

## **De la création *ex nihilo* d'entreprises innovantes : Proactivité libre, forcée ou ambivalente ?**

**Khiari Sonia**

**Université El Manar**

ATAC, 12, Rue de Hollande, Tunis, Tunisie  
Tel : 0021624309033 ; Fax : 0021671346908  
[Soniakhiari@yahoo.fr](mailto:Soniakhiari@yahoo.fr)

**Amewokunu Yao**

**Université Laval**

[yao.amewokunu@fsa.ulaval.ca](mailto:yao.amewokunu@fsa.ulaval.ca)

### **Résumé**

Avec l'accroissement du nombre des créations d'entreprises innovantes, il apparaît comme important d'améliorer la compréhension de ce phénomène entrepreneurial. Nombre de travaux se sont intéressés à l'étude des déterminants de la création d'entreprises innovantes, mais très peu de recherches ont eu pour objectif l'étude des facteurs susceptibles d'expliquer les choix stratégiques de la nouvelle entreprise innovante.

Ce type de création peut prêter à confusion et laisser penser que seules les caractéristiques propres à l'entrepreneur seraient à l'origine de ses créations ou en seraient les conditions nécessaires et suffisantes. Cette perspective volontariste du phénomène, se heurte de plus en plus à une série de recherches qui soulignent l'impact déterminant du contexte, ou ce que l'on qualifie également de 'milieu' ou 'écosystème', sur les choix effectués par la nouvelle entreprise innovante, ce qui laisse entendre une approche plutôt déterministe du phénomène.

Face à ses points de vue contrastés, nous envisageons par commencer à identifier les principaux attributs théoriques qui sous-tendent les deux logiques volontariste versus déterministe et de poursuivre par une réflexion sur la pertinence d'une approche transversale qui semble mieux éclairer la dimension de création symbiotique des nouvelles entreprises innovantes, dimension qui associe et les caractéristiques propres au porteur de projet et celles inhérentes à l'environnement de création.

**Mots clés :** création *ex nihilo*, entreprise innovante, compétence, environnement, contingence.

## 1. INTRODUCTION

Avec l'accroissement du nombre des créations d'entreprises innovantes, il apparaît comme important d'améliorer la compréhension de ce phénomène entrepreneurial, notamment pour une meilleure perception de ce type d'entreprise par les porteurs de projets, par les managers d'entreprises établies, par les structures de financement, d'appui à la création, par les collectivités locales et par la politique de soutien à l'innovation et à la technologie.

Les recherches en entrepreneuriat innovant ont largement apporté leurs contributions sur le thème de la création et du développement des jeunes entreprises innovantes ou technologiques.

Pour reprendre la typologie proposée par Hernandez (2001), un courant important permet de regrouper les travaux dont la finalité est l'identification et la description des facteurs qui expliquent les causes de succès et d'échec, ou encore les facteurs favorables à la création, au développement et à la croissance des jeunes entreprises technologiques.

Nombre de travaux se sont intéressés à l'étude des déterminants de la création d'entreprises innovantes (Lasch et al., 2004 ; Camagni et al. ; 1999 ; Reynolds et al., 1994), mais très peu de recherches empiriques (Landry et al., 2001) ont eu pour objectif l'étude des facteurs susceptibles d'expliquer les choix de la nouvelle entreprise innovante notamment en matière du type d'innovation adoptée, c'est-à-dire du degré de radicalisme de l'innovation qui correspond à l'ampleur des changements dans le développement ou l'amélioration des produits. Plus les changements apportés aux produits sont importants, plus l'innovation peut être considérée comme radicale.

En explorant les modèles de développement des jeunes entreprises high tech, des études menées dans la Silicon Valley (Bernasconi, 1993) et à Sophia Antipolis (Bernasconi et Boucand, 1994) ont montré que la dynamique du développement de ces nouvelles entreprises est liée pour partie aux caractéristiques de la nature du projet ou encore à la caractéristique de l'offre en termes de son caractère plus ou moins radical ou incrémental (Albert et Mougenot, 1988).

On comprend bien que le potentiel d'innovation d'une nouvelle entreprise innovante constitue l'un des éléments constitutifs des stratégies de développement de ces jeunes entreprises, sans toutefois perdre de vue le fait que les trajectoires stratégiques de ces entreprises évoluent en fonction des apprentissages réalisés au cours du processus de développement.

La création d'entreprises innovantes, pourrait laisser croire que l'analyse des choix en matière du type d'innovation, suivent une logique volontariste qui est issue de la volonté et des caractéristiques du porteur de projet, indépendamment des contraintes ou attentes de l'environnement.

Ce type de création peut prêter à confusion et laisser penser que seules les caractéristiques propres à l'entrepreneur seraient à l'origine de ses créations ou en seraient les conditions nécessaires et suffisantes. Certes, ces créations sont initiées et mises en oeuvre par des entrepreneurs qui ont une histoire, des projets, mais qui agissent dans des environnements particuliers.

En témoigne en partie les typologies proposées de l'entrepreneuriat innovant (Bruyat, 1993 ; Bernasconi et Monsted, 2000 ; Fayolle 2004) qui, certes intéressantes, ne constituent pas des repères en la matière car elles souffrent d'un manque de pertinence quant à la réalité de la création et du développement des nouvelles entreprises innovantes, étant donné que les dimensions retenues sont souvent inhérentes à des critères spécifiques des projets de création (degré d'intensité de l'innovation, potentiel de création de valeur) ou aux caractéristiques de l'entrepreneur (comportement de suiveur versus leader, degré de changement pour le créateur).

La dimension de la spécificité de l'environnement ou des milieux innovateurs dans lesquels se créent de telles entreprises n'est que peu ou prou prise en compte, ce qui réduit la portée de l'analyse et de la compréhension d'un tel phénomène.

