



Julie HERMANS

Université de Namur

Johanna VANDERSTRAETEN

Université d'Anvers

Marcus DEJARDIN

Université de Namur et Université Catholique de Louvain

Dendi RAMDANI

Université d'Anvers

Arjen VAN WITTELOOSTUIJN

Université de Tilburg et Université d'Anvers

L'entrepreneur ambitieux : état des lieux et perspectives

Résumé

Ce texte présente les développements récents sur le thème de l'« entrepreneur ambitieux », cet individu qui s'engage dans le processus entrepreneurial dans le but d'atteindre des performances qui dépassent la simple survie de l'activité créée dans un environnement concurrentiel. Dans un premier temps, nous présentons une revue de la littérature mettant en évidence l'émergence de ce concept tout en relevant son ancrage théorique. Nous présentons ainsi une première vague de travaux et identifions les tendances qui s'en dégagent : une définition de l'ambition en termes d'intentions de croissance ; une recherche de pertinence en explorant l'impact de l'entrepreneuriat ambitieux sur l'activité économique ; l'expansion du champ de recherche aux facteurs macro-économiques et d'ordre institutionnel qui interagissent avec la présence d'entrepreneurs ambitieux. Dans un deuxième temps, nous tirons les enseignements de cette première vague de travaux et proposons un agenda de recherche au travers du triptyque épistémologique : sur « quoi » théoriser, « comment » théoriser et « pourquoi » – « pour qui » – théoriser (Verstraete, 2008 p. 171).

Mots-clés : entrepreneur, croissance, innovation, interdisciplinarité.

L'ENTREPRENEUR AMBITIEUX: ÉTAT DES LIEUX ET PERSPECTIVES

Julie HERMANS*
Université de Namur

Johanna VANDERSTRAETEN
Université d'Anvers

Marcus DEJARDIN
Université de Namur et Université Catholique de Louvain

Dendi RAMDANI
Université d'Anvers

Arjen VAN WITTELOOSTUIJN
Université de Tilburg et Université d'Anvers

Juin 2012

Résumé : Ce texte présente les développements récents sur le thème de l'« entrepreneur ambitieux », cet individu qui s'engage dans le processus entrepreneurial dans le but d'atteindre des performances qui dépassent la simple survie de l'activité créée dans un environnement concurrentiel. Dans un premier temps, nous présentons une revue de la littérature mettant en évidence l'émergence de ce concept tout en relevant son ancrage théorique. Nous présentons ainsi une première vague de travaux et identifions les tendances qui s'en dégagent : une définition de l'ambition en termes d'intentions de croissance ; une recherche de pertinence en explorant l'impact de l'entrepreneuriat ambitieux sur l'activité économique ; l'expansion du champ de recherche aux facteurs macro-économiques et d'ordre institutionnel qui interagissent avec la présence d'entrepreneurs ambitieux. Dans un deuxième temps, nous tirons les enseignements de cette première vague de travaux et proposons un agenda de recherche au travers du triptyque épistémologique : sur « quoi » théoriser, « comment » théoriser et « pourquoi » – « pour qui » – théoriser (Verstraete, 2008 p. 171).

Mots-clés : Entrepreneur ; Croissance ; Innovation ; Interdisciplinarité.

* Auteur de correspondance. Adresse : Université de Namur, Faculté des Sciences économiques, sociales et de gestion, Rempart de la Vierge, 8, B-5000 Namur, Belgique. Email : julie.hermans@fundp.ac.be

L'entrepreneur ambitieux: état des lieux et perspectives

1 Introduction

Au cours des quelques dernières années, d'importants progrès ont été réalisés en matière d'entrepreneuriat (Mullen et al., 2009), lui conférant le statut de domaine de recherche ainsi que de programme d'enseignement légitimes. L'entrepreneuriat est également devenu incontournable dans les politiques de développement économique. En effet, le renouvellement du tissu économique local semble étroitement lié à la capacité de ses entrepreneurs à créer des activités nouvelles qui contribueront à la création d'emplois, à la dynamique d'innovation ainsi qu'à la productivité et la croissance économique (Van Praag et Versloot, 2007). Pourtant, au cœur même de ce mouvement, des préoccupations concernant la « qualité » de l'entrepreneuriat remettent en question le bien-fondé d'un entrepreneuriat « à tout prix » (Shane, 2009). Ce questionnement s'est tout d'abord traduit par la distinction entre un entrepreneuriat productif, non-productif ou même destructeur (Baumol, 1990). Il est aussi entré dans le domaine des politiques publiques qui tendent aujourd'hui à favoriser un entrepreneuriat de qualité plutôt qu'un entrepreneuriat de masse (Hessels et al., 2008b).

S'appuyant sur des domaines de recherche proches tels que l'étude des « gazelles », ces firmes en hyper croissance qui participent de façon disproportionnée à la création de richesse (Chanut-Guieu et Guieu, 2011; Parker et al., 2010), les chercheurs en entrepreneuriat ont identifié les aspirations de croissance de l'entrepreneur comme un facteur essentiel pour prédire, ou du moins comprendre en partie, les performances ultérieures de leur firme (Bosma et al., 2004; Wiklund et Shepherd, 2003; Wong et al., 2005). L'entrepreneur apporte une vision à l'entreprise, outil de sa volonté (Boissin et al., 2008), et lui confère des buts plus ou moins ambitieux. L'entrepreneur ambitieux, cet individu qui s'engage dans le processus entrepreneurial dans le but d'atteindre des performances qui dépassent la simple survie de l'activité créée dans un environnement concurrentiel (définition adaptée de Stam et al., 2012), devient alors un sujet à explorer et à comprendre : l'entrepreneur ambitieux participe-t-il vraiment plus que ses homologues non-ambitieux à la création de richesse ? Si oui, qui est-il et comment l'identifier dans une population d'entrepreneurs en devenir ?

Emergeant de ces préoccupations partagées par la communauté scientifique et les autorités publiques, l'entrepreneur ambitieux s'est progressivement introduit dans les programmes de recherche. L'objectif de cette contribution est de rendre compte du phénomène. Dans un premier temps, nous présentons l'inventaire et l'analyse d'une première vague de travaux autour de l'entrepreneur ambitieux. Ensuite, nous identifions les tendances principales et challenges qui s'en dégagent afin de proposer un agenda de recherche qui prendrait en compte ces enseignements. Le texte est structuré de la façon suivante. En section 2, nous proposons une définition de l'entrepreneur ambitieux et présentons la méthode utilisée pour reconstruire l'état de l'art autour de ce sujet. En section 3, nous présentons une vision d'ensemble des travaux portant sur l'entrepreneur ambitieux, leur ancrage théorique ainsi que les principales tendances qui en émergent. En section 4, nous proposons un agenda de recherche qui compléterait les travaux actuels en nous inspirant du triptyque épistémologique : sur « quoi » théoriser, « comment » théoriser et « pourquoi » – « pour qui » – théoriser (Verstraete, 2008 p. 171).

2 Méthode

Tant en français qu'en anglais, le terme « ambitieux » révèle un désir ardent de succès. L'entrepreneur ambitieux est un individu déterminé à réussir : réussir à créer son entreprise mais également réussir à atteindre des performances qu'il fixe au-delà de la simple survie de

l'activité. En tentant de cerner les entrepreneurs à haut potentiel, les chercheurs en entrepreneuriat se tournent de façon « naturelle » vers la deuxième facette de l'entrepreneur ambitieux, celle qui rend compte de performances hors normes. Reprenant la définition récemment proposée par Stam et ses collègues (2012), nous nous concentrons également sur cet aspect de performance et définissons l'entrepreneur ambitieux comme un individu qui s'engage dans le processus entrepreneurial dans le but d'atteindre des performances qui dépassent la simple survie de l'activité créée. Cette définition implique un intérêt explicite pour la motivation, les attentes et les aspirations de l'entrepreneur qui se fixe des buts exceptionnels de création de valeur et semble déterminé à les atteindre.

Cette contribution a pour but de rendre compte des développements récents concernant l'entrepreneur ambitieux. Afin de sélectionner les travaux adéquats, nous avons examiné les sources suivantes. Tout d'abord, nous avons exploré les articles publiés dans 20 journaux scientifiques identifiés par Fried (2003) comme les débouchés les plus pertinents pour la recherche en entrepreneuriat¹. Cette liste ne prenant pas en compte la recherche francophone, nous avons également intégré les deux revues francophones reconnues par la section 37 du CNRS pour la recherche en innovation et entrepreneuriat : la Revue de l'Entreprenariat et la Revue Internationale PME. La recherche d'articles a été effectuée dans EbscoHost (BusinessSource Premier) sur base des mots-clés suivants : « entrepreneur » ou « entreprise » en association avec « haute » et « ambition », « attentes », « volonté », « intention » ou « aspiration ». L'opérateur de recherche « * » fut utilisé afin d'élargir la recherche. Deux co-auteurs examinèrent les textes résultants afin d'évaluer leur pertinence dans le cadre de ce travail. Plus précisément, les publications sélectionnées devaient répondre à deux critères :

- Explorer les attentes, aspirations ou intentions de l'entrepreneur vis-à-vis des performances entrepreneuriales ;
- Distinguer les attentes, aspirations ou intentions basses de celles plus ambitieuses, par exemple en identifiant explicitement un seuil au-delà duquel les objectifs de performance sont considérés comme exceptionnels ou à haut potentiel.

