

CHAPITRE 4

Les trajectoires de croissance des jeunes TPE de services : une étude exploratoire¹

Mahamadou BIGA-DIAMBEIDOU, Frédéric NLEMVO,

Julien DE FREYMAN et Matthieu HALLEY DES FONTAINES

Chair Innovation & Entrepreneurial Management

Groupe ESC Troyes, 217 avenue Pierre Brossolette, 10000 Troyes, France

Résumé

Cette étude explore les processus de croissance initiale de 17 jeunes TPE auboises, créées depuis moins de 10 ans et actives dans le secteur des services. Elle s'appuie essentiellement sur le cadre d'analyse proposée dans la thèse de doctorat de Biga-Diambeidou (2008). Cette dernière propose une méthodologie originale qui, partant des mesures multivariées de la croissance analysées de manière dynamique, permet d'étudier les trajectoires de croissance initiale des jeunes entreprises. Cette analyse a permis d'observer une hétérogénéité des trajectoires de croissance des entreprises de l'échantillon, d'où semble émerger une typologie des modèles de développement des TPE.

1. Cette étude est réalisée en collaboration étroite avec la CGPME de l'Aube. Nous remercions également la CCITA pour le soutien et la base de données des TPE fournie et les différents chefs d'entreprises qui ont accepté de répondre au questionnaire. Nous remercions également les 15 étudiants de première année de l'ESC de Troyes qui ont participé à la phase initiale des collectes des données.

Du fait des difficultés rencontrées dans la collecte des données, l'étude soulève l'épineuse question de l'accessibilité des données de « terrain » sur les TPE en France, obstacle à la meilleure compréhension de la dynamique de croissance des TPE et partant au développement et à la mise en place d'outils d'aide à la décision de favoriser le développement et la croissance des jeunes entreprises.

Introduction

Ces dernières décennies, la croissance de nouvelles et petites entreprises a reçu une attention considérable de la part des chercheurs et des décideurs du monde entier. Ces jeunes entreprises ont été identifiées comme moteurs de la croissance économique, de l'innovation et de la création de richesses (Audretsch et Thurik, 2000 ; Birch, 1981 ; Davidsson, 1995 ; Davidsson Lindmark et Olofsson, 1998 ; Levie, 1997, OCDE, 1994, 1998, 2002 ; Storey, 1994 ; Welbourne, 1997).

Toutefois, des preuves empiriques indiquent que la plupart des nouvelles entreprises ne croissent pas initialement. Seule une petite proportion des nouvelles entreprises qui se développent plus rapidement contribue significativement au développement économique des régions et des nations (Bhide, 2000 ; Barringer, Jones et Neubaum, 2005), et accélère souvent le développement de nouvelles technologies et de produits. Ce phénomène de probabilité de survie limitée se rapportant à de jeunes et petites entreprises (Freeman et *alii*, 1983), en particulier dans leurs premières années d'existence, est largement accepté par la plupart des chercheurs en entrepreneuriat et surtout par les théoriciens de la croissance (Hannan et Freeman, 1986 ; Starbuck, 1965 ; Stinchcombe, 1965 ; Timmons, 1990).

De plus, d'autres études (Buederal, Preisendoerfer et Ziegler, 1992 ; Carroll, 1983 ; Freeman, Carroll et Hannan, 1983 ; Gilbert et *alii*, 2006) suggèrent que contrairement aux entreprises établies qui ont déjà atteint un certain niveau de viabilité et de survie, les nouvelles et les petites entreprises sont fragiles et en l'absence de croissance (ou de grande taille qui résulte de la croissance), à la fois nouvelles et petites entreprises sont sujet à une plus faible probabilité de survie. Ainsi, alors que la croissance des entreprises établies permet souvent de maintenir la viabilité, la croissance de nouvelles entreprises est plutôt sur l'obtention de la viabilité (Gilbert et *alii*, 2006). Partant, la croissance est stratégiquement importante pour la plupart des

LES TRAJECTOIRES DE CROISSANCE DES JEUNES TPE DE SERVICES : UNE ÉTUDE EXPLORATOIRE

nouvelles et petites entreprises pour atteindre la viabilité. La croissance des nouvelles entreprises est donc un élément clé dans le développement économique régional et en tant que telle représente un sujet de recherche intéressant

Malgré leur importance pour le développement régional et le fait que la croissance initiale est au cœur du processus entrepreneurial (Davidsson et *alii*, 2002), nos connaissances sur la croissance de nouvelles et petites entreprises restent encore fragmentées (Davidsson et Wiklund, 2000 ; Delmar, 1997). Ceci s'explique par le fait que, premièrement, le processus de croissance de ces jeunes entreprises a été négligé dans la littérature théorique à l'avantage de celui des entreprises plus établies. Deuxièmement, pendant que peu des recherches sur le processus de croissance précoce existe, des récents travaux indiquent qu'une gestion des ressources internes réussie et en particulier au stade précoce du développement d'une jeune entreprise peut considérablement améliorer sa performance commerciale et sa probabilité de survie (Aspelund, Berg-Utby et Skjevda, 2005 ; Shephard, Douglas et Shanley, 2000). Toutefois, nos connaissances restent très limitées sur les trajectoires de croissance de ces entreprises, leurs modèles de développement ainsi de même que leurs déterminants (Gilbert, McDougall et Audrescht, 2006 ; Geroski, 2005). En particulier, il semble y avoir une contradiction entre le déterminisme implicite des approches du cycle de vie et les évidences empiriques concernant les trajectoires de croissance des entreprises à croissance rapide (Lichtenstein et *alii*, 2007).

Dans ce contexte, l'objectif de cette étude est d'explorer l'hétérogénéité des trajectoires de croissance adoptées par 17 jeunes entreprises du secteur de service. Ainsi, elle ambitionne d'amorcer une recherche susceptible de contribuer à une meilleure compréhension du processus de croissance des TPE.

Dans le cadre spécifique de cette étude, nous avons analysé les trajectoires de croissance de 17 jeunes TPE de moins de 10 ans. En lien avec les travaux de Biga-Diambeidou (2008), nous avons élaboré un cadre conceptuel multidimensionnel, intégrant des mesures multivariées de taille, qui a servi de point de départ pour investiguer et comparer la dynamique de développement de ces jeunes entreprises. L'exploration de l'existence de trajectoires-type de croissance et leur classification en grappes sont faites à l'aide d'une analyse de séquences combinant une analyse basée sur les quartiles et une approche de chaîne de Markov.

Nous présenterons, dans un premier temps, notre revue de littérature, puis discuterons de notre méthodologie dans un deuxième temps. Ensuite, nous exposerons les résultats avant de les discuter et de documenter aussi les limitations et les perspectives futures de ce travail.

1. Revue de littérature

Nous structurons cette revue autour de trois aspects importants de notre recherche : la conceptualisation et l'opérationnalisation de la croissance, la caractérisation des entreprises à forte croissance et l'état de l'art sur les trajectoires de croissance.

1.1 Conceptualisation et opérationnalisation de la croissance

La croissance est un phénomène complexe, multidimensionnel, difficile à évaluer et à prédire (Dadvidsson, Delmar et Wiklund, 2006, p. 5). Il est aussi multiforme par nature (Delmar, 1997 ; Delmar et *alii*, 2003 ; Levie, 1997) avec des implications managériales différentes (Levie, 1997 ; Penrose 1959). De ce fait, évaluer la croissance implique de trouver la meilleure manière de la mesurer. En dépit du nombre impressionnant de mesures utilisées alternativement, aucun consensus n'existe quant au meilleur indicateur de mesure de la croissance (Bierley et Westhead, 1990 ; Delmar, 1997 ; Weinzimmer et *alii*, 1998 ; Wiklund et Shepherd, 2005). De plus, la plupart des chercheurs ne justifient pas théoriquement leur choix de variables, ce qui peut avoir des conséquences sur les résultats (Janssen, 2005).

