UNIVERSITE DE LILLE 1

Lille Economie et Management, UMR CNRS 8179

Valérie FRANCOIS

Maître de conférences en Sciences de gestion

DE L'EMERGENCE ORGANISATIONELLE EN GENERAL AUX SPIN-OFFS UNIVERSITAIRES EN PARTICULIER

DOCUMENT DE SYNTHESE EN VUE DE LA PRESENTATION D'UNE HABILITATION A DIRIGER DES RECHERCHES EN SCIENCES DE GESTION

15 Novembre 2013

Membres du jury :

Xavier LECOCQ, Professeur des Universités, Université de Lille 1, IAE, coordinateur scientifique

Alain DESREUMAUX, Professeur émérite, Université de Lille 1, IAE, président du jury

Alain FAYOLLE, Professeur, EM Lyon, rapporteur

Karim MESSEGHEM, Professeur des Universités, Université de Montpellier 1, rapporteur

Philippe MUSTAR, Professeur, Ecole des Mines de Paris, rapporteur

Didier CHABAUD, Professeur des Universités, Université d'Avignon, membre

D'un côté je mets ma foi dans la connaissance scientifique, et en même temps il m'apparaît que chaque problème résolu ou que nous croyons l'être en fait surgir de nouveaux et ainsi de suite, indéfiniment. De sorte que nous nous pénétrons chaque jour davantage de la certitude que notre capacité de penser est et restera toujours inadéquate au réel.

Claude Levi-Strauss
La pensée sauvage, 1962.

REMERCIEMENTS

Débuté il y a environ 3 ans, le travail de réflexion et de rédaction pour la présentation de mon Habilitation à Diriger des Recherche n'aurait pu aboutir sans le soutien, la confiance et l'échange avec les personnes que je souhaite remercier ici.

En premier lieu, je remercie vivement Xavier Lecocq sans qui je n'aurai peut-être pas entrepris ce travail. Son suivi, sa disponibilité et surtout la pertinence de ses analyses et de ses conseils ont été déterminants dans ma progression personnelle. En m'accompagnant dans mes reflexions, il a su me donner la confiance et l'assurance qui manquait souvent à ma recherche. Je souhaite lui témoigner toute ma reconnaissance.

Je souhaite également remercier Alain Desreumaux pour la conception qu'il a de la recherche. Sa grande ouverture d'esprit et la manière dont il aborde la science en générale et les sciences de gestion en particulier ont influencé mon travail. Je souhaite lui dire combien je suis admirative de son travail.

Je remercie Alain Fayolle, Karim Messeghem, Philippe Mustar et Didier Chabaud d'avoir accepter d'être les membres de mon jury. Leurs travaux respectifs constituent une source d'inspiration et de reflexion importante. Ils ont grandement nourri mon travail. Je suis très fiers de les réunir pour cette HDR et souhaite leur témoigner toute mon admiration pour la manière dont il font avancer l'entrepreneuriat en France.

Enfin, mes remerciements vont à Matthieu, qui partage ma vie. Son rôle est allé bien au-delà d'un soutien bienveillant. La recherche n'a pas d'horaire, ni de lieu, elle se vit au quotidien et c'est ce quotidien qu'il fallait assumer parfois lourdement, mais dont nous avons aussi partagé les avancées et les joies qu'il procure. Je veux lui dire combien ses preuves d'amour ont été déterminantes pour l'aboutissement de ce travail et l'accomplissement personnel qu'il m'a procuré. Merci.

SOMMAIRE

Introduction *6*

PARTIE 1 : GENESE ET CONTEXTE D'ELABORATION DE LA RECHERCHE **9**

1. L'entrepreneuriat : entre phénomène sociétal et champ de recherche *9*

2. Le contexte scientifique *11*
2.1. Prendre la mesure du champ 11
2.2. Les étapes de l'inscription dans le champ de l'entrepreneuriat 14

3. A la recherche d'un positionnement: le choix de l'approche proposée par W.B.Gartner *15*
3.1. Les paradigmes en entrepreneuriat 15
3.2. Le cadre de pensée de Gartner : origine et évolution 17

PARTIE 2 : LES CONCEPTS ET THEORIES MOBILISES DANS LE DEBAT ACADEMIQUE SUR L'EMERGENCE ORGANISATIONNELLE **19**

1. Débats et questionnements soulevés par l'émergence organisationnelle *19*
1.1. Le débat sur la délimitation du concept 19
1.2. Situation de la recherche sur l'émergence organisationnelle 21
1.3. Le positionnement de mes recherches 25

2. Positionnement de mes articles sur l'émergence organisationnelle *27*
2.1. Les transformations du projet en organisation 27
2.2. Transformation du projet et prévisibilité 28
2.3. Trajectoire du projet et approche temporelle 30
2.4. Accompagnement et âge du porteur de projet 31

3. La spécificité des spin-offs académiques *33*
3.1. Le rôle des spin-offs et les conditions politiques, économiques et juridiques de leur apparition 34
3.2. Les perspectives théoriques pour aborder la notion de spin-off académique 36
3.3. Le positionnement de mes articles sur les spin-offs académiques 37

PARTIE 3 : LES METHODES DE RECHERCHE MOBILISEES **42**

1. Fondements épistémologiques et méthodologiques de mes recherches *42*
1.1. A la recherche d'un ancrage épistémologique 43
1.2. Les méthodes qualitatives et la justification de leur utilisation en entrepreneuriat 46

2. Présentation des méthodes de recherche utilisées *48*
2.2. La phase d'apprentissage méthodologique 51
2.2. Les méthodes destinées à capter le processus d'émergence organisationnelle 53
2.3. Ce qu'ont apporté les méthodes employées à mes recherches 56

PARTIE 4 : LES RESULTATS OBTENUS : SIGNIFICATION EN TERMES DE DEBAT ACADEMIQUE ET APPORTS PRATIQUES **58**

1. Les résultats concernant l'émergence organisationnelle *59*
1.1. La transformation du projet de création d'entreprise 59
1.2. La réussite de la création d'une organisation 61
1.3. Les trajectoires d'émergence des nouvelles organisations 62

2. Les résultats concernant les spin-offs académiques *66*
2.1. La question du désencastrement du chercheur 66
2.2. La comparaison des dispositifs français et américain 67
2.3. La nature d'une spin-off académique et le rôle de la dynamique entrepreneuriale 68

PARTIE 5 : PROJETS DE RECHERCHE **77**

1. A la recherche d'un ancrage théorique pour l'émergence organisationnelle *77*
1.1. L'attrait de la *Project Based View* 78
1.2. PBV et émergence organisationnelle 79

2. Les projets de recherche sur les handicaps liés aux entreprises naissantes 82
2.1. Un projet collectif sur le devenir des entreprises issues des incubateurs de la Région Nord-Pas de Calais 83
2.2. Un projet collectif sur les entreprises créées à la suite du master EMI 85

Conclusion 86

Introduction

L'entrepreneuriat est à la mode, l'entrepreneuriat est une solution aux problèmes économiques, l'entrepreneuriat contribue à l'accomplissement personnel de l'individu, l'entrepreneuriat doit être appris dès le plus jeune âge… On pourrait continuer longtemps la liste des qualificatifs et attentes portés par l'entrepreneuriat. Cette petite énumération montre que l'entrepreneuriat touche à des dimensions aussi diverses que politique, sociétale, individuelle, ou encore pédagogique. Nombreux prétendent en détenir l'expertise (financeurs pour les politiques publiques, coachs pour l'accomplissement personnel, enseignants pour la pédagogie). Sans remettre en cause la légitimité de ces acteurs, la surutilisation du terme entrepreneuriat brouille les pistes et les discours. Ce « sésame » risque de décevoir ceux qui s'en emparent sans précaution car l'entrepreneuriat est protéiforme et sa définition est encore en discussion (Wiklund et al. 2011). Les chercheurs, de par l'analyse et l'interprétation qu'ils font de la réalité, contribuent à adosser l'entrepreneuriat à des concepts clairs, porteur de sens et de contenu. C'est avec cette conviction que j'ai entrepris la rédaction d'une Habilitation à Diriger des Recherche (HDR).

Si l'objet de ce travail n'est pas de mettre à plat toutes les dimensions de l'entrepreneuriat, présenter une HDR dans ce champ de recherche encore jeune participe à sa consolidation en questionnant le champ lui-même, ses contours, et ses filiations avec d'autres domaines. Cela demande un travail de précision et de positionnement sur les thématiques, les concepts et les théories qui lui sont associées.

Après dix ans de recherche en entrepreneuriat, le document présenté atteste d'un positionnement réfléchi en lien avec mon parcours et résolument ancré dans la compréhension d'un phénomène entrepreneurial : l'émergence organisationnelle. Ce positionnent s'appuie sur la combinaison de trois éléments. Premier élément, mes recherches dans le domaine du management public. En raison de mes expériences passées, j'ai abordé l'entrepreneuriat par le biais de la loi de 1999 sur l'innovation qui modifie le statut du chercheur pour l'inciter à transférer son savoir en devenant créateur d'entreprise. Ma connaissance des pouvoirs publics, de leurs modes de fonctionnement et la manière d'identifier les acteurs impliqués ont été un atout important pour aborder l'entrepreneuriat. Cette approche a façonné ma conception et notamment l'importance que j'ai donnée dans mes protocoles de recherche à l'observation du contexte entrepreneurial. Deuxième élément, l'émergence organisationnelle. La loi de 1999

fait de la création d'entreprise un des leviers essentiels de l'innovation. Le travail sur les acteurs et sur le dispositif incitatif contenu dans la loi soulève une question majeure : qu'est ce qui explique qu'une entreprise en vient à exister ? C'est d'ailleurs la question centrale de l'émergence organisationnelle prise comme une forme d'entrepreneuriat (Gartner, 1993). Les travaux de William. B. Gartner me fourniront une base de réflexion en proposant notamment une vision « minimaliste » de l'entrepreneuriat (Davidsson, 2008) et un ancrage dans la théorie de la firme. A partir de ses travaux (Gartner, 1985, 1988, 1992, 1993 notamment), et des travaux issus du PSED (voir p.14 pour la définition), mes recherches se sont orientées vers les aspects dynamiques et temporels de l'émergence organisationnelle car ils ont été en partie délaissés en raison des difficultés méthodologiques qu'ils soulèvent. Troisième élément, la mobilisation d'analyses longitudinales en temps réel. Considérer l'émergence organisationnelle comme un processus n'est pas en soi nouveau (Fayolle, 2004, 2007 ; Gartner, 1985). Néanmoins l'étude de ce processus au niveau de l'organisation ou de l'entrepreneur reste compliquée (Carter et al. 1996, Gartner 1993, Katz et Gartner, 1988) en raison du temps que cela peut prendre (Gartner et Carter, 2003) et du nombre d'activités qu'il comporte (Low et MacMillan, 1988). Or, la nécessité de multiplier les études longitudinales en entrepreneuriat a été soulignée (Woolley, 2011 ; Aldrich et martinez, 2001) et m'a incité à prendre en considération cette multi-activité ainsi que l'ensemble des parties prenantes impliquées. Pour cela, j'ai investi le terrain de manière conséquente en considérant différents niveaux d'analyse, en multipliant les sources d'information, et en intégrant la notion de temporalité par la mise en place de différents points de collecte.

Le triptyque -politiques publiques, émergence organisationnelle, analyses longitudinales qualitatives- sur lequel s'est construit mon positionnement a pour fondement les 9 articles présentés dans le tableau 1. Les articles essentiellement consacrés à l'émergence organisationnelle ont été la base, la condition nécessaire pour comprendre un phénomène poussé par les pouvoirs publics que sont les spin-offs universitaires. Cela n'aurait pas été possible sans un travail long et minutieux de collecte de données de terrain. Chaque article apporte des résultats sur des points précis liés à l'émergence organisationnelle, et sur une de ses formes particulières qu'est la spin-off universitaire. Leur synthèse permet aujourd'hui de faire des propositions théoriques notamment autour de la *Project Based View* (Bréchet & Desreumaux, 2011) et d'envisager des perspectives de recherche tant sur la nature même de l'émergence organisationnelle que sur d'autres formes d'entrepreneuriat faisant intervenir les pouvoirs publics.

La première partie précise la genèse mais aussi le contexte politique, économique et scientifique dans lesquels ont été menés mes travaux. La deuxième partie présente les ancrages théoriques et la manière dont mes articles s'articulent avec les théories et concepts mobilisés en entrepreneuriat. La troisième partie développe le positionnement épistémologique et méthodologique de mes recherches. La quatrième partie revient sur les résultats obtenus, et leur mise en perspective tant du point de vue de la théorie que des apports empiriques. Enfin, la cinquième partie présente les projets de recherche en lien avec ce qui a déjà été produit mais qui répondent à des questionnements et à des perspectives de travail renouvelés.

Tableau 1 : Liste de mes travaux ayant servis de base à la rédaction de la HDR

Année	Titre de l'article/ support de présentation (en gras les articles publiés et en cours de publication)
1998	**« Le contrôle de gestion d'une commune : bilan administratif et financier d'une année de fonctionnement», revue Gérer et Comprendre, n°53, 61-67.**
2005	**« La création d'entreprise par un chercheur fonctionnaire: la gestion du désencastrement », avec pascal Philippart, revue Finance-Contrôle-Stratégie, vol.8 (1), 49-71.**
2005	« Le rôle des universités américaines dans l'émergence et l'accompagnement des spin-offs académiques: comparaison avec le système français », **Académie de l'entrepreneuriat**, Paris.
2007	« La question de l'émergence en entrepreneuriat : quelles théories empruntées ? », **Académie de l'Entrepreneuriat,** Sherbrouck.
2009	**« Les transformations d'un projet de création d'entreprise pendant sa période de gestation : un essai de conceptualisation à partir d'une étude de cas », Revue de l'entrepreneuriat, vol.8, (1).**
2010	**Accompagner des futurs entrepreneurs en fonction de leurs besoins à chaque âge de vie », avec Caroline Verzat, Chrystelle Gaujard, Gestion 2000, vol.27 (3), 59-74.**
2011	« Du projet à l'entreprise : que se passe-t-il et peut-on le prévoir ?, **CIFPME**, 27-29 octobre, Bordeaux.
2012	**« Les trajectoires d'émergence des nouvelles organisations : une exploration qualitative auprès de trois cas de projets de création », Revue Internationale PME, vol.25 (3-4), 229-255.**
2014	**« Les dynamiques entrepreneuriales d'une spin-off universitaire en phase d'émergence et lauréate du concours OSEO », Revue de l'Entrepreneuriat, à paraître.**

PARTIE 1 : GENESE ET CONTEXTE D'ELABORATION DE LA RECHERCHE

Lorsque j'ai demandé, fin 2012, à mes étudiants de recenser les politiques économiques des 22 régions de France en faveur des entreprises à partir de leur site internet, le bilan a été sans appel : toutes sans exception affichaient en priorité soit leurs pôles de compétitivité, soit leurs diverses actions en faveur de l'aide et du soutien à la création d'entreprise (incubateurs, ruches, primes…). Bien qu'anecdotique, la situation présentée n'en est pas moins symptomatique de la position des pouvoirs publics français qui utilisent de manière ostentatoire l'innovation et l'entrepreneuriat comme symbole de leur volontarisme en matière de politique économique.

Ce constat n'est pourtant pas un épi phénomène hexagonal. Il s'inscrit dans une histoire économique qui a touché l'ensemble du monde occidental et cela depuis la fin des années 70. Les politiques publiques en faveur de l'entrepreneuriat se sont multipliées, et les pouvoirs publics en attendent des retombées importantes en matière de création de richesse et d'emploi. L'entrepreneuriat en tant que phénomène sociétal est la voie par laquelle j'ai abordé le phénomène entrepreneurial. Je préciserai ce que ces origines ont apporté à mes recherches (1). Je rappellerai ensuite la situation de la recherche en entrepreneuriat au début des années 2000 et la manière dont je me suis inscrite dans ce champ (2). Enfin, je préciserai le positionnement que j'ai retenu pour développer mon travail (3).

1. L'entrepreneuriat : entre phénomène sociétal et champ de recherche

En raison du lien qui est fait entre croissance économique et entrepreneuriat (Kreft et Sobel, 2005 ; Carree & Thurig, 2003 ; OCDE, 2001 ; Kirzner, 1982), les politiques entrepreneuriales se sont fortement développées afin de mettre en place un environnement sensé favoriser l'activité entrepreneuriale (Lundström & Stevenson, 2005 :45). A partir des années 80, les agences nationales et locales pour encourager la création et le développement des entreprises et de l'entrepreneuriat s'accroissent de manière exponentielle dans la plupart des pays de l'OCDE. « *[…], entrepreneurship found itself in the midst of a broader societal*

organisation » (Landstrom, H et Benner, M., 2010 : 38). L'entrepreneuriat rencontre donc des enjeux sociétaux importants que ne peuvent ignorer les chercheurs. Ainsi, l'entrepreneuriat est considéré par certains comme étant d'abord un « phénomène sociétal » avant d'être un domaine de recherche (Davidsson, 2008 :15). Cela explique aussi que dans les années 90 les recherches en entrepreneuriat se soient orientées vers les facteurs structurels et les caractéristiques de l'environnement permettant d'expliquer pourquoi certaines zones géographiques avaient de meilleurs taux de création d'entreprise que d'autres (cf. Davidsson, 2005, pour la liste des travaux consacrés à cette question).

Cette distinction entre phénomène sociétal (dont on attend des résultats) et champ de recherche (que l'on cherche à comprendre dans toutes ses dimensions) permet de positionner non seulement l'origine de mon parcours, mais aussi la manière dont il s'est ensuite construit. Mes recherches antérieures[1] portant sur l'évaluation des politiques publiques, mon entrée dans l'entrepreneuriat s'est faite par le biais d'un travail (entre 2001 et 2003) sur la loi de 1999 sur l'innovation piloté par Thierry Verstraete et qui a donné lieu à un rapport pour le CNRS[2]. Cette loi présupposait que pour « enclencher » un cercle vertueux recherche-transfert-création d'entreprise-création de valeur-création d'emploi, le nouveau cadre législatif devait s'accompagner du soutien des institutions. Le législateur français voit dans la loi un moyen de « déverrouiller » un système où le monde de la recherche et celui de l'entreprise sont encore trop souvent cloisonnés. C'est donc par le biais de l'entrepreneuriat en tant que phénomène sociétal que j'ai abordé l'entrepreneuriat. Cela m'a permis de mettre à profit mes connaissances en termes d'acteurs et de structures mobilisées, de montrer l'importance de l'affichage politique au-delà de son contenu, d'identifier les problèmes tant méthodologiques que politiques soulevés par la mise en place d'une politique et son évaluation.

Cette porte d'entrée a eu deux conséquences importantes sur la suite de mes recherches. Premièrement, elle montre qu'au-delà du volontarisme politique affiché en matière d'entrepreneuriat, les pouvoirs publics, par le biais de lois, d'institutions, de nouvelles structures, de financements, tiennent une place non négligeable que le phénomène entrepreneurial ne peut ignorer. Deuxièmement, évaluer une politique ne se résume pas à un bilan chiffré et quantitatif de ses objectifs. Mon travail de thèse a montré les multiples approches de l'évaluation et notamment la nécessité de bien connaitre le phénomène ciblé par

[1] « La place du contrôle de gestion dans l'évaluation des politiques publiques », thèse de doctorat en Sciences de gestion, décembre 1994.
« Le contrôle de gestion d'une commune : bilan administratif et financier d'une année de fonctionnement, 1998 », revue Gérer et Comprendre, n°53,

[2] « La création d'entreprise par les chercheurs de la fonction publique : exploration des dimensions appelées par la loi sur l'innovation n° 99-587 du 12 juillet 1999 », www.adreg.net.

celle-ci. Cette connaissance s'appuie sur l'observation de microprocessus comme les mécanismes de dérive par rapport aux objectifs, sur l'identification de multiples acteurs et de leurs relations, sur une analyse de long terme. Ces connaissances méthodologiques seront un atout pour aborder l'entrepreneuriat, notamment sa dimension processuelle.

Néanmoins approcher l'entrepreneuriat par le biais des politiques entrepreneuriales a rapidement buté sur la nécessité de mieux connaitre ce qui faisait le cœur de cette politique, c'est-à-dire le processus de création d'une entreprise innovante par un chercheur. Il fallait dès lors dépasser l'entrepreneuriat en tant que phénomène sociétal pour plonger dans ce qui fait la spécificité de l'entrepreneuriat en tant que domaine de recherche.

2. Le contexte scientifique

Si les premiers écrits consacrés à l'entrepreneur peuvent être identifiés dès le 18ème siècle (pour plus de détail voir Landstrom et Benner, 2010), il faudra attendre les années 1980 pour voir véritablement émerger l'entrepreneuriat en tant que champ de recherche à part entière. A partir des années 1990, le nombre de recherches en entrepreneuriat s'accroit fortement mobilisant des chercheurs issus des multiples disciplines des sciences sociales. Il s'agit le plus souvent d'une recherche fragmentée, a-théorique, fondée sur l'exploration empirique. Le champ de recherche est donc très jeune avec les difficultés afférentes à cette situation : faible structuration du champ, manque de théorisation et de concepts solides, nécessité de s'appuyer sur des théories ayant fait leur preuve dans d'autres domaines. Néanmoins, à partir des années 2000, l'assise théorique de l'entrepreneuriat se développe (Wiklund et al. 2011 ; Brush et al, 2008 ; Davidsson et Wiklund, 2001 ; Zahra, 2005) et des chercheurs commencent à s'identifier comme chercheurs en entrepreneuriat. Lorsque j'ai entamé mes recherches au début des années 2000, j'ai d'abord pris la mesure du champ avant d'envisager une voie de recherche possible (1). Ensuite, les réflexions engagées par les chercheurs les plus en vue dans ce champ ont conduit le domaine sur la voie de la légitimation, ce qui m'a permis de me positionner en tant que chercheur (2).

2.1. Prendre la mesure du champ

Je me suis aperçue que le champ était à la fois en pleine expansion et encore assez mal structuré comme en témoigne le nombre de revues scientifiques en entrepreneuriat (Katz et

Boal (2003) dénombrent plus de 40 revues anglophones). L'activité qui en découle rend ardue une division thématique ou paradigmatique facilement accessible pour un nouvel entrant. De plus, la situation française au début des années 2000 semblait très en deçà de ce que l'on pouvait trouver ailleurs et notamment aux Etats-Unis, puisque l'on ne pouvait identifier que deux colloques[3] et deux revues[4] dédiées dont une non classée (à l'époque) par le CNRS. J'ai donc orienté mes lectures et mes recherches vers tout ce qui pouvait m'apporter de la connaissance sur le processus entrepreneurial.

Cette phase m'a permis d'identifier des thématiques, d'en connaitre les principaux auteurs, de délimiter et spécifier le champ sur lequel j'allais travailler. Ce travail a donné lieu à une communication : « La question de l'émergence en entrepreneuriat : quelles théories empruntées ? », Académie de l'Entrepreneuriat, octobre 2007 . Ce premier travail a été l'occasion de faire le tour des disciplines qui se sont intéressées à l'entrepreneuriat. Si du côté des économistes, on remarque que les théories classique et néo-classique ne portent que peu d'intérêt pour l'entrepreneur, il existe néanmoins quelques auteurs qui font exception. Kirzner (1973), Knight (1921), et Schumpeter (1934) soulèvent des questions qui portent sur la place et le rôle de l'entrepreneur dans la société, sur les notions d'incertitude et d'opportunité. Ils indiquent la manière dont les économistes conçoivent l'entrepreneuriat et la prépondérance du marché dans leur analyse. Notons quelques points qui ont retenu mon attention parce qu'ils étaient en lien avec mon questionnement initial. Ainsi, Knight (1921) considère que l'entrepreneur a une « vision » et suit un processus qu'il « construit ». Dans la même veine, Shackle (1970) considère que les agents économiques ne peuvent choisir qu'entre des actions imaginaires, des fictions. Les actions imaginées ne peuvent avoir que des conséquences imaginées : c'est cette aptitude à imaginer qui rend les individus entrepreneurs. Ces auteurs entre en résonnance avec la manière dont quelques années plus tard, Gartner et al. (1992) mettront eux aussi en évidence cette notion de vision de l'entrepreneur, cette projection nécessaire lorsque l'on aborde la question de la trajectoire de l'entrepreneur et de son projet.

Face à la formalisation mathématique de l'économie, la sociologie s'est elle aussi tournée vers l'entrepreneuriat et en particulier vers l'entrepreneur, peu pris en compte dans les analyses économiques. Elle s'intéresse aux facteurs sociaux, culturels et institutionnels qui promeuvent l'entrepreneuriat dans la société. On trouve dans ce domaine des recherches sur le comportement de l'entrepreneur (ex : Schumpeter, 1934), sur les aspects culturels qui

[3] Congrès International Francophone sur l'Entrepreneuriat et la PME (CIFEPME) et Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat.

[4] Revue Internationale PME (RIPME) et Revue de l'Entrepreneuriat.

expliquent les développements économiques des différents pays (ex : Weber, 1904) et sur les structures sociales, les réseaux propres à l'entrepreneuriat (Granovetter, 1973 ; Aldrich et Zimmer, 1986). Les recherches dans ce domaine ont montré que l'entrepreneuriat est socialement et historiquement encastré. Malgré quelques avancées, le champ de l'entrepreneuriat n'a pas attiré beaucoup de chercheurs en sciences sociales, ces derniers préférant, comme le monde économique, les recherches sur la grande entreprise.

A partir des années 70, les changements dans la société, notamment l'importance croissante de l'innovation et le rôle déclinant du modèle de la grande entreprise, vont conférer à la PME et à l'entrepreneuriat un attrait nouveau. Menées au départ par des chercheurs en management stratégique, les recherches voulaient appliquer les modèles de management des grandes entreprises aux PME. Néanmoins à partir des années 90, la recherche en entrepreneuriat se distingue peu à peu laissant apparaitre de multiples thématiques (l'opportunité, l'innovation, l'entreprise familiale, les pays ou régions entrepreneuriales, le capital-risque, l'émergence organisationnelle…) mais sans qu'il ne soit vraiment possible de distinguer des écoles de pensée très précises. Quant à la définition de l'entrepreneuriat, elle pose toujours problème, tout comme la délimitation du champ. La question de savoir s'il s'agissait ou non d'un champ de recherche à part entière est encore posée au début des années 2000 (Low, 2001).

Après trente ans de recherche en entrepreneuriat, Landström & Lohrke (2010 :32) considèrent que le champ entre dans une phase de maturation dans laquelle il est possible de distinguer trois groupes de chercheurs :

- ceux qui veulent leur propre domaine de recherche considérant que l'entrepreneuriat s'intéresse à des phénomènes qui ne sont pas observés par d'autres champs (ex : l'opportunité, la nouveauté, la création, l'émergence…), et pour lesquels il convient de mieux délimiter le champ, les théories et les concepts.
- ceux qui prônent l'intégration de l'entrepreneuriat dans le champ du management stratégique en considérant que les questions propres aux deux champs sont liés (ex : la création de valeur des activités entrepreneuriales, ou la place de stratégies entrepreneuriales dans l'entreprise).
- ceux, emmenés par Gartner (2001), pour qui il n'est pas possible de proposer une théorie de l'entrepreneuriat car l'entrepreneuriat est un domaine qui peut être abordé de différents points de vue, selon différentes perspectives: l'entrepreneuriat familial, le capital-risque, l'innovation, l'entrepreneur naissant… Ces thématiques de recherche font naître des groupes de chercheurs en fonction des thèmes mais aussi en fonction des méthodes employées. Gartner considère ainsi qu'il faut trouver différentes théories applicables aux différentes

sortes de phénomènes étudiés : on ne peut expliquer qu'un aspect limité du phénomène entrepreneurial.

Lorsque j'ai entrepris mon travail de recherche en entrepreneuriat au début des années 2000, je souhaitais éviter deux écueils. Premièrement, ne pas entrer dans un questionnement hasardeux sur ce qu'est l'entrepreneuriat et sur lequel personne ne semblait véritablement s'accorder. Deuxièmement, et a contrario, éviter le « hors sujet » en entreprenant une recherche qui ne puisse pas entrer dans le champ de l'entrepreneuriat. Dès lors, et en raison de la thématique que je souhaitais traiter (la création d'entreprise par un chercheur), la question qui faisait sens pour moi était celle de comment se créer une entreprise. J'ai donc suivi ce qui m'apparaissait comme la base, le plus petit dénominateur commun aux recherches en entrepreneuriat, c'est-à-dire la création d'une entreprise, en m'inscrivant dans la lignée des travaux de Gartner (1985, 1988, 1992, 1993 notamment). Cette intuition a été confirmée ensuite par Davidsson (2008 :32) qui attribue à Gartner une vision minimaliste de l'entrepreneuriat sur laquelle chacun peut s'accorder.

2.2. Les étapes de l'inscription dans le champ de l'entrepreneuriat

Après dix ans de recherche, je peux aujourd'hui identifier trois étapes permettant de positionner mon travail.

Première étape, la migration. Venant du management public, je fais partie de ce que Landström & Lohrke (2010 :31) appellent les « migrants » c'est-à-dire des chercheurs qui viennent d'un autre domaine que l'entrepreneuriat et qui souhaitent s'inscrire dans ce champ de recherche. Ce sont mes connaissances en management public qui m'ont amené à regarder l'entrepreneuriat sous un angle bien précis : celui des organisations publiques. Cette entrée en matière témoigne à la fois du rôle croissant des pouvoirs publics et des institutions en tout genre en faveur de la création d'entreprise, et illustre la possibilité d'aborder l'entrepreneuriat sous des angles variés, y compris le management public.