Le premier critère découle de l'intérêt pour l'ambition entrepreneuriale qui, selon notre définition, s'exprime en termes d'objectifs de performance. Quant au deuxième critère, il s'impose à la lumière des travaux devenus classiques de Carland et de ses collègues (1984) qui définissent l'entrepreneur comme un individu qui fonde et gère une entreprise avec pour but principal le profit et la croissance. Inspirés par Schumpeter, Carland et ses collègues ajoutent que l'entrepreneur est également caractérisé par un comportement innovant et par son utilisation de pratiques de gestion stratégiques (Carland et al. 1984, p. 358). Sur base de cette définition, tout entrepreneur s'intéresse à la croissance et à la rentabilité mais l'entrepreneur ambitieux se démarquera de ses homologues modestes en se fixant des objectifs de performances *hors normes*. Enfin, un critère alternatif fut introduit par la suite : nous avons également pris en compte les articles explorant les attentes, aspirations ou intentions de l'entrepreneur vis-à-vis des performances entrepreneuriales *et* utilisant explicitement le label « entrepreneur ambitieux » (voir par exemple Gundry et Welsch, 2001). Ce critère alternatif

¹ Academy of Management Review (AMR), Academy of Management Journal (AMJ), Journal of Business Venturing (JBV), Strategic Management Journal (SMJ), Administrative Science Quarterly (ASQ), Organization Science (OSC), Management Science (MS), Entrepreneurship: Theory and Practice (ETP), American Journal of Sociology (AJS), Small Business Economics (SBE), Journal of Management (JM), Harvard Business Review (HBR), Research Policy (RP), California Management Review (CMR), Sloan Management Review (SMR), Journal of Management Studies (JMS), Academy of Management Executive (AME), Entrepreneurship and Regional Development (ERD), Journal of Small Business Management (JSBM), Journal of Private Equity (JPE).

permet de comparer notre conceptualisation *a priori* de l'entrepreneur ambitieux avec son utilisation effective dans la littérature.

Parce que l'entrepreneur ambitieux est un sujet qui est encore émergent, il nous semblait important d'inclure une étape supplémentaire qui identifierait les développements les plus récents. Pour cela, nous empruntons la stratégie proposée par Van Praag et Versloot (2007) qui identifient les éléments les plus neufs de leur revue de la littérature en explorant les rapports, cahiers de recherche et papiers en cours discutés au sein d'institutions renommées telles que l'Institut Max Planck (Max Planck - JENA Research Papers) ou l'Institut de l'Étude sur le Travail (IZA Discussion Paper) à Bonn. Ces documents doivent répondre à deux exigences supplémentaires: avoir été produits au cours des 5 dernières années (période de 2006 à 2011) et avoir été soumis à un forum adéquat pour la recherche en entrepreneuriat. Outre les groupes de recherche tels que l'IZA et l'Institut Max Planck, nous avons également considéré les conférences telles que la CIFEPME. Enfin, afin de prendre en compte la littérature francophone pouvant être négligée par ce processus, nous avons également recherché les travaux francophones citant les articles sélectionnés au cours des étapes précédentes au travers du moteur de recherche « Google Scholar » (<http://scholar.google.com>). Après lecture des textes résultants, la revue de littérature fut également complétée par les articles provenant de leur bibliographie et répondant aux critères établis ci-dessus.

3 Etat des lieux

3.1 Vue d'ensemble

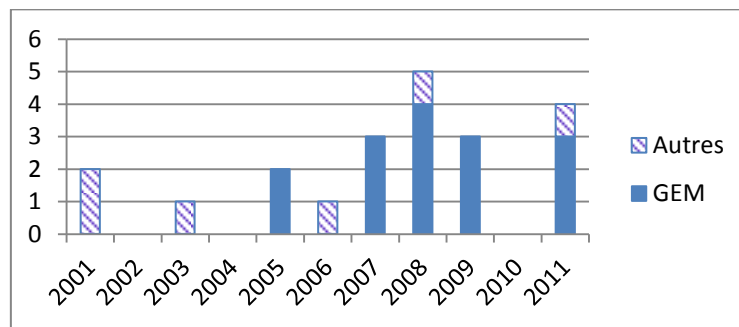
Le matériau soumis à l'analyse rassemble 21 documents (voir Annexe 1) diffusés entre 2001 et 2011: 14 articles publiés dans les revues de référence en entrepreneuriat tel qu'identifié par Fried (2003), 3 chapitres de livre, 1 rapport et 3 articles de revues orientées entrepreneuriat avec processus de révision par les pairs.

Il ressort de notre travail que l'utilisation du label « entrepreneur ambitieux » remonte au début des années 2000, avec deux articles publiés en 2001 : Gundry & Welsch (2001) et Guzman et Santos (2001). L'ambition entrepreneuriale y est discutée en termes :

- de capacité de croissance, s'ancrant dans la littérature sur les gazelles et la croissance réalisée (Davidsson et al., 2002; Delmar et al., 2003; Kirchhoff, 1994) ;
- d'intention de croissance, puisant dans la littérature se développant en parallèle sur la volonté de croissance des dirigeants de PME et entrepreneurs (Davidsson, 1989; Kolvereid, 1992; Wiklund et Shepherd, 2003).

Ainsi, ces articles pionniers révèlent deux tendances qui seront développés dans les sous-sections suivantes : la croissance en tant que critère central de performance et un double ancrage théorique avec, d'une part, l'étude de la croissance réalisée et, d'autre part, l'étude des intentions de croissance.

Figure 1 L'entrepreneur ambitieux, première vague de travaux



Il faut néanmoins attendre 2005 pour que l'entrepreneur ambitieux gagne en visibilité (voir Figure 1) et qu'une première vague de travaux puisse réellement être identifiée. Le concept est alors porté par une communauté de chercheurs s'appuyant sur deux piliers : l'exploitation des données collectées au travers du programme de recherche GEM (Global Entrepreneurship Monitor), qui identifie dès 2002 les entrepreneurs « à hautes attentes », et le programme de recherche SCALES (Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs) financé par le Ministère Néerlandais des Affaires Economiques. Ces différents travaux se réfèrent au concept d'entrepreneur ambitieux soit en termes de variable indépendante, par exemple en expliquant la croissance économique au travers du taux d'entrepreneurs ambitieux au niveau national (Wong et al., 2005), soit en termes de variable dépendante en tentant d'expliquer les ambitions entrepreneuriales (Hessels et al., 2008a; Verheul et Van Mil, 2011).

3.2 Ancrage théorique

Sur base des travaux répertoriés, nous identifions un double ancrage théorique à l'entrepreneuriat ambitieux, et plus généralement à l'entrepreneuriat de « qualité » (Tominc et Rebernik, 2007), comme champ d'investigation en entrepreneuriat :

- dans les études sur la croissance réalisée (e. a. Colombo et Grilli, 2005; Cooper et al., 1994) ;
- dans les travaux portant sur les intentions de croissance de l'entrepreneur et du dirigeant d'entreprise (e. a. Davidsson, 1989).

Du côté de la croissance effective, la multiplicité de facteurs intervenant dans la réalisation de la performance a été progressivement mise en évidence (Stam et al., 2012). Il est aujourd'hui largement reconnu que des facteurs interviennent tant au niveau environnemental (Parker et al., 2010; Vivarelli et Audretsch, 1998), qu'organisationnel (Brüderl et Preisdörfer, 1998; Cooper et al., 1994; Parker et al., 2010) ou individuel.

Concernant le niveau individuel et les caractéristiques de l'entrepreneur et leur influence sur les performances de la firme, Stam et al. (2012) épinglent tout d'abord les variables sociodémographiques telles que le genre (Brüderl et Preisdörfer, 1998; Cooper et al., 1994) ou le statut d'immigrant (Dahlqvist et al., 2000). Le rôle du capital humain a également été souligné au travers du niveau d'éducation (Colombo et Grilli, 2005; Cooper et al., 1994), de l'expérience entrepreneuriale (Colombo et Grilli, 2005; Dahlqvist et al., 2000) ou de la connaissance de l'industrie visée par la nouvelle activité (Bosma et al., 2004; Colombo et Grilli, 2005). Le capital social semble également jouer un rôle important, notamment l'implication de partenaires dans le processus entrepreneurial (Cooper et al., 1994). Enfin, plus proche de nos préoccupations, la motivation du fondateur aura une influence particulière sur la réalisation des performances, entre autres, la volonté de réaliser une idée ou une

innovation (Colombo et Grilli, 2005; Vivarelli et Audretsch, 1998); la recherche de revenus plus importants (Vivarelli et Audretsch, 1998) bien que son effet ne soit pas toujours significatif (Bosma et al., 2004), et enfin la volonté de faire croître son entreprise (Bosma et al., 2004; Stam et Wennberg, 2009).

Ce dernier point est particulièrement pertinent pour l'exploration de l'entrepreneur ambitieux et de son impact sur la croissance économique (Stam et al., 2009). Mais face au constat selon lequel tous les dirigeants d'entreprise ne sont pas naturellement intéressés par l'expansion de leurs activités (Kolvereid, 1992), il a semblé de plus en plus important de comprendre « *les déterminants clés qui encouragent ou découragent la volonté de l'entrepreneur à rechercher la croissance pour leur entreprise* » (Liao et al., 2001 p254-255). Un deuxième courant s'est donc développé en parallèle des gazelles et de la croissance effective : l'étude des intentions de croissance, ses conséquences en termes de réalisation effective mais également ses antécédents. Notons qu'au sein de ce deuxième courant, d'autres labels ont été utilisés de façon plus ou moins interchangeable avec les intentions de croissance tels que les attentes, la motivation, la volonté ou les aspirations de croissance (Verheul et Van Mil, 2011).

Un premier type de déterminants est lié à l'attitude d'un individu vis-à-vis de la croissance:

- tant d'un point de vue affectif (Wiklund et al., 2003), lorsque la croissance potentielle est ressentie comme un élément plus ou moins plaisant par le dirigeant d'entreprise ;
- que d'un point de vue cognitif (Davidsson, 1989) lorsque ce dernier considère les conséquences éventuelles de la croissance sur le bien-être des employés, le contrôle qu'il exerce sur la firme, son indépendance propre ou encore la capacité de la firme à dépasser une crise.

A l'attitude viennent ensuite s'ajouter trois autres composantes (capacité, besoin, opportunité) inspirées de la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991). Selon Davidsson (1991), la volonté de croissance serait alors déterminée par :

- la perception du dirigeant concernant ses propres capacités, telles que ses compétences techniques (Liao et Welsch, 2003) ou managériales (Cassar, 2006) ;
- ses besoins, tels que le besoin d'indépendance, de reconnaissance (Cassar, 2007; Kolvereid, 1992) ou de réalisation (McClelland, 1961) ;
- les opportunités qu'il discerne dans son environnement.