En outre, malgré la nature complexe et multiforme de la croissance, la plupart des recherches dans ce domaine sont fondées sur une approche unidimensionnelle (Bierley et Westhead, 1990), ce qui ne permet pas de rendre compte de la réalité du phénomène de la croissance (Mustar, 2002 ; OCDE, 2002 ; Delmar et *alii*, 2003 ; Janssen, 2005). Dès lors, l'étude de la croissance implique l'usage d'indicateurs multiples afin de rendre compte de l'hétérogénéité liée à ce phénomène.

De ce fait, le cadre conceptuel de notre recherche adopte une mesure multidimensionnelle de la croissance, reprenant de manière conjointe les principaux indicateurs tels que le chiffre d'affaires, l'actif et l'emploi.

1.2 **Caractérisation des entreprises à forte croissance**

Le deuxième aspect important concerne la question de l'identification et de la caractérisation des entreprises à forte croissance. D'abord, la plupart des travaux portant sur la forte croissance se sont concentrés sur des échantillons limités *a priori* à certains types de secteur comme l'industrie manufacturière ou les nouvelles technologies (Baldwin et *alii*, 1994 ; Delmar, 1997 ; Mustar, 2002), bien que la contribution économique des jeunes entreprises semble provenir d'une variété de secteur (Delmar et *alii*, 2003). Ceci est dû au fait que, en général, les nouvelles technologies sont perçues comme vecteurs de création d'entreprises à forte croissance en emploi ou en revenu. Dans le cadre de notre travail, nous ne nous limiterons pas *a priori* à ces secteurs, partant de l'hypothèse que les entreprises se développent de différentes manières quel que soit leur secteur et que la pertinence de la dimension sectorielle doit être vérifiée empiriquement *a posteriori* et non préjugée.

Par ailleurs, bien que la majorité des travaux soient dominés par des approches transversales ou statiques, la croissance est un processus dynamique par essence qui doit être étudié dans le temps (Davidsson, Delmar et Wiklund, 2006, p. 40 ; Garnsey, 1998 ; Julien et *alii*, 2006 ; Stam et Garnsey, 2006). En effet, les récents travaux fondés sur des approches longitudinales ou dynamiques ont montré que la croissance continue ou linéaire est l'exception plutôt que la règle. Le rythme de croissance est souvent caractérisé par des discontinuités ou des ruptures variables (Garnsey et Heffernan 2003 ; Garnsey et *alii*, 2006 ; Lichtenstein et *alii*, 2007a ; Biga Diambeidou et *alii*, 2007). De ce fait, les études de processus des entreprises devraient examiner l'interdépendance des causes ainsi que les effets des résultats et des rétroactions (Van de Ven, 1992). Pour cela, nous avons besoin d'une approche dynamique parce qu'elle permet principalement l'observation directe du changement, des rapports causaux, du contexte temporel et des effets de rétroaction (Davidson et Wiklund 2000 ; Chandler et Lyon 2001 ; Pettigrew et *alii*, 2001). Par conséquent, nous adoptons une approche dynamique pour appréhender le processus de croissance des TPE.

1.3 Trajectoire de croissance

Le troisième aspect important de notre revue de littérature concerne les trajectoires de croissance. Nos connaissances actuelles dans le domaine montrent que la plupart des trajectoires adoptées par les entreprises, en général, ne sont pas des trajectoires de croissance. En effet, la grande majorité des entreprises n'ont pas tendance à croître de manière significative au fil du temps, que ce soit par choix ou par faute de ressources et d'opportunités.

En considérant, les entreprises qui connaissent une sorte de croissance, l'approche la plus populaire d'un point de vue théorique est sans doute l'approche cycle de vie, qui suppose que ces dernières expérimentent diverses étapes successives durant leur croissance (Aldrich, 1999, p. 196-201). Partant de cette référence, les chercheurs ont proposé d'autres séquences d'étapes décrivant la façon dont une entreprise évoluera au fil du temps (Adizes, 1989 ; Churchill et Lewis, 1983 ; Flamholtz, 1986 ; Galbraith, 1982 ; Greiner, 1972 ; Hanks, Watson, Harper, 1995 ; Jansen et Chandler, 1994 ; Kazanjian, 1988 ; Quinn et Cameron, 1983). Toutefois, ces approches souffrent des incohérences relevées ci-dessus concernant la mesure de la croissance et l'identification des entreprises en croissance. En outre, ces approches ont été considérées comme trop déterministes (Penrose, 1952, 1959) et manquent de validation empirique (Kazanjian Drazin et *alii*, 1990 ; Kazanjian, 1988 ; McMahan, 2001 ; Miller et Friesen, 1984, Smith et *alii*, 1985 ; Lichtenstein, Levie et Hay, 2007).

D'autres chercheurs (Hanks et *alii* (1993, 1995) ; McMahan (2001) ; Kemp et *alii* (2002) ; Mangematin et *alii* (2003) ; Delmar et *alii* (2003) ; Heirman et Clarysse (2004) ; Garnsey et *alii* (2006) ; Biga Diambeidou, 2008) ont essayé de calculer empiriquement les trajectoires de croissance type et/ou des groupes d'entreprises à forte croissance, bien qu'encore une fois ces constatations ne proposent pas des résultats cumulatifs, car ils diffèrent dans le sens indiqué plus haut (en termes d'échantillons et des mesures) et le long de la méthodologie utilisée (type de regroupement technique et le choix de mesure de distance). En effet, l'identification des « trajectoires » typiques parmi un large échantillon d'entreprise exige de définir non seulement une mesure de la croissance, mais aussi une notion de distance entre deux trajectoires de croissance, autrement dit de choisir ce qui constitue trajectoires « similaires » vs « distinctes » de croissance. Bien que ces

LES TRAJECTOIRES DE CROISSANCE DES JEUNES TPE DE SERVICES : UNE ÉTUDE EXPLORATOIRE

diverses études ne puissent pas être comparées directement compte tenu de leurs différences méthodologiques, elles fournissent des éléments convergents quant à l'existence de trajectoires de croissance type et appel à une exploration plus poussée de ces dernières. Partant de ce qui suit, notre étude se positionne dans le courant de cette dernière perspective.

2. Méthodologie

Cette section détaille la méthodologie adoptée pour identifier les trajectoires-type de croissance, en ce qui concerne le choix de l'échantillon, le choix des variables et la méthode d'analyse.

2.1 Choix de l'échantillon

Notre analyse des trajectoires de croissance des entreprises se base sur l'évolution au cours du temps des paramètres économiques principaux de 17 jeunes entreprises de moins de 10 ans et dite très petite entreprises (au sens de la Commission Européenne, 2003)². Ces entreprises appartiennent en majorité au secteur informatique (n = 10), le reste étant constitué d'agences immobilières.

L'utilisation de ce petit échantillon d'entreprise est une conséquence directe des difficultés « terrain » rencontrées. Nous pouvons les catégoriser en termes :

- d'**accessibilité aux données** tout d'abord, puisque les solutions offertes aux chercheurs sont, en la matière, assez peu nombreuses. En effet, même en bénéficiant du soutien actif de partenaires institutionnels de premier plan (CCI et CGPME), le recensement de TPE pouvant servir l'étude de leur croissance a été difficile, voire laborieux ;
- de **fiabilité des données** ensuite, car avoir accès à des listings de TPE ne présume en rien de leur exactitude. Notre expérience montre qu'un pourcentage élevé des informations recueillies par les institutions est invalidé, voire partiels. Il y a un véritable problème de mise à jour et de suivi, cette activité ne présentant pas toujours à leurs yeux un niveau d'intérêt suffisant pour s'y investir davantage ;

2. Toute entreprise n'ayant pas dépassée le seuil de 9 employés ou 2 000 000 euros en termes de chiffres d'affaires ou de total d'actif. Il faut noter que les considérations liées à la structure du capital ne sont ici pas prises en compte.