Deuxièmement, la délimitation. Entrer dans le champ de l'entrepreneuriat par le management public pose la question de la délimitation de ce champ. Relativement nouveau, mal structuré, encore en déficit de théories, il soulève des questions notamment sur les concepts qui lui sont propres. Ces raisons expliquent qu'au moins au départ, je me sois retrouvée aisément dans la conception qu'a Gartner de la recherche en entrepreneuriat : une succession de thématique dans lesquelles les chercheurs peuvent s'inscrire qu'ils viennent ou non de l'entrepreneuriat, qu'ils débattent ou non de problématiques exclusivement étiquetées « entrepreneuriat ».

Troisièmement, l'affirmation. L'ensemble de mes recherches montre, de par la thématique (l'émergence organisationnelle) et les méthodologies mobilisées, un positionnement clair dans ce qui fédère aujourd'hui les chercheurs autour de ce que doit être une recherche en entrepreneuriat (Wiklund, et al. 2011) : il s'agit d'un phénomène dont l'élément central est l'émergence d'une nouvelle activité. Bien que portant sur le phénomène de création d'une organisation, restreignant en cela la définition proposée par Wirklund et al. (2011), l'essentiel de mes recherches s'est centré sur le concept d'émergence organisationnelle. La section 3 revient sur ce concept qui est au cœur de ma recherche en mobilisant tout particulièrement les travaux de William.B. Gartner.

3. A la recherche d'un positionnement: le choix de l'approche proposée par W.B.Gartner

Après avoir proposé une lecture des paradigmes les plus influents en entrepreneuriat (1), je présenterai la conception de Gartner (2).

3.1. Les paradigmes en entrepreneuriat

Chabaud et Messeghem (2010a) rappellent la position de l'entrepreneuriat d'un point de vue paradigmatique en soulignant le fait que certains auteurs considèrent le champ comme préparadigmatique (Carsrud et Brännback, 2009) alors que d'autres en proposent une vision multiparadigmatique (Verstraete et Fayolle, 2005, Messeghem, 2006). Verstraete et Fayolle (2005) classent les travaux à l'aide de quatre paradigmes. Le premier est le paradigme de l'opportunité d'affaire. La question de l'opportunité, qu'elle soit considérée comme une réalité objective ou qu'elle soit socialement construite, est au cœur de ce paradigme. On retrouve ici des auteurs comme Kirzner (1973) ou Shane et Vankataraman (2000). L'entrepreneuriat n'est alors pas lié à la création d'une organisation à la différence du deuxième paradigme dont c'est le fondement. Dans ce dernier, on retrouve notamment les travaux de Gartner (1988) ainsi que la notion d'émergence organisationnelle. Si les premiers travaux de ce paradigme se centraient presque exclusivement sur la création d'une entité comme la firme, aujourd'hui la notion d'organisation est plus large pour englober toutes formes d'organisations. Le troisième paradigme est celui de la création de valeur proposé par

Bruyat (1993, 1994) dans lequel l'individu est la condition nécessaire pour qu'il y ait création de valeur, celle-ci passe par un support (l'organisation, la firme) qui à son tour modifiera les caractéristiques de l'individu. Cette conception s'appuie sur le principe de dialogique de Morin (1989) dans lequel deux ou plusieurs logiques sont liées dans une unité sans que la dualité ne se perde dans l'unité. Le quatrième paradigme est celui de l'innovation. Même s'ils dépassent largement le cadre de l'entrepreneuriat et les frontières disciplinaires d'une manière générale, les travaux de Schumpeter inspirent largement les fondements de ce paradigme. D'autres auteurs comme Drucker (1985), ou Julien et Marchenay (1996) considèrent l'innovation comme la fonction spécifique de l'entrepreneuriat, voire comme son fondement.

Si le paradigme de l'opportunité a longtemps été délaissé dans le contexte français (Messeghem, 2006), il n'en est pas moins un des plus riche et des plus discuté tant dans le champ de l'entrepreneuriat que dans celui du management stratégique, permettant notamment de faire le lien entre les deux champs (Chabaud et Messeghem, 2010b). Messeghem (2006) rappelle les fondements théoriques de la notion d'opportunité et son ancrage dans l'école autrichienne. Il propose un modèle cognitif sur la base de Shane et Vankataraman (2000) pour développer et mettre en relation les différents éléments que l'on trouve dans ce paradigme (cognitif, affectif, conatif). L'individu et ses aspirations par le biais de l'individualisme méthodologique étant à l'origine de cette conception, l'opportunité devient alors le point de départ du phénomène entrepreneurial. Par le modèle qu'il propose, il décrit le processus entrepreneurial dans sa phase très amont en montrant le rôle fondamental de l'opportunité. L'impact de l'article de Shane et Vankataraman (2000) a été considérable tant en raison du nombre de publications qu'il a ensuite suscité que de la base théorique qu'il a fourni à l'entrepreneuriat (Chabaud et Messeghem, 2010b). L'autre approche qui a eu un impact tout aussi important est celle de Gartner sur la création d'une organisation et que Verstraete et Fayolle (2005) proposent parmi leurs quatre paradigmes. Elle est souvent considérée comme une vision concurrente de celle de Shane et Vankataram (2000). L'approche de Shane et Vankataraman est plus complète, plus englobante, ce que ne conteste d'ailleurs pas Gartner (2001). Ainsi, Davidsson (2008 :34) propose de combiner les deux perspectives pour renforcer le champ de l'entrepreneuriat et lui donner une assise théorique plus solide.

Les travaux sur les paradigmes et la mise en perspective des approches les plus influentes en entrepreneuriat me permettent aujourd'hui de situer mes recherches et de les inscrire clairement dans la perspective de Gartner.

3.2. Le cadre de pensée de Gartner : origine et évolution

Le travail de Gartner en entrepreneuriat est largement reconnu dans le monde académique. Il a d'ailleurs reçu, en 2005, la plus haute récompense dans le domaine en obtenant le premier prix du *Global Award for Entrepreneurship Research*. Dès 1985, Gartner fait le tour des recherches en entrepreneuriat pour décrire le phénomène de la création d'entreprise. Il constate que la plupart des recherches aborde cette question soit en comparant l'entrepreneur avec d'autres individus comme par exemple les managers, soit en cherchant les régularités propres au processus de création d'une organisation. Rapidement, Gartner fait le constat que la création d'une nouvelle organisation est un processus complexe et multidimensionnel, qui suppose une combinaison unique de plusieurs variables que sont l'individu, la nouvelle organisation, son évolution dans le temps et le contexte. Mais il faudra attendre son article de 1988 « *Who is the entrepreneur ?, is the wrong question* » pour voir apparaitre ce qui constituera son apport majeur en matière d'entrepreneuriat : l'esquisse d'un cadre théorique sur l'émergence organisationnelle qui est selon lui un chainon manquant dans la théorie de la firme. Il fait tout d'abord une assez longue démonstration pour expliquer que l'approche par les traits de l'entrepreneur n'est pas la bonne. La littérature n'est pas capable de montrer avec précision des traits psychologiques qui permettraient de distinguer l'entrepreneur du manager par exemple. Il propose dès lors l'utilisation de l'approche behavioriste dans laquelle la création d'une organisation est un évènement issu d'un contexte et d'un processus dont fait partie l'entrepreneur, notamment par le biais des actions qu'il mène. Ainsi, pour Gartner, il convient de se concentrer sur ce que fait l'entrepreneur, sur l'accumulation d'une série d'actions qui aboutissent à la création d'une organisation. Cet article marque vraiment l'ancrage de la pensée de Gartner. Il rejette certaines théories (par les traits) pour en mobiliser d'autres (behavioriste, par l'action), mais c'est surtout par la définition qu'il donne de l'entrepreneuriat qu'il positionne sa pensée : l'entrepreneuriat, c'est la création d'une organisation.

En se concentrant sur ce que fait l'entrepreneur et non sur ce qu'il est, Gartner soutient qu'il est nécessaire de s'appuyer sur les aspects organisationnels, notamment en décrivant précisément les activités menées pour créer une organisation. En suivant Weick (1979), il considère que la formation d'une organisation est un phénomène de mise en œuvre, une forme de construction sociale de la réalité. L'organisation émergente est encastrée dans une réalité équivoque dans laquelle la mise en œuvre précède la réflexion. A chaque comportement, s'en suit une réponse (de l'environnement), puis un nouveau comportement adapté de

l'entrepreneur (appelé également variation dans l'approche évolutionniste), c'est à dire un comportement lié à une réflexion, à une compréhension des choses. Cette l'étape préalable, avant la phase de sélection, sera celle à laquelle sera confrontée rapidement l'organisation une fois créée. En revanche, dans une organisation existante, la mise en œuvre des actions n'est pas équivoque, les individus évoluant dans un contexte déjà déterminé.

A la fin des années 90, Gartner n'a de cesse de démontrer qu'un certain nombre de facteurs et d'actions mènent au développement d'une nouvelle organisation. Il contribuera ainsi à la mise en place d'un très important dispositif de recherche : le *Panel Study of Entrepreneurial Dynamics* [5] (PSED), une base de données unique et internationale qui décrypte des cohortes de population selon des critères permettant de comprendre les facteurs qui influencent le processus de création d'une organisation.

Les recherches issues du PSED ont fourni une meilleure connaissance de comment se créer une entreprise. Néanmoins, vers 2006-2007, Gartner et nombre de chercheurs qui ont travaillé avec lui sur la question de l'émergence organisationnelle, relâchent un peu l'attention qu'ils portaient aux actions en montrant que celles-ci-ne sont pas aussi significatives que l'on pouvait s'y attendre pour expliquer le succès ou l'échec d'une création d'entreprise.

Le travail de Gartner et de ceux qui l'ont accompagné dans ses recherches sur le processus entrepreneurial et l'émergence organisationnelle (Gartner et al. 2004) est à l'origine de ma réflexion et de mon apprentissage en matière d'entrepreneuriat. Il m'a fourni un cadre et de nombreux éclaircissements concernant la question « comment se créer une organisation ? ». La partie 2 revient sur cette conception et met en perspective mes recherches sur la question de l'émergence organisationnelle.

---

[5] Le PSED est une étude longitudinale (1998-2002) réalisée, au départ, sur un échantillon de 62 633 foyers américains. L'objectif est de connaitre et d'étudier les individus qui sont activement impliqués dans la création d'une entreprise. Les informations retenues portent entre autres sur le type d'activité mené pendant le processus et les caractéristiques de l'entreprise naissante. Le PSED a ensuite été étendu à 10 pays, mené par une centaine de chercheurs et piloté par un consortium (GES). Il s'agissait entre autre de répondre aux questions suivantes :

- comment les nouvelles entreprises se créent ?
- pourquoi les actions de certains entrepreneurs aboutissent à des succès alors que pour d'autre ce sont des échecs,
- Quelles sont les caractéristiques de ceux qui souhaitent devenir entrepreneur et la probabilité que leur souhait se transforme véritablement en entreprise ?

Les auteurs proposent un schéma du processus entrepreneurial (Gartner et al. 2004, p.xi) et déclinent les résultats de l'étude en fonction des grandes thématiques qu'il reprend (les caractéristiques démographiques et cognitives des entrepreneurs, les caractéristiques des entreprises crées et de leur processus de création, le contexte de la création)

PARTIE 2 : LES CONCEPTS ET THEORIES MOBILISES DANS LE DEBAT ACADEMIQUE SUR L'EMERGENCE ORGANISATIONNELLE

Je rappellerai les débats qui animent le concept d'émergence organisationnelle, les théories qui lui sont attachées et les questionnements qu'il soulève (1). Ensuite, je présenterai la manière dont chacun de mes articles s'articulent avec les recherches consacrées à ce concept (2), ainsi que son application au cas spécifique des spin-offs académiques (3).

1. Débats et questionnements soulevés par l'émergence organisationnelle

Ce qui peut être regroupé sous le chapeau des recherches consacrées à l'émergence organisationnelle soulève un débat sur la délimitation du concept lui-même. Je reviendrai sur ce débat qui recoupe assez largement celui de l'entrepreneuriat (1.1.). Puis, je présenterai la manière dont la question de l'émergence d'une organisation a été traitée à partir de la fin des années 90 pour donner lieu à toute une série de travaux dont une large partie est issue du PSED (1.2.). Les résultats obtenus ont soulevé de nouveaux questionnements dans lesquels s'inscrivent une large partie de mes articles (1.3.).

1.1. Le débat sur la délimitation du concept

Les tentatives de délimitation du champ de l'entrepreneuriat, de même que celles de classification à l'intérieur de ce champ sont nombreuses. Pour Gartner (1993), l'entrepreneuriat est « Le processus d'organisation dont le résultat est une nouvelle organisation », laissant supposer qu'il n'y a pas de différence entre entrepreneuriat et émergence organisationnelle. Sa conception est très influente dans le monde de l'entrepreneuriat. Elle emporte l'adhésion d'un grand nombre de chercheurs en servant d'étalon, en leur permettant de se définir, de se positionner, voire d'amender cette conception lorsqu'elle leur parait incomplète. Pour Davidsson (2008), cette attractivité de la conception défendue par Gartner s'explique par plusieurs éléments : elle permet de bien délimiter le champ de recherche, elle est orientée processus, elle comble un manque car cet aspect a été

délaissé par l'économie et le management, elle offre une définition relativement restreinte de ce qui est à étudier en se centrant sur la préexistence de l'organisation.

Il découle de cette conception qu'une recherche sur l'émergence organisationnelle présuppose les points suivants. Premièrement, la question centrale sous-tendue par le terme émergence organisationnelle consiste à se demander comment l'organisation parvient à exister. Deuxièmement, le terme organisation, comme l'indique le mot *organization* en anglais, se comprend à la fois comme une entité mais aussi comme un processus aboutissant à l'organisation. L'objet de recherche est donc un processus. Troisièmement, l'entrepreneur, sa vision et les actions qu'il poursuit sont essentiels et doivent être observés et analysés par le biais d'une méthodologie de recherche adaptée à l'étude d'un processus, comme par exemple l'analyse longitudinale

Cette approche n'est pas exempte de critiques, notamment si on la compare à l'approche tout aussi influente proposée par Shane et Vankataraman (2000). En effet, Gartner propose une vision assez réduite de l'entrepreneuriat puisqu'elle ne porte pas attention à un élément souvent considéré comme fondamental : le processus de découverte d'une opportunité. Elle ne prend pas non plus en considération les modes alternatifs à la création d'une entreprise pour exploiter une opportunité notamment au sein d'une organisation existante (comme par exemple l'intrapreneuriat).

Une autre partie du débat porte sur la période concernée par l'émergence organisationnelle. Il peut s'agir de la période qui précède la création de la firme (Gartner, 1993), des éléments qui marquent sa naissance (Carter et al. 2004 :311), ou encore des premières années qui suivent la création (Capiez et Hernandez,1998 ; Sammut, 2001).

La notion d'émergence organisationnelle peut donc paraître ambigüe, ou tout au moins multiple. C'est la raison pour laquelle je donne deux précisions. Premièrement, je ne réduis pas l'entrepreneuriat à l'émergence organisationnelle, mais je prends en revanche la conception de Gartner comme un point de départ et comme le cadre de référence de mes recherches. Deuxièmement, le terme émergence organisationnelle peut convenir à plusieurs phases du processus de création, qu'il s'agisse de phases très amont à la création ou de phases aval concernant les premières années de vie d'une entreprise. Je précise néanmoins que mon travail se situe dans la phase préalable à la création de l'entreprise.

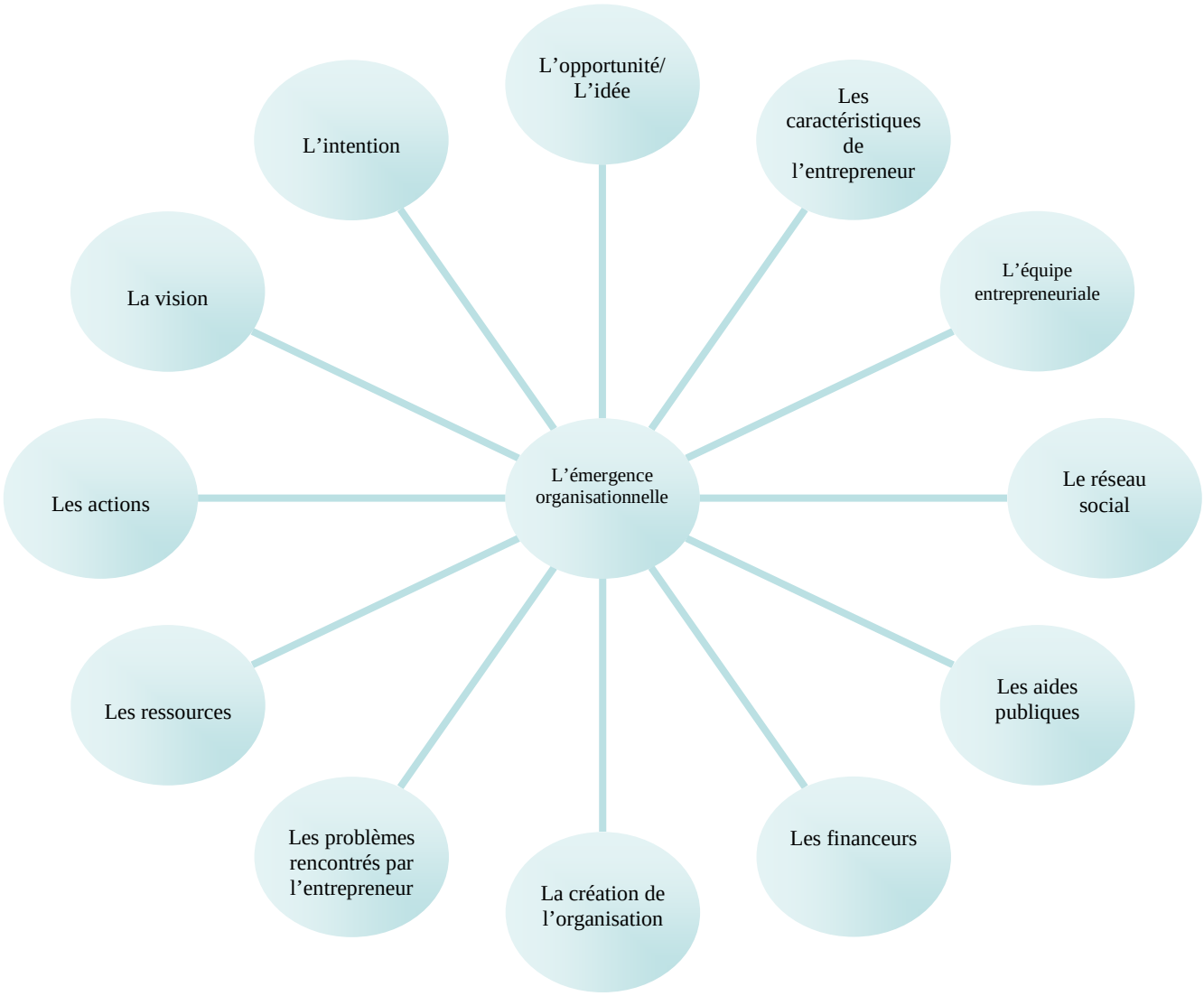
L'utilisation du terme même d'émergence organisationnelle pose donc problème, et d'ailleurs aucun de mes titres d'articles, même si cela était mon souhait au départ, ne comprend ce terme. Il n'y a pas à proprement parler de théorie de l'émergence organisationnelle si ce n'est celle proposée par Gartner (1993). Pourtant, je souhaite maintenir son utilisation pour

l'ensemble de mes travaux parce que ce vocable fait sens pour moi, à la fois sur la signification induite par les termes, mais aussi parce qu'il est possible de renforcer ses fondements théoriques en complétant les travaux de Gartner, comme je le suggère dans la partie 5 sur les projets de recherche.

1.2. Situation de la recherche sur l'émergence organisationnelle

La situation de la recherche sur l'émergence organisationnelle est très liée aux apports et aux limites des recherches basées sur le PSED. Rappelons que le PSED a été mis en place pour comprendre les facteurs qui influencent le processus de création d'une activité, et comment le processus de création d'une organisation fonctionne. Si l'on reprend la structure de cette étude (Gartner et al, 2004 : ix), les recherches portant sur l'émergence organisationnelle - *start-up process* - peuvent être schématisées par la figure 1.

Figure1 : Les éléments composant l'émergence organisationnelle



Les résultats du PSED sont regroupés en quatre parties (Gartner et al., 2004). La première concerne les caractéristiques démographiques des entrepreneurs engagés dans le processus entrepreneurial (âge, sexe, contexte familial, formation…). La deuxième concerne les caractéristiques cognitives des entrepreneurs (la carrière, la formation, les perceptions de l'environnement, le style dans la prise de décision…). La troisième concerne le processus de démarrage (les actions menées). Enfin la quatrième concerne l'environnement entrepreneurial (le climat entrepreneurial, le contexte économique, la technologie…).

Revenons sur la troisième partie qui concerne le processus de démarrage. Il s'agit des actions menées par les entrepreneurs c'est-à-dire les évènements, les comportements et les

réalisations. L'action est une condition *sine qua non* pour qu'il y ait création de l'organisation (Gartner et Carter, 2004 :237). De nombreuses recherches établissent des listes d'actions à mettre en place (Gartner et al. 2004 :288) ou mettent en évidence les activités à mener pour réussir la création d'une organisation. Sur la base d'une démarche explicative, ils montrent des liens de cause à effet entre les activités menées, la manière de les mener (le « comment »), et la création d'une organisation.

Cette étude de grande ampleur a fait l'objet de multiples publications dont Davidsson et Gordon (2012) proposent un bilan. Ils dénombrent 83 articles publiés dans des revues renommées en entrepreneuriat voire pour certaines en management. Ils présentent les principaux domaines de publication en trois catégories. Le premier concerne les caractéristiques des entrepreneurs naissants tels que l'âge, le sexe, la motivation, les connaissances. Le second concerne les caractéristiques du processus entrepreneurial décomposé en processus de découverte et processus d'exploitation. C'est cette deuxième partie qui est la plus en lien avec l'émergence organisationnelle et dont l'essentiel des articles qui lui sont consacrés figure dans le tableau 2. Le troisième concerne les résultats de ce processus et notamment les liens de cause à effet entre certaines variables et le fait d'aboutir à la création d'entreprise. Il en est ainsi de l'impact des ressources (humaines, sociales, financières….), de l'impact de la motivation, de l'impact des caractéristiques personnelles de l'entrepreneur…

Tableau 2 : Articles consacrés au processus d'émergence sur la base du PSED (issus de Davidsson & Gordon, 2012)

Articles	Taille de l'échantillon	Nombre de points de collecte	Théories mobilisées	Résultats
Alsos & Kolvereid (1998)	159	2	Human capital	Les "serials entrepreneurs" se consacrent à temps plein aux activités de lancements de leur entreprise. Ceux qui créent pour la première fois mettent plus de temps à démarrer mais gagnent plus vite de l'argent.
Alsos & Ljunggren (1998)	149	2	Organizational emergence	Les femmes mettent plus de temps entre les différentes activités utiles à la création, obtiennent plus de fonds publics, mais sont moins enclines à monter un business plan. Pas de différence H/F sur la phase d'exploitation.
Brush et al. (2008a)	280	1	Resource based View	Pour émerger, une organisation doit posséder quatre propriétés (l'intentionnalité des acteurs, la possession de ressources, les frontières de l'organisation, les échanges). Aucune de ces propriétés ne prenant le pas sur l'autre, ou ne les précédent.
Cassar (2009)	200	1	Information economics	La mise en place d'une planification permet d'obtenir plus de fonds extérieurs. La balance de trésorerie est très importante pour les toutes premières phases de démarrage notamment lorsque l'environnement est très concurrentiel, et lorsque l'entreprise est high-tech.
Eckhardt et al. (2006)	221	5	Decision making	L'obtention de fonds extérieurs est basé sur des indicateurs de développement de l'entreprise tels que le marketing et les ventes.
Edelman et al. (2008)	715	1	Pedagogical	Les actions menées par les entrepreneurs naissants qui réussissent sont différentes de celles que l'on trouve dans les manuels. Les NE s'occupent davantage d'assembler les ressources, et de trouver de l'argent à court terme, et se préoccupent moins de leur financement à long terme et de l'embauche d 'un salarié.
Honig & Karlsson (2004)	396	5	Institutional theory	Plus la NE va rechercher de l'aide à l'extérieur, plus elle aura besoin d'un business plan.
Et & Welsch (2008)	206	4	Organizational emergence	Les entreprises naissantes basées sur la technologie ont un temps de gestation plus long et sont engagées dans plus d'activités.
Liao et al. (2005)	668	4	Organizational emergence	Le processus de gestation est complexe et ne suit pas une voie simple et linéaire. Il n'est pas possible d'identifier des étapes de développement.
Menzies et al. (2006)	148	5	Human capital	Il n'y a pas de différence H/F dans le processus d'exploitation. Les femmes montent tout autant des business plans et mettent autant de temps que les hommes.
Murphy et al. (2007)	711	1	Legitimacy	Les femmes ont un meilleur capital social et trouvent de ce fait plus de fonds de manière informelle.
Reynolds & Miller (1992)	3193	4	Biological analogy	Le démarrage des entreprises peut se faire de manière très différente. La durée du démarrage de même que l'ordre des activités peuvent être très différents.
Reynolds (1997)	1016	1	Forms of capital	Le processus d'exploitation est une combinaison unique d'évènements.
Samuelsson et al. (in press)	259	4	Innovation	Il existe deux processus d'exploitation: "innovative" et "imitative"
Singh & Lucas (2005)	882	1	Human capital	Les artisans ont moins de besoins financiers que les autres, mais ont la même approche du business plan, et les mêmes comportements que les autres entrepreneurs en termes d'implantation.
Tang & Tang (2007)	227	1	Achievement motivation	Le processus d'exploitation correspond à l'interraction entre un individu et son environnement. Lorsque l'environnement est favorable, la prise de risque n'est pas associée à la performance.
Tang (2008)	526	2	Self-efficacy, alertness	La vigilance est positivement corrélée à l'engagement de l'entrepreneur.

Si les résultats de ces travaux isolent certaines activités dites de gestation ou identifient des étapes du processus, ils restent néanmoins mitiger (Gartner et Carter, 2003) sur le rôle joué par les activités. Les activités sont nombreuses et varient beaucoup d'un cas de création à l'autre sans qu'il soit possible de dégager un consensus sur la ou les activités les plus explicatives de leur réussite. Pas de consensus non plus sur le chemin à suivre pour qu'une organisation existe (Liao et al, 2005). Ainsi, les études montrent d'énormes variations sur la durée de gestation (un mois à dix ans) et sur les séquences propres au processus (existence de multiples séquences sans que l'une ne prenne le pas sur l'autre). Rien ne semble véritablement établi à ce sujet et les études se contredisent encore comme c'est le cas de celles de Gartner et Carter (2003) et de Delmar et Shane (2003), et Liao et Gartner (2008). Ainsi, et c'est la conclusion de Davidsson et Gordon (2012), toutes les études montrent que le processus de création est plus complexe et variable qu'on ne pouvait l'imaginer au départ. Cette grande variabilité, liée à la complexité du phénomène, est considérée comme un challenge très important pour les chercheurs. Parmi les limites avancées, notons celles de Lichenstein et al. (2007). Ils expliquent qu'il existe bien un lien entre activités menées et création d'entreprise mais que celui-ci n'est pas lié à une activité en particulier mais à la dynamique de ces activités, c'est-à-dire au rythme, à la durée, et à la concentration des activités menées en mobilisant notamment la théorie de la complexité. Cette nouvelle orientation qu'ils proposent de donner aux recherches sur l'émergence organisationnelle peut être rapprochée des travaux de Low et MacMillan (1988) qui cherchent l'explication par la dynamique du processus. Ainsi, la question de la dynamique et du temps renouvelle l'intérêt pour la dimension processuelle. Je vais expliquer en quoi mon travail s'inscrit dans le schéma du PSED mais aussi en quoi il s'en distingue pour s'orienter désormais vers la dynamique temporelle du processus.

1.3. Le positionnement de mes recherches

Les études issues du PSED restent, pour mes recherches, une source importante d'apprentissage et de réflexion. Elles soulèvent des questionnements identiques aux miens comme les problèmes rencontrés par les entrepreneurs pendant le processus, celles des actions mises en œuvre par l'entrepreneur pendant la phase de gestation, celles de l'aboutissement ou non en création, ou encore les différentes variables favorisant ou non la transformation de l'idée en entreprise (ressources, réseau, équipe entrepreneuriale).

Si j'ai mobilisé à de nombreuses reprises les recherches issues du PSED, j'ai néanmoins suivi une autre direction en me confrontant davantage aux données de terrain. D'un point de vue théorique, et suite aux réserves qui ont été faites par Lichenstein et al (2007), je me suis orientée vers les questions de la dynamique et du temps. C'est d'ailleurs en ce sens que Fayolle, dès 2004, propose de travailler. La dimension dynamique porte sur les moteurs à l'œuvre lors du processus d'émergence de la firme. Pour Lichenstein et al. (2006) la dynamique de la trajectoire est un facteur explicatif de l'aboutissement du projet de création d'entreprise par le biais de moteurs dialectiques et téléologiques (Van de Ven et Poole,1995). La dynamique s'apprécie aussi en fonction de sa temporalité c'est-à-dire son rythme, sa durée, et la concentration des activités menées (Lichenstein et al. 2007).