De ce point de vue, les intentions de croissance semblent englober tant *ce que désire* l'entrepreneur que *ce qu'il croit pouvoir réaliser* en tenant compte des contraintes organisationnelles et environnementales telles qu'il les perçoit (Stam et al., 2012; Verheul et Van Mil, 2011).

Enfin, il arrive que ces deux courants s'entrecroisent lorsque les chercheurs analysent l'impact de la volonté de croissance de l'individu sur la croissance effectivement réalisée par l'entreprise. Ainsi, Wiklund et Shepherd (2003) dressent un portrait nuancé du lien entre aspiration et réalisation en mettant en évidence les effets amplificateurs de l'expérience du dirigeant et du dynamisme de l'environnement. De nouveau, ce sont des variables de niveaux différents qui interagissent pour expliquer le phénomène complexe de la croissance. Enfin, Stam et al. (2009) remarquent que si un lien entre l'aspiration et la réalisation est bel et bien mis en évidence de façon empirique, ce lien est parfois faible et, pris isolément, ne parvient pas à rendre compte de la complexité du phénomène.

C'est sur ce terrain complexe que vient s'ancrer l'étude de l'entrepreneur ambitieux. Les chercheurs qui s'engagent dans cette voie sont armés de deux outils précieux. Premièrement, ils s'intéressent à un sous-ensemble particulier de la population des entrepreneurs dont les traits communs (van Gelderen et al., 2006) devrait permettre de tirer des conclusions pertinentes. Deuxièmement, ils sont guidés par les résultats des recherches (passées et présentes) développées au sein des deux courants brièvement décrits ci-dessus.

Dans la suite de cette section, nous présentons les tendances principales qui ressortent à présent de l'étude des entrepreneurs dits « ambitieux » :

- une définition de l'ambition en termes d'intentions de croissance ;
- une recherche de légitimité du mouvement en explorant l'impact de l'entrepreneuriat ambitieux sur l'activité économique ;
- l'expansion du champ de recherche aux antécédents et autres variables macro-économiques qui interagissent avec la présence d'entrepreneurs ambitieux.

3.3 Tendances

3.3.1 Mesure de l'ambition

Gundry et Welsch (2001), une des premières équipes à utiliser le label « entrepreneurs ambitieux », se réfèrent plus particulièrement à la littérature portant sur les gazelles en utilisant comme mesure de l'ambition l'augmentation effective des ventes d'une entreprise donnée. Comparés à leurs homologues préférant le statut quo, les entrepreneurs ambitieux identifiés par Gundry et Welsch sont caractérisés :

- au niveau organisationnel, par des intentions stratégiques orientées vers l'expansion de marché et le changement technologique, une planification précoce de la croissance, la mise en place d'un design organisationnel sous forme d'équipe, l'utilisation d'un large spectre de sources de financement pour l'expansion de l'entreprise et un intérêt pour la réputation et la qualité ;
- au niveau individuel, par un engagement plus important vis-à-vis du succès de leurs activités, une plus grande volonté à se soumettre à des coûts d'opportunité et enfin la reconnaissance de capacités de leadership.

Ce travail a un double intérêt. Premièrement, il **introduit l'étude de l'ambition dans le champ entrepreneurial**. Gundry et Welsch (2001) propose en effet une vision schumpetérienne de l'entrepreneur ambitieux. Celui-ci fait preuve d'un intérêt pour l'innovation tout au long de la vie de l'entreprise tandis que la « firme ambitieuse », proposé quelques années auparavant par Kirchhoff (1994), se repose entièrement sur une innovation ayant marqué sa création sans chercher à se renouveler. Deuxièmement, ce travail **révèle le rôle central des aspirations** de l'entrepreneur ambitieux au travers de son intensité entrepreneuriale et de sa plus grande résolution à se sacrifier pour la réussite de l'entreprise ainsi qu'au travers de son rôle dans la conception et la mise en œuvre de stratégies orientées croissance.

Tout en gardant le label « ambitieux », un ensemble de chercheurs se détournent alors de la performance réalisée pour privilégier l'étude de ces aspirations hors normes. Le passage d'un objet de recherche à l'autre pour l'étude de l'ambition est entre autres perceptible dans le rapport GEM rédigé par Autio en 2007. Dans ce rapport (Autio 2007), l'auteur s'intéresse autant à la croissance attendue qu'à celle effectivement réalisée, mais le terme « ambition » est strictement réservé aux attentes. Ce rapport propose également une série de définitions et

de concepts liés à l'exploitation des données GEM vis-à-vis de l'entrepreneur ambitieux, tels que le taux d'Activité Entrepreneuriale Total (TEA) à Hautes Attentes défini comme le taux total d'activité entrepreneuriale précoce (entrepreneurs novices ou en devenir) dans la population active (âgée de 18 à 64 ans) espérant créer plus de 20 emplois au cours des 5 années à venir. **Les entrepreneurs ambitieux visés sont donc des entrepreneurs en début de parcours ayant des aspirations ou intentions de croissance, en valeurs absolues, plus intenses que leurs homologues moins ambitieux.**

Le programme de recherche GEM, combiné à SCALES, a un effet catalyseur sur l'exploration des entrepreneurs ambitieux (Acs et Amorós, 2008; Acs et Varga, 2005; Bosma et Schutjens, 2007, 2009; Hessels et al., 2008a, 2008b; Ho et Wong, 2007; Levie et Autio, 2008; Levie et Autio, 2011; Stam et al., 2011; Stam et al., 2009; Valliere et Peterson, 2009; Wong et al., 2005). Néanmoins, nous constatons que malgré cette base commune, les travaux résultants mobilisent des labels et mesures différentes de l'ambition. Ainsi, Wong et ses collègues (2005) explorent les activités entrepreneuriales « **à haut potentiel innovatif** » en mettant en évidence le caractère multiple de l'ambition : ils combinent les **attentes en termes de création d'emplois** captées par le TEA à Hautes Attentes avec les aspirations du nouvel entrepreneur en termes **d'impact sur le marché, d'exportation, et de développement technologique**. Au travers de leur étude portant sur l'entrepreneur à « **haut potentiel** », Acs et Varga (2005) se concentrent quant à eux sur les aspects de **création d'emplois** et **d'intentions d'exportation** (voir Tableau 1). D'autres, comme Levie et Autio (2008), ne gardent que la mesure de la **création d'emplois** et donc le TEA à Hautes Attentes tel que défini par Autio (2007). Levie et Autio proposent d'ailleurs quelques années plus tard (2011) le label d'« **entrepreneurs stratégiques** » pour désigner les entrepreneurs « **à hautes aspirations** » (Levie et Autio 2011 p. 1393) en liant les ambitions de croissance de ces entrepreneurs en devenir avec leurs attentes particulières vis-à-vis de la création de richesse (Cassar, 2007; Hessels et al., 2008b; Kolvereid, 1992): les entrepreneurs ambitieux adopteraient un comportement « stratégique » largement déterminé par la recherche de profit tel que proposé dans les théories économiques traditionnelles.

Tableau 1 L'ambition et ses différentes dimensions

Dimensions mesurées	Gundry et Welsch 2001	Guzman et Santos 2001	Ma,ngemati et al. 2003	Acs et Varga 2005	Wong et al. 2005	Van Gelderen et al. 2006	Autio 2007	Bosma et Schutjens 2007	Ho et Wong 2007	Acs and Amorós 2008	Brush et al. 2008	Hessels et al. 2008a	Hessels et al. 2008b	Levie et Autio 2008	Bosma et Schutjens 2009	Stam t al. 2009	Valliere et Peterson 2009	Levie et Autio 2011	Stam et al. 2011	Stenholm 2011	Verheul et van Mil 2011
Croissance	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Technologie					X				X			X	X								
Innovation			X		X			X	X			X	X		X						
Exportation				X	X				X			X	X								
Capital						X															
Richesse						X															
Implication personnelle						X															

Comme le laisse présager l’ancrage théorique de ces travaux, l’ambition est exprimée avant tout en termes d’intentions de croissance. Des facettes complémentaires sont proposées telles que l’orientation pour l’innovation ou l’internationalisation. Ces éléments se retrouvent d’ailleurs dans d’autres travaux tels que Mangematin et al. (2003) qui déterminent l’ambition de l’entrepreneur au travers de l’amplitude de son projet d’innovation. Mais force est de constater (voir Tableau 1) que ces éléments restent marginaux par rapport à la performance exprimée en termes de croissance et, plus précisément, d’intentions de création d’emploi.

3.3.2 Impact de l’ambition

En 2005, Wong et ses collègues publient dans *Small Business Economics* une première étude exploitant les données du GEM sous l’angle de l’entrepreneur ambitieux. Ils se distinguent des pionniers tels que Gundry et Welsch (2001) de deux façons :

- ils s’intéressent aux intentions plutôt qu’à la réalisation de la performance ;
- ils interrogent exclusivement des entrepreneurs en début de parcours alors que Gundry et Welsch adoptaient une approche transversale, les entrepreneurs étant interrogés quel que soit l’âge de leur entreprise ou leur niveau de développement.