- de **disponibilités des dirigeants** enfin, dans la mesure où même identifiée, cette famille d'individus est plutôt frileuse à l'idée de consacrer de son temps à des chercheurs dont elle ne perçoit pas la valeur ajoutée (tant sur le plan de sa propre activité que sur celui du secteur dans son ensemble). Il y a une méconnaissance de l'intérêt à collaborer avec des chercheurs, probablement liée à l'absence d'un *lobbying* culturel sur ce registre. Or, sans une volonté partagée de travailler ensemble, les ressources et les efforts que la recherche peut engager pour mieux comprendre la dynamique de croissance des TPE risquent de perdre en productivité. Dans notre cas, le soutien d'institutions, via des courriers et des appels téléphoniques, a été à l'origine d'une légère amélioration du niveau de collaboration.

2.2 Choix des variables

La croissance est un processus de changement qui doit être étudié dans le temps (Davidsson, Delmar et Wiklund, 2006 : 40). Il nous faut donc une recherche longitudinale permettant une observation directe des changements, des états de cause à effet, et des effets de rétroaction (Davidsson et Wiklund, 2000 ; Chandler et Lyon, 2001 ; Pettigrew et *alii*, 2001). De plus, il a été évoqué plus haut qu'il n'a aucun consensus quant à la nature et au nombre des indicateurs qui devraient être utilisés pour mesurer la croissance.

Nous choisissons donc que cette recherche : 1) utilise de multiples indicateurs, sur la base des indicateurs de taille couramment utilisés, 2) suive la façon dont ces indicateurs évoluent dans le temps suivant l'évolution des entreprises, en utilisant les données annuelles. Nous avons choisi comme principales mesures de la croissance les trois indicateurs économiques suivant : l'emploi, le chiffre d'affaires et le total des actifs, qui ont tous été considérés comme des indicateurs appropriés de la croissance (voir Davidsson et Wiklund, 2000). Nous considérons aussi les caractéristiques démographiques des entreprises. Celles-ci incluent la situation géographique, la raison sociale de l'entreprise, l'âge de l'entreprise et le secteur d'activité.

En lien avec les précédents travaux (Davidsson et Wiklund, 2000 ; Wiklund, 1999 ; Janssen 2005), nous pensons que combiner les trois variables de taille nous permet de mieux appréhender le processus de développement de l'entreprise. De même, en lien avec les travaux de Delmar et *alii* (2003),

LES TRAJECTOIRES DE CROISSANCE DES JEUNES TPE DE SERVICES : UNE ÉTUDE EXPLORATOIRE

les variables démographiques serviront pour la caractérisation et la validation de notre analyse. Sur base de ce choix de variables, les entreprises pour lesquelles les données disponibles étaient suffisantes et cohérentes ou pouvaient être reconstituées par interpolation³ ont été sélectionnées.

2.3 *Méthode d'analyse*

Comme déjà évoqué, afin d'explorer l'hétérogénéité des trajectoires de croissance des TPE, nous adoptons l'approche méthodologique originale développée par Biga-Diambeidou (2008, p. 186-188) : celle-ci consiste à considérer la trajectoire de croissance d'une entreprise comme une séquence de points (correspondant aux années successives d'existence) dans un espace à n dimensions correspondant aux n indicateurs retenus pour conceptualiser la croissance. Comme l'indique l'auteur, dans cet espace, des outils mathématiques de classification tels que l'analyse en composantes principales peuvent être mobilisés afin d'identifier d'éventuelles grappes, chaque grappe ou « mode » de croissance correspondant à des entreprises en croissance se trouvant dans des états similaires. Dans le cadre spécifique de cette étude, mobilisant seulement trois indicateurs de la croissance, les modes de croissance sont identifiés en utilisant une analyse basée sur les quartiles. Partant des modes identifiées (mode « A », mode « B », etc.), et comme l'indique l'auteur, la trajectoire d'une entreprise peut être décrite et discrétisée comme une séquence ou chaîne de Markov correspondant aux différents modes de croissance qu'elle a adopté successivement (par exemple AAABABB représente sept années de la trajectoire d'une entreprise évoluant entre des états proches des modes « A » et « B »). Après avoir traqué les différentes séquences développées, les entreprises ayant connu des trajectoires de croissance comparables sont caractérisées par des séquences similaires. Enfin, ces dernières peuvent être recensées et étudiées en les corrélant avec leurs caractéristiques démographiques par exemple.

3. L'interpolation est une méthode pour restituer les valeurs numériques manquantes à partir de la structure des données présentes.

3. Résultats

Les résultats de nos analyses sont présentés en deux sous-sections, dont la première expose l'identification des configurations et des modes de croissance, alors que la seconde présente les types de trajectoires identifiées ainsi qu'une tentative de caractérisation de ces dernières en termes de modèles de développement ainsi que de profil démographique des entreprises associées.

3.1 Identification des modes de croissance

Afin de traquer les trajectoires de croissance des entreprises et comprendre les modèles de développement associés, nous identifions au préalable l'existence des modes de croissance distincts, c'est-à-dire des états similaires adoptés par les entreprises au cours de leur évolution. Ces modes de croissance correspondent à des configurations dans un espace tridimensionnel dans lequel chaque état successif d'une entreprise est caractérisé par une combinaison de trois indicateurs retenus dans le cadre de cette étude : Emploi, Chiffre d'affaires et Total des actifs).

À cette fin, notre analyse est basée sur les quartiles des états successifs qui caractérisent l'évolution des 17 entreprises investiguées ($n = 88$) suivant les trois variables susmentionnées, considérés selon leurs valeurs absolues. Les quartiles étant les trois valeurs Q1, Q2 et Q3 qui partagent une série de données statistiques triées en 4 sous-populations de même effectif, le troisième quartile (Q3) est retenu comme le seuil permettant de discriminer les entreprises les plus performantes des autres. Nous détaillons dans le tableau ci-contre les statistiques descriptives (quartiles, moyenne) des états successifs des entreprises analysées suivant les trois indicateurs retenus dans le cadre de cette étude.

**LES TRAJECTOIRES DE CROISSANCE DES JEUNES TPE DE SERVICES :
UNE ÉTUDE EXPLORATOIRE**

**Statistiques descriptives des états successifs de l'évolution des 17 TPE
suivant les trois indicateurs de croissance**

	Emploi	Chiffre d'affaires	Total des actifs
Quartile			
Minimum	1	5 000	16800
Q1	1	116 500	74500
Q2 (Médiane)	2,5	246 000	120 000
Q3	4	343 750	215 000
Maximum	8	13160	1 134 000
Moyenne			
	3	281 453	208 458

L'utilisation du troisième quartile (Q3) comme seuil de performance nous permet, pour chacun des indicateurs considérés, de disposer de deux classes distinctes, respectivement à « faible croissance » et « forte croissance » par rapport au Q3. En d'autres termes, selon un des trois indicateurs choisis, une entreprise est dite à forte croissance (relative) si elle a réalisé un niveau de performance situé au-dessus du troisième quartile de l'ensemble des états propres à l'échantillon des TPE étudiées. Cela nous permet de définir des index relatifs de croissance pour chacune des trois variables de croissance considérées.

Un mode de croissance étant considéré comme tridimensionnel dans le contexte de cette étude, l'analyse des quartiles appliquée aux trois indicateurs permet d'identifier huit configurations (ou modes de croissance) qui sont en réalité le nombre des combinaisons (2³) possibles entre les deux classes de performance et les trois dimensions de la croissance. Parmi celles-ci, une configuration est caractérisée par un niveau de performance globale (forte croissance réalisée de façon simultanée avec les trois indicateurs de croissance), nous la considérons comme index de croissance globale par rapport au précédent index relatif qui ne porte que sur une seule dimension. Le tableau ci-après présente les huit différentes configurations possibles (labélisées A, B, H) qui serviront de cadre de base pour traquer les trajectoires de croissance des 17 entreprises de notre échantillon.