La dimension temporelle est peu prise en considération dans l'étude du processus d'émergence. Certains, comme Hernandez (2001 : 32) considère que : « Pour le processus entrepreneurial, le temps n'est pas une contrainte, il est l'essence même du processus ». Sans verser dans de grands débats philosophiques sur l'être ou le non être du temps (cf. Paul Ricoeur, 1983), on peut se demander de quelle « essence » il s'agit, car la mesure du temps est une question essentielle et mal connue en entrepreneuriat (Julien, 2010). Pourtant, le temps est en toile de fond d'un certain nombre de recherches. Pour Delmar et Shane (2003), l'entrepreneur planifie ses activités et tente ainsi de maîtriser le temps. Le temps entre dans l'analyse pour montrer les régularités (Lichenstein et al. 2007) ou les ruptures (évènement d'émergence, Lichenstein et al. 2006) dans le processus d'émergence organisationnelle. Il permet de constater que les projets qui s'organisent plus lentement ont une plus forte probabilité de voir le jour (Brush et al., 2008). Mais qu'inversement, le temps est une contrainte parce qu'à la différence du manager, l'entrepreneur a peu de temps pour prendre des décisions (Aldrich et Martinez, 2001).

D'un point de vue méthodologique, il m'apparaissait que chaque partie du PSED ne donnait qu'une vision partielle du phénomène, en lien avec l'angle choisi. Certes le PSED est une étude longitudinale mobilisant entre 2 et 4 points de collecte. Néanmoins, les cohortes étudiées se prêtent mal à l'analyse fine de microprocessus dans lesquels l'identification de moteurs ou encore le rôle du temps soient davantage pris en compte. Ainsi, sur le modèle de Lichenstein et al. (2006), et au fur et à mesure de l'avancement de mes recherches, j'ai mis en place des protocoles de collecte de données beaucoup plus longs (jusqu'à deux ans et demi) et plus lourds (jusqu'à 14 points de collecte) comme je le détaillerai dans la partie 3.

Si l'on résume les débats autour de l'émergence organisationnelle, on peut dire que des avancées ont été faites ces dernières années sur le processus entrepreneurial. Les recherches

issues du PSED y ont largement contribué. Elles ont montré dans un premier temps, l'importance des activités à mener et la variété de ces activités, puis dans un deuxième temps, elles ont pris du recul par rapport aux résultats obtenus. Les activités étant tellement multiples et variées, il est nécessaire d'intégrer davantage les aspects dynamiques de l'émergence, notamment les moteurs et la temporalité de cette dynamique C'est dans ce contexte scientifique que s'inscrivent mes articles et mes réflexions. J'ai testé dans mes recherches plusieurs éléments mis en avant par les travaux qui se sont penchées sur l'émergence organisationnelle. J'ai confronté ces combinaisons d'éléments au terrain et à de nombreux cas de projets de création d'entreprise. Si mon dernier article (2014) a mobilisé à la fois le concept d'émergence organisationnelle et celui de spin-off académique, mes travaux s'inscrivaient jusque-là dans l'une ou l'autre de ces deux thématiques comme je vais l'exposer maintenant.

2. Positionnement de mes articles sur l'émergence organisationnelle

Quatre de mes articles sont consacrés à la question de l'émergence organisationnelle (2.1. ; 2.2. ; 2.3.) dont un porte plus spécifiquement sur la question de l'accompagnement à la création d'entreprise (2.4.).

2.1. Les transformations du projet en organisation

Ce premier article porte sur le projet de création d'entreprise et sa transformation en organisation effective. J'ai élaboré une hypothèse et je l'ai testé sur un cas réel de création d'entreprise. Pour cela, j'ai d'abord mobilisé Gartner et al. (1992) pour qui les organisations émergentes sont dans un premier temps des réalités équivoques, ambiguës, qui avec le temps deviennent non-équivoques. Le passage de l'une à l'autre se fait sous l'impulsion de l'action de l'entrepreneur. Utiliser les travaux de Gartner suppose donc de prendre en considération un ensemble de variables -entrepreneur, histoire, espace/temps, circonstances, action- et de les relier dans l'esprit de la définition, c'est-à-dire en suivant un processus qui permet le passage de l'équivocité à la non-équivocité des évènements.

Ensuite, pour pouvoir opérationnaliser le test, je me suis appuyée sur l'article de Lichenstein et al. (2006) qui décrit les microprocessus par lesquels la vision de l'entrepreneur se transforme. Si l'on retrouve l'essentiel des variables proposées par Gartner et al (1992) dans leur modèle (vision, processus, entrepreneur, temps, actions), leur recherche n'intègre pas la notion d'environnement (ou de circonstance). Ma recherche a souhaité la réintégrer en proposant l'hypothèse suivante :

Le projet de création d'entreprise relève d'une vision de l'entrepreneur influencée au cours du temps par les actions qu'il mène et l'environnement qui l'entoure. La transformation du projet suit un processus dont la dynamique est à la fois dialectique et téléologique, créant ainsi un évènement d'émergence.

Les prémices de ce qui constituera la suite de mes recherches sont déjà bien en place dans cet article: une tentative de modélisation de l'émergence organisationnelle, les éléments entrants dans cette modélisation, et l'utilité de celle-ci. Cela contribue notamment à mieux comprendre les moteurs (dialectique et téléologique) à l'œuvre lors de la phase d'émergence de l'entreprise. Signalons que les notions de projet et de temps ne font pas l'objet d'un développement spécifique dans ce premier article. En effet, la notion de projet est peu présente dans la littérature en entrepreneuriat, en particulier dans le monde anglo-saxon. En France, il faudra attendre l'article de Brechet et al. (2009) pour voir apparaitre l'importance du projet pour l'entrepreneur et l'intérêt de s'appuyer sur la *project based view* pour analyser ce qui se passe au moment de la création d'une entreprise. Si la notion de temps est prise en compte dans la modélisation proposée, elle ne fait l'objet d'aucun traitement spécifique. Les articles suivants s'engageront dans cette voie.

2.2. Transformation du projet et prévisibilité

Toujours inscrit dans la thématique de l'émergence organisationnelle, le deuxième article propose un angle d'approche différent. Il pose la question du devenir des projets, et celle de la prévisibilité de leur réussite ou de leur échec. La demande est forte (de la part des entrepreneurs, des accompagnateurs, des structures d'accueil, des pouvoirs publics) pour fournir un cadre ou des explications sur ce qui permettrait de déceler les projets qui vont aboutir de ceux qui resteront lettre morte. Ainsi, ma question initiale était très concrète : lorsque l'on observe des projets de création qui présentent des caractéristiques communes, qui démarrent en même temps et qui se donnent les mêmes délais pour créer, vont-ils pour autant aboutir à la création d'une organisation ? Quelles allaient être leurs trajectoires, leurs

évolutions ? Qu'allait-il se passer pour chacun d'eux, et quelles seraient les similitudes de parcours ? Enfin, qui parviendrait au terme de ses objectifs initiaux, à savoir la création d'une entreprise qui les ferait vivre ? Ces questions posées de manière très prosaïque, renvoient à des questions de recherche importantes en entrepreneuriat, et en particulier au thème de la prévisibilité du succès ou de l'échec d'un projet de création d'entreprise. Cette thématique est le plus souvent abordée soit de manière théorique sous l'angle de la recherche de légitimité de la part de l'entrepreneur, soit de manière empirique sous l'angle des actions et des activités à mener pour créer son entreprise.

D'un point de vue théorique, il s'agit de comprendre comment l'entrepreneur va lever les handicaps liés à la nouveauté de son activité en mettant en place un certain nombre d'actions qui lui donneront de la légitimité. Nagy et Lohrke (2010 :185) font une synthèse des recherches qui portent sur la mortalité des nouvelles entreprises et les problèmes liés à la nouveauté intrinsèque de celles-ci. En lien avec le concept de légitimité (Delmar et Shane, 2004) et de fiabilité, ces recherches montrent que les nouvelles entreprises manquent de légitimité et donc de confiance de la part de ses parties prenantes. Dans ce cadre, différentes approches théoriques proposent leur analyse. Dans l'approche institutionnelle (DiMaggio et Powell, 1983), il faut que l'entrepreneur se conforme aux normes et aux standards institutionnalisés par son environnement (Choi et Shepherd, 2005 ; Hannan et Freeman, 1984). Dans l'approche stratégique, il faut que l'entrepreneur obtienne, combine et contrôle au mieux ses ressources notamment en comparaison d'entreprises existantes (Schumpeter, 1934). Cela peut même résulter de choix et de combinaisons « déviants » de la part de l'entrepreneur (Tornikowski et Newbert, 2007). Dans l'approche par les parties prenantes, il faut que l'entrepreneur établisse et gère des relations sociales avec les parties prenantes en lien avec son entreprise (Stinchcombe, 1965, Stuart et al., 1999).

D'un point de vue empirique, la prévisibilité de la création d'une entreprise fait partie du questionnement central de l'étude du PSED. Il s'agit de lister les activités qui sont mises en place par les entrepreneurs pour que leur entreprise voit le jour, d'identifier celles qui sont les plus effectuées par les entrepreneurs, celles qui sont indispensables pour aboutir à la création de l'entreprise et éventuellement leur ordre d'apparition le plus adéquat. Si ces recherches ont permis d'accéder à une meilleure connaissance des actions menées par les futurs entrepreneurs, comme nous l'avons déjà mentionné, elles demeurent très en deçà des espérances en termes de prévisibilité. Le processus organisationnel qui mène à l'organisation prend des formes trop variées pour fournir des informations prédictives.

On le voit, la compréhension du succès d'un projet de création d'entreprise a fait l'objet d'avancées importantes ces dernières années. Les recherches autour des activités sont nombreuses. Elles sont marquées par un large consensus sur le fait que l'entrepreneur doit rechercher de la légitimité dans son environnement. En revanche, les recherches sur le type d'activités proprement dites sont plus controversées. C'est la raison pour laquelle, à l'instar de Lichenstein et al (2007), j'ai souhaité suivre une autre piste qui m'a semblé plus prometteuse pour prédire la création de l'entreprise. Ce n'est pas tant une réplique stricto sensu de leur étude qui m'intéresse ici, mais plutôt un postulat consistant à dire que l'étude de la dynamique fournit des explications concernant l'aboutissement du projet en entreprise.

En reprenant l'observation de la trajectoire du projet et les interactions action/environnement comme je l'avais fait dans mon premier article, j'ai observé à nouveau la manière dont un projet se transforme et aboutit ou non à la création de l'entreprise. Cela m'a permis de répondre à la première partie de ma question initiale « que se passe-t-il ? ». En revanche, la deuxième partie de la question « peut-on le prévoir ? » demeure entière. Si l'on regarde en détail ce que propose la littérature sur la prévisibilité, les explications n'arrivent de toute façon qu'a posteriori, une fois que le processus est abouti (en succès ou en échec) et que l'on peut soit faire des comparaisons (les études portant sur le PSED) soit comprendre le phénomène lorsqu'il est en cours (les études de cas). Ma recherche ne fait d'ailleurs pas exception à la règle, et les trois cas de figure (succès, échec, stand-by) ont été rencontrés sans que la situation initiale ou les moteurs à l'oeuvre ne puissent donner le moindre renseignement sur les issues potentielles.

2.3. Trajectoire du projet et approche temporelle

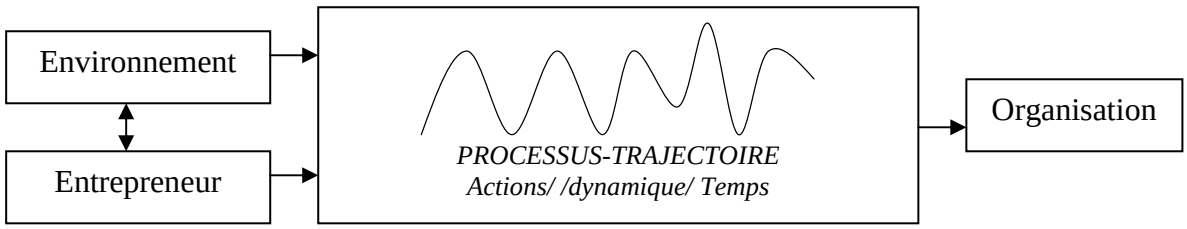
Proche en de nombreux points de l'article précédent, il comporte néanmoins des différences tant sur le cadre théorique mobilisé que sur les résultats obtenus. L'objet de cet article consiste à montrer à travers la notion de trajectoire du projet, l'intérêt de se centrer davantage sur le processus et sa dynamique temporelle pour mieux comprendre comment se créer une entreprise mais aussi pour tenter à nouveau d'apporter des réponses à la question de sa prévisibilité.

En se centrant sur les actions, sur « ce que fait l'entrepreneur » comme le dit Gartner (1988), les recherches ont souvent laissé de côté une partie du cadre théorique proposé par Gartner lui-même en 1985. A partir des études du Strategic Planning Institut (1978), rappelons que

Gartner schématise la création d'une nouvelle entreprise par le biais de quatre variables : l'environnement, l'individu, le processus, et l'organisation. Dans ce modèle, Gartner précise que le processus correspond aux actions que les entrepreneurs doivent accomplir pour créer une entreprise.

En revanche, les interactions action/environnement de même que la question du temps semblent peu présentes dans les analyses du processus qui précède la création. Pourtant, si l'on veut mieux comprendre comment se créer une entreprise mais aussi apporter des réponses à la question de sa prévisibilité, il faut continuer le travail autour des notions de dynamique, de moteurs à l'œuvre, et de temps (Fayolle, 2004). J'ai donc proposé de revisiter la notion de processus que l'on trouve dans le cadre théorique de Gartner. J'utilise pour cela la notion de trajectoire. Je considère ainsi que le processus suit une trajectoire ayant une dynamique et une temporalité qui lui sont propres et qui est le fruit des interactions entre les actions de l'entrepreneur et l'environnement (Figure 2).

Figure 2 : Les composants de la trajectoire



2.4. Accompagnement et âge du porteur de projet

Parallèlement à mes recherches sur le concept d'émergence organisationnelle, j'ai mené d'autres travaux que l'on peut lier à l'émergence mais qui sont le plus souvent classés dans la thématique de l'accompagnement à la création d'entreprise. Dans le cadre d'un projet porté par la plateforme d'incubation GENI[6], j'ai participé à une recherche collective sur le thème de l'accompagnement entrepreneurial. Ce thème occupe une place très importante en entrepreneuriat comme l'indique par exemple le congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat

[6] GENI (Grandes Ecoles Nord Incubation) regroupe les incubateurs de l'Ecole Centrale de Lille, de l'Ecole Nationale des Arts et Métiers de Lille, de School of Knowledge Economy and Management (anciennement ESC Lille), de l'Ecole des Mines de Douai, et de l'Ecole Supérieure des Arts et Industries Textiles (ENSAIT).

et de l'Innovation (2011) au cours duquel près de 20% des communications lui sont consacrées.

La recherche visait à préciser les besoins d'accompagnement entrepreneurial aux différentes périodes de la vie: existe-t-il des besoins d'intervention technique, méthodologique ou de coaching psychologique liés à des changements identitaires spécifiques à chaque phase de vie? Quelle est la nature du travail de l'accompagnant pour s'ajuster à ces besoins ? Nous avons montré à partir d'entretiens approfondis auprès d'un échantillon de 13 porteurs de projet d'âges très variés que les besoins d'accompagnement sont liés à des transitions identitaires plus ou moins fortes selon les phases de vie et que les accompagnants y répondent par trois postures d'accompagnement (technique, herméneutique, réflexive et critique) selon un dosage spécifique à chaque phase. L'analyse montre que tous les porteurs de projet ont besoin des trois postures et que le dosage entre les trois postures est sensiblement différent selon la phase de vie. Les demandes d'accompagnement de type technique sont très présentes chez tous les groupes d'entrepreneurs. La demande d'introduction dans un réseau est la plus répandue. Pour les trentenaires, la demande d'aide pour accéder à des financements est toutefois plus importante. Les plus jeunes demandent plutôt des méthodes et des conseils d'experts sur tous les domaines de leur projet. La demande de regard critique est moins évoquée par les plus jeunes mais davantage par les plus âgés. La posture herméneutique enfin offre à tous les porteurs un regard bienveillant qui renforce leur confiance dans leur projet et les aide à tenir dans la durée. Elle est particulièrement cruciale pour les plus jeunes, plus en demande que les autres de soutien et de motivation.

Ce travail a été l'occasion d'aborder la question de la relation entre l'entrepreneur et ceux qui l'accompagnent. Il nous a permis d'observer et d'analyser un maillon précis des dispositifs existants en matière d'incitation et d'accompagnement à la création d'entreprise. Il met le doigt sur les relations interpersonnelles et sur les savoir-faire à développer au sein des institutions soutenant la création d'entreprise. En cela, il est aussi en lien avec la problématique de l'émergence organisationnelle.

Conclusion partie 2 :

En s'inscrivant dans le champ de l'émergence organisationnelle, mes recherches touchent à un domaine très florissant de l'entrepreneuriat. Néanmoins, ce que j'ai investigué ne concerne qu'une forme d'entrepreneuriat (la phase préalable à la création d'entreprise), ce qui circonscrit l'objet de recherche et les travaux s'y référant.

Fortement liés à la question de « comment se créer une organisation », et correspondant clairement à une recherche sur les processus, de nombreux questionnements et débats sont engagés autour de cette thématique.

- Le terme même d'émergence organisationnelle fait débat. Si pour certains, il s'agit du processus entrepreneurial qui entoure la naissance de l'organisation, pour d'autres il s'agit de la période qui précède la création de l'organisation.
- Plusieurs cadres théoriques semblent mobilisables : celui de Gartner bien sûr qui a été mon cadre de prédilection et sur lequel est fondé l'essentiel de mes recherches actuelles ; celui du projet à travers la PBV qui pose la question de la nature d'un projet de création d'entreprise, qui me semble aujourd'hui très prometteur et vers lequel je souhaiterai m'orienter.
- Le processus entrepreneurial fait l'objet de multiples modélisations chacun cherchant la combinaison et la schématisation la mieux à même de représenter ce processus. Le travail de modélisation, très fréquent sur cette question, demande encore des recherches notamment dans la prise en compte de la dynamique temporelle.

Ainsi, il m'apparait que pour consolider plus encore le concept d'émergence organisationnelle, il faut prendre les trois directions : définir et circonscrire le terme, l'adosser à une théorie, et améliorer les modèles existants. Je développerai ces différents points dans la partie sur les projets de recherche.

3. La spécificité des spin-offs académiques

La deuxième partie de mes travaux porte sur les spin-offs académiques. La thématique des spin-offs renvoie à deux problématiques en entrepreneuriat. Premièrement, il s'agit d'une forme de création d'entreprise particulière, s'appuyant sur une organisation existante –dite organisation d'origine- censée favoriser la création d'entreprises innovantes. Deuxièmement, forte de ce rôle qui les adosse à l'innovation, les spin-offs sont devenues un instrument fondamental des politiques économiques dans la plupart des pays. Ainsi, si la thématique des spin-offs date des années 60 avec les travaux de Cooper (in Landström, 2005), elle se développe de manière beaucoup plus importante à partir des années 90 et surtout des années 2000 dans le contexte français. En premier point, j'expliquerai pourquoi la thématique des spin-offs s'est développée en présentant les conditions politiques, économiques et juridiques

de leur apparition (2.1.). En deuxième point, je présenterai les thématiques de recherche en lien avec la notion de spin-off académique (2.2.). Enfin, en troisième point, je préciserai l'inscription de mes travaux dans cette thématique (2.3).

3.1. Le rôle des spin-offs et les conditions politiques, économiques et juridiques de leur apparition

Arnold Cooper, chercheur américain né en 1933, est l'un des premiers à s'être engagé sur le terrain des nouvelles entreprises high-tech. Lors de son passage à Stanford au début des années 60 et dans un contexte de fort développement de zones géographiques qui voient émerger des entreprises à composantes technologiques (Palo Alto, Boston, Los Angeles), il commence à étudier la dynamique des entreprises basées sur les nouvelles technologies (*new technology based firm*, (Cooper, 1973)). Il se penche notamment sur leur processus de formation et les facteurs qui influencent leur création. Tout en montrant l'importance de l'entrepreneur lui-même, ses motivations, la disponibilité du capital ou encore l'attitude de la société vis-à-vis de l'entrepreneuriat, il s'intéresse particulièrement à l'organisation d'origine de l'entreprise créée, qu'il appelle *incubator*. Parmi ses résultats de recherche, il montre que les créations d'entreprises issues de PME sont dix fois plus nombreuses que celles issues des grandes entreprises. Ces entreprises, qu'il nomme *spin-off*, sont des créations issues d'une organisation existante qu'elle soit publique (université, organisme de recherche…) ou privée (grandes ou petites entreprises). Il précise que 77% des spin-offs viennent de l'industrie, mais qu'elles sont davantage issues de l'université lorsqu'elles évoluent dans les secteurs informatique, médical ou de la biotechnologie. Il montre que l'organisation incubatrice joue un rôle majeur dans l'implantation de la firme (même région), dans l'exploitation du savoir (développé auparavant dans l'organisation incubatrice) et dans sa connaissance du marché local (concurrents, fonctionnement). Il montre également que la motivation de l'entrepreneur est souvent due à une position ressentie comme peu satisfaisante dans l'organisation incubatrice d'où l'envie de la quitter. Il constate que ces entreprises ont un faible taux d'échec et qu'elles se développent bien, notamment parce qu'elles évoluent le plus souvent sur des marchés nouveaux et en croissance. Ainsi, Cooper défriche le terrain des entreprises high-tech à une époque où elles étaient encore très peu connues mais pourtant déjà considérées comme prometteuses pour le développement économique du pays.

En rappelant les travaux de Cooper, on voit que la thématique des spin-offs est depuis l'origine liée à la création d'entreprise innovante. Ainsi jusqu'au début des années 80, le rôle

pivot, le socle des nouvelles entreprises high-tech est joué par des entreprises privées, le rôle des organismes de recherche comme les universités n'est encore que marginal. Pourtant, en 1980, une législation - le Bayh-Dole Act- va faire entrer les Etats-Unis dans une ère nouvelle dans laquelle les entreprises issues cette fois des universités joueront pendant 30 ans un rôle fondamental dans la croissance américaine et pour le leadership du pays en matière d'innovation. Désormais les choses vont s'inverser. Contrairement à ce qu'avait préconisé Cooper (Landstrom, 2005 : 287), les pouvoirs publics se sont emparés de la question de l'innovation et des entreprises innovantes pour faire jouer à l'université un rôle nouveau : celui de pourvoyeur de spin-off. Les innovations se trouvent potentiellement dans les universités, dans les organismes de recherche, c'est donc sur ces organismes qu'il faut s'appuyer. Il faut les encourager, les inciter à transférer leurs recherches en leur donnant une valeur marchande, la spin-off académique est considérée dès lors comme le vecteur idéal pour y parvenir. La combinaison de facteurs politiques (faire des Etats-Unis le premier pays en termes d'innovation), économiques (la montée en puissance des secteurs liés aux biotechnologies et à l'informatique) et juridiques (le Bayh-Dole Act) vont faire jouer à la création d'entreprise, sous la forme de spin-off académique, un rôle majeur dans l'économie.

En France, c'est à la fin des années quatre-vingt-dix que la création d'entreprises technologiques est mise au centre des politiques publiques de recherche et d'innovation (Mustar et Penan, 2003). S'inscrivant dans cette logique, et en regard de ce qui se passe depuis 20 ans aux Etats-Unis autour de l'innovation et la création d'entreprise innovante, la loi du 12 juillet 1999 sur l'innovation est votée. La loi s'appuie sur le constat selon lequel la recherche publique n'est pas suffisamment valorisée (Marion et alii, 2000). Elle insiste sur la création d'entreprise comme moteur de valorisation de la recherche publique, mais en s'adressant à une population de créateurs très singulière, celle des chercheurs au statut de fonctionnaire.

De même qu'à la fin des années 70, les changements affectant le monde économique et le modèle de la grande entreprise ont fait de la PME un sujet de recherche intéressant, les conditions économiques et les orientations politiques des pays dans les années 90 ont révélé la nécessité de se pencher vers un nouvel objet de recherche en entrepreneuriat : la spin-off académique. S'en suit toute une série de recherches académiques d'abord aux Etats-Unis puis, au début des années 2000, en Europe et en France.

3.2. Les perspectives théoriques pour aborder la notion de spin-off académique

Avant tout considérées comme un moyen de faire du transfert de technologie, les spin-offs académiques ont suscité l'intérêt des chercheurs qui ont multiplié les angles d'approche et les niveaux d'analyse pour rendre compte de ce phénomène. Selon Smilor et al. (1990), qui parlent d'ailleurs de Research Based spin-offs (RBSO) plutôt que de spin-off, « *une RBSO correspond à la création d'une entreprise (1) par un membre du personnel de l'université ou par un étudiant qui quitte l'université pour créer une entreprise, ou qui démarre une entreprise alors qu'il est encore attaché à l'université ; et/ou (2) sur la base d'une technologie développée au sein de l'université*». Les spin-offs académiques sont donc une forme spécifique de spin-off puisque leur organisation d'origine (*incubator* selon le vocable de Cooper) est un organisme de recherche comme par exemple l'université. Qu'il s'agisse des travaux fondateurs francophones (Pirnay, 2001) ou anglophones (Shane, 2004b), les spin-offs académiques étaient le plus souvent présentées au début des années 2000 comme un moyen parmi d'autres pour valoriser économiquement les travaux issus de la recherche universitaire. Ainsi, la création d'entreprise n'est pas une fin en soi mais un moyen pour atteindre un objectif plus large : générer et consolider la création de valeur économique pour une région notamment (Pirnay, 2001 : 104).

Un article de Mustar et al. (2006) permet de faire le point sur les recherches menées de 1990 à 2005 sur les spin-offs académiques. Partant du constat que ces entreprises comme l'ensemble des entreprises basées sur les nouvelles technologies rencontrent un certain nombre de problèmes (difficultés d'accès au marché, capacité à être rentable durablement), les auteurs identifient d'autres difficultés liées à leur organisation d'origine (l'université). A partir des publications issues des revues académiques portant sur l'innovation, les politiques publiques, l'entrepreneuriat et la stratégie, ils ont retenus 50 articles qu'ils ont classés selon les traditions conceptuelles auxquelles ces recherches se rattachent. L'intérêt de cet article est double. Premièrement, il montre l'hétérogénéité de ce qui se regroupe sous l'appellation de spin-off académique, et pose la question fondamentale de leur nature : si les pouvoirs publics souhaitent agir en faveur des spin-offs académiques, alors il convient de mieux en comprendre la nature. Deuxièmement, il propose une grille de lecture des problématiques propres aux spin-offs académiques en distinguant trois approches : l'approche ressources ancrée notamment dans la *Resource Based View*, l'approche par les business model basée soit sur l'activité menée par la spin-off, soit sur la manière dont la technologie se transforme pour

créer de la valeur, et l'approche institutionnelle qui peut être reliée aux théories institutionnelle ou néo-institutionnelle mais qui globalement regroupe toutes les recherches mettant en avant l'institution d'origine de la spin-off.
On voit ainsi que les spin-offs sont abordées selon des perspectives théoriques très différentes. Si mes deux premiers articles peuvent être classés dans les recherches portant sur la relation entre la spin-off et son institution d'origine, mon troisième article s'appuie sur l'identification d'un « gap » théorique et empirique sur les questions liées à la dynamique des spin-offs académiques.

3.3. Le positionnement de mes articles sur les spin-offs académiques

Je présenterai trois articles Le premier cherche à comprendre comment le chercheur public français peut devenir entrepreneur dans le cadre de la loi de 1999 sur l'innovation et les répercussions que cela entraine sur ses relations avec son organisation d'origine, c'est-à-dire l'université (2.3.1) Le deuxième propose une étude comparative entre deux systèmes dédiés aux spin-offs: le système américain et le système français (2.3.2.). Ensuite, mes questionnements sur les spin-offs académiques se sont prolongés et enrichis de mes autres recherches faites autour d'une littérature habituellement mobilisée en entrepreneuriat notamment la notion de dynamique entrepreneuriale. Il en ressort un troisième article réalisant une sorte de synthèse de mes travaux sur l'émergence organisationnelle et la spin-off académique (2.3.4.).