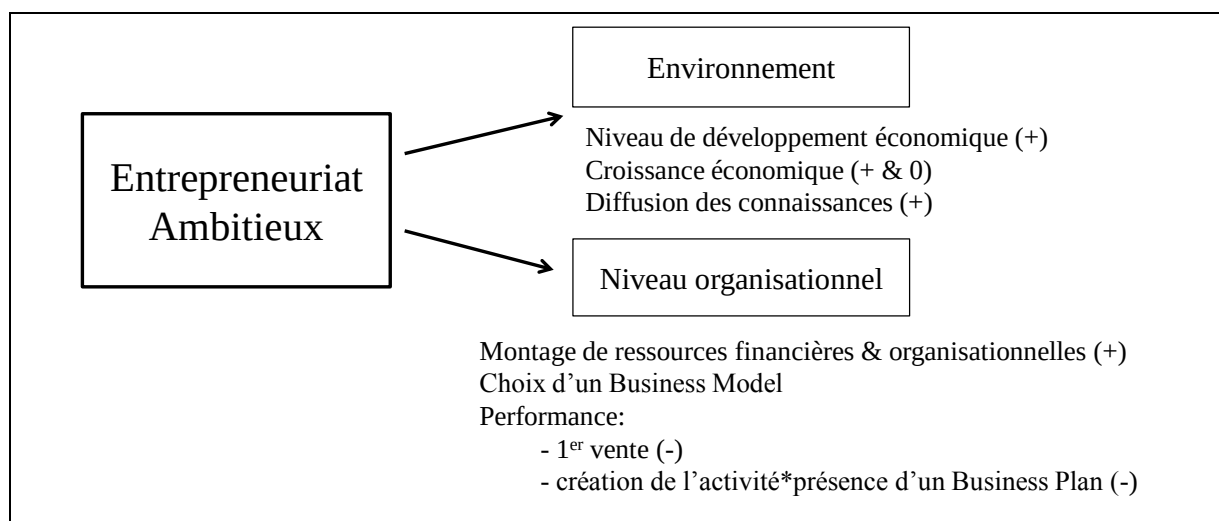
Pour Wong et al. (2005), l’enjeu est double : contribuer à la légitimité de l’ambition en tant qu’objet de recherche en entrepreneuriat et crédibiliser sa conceptualisation sur base de l’exploitation des données dites « GEM ». Cette seconde tâche ne va pas de soi : les entrepreneurs en début de parcours sont en effet souvent considérés comme irréalistes (Cassar, 2010; Verheul et Van Mil, 2011) et pourraient dès lors avoir des attentes fantaisistes sans lien avec la réalisation effective des performances.

Cet article met toutefois en évidence que le TEA à hautes attentes est « *la seule forme d’entrepreneuriat pouvant expliquer les différences entre nations quant à leur taux de croissance économique* » (Wong et al., 2005 p. 345). **Les aspirations des entrepreneurs en début de parcours deviennent dès lors un objet pertinent d’étude tant pour la communauté scientifique que pour les autorités publiques** qui cherchent à identifier les activités qui auront le plus grand impact sur l’économie. Avec ce résultat, Wong et ses collègues confirment que toutes les activités entrepreneuriale ne contribuent pas de façon identique au développement économique : une partie non négligeable de la création d’emplois serait générée par un petit nombre d’entreprises en début de parcours mais portées par l’ambition de leur entrepreneur (Amorós et al., 2011; Autio, 2007).

L’article de Wong et al. (2005) est suivi de publications dont le but premier est de répliquer leurs résultats tout en apportant des éléments nouveaux. Stam et ses collègues (Stam et al., 2011; Stam et al., 2009) confirment ainsi que « l’entrepreneuriat ambitieux » contribue plus fortement à la croissance macro-économique que l’activité entrepreneuriale en général. En effet, ils montrent que l’effet positif de l’entrepreneuriat sur la croissance économique disparaît une fois que l’on contrôle la part d’entrepreneurs ambitieux au sein de la nation. En distinguant les pays selon leur niveau de développement, cette équipe met également en évidence la contribution positive de l’entrepreneuriat ambitieux tant dans les pays développés que dans les pays à moindre revenus. Néanmoins, Vallière et Peterson (2009) apporteront une nuance à ce propos en trouvant un impact significatif de l’entrepreneur ambitieux dans les pays développés mais pas dans les pays émergents. Notons aussi l’importance qu’il y a à décomposer, conceptuellement tout au moins, les effets de l’entrepreneuriat ambitieux sur l’activité économique – effets directs et indirects – dès lors que l’analyse est effectuée à un niveau agrégé.

Tandis que la majorité de ces travaux se focalisent sur l'impact macro-économique de l'entrepreneur ambitieux, quelques-uns s'intéressent à l'impact de l'ambition sur les performances de la firme. Ainsi, van Gelderen et ses collègues (2006) étudient le lien entre les ambitions de l'entrepreneur en devenir et ses probabilités de réussite vis-à-vis de la création de son entreprise. Au travers d'une analyse en composantes principales, ils identifient les ambitions, et plus particulièrement les « hautes ambitions », comme un facteur permettant d'identifier un sous-ensemble relativement homogène au sein de la population des entrepreneurs en devenir. Ils démontrent par exemple que la rédaction d'un business plan aura un impact positif sur la probabilité de lancer son activité si l'entrepreneur a peu d'ambition. Si au contraire l'entrepreneur est ambitieux, le business plan aura un impact négatif sur la création de son entreprise. D'autres, comme Brush et ses collègues (2008), s'intéressent aux effets d'interactions avec des variables contextuelles telles que la localisation des activités. Ces chercheurs tentent par exemple de démontrer qu'une entreprise localisée près du domicile de l'entrepreneur ambitieux a plus de chance de réaliser une première vente que si elle est implantée à distance. Néanmoins, cette hypothèse est finalement réfutée par Brush et ses collègues qui trouvent également une relation négative entre de hautes ambitions et la probabilité de réaliser une première vente. Tant les résultats de van Gelderen et al. (2006) que Brush et al. (2008) suggèrent donc un impact négatif sur la performance à court terme de la firme. Un examen des performances se focalisant cette fois sur la réalisation à long terme est encore absent de la littérature mais pourrait compléter de façon intéressante ces premiers résultats au niveau de la firme.

Figure 2 Impact de l'entrepreneuriat ambitieux

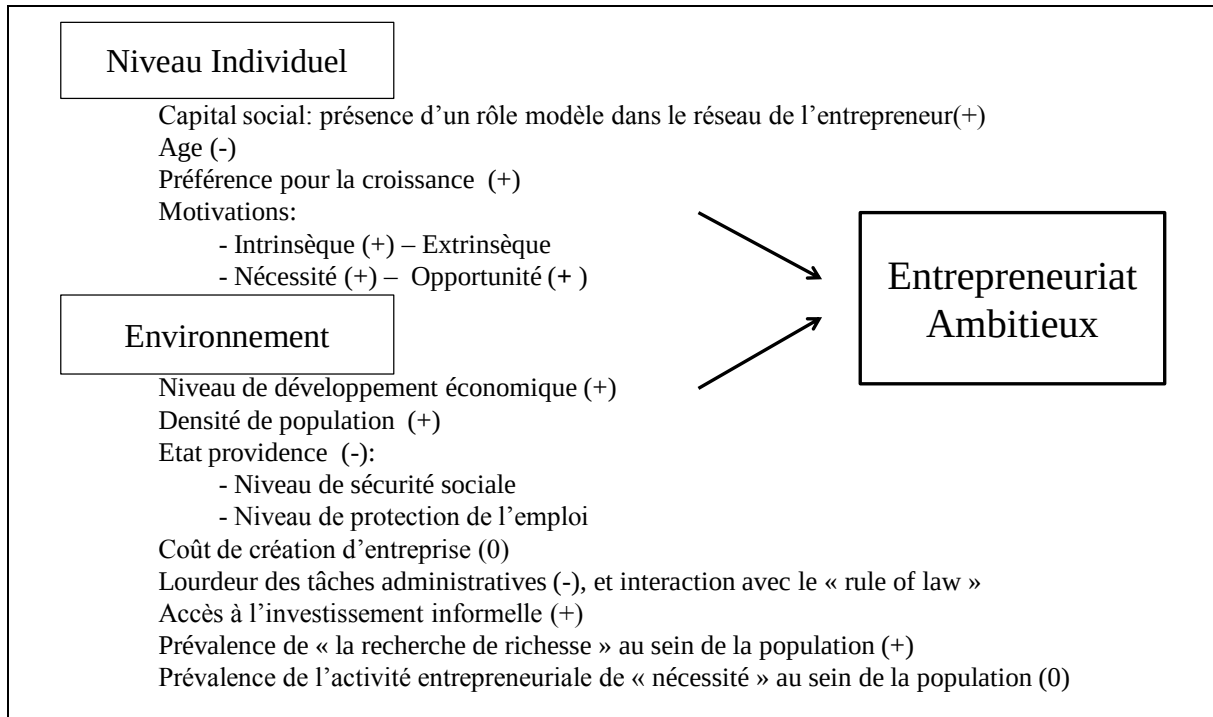


3.3.3 Contexte et facteurs d'ambition

Deux éléments principaux ressortent des travaux cités ci-dessus : la mise en évidence d'un sous-ensemble relativement homogène d'entrepreneurs dits ambitieux et leur pertinence pour le développement économique. Ayant démontré l'intérêt de cette voie, les chercheurs se tournent alors vers l'exploration des facteurs d'ambition et autres variables contextuelles pouvant interagir avec les aspirations de croissance hors normes. En particuliers, les chercheurs examinent les interactions entre l'ambition et l'accès au financement (Ho et Wong, 2007), la recherche de richesse en tant que motif de l'activité entrepreneuriale (Hessels et al., 2008b), la lourdeur des charges administratives (Levie et Autio, 2011), le degré de sécurité sociale (Hessels et al., 2008a) et le niveau de protection du travailleur (Bosma et Schutjens, 2009). Ces travaux confirment l'influence des éléments contextuels sur la dynamique

entrepreneuriale mais ils ont également une limite commune en étant mesurés exclusivement au niveau national. Pour cette raison, certains auteurs tels que Hessels et al. (2008a p.417) reconnaissent que « *l'utilisation de données individuelles et micro pourrait se révéler plus intéressante pour comprendre la mécanique des aspirations entrepreneuriales* ». Les quelques études explorant les déterminants de l'ambition au niveau individuel (Guzmán et Santos, 2001; van Gelderen et al., 2006; Verheul et Van Mil, 2011) mettent ainsi en évidence l'importance de la présence d'un modèle dans le réseau de l'individu, de son âge ainsi que de ses motivations pour la construction des ambitions. Néanmoins, ces études ne permettent pas toujours de s'accorder sur la nature de cet effet.