Grille des configurations

		Huit configurations distinctes identifiées							
		A	B	C	D	E	F	G	H
Les indicateurs de la croissance	Emploi	-	-	-	-	+	+	+	+
	Chiffre d'affaires	-	-	+	+	-	-	+	+
	Total des actifs	-	+	-	+	-	+	-	+

Ces huit configurations identifiées peuvent également être regroupées en 4 autres grappes distinctes que nous dénommons modes de croissance. Ces derniers sont définis en fonction du niveau de performance atteint par chaque entreprise, en termes de forte croissance réalisée, suivant un seul, deux ou trois indicateurs (emploi, chiffre d'affaires et total des actifs). Autrement dit, en plus du critère de passer d'une classe de faible croissance à forte croissance, le mode de croissance intègre un deuxième critère portant sur la forme adoptée à un moment t pour réaliser une forte croissance. Nous exposons les caractéristiques des modes croissance dans le tableau qui suit. Ces modes de croissance serviront ultérieurement pour l'interprétation des modèles de développement adoptés par les 17 entreprises.

Modes de croissance

Grappes de configurations	Interprétation	Définition
A	Aucun seuil de performance n'est atteint.	Faible croissance (FC)
B ; C ; E	Performance réalisée avec un seul indicateur de croissance.	Forte Croissance + (FC+)
D ; F ; G	Performance réalisée avec seulement deux indicateurs de croissance.	Forte croissance ++ (FC++)
H	Performance réalisée simultanément avec les trois indicateurs de croissance.	Forte croissance +++ (ou Croissance Globale) (FC+++)

3.2 Modèles de développement

Afin de traquer de façon systématique les trajectoires de croissance et explorer l'existence de modèles de développement, nous avons adopté l'approche méthodologique développée par Biga-Diambeidou (2008, pp 186-188) qui consiste à implémenter une analyse des séquences générées sur base des configurations précédemment identifiées. L'approche graphique proposée par cette recherche (p. 128-131) sera également utilisée pour illustrer et comparer visuellement certaines trajectoires de croissance.

Notre échantillon regroupant un nombre limité d'entreprises ($n = 17$), cette étude se limite simplement à explorer l'existence de modèles de croissance que ces dernières ont développés et à les décrire, sans aucune perspective explicative et de généralisation des résultats. De plus, contrairement à la recherche de Biga-Diambeidou (2008) basée sur 741 jeunes entreprises issues de tous les secteurs, la nature de nos données ne nous permet pas de tester le caractère linéaire ou aléatoire du processus de croissance, ni de développer une taxonomie des trajectoires de croissance initiale. Cependant, nous tenterons, comme détaillé ci-dessous, de proposer une typologie de modèle de développement à partir des trajectoires de croissance hétérogènes des TPE identifiées.

Partant de ce qui précède, l'identification des trajectoires de croissance des entreprises est effectuée en analysant à l'aide de la grille des configurations (tableau ci-dessous), les évolutions relatives aux 17 entreprises considérées, indépendamment de leur âge, de leur raison sociale et du secteur d'activité. Les profils des 17 séquences qui émergent de cette analyse sont exposés dans le tableau.

Profils des 17 entreprises étudiées et les séquences associées

Id Entreprise	Raison sociale	Secteur d'activité	Age	Profil des séquences
e1	SAS	Informatique	1	A
e2	EURL	Informatique	2	AA
e4	SARL	A_Immo	3	AAA
e3	SARL	Informatique	3	BBF
e5	SARL	Informatique	4	AEEG
e6	SARL	A_Immo	5	BBFFE
e7	SARL	A_Immo	5	DDDDD
e9	SARL	A_Immo	5	AAAAA
e8	SARL	A_Immo	5	DDGGH
e12	SARL	A_Immo	6	AAEEEE
e10	SARL	A_Immo	6	AAAAAA
e11	SARL	A_Immo	6	EEEGEG
e14	SARL	A_Immo	7	AAAACCC
e15	SARL	A_Immo	7	BAAEEEE
e16	SARL	A_Immo	7	DDHFFFE
e13	SA	A_Immo	7	EEEGEGG
e17	SARL	A_Immo	9	AAAAAAAAA

Le résultat montre une variété de séquences tant en termes de longueur que de forme. Des 17 séquences identifiées, une ne porte que sur un an et nous avons jugé inutile de la maintenir dans la suite de l'analyse. Toutefois, il est important de souligner que l'approche permet au moins de tenir compte, de traquer et de positionner n'importe quel type d'entreprise quel que soit son âge.

Afin d'analyser les trajectoires de croissance qui émergent de cette étude, il nous faut comparer les différentes séquences et explorer l'existence des similarités entre elles. À cet effet, nous appliquons sur les 16 séquences restantes l'approche méthodologique évoquée auparavant qui consiste principalement à analyser leur distribution. Ensuite, suivant une approche des

LES TRAJECTOIRES DE CROISSANCE DES JEUNES TPE DE SERVICES : UNE ÉTUDE EXPLORATOIRE

chaînes de Markov, elle consiste à étudier simplement la succession des configurations (ou des modes de croissance) qui caractérise chaque séquence en faisant abstraction du nombre d'années passées dans chacune d'entre elles.

Les résultats de cette analyse, présentés dans le tableau ci-après, montrent que les trajectoires de croissance suivies par les 16 entreprises sont très hétérogènes. Ceci va dans le sens des récents travaux sur la croissance des jeunes entreprises (Delmar et *alii*, 2003 ; Biga-Diambeidou et *alii*, 2007).

Cependant, si la taille de l'échantillon ne nous permet pas d'affirmer que le processus de croissance des TPE est un phénomène totalement aléatoire, l'inspection des 16 trajectoires de croissance nous permet d'observer une certaine convergence vers des comportements similaires. En effet, le tableau suggère l'émergence de deux familles de modèles de développement, respectivement (1) « stable » : « je reste dans ma configuration initiale » et (2) « instable » qui est caractérisée par une sous-variantes dite « très instable ». Une trajectoire est dite stable si elle est développée au sein d'une même configuration, alors qu'elle est instable si elle est développée au sein d'au moins deux configurations distinctes, en d'autres termes c'est une trajectoire discontinue. Dans ce dernier cas, si le nombre des configurations qui caractérise la trajectoire de croissance est supérieur à 2, elle est qualifiée de « très instable ». Ce résultat converge avec le courant des recherches empiriques sur la croissance des jeunes entreprises mettant en évidence l'existence de trajectoires types (Delmar et *alii*, 2003 ; Garnsey et *alii*, 2006 ; Biga-Diambeidou et *alii*, 2007 ; Biga-Diambeidou et Gailly, 2009).

Modèle de croissance stable et instable

Typologie de trajectoires (basés sur les configurations)	Toutes les séquences (n = 16)		Interprétation basée sur les modes de croissance associés
	Freq %	Cumul %	
Trajectoires stables			
A...A	31,3 %	31,3 %	FC → FC
D...D	6,3 %	37,5 %	FC+ → FC+
Trajectoires instables			
A...C	6,3 %	43,8 %	FC → FC+
A...E	6,3 %	50,0 %	FC → FC+
B...F	6,3 %	56,3 %	FC+ → FC++
E...G	12,5 %	68,8 %	FC+ → FC++
Dont très instables			
A..E..G	6,3 %	75,0 %	FC → FC+ → FC++
B..A..E	6,3 %	81,3 %	FC+ → FC → FC+
B..F..E	6,3 %	87,5 %	FC+ → FC++ → FC+
D..G..H	6,3 %	93,8 %	FC++ → FC++ → FC+++
D..H..F..E	6,3 %	100 %	FC++ → FC+++ → FC++ → FC+

3.3 Caractérisations de la typologie des trajectoires croissance

Afin de mieux comprendre les processus de croissance associés aux 16 entreprises étudiées, nous discutons les caractéristiques principales de deux familles de trajectoires de croissance identifiées. À cet effet, les statistiques descriptives et les modes de croissance associés à chaque trajectoire de croissance, ainsi que les caractéristiques démographiques (secteur et âge) des entreprises associées serviront de base d'analyse.