Fayolle (2004) a proposé une typologie des formes d'innovation à l'usage des entrepreneurs en procédant au croisement des pôles extrêmes liés aux deux dimensions du degré d'intensité de l'innovation (*Rupture versus Incrémentale*) avec les comportements possibles de l'entrepreneur (*Leader versus Suiveur*). Il ressort de cette typologie que, pour innover et créer de la valeur, les entrepreneurs empruntent des voies différentes nécessitant des qualités et des compétences très distinctes basées, soient sur des connaissances scientifiques et techniques, soient sur des atouts beaucoup plus ordinaires tels que le sens de l'observation et de l'analyse.

Bernasconi et Monsted (2000), s'inspirant de la typologie de Albert et Mougenot (1988), propose une typologie des projets dans la haute technologie selon la nature de l'offre, légèrement modifiée en procédant à la séparation de la première catégorie d'Albert et Mougenot (création et lancement d'un produit ou d'une gamme propre) en deux sous-catégories.

Quatre types d'activités ont été identifiées : Amélioration de l'offre ou Innovation incrémentale, offre de rupture ou innovation de rupture, activité de services ou de recherche et activité alimentaire.

Quant à la typologie proposée par Bruyat (1994), deux situations génériques de création d'entreprises innovantes semblent cadrer le champ de l'entrepreneuriat innovant et ce en procédant au croisement de deux critères liés au degré de changement vécu par le créateur et au degré de nouveauté pour l'environnement en termes d'innovation et de création de valeur nouvelle. Quatre situations génériques de création d'entreprises ou archétypes ressortent de la typologie proposée en croisant les deux dimensions en question, tout en associant à chacun des types, un niveau de risque. D'une part, on retrouve la situation de création innovation-aventure qui laisse entendre des niveaux élevés de changement et de nouveauté respectivement pour le créateur et l'environnement. D'autre part, la situation d'innovation-valorisation est associée à des créations d'entreprises innovantes effectuées par des chercheurs publics forts de leur compétence et expérience en la matière.

L'examen de ces typologies laisse apparaître un manque de pertinence quant à la réalité de la création et du développement des nouvelles entreprises innovantes, étant donné la non prise en compte de la dimension de la spécificité de l'environnement ou des milieux innovateurs, aspect qui fera l'objet d'un développement ultérieur, dans lesquels se créent de telles entreprises, ce qui ne peut que réduire la portée de l'analyse et de la compréhension d'un tel phénomène.

Cette perspective volontariste du phénomène étudié, se heurte de plus en plus à une série de recherches qui soulignent l'impact déterminant du contexte, ou ce que l'on qualifie également de 'milieu' ou 'écosystème', sur les choix effectués par les nouvelles entreprises innovantes, ce qui laisse entendre une approche plutôt déterministe du phénomène dans le sens où ces choix sont supposés dépendants de l'environnement entrepreneurial et semblent contraints par le sentier technologique (approche '*path dependency*').

Dans le phénomène de création de nouvelles entreprises innovantes semble ainsi cohabiter deux logiques antagoniques ; l'une se rapporte à une logique volontariste liée à des caractéristiques propres au porteur du projet et l'autre renvoie à une logique déterministe liée à la spécificité de l'environnement entrepreneurial et technologique dans lequel de telles entreprises se créent. Des logiques certes antagoniques, mais dont la perspective de complémentarité laisse entendre une compréhension plus fine des choix du type d'innovation adopté par lesdites créations.

Le présent article repose donc sur le questionnement général suivant :

*Les choix stratégiques d'une nouvelle entreprise innovante (NEI) sont-ils forcés, en ce sens que le créateur est contraint par l'environnement, ou bien libres, dans la mesure où il réalise son choix en marge des contraintes imposées par le contexte, ou plutôt symbiotiques en référence à la synergie du créateur avec son environnement ?*

*Autrement dit,*

*Les facteurs susceptibles de conditionner les choix de la NEI répondent-ils d'une approche déterministe versus volontariste ou prônent-ils plutôt une conception mixte intégrant les deux logiques en question ?*

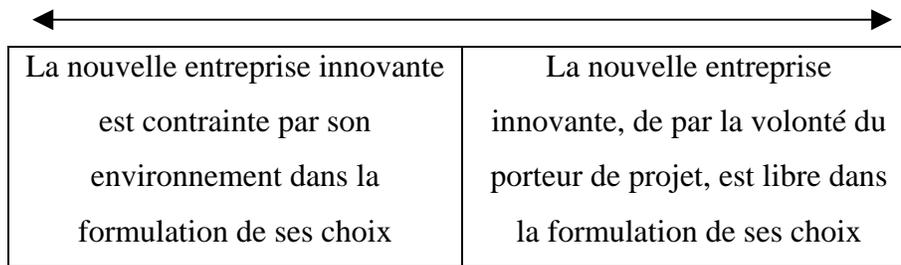
*S'agit-il d'une proactivité libre, forcée voire ambivalente ?*

Afin de répondre à la problématique posée par cette recherche, nous avons envisagé d'adopter une posture originale en mobilisant la dialectique volontarisme/déterminisme loin d'être nouvelle en management stratégique. Ce choix est, en partie, motivé par la perspective d'un apport pratique qui permettra, de sensibiliser les créateurs potentiels et les acteurs concernés quant à la caractéristique de dimension symbiotique de la création d'entreprises innovantes.

Dans une telle perspective, il s'avère pertinent d'introduire les notions de volontarisme versus déterminisme qui correspondent aux thèses classiques souvent mobilisées, dans la littérature en management stratégique (Gueguen, 2001), pour l'étude des choix stratégiques des entreprises.

- Le volontarisme/déterminisme envisage le déroulement du processus de création de l'entreprise et va correspondre à la liberté d'action du porteur de projet dans la formulation de ses choix, notamment en matière du type d'innovation. Cette liberté se mesure en termes de contraintes de l'environnement et de comportement général. Cette notion inclut donc le degré de liberté dans les choix effectués.