3.3.1. « La création d'entreprise par un chercheur fonctionnaire: la gestion du désencastrement » Finance – Contrôle – Stratégie, vol.6 (1) , 2005

Dans le contexte français, toute une série de recherches autour des thématiques que soulève la loi de 1999 apparait au début des années 2000. Notons notamment des travaux sur l'intention entrepreneuriale des chercheurs-créateurs (Emin, 2003), sur la valorisation de la recherche (Marion et al.2000 ; Flesia, 2006), sur l'évaluation de la loi pour les entreprises innovantes (Philippart, 2003, 2010), sur le lien qui existe entre l'entreprise créée et son organisation d'origine (Mustar, 1994, 1997) et la manière dont la place de cette dernière diminue lorsque la spin-off se développe (Mustar et al. 2006 ; Barès et Cornelti, 2005), le rôle et la place des

incubateurs (Chabaud et al., 2003 ; Schmitt 2004). Si la perspective de l'institution d'origine est la plus fréquemment utilisée, il n'est pourtant pas possible de relever un cadre théorique dominant. Cela peut s'expliquer par le fait que les chercheurs français en entrepreneuriat prennent alors connaissance d'un dispositif juridique promouvant très largement le rôle de la création d'entreprise comme moyen de favoriser l'innovation mais préfèrent mobiliser des théories déjà existantes pour en décrire certains aspects (intention, réseau…). C'est dans cette perspective qu'a été produit le rapport piloté par Thierry Vertraete en 2003[7] dont est issu mon article de 2005 (co-écrit avec Pascal Philippart). Il porte sur le statut du chercheur français qui est fonctionnaire et à qui l'on demande de devenir entrepreneur. Ce type d'entrepreneuriat concerne des porteurs de projet qui évoluent dans un environnement professionnel centré sur la recherche, caractérisé par la notion de service public, étranger souvent à l'entreprise, voire rebelle aux impératifs du marché, et dont le statut interdit tout cumul d'emploi. Or, la loi de 1999 autorise les chercheurs à sortir progressivement de la sphère publique pour s'inscrire dans la sphère marchande. Pour traiter cette problématique, la recherche a construit un cadre théorique original combinant la théorie des réseaux sociaux et le concept de désencastrement (Granovetter, 1995), et des Économies de la Grandeur (EG) de Boltanski et Thévenot (1991). En effet, le chercheur-fonctionnaire doit sortir de ses réseaux initiaux et nouer des liens avec des acteurs inscrits dans une perspective marchande. Cette combinaison nous a permis de saisir les enjeux qu'implique le changement de nature des modes de coordination entre parties prenantes. La théorie des réseaux sociaux, à l'instar de la littérature en entrepreneuriat, s'intéresse au processus dans lequel s'engage un individu lorsqu'il décide de créer une entreprise. En outre, elle apporte un éclairage complémentaire en soulignant l'intérêt de s'appuyer sur un réseau de relations, puis de s'en éloigner, de manipuler les différents réseaux, de les mettre en relation. Cependant, dans le cas très particulier de création par un chercheur fonctionnaire, ce cadre théorique ne permet pas de saisir les conséquences induites par le changement de statut -au sens large- du porteur de projet. Or, celui-ci explique assez largement les difficultés, les conflits, les ambiguïtés rencontrés au cours du processus de création, le chercheur passant d'un environnement professionnel public à un environnement marchand. Ces deux "mondes", les Economies de la Grandeur permettent de mieux les comprendre, notamment en expliquant l'inscription d'acteurs dans des référentiels distincts déployant des logiques d'action différentes et donc potentiellement conflictuelles.

[7] Rapport pour le CNRS : « *La création d'entreprise par les chercheurs de la fonction publique : exploration des dimensions appelées par la loi sur l'innovation n° 99-587 du 12 juillet 1999* »

Au-delà du contexte français, la littérature sur les spin-offs a elle aussi souligné la question de l'encastrement du chercheur-créateur dans son institution d'origine (Mustar et al. 2006) et en fait une voie de recherche significative regroupant à la fois de nombreux chercheurs et permettant de souligner une spécificité forte de ce type de création d'entreprise : le lien avec l'institution d'origine et les problèmes que ce lien soulève. Il nous apparaît aujourd'hui, et presque 10 ans après cette première recherche, que la voie empruntée alors était la bonne puisqu'il s'agit bien d'expliquer ce qui se joue autour de ce désencastrement du chercheur. Pourtant, la combinaison avec les EG pour aller plus loin dans l'explication et aborder les problèmes de blocage rencontrés par cette forme de création d'entreprise, n'a pas été bien reçue par les revues anglo-saxonnes. Après avoir envoyé l'article dans deux revues, il nous revenait toujours avec la même objection : pourquoi ne pas avoir mobilisé le concept de culture et de choc culturel plutôt que le cadre des EG pour expliquer la situation des spin-offs académique française ? Cette incompréhension peut s'expliquer par le fait qu'à l'époque (2005) leur travail n'avait fait l'objet que d'un article en langue anglaise(dans une revue européenne) et demeurait assez confidentiel hors de l'héxagone. La tradution de leur ouvrage date de 2006 !

Cette difficulté explique que je n'ai pas continué à mobiliser ce cadre mais que j'ai opté pour un cadre théorique propre à l'entrepreneuriat et que je détaillerai en point 2.3.3.

3.3.2. « Le rôle des universités américaines dans l'émergence et l'accompagnement des spinoffs académiques: comparaison avec le système français », Académie de l'Entrepreneuriat, Paris, octobre 2007

La prégnance du modèle américain m'a incité à me pencher sur ses spécificités en regard de celui qui est proposé par le législateur français. Dans le contexte américain, les recherches liées à cette thématique se répartissent autour des sujets suivants :

- les effets quantitatifs de la loi (Bayh-Dole Act) : le nombre de brevets déposés (Shane, 2004a), le nombre de spin-offs créées (Pressman, 2002), la création de valeur en chiffre d'affaires et en emploi (Cohen, 2000), leur comparaison internationale (Wright et al., 2002), les universités qui génèrent des spin-offs (Shane, 2004b).
- les effets qualitatifs de la loi : la question de la propriété intellectuelle et des brevets (Shane, 2004b, Mowery et al., 2001), la multiplication des structures d'accompagnement et des organismes de capital-risque (Golub, 2003), les changements de mentalité au sein des universités et leur prise de participation dans les

spin-offs (Feldman et al, 2000 ; Hsu et Beinstein, 1997), le *role-model* joué par des chercheurs-entrepreneurs auprès de jeunes chercheurs potentiellement créateur (Etzkowitz, 1998), les retombées non financières des spin-offs (Shane, 2004b) .

Mon article propose de comparer les systèmes français et américain d'émergence de la spin-off. Il s'agit d'un article empirique comparant à la fois les deux législations mais aussi l'application concrète de celles-ci dans chacun des pays. Le modèle américain étant toujours donné en exemple, il était intéressant de comprendre son fonctionnement et de voir sur quelles variables il jouait pour encourager une forme spécifique de création d'entreprise. Au-delà de la loi et de ses retombées en matière économique, le modèle américain soulève la question de l'organisation, des structures et des modes de fonctionnement internes aux universités capables de fournir des spin-offs en quantité mais aussi en qualité. Il en découle de nombreuses recherches sur la loi, mais aussi sur le rôle de l'université. Ainsi, tous les grands pays occidentaux se sont posés la question de savoir s'il était préférable que ce soit le chercheur qui détienne la propriété intellectuelle (IP) de sa recherche ou plutôt l'université. La détention de l'IP par l'université est sensée les encourager à inciter les chercheurs à créer leur entreprise. Si la plupart des pays semblent s'être rapprochés du modèle américain, la Suède a conservé le modèle inverse, à savoir la détention de la propriété intellectuelle par le chercheur. Pourtant, même dans les pays où le marché du travail des chercheurs est considéré comme plus flexible et où la relation entre l'université et le monde économique est davantage encouragée, la question du transfert de technologie pose des problèmes au monde académique (Wright et al., 2007 :17). C'est un organisme, le service de transfert de technologie (*technology transfert office-TTO*), qui assume cette mission. Clarysse et al., (2005) proposent trois modèles de TTO (*Low selective, Supportive, Incubator*), chacun ayant des objectifs propres et mettant en place des dispositifs plus ou moins complets et incitatifs. Les universités tout comme les chercheurs en entrepreneuriat s'affairent donc autour du contexte institutionnel de la spin-off académique car cette dernière s'inscrit dans des enjeux économiques nationaux importants, notamment en Europe qui y voient une clé de sortie possible à ses problèmes industriels.

On le voit la recherche sur le contexte législatif mais aussi institutionnel soulève de nombreuses questions et engendre une voie de recherche très importante autour de la spin-off académique ainsi qu'une meilleure connaissance des dispositifs mis en place par les universités un peu partout dans le monde (Schmitt, 2004).

3.3.3. « Les dynamiques entrepreneuriales d'une spin-off universitaire en phase d'émergence et lauréate du concours OSEO », Revue de l'entrepreneuriat, à paraître.

Pour les raisons évoquées ci-dessus, la littérature sur les entreprises innovantes et en particulier sur les spin-offs universitaires, tentent le plus souvent d'identifier les conditions et le type de spin-offs les mieux à même de réussir, de créer de la valeur ou de se développer. Cependant, cette littérature abondante ne fait que peu de place aux aspects dynamiques de l'émergence des spin-offs (Mustar et al. 2006), préférant des études ponctuelles, réalisées à un moment donné de leur évolution.

Dans la lignée de mes travaux sur la dynamique entrepreneuriale évoquée dans la setion 1 de la partie 2, il me paraissait important de comprendre ce qui fait la spécificité d'une spin-off académique, sa nature, en la considérant sous un angle dynamique, c'est-à-dire en abordant les moteurs et la temporalité qui lui sont associés.

On relève deux groupes de recherche sur le sujet. Le premier porte sur le contenu de cette dynamique, les éléments propres au projet qui vont évoluer, se modifier. Ainsi, Druilhe et Garnsey (2004) montrent comment le business model de la spin-off académique se transforme notamment lorsque l'entrepreneur améliore ses connaissances en termes de ressources et d'opportunités. Elles indiquent que de nombreuses spin-offs universitaires démarrent sans avoir une idée très claire de la manière dont elles vont créer de la valeur. Bathelt et al. (2010) précisent la nature de la relation entre l'université et la spin-off et la manière dont celle-ci évolue pour passer d'un rôle central à une relation qui diminue fortement avec le temps. Le second porte sur la forme en proposant des modélisations de la dynamique de la spin-off. Ainsi Ndonzuau et al. (2002) proposent quatre phases, de même que Vohora et al. (2004). Ces derniers évoquent cependant l'existence de seuils critiques pour passer d'une phase à l'autre. Comme Vohora et al. (2004), Druilhe and Garnsey (2004) considèrent le développement de la spin-off comme un processus non-linéaire et itératif. En revanche, elles n'adhèrent pas à l'idée de phases et de seuils critiques suggérée par Vohora et al. (2004) mais plutôt à l'idée d'une adaptation en continue de ce que l'entrepreneur construit et mobilise comme ressources pour répondre aux évolutions des opportunités qui s'offrent à lui. Pour elles, c'est le processus de croissance qui constitue le moteur de la nouvelle entreprise et non les phases que l'entrepreneur doit franchir.

Le travail sur les phases offre une première approche qui caractérise et modélise la dynamique propre au développement de la spin-off. Il met l'accent sur ce qui fait la spécificité d'une

recherche sur la dynamique d'un phénomène, notamment la question des étapes, phases ou séquences.

Cependant, ces recherches souffrent de trois limites. Premièrement, elles n'abordent que très succinctement la phase préalable à la création. L'observation de la dynamique repose plutôt sur les années qui suivent la création car les données sur lesquelles les auteurs travaillent concernent souvent des entreprises déjà créées. Deuxièmement, la question de la dynamique est très liée à l'idée de phases ou d'étapes telle qu'on la trouve dans l'approche par la théorie de l'évolution (Aldrich et Martinez, 2001). J'ai donc souhaité revenir à ce qui fait l'essence d'une recherche sur la dynamique d'un processus (Forgues, Vandangeon-Derumez, 2003: 447). Troisièmement, les recherches s'appuient sur l'approche par l'institution d'origine (Bathelt et al. 2010), ou combinent approche ressources et business model (Druilhe and Garnsey, 2004 ; Van geenhuizen et Soentanto, 2009) mais aucune n'intègre les trois perspectives (ressources, business model et institution d'origine) en montrant les évolutions respectives de chacune d'entre elles mais aussi en observant leurs interactions dans le temps. Ce sera l'objet de cet article.

PARTIE 3 : LES METHODES DE RECHERCHE MOBILISEES

Les choix méthodologiques sont fortement liés à l'objet et à la problématique de recherche Après avoir précisé mon positionnement épistémologique et méthodologique (1), je présenterai l'ensemble des méthodes de recherche employées. Si elles s'inscrivent toutes dans ce que l'on regroupe habituellement sous l'appellation « méthodes qualitatives », elles n'en ont pas moins été variées, et ont intégré progressivement des formes plus complexes en lien avec l'objet étudié (2).

1. Fondements épistémologiques et méthodologiques de mes recherches

Comme le souligne Avenier et Thomas (2012), il est très risqué de construire un cadre épistémologique lorsque l'on n'a pas de formation solide en philosophie. Les auteures en concluent qu'il est, dans ce cas, recommandé de s'inscrire dans un cadre existant et d'éviter en quelque sorte de « subir » en héritant par défaut d'un cadre épistémologique que l'on

n'aurait pas choisi. C'est au chercheur lui-même de faire ce choix en fonction de la conception intime qu'il a de la connaissance qu'il produit. Par ailleurs, et pour acquérir la validité recherchée par tout travail scientifique, le choix doit aussi se faire en cohérence avec l'objet et la question de recherche étudiés (Hlady-Rispal, 2002). Néanmoins, la réponse que fait Dumez à Avenier et Thomas (2012) dans Le libellio d'AEGIS (2012) introduit le doute sur la nécessité de chercher des fondements épistémologiques à sa recherche, notamment lorsqu'il s'agit de recherches qualitatives. J'expliquerai dans un premier temps mon positionnement en tant que chercheur et les problèmes que la question épistémologique soulève (1.1.), puis je présenterai les choix méthodologiques qui ont été les miens au cours de ces dix dernières années (1.2.).

1.1. A la recherche d'un ancrage épistémologique

Mon ancrage épistémologique ne m'est pas venu rapidement. Absent lors de mon travail de thèse (François-Noyer, 1994), ce n'est que peu à peu, au cours de mes lectures, suite aux problèmes de terrain que je pouvais rencontrer, ou encore à la confrontation avec les méthodes mobilisées par d'autres chercheurs, que la question de l'épistémologie s'est imposée à moi. De par les méthodes qualitatives mobilisées, notamment l'utilisation de l'étude de cas, je me suis rapidement reconnue dans le paradigme interprétativiste (1). Néanmoins, mes avancées, tant méthodologiques que théoriques, me rendent moins déterminée quant à l'inscription de mes travaux dans ce paradigme épistémologique. J'expliquerai pourquoi dans le point (2).

1.1.1. Le choix initial du paradigme interprétativite

Le paradigme interprétativiste a été conçu et construit par opposition au paradigme positiviste en rejetant ses trois présupposés (séparation sujet/objet, existence d'une réalité objective, le langage en tant que miroir de la réalité). Pour l'approche interprétative (Sandberg, 2005), (1) le sujet et l'objet forment un tout inséparable, (2) la description objective de la réalité n'est pas possible car celle-ci dépend de notre histoire, de notre culture, de nos idéologies, (3) le langage n'est pas considéré dans ce cadre comme un moyen de représenter cette réalité. Ainsi, les chercheurs s'inscrivant dans l'approche interprétativiste rejettent toute idée d'objectivité de la science.

Lorsque l'on emprunte le paradigme interprétativiste (Perret et Séville, 2003 :13), le processus de création de connaissance passe par la compréhension du sens que les acteurs donnent à la réalité. Il s'agit dès lors de prendre en compte les intentions, les motivations, les attentes, les raisons, les croyances des acteurs. Les interprétations se construisent grâce aux interactions entre acteurs dans un contexte particulier. Cela suppose que les significations soient situées dans le temps et dans l'espace.

Le problème qui se pose alors est celui de la validité de la connaissance produite dans le cadre de cette approche. Pour les interprétativistes (Perret et Séville, 2003 :29), celle-ci s'obtient de par son caractère idiographique (phénomène étudié en situation qui évolue dans le temps), et en raison des capacités d'empathie du chercheur (manière dont les acteurs interprètent les faits).

Sandberg (2005) explicite bien en quoi l'écueil principal du paradigme interprétativiste repose sur la validité de la connaissance. Il montre que pour parvenir à cette validité, il faut passer par la collecte d'une « constellation de vérités ». Celle-ci doit venir de la collecte d'information en recueillant les différents points de vue des acteurs, mais aussi en confrontant les paroles aux actes. Elle est également liée à la position du chercheur qui doit se méfier de ses a priori et de sa propre grille de lecture, et qui doit rechercher la contradiction. Dumez (2012) ne dit finalement pas autre chose lorsqu'il expose les risques épistémologiques de la recherche qualitative. S'il émet des doutes sur la nécessité de se poser a priori des questions épistémologiques, il considère en revanche que les interrogations épistémologiques relèvent plutôt de questions méthodologiques concrètes qu'il faut affronter tout au long de sa recherche. Cela signifie qu'une recherche qualitative doit montrer et analyser les intentions, les discours, les actions et interactions des acteurs, de leur point de vue et du point de vue du chercheur. Elle doit éviter le risque de circularité qui consiste à ne voir dans les matériaux empiriques que ce qui confirme une théorie. Elle doit rechercher plusieurs explications au phénomène qu'elle observe en explorant des interprétations rivales.

Dans quelle mesure ces questions épistémologiques entrent en résonnance avec ma recherche ? Premièrement, mon inscription dans l'approche interprétativiste s'explique par la conception de ce que doit être la position du chercheur. Je ne crois pas à la séparation de l'objet de recherche et du chercheur, notamment lorsque la recherche empirique est fortement ancrée dans le terrain et lorsque les relations entre chercheur et acteurs sont nombreuses et fréquentes. Deuxièmement, cette approche postule l'étude des phénomènes en situation, ainsi que l'interprétation des faits pas le chercheur et par les acteurs eux-mêmes. On peut retrouver ces deux aspects dans la majeure partie de mes travaux. Néanmoins, je ne vais pas aussi loin

qu'Avenier et Schmitt (2008) lorsqu'ils défendent l'inscription de la recherche en entrepreneuriat dans le paradigme artificialiste et le lien fort avec l'épistémologie constructiviste. Ils voient dans l'entrepreneuriat la nécessité de proposer une connaissance actionnable, « une connaissance pour faire » en faisant participer les acteurs au travail de conceptualisation du chercheur, et vis-versa. J'ai toujours pris de la distance avec ces pratiques, comme par exemple, l'utilisation des méthodes de recherche-action. J'y vois un mélange des genres qui entraine trop de confusion. J'assume ma subjectivité, celle des acteurs que j'observe mais je souhaite interférer le moins possible dans ce qu'ils sont en train de réaliser, de même que je souhaite garder la responsabilité de mon analyse. Sans nier l'existence d'interactions, il me semble préférable que chacun reste dans son rôle. Par ailleurs, toutes mes recherches ne s'inscrivent pas dans le paradigme interprétativiste. Certaines d'entre elles se sont appuyées sur des schémas hypothético-déductifs propres au paradigme positiviste. De plus, mon expérience de terrain m'amène aujourd'hui à reconsidérer certains aspects de mon positionnement.

1.1.2. Le retour d'expérience

En reprenant les termes du débat entre Avenier et Thomas (2012) et Dumez (2012), je peux positionner mon propre travail et mes expériences de la manière suivante. Premièrement, la question du positionnement épistémologique peut se poser avant, pendant, et après la recherche car elle fait bouger les lignes personnelles. D'ailleurs, comme le disent Avenier et Thomas (2012), les paradigmes peuvent se compléter et l'inscription dans un paradigme n'est pas totalement exclusive. Ainsi, mes questions de recherche, notamment la question de la dynamique temporelle, me font aujourd'hui regarder vers le paradigme du réalisme critique. Dans ce cadre (Tsoukas, 1989), les phénomènes sociaux sont considérés comme intentionnels et susceptibles d'apprentissage. Il vise à mener des études sur les mécanismes générateurs propres aux phénomènes étudiés. Il s'agit de répondre à la question « Qu'est-ce qui conduit à un tel évènement, quelles sont les structures, les mécanismes à l'œuvre, et les facteurs contingents qui expliquent ce que l'on observe ? » La validité est alors donnée par le pouvoir explicatif du modèle proposé.

Deuxièmement, et je rejoins en cela la conception de Dumez (2012), le travail méthodologique renvoie à des questions pragmatiques qui sont tout aussi (voir plus ?) importantes que la question purement épistémologique. Que l'on veuille ou non appartenir à un paradigme, qu'il faille ou non en choisir un, la vraie difficulté n'est pas là. La qualité et la rigueur du travail de collecte et de traitement des données sont soulignées par tous. Cependant

à mon sens, cette qualité ne peut être obtenue sans un aspect qui est rarement mise en avant mais qui me parait pourtant essentielle, c'est l'honnêteté du chercheur (voir aussi les notions de transparence, rigueur, éthique dans Avenier et Schmitt, 2008). La difficulté réside dans la capacité du chercheur à faire preuve d'honnêteté dans son approche du terrain, dans la conception qu'il a a priori de celui-ci, dans l'ouverture et la place qu'il fait aux approches différentes de la sienne et aux données qui ne valident pas la direction qu'il voulait prendre, et dans la nécessité d'aller au-delà du discours des acteurs. L'honnêteté dans le cadre d'études qualitatives suppose aussi de refuser la solution de facilité qui consiste notamment à se contenter de collecter ce dont on a besoin.

L'honnêteté peut potentiellement se heurter à deux choses. Premièrement, le temps. Lorsqu'il faut multiplier les informations collectées, les points de collectes, le nombre d'acteurs interrogés ainsi que les observations de terrain, le temps que prend un tel dispositif est considérable. Or les objectifs de multiplication des publications n'encouragent pas une telle démarche. Deuxièmement, la nécessité de mobiliser des cadres théoriques connus et d'avancer, en fin de recherche, des résultats concrets ne favorisent pas les phases de descriptions (« What » et « How » de Sandberg, 2005) mais plutôt les explications, les liens de corrélation ou de causes à effets que l'on trouve davantage dans les approches positivistes.

Si je revendique la subjectivité de mon travail, la partie suivante qui détaille les méthodes que j'ai mobilisées atteste de cette recherche d'honnêteté. Enfin, au-delà d'un engagement personnel pour l'utilisation de méthodes qui refuse la facilité, celles-ci-me semblent les mieux à même de rendre compte de l'émergence organisationnelle.

1.2. Les méthodes qualitatives et la justification de leur utilisation en entrepreneuriat

Cela fait maintenant plus d'une vingtaine d'années que les chercheurs en entrepreneuriat montrent la nécessité de multiplier les recherches qualitatives (Bygrave, 1989 ; Gartner et Birley, 2002), tout en précisant les difficultés que cela soulève. En effet, cette voie reste difficile à emprunter pour deux raisons essentielles : la faible légitimité des méthodes qualitatives auprès des responsables éditoriaux des principales revues scientifiques en management et en entrepreneuriat (Neergaard and Ulhoi, 2007 :1) et les difficultés que posent la mise en place de protocoles de recherche adaptés.

1.2.1. Un problème de légitimité

Les statistiques sont à cet égard implacables. Une étude réalisée sur les articles proposés à la conférence du Babson college en 2002 montre que seules 10% des recherches présentées par des chercheurs nord-américains sont basées sur des études de cas alors que cette proportion passe à 50 % dans les recherches européennes. Notons que 95 % des articles sur l'entrepreneuriat publiés dans 9 journaux de rang « A » prennent appui sur une analyse statistique (Bygrave, 2007 :24). La pression à la publication en Amérique du nord notamment, favorise les approches *mainstream*, c'est-à-dire positivistes et basées sur des recherches quantitatives. L'Europe était jusqu'à présent relativement épargnée par cette pression, mais pour combien de temps encore ? Quels seront les impacts de cette pression, y compris en Europe, sur l'utilisation des méthodes qualitatives en entrepreneuriat ? Bygrave (2007 :24) concède un certain pessimisme, mais propose néanmoins une voie d'accès à ces fameuses revues de rang « A » pour les recherches qualitatives. Il préconise un ancrage très fort de l'ensemble de la communauté des chercheurs dans l'analyse de cas en temps réel et en profondeur des entreprises qui se créent, de leur conception à leur adolescence. Il rapproche cette manière de faire des praticiens en médecine qui apprennent entre autres en pratiquant. Basée sur une forte solidarité et une vision commune des chercheurs en entrepreneuriat, cette proposition parait quelque peu utopique. Elle n'en demeure pas moins intéressante car elle souligne l'engagement fort qui est attendu aujourd'hui pour entreprendre des recherches longitudinales, en temps réel et en profondeur.

1.2.2. Des protocoles de recherche très lourds

Les méthodes qualitatives ont pour objectif de développer des concepts qui améliorent le niveau de compréhension des phénomènes sociaux en prenant en compte notamment l'ensemble des participants ou ceux qui sont concernés par ce phénomène. Les défenseurs de ces méthodes n'ignorent pas que le manque de légitimité s'explique en partie par l'utilisation de ces méthodes, notamment par les faiblesses en termes de rigueur et de variété dans le traitement des données qualitatives. Par ailleurs, il leur est souvent reproché de produire des recherches essentiellement descriptives. Or il est aujourd'hui indispensable d'aller vers des recherches plus interprétativistes basées sur l'utilisation de techniques analytiques. Pour Neergaard et Ulhoi (2007 :4), une réponse possible aux critiques faites aux méthodes qualitatives consiste à augmenter la rigueur et la fiabilité de ces méthodes, ce qui fait d'ailleurs l'objet de leur livre.

De même, d'autres auteurs considèrent l'entrepreneuriat comme un phénomène complexe et dynamique induisant un pluralisme méthodologique (Woolley, 2011). On retrouve ici

l'obsession de Bygrave (2007:17) lorsqu'il déclare: *« Entrepreneurship cries for more in-depth longitudinal case studies that help us to understand the process of entrepreneuship »*. Il montre néanmoins qu'entre 1989 et 2005, le nombre d'études et de protocoles de recherche basés sur des études longitudinales s'est fortement accru (ex : le GEM et le PSED). Cependant, pour Chandler et Lyon (2001) il reste de la place dans ce domaine car les articles qui vont de la conception à l'existence de la firme n'étaient jusqu'à présent quasiment jamais basés sur la collecte des données en temps réel. Or, le cœur du processus entrepreneurial se trouve dans un récit descriptif. On ne peut comprendre le processus de démarrage que si on l'observe sur le terrain, ce qui soulève de nombreuses difficultés opérationnelles. En effet, ce type de recherche est très gourmand en temps et ne répond donc pas facilement à la multiplication des publications demandées par le monde académique ou encore au format de la recherche doctorale par exemple.

2. Présentation des méthodes de recherche utilisées

L'ensemble de mes recherches repose sur une démarche qualitative. Sous ce chapeau, je ferai la distinction entre deux groupes de travaux (tableau 2). Le premier correspond à un apprentissage méthodologique commencé pendant le travail de thèse, se poursuivant dans le cadre de recherche en entrepreneuriat relativement disparate tant en termes de sujets qu'en termes de méthodologies (2.1). Le second porte sur le processus d'émergence organisationnelle et s'enrichit d'une accumulation de connaissances sur l'utilisation de méthodes de plus en plus complètes pour la comprendre (2.2.).

Tableau 3 : Présentation des méthodes utilisées dans les articles publiés

	Gérer et Comprendre (1998)	**FCS (2005)**	**Gestion 2000 (2010)**	**Revue de l'Entrepreneuriat, (2009)**	**RIPME (2012)**	**Revue de l'Entrepreneuriat, (2014)**
Méthode hypothético-déductive			Test d'hypothèses		Test d'un schéma (Gartner, 1985)	
Méthode inductive	X	X		X		X
Analyse longitudinale	Pendant 18 mois			Pendant 1 an	Pendant 1 an	Pendant 2 ans et 10 mois
Etude de cas	1 cas			1 cas	3 cas	1 cas
Analyse de contenu	9 entretiens	21 entretiens	20 entretiens NVivo8	11 entretiens	21 entretiens	25 entretiens 7 réunions
Analyse en temps réel	3 points de collecte			1 entretien / mois	1 entretien /mois	1 entretien / 2mois
Analyse comparative					Comparaison des trois cas	

2.2. La phase d'apprentissage méthodologique

Dès le travail de thèse, mes recherches ont mobilisé les méthodes qualitatives (2.1.1.). Elles se sont ensuite poursuivies dans le cadre de recherche en entrepreneuriat (2.1.2), et se sont également servies d'outils comme Nvivo fréquemment utilisés dans le cadre de recherches qualitatives (2.1.3.).

2.1.1. Les apprentissages réalisés au cours du travail de thèse

Mon travail de thèse a été l'occasion d'acquérir deux formes d'apprentissage méthodologique. Le premier est lié à l'étude de cas. En raison des conditions dans lesquelles j'ai effectué ma thèse (CIFRE), j'ai immédiatement entrepris une démarche qualitative sous forme d'étude de cas. Ma place dans l'organisation me donnait facilement accès aux données, aux entretiens, et à l'observation, me fournissant les matériaux nécessaires pour réaliser quatre études de cas. Le deuxième apprentissage est lié aux multiples formes que peuvent prendre les évaluations (on peut en dénombrer plus d'une vingtaine) et aux différents liens que l'on peut faire avec la recherche en entrepreneuriat. En voici quatre. Premièrement, l'évaluation étant un processus, les méthodes qui s'y intéressent doivent prendre en considération la notion de temps. Deuxièmement, les politiques publiques en tant que « programme d'actions propres à une ou plusieurs autorités publiques » ont en leur cœur l'action. Leur analyse et leur évaluation font intervenir les notions de processus, de temporalité, d'objectif, de moyens, de résultats. On retrouve ces éléments aussi en sciences de gestion. Troisièmement, certaines évaluations mobilisent des méthodes très techniques en considérant que tout est quantifiable, alors que d'autres sont plus qualitative avec une composante démocratique plus forte. Quatrièmement, les questions telles que l'objectivité de l'évaluateur, la prise en compte d'un certain nombre d'acteurs, les analyses multi-niveaux, les approches contradictoires sont, pour l'évaluation aussi, des points méthodologiques à prendre en considération. Ces éléments ont été une source importante d'apports méthodologiques pour la suite de mes travaux de terrain.