Malgré une grande hétérogénéité des trajectoires-types, tant au niveau de leur fréquence qu'au niveau de leur modèle de développement qui caractérise les deux familles identifiées (tableau ci-dessus), une analyse des fréquences indique que la famille des trajectoires stables regroupe seulement 6 entreprises (37,5 % de l'échantillon) contre 10 entreprises au sein

LES TRAJECTOIRES DE CROISSANCE DES JEUNES TPE DE SERVICES : UNE ÉTUDE EXPLORATOIRE

de la famille instable (contenant une sous-famille dite **très instable** composée à son tour de 5 entreprises).

Une analyse de la **famille stable**, montre que la majorité des entreprises (n = 5) n'ont jamais réalisé une forte croissance et qu'elles sont toutes restées dans la même configuration initiale « A ». Cette catégorie est composée de 4 entreprises du secteur informatique dont l'âge varie entre 2 à 6 ans et une agence immobilière de 9 ans d'âge. La deuxième catégorie de cette famille stable reste une exception qui a évolué dans la configuration « D » : forte croissance tant en chiffre d'affaires qu'en total des actifs. Cette trajectoire-type est associée à une agence immobilière de 5 ans d'âge.

En termes de modèle de développement, les deux trajectoires-types de cette famille « stable » peuvent être interprétées comme une manifestation d'une forme d'inertie. L'inertie est souvent expliquée par un comportement stratégique très dépendant du passé, au point de limiter toute forme de progression en matière de modèle de développement ou de croissance dans le futur. Toutefois, la forte différence de performance qui caractérise les deux catégories observées indique aussi que ce modèle de développement stable peut être très risqué pour les TPE qui n'ont jamais dépassé la configuration « A ». Pour la deuxième entreprise, sa performance actuelle peut l'aider. Elle semble peu menacée à court terme, mais probablement condamnée à long terme si elle maintient une trajectoire de croissance stable.

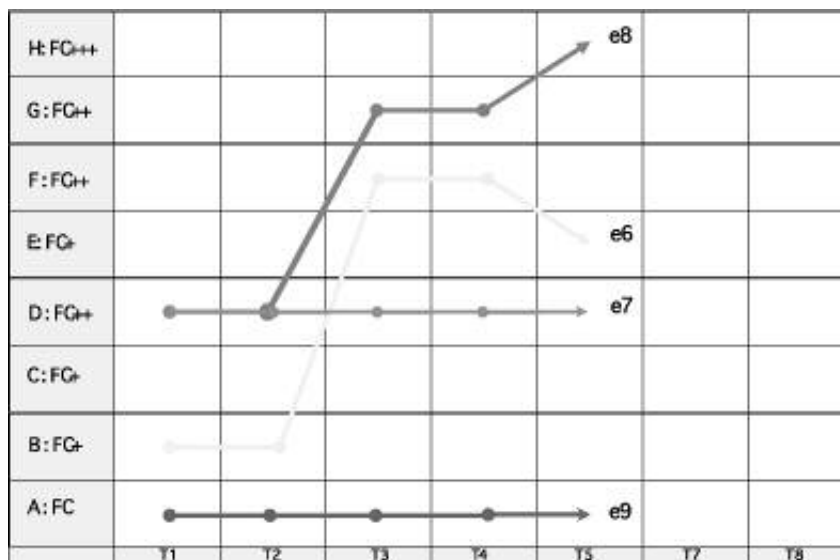
Au niveau de la **famille instable** (n = 10), marqué par des phénomènes de discontinuités, nous allons d'abord nous concentrer sur les trajectoires de croissance (n = 5) développées autour de deux configurations, avant d'aborder celles définies comme très instables. Des cinq trajectoires qui constituent cette sous-famille, on peut distinguer une trajectoire type qui a évolué entre la configuration « E : forte croissance en emploi » et « G : forte croissance simultanément en emploi et en chiffre d'affaires ». Cette trajectoire-type a été développée par deux entreprises informatiques âgées de 6 et 7 ans. Les trois autres trajectoires-types restantes, respectivement (B..F) ; (A..E) ; (A..C) ont été suivies par une entreprise informatique de 3 ans et deux entreprises (agences immobilières) de 6 et 7 ans. En termes de modèle de développement, une interprétation basée sur le mode de croissance montre que cette sous-famille est caractérisée de façon générale par un développement **incrémental**. En effet, les 5 entreprises associées ont connu, d'une manière ou d'une autre, une forte croissance soit avec un des trois

indicateurs de croissance ($n = 2$), soit avec simultanément deux des trois indicateurs de croissance ($n = 3$). On peut ainsi émettre l'hypothèse que les entreprises de cette famille vont poursuivre leur croissance suivant une stratégie d'ajustement qui vise à atteindre un seuil d'équilibre, sans prendre trop de risque.

Pour ce qui concerne le sous-groupe **très instable**, on peut distinguer 5 trajectoire-types associées à 5 entreprises dont 2 en informatique (de 4 et 5 ans) et 3 agences immobilières (5, 7 et 7 ans). Parmi celles-ci, une seule trajectoire-type a évolué à travers 4 configurations, les 4 autres ayant évolué à travers 3 configurations distinctes. En termes de modèle de développement, trois formes semblent émerger : i) un modèle **incrémental** comme discuté précédemment : dans cette catégorie, une des deux entreprises qui ont adopté ce comportement a pu réaliser une forte croissance globale (avec simultanément les trois indicateurs de croissance). Il s'agit d'une entreprise informatique de 5 ans que nous pouvons considérer comme gazelle. ii) un deuxième modèle qui peut être qualifié de **quasi-stable**, semble correspondre à une évolution durant laquelle la configuration de départ et celle d'arrivée sont identiques. Toutefois, entre le point de départ et celui d'arrivée, cette trajectoire transite par une configuration ayant plus ou moins une meilleure performance par rapport au point initial. Ce modèle a été développé différemment par deux entreprises de 5 et 7 ans, toutes agences immobilières. iii) le troisième modèle est un comportement spécifique à travers lequel l'entreprise passe d'un modèle incrémental (transition d'une forte croissance avec deux indicateurs à une forte croissance globale) à un modèle régressif pendant lequel l'entreprise redescend à un niveau de forte croissance défini par un seul indicateur. Ci-dessous, nous proposons une illustration graphique des principaux modèles de développement et tentons de comparer les comportements de certaines entreprises de même âge.

**LES TRAJECTOIRES DE CROISSANCE DES JEUNES TPE DE SERVICES :
UNE ÉTUDE EXPLORATOIRE**

**Illustration des modèles de développement identifiés
au travers des 4 TPE de 5 ans d'âge**



Comme susmentionné, les trajectoires de croissance peuvent également être visualisées à l'aide d'une carte graphique. Sur la carte graphique, les zones horizontales correspondent aux huit configurations identifiées : chacune d'entre elles étant labélisée par son code (A ; B ; ..) et celui du mode de croissance associé (FC ; FC+ ; ..). Les zones verticales désignent l'évolution temporelle. Partant, la Figure 1 montre une représentation graphique des 4 trajectoires types associées aux 4 entreprises de 5 ans d'âge appartenant aux deux secteurs étudiés. Les entreprises e9 et e8 (toutes du secteur informatique) illustrent respectivement les modèles de développement stable et instable. Pendant que e9 a évolué de façon stable sans jamais réaliser une forte croissance, e8 est une entreprise qui a su réaliser une forte croissance globale à travers un processus de croissance incrémental variant son niveau de performance au niveau des indicateurs chiffre d'affaires et emploi, tout en maintenant constant un haut niveau de performance en termes de total des actifs.