Dans une perspective d'application de la dialectique volontarisme/déterminisme au cas de la création de nouvelles entreprises innovantes, le schéma suivant permet d'explicitier le caractère antagonique et mutuellement exclusif des deux logiques classiques du cadre d'analyse des choix adoptés par la nouvelle entreprise :

**Déterminisme**
**Volontarisme**


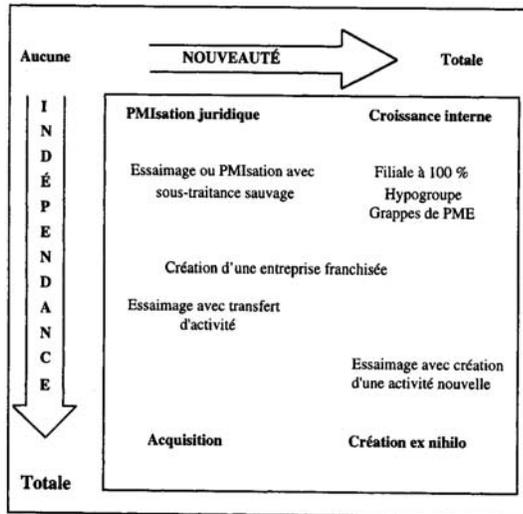
Notre propos sera de mettre en évidence que l'hétérogénéité du phénomène de la création d'entreprises innovantes, notamment en termes des choix en matière du type d'innovation, provient aussi bien des entrepreneurs (différences en termes de compétences, d'objectifs, de ressources...) que de l'environnement dans lequel s'est déroulée la création (degré d'abondance des ressources critiques, fréquence des changements notamment technologiques, degré d'hétérogénéité et de dispersion des acteurs, imprévisibilité de l'évolution de l'état de l'environnement...)

Face à ses points de vue contrastés, et après avoir délimité l'objet de notre recherche aux créations *ex nihilo* d'entreprises innovantes, nous envisageons par commencer à identifier les principaux attributs théoriques qui sous-tendent les deux logiques volontariste versus déterministe et de poursuivre par une réflexion sur la pertinence d'une approche transversale qui semble mieux éclairer la dimension de création symbiotique des nouvelles entreprises innovantes, dimension qui associe et les caractéristiques propres au porteur de projet et l'environnement de création.

## **2. DE LA CREATION EX NIHILO D'ENTREPRISES INNOVANTES**

La création *ex nihilo* d'entreprise s'inscrit dans la logique des champs de force du phénomène de l'entrepreneuriat et plus particulièrement de la création d'entreprise, car ce type de création présente une différence de taille avec les autres formes (Fayolle, 2003) l'organisation n'existe pas auparavant, elle doit être créer.

Bruyat (1994) propose une typologie des formes possibles de l'entrepreneuriat permettant de distinguer la création *ex nihilo* quant aux autres démarches entrepreneuriales.



"La *PMisation juridique* est le transfert à une structure juridique indépendante d'une activité préexistant dans l'entreprise.

La *croissance interne* est la création d'une filiale par un entrepreneur qui veut développer ou élargir ses activités en créant un cadre juridique nouveau.

Le *franchisé* crée une nouvelle activité commerciale, industrielle ou de service en suivant le modèle mis au point par un franchiseur et avec son appui.

L'*essaiage* consiste à aider un salarié à se lancer dans une activité indépendante. Commencant souvent par travailler en sous-traitance pour son ancien employeur, le salarié-essaimé devrait par la suite, pouvoir petit à petit diversifier sa clientèle

pour acquérir son indépendance.

L'*acquisition ou reprise* est l'achat d'une entreprise préexistante par un acheteur détenteur de capitaux."

Quant à la création *ex nihilo* d'entreprise innovante, cette forme renvoie non seulement à une indépendance juridique de la nouvelle entreprise créée car ne reposant sur aucune structure préexistante, mais également à la nature innovante de la nouvelle activité entreprise puisque reposant sur l'exploitation de technologies avancées, cette forme semble se retrouver le plus dans le secteur des nouvelles technologies.

Dans une telle perspective, la notion de l'innovation est centrale dans notre conception du champ de l'entrepreneuriat. Schumpeter<sup>1</sup> a été le premier auteur économiste à avoir associé l'entrepreneuriat et l'innovation en évoquant la force du processus de "destruction créatrice" dans le sens où l'émergence de nouvelles entreprises innovantes met très souvent en difficulté, voire entraîne la disparition, d'entreprises existantes installées dans leurs secteurs d'activité et qui n'ont pas su ou pu adapter leurs offres ou renouveler leurs technologies.

Pour Schumpeter, l'entrepreneur est celui qui introduit et conduit l'innovation, laquelle peut revêtir différents aspects: fabrication d'un produit nouveau, introduction d'une méthode de production nouvelle, conquête d'un nouveau débouché, conquête d'une nouvelle source de matières premières et réalisation d'une nouvelle organisation de la production. Dans le même ordre d'idées, Drucker (1985) considère que l'innovation constitue l'aspect essentiel de la fonction entrepreneuriale.

<sup>1</sup> Schumpeter J., "Théorie de l'évolution économique", Paris, Editions Dalloz 1935.

La création d'entreprises innovantes semble se distinguer des autres formes plus classiques de la création d'entreprise par les principaux traits suivants:

- Le niveau de risque associé à la création d'entreprises innovantes est plus élevé.
- Les entreprises innovantes acquièrent une position de leader sur le marché où elles s'établissent tout en bouleversant les positions des entreprises déjà existantes.
- L'innovation considérée peut introduire une rupture majeure, il s'agit, alors, d'une innovation radicale. Ou bien, elle peut s'inscrire dans la continuité d'un produit ou d'un service, et ce en apportant des améliorations et on parle d'innovation incrémentale.
- Ce type de création se caractérise à la fois par un niveau de changement individuel élevé et par une forte création de valeur ajoutée dans l'activité où se situe l'innovation.
- Les entrepreneurs innovants ne sont pas nécessairement détenteurs majoritaires de l'entreprise qu'ils créent: les capitaux peuvent être détenus par des investisseurs preneurs de risque.
- L'entrepreneuriat innovant englobe une catégorie particulière d'entreprises: il s'agit des jeunes entreprises technologiquement innovantes et disposant d'un fort potentiel de croissance. L'aspect technologique de l'activité d'innovation, les structures décisionnelles et de financement faisant intervenir des capitaux et des acteurs externes, la nature globale des marchés et le rythme élevé du renouvellement des produits en constituent les principales caractéristiques.