2.1.2. La transformation d'un cas intrinsèque en cas instrumental

Mon entrée dans le champ de l'entrepreneuriat s'est faite dans le cadre d'un projet (2001) et d'un rapport pour le CNRS (2003)[8]. L'approche privilégiée par Verstraete était celle des parties prenantes. Mes compétences de l'époque relevant du domaine du management public, j'ai donc pris en charge la partie portant sur le contexte institutionnel de la loi de 1999 (qui par ailleurs comportait 6 autres axes). Dans un deuxième temps, cet axe portant sur les organismes en charge de la mise en place de la loi a été couplé à un autre axe portant sur la perception du dispositif par les chercheurs-créateurs. Pour cela, les données collectées précédemment sous la forme de cas « intrinsèque » au sens de Stake (1994), c'est-à-dire n'ayant pas fait l'objet d'une validation théorique, devaient passer à un cas dit « instrumental » permettant cette fois d'accéder à une validation théorique. Dès lors, le cas joue un rôle de support dans la construction théorique, facilite la compréhension du phénomène et fait avancer les réflexions et les perspectives de recherche. La confrontation avec la théorie permet au cas d'accéder à la validité externe telle que Yin (1989) la décrit. Dans cette recherche, l'ensemble des données collectées puis l'analyse des discours (codage, contextualisation) étaient mis en perspective avec le cadre théorique du désencastrement de Granovetter (1985). Cette confrontation avec la théorie a fourni la validité nécessaire à la recherche en contribuant notamment à identifier une forme particulière de désencastrement vécue par les chercheurs-créateurs français, un désencastrement que nous avons qualifié de relatif.

Bien que très classique et constituant une sorte de B.A. BA de la recherche à partir de méthodes qualitatives, la perspective proposée par Stake (1994) permet de faire clairement la distinction entre rapport de recherche et résultats de recherche, et illustre la consistance obtenue par une démarche qualitative lorsqu'elle parvient à la validité externe.

2.1.3. Eclairer la relation accompagnant-accompagné : une analyse de discours basée surl'utilisation de l'outil NVivo8

J'ai aussi pris part à des recherches plus classiques en entrepreneuriat, basées sur une approche hypothético-déductive comme c'est le cas de la publication parue en 2010 dans Gestion 2000. Rappelons que cette recherche avait pour objectif d'identifier les besoins et le type d'accompagnement en fonction de la phase de vie des porteurs de projet. 20 entretiens semi-structurés ont été menés par quatre chercheurs entre mars et juin 2008 auprès de 7 accompagnants et 13 accompagnés au sein de la plate-forme d'incubation GENI. Les

[8] « *La création d'entreprise par les chercheurs de la fonction publique : exploration des dimensions appelées par la loi sur l'innovation n°99-587 du 12 juillet 1999* » dirigé par T.Verstraete (2003).

questions portaient sur l'histoire du projet et du porteur, les étapes de l'accompagnement, les outils utilisés et l'avenir du projet.

La méthode suivie dans le cadre de cette recherche m'a permis de travailler l'analyse de contenu à partir du logiciel Nvivo 8. L'utilisation d'une telle démarche comporte un certain nombre d'avantages mais aussi d'inconvénients. Tout d'abord elle répond à la rigueur (entretiens enregistrés, retranscrits) et de fiabilité (entretiens systématiquement double-codés par deux chercheurs afin d'obtenir un coefficient Kapa > 0,8) réclamée par ceux qui souhaitent développer les méthodes qualitatives. Elle structure le travail de découpage thématique ainsi que le croisement des variables. Elle permet d'harmoniser le traitement des données lorsque plusieurs chercheurs collectent et traitent l'information. Enfin, ce type d'outillage est particulièrement bien adapté à une recherche hypothético-déductive dans laquelle des hypothèses doivent être testées et pour laquelle des liens de cause à effet tentent d'être identifiés.

En revanche, elle comporte des inconvénients. C'est un protocole très lourd et long à mettre en place. Lors de cette recherche, le temps passé par les chercheurs sur la méthodologie dépasse de loin le travail réalisé sur l'ensemble des phases de la recherche (problématique, théorie, rédaction). Elle ne lève pas tous les problèmes dits « d'objectivité », comme c'est le cas par exemple pour la question du poids et de l'importance de chacun des thèmes (faut-il prendre le temps passé sur le thème lors de l'entretien, ou le nombre de fois où ce thème est présent dans l'entretien ?). En fait, ce type d'outillage donne le sentiment de mettre la subjectivité du chercheur à distance. Or celle-ci est présente à plusieurs niveaux du protocole : lors du découpage en thèmes et sous-thèmes, lors de l'arbitrage pour le classement de certains verbatim, et lors de la hiérarchisation des thèmes. Par ailleurs, il est mal adapté à la prise en compte du contexte et à la prise en compte de la temporalité, ces éléments doivent être traité à part. Ce n'est pas non plus un outil d'analyse de processus, ce qui limite le champ des possibles en entrepreneuriat.

2.2. Les méthodes destinées à capter le processus d'émergence organisationnelle

Mes trois articles sur l'émergence organisationnelle ont mobilisé l'analyse longitudinale en temps réel. Après avoir expliqué le contenu de cette méthode (2.2.1.), je reviendrai sur ses limites et sur la manière dont je m'en suis servie (2.2.2).

2.2.1. La mobilisation d'une analyse longitudinale en temps réel

Lorsque l'on veut comprendre le phénomène entrepreneurial, c'est-à-dire comprendre ce qui se passe lors d'une création d'entreprise, il est nécessaire de mobiliser une approche processuelle (Davidsson, 2003). Des auteurs importants en appellent d'ailleurs à plus d'études qualitatives et d'études longitudinales sur le processus (Aldrich, 2001) ou en temps réel (Davidsson, 2003). L'utilisation de méthodes processuelles menées en temps réelles (Brundin, 2007 :279), *processual, longitudinal, and real-time methodologies*) est une voie possible pour capter les activités entrepreneuriales au moment où elles ont lieu, et pour découvrir les aspects les plus intangibles, mais cependant essentiels, de la vie des entrepreneurs. Pourtant comme le souligne Davidsson (2003), l'utilisation de ces méthodes constitue un défi méthodologique, car il nécessite la prise en compte de nouveaux niveaux d'analyse et une hétérogénéité des champs analysés. L'analyse des processus en temps réel (*real-time process*) est l'axe méthodologique que j'ai choisi. Il porte sur les activités (*activity based approach*), c'est-à-dire sur la description des microprocessus propres à ces activités en décrivant comment, quand, et où elles apparaissent.

La collecte des données et des matériaux empiriques se fait en temps réel, instantanément, et met en évidence le fait que les évènements dépendent les uns des autres selon un ordre séquentiel. Le chercheur est sur le site, il collecte les données en temps réel, et/ou travaille avec l'entrepreneur qui lui rapporte les activités et les évènements qui ont eu lieu. Le but est d'éviter la rationalisation a posteriori propre à de nombreuses méthodes de collecte de données. Plusieurs techniques, qu'il est nécessaire de combiner, entrent dans cette collecte en temps réel :

- Les interviews : elles ne peuvent à elles seules constituer une collecte en temps réel. Elles prennent la forme d'un questions/réponses, aboutissant à une relation assez unilatérale avec l'entrepreneur.
- Les conversations : lorsqu'une proximité se crée avec l'entrepreneur, le chercheur peut s'appuyer sur les conversations qu'il a avec lui. Cette technique permet de collecter ses sentiments et ses appréciations personnelles.
- Les observations : fréquentes en ethnographie, cela suppose de vivre avec les personnes observées. Elles peuvent néanmoins avoir lieu sur des périodes plus courtes comme les réunions, les pauses-cafés, lors de déjeuners, pendant les conversations informelles, pendant les voyages…

- Les interprétations conjointes : Il s'agit des interprétations qui sont faites par ou avec l'entrepreneur lui-même. Cela peut constituer une double interprétation utile, surtout si le processus étudié est très lié à la personne.
- Les rapports fait par l'entrepreneur : les notes quotidiennes, les agendas, les correspondances mails…

Les conversations et les observations s'appuient notamment sur les protocoles verbaux, c'est-à-dire sur les expressions prononcées « tout haut » en temps réel, lorsqu'il faut prendre des décisions ou lorsqu'il faut résoudre des problèmes. Cela signifie que le processus entrepreneurial est relaté comme un rapport continu sous la forme d'une chronologie. Cela doit permettre au lecteur de comprendre et d'apprendre par le biais d'une *story-telling*. Une place est ainsi laissée au lecteur pour qu'il se fasse son idée, qu'il interprète lui-aussi la situation. La chronologie narrative est le point de départ de la théorisation en décrivant de vrais microprocessus qui fourniront la base de nouveaux savoirs.

2.2.2 . Les limites de la *real time methodology*

Cette méthode n'est pas exempte de critique. Premièrement, on lui reproche souvent d'être a-contextuelle dans la mesure où elle ne prendrait pas suffisamment en compte le contexte dans lequel se trouve l'entrepreneur. Il est donc préférable de la voir comme une pièce du puzzle (MacMillan et Katz, 1992), très utile au démarrage pour comprendre pourquoi le processus suit cette voie et aboutit à ce résultat. Deuxièmement, cette collecte d'information et de matériaux peut s'avérer considérable, et engendre quoi qu'il en soit un traitement très gourmand en temps. Troisièmement, en faisant participer l'entrepreneur à l'interprétation, il n'est pas rare qu'il soit plus « scientifique » que nécessaire, ou encore qu'il surpondère certains évènements ou actions par rapport à ce qui a été réellement accompli. C'est la raison pour laquelle il ne me parait pas souhaitable de faire participer de manière active l'entrepreneur à l'interprétation de ce qui se passe. Ce troisième point touche aux limites de cette méthode dans le cadre de l'observation de la création d'entreprise. Pour ma part, et délibérément, je ne souhaitais pas être omniprésente, pour éviter de m'engager de fait dans ce qui aurait rapidement pu se transformer en recherche-action. En effet, l'entrepreneur cherche des conseils, de l'information à tout moment et pendant tout le processus de création. Plus on est en contact avec lui, plus on observe ce qui se passe et entre dans son intimité, plus il est difficile de rester en dehors de ce qu'il vit sans s'impliquer ou au moins participer à ses choix. Or la recherche en temps réel ne doit pas se transformer malgré elle, en recherche - action. Il ne me parait pas souhaitable d'observer le processus entrepreneurial, d'en comprendre les

tenants et les aboutissants, de réaliser des micro-analyses des actions et des décisions qui sont prises, et d'être, dans le même temps, partie prenante du processus comme le suppose la recherche-action. Une position extérieure au processus me parait indispensable même s'il faut souligner que cette position est difficile à tenir sur le long terme en raison de la proximité nécessaire avec le terrain étudié mais aussi de la situation particulière de l'entrepreneur en recherche permanente d'information, et en construction/déconstruction constante.

C'est sur cet aspect particulier, sur ma conception du chercheur vis-à-vis de son objet de recherche, que ma pratique ne peut s'accordé avec le paradigme constructiviste. La mise à distance du chercheur du phénomène qu'il étudie me parait indispensable.

2.3. Ce qu'ont apporté les méthodes employées à mes recherches

Mes recherches ont intégré les demandes faites par de nombreux chercheurs au début des années 2000, pour des méthodes davantage axées sur l'approche processuelle et sur la nécessité de multiplier les analyses longitudinales (Aldrich, 2001 ; Davidsson, 2003 ; Woolley, 2011 ; Fayolle, 2004). Cela implique toute une série de contraintes comme la mise en place de plusieurs points de collecte, la prise en compte d'analyses multi-niveaux, l'intégration des notions de dynamique et de temps. J'ai toujours travaillé en gardant à l'esprit la nécessité d'utiliser des méthodes qui parviendraient à rendre compte du caractère processuel et dynamique de l'entrepreneuriat et cela sur trois points.

Premièrement, l'analyse multi-niveaux. Les tableaux 2 et 3 reprennent la progression de ma démarche autour de mes articles clés concernant l'émergence organisationnelle. Cet approfondissement repose notamment sur le nombre de niveau d'analyse pris en compte (tableau 4), mais également sur la variété des données collectées (tableau 5).

Tableau 4 : Les différents niveaux d'analyse pris en compte dans les articles sur l'émergence organisationnelle

	FCS (2005)	Revue de l'Entrepreneuriat, (2009)	Revue de l'Entrepreneuriat (à paraître) (2014)
Les institutions	X		X
Le marché			X
L'organisation		X	X

L'équipe entrepreneuriale		X	X
L'entrepreneur principal	X	X	X

Tableau 5 : Les méthodes de collecte de données

	FCS, 2005	Revue de l'Entrepreneuriat, 2009	Revue de l'Entrepreneuriat (à paraître, (2014)
Entretiens	X	X	X
Conversations		X	X
Observations et protocoles verbaux			X
Documents officiels	X		X
Documents de l'entreprise		X	X

Deuxièmement, l'intégration de la notion de temps et de dynamique. La prise en compte du temps est venue progressivement. Considérant au départ le temps comme intimement lié à l'analyse d'un processus (Hernandez, 2001 : 32), cette notion est devenue de plus en plus importante au fil des recherches. Elle soulevait de nombreuses questions. Comment travailler sur le temps ? Comment le décomposer ? Comment en mesurer les incidences ? La prise en compte du temps et le couplage avec la dynamique ont mis en évidence le poids de celui-ci dans l'émergence organisationnelle grâce notamment à la modélisation.

Troisièmement, la modélisation. Deux de mes articles proposent la construction d'un modèle sur une période bien spécifique du processus entrepreneurial : l'émergence organisationnelle. Comme pour toute modélisation, il s'agissait de proposer une représentation simplifiée et abstraite d'un phénomène réel. Dans l'article de 2009, le modèle était l'aboutissement d'une démarche inductive, sans cadre initial, et dans lequel deux concepts (l'action et la contrainte) sont venus se répondre de manière dialectique (au sens de Lichenstein et al. 2006). Le modèle a ensuite été reproduit avec les mêmes critères pour deux autres projets de création d'entreprise (cf. p.53).

Dans l'article de 2014 sur les spin-offs académiques, le modèle proposé est plus complexe. Comme pour les schémas précédents, il intègre les notions d'actions, de contrainte et de temps, mais les niveaux d'analyse et la collecte de données sont plus variés. Il retrace essentiellement les microprocessus à l'œuvre pour délivrer une meilleure compréhension de ce qui se joue lors de l'émergence d'une spin-off académique.

Dans les deux situations, le travail de modélisation a permis non seulement de simplifier des phénomènes complexes et de les rendre plus compréhensibles, mais aussi d'aboutir à des résultats concrets en termes d'outils et de diagnostic. En effet, la première modélisation portant sur les trois cas a mis en évidence le rôle du temps dans la transformation du projet en entreprise : le temps n'est pas juste une variable utile à la modélisation d'un processus, il est aussi une variable explicative de la transformation d'un projet en entreprise, il apporte en cela des informations aux professionnels de l'accompagnement. La deuxième modélisation en portant davantage sur les différentes formes de dynamique à l'oeuvre lors d'une création de spin-off a montré le rôle fondamental joué par l'institution d'origine dans la création d'une spin-off. Par la description des microprocessus, par la prise en considération des différents intervenants et différents niveaux d'analyse, on obtient une modélisation non seulement descriptive mais aussi explicative des accélérateurs et des freins de l'aboutissement d'un projet de spin-off académique. La modélisation a aussi été un moyen identifié les imperfections d'un système.

Aujourd'hui, ce travail de modélisation, bien que très utile et apportant une vrai contribution aux résultats de recherche, nécessite de nouveaux approfondissements. Tout d'abord, il demande à être testé sur d'autres cas notamment des cas de spin-offs académiques car celles-ci sont de nature très hétérogène. Par ailleurs, on peut se demander s'il serait possible d'outiller la modélisation, notamment en travaillant sur la trajectoire et le temps. La dynamique entrepreneuriale laisse encore beaucoup de place aux recherches qualitatives ainsi qu'aux réflexions sur les méthodes les mieux à même d'en rendre compte.

PARTIE 4 : LES RESULTATS OBTENUS : SIGNIFICATION EN TERMES DE DEBAT ACADEMIQUE ET APPORTS PRATIQUES

Mes recherche ont abouti à un certain nombre de résultats tant sur le plan théorique qu'empirique. Tout d'abord sur la question de l'émergence organisationnelle, les résultats

témoignent d'une continuité des efforts entrepris pour mieux circonscrire le concept et lui apporter de la consistance (1). Ensuite, la thématique des spin-offs académiques bien que relativement nouvelle, offre un champ de recherche riche, pouvant être traitée selon de multiples perspectives. Les résultats dans ce domaine sont en lien avec le concept d'émergence et permettent de souligner la forte spécificité de ce type de création d'entreprise (2). Enfin, l'ensemble de mes recherches fournissent des outils concrets aux professionnels de la création d'entreprise et aux créateurs eux-mêmes. De plus, la création de deux cas pédagogiques soumis à la Centrale des cas et des médias pédagogiques (CCMP) facilite le transfert de ma recherche vers l'enseignement (3). L'ensemble des résultats est résumé dans les tableaux 5, 6, et 7.

1. Les résultats concernant l'émergence organisationnelle

1.1. La transformation du projet de création d'entreprise

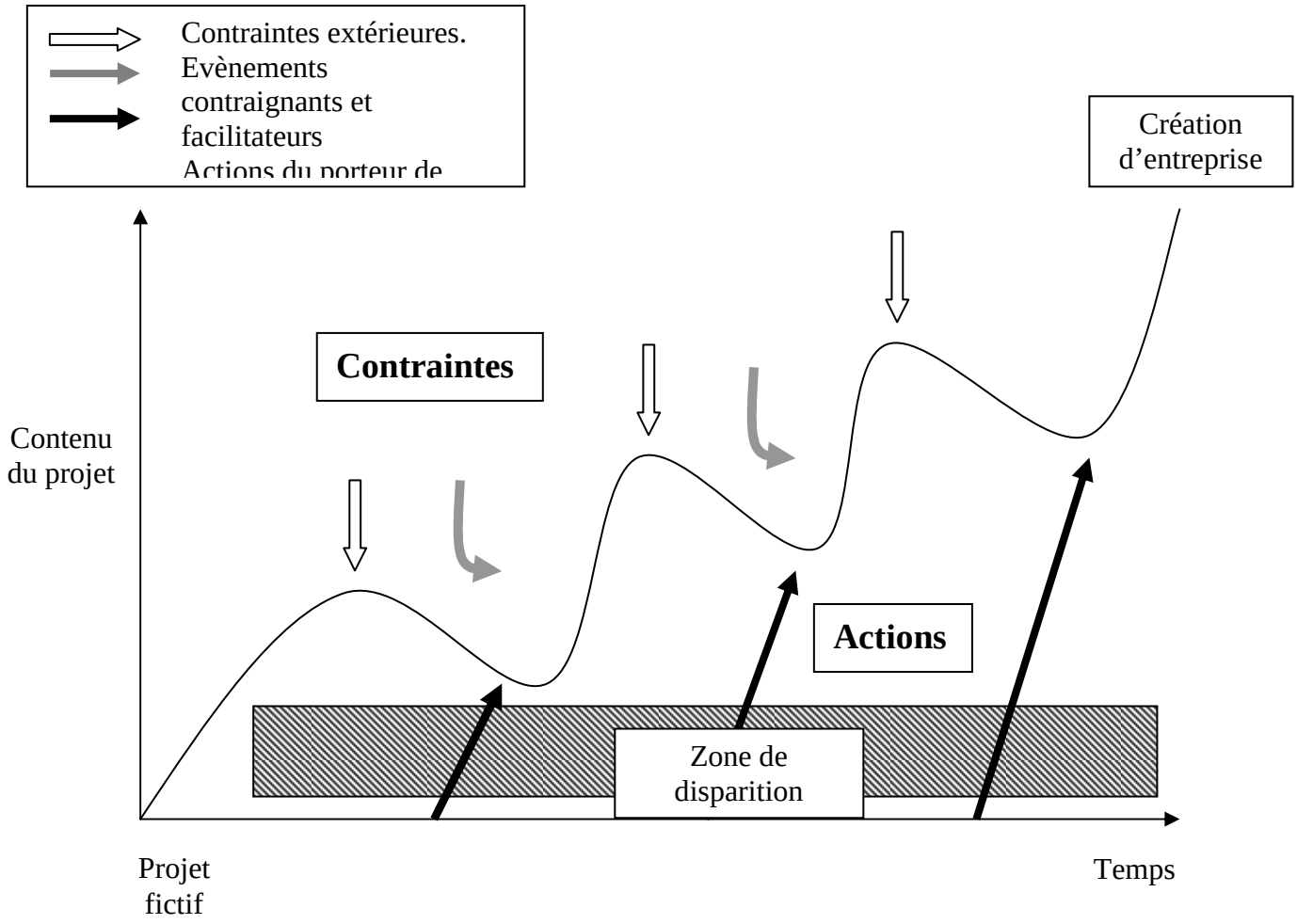
Mon article de 2009 tente d'expliquer pourquoi et comment un projet de création d'entreprise se transforme avant de devenir une entreprise. A partir d'une étude de cas longitudinale, l'article observe les variables qui modifient la vision de l'entrepreneur et des moteurs à l'origine de cette dynamique. Le passage du projet fictif à la réalité suit une trajectoire dont la dynamique relève d'un processus dialectique entre d'une part les contraintes qui pèsent sur le projet et de l'autre les actions que l'entrepreneur met en œuvre pour y répondre.

Les résultats de cette recherche sont les suivants :

Premièrement, l'article propose une modélisation de la trajectoire d'un projet de création (Figure 3). La trajectoire suit une courbe sinusoïdale ascendante symbolisant la confrontation entre l'environnement et les actions. Sinusoïdale, c'est-à-dire qu'elle oscille entre les impacts de l'environnement qui entravent le projet, et les actions de l'entrepreneur qui le font avancer, certains éléments de l'environnement pouvant tour à tour freiner ou au contraire favoriser le projet. La multiplicité des actions menées par le créateur tout au long du processus de création aboutit à une accumulation de tâches accomplies. Cette construction rapproche le projet de sa finalité et se schématise par une courbe ascendante. Notons que certaines actions sont

planifiées alors que d'autres sont entreprises en réaction aux contraintes de l'environnement, combinant ainsi les deux alternatives proposées par Sarasvathy (2001).

Figure 3 : Le passage du projet à l'entreprise



Deuxièmement, la transformation de l'idée. Si certains auteurs (Hmieleski et Ensley, 2004) ont montré que l'idée change et doit changer notamment lorsque le projet de création évolue dans un environnement incertain, le cas montre que l'idée change aussi lorsque l'environnement est connu. Le porteur de projet prend connaissance de son environnement au fur et à mesure que son projet prend forme. Il ne connait l'impact réel de l'environnement que lorsque que son projet y est confronté.

Troisièmement, le moteur de la trajectoire. Lichenstein et al. (2006) ont montré que la vision de l'entrepreneur, c'est-à-dire son projet d'entreprise changeait sous l'impulsion de moteurs

dialectique et téléologique. Selon eux, le moteur dialectique, c'est-à-dire les conflits internes que vit l'entrepreneur entraînent des changements tactiques correspondant à des actions nouvelles pour le projet. Si le concept de dialectique nous paraît intéressant, le cas illustre une dialectique de nature différente. Elle est le fruit d'une confrontation entre les contraintes issues de l'environnement et les actions que mène le porteur de projet pour les surmonter. Comme dans le cas de Lichenstein et al. (2006), la dialectique a un effet d'entrainement qui contribue à faire avancer le projet. En revanche, le cas ne montre pas d'évènement d'émergence mais plutôt le fait que le moteur téléologique ne vient pas à la suite de celui-ci mais de manière quasi concomitante au moteur dialectique, modifiant par ajustement permanent la vision du projet, et contribuant au passage de la fiction à la réalité.

Résultats pratiques pour les entrepreneurs et les professionnels de la création d'entreprise:

Il est probable que l'entrepreneur qui se lance dans la création ne connaisse pas toutes les variables de l'environnement qui auront des répercussions sur son projet. Quand bien même l'environnement serait stable, l'entrepreneur découvrira petit à petit les obstacles qu'il doit surmonter. Ces obstacles vont le contraindre à ajuster ses objectifs et la vision qu'il a du projet, lui feront perdre du temps, et allongeront d'autant le démarrage de son activité. S'il n'est ni possible, ni probablement souhaitable de vouloir tout connaître avant de démarrer, l'entrepreneur doit être averti que l'incertitude fait partie du projet, que ce qu'il a en tête au départ devra s'adapter aux contraintes, mais aussi qu'il pourra agir, notamment en trouvant des ressources (financières, humaines, techniques…), pour parvenir à une finalité qu'il construit peu à peu tout au long du processus de création.

1.2. La réussite de la création d'une organisation

Mon deuxième article s'intéresse à la possibilité de prévoir le succès ou l'échec d'un projet lorsqu'il se transforme en entreprise. Même si les recherches se multiplient dans ce domaine, les conclusions de l'approche par les activités ne font pas l'unanimité, ce qui explique l'apparition d'une autre voie, axée sur la dynamique de la création d'organisation Afin d'étudier ce processus, la recherche tente de mieux comprendre la dynamique du processus, ses moteurs, et fournit une modélisation des activités propres aux projets qui ont abouti à la création d'une organisation au travers de trois cas de création. Les résultats soulignent les points suivants :

Premièrement, l'environnement. L'organisation n'ayant pas encore d'existence, l'environnement dont il est question est celui de l'entrepreneur ou de l'équipe d'entrepreneur

en tant qu'individu. Dans la conception d'Aldrich et Martinez (2001), l'environnement est constitué de « forces » contre lesquelles l'entrepreneur doit lutter pour parvenir à créer une organisation, et c'est pour cette raison que ces auteurs en attendent une meilleure compréhension. Il convient de compléter cette vision car l'environnement n'est pas la seule source de contrainte. Les contraintes sont partout et pas seulement dans l'environnement de l'entrepreneur. L'entrepreneur ou ses associés peuvent eux-mêmes devenir des contraintes pour l'aboutissement du projet. Des considérations matérielles telles que les ressources propres à l'entrepreneur, la défaillance d'un des membres de l'équipe entrepreneuriale en fournissent des exemples. Ainsi, lorsque l'on se place du point de vue de l'aboutissement du projet, les contraintes ne viennent pas seulement de l'environnement elles viennent aussi de l'équipe entrepreneuriale, et les actions ne viennent pas seulement de l'entrepreneur mais aussi de certaines parties prenantes de l'environnement.

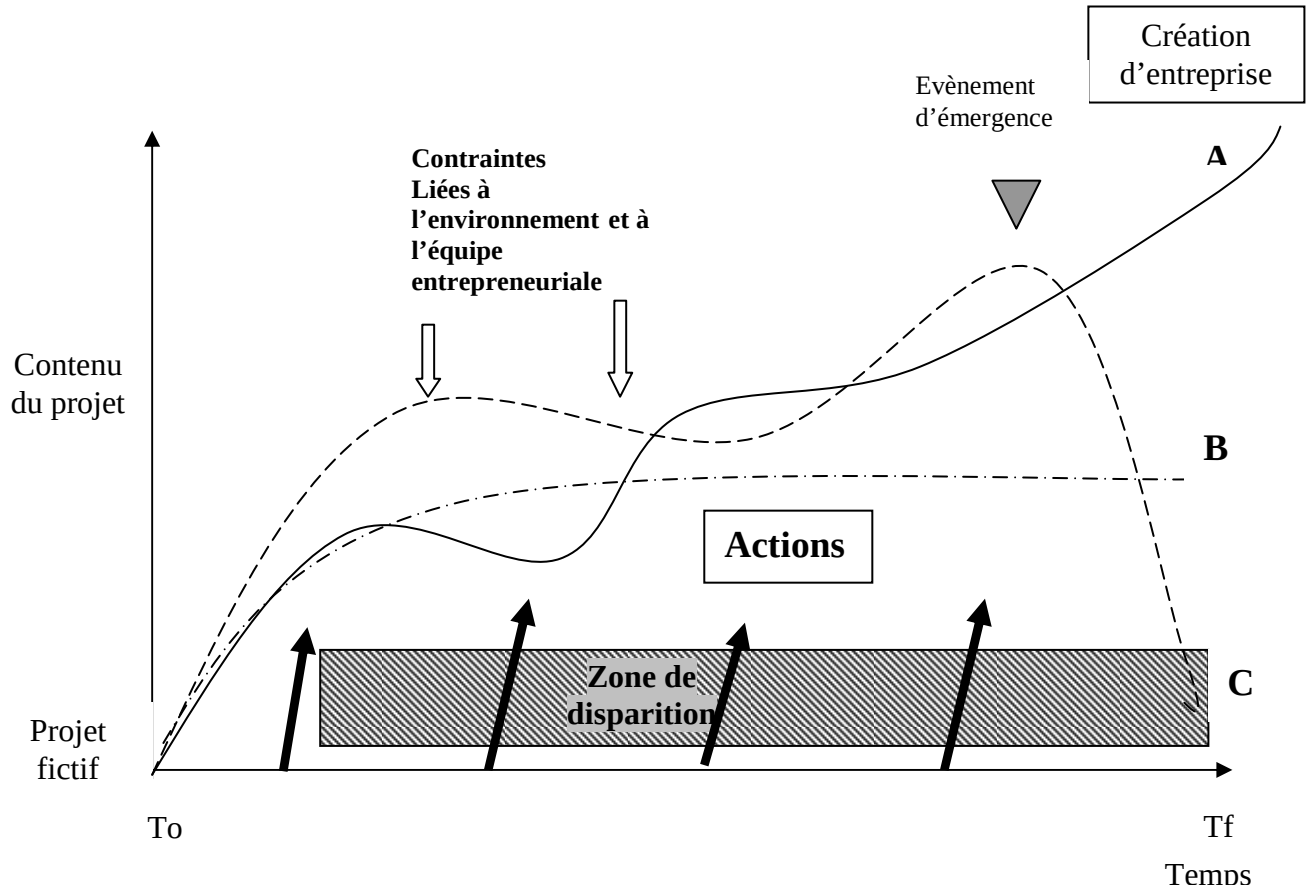
Deuxièmement, la notion « d'évènement d'émergence » de Lichenstein et al. (2006) correspond à un évènement majeur de la phase d'émergence dont l'issue est l'aboutissement en la création d'une organisation. Si l'évènement d'émergence est considéré comme un point de passage pour parvenir à la création d'une entreprise, mon article montre que celui-ci n'a pas de caractère obligatoire mais qu'en revanche, il s'applique très bien à certains cas de projet abandonné. Cette notion, qui correspond en fait à un point de rupture, est particulièrement adéquate dans le cas des projets bien avancés (volume d'activités élevé) mais qui ne parviennent pas à s'inscrire dans le temps que s'est donné le créateur (durée). L'évènement « d'émergence » devient dès lors une sorte de « quitte ou double » sur la route menant à l'entreprise.