Figure 3 Influenceurs de l'entrepreneuriat ambitieux



4 Enseignements

Après une première décennie de travaux consacrés aux entrepreneurs ambitieux, il apparaît opportun de tirer quelques enseignements dont pourraient bénéficier les recherches à venir. En particulier, nous appelons à une réflexion portant sur les trois éléments du triptyque épistémologique : sur « quoi » théoriser, « comment » théoriser et « pourquoi » – « pour qui » – théoriser (Verstraete, 2008 p. 171).

4.1 Qu'est-ce que l'entrepreneuriat ambitieux?

Au travers de cette contribution, nous mettons en évidence l'émergence de l'entrepreneur ambitieux comme champ de recherche en entrepreneuriat. Nous identifions également l'initiative GEM comme un puissant catalyseur de ce mouvement, sa base de données permettant une exploration empirique riche et diversifiée de l'entrepreneuriat ambitieux. Le GEM agit sur la visibilité de la thématique de recherche, grâce aux nombreuses publications exploitant sa base de données ; il façonne sa trajectoire depuis sa quête de légitimité jusqu'à l'exploration des facteurs contextuels, macro-économiques et d'ordre institutionnel, et assoit une certaine conceptualisation de l'entrepreneur ambitieux. Pour les auteurs passés en revue,

l'entrepreneur ambitieux aspire à la croissance, mesurée en termes d'emploi, et son comportement répond à une logique de maximisation des revenus proche de celle qui anime l'entrepreneur « CAP » que Julien et Marchesnay (1988) distinguent de l'entrepreneur « PIC », qui lui préférera la pérennité de l'activité assorti à un revenu satisfaisant. Face à ce constat, quelques réserves peuvent néanmoins être formulées.

Tout d'abord, rappelons que les auteurs mobilisent des labels et mesures différentes de l'ambition, combinant l'intention de croissance (création d'emplois) avec des facettes complémentaires telles que l'orientation pour l'innovation ou l'internationalisation. Pour cette raison, il est très difficile de réaliser une méta-analyse sur base de ces travaux, la comparaison de leurs résultats nécessitant la plus grande prudence. Un des principaux challenges pour les chercheurs voulant continuer à développer cette voie est dès lors de réfléchir à la conceptualisation de l'entrepreneur ambitieux et le choix d'une mesure commune comparable, fût-elle multidimensionnelle. Il est d'ailleurs intéressant de noter que l'ensemble des travaux recensés dans ce travail est de nature empirique : **après 10 ans de travaux sur l'entrepreneur ambitieux, il manque encore un texte conceptuel central reconnu par l'ensemble de la communauté.** Un tel travail apporterait des clarifications quant à ce qu'est l'ambition entrepreneuriale ainsi que sur les questions de recherche pertinentes vis-à-vis de la conceptualisation choisie.

Deuxièmement, notons que la mesure de l'ambition sous forme d'intentions de croissance (création d'emploi) n'est pas sans ambiguïté. En effet, l'intention de croissance en termes absolus peut comprendre tant ce que préfère intrinsèquement l'entrepreneur que ce qu'il croit pouvoir réaliser compte tenu du contexte entrepreneurial. Une telle ambiguïté se retrouvait déjà dans les travaux sur la volonté de croissance (Stam et al. 2012) et ne semble pas se dissiper dans le champ de l'entrepreneuriat ambitieux. Ainsi, Verheul et Van Mil (2011) se distinguent des auteurs nommés ci-dessus (entre autres Acs et Varga 2005; Wong, Ho et al. 2005; Levie et Autio 2008; Levie et Autio 2011) en mesurant « l'ambition » non pas en valeurs absolues mais sur base de ce que désire l'entrepreneur, selon qu'il préfère « *une entreprise qui soit la plus large possible ou au contraire une entreprise ayant une taille qui lui permette de gérer son activité seul ou avec quelques employés clés* ». Notons que cette mesure est elle-même empruntée à Cassar (2007) tandis qu'il tente de capter ce qu'il nomme la « préférence pour la croissance » de l'entrepreneur. Or, on peut s'attendre à ce que « préférence pour la croissance » et « intentions de croissance » soient des construits liés mais différents. Pour cette raison, la plus grande prudence est nécessaire quant à la mobilisation de ces différentes mesures sous le label commun de l'ambition entrepreneuriale.

En repartant de la définition choisie pour initier ce travail et qui décrit l'entrepreneur ambitieux comme « *un individu qui s'engage dans le processus entrepreneurial dans le but d'atteindre des performances qui dépassent la simple survie de l'activité créée* », il nous semble donc indispensable de mener une réflexion sur ce qu'est la performance entrepreneuriale en identifiant (ou rappelant) les dimensions pertinentes et en distinguant les aspirations ambitieuses des aspirations modestes.

4.2 Comment explorer l'entrepreneuriat ambitieux

L'ensemble des travaux qui explorent l'entrepreneuriat ambitieux et qui ont été rassemblés pour cette contribution mobilisent des outils d'analyse quantitative. Il s'agit majoritairement d'exploiter des données dites « GEM » éventuellement combinées à d'autres sources. Il en résulte des modèles relativement élaborés mettant en évidence des effets de modération comme par exemple l'impact du « rule of law » sur le lien entre le taux national

« d'entrepreneuriat stratégique » et la lourdeur de la charge administrative en vigueur dans le pays (Levie et Autio 2011).

D'où se dégage une triple incidence méthodologique sur l'exploration de l'entrepreneuriat ambitieux :

- les travaux identifiés dans la revue de littérature mobilisent quasi exclusivement des méthodologies quantitatives ;
- ces études empiriques développent majoritairement une approche transversale de l'ambition et de ses facteurs ;
- l'analyse des données est majoritairement réalisée au moyen de données individuelles agrégées au niveau national.

Il nous semble dès lors intéressant de proposer quelques pistes de réflexions méthodologiques pour l'étude de l'entrepreneur ambitieux.

Tout d'abord, à l'instar de Autio et Acs (2010) ou encore de Hessels et al. (2008), nous insistons sur le besoin d'études à niveaux multiples qui permettraient de prendre en compte ainsi bien le niveau « micro », notamment concernant les aspirations et motivations de l'individu entrepreneur, que le niveau « macro » et donc l'influence des éléments contextuels pertinents pour la croissance (Liao et al. 2001, Janssen 2004). Comme mis en évidence dans la littérature sur les gazelles et les intentions de croissance, d'autres niveaux pourraient se révéler pertinents pour l'étude de l'ambition entrepreneuriale tels que le niveau organisationnel (Brüderl et Preisendörfer, 1998; Cooper et al., 1994; Parker et al., 2010) qui est pourtant négligé dans les travaux répertoriés ici.

Cet objectif pourrait être atteint en multipliant les recherches combinant le GEM à d'autres sources de données comme le font par exemple Koellinger et Thurik (2009) (dans le cadre d'une recherche qui ne se concentre pas sur l'entrepreneuriat ambitieux). Un autre moyen serait la collecte de données originales spécifiquement prévues à cet effet. En effet, il nous semble nécessaire d'étudier l'entrepreneur ambitieux au travers de bases de données autres que celle du GEM. Outre la réplication des résultats déjà atteints, la collecte de données originales permettrait également d'enrichir les modèles existants en s'intéressant à des éléments non pris en compte dans les questionnaires du GEM.

En particulier, il nous semble indispensable de développer davantage des données longitudinales relatives à l'ambition de l'entrepreneur ambitieux et à la réalisation de ses objectifs. Une telle approche longitudinale permettrait de mieux comprendre le lien entre motivations, aspirations et réalisation tout en passant outre le risque de « biais de déclaration » mis en évidence par Cassar (2007). Ce dernier montre en effet que l'entrepreneur a tendance à diminuer l'influence des motifs d'ordre financier et de réalisation personnelle sur son comportement pour au contraire gonfler à posteriori l'influence des motifs d'ordre social comme l'importance d'être un modèle pour les autres. Cet élément ravive ainsi l'intérêt scientifique pour les motivations de l'entrepreneur (ambitieux), objet de recherche négligé ces dernières années malgré son importance capitale dans le cadre de l'ambition (Stam et al. 2012).

En effet, la littérature sur laquelle s'ancre l'étude de l'entrepreneuriat ambitieux offre peu d'éléments à ce sujet. Kolvereid (1992) par exemple ne trouve qu'un lien très faible entre motifs et intentions de croissance tandis que d'autres auteurs considèrent purement et simplement l'étude des motifs comme une impasse (Carsrud et Brännback, 2011) à l'instar de Gartner (1988) et de son article bien connu « Who is the entrepreneur is the wrong question ».

En dépassant les limites méthodologiques présentes dans les travaux actuels et en s'inspirant des développements récents dans le domaine de la psychologie, il nous semble au contraire que les motivations – implicites et explicites – pourraient bien enfin révéler leur rôle dans la construction des ambitions entrepreneuriales (Carsrud et Brännback, 2011).

Enfin, il pourrait être intéressant de compléter les travaux actuels par une approche qualitative de l'entrepreneur ambitieux, comme par exemple au travers d'études de cas longitudinales. A de rares exceptions près (voir par exemple le tout récent Clarysse et al., 2011), une telle stratégie de recherche est encore largement absente de la littérature anglo-saxonne sur l'entrepreneur ambitieux et la croissance, et minoritaire en entrepreneuriat en général (Giacomin et Janssen, 2009; Mullen et al., 2009) bien qu'elle soit plébiscitée par des auteurs tels que Wiklund, Davidsson et al. (2011). Notons que des auteurs francophones tels que Witmeur et al. (2010) ou encore Chanut-Guieu et Guieu (2011) s'intéressent également à la croissance en développant une approche qualitative, bien qu'ils ne visent pas directement les intentions de l'entrepreneur. En effet, force est de constater dans ce travail une absence de participation de la communauté scientifique francophone à la première décennie de travaux sur l'entrepreneur ambitieux. Pourtant, la « French Touch », en particulier sa mobilisation d'approches qualitatives, constructivistes et critiques, présenterait un intérêt certain pour compléter les travaux recensés.