### **3. LA QUESTION DES CHOIX STRATEGIQUES DE LA NOUVELLE ENTREPRISE INNOVANTE (NEI)**

L'entrepreneuriat étant un terrain propice à l'interdisciplinarité<sup>2</sup> (Filion, 1997), nous chercherons, du fait de la rareté des travaux traitant de notre sujet, à croiser les résultats des recherches relatives à l'étude des choix stratégiques innovants dans le champ du management stratégique et plus particulièrement des PME et de l'entrepreneuriat.

---

<sup>2</sup> L'interdisciplinarité procède de l'utilisation de théories, concepts et méthodes importés d'une discipline pour les appliquer dans une autre.

### 3.1. DE LA PERTINENCE DE L'APPROCHE VOLONTARISTE

Il s'agit d'une conception relativement volontariste des relations entre d'un côté les variables inhérentes au porteur du projet en termes d'expérience, de traits de personnalités et d'attitudes, de ressources détenues et de comportements et de l'autre les caractéristiques des entreprises nouvellement créées.

Les tenants de cette approche mettent en exergue le rôle volontariste des entrepreneurs dans les choix stratégiques visant à introduire différents types d'innovations sur le marché. Cette approche insiste sur le rôle et l'influence des créateurs et partant reconnaît leur autonomie par rapport à un certain nombre de contraintes. Elle permet d'envisager comment le porteur de projet parvient à rentrer dans une logique d'autodétermination de ses choix stratégiques.

Les créations *ex nihilo* d'entreprises innovantes sont fréquemment appréhendées comme le fruit d'efforts de personnes relativement isolées qui ont une vision de l'avenir en termes de réussite et tentent de cristalliser leur environnement de telle sorte à pouvoir saisir les opportunités. Ces créations mettent en avant la capacité entrepreneuriale du créateur qui innove de telle manière à modifier son environnement. En adoptant une stratégie basée sur la prise de risque, l'entrepreneur adopte un comportement proactif. En effet, la mise en place de nouveaux services, la production de biens novateurs peuvent lui permettre de s'affranchir d'un comportement visant à se positionner sur un créneau étroit ou bien de suivre constamment les changements de l'environnement.

Les travaux fondateurs de Joseph Schumpeter (1935) ont contribué malgré eux à une définition et à une incarnation d'une sorte d'idéal-type d'entrepreneur, le créateur d'entreprise innovante, créatif, isolé, rebelle et seul capable d'introduire de façon réussie une innovation – produit ou procédé nouveau – sur le marché, indépendamment du contexte de création de la nouvelle entreprise. Van de Ven (1992) souligne que le phénomène de simplification des idées de Schumpeter est susceptible d'expliquer, jusqu'à une date récente, l'orientation quasi-exclusive des investigations et des théories élaborées dans le domaine de l'entrepreneuriat vers la recherche de traits, d'éléments de personnalité et de caractéristiques individuelles propres aux entrepreneurs. D'une manière générale, dans les ouvrages de synthèse traitant du phénomène de la création d'entreprises innovantes, le thème du profil de l'entrepreneur demeure central et continue à être largement diffusé par la littérature sur la compétitivité des PME (Filion, 1997, Julien et Marchesnay, 1996)

Depuis plus de trente ans, les travaux dans le domaine de l'entrepreneuriat, ont tenté d'expliquer le succès entrepreneurial par la psychologie de l'entrepreneur médiatisée par ses traits de personnalité et sa motivation. Il s'agit de l'approche psychologique ou par 'les traits' (*'trait-approach'*) dont l'hypothèse principale renvoie au fait que les traits et les motivations discriminent les entrepreneurs à succès de ceux à échec (Lorrain et Dussault, 1998).

Les résultats mitigés de ce courant de recherche, n'ayant pas permis la validation de l'hypothèse sous-jacente à cette approche, ont contribué à l'émergence d'un courant critique dans la lignée de Gartner (1988) avec une revendication du comportement de l'entrepreneur, avec en creux leurs compétences, pour l'explication des caractéristiques et notamment la performance de l'entreprise créée (Hambrick et Crozier, 1985 ; Milton, 1989).

Apparaissent alors, les premières typologies visant à classifier les compétences des entrepreneurs. Chandler et Jansen (1992), sur la base d'une recherche auprès de propriétaires-dirigeants de PME, proposent une typologie à trois catégories : les compétences entrepreneuriales, les compétences managériales et les compétences technico-fonctionnelles.

De même, Baum (1995) réalise une étude auprès de 363 entrepreneurs, qui révèle des compétences assez proches de celles énoncées par Chandler et Jansen (1992) : capacité cognitive, capacité organisationnelle, capacité décisionnelle, capacité technique, capacité à identifier et implanter des opportunités. La typologie de Chandler et Jansen (1992) sera également reprise et développée par Belley, Dussault et Lorrain (1998) qui ont proposé un instrument de mesure des compétences entrepreneuriales, sous la forme d'un questionnaire validé auprès d'un groupe de 300 entrepreneurs.

Quant à la création d'entreprises innovantes, l'apport de l'étude de Charles-pauvers et al. (2004) permet d'identifier les compétences mobilisées par le créateur d'une entreprise innovante en appui sur une analyse diachronique de quatre projets de création.

Ce travail se distingue par son originalité qui réside principalement dans l'introduction d'une dynamique temporelle à trois temps : émergence de l'idée, élaboration du projet et lancement de l'activité, dans la caractérisation des compétences que les auteurs classifient en trois types : personnelle, cognitive et sociale. Les résultats de l'étude identifient les compétences mobilisées par les porteurs de projet d'entreprises innovantes aux différents stades de construction du projet. Il apparaît que la composante cognitive de la compétence est fortement présente, l'emphase est

mise notamment sur la compétence ‘expérience’ liée au produit innovant qu’elle soit technique ou commerciale en termes de connaissance du marché.