Troisièmement, l'article modélise les trois issues possibles d'un projet au bout d'une année d'activité : la trajectoire du projet abouti, du projet en *stand-by* et du projet abandonné. Ces trajectoires modélisent le processus d'émergence en s'appuyant sur la dialectique action de l'entrepreneur/ environnement pour chacun des trois projets étudiés. Elles sont réalisées « en allant » grâce à une collecte de données et une analyse longitudinale des projets. Si les trajectoires ne semblent pas avoir de caractère prédictif, elles illustrent de manière concrète le caractère construit d'un projet de création, et soulèvent la nécessité de se pencher davantage sur la dimension temporelle comme je le ferai dans l'article suivant.

1.3. Les trajectoires d'émergence des nouvelles organisations

L'émergence organisationnelle suscite des questions à la fois sur la manière dont les entreprises sont créées ainsi que sur la prédictibilité de cette création. L'article reprend le cadre théorique de Gartner (1985) en se centrant plus spécifiquement sur le processus et la trajectoire du projet de création. A travers l'analyse de trois projets, il étudie la dynamique temporelle propre aux actions de l'entrepreneur, les interactions avec l'environnement, et la transformation ou non du projet en entreprise (Figure 4).

Figure 4 : Comparaison des trajectoires



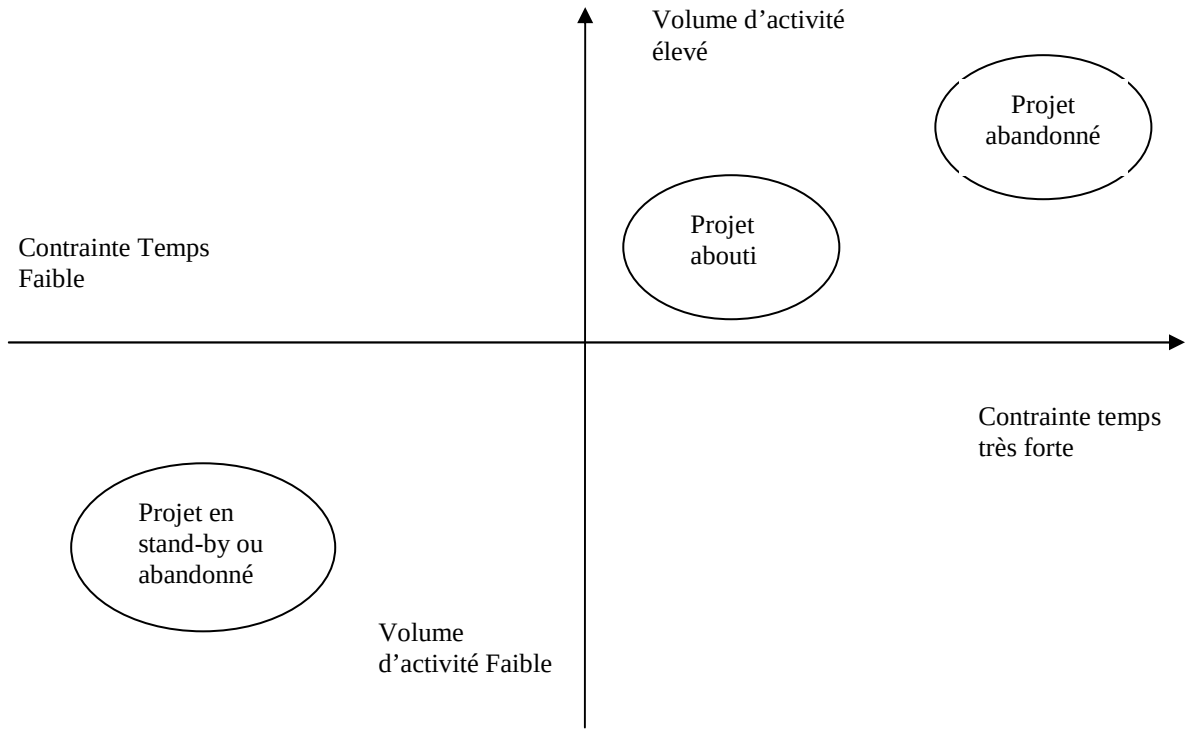
Cette recherche complète le schéma de Gartner (1985) sur la notion de processus en précisant que celui-ci correspond à une trajectoire ayant une dynamique et une temporalité propre, comme le détaillent les quatre points suivants :

Premièrement, le temps du projet doit s'adapter au temps de l'entrepreneur. Les cas fournissent des éléments de réponse ou de réflexion sur la durée d'un projet. La durée correspond à une période comprise entre le projet fictif tel qu'il prend forme dans la tête du

porteur de projet (To), et la création de l'entreprise (Tf). L'entrepreneur se donne, avant de commencer, une durée pour démarrer son entreprise qui correspond notamment à sa capacité à supporter financièrement le temps de la création. On peut remarquer qu'il existe toujours un décalage entre la durée prévue et la durée réelle car tant que toutes les répercussions liées à un évènement n'ont pas été maîtrisées, le projet est souvent retardé et l'activité ne peut pas démarrer. Si l'ajustement n'est pas trouvé, le projet peut ne jamais voir le jour. Pourtant, l'ajustement des actions aux contraintes ne peut se faire sans prendre également en considération une durée potentielle, définie au départ et qui ne peut pas s'ajuster indéfiniment, comme pourrait le laisser croire l'aller-retour permanent action – contrainte. Alors que les objectifs du projet s'adaptent et parfois même se transforment profondément, le temps prévu du projet est un facteur de rigidité car il ne peut se modifier ou s'adapter qu'à la marge.

Ainsi, plus le volume d'activité pour aboutir au projet et plus la contrainte temps pour le porteur de projet sont élevés, plus le projet risque d'être abandonné. De même, moins le volume d'activités menées est élevé et moins le temps représente une contrainte pour le porteur de projet, plus le projet risque d'être abandonné. En revanche, un projet avec une contrainte temps et un volume d'activité assez important (mais pas trop), a des chances d'aboutir à la création d'une entreprise (Figure 5).

Figure 5 : Prévisibilité de l'aboutissement du projet en fonction du volume d'actions menées et de la contrainte temps



Deuxièmement, la dynamique des actions de l'entrepreneur offre une nouvelle approche de la prévisibilité. On constate que le volume d'actions menées par les porteurs de projet est un bon indicateur de son avancement confirmant en cela l'étude de Lichenstein et al. (2007), que celles-ci aboutissent à des réalisations concrètes (une vente, des travaux…) ou qu'elles soient en relations à des obligations et des contraintes (juridiques, relationnelles…). L'absence d'activité autour du projet ne signifie pas que le projet est abandonné du point de vue du porteur de projet. Il signifie en revanche qu'il n'évolue pas, qu'il ne progresse pas et qu'il ne se confronte pas aux problèmes qu'il devra résoudre pour aboutir à une organisation. Si le projet n'est pas « mort » dans la tête de l'entrepreneur, il ne prend pas la consistance nécessaire pour se transformer en organisation. Le volume d'actions, mais aussi l'aller-retour permanent entre actions et contraintes sont des indicateurs pertinents de la transformation du projet en organisation. Cela nous amène à faire de nouvelles hypothèses en considérant que si la nature même d'un projet de création ne permet pas d'en prévoir a priori l'issue car il se construit peu à peu, la dynamique et la trajectoire qui en découle donnent eux des indications et des tendances.

Résultats pratiques pour les entrepreneurs et les professionnels de la création d'entreprise:

Les accompagnateurs pourront se saisir du concept de trajectoire ainsi que de la matrice temps/actions comme des outils de suivi permettant d'attirer l'attention sur les trois points suivants. Premier point, le temps. La durée de l'émergence organisationnelle est propre à chaque projet, mais l'horizon temporel que s'est fixé l'entrepreneur fournit une indication importante sur la durée que devra avoir le projet. Au-delà d'une certaine durée, l'entrepreneur se met en péril, l'obligeant à suspendre ou à abandonner ses préparatifs. L'accompagnateur doit prendre en considération ce temps propre au projet car il agit comme une contrainte forte, un facteur de rigidité pour l'aboutissement du projet. Le problème du temps peut être relié à la question de l'attitude à avoir vis-à-vis des projets en stand-by et qui s'éternisent au gré des aléas vécus par l'entrepreneur. Faut-il les considérer comme non aboutis car n'ayant pas été créés dans le laps de temps fixé au départ, ou faut-il les considérer encore comme potentiellement en création et si oui, pour combien de temps ? Ma recherche montre que pour ce type de projet, l'indicateur du volume d'activité est important. Le porteur de projet ne doit pas juste avoir une intention, il doit aussi agir pour construire son projet. C'est un indicateur d'aboutissement.

Deuxième point, le phénomène de rupture. L'évènement d'émergence, lorsqu'il se produit, est un moment délicat pour le projet. Il implique un changement radical pour l'entrepreneur car il

porte souvent sur la nature même du projet. Il se produit le plus souvent peu de temps avant l'issue, c'est à dire avant que celui-ci aboutisse ou non à l'organisation. Ce point de rupture doit être abordé avec une attention particulière, un encadrement peut-être plus soutenu, car ce qui en découle est souvent radical (changement de projet, réorientation, abandon).

La trajectoire du projet, en symbolisant les actions de l'entrepreneur, les interactions avec l'environnement et la temporalité du processus, fournit un outil prédictif intéressant car il permet de se concentrer sur un processus de construction (Gartner, 1988 ; Brechet et al. 2009) qui a sa propre dynamique temporelle. La construction se fait petit à petit, au travers d'une multitudes d'actions, mais aussi selon une dialectique entre les contraintes qui pèsent sur le projet et les actions que le ou les entrepreneurs peuvent mettre en place pour les surmonter. Le volume d'actions doit être important pour construire le projet, mais ce volume n'est pas en soi suffisant, il doit être réalisé selon une durée initialement prévue par l'entrepreneur et qui ne sera que faiblement ajustable pour que l'organisation voit le jour.

2. Les résultats concernant les spin-offs académiques

2.1. La question du désencastrement du chercheur

La loi du 12 juillet 1999 concerne une population de créateurs potentiels qui présente la double spécificité d'être a priori plutôt étrangère à l'idée d'entreprendre, les chercheurs, et autorise sous conditions ce qui était interdit jusqu'alors, c'est-à-dire rester fonctionnaire pour devenir entrepreneur. Pour analyser cette situation, nous avons recourus à la théorie des réseaux sociaux combinée avec les Économies de la Grandeur.

Les principaux résultats de cette recherche sont les suivants :

Premièrement, le cas des spin-offs universitaires françaises met bien en jeu deux mondes (civique et marchand) tels que les définissent Boltanski et Thevenot (1991). Ainsi, la spin-off universitaire en passant de l'un à l'autre effectue un désencastrement. Cependant celui-ci est bien différent de celui décrit par Granovetter (1995) puisque le plus souvent il n'est que relatif, c'est-à-dire que dans bon nombre de cas le chercheur-entrepreneur maintient des liens avec son institution d'origine en particulier avec son laboratoire. Leur maintien s'explique par le bénéfice évident qu'en retire l'entreprise : son cœur de compétence reposant sur l'innovation, elle doit rester en contact avec les sources qui alimenteront sa croissance.

Deuxièmement, le passage d'un monde à l'autre place le chercheur devant toute une série de difficultés pour établir des ponts entre deux mondes distincts : ambiguïté de ses interlocuteurs, équivocité de la situation, tensions, et parfois conflits propres à son statut de chercheur. Les Economies de la grandeur (EG) évoquent les modes de résolution de conflit entre deux mondes, la manière dont il est possible de trouver un arrangement local (provisoire et non généralisable). Le recours au cadre théorique des EG permet de souligner surtout la différence de nature des modes de coordination entre les parties prenantes du projet de création, puisque l'utilisation du dispositif de 1999 va faire passer le chercheur de la sphère publique à la sphère privée. Encastré professionnellement dans la première de laquelle il tire tout un ensemble de ressources, il s'en soustrait par le jeu même du dispositif et de l'objectif qu'il s'assigne – créer son entreprise -. Le passage vers l'autre sphère atteste un désencastrement qui va inscrire le porteur du projet dans des réseaux d'acteurs fonctionnant dans des situations d'action renvoyant plutôt à l'archétype du monde marchand et déployant donc des logiques d'action différentes. Le désencastrement implique ainsi un changement de régulation et de résolution des conflits entre acteurs, ce que ne signale pas la théorie des réseaux sociaux.

Troisièmement, la mobilisation des EG a permis de montrer l'ambiguité soulevée par la loi de 1999 sur l'innovation puisqu'elle fait porter au chercheur la mission de devenir créateur d'entreprise alors même que ces deux « fonctions » relèvent de monde différent voir antagoniste. Le législateur français va s'évertuer à tenir les deux bouts : l'impératifs de favoriser le transfert de technologie et de valoriser la recherche, et l'impératif de respecter le service public et ses objectifs d'intérêt général. Notre recherche montre aussi que dans le contexte français, les spin-offs académiques cristallisent intrinsèquement des antagonismes idéologiques forts, souvent difficile à surmonter et rendant tout espoir de développement économique par ce biais assez compliqué. D'autres recherches sont venues confirmées ce premier constat (Philippart, 2010) en montrant le faible nombre de chercheurs (1%) s'étant saisi du dispositif.

2.2. La comparaison des dispositifs français et américain

Aux Etats-Unis, les résultats obtenus par les universités en matière de spin-off académiques sont le fruit de profonds bouleversements qui ont marqué l'environnement et l'accompagnement des entreprises créées à partir de la recherche universitaire. L'article propose de comparer les systèmes français et américain d'émergence de la spin-off

universitaire. Il présente en particulier le rôle de l'université dans le processus de création de la spin-offs, la relation entre l'université et les spin-offs, et montre en quoi ce modèle diffère mais aussi converge avec le modèle français. Les résultats de cette recherche sont les suivants.
Premièrement, les points de convergence des deux systèmes. Dans les deux cas, on constate que les cadres législatifs sont de nature incitative. La convergence entre les deux systèmes s'explique notamment par l'existence de structures et de procédés identiques comme la multiplication des services de valorisation de la recherche, la négociation de licence exclusive, ou la mise à disposition de moyens par l'université.
Deuxièmement, les points de divergence. Ils portent surtout sur le système de financement. Dans le contexte français, les organismes de capital amorçage étaient très timorés et faiblement dotés, et les universités françaises, à la différence des américaines, ne prennent pas de participation dans le capital des entreprises qui en sont issues.
Troisièmement, les logiques propres aux deux systèmes. Dans le cas des Etats-Unis, la loi (Bayh-Dole Act) ancre très fortement la relation entre la spin-off et l'université dans un cadre juridique dans lequel la notion de propriété intellectuelle est essentielle puisque celle-ci-est transférée du chercheur à l'université. C'est par ce biais que les universités deviendront incitatives et enclines à favoriser la création d'entreprise à partir de leurs recherches[9]. Dans le contexte français, les espoirs de la loi reposent assez largement sur le chercheur qui peut dès lors devenir entrepreneur[10].. C'est par son intermédiaire que devra se multiplier le nombre de création d'entreprises issues de la recherche.

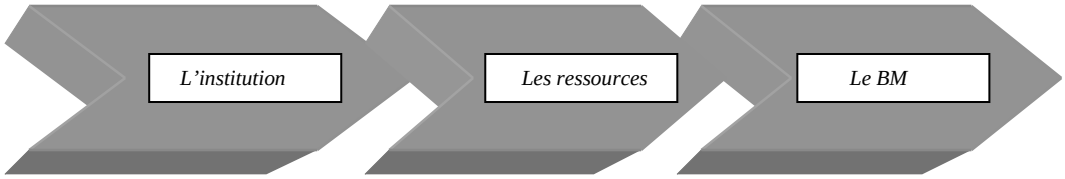
2.3. La nature d'une spin-off académique et le rôle de la dynamique entrepreneuriale

Bien que faisant l'objet d'une attention soutenue, les spin-offs universitaires dans leur phase d'émergence demeurent encore assez méconnues. A partir de leurs ressources, de leur business model et de l'organisation dont elles sont issues, l'article présente les diverses dynamiques à l'oeuvre lors de la période qui précède leur création.
Les résultats de cette recherche sont doubles.
Premier résultat, la modélisation. La plupart des recherches sur la dynamique entrepreneuriale ne prend que peu en considération la période préalable à la création. Ma recherche a fourni un travail détaillé et complet d'une situation complexe mais qui est le plus souvent décrite de

[9] Article 25-1,25-2, 25-3 de la loi de 1999 sur l'Innovation
[10] Article 25-1,25-2, 25-3 de la loi de 1999 sur l'Innovation

manière simpliste (ex : nombre de phases) ou sous un seul angle d'approche (ex : par l'institution d'origine). Une première analyse des liens entre les trois angles d'approche (ressources, business model, institution d'origine) de la spin-off académique fait apparaître une relation où l'institution d'origine est à l'origine de la majeure partie des ressources acquises au cours du processus et que, pour partie, ces ressources impactent le business model de la future entreprise (figure 6).

Figure 6 : Liens entre institutions, ressources et business model dans la phase d'émergence de la spin-off académique.



Pourtant, cet enchainement globalement positif pour la création de l'entreprise cache d'autres réalités qui le sont moins. Dans le cas proposé, « l'institution » correspond à l'université et à ses différentes composantes, et laisse apparaitre des logiques très différentes voire contradictoires. En effet, en s'inscrivant dans une dimension temporelle et en analysant en détail les changements propres à chaque variable et les liens entre elles, on comprend que le processus d'émergence n'est ni aussi linéaire ni aussi simple qu'il y parait.

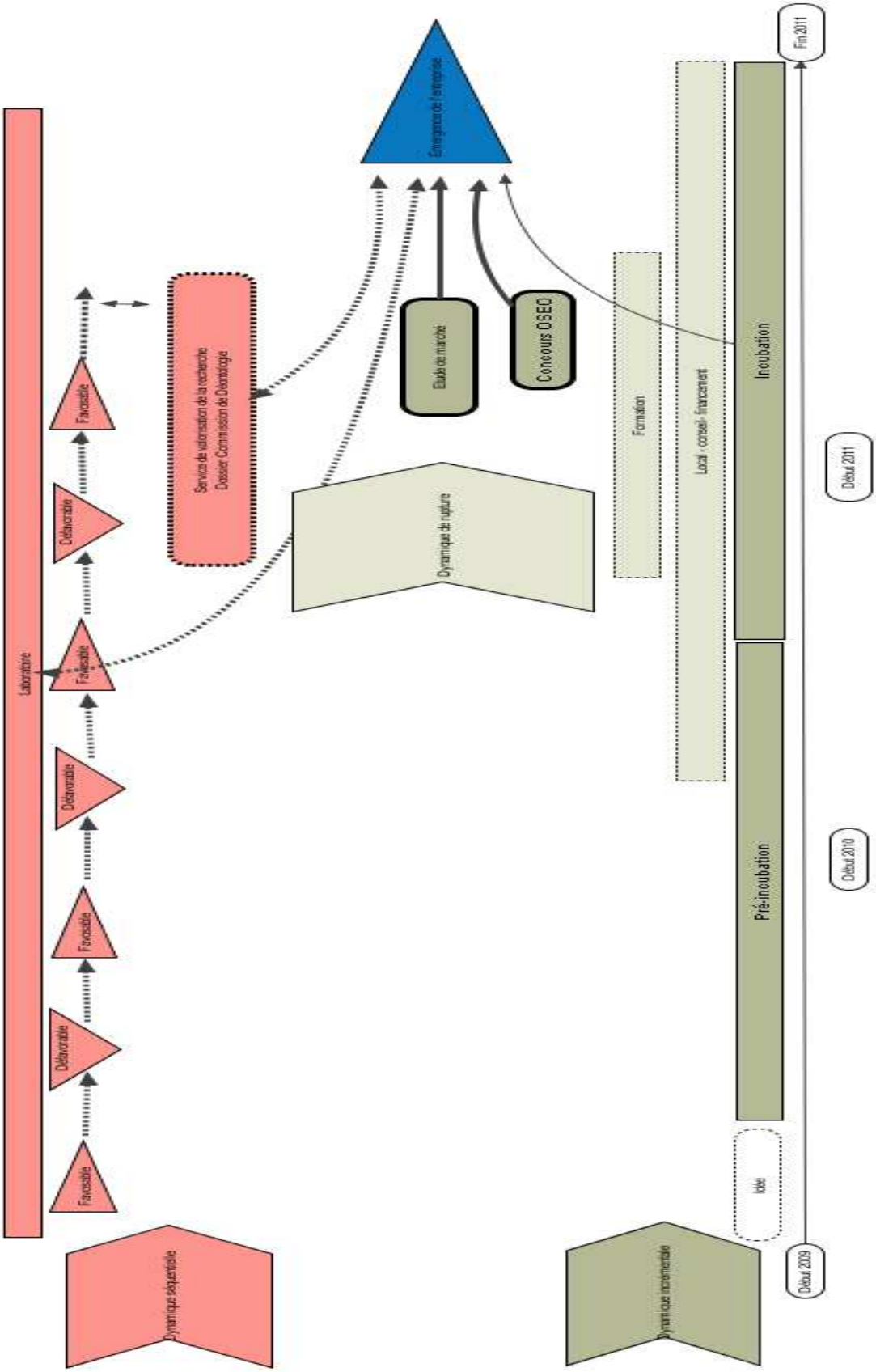
Ce n'est pas d'une mais de plusieurs dynamiques dont il faut parler (figure 7), chacune ayant un impact différent sur le processus d'émergence de la spin-off académique: une dynamique incrémentale, une dynamique séquentielle et une dynamique de rupture. La dynamique incrémentale (partie basse de la figure 7) correspond aux étapes et aux phases durant lesquelles les transformations se font petit à petit et sont marquées par une évolution progressive sans retour en arrière. Il en est ainsi de l'acquisition de ressources humaines (acquisition de compétences par des formations) et techniques (ex : un local), ainsi que des relations avec les structures d'accompagnement (pré-incubateur puis incubateur). Cette forme de dynamique permet notamment d'accroître les ressources financières du projet, les compétences des créateurs et donne une identité à la future entreprise. Elle structure leurs démarches notamment par le biais du timing plus ou moins imposé pour la préparation des

dossiers d'aide et de financement divers. La dynamique incrémentale aide le projet et favorise l'émergence de l'entreprise.

La dynamique séquentielle (partie haute de la figure 7) correspond à des évènements et à des évolutions plus complexes dans la mesure où elle est marquée par des retours en arrière, et par des évènements qui peuvent être ou non récurrents. C'est le cas de la relation avec le laboratoire qui est pour le moins fluctuante, souvent inattendue et basée sur la négociation. Indispensable au démarrage du projet, le laboratoire fournit des ressources qui mettent le projet en situation de dépendance. Mâtinée de soutien (recherché par l'équipe entrepreneuriale) mais aussi de méfiance et d'incompréhension, cette relation fortement marquée au départ par la dépendance change de nature avec le temps pour « s'équilibrer » vers la fin du processus. L'équipe a besoin du laboratoire mais elle prend conscience qu'elle peut aussi lui être utile. Globalement, la dynamique séquentielle fait perdre du temps au projet, ne permet pas d'accéder aux meilleures ressources, freine le futur développement commercial de l'entreprise au point d'en réorienter le business model.

La dynamique de rupture (milieu de la figure 7) correspond à des évènements ponctuels ou qui durent peu dans le temps, et qui peuvent réorienter le projet de manière conséquente. En superposant les trois évènements représentant la rupture, on remarque qu'ils arrivent à peu près en même temps (sur une période de trois mois) et qu'ils précipitent le projet dans une sorte d'ère nouvelle caractérisée par une démarche structurée, un accroissement des financements obtenus, un changement d'attitude dans la manière d'aborder les parties prenantes du projet.

Figure 7 : Les trois dynamiques à l'oeuvre lors de l'émergence d'une spin-off académique



Deuxième résultat, la nature de la relation entre la spin-off universitaire et son organisation d'origine. L'approche par la dynamique permet de mettre en évidence la spécificité de la spin-off par rapport à d'autres projets de création, de souligner l'importance de la relation qui lie la spin-off à l'université, et demande à reconsidérer la position de cette dernière dans les dispositifs existants. La littérature a montré à de nombreuses reprises le rôle essentiel des pouvoirs publics et des dispositifs qu'ils soutiennent (incubateur, technopole…), ainsi que l'amoindrissement de ce rôle au fur et à mesure que la spin-off se développe. Je considère que dans la phase préalable à la création, la relation avec l'université conserve jusqu'au bout une place déterminante sans que le lien entre les deux ne s'amoindrisse. C'est ce qui fait, selon moi, la spécificité de la phase préalable à la création de la spin-off académique par rapport à d'autres projets de création d'entreprise. Deux raisons expliquent cette situation. Premièrement, les équipes entrepreneuriales issues de l'université sont soumises à des contraintes supplémentaires du fait notamment de leur statut qui les oblige à convaincre des organismes spécifiques auxquels ne sont pas soumis les projets classiques (laboratoire, services de valorisation de la recherche, commission de déontologie). Deuxièmement, le passage du statut de chercheur à celui d'entrepreneur, ce désencastrement déjà évoqué, suppose, alors même que le lien avec l'université reste très fort, que s'opère un changement de regard et d'attitude de la part de ceux avec qui ils sont habituellement en relation (collègues et hiérarchie au sein du laboratoire). L'équipe entrepreneuriale doit se préparer au changement de relation pour que le projet devienne une entreprise, pour que les chercheurs soient considérés aussi comme des entrepreneurs vis-à-vis des financeurs et des clients, et pour, à terme, voler de leurs propres ailes financièrement. En dépit des progrès liés aux multiples dispositifs d'aide existants et de la dynamique positive qu'ils apportent au projet, cette double contrainte est particulièrement délicate à gérer pour l'équipe entrepreneuriale.

Pour résoudre ces contraintes, la littérature met en avant la nécessaire recherche de légitimité poursuivie par le créateur auprès de son environnement (Voir partie 2). Dans le cas spécifique des spin-offs académiques, cela revient à positionner l'université, l'organisation d'origine, en tant que partie prenante de cet environnement. Le chercheur-entrepreneur doit convaincre son laboratoire, et les différents services de l'université au sujet de la valeur que sera capable de délivrer son projet. Cette démarche me parait mal adaptée à ce qui fait la spécificité de la spin-off académique à savoir le lien qui l'unit à son organisation d'origine. Je propose donc une autre voie en revenant à la nature même d'un projet de création tel que le définit Bréchet et al. (2009) et Bréchet et Desreumaux (2011) à travers la *project based view (PBV)*. Le projet entrepreneurial selon la PBV articule conception (effort d'intelligibilité plus ou moins

collectif ou partagé), et régulation (ensemble de règles que se reconnait un collectif et qui le fonde). Cela signifie qu'il y a conception et régulation conjointes entre le porteur de projet et son environnement, cet environnement comprenant des acteurs (privés, publics, institutions) dont les registres de justification diffèrent (Boltanski et Thévenot, 1991) engendrant des coopérations mais aussi des conflits. L'idée de régulation se fait de manière conjointe, réciproque, en co-construction. Ainsi, l'entrepreneur doit non seulement rechercher de la légitimité auprès des acteurs de son université, mais il doit aussi établir avec lui les règles qu'ils se reconnaissent. Or dans le cas des spin-offs universitaires, on est loin de la co-construction. Les règles ont été établies par le législateur (depuis la loi sur l'innovation de 1999) sans intervention possible de l'entrepreneur, ce qui donne ici un poids considérable aux institutions publiques engendrant un allongement de la phase d'émergence, et entrainant des conflits inhibiteurs entre parties prenantes au sein de l'université.