4.3 Destinataires de la recherche: au-delà des autorités publiques

Une réflexion à mener en parallèle avec les aspects conceptuels et méthodologiques concerne les destinataires de la recherche : le public auquel s'adressent les auteurs identifiés dans cette contribution, leurs résultats et recommandations. En examinant les conclusions des articles sélectionnés, nous remarquons ainsi que les auteurs s'adressent majoritairement aux autorités publiques en charge des politiques du développement économique et plus précisément des politiques de soutien à l'entrepreneuriat. Comme l'expriment Wong et ses collègues (2005 p.345), leurs résultats « fournissent matières à réflexion aux décideurs politiques ». En fait, on touche ici à la raison d'être de l'émergence de l'entrepreneuriat ambitieux en tant qu'objet scientifique pertinent : permettre de distinguer, sur le terrain, les entrepreneurs aux ambitions modestes de ceux qui ont l'intention de créer des entreprises qui auront un impact plus important sur l'économie (Cassar, 2007; Gundry et Welsch, 2001).

Cette orientation du discours est ainsi cohérente avec le niveau d'analyse privilégié dans les travaux actuels : les variables macro-économiques et institutionnelles telles que la nature du régime national de propriété intellectuelle ou le niveau de charges administratives sont en effet des « outils » que les autorités publiques peuvent tenter de manipuler. De même, une mesure de la performance en termes de création d'emplois est typiquement adressée aux autorités publiques préoccupées par l'impact de l'entrepreneuriat sur la société en général. En s'adressant aux décideurs politiques, les travaux identifiés se concentrent donc sur un choix de variables, de mesures, et de questions de recherche spécifiques à ce segment de destinataires. Dit autrement, cette orientation limite le choix des méthodes appropriées pour explorer l'entrepreneur ambitieux ainsi que les questions de recherche pertinentes pour la communauté scientifique.

Néanmoins, il nous semble évident que l'étude de l'entrepreneur ambitieux puisse toucher d'autres destinataires. L'entrepreneur par exemple peut être bénéficiaire de connaissances qui lui permettront de faire face aux challenges qu'implique une forte croissance de son entreprise. De même, une meilleure compréhension des motifs des individus ambitieux et de la mécanique individuelle de leurs aspirations permettrait de mieux orienter l'entrepreneur en

devenir. Cette orientation alternative du discours façonne à son tour les méthodes et conceptualisations mobilisables par le chercheur. Concernant la mesure de la performance, le gestionnaire sera plus intéressé par la croissance des ventes (Janssen, 2011), l'expansion des marchés ou l'expertise technologique (Liao et al., 2001) et leur impact sur sa société en particulier. D'autres destinataires potentiels de la recherche, ignorés jusqu'à présent dans le champ de l'entrepreneur ambitieux et pourtant particulièrement pertinents, sont par exemple les Business Angels et les investisseurs en capital-risque. Ceux-ci accompagneront les entrepreneurs novices et s'intéresseront à des critères de performances tels que le profit, les flux de trésorerie, la rotation des stocks ou les avancées réalisées en Recherche et Développement (Mangematin et al., 2003; Mitchell et al., 1997).

Afin de stimuler les recherches s'adressant à des destinataires alternatifs, une voie éventuelle serait une plus grande implication des sciences de gestion dans le champ de l'entrepreneur ambitieux. En effet, les travaux actuels sont majoritairement liés au paradigme de recherche de la « création de valeur » tel qu'identifié par Verstraete et Fayolle (2005), caractérisé par un ancrage fort dans les théories économiques. Ainsi, un tiers des travaux recensés dans cette étude sont publiés dans la seule revue « Small Business Economics », considérée par certains comme la revue d'économie de référence en entrepreneuriat (Van Praag et Versloot, 2007).

Une telle orientation impliquerait des mesures alternatives de la performance et de la création de valeur, notamment au travers de mesures subjectives de la performance. Comme l'exprime Kolvereid (1992 p.214-215) lorsqu'il se rend compte que près de 40% des entrepreneurs interrogés ne sont pas intéressés par la croissance: « *on commence à se demander si la croissance comme mesure habituelle de performance est vraiment justifiée* ». Il y a deux façons de répondre à cette question : « oui » du point de vue du décideur politique comme le démontre d'ailleurs la vague de travaux étudiée dans cette contribution ; « pas nécessairement » du point de vue des destinataires alternatifs comme l'entrepreneur qui pourrait s'intéresser à des facettes de l'ambition et de la création de valeur autres que la croissance et qui ne sont pas forcément pertinentes pour les responsables politiques.

Nous appelons donc à une complémentarité des approches et des orientations : les études développées au cœur des sciences de gestion, entre autres par la communauté scientifique francophone, devraient enrichir notre compréhension des effets modérateurs et médiateurs qui seraient alors testés au travers des modèles économiques. En effet, de nombreuses interrogations sont encore à éclaircir telles que le rôle des dimensions culturelles, des motivations et de l'innovation.

5 Conclusion

En conclusion, nous témoignons de l'émergence de l'entrepreneur ambitieux en tant que champ de recherche pertinent en entrepreneuriat tout en mettant en évidence le rôle catalyseur du GEM. Après une première décennie de travaux, nous faisons le point sur ce mouvement scientifique et en tirons plusieurs enseignements.

Tout d'abord, nous identifions un certain nombre de pistes de recherche. Nous relevons ainsi l'intérêt des méthodes longitudinale (Gundry et Welsch, 2001; Levie et Autio, 2008; Wong et al., 2005), tant qualitative que quantitative, pour explorer l'entrepreneuriat ambitieux. La réalisation des objectifs, l'évolution des motivations de l'entrepreneur ou encore l'évolution des compétences entrepreneuriales sont autant de voies qui bénéficieraient d'un traitement longitudinal, particulièrement au niveau micro-économique. Comme le suggèrent Hessels et ses collègues (2008a), c'est au niveau individuel et organisationnel que se forment les

objectifs ambitieux et que sont mises en place les stratégies pour les atteindre. La revue de la littérature révèle néanmoins que ces développements dépendront forcément de leur contexte : l'Etat providence (Bosma et Schutjens, 2009; Hessels et al., 2008a) et les infrastructures financières d'une nation (Ho et Wong, 2007) influenceront ainsi la prévalence de l'entrepreneuriat ambitieux. D'autres voies prometteuses sont la prise en compte des régimes de protection de la propriété intellectuelle (Autio et Acs, 2010) et le rôle du secteur (Ho et Wong, 2007; Stam et al., 2011), en particulier son orientation technologique (Levie et Autio, 2008; Levie et Autio, 2011).

Néanmoins, il nous semble indispensable d'accompagner le développement de ce thème de recherche d'une triple réflexion portant sur :

- la conceptualisation de l'entrepreneuriat ambitieux, la notion de performance et les questions de recherches pertinentes dans ce cadre ;
- les méthodes adéquates pour explorer ce phénomène ;
- les destinataires pertinents de la recherche.

Ces trois éléments sont évidemment liés : l'introduction de nouvelles méthodes de collecte et d'analyse des données (comme par exemple la prise en compte du niveau individuel en combinaison avec le niveau « macro ») doit être accompagnée d'une réflexion sur ce qu'est l'ambition (dans ce cas-ci au niveau individuel) ; de même, le fait de s'adresser à de nouveaux destinataires influence la pertinence de la croissance en tant que mesure de la performance.

Nous insistons également sur une complémentarité des approches et des orientations qui fait encore défaut au sein des travaux actuels et qui nous semble pourtant nécessaire tant pour élucider la complexité du phénomène que pour adresser ses multiples destinataires potentiels. Nous identifions ici une opportunité pour la communauté scientifique francophone, absente à l'heure actuelle du champ de recherche de l'entrepreneuriat ambitieux.

6 Annexe : L'entrepreneuriat ambitieux, première décennie de travaux

Auteur(s)	But de la recherche	L'ambition mis en contexte
(Gundry et Welsch, 2001)	Explorer ce qui caractérise les femmes entrepreneurs orientées « haute croissance »	Les entrepreneurs ambitieux sont distingués des entrepreneurs en « statut quo » sur base de leur croissance réalisée
(Guzmán et Santos, 2001)	Elaborer un modèle théorique de l'entrepreneur « de qualité » et de ses déterminants Explorer ce qui caractérise les entrepreneurs de la région de Séville	L'ambition de l'entrepreneur – ou « capacité à croître » – est un des quatre comportements énergisants contribuant à la qualité de l'entrepreneur
(Mangematin et al., 2003)	Explorer la trajectoire de développement de firmes avec identification de deux clusters homogènes: - celles ayant un projet d'innovation modeste ou incrémental - celles ayant un projet d'innovation ambitieux et radical	L'ambition, en termes de taille du projet d'innovation (radical ou incrémental), influence le business model adopté par la firme et, se faisant, son contexte de croissance
(Wong et al., 2005)	Explorer la formation de firmes et l'innovation technologique comme déterminants de la croissance macro-économique Mettre en évidence l'impact de différents types d'activité entrepreneuriale, en particulier l'activité entrepreneuriale à haut potentiel de croissance	Etude exploitant les données GEM ; ces auteurs considèrent « les ambitions et les attentes de croissances comme des antécédents probables à la réalisation de hautes performances futures » (p.341) et donc également au développement économique
(Acs et Varga, 2005)	Elaborer un modèle empirique de croissance qui considère de façon endogène : – l'activité entrepreneuriale, en particulier à haut potentiel – les effets d'agglomération sur la diffusion de connaissances et la croissance économique	Etude exploitant les données GEM ; bien que le label « ambitieux » ne soit pas utilisé, les auteurs s'intéressent aux activités entrepreneuriales ambitieuses en tant que facteur de développement économique
(van Gelderen et al., 2006)	Explorer les effets sur la probabilité de réussite de la création d'entreprise: – des étapes du processus de création d'entreprise – des caractéristiques individuelles de l'entrepreneur, en particulier ses ambitions et son expérience	L'ambition entrepreneuriale émerge empiriquement (analyse en composantes principales) en tant que facteur identifiant un sous-ensemble relativement homogène d'entrepreneurs en devenir
(Ho et Wong, 2007)	Explorer les effets de – de la disponibilité de sources de financement – des coûts de régulation sur l'activité entrepreneuriale, en	Etude exploitant les données GEM ; ces auteurs considèrent « les ambitions et les attentes de croissances comme des antécédents probables à la réalisation de hautes