Les compétences personnelles de type capacité d’écoute et de créativité sont également cruciales. Quant à la compétence à dominante sociale, sont essentielles la capacité à mobiliser les réseaux, la capacité à faire valider et médiatiser le projet. Enfin, la compétence la plus importante semble être la capacité à construire une équipe et à produire une compétence collective.

Bien que les compétences décrites par l’étude de Charles-pauvers et al. (2004) semblent encore rester à un niveau agrégé et théorique, leur étude est intéressante à bien des égards :

- Leur approche décompose la compétence en trois savoirs : des savoirs (connaissances), des savoir-faire (pratique professionnelle, expérience) et des savoir être (comportements, attitudes, capacités d’adaptation) (Donnadieu et al., 1994 ; Piolle, 2001). Le triptyque savoir/savoir-faire/savoir-être souligne l’idée que la compétence est mobilisée en fonction de buts fixés (Gilbert et al., 1992 ; Malglaive, 1995), ce qui implicitement renvoie à une vision volontariste des choix effectués par le créateur d’une entreprise innovante, mais également à l’idée d’une spécification du contexte dans lequel elle se manifeste.

Il ressort que la compétence du créateur d’entreprise innovante est mobilisée dans une perspective volontariste, autrement dit, il existe un lien entre le triptyque savoir/savoir-faire/savoir-être constitutif de la compétence et l’atteinte d’un résultat, un but fixé (en l’occurrence le degré de proactivité de la nouvelle entreprise dans une situation donnée.

- Leur perspective s’appuie sur l’approche tricomponentielle de Arthur et al. (1995) qui place l’individu au cœur du processus de construction de la compétence et élargissent le champ des sources dans lesquelles va puiser l’individu pour mobiliser la compétence :
  - La connaissance du comment : comprend les qualifications et connaissances susceptibles d’être pertinentes dans l’exercice d’une activité professionnelle,
  - La connaissance du pourquoi : prend en compte les valeurs, croyances, intérêts et d’autres éléments d’identité,
  - La connaissance avec : intègre les relations professionnelles et réseaux sociaux susceptibles d’engendrer des informations et des opportunités.

Cette approche prône une vision élargie de la compétence dans le sens où elle souligne l'interaction individu-environnement (Bailly et al, 1998), prenant particulièrement en compte l'identité personnelle et réseaux sociaux.

C'est ainsi que Le Boterf (2000) définit la compétence en ajoutant un élément clé : l'environnement et ses ressources. La compétence est appréhendée en termes de 'combinatoire' dans le sens où l'individu combine un double équipement de ressources : des ressources incorporées (connaissances, savoir-faire, expérience, valeurs, attitudes...) et des ressources liées à l'environnement (informations, réseaux relationnels, banque de données, structures d'appui, réseau d'experts, formation, manifestations...).

On voit apparaître ici les notions clés de prise en compte de l'environnement, des événements et aléas avec initiative ainsi que le rôle de la communication, de la coopération, du partage des enjeux avec les acteurs de l'environnement. Comme le souligne Mustar (1994), un des objectifs prioritaires des acteurs des structures d'accompagnement des projets innovants est de favoriser, très en amont du lancement du projet, la constitution d'associations et de partenariats multiples. De même, Le Boterf (1994), souligne l'importance des dispositifs de formation-action qui permettent aux porteurs de projet de développer des compétences en confrontant leurs problèmes.

La question de la compétence à dominante sociale du porteur de projet paraît s'inscrire dans une problématique plus large, celle relative à la diffusion du concept de capital social et de son influence sur les choix des acteurs en matière d'innovation. En effet, l'importance du capital social s'avère inhérente au fait qu'il exerce un effet marginal plus élevé que les diverses formes de capital matériel à l'image des technologies avancées et des investissements en R&D (Landry et al., 2001).

Aussi, le développement de l'économie du savoir et l'avènement des technologies de l'information et de la communication ont contribué à l'émergence d'une nouvelle conception de l'innovation. Les explications de l'innovation, qui étaient fondées jusqu'à récemment, sur la combinaison de diverses formes de capital physique, accordent désormais une place de plus en plus considérable au capital social.

La nouvelle conception de l'innovation met l'accent sur le caractère social des investissements requis pour développer ou améliorer des produits. Pour reprendre la

description de Landry et al. (2001), l'innovation, dans la société du savoir, y est considérée :

- comme un processus interactif impliquant des relations entre les firmes et les différents acteurs de leur environnement (Kline et Rosenberg, 1986), ces relations sont à la fois formelles et informelles et insèrent les firmes dans des réseaux ;
- comme un processus d'apprentissage diversifié qui peut résulter du *learning-using*, *learning-by-doing*, *learning-by-sharing* (Lundvall, 1995), cet apprentissage peut résulter de sources de connaissances internes ou externes aux firmes (Dogson, 1991);
- comme un processus impliquant l'échange de savoir codifié et de savoir tacite (Patel et Pavitt, 1994), l'échange de savoir codifié est essentiel mais insuffisant : le savoir est incorporé dans des réseaux et des communautés, le capital social devient alors un ingrédient pour comprendre l'innovation permettant de réduire les coûts de recherche et d'analyse de l'information ;
- comme un processus interactif d'apprentissage et d'échange où l'interdépendance entre les acteurs engendrent, un système social d'innovation (Amable et al., 1997), un milieu innovateur (Maillat, 1995), ou une grappe d'innovations (Porter, 2000).

On comprend bien que l'apport de plus en plus important du savoir comme source d'innovation dans les sociétés contemporaines, paraît expliquer l'importance du capital social dans la mesure où ce concept renvoie dans la perspective d'analyse instrumentale, aux bénéfices que les individus peuvent retirer de la participation à des réseaux et de la construction délibérée de réseaux dans le but d'augmenter leur capital social.

La compétence à dominante sociale du créateur d'une entreprise innovante, identifiée par Charles-pauvers et al. (2004), est une notion importante dans la mesure où elle est envisagée comme une ressource, un avantage permettant de renforcer la capacité proactive du futur créateur. En effet, l'insertion dans l'environnement n'est pas appréhendée comme un facteur de limitation, mais comme un instrument de proximité par lequel le futur créateur pourra obtenir des ressources supplémentaires lui permettant d'accéder et de mettre en place une activité plus proactive, plus innovante.