Le travail sur la dynamique lors de la phase d'émergence des spin-offs universitaires montre que l'université n'est pas une partie prenante ordinaire et qu'elle ne doit pas être considérée comme telle, ni par les entrepreneurs, ni par elle-même. En mettant en avant le rôle central, multiple, et permanent de l'université, on peut s'interroger sur l'efficacité de certains aspects des dispositifs censés favoriser leur création. Cela renvient finalement à se demander quels en sont les objectifs, est-ce plus de création d'entreprises innovantes issues des laboratoires des universités ? Si la réponse est oui, alors l'université en tant que partie prenante essentielle, doit jouer pleinement son rôle de moteur dans la dynamique entrepreneuriale des projets issus de ses laboratoires. Elle doit prendre conscience qu'elle fait partie de tout projet de création, qu'elle participe à sa construction non pas comme un simple garant de l'application d'une législation, ni à l'inverse comme un suppôt inconditionnel de la création à tout va, mais bien comme un partenaire à part entière conscient de son rôle essentiel et moteur. Cela suppose une harmonisation, une concertation et une réflexion commune à l'ensemble des services à l'œuvre au sein de l'université (laboratoire, services juridique, incubateur). Cela demande des objectifs clairement affichés de la part de l'université, des moyens financiers et humains à la hauteur de ces objectifs et un travail de concertation continu et non ponctuel comme cela se fait trop souvent. Un tel engagement permettrait de dépasser les discours et les affichages souvent « attractifs » pour les créateurs potentiels pour s'engager véritablement dans des pratiques cohérentes et efficaces non seulement pour les porteurs de projet mais aussi pour l'institution universitaire qui pourrait rapidement en retirer les bénéfices.

Tableau 6: Résultats des recherches sur l'émergence organisationnelle

Titre de l'article	Contributions théoriques	Contributions empiriques
1. 2009 : « Les transformations d'un projet de création d'entreprise pendant sa période de gestation : un essai de conceptualisation à partir d'une étude de cas », Revue de l'entrepreneuriat, vol.8, (1).	▪ Modélisation de la trajectoire d'un projet de création d'entreprise ▪ Le moteur dialectique est le fruit d'une confrontation entre les contraintes issues de l'environnement et les actions que mène le porteur de projet pour les surmonter. ▪ Concomitance des moteurs dialectique et téléogique pour la transformation et l'aboutissement du projet ▪ L'idée de départ se transforme même lorsque l'environnement est stable	▪ Prise de connaissance des contraintes de l'environnement par l'entrepreneur « en allant »
2. 2011 : « Du projet à l'entreprise : que se passe-t-il et peut-on le prévoir ?, *CIFPME*, 27-29 octobre, Bordeaux, France.	▪ Modélisation des trois issues possibles d'un projet : abouti, en *stand-by* et abandonné ▪ Les contraintes ne viennent pas seulement de l'environnement, elles viennent aussi de l'équipe entrepreneuriale et les actions ne viennent pas seulement de l'entrepreneur mais aussi de certaines parties prenantes de l'environnement. Cela rejoint la notion d'action collective que l'on retrouve chez Brechet et al. (2009) pour caractériser la nature d'un projet de création.	▪ L'entrepreneur doit considérer l'ensemble des contraintes auxquelles il doit faire face, et pas uniquement celles qui se trouvent dans son environnement
3. 2012 : Les trajectoires d'émergence des nouvelles organisations : une exploration qualitative auprès de trois cas de projets de création, Revue Internationale PME, vol.25 (3-4).	▪ Le temps du projet doit s'adapter au temps de l'entrepreneur. Le temps prévu du projet est un facteur de rigidité car il ne peut se modifier ou s'adapter qu'à la marge - La dynamique et la trajectoire (le volume d'actions et l'aller-retour permanent entre actions et contraintes) sont des indicateurs pertinents de la transformation du projet en organisation. - La notion « d'évènement d'émergence » de Lichenstein et al. (2006) correspond à un évènement majeur de la phase d'émergence dont l'issue peut être l'aboutissement mais aussi l'abandon du projet	▪ L'accompagnateur doit prendre en considération ce temps propre au projet car il agit comme une contrainte forte, un facteur de rigidité pour l'aboutissement du projet ▪ Le porteur de projet ne doit pas juste avoir une intention, il doit aussi agir pour construire son projet. C'est un indicateur d'aboutissement.

Tableau 7: Résultats des recherches sur les spin-offs académiques

Titre de l'article	Contributions théoriques	Contributions empiriques
4. 2005 :« La création d'entreprise par un chercheur fonctionnaire: la gestion du désencastrement », revue Finance-Contrôle-Stratégie, vol.6 (1).	▪ Le désencastrement proposé par Granovetter, n'est que relatif dans le cas de la spin-off universitaire. ▪ Les EG permettent d'identifier les « mondes » auxquels font référence le dispositif de 1999 et la manière dont cela cristallise des antagonismes idéologiques forts. Nécessité de recourir à des arrangements locaux pour résoudre les conflits.	▪ Lien maintenu avec l'institution d'origine, notamment avec le laboratoire, essentiel pour le chercheur entrepreneur ▪ Montre l'utilité mais aussi l'ambiguité de la loi de 1999 sur l'innovation
5. 2007 : « Le rôle des universités américaines dans l'émergence et l'accompagnement des spin-offs académiques: comparaison avec le système français », congrès de l'Académie de l'entrepreneuriat, Paris.	▪ Confrontation des logiques propres aux deux législations : o Logique américaine : un cadre juridique dans lequel la notion de propriété intellectuelle est essentielle ; elle est transférée du chercheur à l'université. o Logique française : Les espoirs de la loi reposent sur le chercheur qui peut désormais devenir entrepreneur	▪ Convergence des deux systèmes. Existence de structures et de procédés identiques dans le système américain et dans le système français (multiplication des services de valorisation de la recherche, négociation de licence exclusive…) ▪ Les divergences. Le système de financement lié à l'émergence de la spin-off : - Les organismes de capital amorçage très timorés et faiblement dotés dans le cas français - Les universités françaises, à la différence des américaines, ne prennent pas de participation dans le capital des entreprises qui en sont issues.
6. 2014 : « Les dynamiques entrepreneuriales d'une spin-off universitaire en phase d'émergence et lauréate du concours OSEO », Revue de l'Entrepreneuriat (à paraître).	▪ Modélisation des dynamiques propres à l'émergence d'une spin-off universitaire. ▪ L'émergence de la spin-off ne relève pas d'une mais de plusieurs dynamiques (incrémentale, séquentielle, et de rupture) chacune favorisant l'émergence de la spin-off, la freinant ou faisant les deux à la fois. ▪ Nécessité de revoir la question de la légitimité dans le contexte de la création d'une spin-off académique ▪ Nécessité de retravailler la nature même de la spin-off académique par le biais de la *Project Based View*	▪ L'université n'est pas une partie prenante comme les autres. Nécessité pour elle de co-construire le projet de création avec l'entrepreneur lors de la phase d'émergence ▪ L'approche par la dynamique illustre le rôle fondamental joué par l'université dans l'émergence de la spin-off universitaire, rôle qui en fait la spécificité par rapport à d'autres formes de projet de création d'entreprise, et qui demande en retour une vraie prise de conscience de la part de l'université
7. 2010 : Accompagner des futurs entrepreneurs en	▪ Valide l'hypothèse de Paul (2004) : Trois postures d'accompagnement ont été repérées. L'analyse montre	▪ Précise les besoins d'accompagnement entrepreneurial aux différentes périodes de la vie

fonction de leurs besoins à chaque âge de vie », Caroline Verzat, Chrystelle Gaujard, Valérie François, Gestion 2000, vol.27 (3), 59-74.	que tous les porteurs de projet ont besoin des trois postures (technique, herméneutique, réflexive et critique) et que le dosage entre les trois postures est sensiblement différent selon la phase de vie du porteur de projet.	▪ Pour répondre aux besoins des porteurs de projet, les accompagnants doivent « bricoler entre les trois postures »

Tableau 8 : Les résultats pédagogiques

Titre du cas	Résumé du cas	Objectifs pédagogiques
8. 2009 : Au Fût et à Mesure, l'émergence d'une entreprise (distribué par la centrale des cas et des médias pédagogiques)	Benoît, Guillaume, Julien et Quentin viennent de terminer leurs études mais ils n'ont pas envie d'entrer dans la vie active « classique ». Ils décident, en équipe, de créer un bar qu'ils nomment *Au fût et à Mesure* en raison des pompes à bière à disposition sur les tables. Mener tambour battant par Benoît, le projet se construit et leur rêve prend forme, mais non sans embûches… Entre prévision de chiffre d'affaire, estimation des travaux, démarche pour la recherche de financement et relation fournisseur, l'entrepreneur et son équipe nous entraîne dans le récit de leur aventure et des difficultés concrètes qu'ils rencontrent qu'elles soient humaines, financières, juridiques ou managériales. Le passage de l'idée à la réalité recèle bien des obstacles.	Sur la base d'un récit d'entrepreneur construit en cinq étapes correspondant à 8 mois de démarche, l'étudiant découvre peu à peu la réalité de la création d'entreprise ▪ Identifier les difficultés de parcours lors d'une création d'entreprise et proposer des solutions. Comparer les propositions faites par les étudiants avec ce qui s'est passé dans la réalité. ▪ Etre capable d'estimer les besoins réels d'un créateur au fur et à mesure que son projet se développe par le biais de recherches d'information en groupe. ▪ Faire le lien avec quelques grands thèmes de l'entrepreneuriat (l'opportunité, le processus, les ressources, l'équipe entrepreneuriale…).
9. 2013 : Franchise ou pas ?,Le développement de l'entreprise Au Fût et à Mesure entre 2009 et 2012 (distribué par la centrale des cas et des médias pédagogiques)	Après avoir créé un bar en 2008, Benoît, Guillaume et Quentin se demandent quelle tournure donner à leur entreprise. Faut-il ouvrir d'autres bars sur le même modèle que le premier ? Leur bar « Au Fût et à mesure » est-il un concept franchisable ? Si oui, à quelle échéance et sous quelle forme ? Cette option de développement est-elle plus pertinente qu'une croissance interne par investissement directe ?	Les objectifs poursuivis sont : - La compréhension des problématiques de développement d'une PME - L'acquisition de connaissances autour du thème de la franchise : le concept peut-il être franchisé ? Franchise versus croissance interne. - L'acquisition de compétences en termes de prise de décision : être confronté aux choix des entrepreneurs.

PARTIE 5 : PROJETS DE RECHERCHE

Mes perspectives de recherche s'inscrivent dans de nombreux projets à la fois individuels et collectifs, conceptuels et empiriques. Mes recherches passées ont essentiellement porté sur l'émergence organisationnelle au sens de Gartner, c'est-à-dire sur la phase préalable à la création de l'entreprise. Mes recherches à venir s'inscrivent dans la continuité de ce qui a été entrepris jusqu'à présent mais proposent à la fois un approfondissement théorique de mes questionnements initiaux et un élargissement empirique à l'entreprise naissante. Tout d'abord, comme je le montrerai dans la section 1, mes questionnements personnels m'incitent à poursuivre mes réflexions théoriques sur la nature de l'émergence organisationnelle, ses liens avec la *Project Based View (PBV),* et la manière dont la PBV pourrait devenir une théorie de l'émergence organisationnelle (1). Ensuite en section 2, je présenterai les nouveaux accès au terrain et les orientations que cela implique. L'obtention d'un contrat de recherche et l'utilisation de certaines bases de données orientent mon travail vers la phase qui suit immédiatement la création d'entreprise. Le cadre théorique mobilisé sera celui des handicaps propres aux entreprises naissantes (*Liability of Newness*). Un premier projet, financé par la Région, porte sur ce que sont devenues les entreprises issues des deux « incubateurs Allègre » du Nord - Pas de Calais, sur les difficultés qu'elles ont rencontrées mais aussi le rôle qu'elles jouent dans la culture entrepreneuriale régionale. Le deuxième projet porte sur les entreprises créées à la suite d'une formation diplomante en entrepreneuriat, et la manière dont cette formation limite ou non les handicaps liés aux entreprises naissantes (2). L'ensemble des projets est synthétisé dans le tableau 9 (p.86).

1. A la recherche d'un ancrage théorique pour l'émergence organisationnelle

Après plusieurs articles portant sur l'émergence organisationnelle, mes conclusions m'ont souvent amené à prendre en considération l'approche proposée par la *Project Based View* (PBV). Si je n'ai jamais pris la PBV comme cadre théorique initial, j'avance aujourd'hui deux séries d'arguments qui me permettent de dire que celle-ci offre un ancrage théorique intéressant à l'émergence organisationnelle. Après avoir expliqué ce qu'est la PBV notamment ses liens avec la théorie de la firme (1.1.), je présenterai les raisons pour lesquelles

la PBV est une théorie attractive pour l'émergence organisationnelle. Je montrerai les liens forts entre les résultats de mes recherches et la PBV, et en quoi elle m'apparait comme une théorie plus adaptée que d'autres pour comprendre l'émergence organisationnelle (1.2).

1.1. L'attrait de la *Project Based View*

Mon attrait pour la *Project Based View* (PBV) s'appuie sur les articles de Jean-Pierre Brechet, Nathalie Schieb-Bienfait, et Alain Desreumaux (2009), Brechet et Desreumaux (2011) et Brechet et Scheib-Bienfait (2012). Ces auteurs s'inscrivent dans le cadre de la théorie de l'entreprise fondée sur le projet - ou *Project-Based view*- et dans la perspective de l'action collective. La PBV dépasse le cadre de l'entrepreneuriat. Elle se présente comme une théorie stratégique de la firme ou encore comme une nouvelle métaphore pour la théorie de la firme. Ses principales sources d'inspiration sont issues de la théorie de l'action collective, des écrits de J.P.Boutinet (1993) sur l'anthropologie du projet, et des écrits de Joas (1999) sur la créativité de l'agir. On retrouve également des inspirations du côté des hétérodoxes français (Favereau, 1994) ou des sociologues tels que Crozier et Friedberg (1977), Reynaud (1989), ou encore d'Edgard Morin (1989). Par leur ancrage dans la théorie de la firme, leur conception diverge d'une autre PBV proposée par Lindgren et Packendorff (2011, 2003). Si l'on retrouve de nombreux points communs entre les deux approches (rôle central des actions, dimension créative et existentielle du projet, construction), Lindgren et Packendorff veulent faire de leur proposition une autre approche de l'entrepreneuriat, ce qui n'est pas le cas de Bréchet et Desreumaux (2011) plus ancré dans la théorie de la firme. Les composants sont très proches mais la nature de ce qui est étudié diffère : l'ensemble des phénomènes entrepreneuriaux d'un côté, la firme de l'autre. Tout en regardant avant intérêt ce qu'écrivent Lindgren et Packendorff, mon objet d'étude (l'émergence organisationnelle) s'inscrit danvantage dans ce que proposent Bréchet et Desreumaux.

De manière certes un peu simplifiée, voici les points saillants permettant de définir la PBV selon Bréchet et Desreumaux (2011). La PBV souhaite apporter une réponse à la question centrale de la théorie de la firme : qu'est-ce que la firme au regard notamment de la diversité de ses formats. Pour y répondre, elle mobilise un méta-concept fédérateur : le projet qui prend appui sur l'action collective. Celui-ci peut s'apparenter à un projet de production, via une forme organisationnelle qui peut très bien prendre une forme existante que l'on reproduit. Ce peut être aussi la capacité à créer une nouvelle forme organisationnelle.

Le projet est issu de la construction de l'action collective et doit permettre de sortir à la fois du réductionnisme économique et du réductionnisme sociologique. L'homme est créateur, capable d'inventer. Il n'est pas fatalement bloqué par des normes préexistantes, mais ce n'est pas non plus un démiurge capable de tout et n'importe quoi. Par ailleurs, il existe une incertitude de l'entrepreneur par rapport à son projet, et celui-ci doit être capable de passer d'un projet personnel pour le transformer en quelque chose de collectif, sur la base d'un projet qu'il faut faire partager.

Le concept de projet tel qu'il est utilisé ici n'est ni un plan, ni un programme, c'est un futur désiré. Il existe dès lors une double dimension, à la fois existentielle (cognitive) et opératoire (l'action). Dit de manière plus prosaïque, cela revient à se demander pourquoi se lancer dans la création d'une entreprise, pour quoi faire et comment.

Par ailleurs, le projet est sous-tendu par un système de valeur, et par un dispositif de rationalisation et de régulation qui se traduit par une dialectique de type désencastrement/encastrement. Les règles qu'il se donne lui sont spécifiques et ne font pas abstraction de l'existant. Il convient de définir les frontières et l'identité pour réencastrer cette rationalisation dans un autre système. C'est une dialectique difficile.

Le projet est donc ici un méta-concept qui suppose création, dynamique et évolution. Il n'ignore par pour autant l'hétérogénéité et les conflits. C'est une théorie ontologique portant sur la genèse et la dynamique et dans laquelle le parcours de l'entrepreneur est situé. Il prend une forme entrepreneuriale et subjective, avec sa propre rationalité.

Bien que la PBV soit avant tout conçue pour revisiter la théorie de la firme, son lien avec l'entrepreneuriat me semble particulièrement fort et pertinent de par les questions qu'elle pose (pourquoi et comment se lancer dans la création d'une organisation) mais aussi en raison de sa conception de la nature du projet (créativité, dynamique, évolution).

1.2. PBV et émergence organisationnelle

Pourquoi la PBV m'apparait aujourd'hui comme un cadre théorique pertinent pour traiter la question de l'émergence organisationnelle ? Pour répondre à cette question je vais montrer que mes recherches et leurs résultats, mais aussi les questions qu'elles soulèvent entrent en résonnance avec de nombreux points de la proposition théorique de Brechet et al. (2009). Premièrement, la PBV suppose de dépasser le dualisme acteur-système que l'on retrouve dans les postures économiques ou sociologiques. En schématisant, on peut dire que la posture

économique prône l'autonomie de l'homme et la coordination des actions par la main invisible, et que la posture sociologique postule une sorte d'enfermement de celui-ci, la coordination de l'action se faisant par la norme et l'ordre. Or, dans la conception de la PBV, tout se joue dans l'entre-deux, entre l'acteur et le système, là où l'action collective émerge et se construit. Cette posture implique d'admettre (Dupuy, 1992) que les individus font les collectifs, et que les collectifs et les régulations mettent en jeu des phénomènes systémiques ainsi qu'une régulation qui échappe en partie aux instigateurs de l'action. Mon article de 2009 sur la gestation du projet illustre ce façonnement conjoint entre le système (représenté dans mon schéma par les contraintes) et l'acteur (les actions) en raison des dynamiques à l'œuvre et du moteur à la fois dialectique et téléologique qui anime le projet.

Deuxièmement, il convient de définir ce qu'est le projet dans l'action collective. L'action collective est un artefact c'est-à-dire un système façonné par ses finalités de manière à s'adapter à l'environnement dans lequel il vit. De plus, l'action collective est le fruit d'une activité de conception (création, invention). Ainsi, l'entreprise est d'abord un projet nourri sur l'environnement et sur lui-même. Il s'agit d'un projet fondamental et non instrumental qui intègre les différentes facettes de l'humain. Ainsi, la rationalité dont le projet relève est de nature projective c'est à dire qu'elle est créative, et qu'elle a une dimension existentielle et opératoire pour l'acteur ou le collectif qui le porte. Mon article de 2009 illustre la dimension projective et existentielle du projet par le biais de la vision de l'entrepreneur et la manière dont celle-ci fluctue.

Troisièmement, la PBV souligne le caractère construit du projet. L'action collective nécessite que soient construits les savoirs et les relations qui la rendent possible. Ainsi, le dépassement de l'opposition acteur-système porte en son cœur les phénomènes d'émergence organisationnelle dans un contexte d'incertitude radicale sur le devenir de l'action qui se construit. Le futur est à construire par le biais de ce façonnement conjoint entre l'acteur et le système : « *Le futur n'est ni donné, ni simplement à choisir. Le futur est à construire* ». Les trois projets de création sur lesquels s'appuie mes articles de 2010 et 2014 illustrent le passage du projet d'entreprendre au projet d'entreprise et la manière dont cela se réalise grâce à l'entrepreneur qui est le porteur de la construction de l'action collective. La comparaison des trois cas illustre parfaitement le façonnement mutuel et la terrible difficulté d'en prédire l'issue. Considérer le futur comme quelque chose à construire, nécessite d'admettre que l'une des questions centrales de l'émergence organisationnelle - prévoir le succès ou l'échec d'un projet à se transformer en entreprise- peut difficilement recevoir une réponse en raison du caractère construit du projet.

Quatrièmement, la rationalité du projet engage celui-ci dans un rapport au temps aussi bien passé (son histoire), présent (la problématique qui est la sienne) que futur (à investir). Le rapport au temps est constitutif de la rationalité de l'acteur et de la manière dont le projet est ici conçu. L'article de 2013(a) articule le rapport au temps de l'acteur et du projet. Il montre l'articulation difficile entre le temps de l'acteur et le temps du projet, faisant du temps une des clés du façonnement conjoint acteur-système.

Cinquièmement, selon la PBV, le projet est au fondement des collectifs, ce qui suppose à la fois un effort de conception et de régulation. L'effort de conception signifie que le projet collectif représente une anticipation à caractère opératoire de type flou. C'est un effort toujours à reprendre qui ne s'épuise pas dans l'atteinte d'un objectif. Sur le plan cognitif, c'est un effort d'intelligibilité sur soi-même, son rapport au monde pour penser le passage de la conception à l'actualisation (le réel). L'effort de régulation correspond quant à lui à un ensemble de règles que se reconnaît un collectif et qui le fonde. Quant aux entrepreneurs, ils sont porteurs d'une énergie de changement liée à leurs capacités cognitives et relationnelles et qui se développe dans un contexte plus ou moins inhibiteur ou facilitateur. Le porteur de projet est visionnaire et détient des savoirs d'anticipation singuliers. Cependant, il doit faire en sorte que sa vision soit comprise et acceptée par les acteurs qui entourent le projet. Cet effort est particulièrement important pour ceux que les auteurs de la PBV appellent les entrepreneurs-experts, comme par exemple les chercheurs-entrepreneurs. Mon travail sur les spin-offs académiques (2014) l'a d'ailleurs illustré puisque dans ce contexte le rôle des institutions (notamment de l'université) est essentiel pour l'émergence d'une organisation. Il ne suffit pas à l'entrepreneur de faire partager sa vision, il doit co-construire son projet avec son institution d'origine.

Mes articles, en raison notamment de leur ancrage empirique, valident l'intérêt de mobiliser la PBV lorsque l'on traite l'émergence organisationnelle. De par les méthodologies déployées, le travail de collecte de données et de suivi de processus en temps réel, ils ont permis une confrontation au terrain qui mérite néanmoins d'autres approfondissements. Pour devenir une théorie attractive et mobilisable par d'autres chercheurs, la PBV doit encore accomplir plusieurs mutations. Voici quelques pistes qui pourraient être suivies. Premièrement, un travail de simplification devrait permettre de passer de la conception proposée à un contenu plus facilement mobilisable par ceux qui ne sont pas les auteurs de cette théorie. Deuxièmement, la PBV doit réfléchir à toute une série de méthodes auxquelles elle doit s'adosser. Si les méthodes observant les processus, la collecte de données en temps réel, la mobilisation de plusieurs niveaux d'acteurs sont quelques pistes possibles, il conviendrait de

développer une épistémologie propre à la PBV, en lien avec ce qui a déjà été proposé dans ce domaine (Avenier et Schmitt, 2008, par exemple). Enfin une troisième piste est envisageable, celle de la pédagogie puisqu'il se pose la question de comment enseigner la PBV[11] ?

Chacune de ces pistes est une voie de recherche et d'investigation à part entière qui devra se combiner et se cumuler avec les autres pour renforcer l'attractivité de la PBV. Cette étape est importante pour que les acteurs s'en saisissent. La PBV devra, mieux qu'elle ne le fait aujourd'hui, faciliter son accessibilité à l'ensemble des acteurs susceptibles de l'utiliser pour devenir une théorie majeure de l'émergence organisationnelle. Ainsi le débat qui oppose J.P.Brechet à F.Frery dans la Revue Française de Gestion (2012, vol.28, n°224) sur la théorie de la firme montre à quel point cette théorie reste encore difficile d'accès. Cela s'explique à mon sens par l'ambiguité qui entoure le terme projet au centre de cette théorie. La manière qu'à la PBV de concevoir le projet n'a rien à voir avec les a priori que l'on peut en avoir (projet-contenu, projet instrumental). Or, c'est autour de cette notion, notamment sa dimension existentielle, que se noue l'intérêt de mobiliser la PBV. Le coût d'entrée est élevé. Cela demande également un travail conséquent pour lui adjoindre des méthodologies ad hoc, étape qui reste selon moi, une faiblesse importante de la PBV. C'est un enjeu de la rendre plus aisément accessible et compréhensible. Mon travail, en collaboration avec d'autres chercheurs[12], portera sur la capacité de la PBV à devenir une théorie explicative de l'émergence organisationnelle.

2. Les projets de recherche sur les handicaps liés aux entreprises naissantes

Le passage du projet à l'entreprise ne se fait pas de manère soudaine ni en 11 clics comme on l'entend parfois pour l'auto-entrepreneur. Ce « moment » s'il en est , reste difficile à définir, et la phase de démarrage de l'entreprise naissance est particulièrement délicate. Les handicaps liés à la nouveauté (ou *Liablity of newness*) relèvent d'une littérature abondante. La continuité de mon travail m'amène aujourd'hui à regarder en quoi certains dispositifs existants lors de la phase d'émergence ont permis ou non de réduire les handicaps propres aux entreprises naissantes. A cet égard, j'ai démarré deux projets de recherche. Le premier porte sur le

[11] C'est ce qui est fait actuellement à l'IAE de Nantes pour les enseignements de stratégie.
[12] Deux autres chercheurs du LEM (Lille Economie et Management) et des chercheurs du LEMNA (Laboratoire d'économie et de management de Nantes-Atlantique).

devenir des entreprises innovantes issues des incubateurs dit « Allègre » (2.1.). Le second porte sur la manière dont une formation diplomante en entrepreneuriat contribue ou non à réduire les risques stratégiques, technologiques, managériaux de l'entreprise naissante (2.2.).

2.1. Un projet collectif sur le devenir des entreprises issues des incubateurs de la Région Nord-Pas de Calais

Je suis actuellement coordinatrice d'un projet intitulé «Entreprises et dirigeants issus des incubateurs liés à la recherche et à l'innovation ». Ce projet collectif, mené par quatre chercheurs, est financé par le Conseil Régional du Nord-Pas de Calais.

2.1.1. Le contexte du projet

Les incubateurs sont apparus dans les années 80 avec comme objectif de favoriser l'émergence de projet et donc la création d'entreprise. Trente ans après leur apparition, ces structures hétérogènes par nature restent un moteur important de l'innovation et contribuent au développement économique d'une région et plus globalement d'un pays. Cependant, leurs résultats sont contrastés. Il apparait que les entreprises issues des incubateurs rencontrent deux problèmes limitant leur développement : premièrement, le cap de la post-incubation et la capacité à devenir autonome, et deuxièmement, leur petite taille et leur faible développement économique. Par ailleurs, d'autres formes d'impact sont rarement mises en avant dans les études, notamment leur influence sur le développement de réseau d'entreprises, de liens avec des entreprises en place, avec les universités, avec les étudiants, avec d'autres entrepreneurs, avec ce qui globalement contribue au développement de la culture entrepreneuriale.

2.1.2. Description du projet

La recherche sera consacrée au développement des entreprises issues d'un incubateur au cours de leurs premières années de vie (1 à 10 ans), aux difficultées qu'elles rencontrent, et au rôle qu'elles jouent dans le développement de la culture entrepreneuriale.

Trois types d'information seront collectés :

- un bilan quantitatif de ce que sont devenues aujourd'hui les entreprises créées et qui sont passées par différentes structures d'incubation régionales telles que le MITI, Apui... Nous retiendrons les critères suivants : dates de création/de disparition, d'acquisition, de revente, lieux d'implantation, nombre de

déménagement, le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, le chiffre à l'export, l'effectif, la variation des effectifs, les dépôts de brevet…

- un bilan qualitatif sur le type de croissance, les relations avec les clients, les fournisseurs, les transferts de technologie ou d'innovation réalisés en partenariat, les relations avec les laboratoires de recherche, public, privés, les liens avec les entreprises du secteur, le développement à l'international…
- Un bilan spécifique sur le dirigeant : origine, lien avec la recherche, place des chercheurs publics au départ/aujourd'hui, composition de l'équipe de direction, changement affectant l'équipe de direction, date, acquisition de compétences techniques/managériales, accompagnement par des structures spécialisées, par des clubs d'entrepreneurs, leur implication dans la culture entrepreneuriale régionale.

L'apport de ce travail sera à la fois théorique et empirique :

- Sur le plan théorique, le projet s'inscrit dans le cadre de la théorie des handicaps liés aux entreprises naissantes (liability of newness). Nous mettrons en évidence la manière dont le passage par un incubateur contribue ou non à réduire les risques stratégiques, technologiques, managériaux, à augmenter ou non la légitimité et la survie de l'entreprise.
- Sur le plan empirique, la recherche souhaite proposer des recommandations aux pouvoirs publics locaux, aux organismes d'aide et de soutien au développement des entreprises, ainsi qu'aux entrepreneurs. Cela pourra prendre la forme d'un guide d'accompagnement différencié en fonction des types d'entreprises, de leurs besoins, et de leurs phases de développement. Ce sera également l'occasion de montrer le rôle des dirigeants dans le développement de l'esprit entrepreneurial de la Région

La recherche se fera sur la base d'une méthode hypothético-déductive. Après avoir fait une revue de littérature sur les handicpas liés à la nouveauté auxquels sont confrontés les entreprises naissantes, nous listerons une série d'hypothèses que nous testerons sur notre échantillon. Le protocole de recherche se déroulera de la façon suivante :

- *Etape 1 : Travail d'identification*. Etablir la liste des entreprises passées par les structures incubation entre 2000 et 2010. 83 projets auraient été accompagnés par l'incubateur MITI entre 2001 et 2010, et à peu près l'équivalent à Apui. Vérifier

l'existence de ces entreprises et retrouver les anciens dirigeants de celles qui ont disparu.