	particulier l'activité entrepreneuriale à haut potentiel de croissance	performances futures » (p.194) et tentent d'expliquer les facteurs qui contribuent à leur prévalence
(Bosma et Schutjens, 2007)	Apporter une description empirique des variations régionales en termes de prévalence de l'activité entrepreneuriale ambitieuse	Etude exploitant les données GEM ; ces auteurs proposent la distinction entre hautes et basses ambitions comme un facteur essentiel pour comprendre le processus entrepreneurial régional, les attentes exceptionnelles pouvant refléter des opportunités locales
(Autio, 2007)	Rapport GEM (Global Entrepreneurship Monitoring) analysant la prévalence des activités entrepreneuriales « à hautes attentes » dans différentes régions du monde	Etude exploitant les données GEM ; ce rapport fixe la définition (et la mesure) du TEA à hautes attentes sur lequel se basent les études suivantes, tout en le liant à l'ambition de l'entrepreneur
(Levie et Autio, 2008)	Elaborer le modèle théorique sous-tendu par l'initiative GEM Explorer la relation entre : – les conditions du cadre entrepreneurial – les différents types d'activités entrepreneuriales, y compris à hautes prévisions de croissance	Etude exploitant les données GEM ; bien que l'article se concentre sur l'activité entrepreneuriale en général, le modèle est également testé pour les activités à hautes attentes qui « représentent les 10% de la population entrepreneuriale avec les plus hautes attentes ou (ambitions) » (p. 249)
(Acs et Amorós, 2008)	Explorer la relation entre: – les différents types d'activités entrepreneuriales, y compris à hautes prévisions de croissance – le niveau de compétitivité des pays latino-américains	Etude exploitant les données GEM ; l'entrepreneuriat ambitieux, représenté par le TEA à hautes attentes, est une variable explicative du niveau de compétitivité des pays étudiés
(Hessels et al., 2008a)	Explorer l'impact des motifs de choix de carrière et le niveau de sécurité sociale d'un pays sur l'activité entrepreneuriale	Etude exploitant les données GEM ; le label « entrepreneuriat ambitieux » est explicitement utilisé par ces auteurs, y compris dans le résumé de l'article ; l'ambition est mesurée au travers de trois dimensions : les attentes en termes de création d'emplois (TEA à hautes attentes), l'orientation internationale et l'orientation technologique de la firme en devenir
(Hessels et al., 2008b)	Explorer les déterminants de l'aspiration entrepreneuriale, de la motivation, et de leur relation interdépendante	Etude exploitant les données GEM ; dans cette seconde étude, les auteurs vont au-delà des déterminants de l'ambition pour s'intéresser également à son impact en terme de développement économique

(Brush et al., 2008)	Explorer l'influence des aspirations de croissance et de la localisation de la nouvelle entreprise sur l'assemblage de ressource et les performances précoces (transformation de ces ressources en première vente)	Cette étude s'intéresse aux aspirations de croissance et plus particulièrement aux performances des firmes dont l'entrepreneur faisait preuve de hautes ambitions
(Bosma et Schutjens, 2009)	Explorer les éléments déterminant les variations régionales en termes de prévalence de l'activité entrepreneuriale ambitieuse	Etude exploitant les données GEM ; ces auteurs proposent la distinction entre hautes et basses ambitions comme un facteur essentiel pour comprendre le processus entrepreneurial régional et tentent ensuite d'en identifier les déterminants
(Valliere et Peterson, 2009)	Extension du modèle de croissance économique proposé par Wong, Ho, et Autio (2005) en prenant en compte le niveau de développement économique des pays étudiés	Etude exploitant les données GEM ; comme dans Wong et al. (2005), les ambitions de croissances sont considérées comme des antécédents à la réalisation de hautes performances futures
(Stam et al., 2009)	Examiner si la présence d'entrepreneurs ambitieux est un meilleur déterminant de la croissance économique nationale que l'activité entrepreneuriale en général	Etude exploitant les données GEM ; le label « entrepreneuriat ambitieux » est explicitement utilisé par ces auteurs, y compris dans le résumé de l'article ; l'ambition est mesurée au travers du TEA à hautes (et moyennes) attentes
(Levie et Autio, 2011)	Explorer le lien entre la lourdeur des charges administratives de trois types (entrée, sortie, RH) et « rule of law » et leur impact sur l'activité entrepreneuriale Explorer l'effet de modération du « rule of law » sur le lien entre taux d'entrepreneuriat stratégique et lourdeur de la charge administrative	Etude exploitant les données GEM ; dans cet article, les auteurs se concentrent sur « les 10% les plus ambitieux de la population entrepreneuriale en début de parcours » (p. 1403) tout en y accolant le label d' « entrepreneur stratégique » : les individus les plus ambitieux ne deviendraient entrepreneurs que si ce choix (stratégique) leur permet de maximiser l'exploitation de leur capital humain, social et financier
(Verheul et Van Mil, 2011)	Explorer les déterminants de l'ambition et des attentes de croissance des entrepreneurs Hollandais en début de parcours	Etude exploitant les données GEM ; dans cette contribution, les auteurs distinguent les (hautes) attentes de l'ambition de croissance ; l'ambition est ainsi exprimée en termes de préférence intrinsèque de l'entrepreneur
(Stenholm, 2011)	Explorer l'interaction entre le comportement innovant, les intentions de croissance et la croissance effective	Cette étude montre que les comportements innovants de la firme, comme l'introduction d'un

		nouveau produit, diminue l'impact des hautes ambitions sur la croissance effective de la firme alors qu'il stimule l'impact des basses intentions
(Stam et al., 2011)	Explorer le lien entre l'entrepreneuriat ambitieux et la réalisation de croissance d'un point de vue macro-économique (présence de firmes à forte croissance) Contrôler l'influence du niveau de développement économique des nations étudiées Apporter des éclaircissements quant au rôle de différents types d'activités entrepreneuriales sur la croissance économique	Etude exploitant les données GEM ; Ces auteurs sont les premiers à utiliser le label « entrepreneuriat ambitieux » directement dans le titre, le résumé ainsi que dans les mots clés ; l'ambition est mesurée au travers du TEA à moyennes attendues

7 Bibliographie

- ACS Z. J. et J. E. AMORÓS (2008), "Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America", *Small Business Economics*, Vol. 31, N° 3, p. 305-322.
- ACS Z. J. et A. VARGA (2005), "Entrepreneurship, agglomeration and technological change", *Small Business Economics*, Vol. 24, N° 3, p. 323-334.
- AJZEN I. (1991), "The Theory of Planned Behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 50, N° 2, p. 179-211.
- AMORÓS J. E., N. S. BOSMA et J. LEVIE (2011), "Ten Years of Global Entrepreneurship Monitor: Accomplishments and Prospects", *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, Vol. Forthcoming, N°, p.
- AUTIO E. (2007). *Global entrepreneurship monitor: 2007 global report on high-growth entrepreneurship*. Babson College.
- AUTIO E. et Z. ACS (2010), "Intellectual property protection and the formation of entrepreneurial growth aspirations", *Strategic Entrepreneurship Journal*, Vol. 4, N° 3, p. 234-251.
- BAUMOL W. J. (1990), "Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive", *Journal of Political Economy*, Vol. 98, N° 5, p. 893-921.
- BOISSIN J., M. CHALUS-SAUVANNET, B. DESCHAMPS et S. GEINDRE. (2008). *Profils de dirigeant et croissance des jeunes entreprises innovantes*. Communication présentée, 17eme conférence AIMS, Nice, France.
- BOSMA N. et V. SCHUTJENS (2007), "Patterns of promising entrepreneurial activity in European regions", *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, Vol. 98, N° 5, p. 675-686.
- BOSMA N. et V. SCHUTJENS (2009), "Determinants of earlystage entrepreneurial activity in European regions—Distinguishing low and high ambition entrepreneurship", *Making the difference in local, regional and national economies: Frontiers in European entrepreneurship research*, Vol., N°, p. 49-80.
- BOSMA N., M. VAN PRAAG, R. THURIK et G. DE WIT (2004), "The value of human and social capital investments for the business performance of startups", *Small Business Economics*, Vol. 23, N° 3, p. 227-236.