Il est intéressant de souligner que l'intérêt de l'approche de la compétence proposée par Charles-pauvers et al. (2004) est de souligner la relation synergique que le futur créateur d'une entreprise innovante est supposé entretenir avec son environnement. Cette approche laisse à penser, de manière implicite, que l'environnement est perçu comme un élément explicatif des choix de la nouvelle entreprise innovante. Ainsi, en termes d'approche volontariste des choix de la nouvelle entreprise innovante, la compétence du créateur pourrait être définie, selon les termes de Parlier et Gilbert (1992), comme *'un ensemble de connaissances, de capacités d'actions et de comportements structurés en fonction d'un but, dans un type de situation donnée.'*

La plupart des créateurs d'entreprises, qui pensent disposer, de par leur compétence, d'une entière liberté de choix dans leurs décisions, sont, sans qu'ils s'en rendent compte, contraints ou plutôt dépendants des réalités de l'environnement dans lequel ces décisions s'insèrent.

La perspective d'une 'thèse de l'entrepreneur héroïque et isolé' ne peut que nuire à la compréhension des processus d'innovation technologique (Mustar, 1994), dans la mesure où le raccourci établi entre les attributs personnels de l'entrepreneur et les caractéristiques de la jeune entreprise innovante, paraît comme une démarche spécieuse.

La question de l'origine individuelle et volontaire de l'innovation technique (Callon, 1994) est certes nécessaire mais insuffisante pour appréhender le phénomène de la création de nouvelles entreprises innovantes. Cette approche se heurte de plus en plus à une série de recherches qui soulignent l'impact déterminant du contexte, ou ce que l'on qualifie également de 'milieu' ou 'écosystème' dans lequel se crée l'entreprise.

Dans ce qui suit, nous procéderons à explorer la dimension environnementale constitutive du processus de création d'une entreprise innovante.

### **3.2. DE LA VIABILITE DE L'APPROCHE DETERMINISTE**

Ce point de vue met en exergue le rôle de l'environnement dans les choix effectués par la nouvelle entreprise innovante. Réagissant à la perspective volontariste précédente, cette approche plus déterministe restaure le rôle et l'influence du contexte dans lequel le porteur de projet crée son entreprise et partant, tente de démontrer que les choix de la nouvelle entreprise innovante semblent être liés au contexte de création de l'entreprise. Plusieurs arguments soutiennent cette thèse.

Des règles du jeu incontournables s'imposent au porteur de projet et peuvent aussi lui ouvrir des opportunités (liées notamment à la munificence et au dynamisme de l'environnement) que l'enfermer dans un réseau de contraintes (approche *path dependency*) plus ou moins étroit selon les époques et les zones géographiques concernées, ce qui le pousse à les reconnaître et les utiliser au mieux dans la poursuite de ses projets.

Il importe de commencer par souligner que le déterminisme environnemental envisagé dans nos développements est appréhendé comme l'ensemble des caractéristiques environnementales susceptibles d'influencer les choix effectués par la nouvelle entreprise innovante. Notre approche déterministe laisse apparaître que les caractéristiques environnementales sont envisagées comme facteurs explicatifs du choix du type d'innovation de la nouvelle entreprise innovante.

### **3.2.1. Arguments liés à l'approche par la dépendance des ressources**

Nous commencerons par exposer succinctement la théorie de la dépendance des ressources pour pouvoir établir un lien entre cette approche et le champ de l'entrepreneuriat. Constituant l'un des modes de pensée des relations organisation-environnement, cette théorie principalement développée par Pfeffer et Salancik (1978), considère que les organisations sont contrôlées par leur environnement dans le sens où la vulnérabilité d'une organisation face à son environnement vient de son besoin en ressources (matières premières, travail, capital, équipements, connaissances) qui se trouvent contrôlées par l'environnement de l'organisation, ce qui lui donne du pouvoir.

Les ressources qui sont à la fois rares (c'est-à-dire peu disponibles dans l'environnement) et critiques (c'est-à-dire celles sans lesquelles l'organisation ne peut pas fonctionner) doivent faire l'objet d'un suivi permanent car elles donnent un grand pouvoir sur l'organisation aux acteurs du réseau qui les contrôlent.

Par ailleurs, cette théorie reconnaît que l'organisation, face à ces relations de dépendance et de pouvoir, possède quand même une certaine marge de manœuvre, une certaine capacité stratégique pour répondre aux exigences de leur environnement. En effet, le fait de connaître la nature des ressources et leur provenance permet à l'organisation d'identifier les acteurs de l'environnement susceptibles d'affecter les relations organisation-environnement en influant sur les échanges de ressources.

Qu'en est-il en matière d'entrepreneuriat et plus particulièrement de la création d'entreprise ?

La nouvelle entreprise plus que toute autre semble influencer par son environnement du fait du manque de ressources et de données passées.

Lui reste-t-il cependant une certaine marge de manœuvre ?

De nombreux chercheurs en entrepreneuriat ont mis en évidence l'importance pour un créateur d'être intégré dans des réseaux. Pour Aldrich et Zimmer (1986), il est important pour l'entrepreneur de se poser la question de « qui connaît-il ? » que celle de « que connaît-il ? ».

Les travaux du Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs 'GREMI' (1992), partant du constat que les technologies nouvelles sont souvent mises en œuvre par les entreprises nouvelles, posent la question de savoir quelles conditions extérieures à l'entreprise sont nécessaires pour la naissance de l'entreprise et l'adoption de l'innovation.

Il s'avère que l'entreprise innovante ne préexiste pas aux milieux locaux mais qu'elle est secrétée par eux dans le sens où les comportements innovateurs vont dépendre de variables définies au niveau local ou régional. Ce sont des facteurs d'innovation, à l'image notamment de l'accès à la technologie, des injonctions du tissu industriel, de l'existence d'un pool de travail qualifié et de l'impact de la proximité du marché, qui vont déterminer sur un territoire national des zones de plus ou moins grande innovativité. L'approche par les milieux locaux retenue par le GREMI met en évidence le rôle déterminant joué par les milieux locaux comme incubateurs de l'innovation.