En comparant ces comportements avec ces deux autres entreprises du secteur immobilier, nous constatons que e7, tout en adoptant un modèle

stable de développement, reste une entreprise à forte croissance en termes de chiffre d'affaires et de total des actifs. Ceci est contraire au développement de l'entreprise informatique e9 précédemment évoqué. Quand à la deuxième entreprise e6, son mode de développement est une des illustrations des trajectoires-types très instables. Elle est marquée par un modèle de développement que nous avons nommé « quasi-stable », illustrant un premier comportement incrémental suivi d'une chute, même si en fin de compte elle retrouve un mode de croissance relativement similaire à son mode initial. Si, nous pouvons mieux comprendre le processus de développement lié aux quatre entreprises précitées, nous ne pouvons cependant pas nous prononcer sur un éventuel lien direct entre secteur et mode de développement.

En conclusion, nous pouvons affirmer que les trajectoires-types identifiées sont très variées. Malgré cette hétérogénéité, nous observons des caractéristiques communes en termes de stratégie apparente (ou modèle) de développement. Nous avons tenté d'interpréter ces comportements et avons émis des hypothèses qui nécessitent des analyses plus poussées. La caractérisation détaillée de chacune de ces trajectoires nécessiterait des études de cas individuelles qui dépassent le cadre de cette étude. Par ailleurs, les résultats de l'analyse descriptive des caractéristiques démographiques (secteur, âge) des entreprises affiliées à chacune des trajectoires-types ne met pas en évidence de liens clairs entre les trajectoires-types (ou les modèles de développement) adoptées par les entreprises et les variables démographiques considérées. Ceci peut s'expliquer soit par l'absence de données suffisantes, soit par le rôle prépondérant joué par des facteurs exogènes à notre analyse, tels que les ressources intangibles, le modèle d'affaires adopté ou les objectifs de l'entrepreneur, qui mériteraient d'être explorés.

4. Discussion et conclusion

Dans cette section, nous synthétisons et discutons les principaux résultats, puis mettons en évidence les implications de cette étude, avant de clore par ses limites ainsi que les pistes qu'elle offre pour les recherches futures.

La croissance est un thème important dans les champs de l'entrepreneuriat et du management stratégique qui a fait l'objet d'une recherche abon-

LES TRAJECTOIRES DE CROISSANCE DES JEUNES TPE DE SERVICES : UNE ÉTUDE EXPLORATOIRE

dante. La plupart des études se sont concentrées sur l'explication de la croissance en utilisant des données en coupe transversale et/ou ont supposé que la croissance était un processus régulier. Cependant, les études longitudinales de croissance ont prouvé que la croissance continue est l'exception plutôt que la règle. Dans un tel contexte, pendant que l'attention reste encore fortement concentrée sur les PME à forte croissance (Gazelles), nos connaissances restent limitées sur la réalité des TPE et en particulier sur leurs trajectoires de croissance.

Afin de contribuer au développement des connaissances sur la réalité des TPE et mieux comprendre leur processus de croissance, nous avons utilisé une approche méthodologique, inspirée de Biga-Diambeidou (2008), permettant d'explorer l'hétérogénéité des trajectoires de croissance développées par 17 jeunes TPE de service. Cette approche nous a permis d'identifier des trajectoires-types à partir desquelles une typologie de modèles de développement stable et instable semble émerger. De ce fait, nos résultats montrent que la croissance des TPE n'est pas un processus unique et/ou régulier. Les entreprises ne se développent pas de la même manière, leur dynamique de croissance est hétérogène et peut être caractérisée par des discontinuités. Nos résultats renforcent ainsi les récentes études fondées sur une approche longitudinale telle que celles de Delmar et *alii*, (2003) ; Garnsey et *alii*, (2006) ; Garnsey et Heffernan (2005) ; McMachon (2001) ; Mustar (2002) ; et Stam et Garnsey (2006).

Nos résultats montrent également que les trajectoires-types de croissance peuvent être associées aux différents modes de croissance basés sur des indicateurs de mesure de taille, à savoir l'emploi, le chiffre d'affaires et le total des actifs ainsi que les combinaisons possibles de ces derniers. Autrement dit, la croissance organisationnelle constitue un phénomène de nature multiforme qui ne peut être réduit à une dimension unique. Les résultats de notre analyse infirment ainsi l'approche de conceptualisation unidimensionnelle de la croissance, généralement utilisée dans les études sur les déterminants du processus de la croissance (Birley et Westhead, 1990) et sont parfaitement en accord avec nos précédents travaux sur la croissance et ceux de Delmar et *alii*, (2003), Janssen (2005) et Weinzimmer (1998) qui mettent en évidence la nécessité de fonder les recherches ultérieures sur une perspective multidimensionnelle.

Par ailleurs, la caractérisation de la typologie développée partant du secteur d'activité ou de l'âge des entreprises associées ne nous a pas permis d'identifier des liens clairs et directs entre ces deux aspects. Si une telle hypothèse se confirme pour le secteur d'activité par exemple, cela démontrerait qu'il n'existe pas de différence significative entre les trajectoires de croissance développées par les TPE appartenant au secteur informatique et agence immobilière. Par conséquent, il n'y aurait pas de raison particulière de se concentrer sur des secteurs particuliers dans le cadre des mesures publiques de son soutien aux entreprises prometteuses.

L'identification des configurations et des modes de croissance distincts pose également la question de la pertinence des approches quantitatives uniformes adoptées par certains acteurs (fournisseurs de capital et de crédits par exemple) pour évaluer le potentiel d'une entreprise, étant donné la diversité des trajectoires de croissance qui peuvent être suivies.

Nos résultats indiquent aussi que l'approche méthodologique utilisée dans cette étude exploratoire est utile pour traquer et comparer les trajectoires de croissance et des possibles modèles de développement des TPE. Cette étude comporte également plusieurs implications tant théoriques que pratiques, mais aussi des limites qui sont discutées ci-après.

Nos résultats présentent un intérêt d'un point de vue théorique dans la mesure où ils ouvrent la voie à d'autres travaux susceptibles d'apporter un éclairage nouveau concernant le processus de croissance des TPE. Ils contribuent à un début de compréhension et de prise de conscience de l'hétérogénéité du phénomène de trajectoire de croissance des TPE. Nos résultats suggèrent, d'une part, l'existence des non-linéarités dans les trajectoires de croissance de ces entreprises et, d'autre part, la rareté d'une forte croissance soutenue.

En outre, cette recherche propose une typologie de trajectoires de croissance initiale des jeunes TPE qui nécessite d'être testée et validée dans le cadre d'une analyse plus approfondie.

En termes d'implications pour les praticiens, nous pensons que ce travail constitue un premier support intéressant dans la mesure où la typologie développée (si elle est validée) peut fournir une grille d'analyse nécessaire à la formulation des stratégies. Pour les dirigeants et les structures d'accompagnement et d'aide au développement, les modèles de développement distincts identifiés peuvent servir de premier support de référencement du

LES TRAJECTOIRES DE CROISSANCE DES JEUNES TPE DE SERVICES : UNE ÉTUDE EXPLORATOIRE

fait qu'ils sont fondés sur des configurations particulières. Le développement dans ces configurations nécessite un arbitrage en termes de mode de progression. Ainsi, il est d'abord important de noter qu'il existe différentes façons de croître. De plus, nos résultats suggèrent que le comportement initial est capital dans le processus de développement d'une entreprise. La trajectoire type qui regroupe à elle seule la majorité des entreprises appartient à la famille stable et est caractérisée par la configuration « A », symbole du plus bas niveau de performance réalisable dans le cadre de cette étude. Ainsi toutes les entreprises associées à cette configuration n'ont enregistré aucune progression significative, manifestant ainsi une forme d'inertie organisationnelle. De ce fait, les dirigeants doivent être conscients de ce facteur déterminant dans leur stratégie de développement. Une entreprise qui vise une forte croissance se doit de fournir un effort important depuis le démarrage de son activité. De plus, elle se doit de tendre vers des modèles de développement appartenant à la famille instable, par exemple le modèle incrémental qui semble être le mieux indiqué pour atteindre une forme de forte croissance globale. Ceci est d'autant plus vrai qu'il semble rare de passer directement d'un niveau de faible croissance à un niveau de forte croissance globale et vice-versa. Cette observation suggère que le processus d'une forte croissance est tout sauf un phénomène purement aléatoire.