- BRÜDERL J. et P. PREISENDÖRFER (1998), "Network support and the success of newly founded business", *Small Business Economics*, Vol. 10, N° 3, p. 213-225.
- BRUSH C. G., L. F. EDELMAN et T. S. MANOLOVA (2008), "The Effects of Initial Location, Aspirations, and Resources on Likelihood of First Sale in Nascent Firms", *Journal of Small Business Management*, Vol. 46, N° 2, p. 159-182.
- CARLAND J. W., F. HOY, W. R. BOULTON et J. A. C. CARLAND (1984), "Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization", *Academy of Management Review*, Vol., N°, p. 354-359.
- CARSrud A. et M. BRÄNNBACK (2011), "Entrepreneurial Motivations: What Do We Still Need to Know?", *Journal of Small Business Management*, Vol. 49, N° 1, p. 9-26.
- CASSAR G. (2006), "Entrepreneur opportunity costs and intended venture growth", *Journal of Business Venturing*, Vol. 21, N° 5, p. 610-632.
- CASSAR G. (2007), "Money, money, money? A longitudinal investigation of entrepreneur career reasons, growth preferences and achieved growth", *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 19, N° 1, p. 89-107.
- CASSAR G. (2010), "Are individuals entering self-employment overly optimistic? an empirical test of plans and projections on nascent entrepreneur expectations", *Strategic Management Journal*, Vol. 31, N° 8, p. 822-840.
- CHANUT-GUIEU C. et G. GUIEU (2011), "Stratégie et structuration des trajectoires d'hyper croissance des PME: une étude de cas comparative", *Management & Avenir*, Vol. 3/2011, N° 43, p. 37-56.
- CLARYSSE B., J. BRUNEEL et M. WRIGHT (2011), "Explaining growth paths of young technology-based firms: structuring resource portfolios in different competitive environments", *Strategic Entrepreneurship Journal*, Vol. 5, N° 2, p. 137-157.
- COLOMBO M. G. et L. GRILLI (2005), "Founders' human capital and the growth of new technology-based firms: A competence-based view", *Research Policy*, Vol. 34, N° 6, p. 795-816.
- COOPER A. C., F. J. GIMENO-GASCON et C. Y. WOO (1994), "Initial human and financial capital as predictors of new venture performance", *Journal of Business Venturing*, Vol. 9, N° 5, p. 371-395.
- DAHLQVIST J., P. DAVIDSSON et J. WIKLUND (2000), "Initial conditions as predictors of new venture performance: A replication and extension of the Cooper et al. study", *Enterprise and Innovation Management Studies*, Vol. 1, N° 1, p. 1-17.
- DAVIDSSON P. (1989), "Entrepreneurship - and after - a Study of Growth Willingness in Small Firms", *Journal of Business Venturing*, Vol. 4, N° 3, p. 211-226.
- DAVIDSSON P. (1991), "Continued Entrepreneurship - Ability, Need, and Opportunity as Determinants of Small Firm Growth", *Journal of Business Venturing*, Vol. 6, N° 6, p. 405-429.
- DAVIDSSON P., B. KIRCHHOFF, A. HATEMI-J et H. GUSTAVSSON (2002), "Empirical analysis of business growth factors using Swedish data", *Journal of Small Business Management*, Vol. 40, N° 4, p. 332-349.
- DELMAR F., P. DAVIDSSON et W. B. GARTNER (2003), "Arriving at the high-growth firm", *Journal of Business Venturing*, Vol. 18, N° 2, p. 189-216.
- FRIED V. H. (2003), "Defining a forum for entrepreneurship scholars", *Journal of Business Venturing*, Vol. 18, N° 1, p. 1-11.
- GARTNER W. B. (1988), "Who is an entrepreneur? Is the wrong question", *American journal of small business*, Vol. 12, N° 4, p. 11-32.
- GIACOMIN O. et F. JANSSEN (2009), "Les méthodologies quantitatives dans la recherche francophone en entrepreneuriat et en gestion des PME", *Management & Avenir*, Vol. 2009/10, N° 30, p. 258-272.

- GUNDRY L. K. et H. P. WELSCH (2001), "The ambitious entrepreneur:: High growth strategies of women-owned enterprises", *Journal of Business Venturing*, Vol. 16, N° 5, p. 453-470.
- GUZMÁN J. et F. J. SANTOS (2001), "The booster function and the entrepreneurial quality: an application to the province of Seville", *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 13, N° 3, p. 211-228.
- HESSELS J., M. VAN GELDEREN et R. THURIK (2008a), "Drivers of entrepreneurial aspirations at the country level: the role of start-up motivations and social security", *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 4, N° 4, p. 401-417.
- HESSELS J., M. VAN GELDEREN et R. THURIK (2008b), "Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers", *Small Business Economics*, Vol. 31, N° 3, p. 323-339.
- HO Y. P. et P. K. WONG (2007), "Financing, regulatory costs and entrepreneurial propensity", *Small Business Economics*, Vol. 28, N° 2, p. 187-204.
- JANSSEN F. (2011). *La croissance de l'entreprise: une obligation pour les PME?* . Bruxelles: De Boeck.
- JULIEN P. A. et M. MARCHESNAY (1988). *La petite entreprise: principes d'économie et de gestion*. Éditions G. Vermette, 1988.
- KIRCHHOFF B. A. (1994). *Entrepreneurship and dynamic capitalism: The economics of business firm formation and growth*. Praeger Publishers.
- KOELLINGER P. D. et A. R. THURIK (2009). *Entrepreneurship and the business cycle*. Tinbergen Institute.
- KOLVEREID L. (1992), "Growth aspirations among Norwegian entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, Vol. 7, N° 3, p. 209-222.
- LEVIE J. et E. AUTIO (2008), "A theoretical grounding and test of the GEM model", *Small Business Economics*, Vol. 31, N° 3, p. 235-263.
- LEVIE J. et E. AUTIO (2011), "Regulatory Burden, Rule of Law, and Entry of Strategic Entrepreneurs: An International Panel Study", *Journal of Management Studies*, Vol. 48, N° 6, p. 1392-1419.
- LIAO J. et H. WELSCH (2003), "Social capital and entrepreneurial growth aspiration: a comparison of technology-and non-technology-based nascent entrepreneurs", *The Journal of high technology management research*, Vol. 14, N° 1, p. 149-170.
- LIAO J., H. P. WELSCH et D. PISTRUI (2001), "Environmental and individual determinants of entrepreneurial growth: an empirical examination", *Journal of Enterprising Culture*, Vol. 9, N° 3, p. 253.
- MANGEMATIN V., S. LEMARIÉ, J.-P. BOISSIN, D. CATHERINE, F. COROLLEUR, R. CORONINI et M. TROMMETTER (2003), "Development of SMEs and heterogeneity of trajectories: the case of biotechnology in France", *Research Policy*, Vol. 32, N° 4, p. 621.
- MCCLELLAND D. C. (1961). *The achieving society*. Princeton, N.J.,: Van Nostrand.
- MITCHELL F., G. C. REID et N. G. TERRY (1997), "Venture capital supply and accounting information system development", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 21, N° 4, p. 45-52.
- MULLEN M. R., D. G. BUDEVA et P. M. DONEY (2009), "Research Methods in the Leading Small Business-Entrepreneurship Journals: A Critical Review with Recommendations for Future Research", *Journal of Small Business Management*, Vol. 47, N° 3, p. 287-307.
- PARKER S. C., D. J. STOREY et A. VAN WITTELOOSTUIJN (2010), "What happens to gazelles? The importance of dynamic management strategy", *Small Business Economics*, Vol., N°, p. 1-24.
- SHANE S. (2009), "Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy", *Small Business Economics*, Vol. 33, N° 2, p. 141-149.

- STAM E., N. BOSMA, A. VAN WITTELOOSTUIJN, J. DE JONG, S. BOGAERT, A. EDWARDS et F. JASPERS. (2012). Ambitious entrepreneurship: a review of the state of the art. Dans StudieReeks 23 (dir.), *Vlaamse Raad voor Wetenschap en Innovatie*. Brussels, Belgium.
- STAM E., C. HARTOG, A. VAN STEL et R. THURIK. (2011). Ambitious entrepreneurship, high-growth firms and macroeconomic growth. Dans M. Minniti (dir.), *The Dynamics of Entrepreneurship: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data*.
- STAM E., K. SUDDLE, S. J. A. HESSELS et A. VAN STEL. (2009). High-Growth Entrepreneurs, Public Policies and Economic Growth. Dans J. Leitao et R. Baptista (dir.), *Public Policies for Fostering Entrepreneurship: A European Perspective (International Studies in Entrepreneurship series, vol. 22)* (p. 91-110). New York: Springer Science.
- STAM E. et K. WENNBORG (2009), "The roles of R&D in new firm growth", *Small Business Economics*, Vol. 33, N° 1, p. 77-89.
- STENHOLM P. (2011), "Innovative Behavior as a Moderator of Growth Intentions", *Journal of Small Business Management*, Vol. 49, N° 2, p. 233-251.
- TOMINC P. et M. REBERNIK (2007), "Growth aspirations and cultural support for entrepreneurship: a comparison of post-socialist countries", *Small Business Economics*, Vol. 28, N° 2, p. 239-255.
- VALLIERE D. et R. PETERSON (2009), "Entrepreneurship and economic growth: Evidence from emerging and developed countries", *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 21, N° 5, p. 459-480.
- VAN GELDEREN M., R. THURIK et N. BOSMA (2006), "Success and Risk Factors in the Pre-Startup Phase", *Small Business Economics*, Vol. 26, N° 4, p. 319-335.
- VAN PRAAG C. M. et P. H. VERSLOOT (2007), "What is the value of entrepreneurship? A review of recent research", *Small Business Economics*, Vol. 29, N° 4, p. 351-382.
- VERHEUL I. et L. VAN MIL (2011), "What determines the growth ambition of Dutch early-stage entrepreneurs?", *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, Vol. 3, N° 2, p. 183-207.
- VERSTRAETE T. (2008), "La théorisation dans le domaine de l'entrepreneuriat et ses frontières dans le contexte scientifique français", *Revue internationale PME: économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, Vol. 21, N° 2, p. 169-190.
- VERSTRAETE T. et A. FAYOLLE (2005), "Paradigmes et entrepreneuriat", *Revue de l'entrepreneuriat*, Vol. 4, N° 1, p. 33-52.
- VIVARELLI M. et D. AUDRETSCH (1998), "The link between the entry decision and post-entry performance: evidence from Italy", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 7, N° 3, p. 485.
- WIKLUND J., P. DAVIDSSON, D. B. AUDRETSCH et C. KARLSSON (2011), "The Future of Entrepreneurship Research", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 35, N° 1, p. 1-9.
- WIKLUND J., P. DAVIDSSON et F. DELMAR (2003), "What Do They Think and Feel about Growth? An Expectancy-Value Approach to Small Business Managers' Attitudes Toward Growth1", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 27, N° 3, p. 247-270.
- WIKLUND J. et D. SHEPHERD (2003), "Aspiring for, and achieving growth: The moderating role of resources and opportunities", *Journal of Management Studies*, Vol. 40, N° 8, p. 1919-1941.
- WITMEUR O., M. B. DIAMBEIDOU et S. CLYNCKEMAILLIE. (2010). *Dealing with the complexity of the growth phenomena: configurations Typology vs Taxonomy?*. Communication présentée, RENT XXIV – Research in Entrepreneurship and Small Business, Maastricht, The Netherlands.
- WONG P. K., Y. P. HO et E. AUTIO (2005), "Entrepreneurship, innovation and economic growth: Evidence from GEM data", *Small Business Economics*, Vol. 24, N° 3, p. 335-350.