Pour Vertraete (2000), le périmètre des contextes favorisant la création de nouvelles entreprises innovantes recouvre différents types de milieux qui sont classés par degré croissant d'instrumentalisation par rapport à la décision de créer :

- Le créateur est généralement contraint par l'environnement géographique, on qualifie ce phénomène d' « encastrement » du créateur d'entreprise dans son tissu local.

Le concept de « milieu incubateur » est utilisé comme une illustration de cet état de fait, dans le sens où le créateur est avant tout un produit de son milieu et ce milieu reste le plus souvent local ou au plus régional et c'est dans ce milieu, que sont essentiellement puisées les informations sur les occasions d'affaires et les ressources disponibles pour les exploiter. Les résultats d'une étude récente menée auprès d'une trentaine de créateurs d'entreprises de nouvelles technologies, cherchant à savoir selon quelles logiques s'est effectué le choix des créateurs, montrent que l'étendue des choix est en fait limitée et que prévaut un système assez fermé de cooptation fondé notamment sur des appartenances à des réseaux communs, à l'intérieur d'un cadre géographique relativement restreint.

- Au-delà de cet effet d'incubation, les milieux peuvent être dotés d'une vocation plus directement stimulante, il s'agit des milieux innovateurs. La notion de 'milieu innovateur', souvent mobilisé pour expliquer pourquoi certains territoires sont caractérisés par de fortes concentrations d'entreprises innovantes, renvoie à un certain nombre de composantes, parmi lesquelles un espace géographique, une culture technique, un ensemble d'acteurs régis par des logiques communes d'organisation et d'apprentissage (Julien, 1996).

Cet écosystème est fondamental pour comprendre la dynamique de création et de développement des entreprises de technologie. Le modèle fort d'un milieu innovant, qui s'est imposé bien qu'il ne soit pas automatiquement reproductible, est celui de la Silicon Valley (Castells, 1998). Albert (2000) souligne que la différence essentielle entre les milieux « type Silicon Valley » et les milieux « type Sophia Antipolis » concerne le degré de tolérance au risque accepté par le milieu et, par conséquent, les mécanismes sociaux suscités par ce milieu pour gérer ces risques et leurs conséquences.

Une lecture contrastée du système social propre à chaque milieu met en lumière des différences de systèmes de valeur, de culture et de pratique, mais également des conditions d'accès aux ressources technologiques, financières et humaines ainsi que des conditions d'accès au marché (Bernasconi, 1993 ; Vallée, 1998). Le milieu de 'type Silicon Valley' a une tolérance au risque élevée, en permettant un accès à une profusion de ressources (argent, talents, technologies réseaux), qui laisse à l'entrepreneur un espace de liberté et des marges de manœuvre importantes. Alors que dans un milieu de type 'Sophia Antipolis', le degré de tolérance au risque est plus faible et les mécanismes de réduction du risque privilégient la prudence et tendent à restreindre les marges de manœuvre de l'entrepreneur.

Ce constat témoigne bien des conditions différentes de l'exercice des métiers d'entrepreneurs high tech.

- Les dispositifs d'appui à la création, dont les pépinières, qui constituent le plus opérationnel des milieux entrepreneuriaux du fait de leur objectif explicité d'impulser les flux d'entreprises nouvelles sur un territoire donné. Le dispositif s'organise autour de trois grands axes que sont le soutien logistique, le développement des réseaux de conseil et de formation et l'appui financier.

Les développements précédents ont mis en exergue une dimension particulière de l'environnement qui, selon Castrogiovanni (1991), correspond au niveau de rareté ou d'abondance de ressources critiques, de nature diverse, nécessaires à l'émergence et au développement d'une entreprise, en l'occurrence innovante : il s'agit de la dimension de munificence de l'environnement.

### **3.2.2. Arguments liés aux caractéristiques de l'environnement de création des NEI**

Il ressort des travaux traitant de la création et du développement d'entreprises innovantes, un certain consensus quant aux caractéristiques particulières de l'environnement de l'entrepreneuriat innovant.

#### **Le dynamisme**

Le dynamisme, représenté notamment par l'évolution des technologies, la rapidité du cycle de vie des produits et la modification de la structure concurrentielle, semble fonder les bases de l'environnement dans lequel émerge et évolue une entreprise innovante.

Prokresch (1993) explique que, dans le marché de la haute technologie, un fort taux de changements technologiques renvoyant à la caractéristique de dynamisme de l'environnement, est de nature à conduire à un état chaotique dans lequel l'avantage compétitif s'obtiendra en produisant cette instabilité. Dans le même ordre d'idées, D'Aveni (1995) considère que le dynamisme induit par les acteurs environnementaux est à l'origine de nouveaux champs paradigmatiques tel que l'hypercompétition où le dessein des entreprises est de perturber les marchés afin de créer des avantages provisoires.

#### **La complexité**

La complexité se réfère généralement au nombre et à la diversité des paramètres de l'environnement que l'entreprise doit prendre en considération dans ses décisions stratégiques (McArthur et Nystrom, 1991 ; Dess et Beard, 1984).

Les milieux innovateurs se caractérisent par une complexité inhérente à :

- A la difficulté de compréhension : liée au fait que les éléments d'un système ou les événements n'étant plus gérés par des causes identifiables mais par un ensemble d'éléments, ayant une action différente. Cette multiplicité d'acteurs à prendre en considération est envisagée comme source d'opportunités.

- Au maillage interentreprises induit par les effets de réseaux ou l'importance des connaissances tacites (économie du savoir), qui laissent supposer une augmentation de la complexité des secteurs technologiques vis-à-vis des secteurs traditionnels. Marchesnay (1986) souligne qu'au niveau technologique, la complexité peut prendre plusieurs formes telles que la complexité dans les processus (nombre et mode de coordination des tâches, qualification, sophistication du matériel) ou la complexité dans les procédés (nature du savoir-faire par la propriété industrielle, par l'expérience ou la formation). Par ailleurs, Kalika (1995) fait remarquer que la complexité technologique est associée positivement à l'efficacité économique des entreprises, ce qui laisse entendre que les secteurs de haute technologie sont plus porteurs que les autres.