En conclusion, nous pensons que notre typologie ainsi que les modèles associés peuvent permettre de mieux appréhender de façon systématique la dynamique de la croissance des TPE. La caractérisation détaillée de chacune des grappes de trajectoires-types identifiées permet de choisir un modèle de gestion comme objectif et, par conséquent, aider dans les choix de stratégie adéquate. De plus, une fois validée, elle peut être très utile dans le processus de recherche de solutions pour soutenir les TPE des services dans leur développement.

5. Les limites et perspectives de recherche futures

Cette étude comporte plusieurs limites liées essentiellement à la nature de nos données. Afin d'analyser les trajectoires de croissance des TPE des services, nous avons eu besoin d'un nombre significatif de données longitudinales. Ce qui justifie l'utilisation des données secondaires rétrospectives. La nature de ces données ne nous permet pas de mesurer l'effet sur

l'évolution de nouvelles sociétés de certains facteurs qualitatifs importants tels que les stratégies de mise en réseau, la motivation entrepreneuriale et le capital humain. Par ailleurs, en raison des contraintes méthodologiques liées à l'accès aux données sur le terrain et à la fiabilité des données secondaires disponibles, nous avons dû nous recentrer sur un échantillon très limité d'entreprise. Ceci limite la portée de nos résultats qui, toutefois, reste valide dans le cadre d'une étude exploratoire comme celle-ci.

Bien que ces limites soient importantes et doivent être prises en compte, nous sommes néanmoins convaincus que cette étude ouvre le champ pour des travaux futurs qui visent à améliorer notre compréhension du phénomène de la croissance des TPE et des jeunes entreprises. Une première direction future importante est de valider la typologie proposée à l'aide d'un échantillon plus conséquent de TPE couvrant plusieurs secteurs. D'autres recherches sont également nécessaires pour améliorer notre conception du processus de croissance TPE. Elles devraient explorer les facteurs endogènes et exogènes qui pourraient expliquer le pourquoi des modèles de développement identifiés.

Bibliographie

ALDRICH (H.), "Using an ecological perspective to study organizational founding dates", *Entrepreneurship Theory and Practice* 1990 Spring: 7-24.

AUDRESTCH (D.B.) and THURIK (A.R.), "Capitalism and democracy in the 21st Century: from the managed to the entrepreneurial economy", *Journal of Evolutionary Economics* 2000, 10, 17-34.

BALDWIN (J.R.), CHANDLER (C.) et PAPALIADIS (T.), « Stratégies pour le succès. Le profil des PME en croissance au Canada », Ottawa, *Statistique Canada* 1994, 61-523ER.

BIRCH (D.), "Who Creates Jobs", *The Public Interest* 65 (Fall), 3-14 1981.

BIRLEY (S.) and WESTHEAD (P), "Growth and Performance Contrasts Between 'Types' of Small Firms", *Strategic Management Journal* 1990, 2: 535-557.

CHANDLER (G. N.) and LYON (D. W.), "Issues of Research Design and Construct Measurement in Entrepreneurship Research: the Past Decade", *Entrepreneurship Theory and Practice* 2001, 25 (4), 101-113.

**LES TRAJECTOIRES DE CROISSANCE DES JEUNES TPE DE SERVICES :
UNE ÉTUDE EXPLORATOIRE**

DAVIDSSON (P), « SMEs and job creation in Sweden », Communication présentée au séminaire OCDE sur « Les PME: l'emploi, l'innovation et la croissance », Washington, D.C. 1995.

DAVIDSSON (P) and WIKLUND (J.), “Conceptual and empirical challenges in the study of firm growth”, in SEXTON (D.) and LANDSTRÖM (H.), (Eds.), *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*. Oxford, MA: Blackwell Business 2000.

DAVIDSSON (P), DELMAR (F.) and WIKLUND (J.), *Entrepreneurship and the growth of firms*, Edward Elgar Publishing 2006.

DAVIDSSON (P), LINDMARK (L.) and OLOFSSON (C.), “The extent of overestimation of small firm job creation - an empirical examination of the regression bias”, *Small Business Economics* 1998, 11, 87-100.

DELMAR (F.), “Measuring growth: methodological considerations and empirical results”, in DONCKELS (R.), MIETTINEN (A.), (Eds.), *Entrepreneurship and SME Research: On its Way to the Next Millennium*, Aldershot, UK: Ashgate 1997, 199-216.

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

GARNSEY (E.) and HEFFERNAN (P), “Growth setbacks in new firms”, *Futures* 2005, 37(7): 675-697.

GARNSEY (E.), STAM (E.) and HEFFERNAN (P), “New Firm Growth: Exploring processes and paths”, *Industry and Innovation* 2006, 13.1, 1-20.

JANSSEN (F.), « La conceptualisation de la croissance: l'emploi et le chiffre d'affaires sont-ils des représentations interchangeables d'un même phénomène ? », *Revue Gestion* 2000, 6, 267-291.

LEVIE (J.), “Patterns of Growth and Performance: An Empirical Study of Young, Growing Ventures in France, Ireland and Scotland”, in *Frontiers of Entrepreneurship Research* 1997, REYNOLDS (P. D.), BYGRAVE (W. D.), CARTER (N. M.), DAVIDSSON (P), GARTNER (W. B.), MASON (C. M.) and McDOUGALL (P. P.) (Eds), Babson College, Wellesley, MA 1997, 375-389.

McMAHON (R. G. P), “Deriving an Empirical Development Taxonomy for Manufacturing SMEs using Data from Australia’s Business longitudinal survey”, *Small Business Economics* 2001, 17, 197-212.

MUSTAR (P), « Diversité et unité des entreprises à forte croissance du secteur manufacturier en France », *Gestion 2000*, Dossier la PME à forte croissance 5 2002, 77-98.

OECD : 1994, *The OECD Jobs Study*, Paris - 1998, *Technology, Productivity and Job Creation: Best Policy Practices*, Paris - 2000, *High-Growth SMEs and Employment*, Paris

PENROSE (E.), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford : Oxford University, Press - (1995), *The Theory of the Growth of the Firm*, (3rd eds), Oxford: Oxford University Press 1959.

PETTIGREW (A.M.), WOODMAN (R.W.), CAMERON (K.S.), "Studying Organizational Change and Development: Challenges for Future Research", *Academy of Management Journal* 2001, 44 (4), 697-713.

STAM (E.) and GARNSEY (E.), "New Firms Evolving in the Knowledge Economy ; Problems and solutions around turning points", in DOLFSMA, (W.) and SOETE (L.) (eds.), *Understanding the Dynamics of a Knowledge Economy*, Cheltenham, Edward Elgar 2006, 102-128.

STOREY (D.), *Understanding the small business sector*. Londres, Routledge 1994.

VAN de VEN (A.H.), POLLEY (D.), "Learning while innovating", *Organisation Science* 1992, 3(1), 92-116.