- *Etape 2 : Travail de collecte d'informations*. Elaborer un questionnaire sur la base des éléments mis en avant par la théorie des handicaps liés à la nouveauté. Administrer ce questionnaire aux dirigeants des entreprises identifiées à l'étape 1.
- *Etape 3 : Travail de traitement de l'information*. Les questionnaires seront traités à l'aide du logiciel de traitement statistique R.

2.2. Un projet collectif sur les entreprises créées à la suite du master EMI

La littérature (Stinchcombe, 1965 ; Shepherd et al. 2000) a mis en évidence que les entreprises naissantes étaient souvent confrontées à un certain nombre de handicaps liés à leur jeunesse (liability of newness). Les méthodes qui permettent de réduire les incertitudes entre les multiples relations qu'entretient une entreprise naissante et ses parties prenantes sont peu nombreuses (Choi and Shepherd, 2005 ; Shepherd and Zacharakis, 2003). Notre recherche propose d'identifier dans quelle mesure la participation à une formation en entrepreneuriat limite les handicaps propres aux entreprises naissantes.

Sur la base du fichier du master EMI créé en 2003 et de la licence professionnelle « entrepreneuriat » créée en 2010, nous nous demanderons si les formations proposées ont permis aux étudiants de créer leur entreprise. Si c'est le cas, dans quelle mesure cette formation réduit les difficultés habituellement rencontrées par les entreprises naissantes. Sinon, que sont devenus les étudiants qui n'ont pas créé et que leur a apportés cette formation ?

Un questionnaire sera administré à l'ensemble des étudiants ayant suivi la formation entre 2003 et 2013. Pour ceux qui ont créé, le questionnaire portera sur la perception (échelle de Likert) qu'ils ont du rôle de la formation dans les domaines suivants :

- Risques internes (prendre le rôle de dirigeant, compétences managériales, mise en place de nouveaux process…)
- Accès au marché (connaissance du secteur d'activité, connaissance du client, recherche de clientèle…)
- Accès aux financements (publics, privés…)
- Conformité aux normes (montage d'un business plan, création juridique de l'entreprise, présence dans des annuaires professionnels, dans des réseaux…)

- Différenciation (aide à l'innovation, positionnement concurrentiel…)

Nous mettrons en évidence la manière dont la formation a contribué ou non à réduire les risques stratégiques, technologiques, managériaux, à augmenter la légitimité, et la survie de l'entreprise.

Tableau 8 : Les projets de recherche

Type de projets	Thèmes	Membres participants	Période
Article. Revue visée : Technovation	Les spin-off universitaires	Pascal Philippart	Fin 2013
Article. Colloque visé AIMS 2014	La PBV comme cadre théorique de l'émergence organisationnelle		Début 2014
Projet collectif	Le devenir des entreprises passées par les incubateurs « Allègre » du Nord- Pas de Calais	Benjamin Vedel, Pascal Philippart, Jérôme Ibert, Christophe Lafaye	Fin 2013-Fin 2014
Projet collectif	L'apport d'une formation sur les questions de handicaps propres aux entreprises naissantes	Pascal Philippart, Benjamin Vedel, Jérôme Ibert, Pascale Lepers	Fin 2013- Fin 2015

Conclusion

Le travail présenté retrace mon parcours de recherche en entrepreneuriat entamé il y a maintenant une dizaine d'années. Encore peu investi il y a vingt ans, l'entrepreneuriat s'est considérablement développé tant sur le plan sociétal que dans le monde de la recherche. J'ai eu le plaisir d'intégrer un champ de recherche riche et dynamique, bien qu'encore mal délimité. Le foisonnement dont il est l'objet n'a pas facilité le travail de positionnement qu'il est nécessaire d'entreprendre pour être habiliter à diriger des recherches. Néanmoins, mes recherches témoignent d'avancées, et consolident ma position de chercheur. De plus, les projets en cours confirment un engagement clair aussi bien sur le plan théorique qu'empirique, et illustrent les nouveaux questionnements que j'envisage de poursuivre.

L'essentiel de mes contributions porte sur l'émergence organisationnelle, sujet prisé et très classique en entrepreneuriat. Néanmoins, la spécificité de mon travail tient au lien « historique » qui s'est établi avec mes précédentes recherches menées en management public, et au travail méthodologique conséquent en lien étroit avec le terrain. Ce triptyque

émergence organisationnelle – management publique – méthodologie qualitative est la marque de mon travail comme l'attestent les résultats suivants.

Une première série de résultats porte sur le processus d'émergence par le biais de l'observation et la modélisation des trajectoires suivies par les entrepreneurs. Le projet suit une trajectoire qui ajuste en permanence la vision de l'entrepreneur. Il est mu par des moteurs dialectiques entre les contraintes qui pèsent sur le projet et les actions de l'entrepreneur. Cette trajectoire peut être marquée à la fois par une recherche d'équilibre (recherche de légitimité) mais aussi par des moments de rupture transformant le projet en entreprise ou au contraire le contraignant à l'abandon. La trajectoire ne peut être détachée de la dimension temporelle associée au projet. Ainsi, le temps de l'entrepreneur ne s'adapte que faiblement au temps du projet. Enfin, l'émergence organisationnelle est le fruit d'une construction. L'intention ne suffit pas, il faut aussi qu'elle s'accompagne d'actions pour que le projet se transforme en entreprise, ces actions étant menées non seulement par l'entrepreneur mais aussi par un certain nombre d'acteurs avec qui il est en relation. Ce dernier point m'amène à la deuxième série de résultats sur les spin-offs universitaires. Cette forme particulière de création d'entreprise montre un désencastrement relatif de la part du chercheur public. L'université joue un rôle spécifique qui ne peut être assimilé à celui d'une partie prenante classique (ex : client, fournisseurs, financeurs…). Le chercheur en a besoin et doit co-construire son projet avec le soutien de son institution au risque que celui-ci ne puisse voir le jour. L'émergence organisationnelle telle qu'elle a lieu dans le cadre des spin-offs illustre très bien la nécessité de mobiliser la PBV. Cette dernière est apte à fournir un cadre théorique à l'émergence organisationnelle en s'accompagnant d'une réflexion sur les dimensions ontologique et épistémologique qui la sous-tendent. Enfin, une troisième série de résultats s'adressent plus spécifiquement aux entrepreneurs et aux professionnels de la création. En termes d'accompagnement, ma recherche a montré la diversité des besoins d'accompagnement en fonction de l'âge des porteurs de projet. Elle montre également la vigilance dont doivent faire preuve à la fois les accompagnateurs, mais aussi les porteurs de projet sur le temps dont ils disposent pour mener leur projet. Enfin, mes recherches soulignent l'importance du rôle que doit jouer l'université dans l'accompagnement et la co-construction des projets de création issus de ses laboratoires. C'est à cette condition que le nombre de spin-offs universitaires pourra se développer.

Le document présenté pour être habiliter à diriger des recherches est le résultat d'une réflexion continue sur l'émergence organisationnelle associée à mes compétences en management public. Il retrace la construction de mon questionnement et met en cohérence les

résultats obtenus. Il consolide ma pensée par le format et le travail de synthèse et d'articulation qu'il exige. Il présente des contributions sur l'émergence organisationnelle ainsi que des avancées en termes théoriques et épistémologiques.

Cette synthèse n'est pas une fin en soi. Elle est aussi l'occasion de mettre en avant et de valoriser mes projets actuels qu'il s'agisse du travail théorique et épistémologique autour de la PBV, ou encore des problèmes propres aux entreprises naissantes passées au préalable par un incubateur ou une formation en entrepreneuriat. Mon parcours atteste d'un questionnement ininterrompu qui doit désormais être poursuivi en équipe par le biais de travaux collectifs ou d'encadrements de thèse. La recherche est une entreprise qui ne s'interrompt pas !

Bibliographie

Aldrich, H., & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship through social networks. In D. Sexton & S. Smilor (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship* (pp. 3–23). Cambridge, MA: Ballinger.

Aldrich, H. (2001). Who wants to be an evolutionary theorist? *Journal of Management Inquiry*, *10*, 115–127.

Aldrich, H.,& Martinez, M. (2001), Many are called, but few are chosen: An evolutionary perspective for the study of entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 25 (4), p.41-56.

Avenier, MJ. & Schmitt, C. (2008), Quelles perspectives le paradigme des sciences de l'artificiel offre-t-il à la recherche en entrepreneuriat? *CIFPME*, Louvain–la-Neuve.

Avenier, M., & Thomas, C. (2012). A quoi sert l'épistémologie dans la recherche en Sciences de gestion. *Le Libellio d'AEGIS*, *8*(4), 13–27.

Barès, F., Cornolti, C. (2005). Investigation des conditions de succès au démarrage de deux spin-offs universitaires à partir de la théorie des conventions. *Revue de l'entrepreneuriat*, *4*, 13–31.

Bathelt, H., Kogler, D. F., & Munro, A. K. (2010). A knowledge-based typology of university spin-offs in the context of regional economic development. *Technovation*, *30*(9-10), 519–532.

Boltanski L., Thevenot L. (1991*), De la justification. Les économies de la grandeur*, Gallimard, Paris.

Boutinet, J. (1993). *Anthropologie du projet*. PUF, Paris.

Bréchet, JP, Schieb-Bienfait, N., Desreumaux, A. (2009). Les figures de l'entrepreneur dans une théorie de l'action fondée sur le projet. Revue de l'entrepreneuriat, 8, 37–54.

Bréchet, J., & Desreumaux, A. (2011). La théorie de l'entreprise fondée sur le projet ou Project-based view: une théorie ontogénétique. Humanisme et Entreprise, 304(4), 57–64.

Bréchet, J. (2012). Les 3 P d'une Project-Based View. *Revue Française de Gestion*, *5*(224), 15–32.

Brundin, E. (2007), Catching it as it happens, in Neergaard, H. and Ulhoi, J.P.(eds), *Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship*, Edward Elgard UK, 279-307.

Brush, C. G., Manolova, T.S., Edelman, L.F (2008), Properties of emerging organisations: An empirical test , *Journal of Business Venturing*, 23 (5), 547-566.

Bruyat C. (1993), *Création d'entreprise: contribution épistémologique et modélisation*, Thèse de doctorat en Sciences de gestion, université Pierre Mendes France de Grenoble, 431p.

Bruyat C. (1994), Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat, *Revue Française de Gestion*, 101, 113-125.

Bygrave W. (1989), Theory building in entrepreneurship paradigm, *Journal of Business Venturing*, 8, 225-280.

Bygrave, W. (2007), The entrepreneurship paradigm revisited. In H. Neergaard & J. Ulhoi (Eds.), *Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship* (pp. 17–47). Edward Elgard,Cheltemham, UK.

Capiez, A., Hernandez, E.M. (1998), Vers un modèle d'émergence de la petite entreprise, *Revue Internationale PME*, 11(4).

Carree, M., & Thurik, R. (2003). The Impacts of Entrepreneurship on Economic Growth. In Z. Acs & D. B. Audretsch (Eds.), *The handbook of Entrepreneurship Research*, (pp. 437–471). Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.

Carsrud, A., & Bränndback, M. (2009). *Understanding the entrepreneurial mind. Opening the black box*. Springer.
Carter, N., Gartner B., Reynolds P. (1996), Exploring start-up event sequences , *Journal of Business Venturing*, 11(3), 151-166.
Chabaud D., Ehlinger S., Perret V. (2003), Les incubateurs d'entreprises innovantes: un réseau entrepreneurial reconfiguré ?, Congrès AIMS, juin, Tunis.
Carter, N. M., Gartner, W. B., & Reynolds, P. D. (2004). Firm founding. In W. B. Gartner, K. G. Shaver, N. M. Carter, & Re (Eds.), Handbook of Entrepreneurial Dynamics. The process of Business Creation (p. 575). Sage Publications, Inc., London, UK.
Chabaud, D.,& Messeghem, K. (2010a). Stratégie et entrepreneuriat. Revue Française de Gestion, 7(206), 87–92.
Chabaud, D.,& Messeghem, K. (2010b). Le paradigme de l'opportunité. Revue française de gestion, 7(206), 93–112.Chandler, G., & Lyon, D. (2001). Issue on research design and construct measurement in entrepreneurship research: the past decade. Entrepreneurship Theory and Practice, 25(4), 101–113.
Choi, Y., & Shepherd, D. (2005). Stakeholder perceptions of age and other dimensions of newness. *Journal of management*, *31*, 573–596.
Clarysse, B., Wright, M., Lockett, A., Van de Velde, E., & Vohora, A. (2005). *Spinning out new ventures: a typology of incubation strategies from European research institutions*. *Journal of Business Venturing* (Vol. 20, pp. 183–216).
Cohen, W. (2000), Taking care of business, *ASEE Prism Online*, January, 1-5.
Cooper, A. (1973). Technical entrepreneurship: what do we know? *R&D Management*, *3*(2), 59–64.
Crozier, M., & Friedberg, M. (1977). *L'acteur et le système*. Seuil, Paris.
Davidsson, P., & Wiklund, J. (2001). Levels of Analysis in Entrepreneurship Research: Current Research Practice and Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, *25*(4), 81–100.
Davidsson, P. (2003). The Domain of Entrepreneurship Research: Some Suggestions. In J.A.Katz & D. Shepherd (Eds.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth* (pp. 315–372). Elsevier, JAI Press, Amsterdam, London.
Davidsson, P. (2005). The Types and Contextual Fit of Entrepreneurial Processes. *International Journal of Entrepreneurship Education*, *2*(4).
Davidsson, P. (2008). *The Entrepreneurship Research Challenge* (p. 246). Edward Elgard,Cheltemham, UK.
Davidsson, P., & Gordon, S. (2012). Panel studies of new venture creation: a methods-focus review and suggestions for future research. *Small Business Economics*, *39*(4), 853–876.
Delmar, F., Shane, S. (2003) Does business planning facilitate the development of new ventures?, *Strategic Management Journal*, 24 (12), 1165-1185.
Delmar, F., & Shane, S. (2004). Legitimating first: organizing activities and the survival of new ventures. *Journal of Business Venturing*, *19*(3), 385–41.
Delmar, F., Shane, S., Wiley, J., & Delmar, F. (2010). Does business planning facilitate development of new venture? *Strategic Management Journal*, *24*(12), 1165–1185.
DiMaggio, P., & Powell, W. (1983). The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, *48*, 147–160.
Drucker, P. (1985). The discipline of innovation. *Harvard Business Review*, *63*(3), 67–72.
Druilhe, C., & Garnsey, E. (2004). Do Academic Spin-Outs Differ and Does it Matter? *The Journal of Technology Transfer*, *29*(3/4), 269–285.
Dupuy, J. (1992). *Introduction aux sciences sociales. Logique des phénomènes collectifs*. Ellipses, Paris.

Dumez, H. (2012). Les trois risques épistémologiques de la recherche qualitative. Le Libellio d'AEGIS, 8(4), 29–34.Emin, S. (2003). *L'intention de créer une entreprise chez les chercheurs publics*. Thèse en sciences de gestion, Grenoble.

Etzkowitz, H. (1998). The norms of entrepreneurial science: cognitive effects of the new university–industry linkages. *Research Policy, 27*(8), 823–833.

Favereau, O. (1994). Règles, organisation et apprentissage collectif: un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes. *Analyse économique des conventions*, 115-137

Fayolle, A. (2004), *Entrepreneuriat et processus: faire du processus un objet de recherche et mieux prendre en compte la dimension processus dans les recherches*, CIFPME, Montpellier.

Fayolle, A. (2007). *Entrepreneurship and New Value Creation. The dynamic of the entrepreneurial process*. Cambridge University Press.

Feldman, M, Feller, I., Bercovitz, J., and Burton, R. (2000), *Understanding evolving university-industry relationship*s, working paper, John Hopkins University.

Flesia E. (2006), Valorisation de la recherche, innovation et création d'entreprises, *Géographie, Économie, Société*, 8 (1), 149-158.

Forgues B., Vandangeon-Derumez I. (2003) Analyses longitudinales in *Méthodes de recherche en management*, R.A.Thietart, 2ème édition, Ed.Dunod.

François-Noyer, V. (1994). *La place du contrôle de gestion dans l'évaluation des politiques publiques locales*. Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Lille 1.

Frery, F. (2012). Les trois illusions de la Project-Based View. *Revue Française de Gestion, 5*(224), 33–38.

Gartner W.B. (1985), A framework for describing and classifying the phenomenon of new venture creation, *Academy of Management Review*, 10(4), 696-709.

Gartner, W.B. (1988), Who is an entrepreneur, Is the wrong question*?*, *American Journal of Small Business*, 12(4), 11-31.

Gartner, W.B., Bird, B.J., Starr, JA. (1992), Acting as if: differentiating entrepreneurial from organizational behaviour , *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 16(3), 13-31.

Gartner W.B. (1993), Words lead to deeds towards an organisational emergence vocabulary, *Journal of Business Venturing*, 8(2), 231-239.

Gartner, W.B. (2001), Is there an elephant in entrepreneurship ? Blind assumptions in theory development, *Entrepreneurship theory and practice*, 24(4), 27-39.

Gartner, W. B., & Carter, N. M. (2003). Entrepreneurial behavior and firm organizing process. In Z. Acs & D. B. Audretsch (Eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research* (pp. 195–221). Kluwer, Boston.

Gartner, W. B., Shaver, K. G., Carter, N. M., & Reynolds, P. D. (2004). *Handbook of Entrepreneurial Dynamics. The process of Business Creation* (p. 575). Sage Publications, Inc., London, UK.

Gartner, W. B., & Carter, N. M. (2004). Overview: The Start-up Process. In W. B. Gartner, K. G. Shaver, N. M. Carter, & P. D. Reynolds (Eds.), *Handbook of Entrepreneurial Dynamics. The process of Business Creation* (pp. 237–257). Sage Publications, Inc., London, UK.

Golub, E. (2003), *Generating Spin-offs from University Based Research: The Potential of Technology Transfer, PhD*, Columbia University.

Granovetter, M. (1973). Strenght of weak ties. *American Journal of Sociology*, *78*(6).

Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, *91*(3), 481–510.

Granovetter M. (1995), "The Economy Sociology of Firms and Entrepreneurs", in *The Economy Sociology of Immigration: essays on Networks Ethnicity, and Entrepreneurship*, forward by R.Merton, A.Portes ed.

Hannan, M., & Freeman, J. (1984). Structural inertia and organizational change. *American Sociological Review*, *49*, 149–164.

Hernandez, E.M. (2001), *L'entrepreneuriat, approche théorique*, Paris : L'Harmattan, 270p.

Hernandez, E.M. (2008), L'entrepreneuriat comme processus d'émergence organisationnelle, *Revue Française de Gestion*, 185, 89-106.

Hlady-Rispal, M. (2002), *La méthode des cas : application à la recherche en gestion*, Deboek.

Hsu, D and Bernstein T. (1997), Managing the university technology licencing process, *Journal of Association of University Technology Managers*, 9, 1-33.

Hmieleski K.M., Ensley M.D., (2004), An investigation of improvisation as a strategy for exploiting dynamic opportunities, In Bygrave (Ed.), *Frontiers of Entrepreneurship*, Wellesley, MA.

Joas, H. (1999). *La créativité de l'agir*. CERF, Paris.

Julien, P., & Marchenay, M. (1996). *L'entrepreneuriat* (Gestion po.). Economica, Paris.

Katz J., Gartner, W.B. (1988), Properties of emerging organizations, *Academy of Management Review*, 13 (3), 429-441.

Katz, J., & Boal, K. (2003). Entrepreneurship Journal Rankings. *karafarini.ir*.

Kirzner I.M., 1973, *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press.

Kirzner, I. (1982). The theory of entrepreneurship in economic growth. In C. Kent, D. Sexton, & K. Vesper (Eds.), *The Encyclopaedia of Entrepreneuship* (pp. 272–276). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Knight F.H., 1921, *Risk, uncertainty and profit*, Washington DC,: Beard Books.

Kreft, S. F., & Sobel, R. S. (2005). Public Policy, Entrepreneurship, and Economic Freedom. *Cato Journal*, *25*(3), 595–610.

Landström, H. (2005). *Pioneers in Entrepreneuship and Small Business Research* (p. 380). Springer Sciences +Business Media, Inc, NY, USA.

Landström, H., & Benner, M. (2010). Entrepreneurship research: a history of scholarly migration. *Historical Fondations of Entrepreneurship*. Edward Elgard,Cheltemham, UK.

Landström, H., & Lohrke, F. (2010). *Historical Fondations of Entrepreneurship Research* (p. 431). Edward Elgard,Cheltemham, UK.

Liao, J., & Welsch, H. (2005). Roles of social capital in venture creation. Key dimensions and research implications. *Journal of small business management*, *43*(4), 345–362.

Liao, J., Welsch, H., & Tan, W. (2005). Venture gestation paths of nascent entrepreneurs: exploring the temporal paterns. *Journal of High Technology Management Research*, *16*(1), 1–22.

Liao, J., & Gartner, W. B. (2008). Are planners doers? pre-venture planning and the start-up behaviors of entrepreneur in the PSED, *28*(13), 7–8.

Lichtenstein, B.B., Dooley, K.J., Lumpkin, G.T. (2006), Measuring emergence in the dynamics of new venture creation, *Journal of Business Venturing*, 21 (2), 153-175.

Lichenstein, B.B., Carter, N.M., Dooley, K.J., Gartner, W.B. (2007), Complexity dynamics of nascent entrepreneurship, *Journal of Business Venturing*, 22 (3).

Low, M. and Mac Millan, I. (1988), Entrepreneurship: past research and future challenges, *Journal of Management*, 14 (2), 139-162.

Low, M. (2001). The adolescence of entrepreneurship research: specification of purpose. *Entrepreneurship Theory and Practice*, *25*(4).

Lindgren, M., & Packendorff, J. (2003). A Project-based View of Entrepreneurship: Towards Action-orientation , Seriality and Collectivity. In C. Steyeart & D. Hjorth (Eds.), Edward Elgar, Cheltemham.

Lindgren, M., & Packendorff, J. (2011). On the temporary organizing of entrepreneurial processes: applying a project metaphor to the study of entrepreurship. *Revue de l'entrepreneuriat*, *10*(2), 44–67.

Lundström, A., & Stevenson, L. (2005). *Entrepreneurship Policy: Theory and Practice* (p. 310). Springer Sciences +Business Media, Inc, NY, USA.

MacMillan, J., & Katz, J. A. (1992). Idiosyncratic milieus of entrepreneurial research: The need of comprehensive theory. *Journal of Business Venturing*, *7*, 1–8.

Marion, S., Philippart, P., & Verstraete, T. (2000). La valorisation de la recherche publique par la création d'entreprise. *Histoire d'entreprendre*. Editions EMS, Caen.

McKelvey, B. (2004). Toward a complexity science of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, *19*(3).

Messeghem, K. (2006). L'entrepreneuriat en quête de paradigme : apport de l'école autrichienne, CIFEPME, Fribourg.Mintzberg, H. (1973). Strategy making in three modes. California Management rRview, 16(2), 44–53.

Morin, E. (1989). Diriger dans la complexité. Entreprise et progrès.

Mowery, D.Nelson, R., Sampat, B, and Ziedonis, A. (2001), The growth of patenting and licensing by U.S. universities: assessment of the effects of the Bay-Dole Act of 1980, Research Policy, 30, 99-119.

Mustar P. (1994), Organisation, technologies et marchés en création: la genèse des PME high-tech, Revue d'économie Industrielle, 67 (1), 156-174.

Mustar P. (1997), Spin-offs enterprises: how French academies create high-tech venture: the condition for success and failure. Science and Public Policy, (24)1, 37-43.

Mustar P., Penan H., (2003), *Encyclopédie de l'innovation*, Economica.

Mustar, P., Renault, M., Colombo, M. G., Piva, E., Fontes, M., Lockett, A., Wright, M., et al. (2006). Conceptualising the heterogeneity of research-based spin-offs: A multi-dimensional taxonomy. *Research Policy*, *35*(2), 289–308.

Nagy, B., & Lohrke, F. (2010). Only the good die young? A review of liability of newness and related new venture mortality research. In H. Landström & F. Lohrke (Eds.), *Historical Fondations of Entrepreneurship Research* (pp. 185–204). Edward Elgard,Cheltemham, UK.

Ndonzuau, F. N., Pirnay, F., & Surlemont, B. (2002). A stage model of academic spin-off creation. *Technovation*, *22*(5), 281–289.

Neergaard, H., & Ulhoi, J. (2007). *Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship* (p. 499). Edward Elgard,Cheltemham, UK.

OECD. (2001). *Entrepreneurship, Growth and Policy*. Paris: OECD.

Perret, V., & Séville, M. (2003). Fondements épistémologiques de la recherche. In R. Thiétart (Ed.), *Méthodes de recherche en management* (pp. 13–33). Dunod, Paris.

Pirnay F. (2001*), La valorisation économique des résultats de recherche universitaire par création d'activités nouvelles (spin-off universitaires) : proposition d'un cadre procédural d'essaimage*, thèse pour le doctorat en sciences de gestion, Université de Lille 2.

Philippart P. (2003), La loi sur l'innovation : quelles utilisations du dispositif juridique par les chercheurs fonctionnaires ? , in *La création d'entreprise par les chercheurs du secteur public : exploration des dimensions appelées par la loi sur l'innovation n°99-587 du 12 juillet 1999*, T. Verstraete (dir.), CNRS.

Philippart, P. (2010). Un emprunt aux sciences juridiques pour éclairer une problématique entrepreneuriale La légistique et l'évaluation de la loi sur l'Innovation, CIFPME,Bordeaux.
Pressman, L. (2002), AUTM Licensing Survey : FY 1999, Northbrook, IL Association of University Technology Managers.
Reynaud, J. (1989). *La règle du jeu, l'action collective et la régulation sociale* (3ème editi.). Paris: Armand Colin.
Ricoeur, P. (1983), *Temps et récit, L'intrigue et le récit historique*, Seuil, Paris.
Sammut, S. (2001), Processus de démarrage en petite entreprise : système de gestion et scénarios, Revue de l'Entrepreneuriat, 1 (1).
Sandberg, J. (2005). How do we justify knowledge produced within interpretive approaches? Organizational Research Methods, 8(1), 41–68.
Sarasvathy, S. D. (2001). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency, 26(2), 243–263.
Schmitt, C. (2004). Université et entrepreneuriat: une relation en quête de sens. L'Harmattan.Schumpeter J., 1934, The Theory of Economic Development, Harvard University Press, Boston, MA.
Shane S., Vankataraman S., (2000), The promise of entrepreneurship as a field of research, Academy of Management Review, 25, 217-226.
Shane S. (2004a), Encouraging University Entrepreneurship ? The Effect of the Bayh-Dole Act on University Patenting in the United States, *Journal of Business Venturing*, 19, 127-151.
Shane, S. (2004b), *Academic entrepreneurship, university spinoffs and wealth creation*, Edward Elgard Publishing, MA, USA.
Smilor, R., Gibson D.V., Dietrich, G.B. (1990), University spin-out companies: technology start-ups from UT-Austin, *Journal of Business Venturing*, 5, 63–76.
Stake R.E. (1994), Case Studie, in *Handbook of Qualitative Research*, N.K Denzin. et Y.S. Lincoln (eds), Sage Publications, 236-247.
Stinchcombe, A. (1965). Social structure and organizations. In J. March (Ed.), *Handbook of organizations* (pp. 142–193). Chicago IL: Rand McNally.
Stuart, T., Huang, H., & Hybels, R. (1999). Interorganizational endorsements and the performance of entrepreneurial ventures. *Administrative Science Quaterly*, *44*, 84–101.
Dunod, Paris.
Tornikoski, E., & Newbert, S. (2007). Exploring the determinants of organizational emergence: a legitimacy perspective. *Journal of Business Venturing*, *22*, 311–335.
Tsoukas, H. (1989). The Validity Idiographic Explanations of. *Academy of Management Review*, *14*(4), 551–561.
Tsoukas, H. (1994). Refining common sense: types of knowledge in management studies. *Journal of Management Studies*, *31*(6), 761–780.
Van de Ven, A.H, Poole M.S. (1995), Explaining development and change in organizations, *Academy of Management Review*, 20(3), 510-540.
Van Geenhuizen, M., & Soetanto, D. P. (2009). Academic spin-offs at different ages: A case study in search of key obstacles to growth. *Technovation*, *29*(10), 671–681.
Verstraete, T., Fayolle, A. (2005). Paradigmes et entrepreneuriat. Revue de l'entrepreneuriat, 4, 33–52.
Vohora A., Wright M., Lockett A. (2004), Critical junctures in the growth in university high-tech spinout companies, Research Policy, 33, 147–175.
Weber, M. (1904). The Protestant Ethic and spirit of Capitalism. London:Unwin.
Weick K. (1979), The Social Psychology of Organizing, 2nd ed., Reading M.A., Addison-Wesley.

Wiklund, J., Davidsson, P., Audretsch, D. B., & Kalsson, C. (2011). The Future of Entrepreneurship Research, Entrepreneurship Theory and Practice, 35(1), 1–9.
Woolley, J. L. (2011). Studying the Emergence of New Organizations: Entrepreneurship Research Design. Entrepreneurship Research Journal, 1(1).
Wright, M., Clarysse, B., Mustar, P., & Lockett, A. (2007). Academic entrepreneurship in Europe (p. 228). Edward Elgard,Cheltemham, UK.Yin R. (1989*), Case Study Research, Design and Methods*, Sage Publication.
Zahra, S. A. (2005). Entrepreneurial Risk Taking in Family Firms. *Family Business Review*, *18*(1), 23–40.