organizations*. New York, Harcourt Brace and Jovanovich.

LEITCH, C., HILL, F. et NEERGAARD, H. (2010). Entrepreneurial and business growth and the quest for a « comprehensive theory » : tilting at windmills ? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(2), 249-260.

LOCKETT, A., WIKLUND, J., DAVIDSSON, P. et GIRMA, S. (2011). Organic and acquisitive growth : re-examining, testing, and extending Penrose's growth theory. *Journal of Management Studies*, 48(1), 48-74.

MACPHERSON, A. et HOLT, R. (2007). Knowledge, learning and small firm growth : a systematic review of the evidence. *Research Policy*, 36(2), 172-192.

- McKELVIE, A. et WIKLUND, J. (2010). Advancing firm growth research : a focus on growth mode instead of growth rate. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(2), 261-288.
- MILLER, D. (1986). Configurations of strategy and structure : a synthesis. *Strategic Management Journal*, 7(3), 233-249.
- MILLER, D. (1996). Configurations revisited. *Strategic Management Journal*, 17(7), 505-512.
- MEYSSONNIER, F. (2015). Les dispositifs de pilotage de la performance en environnement innovant et incertain : étude comparative de huit startups. *Revue internationale PME*, 28(3-4), 171-193.
- MIRA-BONNARDEL, S. (2015). Croissance des PME par l'internationalisation : l'effet de levier réticulaire des chambres de commerce françaises à l'étranger. *Revue internationale PME*, 28(3-4), 257-286.
- PENG, M.W., SUN, S.L., PINKHAM, B. et CHEN, H. (2009). The institution-based view as a third leg for a strategy tripod. *Academy of Management Perspectives*, 23(3), 63-81.
- SHEPHERD, D. et WIKLUND, J. (2009). Are we comparing apples with apples or apples with oranges ? Appropriateness of knowledge accumulation across growth studies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(1), 105-123.
- TARILLON, C., GRAZZINI, F. et BOISSIN, J.-P. (2015). Trajectoires de croissance et structures de gouvernance élargies : une lecture des représentations des dirigeants-fondateurs de startups. *Revue internationale PME*, 28(3-4), 65-101.
- THÉVENARD-PUTHOD, C. et PICARD, C. (2015). Diversité des stratégies de croissance de l'entreprise artisanale et profil du dirigeant. *Revue internationale PME*, 28(3-4), 139-169.
- WELTER, F. (2011). Contextualizing entrepreneurship-conceptual challenges and ways forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1), 165-184.
- WRIGHT, M. et STIGLIANI, I. (2013). Entrepreneurship and growth. *International Small Business Journal*, 31(1), 3-22.
- ZAHRA, S. (2007). Contextualizing theory building in entrepreneurship research. *Journal of Business Venturing*, 22(3), 433-452.