WEINZIMMER (L.G), NYSTRON (P.C.), FREEMAN (S.J), "Measuring organizational growth: issues, consequences and guidelines", *Journal of Management* 1998, 24 (2), 235-262.

WELBOURNE (T.M.), "Valuing employees: a success strategy for fast growth firms and fast paced individuals", in REYNOLDS (P.D.), BYGRAVE (W.D.), DAVIDSSON (P), GARTNER (W.B.), MASON (C.M.), McDOUGALL (P.P), (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Center for Entrepreneurship Research, Babson Park 1997, MA, 17-31.

WIKLUND (J.) and SHEPHERD (D.), "Knowledge accumulation in growth studies : the consequences of methodological choice", Paper prepared for ERIM workshop "Perspectives on the Longitudinal Analysis of New Firm Growth", Erasmus University Rotterdam, the Netherlands 2005, 18-19 May.

**LES TRAJECTOIRES DE CROISSANCE DES JEUNES TPE DE SERVICES :
UNE ÉTUDE EXPLORATOIRE**

WIKLUND (J), "The sustainability of the entrepreneurial orientation-performance relationship", *Entrepreneurship Theory and Practice* 1999, 24, (1), 37-48.

ADIZES (I.), *Corporate Lifecycles: How and Why Corporations Grow and Die and What to Do About It*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall 1989.

ALDRICH (H. E.), *Organizations Evolving*. Newbury Park, CA: Sage Publications 1999.

BIRLEY (S.) and WESTHEAD (P), "Growth and Performance Contrasts Between 'Types' of Small Firms", *Strategic Management Journal* 1990, 2: 535-557.

CHURCHILL (N) and LEWIS (V.), "The five stages of small business growth", *Harvard Business Review* 1983, May-June, 30-50.

FLAMHOLTZ (E. G.), *Managing the Transition from an Entrepreneurship to a Professionally Managed Firm*, San Francisco: Jossey-Bass 1986.

GALBRAITH (J.), "The stages of growth", *Journal of Business Strategy* 1982, 3(1), 70-79.

GARNSEY (E.), *A theory of the early growth of the firm. Industrial and Corporate Change*, 7(3), 523-556, 1998.

GARNSEY (E.) and HEFFERNAN (P), "Growth setbacks in new firms", *Futures*, 37(7): 675-697, 2005.

GREINER (L. E.), "Evolutions and revolutions as organizations grow", *Harvard Business Review* 1992, 50(4), 37-46.

HANKS (S. H.), WATSON (C. J.), JANSEN (E.) & CHANDLER (G. N.), "Tightening the life-cycle construct: A study of growth stage configurations in high-technology organizations", *Entrepreneurship Theory and Practice* 1993, 18(2), 5-29.

KAZANJIAN (R. K.), "Relation of dominant problems to stages of growth in technologybased new ventures", *Academy of Management Journal* 1988, 31(2), 257-279.

LICHTENSTEIN (B. B.), CARTER (N. M.), DOOLEY (K. J.), GARTNER (W.B.), "Complexity dynamics of nascent entrepreneurship", *Journal of Business Research* 2007b, 22, 236-261.

LICHTENSTEIN (B. B.), LEVIE (J.), HAY (M.), "Stage Theory Is Dead. UMass Boston College of Management", *Working Paper* 2007a, 1017.

QUINN (R. E.) & CAMERON (K. S.), "Organizational life cycles and shifting criteria of effectiveness: Some preliminary evidence", *Management Science* 1983, 29(1), 33-51.

StARBUCK (W.H.), "Organizational growth and development", in MARCH (J.G.) (Ed.), *Handbook of organizations*: 451-533. Chicago: Rand McNulty 1965.

ASPELUND (A.), BERG-UTBY (T.), SKJEVDAL (R.), "Initial resources' influence on new venture survival: a longitudinal study of new technology-based firms", *Technovation* 2005, 25(11): 1337-1347.

BARRINGER (B.R.), JONES (F.F.) and NEUBAUM (D.O.), "A quantitative content analysis of the characteristics of rapid growth firms and their founders", *Journal of Business Venturing* 2005, 20: 663-687.

BHIDE (A.), *The Origin and Evolution of New Businesses*. N.Y.: Oxford University Press 2000.

BUEDERAL (J.), PREISENDOERFER (P) and ZIEGLER (R.), "Survival chances of newly founded business organizations", *American Sociological Review* 1992, 57: 227-242.

CARROLL (G.), "A stochastic modèle of organizational mortality: Review and reanalysis", *Social Science Research* 1983, 12: 309-329.

DAVIDSSON (P), DELMAR (F.) and WIKLUND (J.), "Entrepreneurship as growth ; growth as entrepreneurship", in HITT (M.A.), IRELAND (R.D.), CAMP (S.M.) and SEXTON (D.L.) (Eds), *Strategic Entrepreneurship: Creating a New Integrated Mindset*. Blackwell Publishing 2000.

FREEMAN (J.), CARROLL (G.R.), HANNAN (M.T.), "The liability of newness: age dependence in organizational death rates", *American Sociological Review* 1983 48(9): 692-710.

GEROSKI (P.A), "Understanding the implications of empirical work on corporate growth rates", *Managerial and Decision Economics* 2005, 26: 129-138.

GILBERT (B.), McDOUGALL (P), and AUDRETSCH (D.), "New venture growth: A review and extension", *Journal of Management* 2005, 32: 926-950.

**LES TRAJECTOIRES DE CROISSANCE DES JEUNES TPE DE SERVICES :
UNE ÉTUDE EXPLORATOIRE**

HANKS (S.H.) and CHANDLER (G.N.), "Patterns of formalization in emerging in emerging business ventures", Paper prepared for the Babson Entrepreneurship Research Conference 1995.

HANNAN (M.T.) and FREEMAN (J.), "Where do organizational forms come from?", *Sociological Forum*, 1(1): 50-72 1986.

HEIRMAN (A.) and CLARYSSE (B.), "Do Intangible assets at start-up matter for innovation speed?", in *Proceedings the Babson-Kaufmann Entrepreneurship Research Conference* 2004.

JANSEN (E.) and CHANDLER (G.), "Innovation and restrictive conformity among hospital employees", *Hospital and Health Services Administration* 1994, 39(1): 63-80.

KAZANJIAN (R.K.) and DRAZIN (R.), "A stage-contingent Model of design and Growth for Technology Based Ventures", *Journal of Business Venturing* 1990, 5: 137-150.

KEMP (R.G.M), VERHOEVEN (W.) and KREIJEN (M.), « La croissance et la décroissance des entreprises aux Pays-Bas », *Revue Internationale P.M.E.* 2002, 14 (3-4), Sainte-Foy.

MANGEMATIN (V.), LEMARIE (S.), BOISSIN (J.-P), CATHERINE (D.), COROLLEUR (F.), CORONINI (R.) and TROMMETTER (M.), "Development of SMEs and heterogeneity of trajectories: the case of biotechnology in France", *Research Policy* 2003, 32: 621-638.

MILLER (D.) and FRIESEN (PH.), "A longitudinal study of the corporate life cycle", *Management Science*, (October 1984): 1161-1183.

SHEPHERD (D.A.), DOUGLAS (E.J.) and SHANLEY (M.), "New Venture Survival: Ignorance, External shocks, and Risk Reduction Strategies", *Journal of Business Venturing* 2000, 15(5-6): 393-410.

SMITH (K.G.), MITCHELL (T.R.) and SUMMER (C.), "Top level management priorities in different stages of the organization life cycle", *Academy of Management Journal* 1985, 28(4): 799-820.

STINCHCOMBE (A.L.), "Social Structure and Organizations", in MARCH (J.G.), *Handbook of Organizations*: 142-193, Chicago: Rand McNally 1965.

TIMMONS (J.A.), *New Venture Creation: Entrepreneurship in the 1990s*, (3rd ed.), Irwin, Homewood, IL.