### **L'incertitude**

Morris, Hansen et Pitt (1995) estiment que l'incertitude environnementale peut se définir comme le manque d'information sur des facteurs environnementaux rendant impossible la prévision de l'impact d'une décision spécifique sur l'organisation et à l'impossibilité de donner des probabilités quant à l'impact des facteurs environnementaux sur l'organisation. Aussi, Julien et Marchesnay (1996) considèrent que l'entrepreneur est non seulement confronté à l'incertitude mais il contribue également à la créer et c'est cette incertitude qui lui fournira des occasions de profits.

Deux raisons semblent justifier la nature incertaine de l'environnement de création *ex nihilo* d'entreprises innovantes : d'une part, il va s'agir d'une création *ex nihilo* donc d'une nouvelle entreprise indépendante ne reposant sur aucune structure préexistante, ce manque de données passées est de nature à entraîner une augmentation de l'incertitude du moins perçue, d'autre part, une partie non négligeable de ces créations s'effectue dans le secteur des technologies. De ce fait, les comportements stratégiques ne sont pas toujours identifiés et la pérennité des innovations n'est pas toujours acquise. De plus, les modèles de rétribution sont souvent incertains. En conséquence, une incertitude générale peut être attendue de l'environnement d'un tel type de création.

### **La turbulence**

La turbulence est envisagée comme une dimension synthétique des caractéristiques de rapidité, d'imprévisibilité, de renouvellement et de significativité (Gueguen, 2001), comme un enchaînement d'événements plus ou moins espacés dans le temps, plus ou moins favorables mais

imprévisibles quant à leur ampleur et suffisamment nouveaux pour entraîner un impact perçu, en l'occurrence par le créateur potentiel, conduisant à une reconsidération de ses décisions et actions. L'environnement de la création d'entreprises innovantes peut être associé au concept d'environnement d'hypercompétition (D'Aveli, 1995) où les actions des entreprises établies vont suivre une logique de réactions et de contre-réaction concurrentielle et où les avantages se créent et se détériorent rapidement. Ainsi, Chakravarthy (1997) souligne que la turbulence de l'industrie de l'informatique et de la communication nécessite l'avènement de nouvelles façons de penser la stratégie, c'est-à-dire une reconceptualisation de la stratégie sur une triple base : la création d'innovations, la gestion des effets réseaux et la poursuite des opportunités de croissance. Merz et Sauber (1995) soulignent le caractère paradoxal de la turbulence et le résumant en notant que: *“Although their small size makes them flexible and responsive to environmental changes, small firms are also challenged by unfavourable and hostile environments”*. Ils expliquent que plus il y a de perception de turbulence, plus l'orientation stratégique sera entrepreneuriale, voire opportuniste (Silvestre et Goujet, 1996). Cette augmentation des turbulences va être à l'origine d'une augmentation et une meilleure structuration de la recherche d'information (Julien et Marchesnay, 1996).

### **3.2.3. Arguments liés à l'approche de la 'dépendance du chemin' ou 'path dependency'**

Cette approche est généralement mobilisée pour étudier le caractère relativement déterministe des stratégies choisies par les entreprises high tech. Les activités de R&D sont contraintes par des phénomènes de dépendance de chemin (David, 1985) et d'irréversibilité (Arthur, 1989) qui conditionnent la dynamique des systèmes techniques. Les innovations semblent contraintes par les choix techniques passés, de sorte que tout choix d'une technique réduit les degrés de liberté des choix futurs.

Dans une tentative d'application de cette approche à la création de nouvelles entreprises innovantes, nombre de travaux expliquent que l'entrepreneur n'est pas isolé et que la création de son entreprise est fonction des trajectoires d'autres entreprises déjà établies et d'autres acteurs avec lesquels il échange pour obtenir, évaluer et transformer l'information en nouvelle entreprise innovante (Johannisson, 1988).

Cette approche trouve bien son écho dans les conclusions fortes des travaux du Groupe européen sur les milieux innovateurs (GREMI) qui expliquent que l'innovation est un processus partagé éminemment territorial (Maillat, Quévit et Senn, 1993).

Il apparaît donc que l'émergence de petites structures résultant d'un processus de destruction créatrice (Marchesnay, 1986) et profitant des opportunités momentanées de l'environnement, est conditionnée par l'environnement. Ce constat est d'autant plus parlant pour le cas du secteur de l'Internet (Gueguen, 2001) favorisant la création de petites entreprises profitant de la croissance présente, ainsi que pour les secteurs naissants (Casson, 1996) pouvant ainsi bénéficier de l'incertitude technologique ou de marché (Picory et al., 1995).

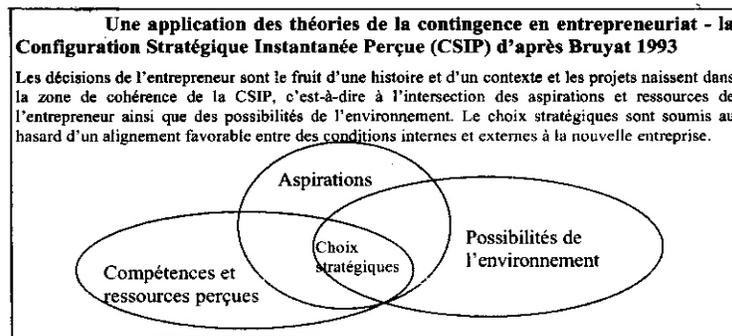
#### **4. QUELS ABOUTISSANTS POUR LES CREATIONS *EX NIHILO* D'ENTREPRISES INNOVANTES : VERS LE DEVELOPPEMENT D'APPROCHES TRANSVERSALES - DE L'APPLICATION DES THEORIES DE LA CONTINGENCE AU CHAMP DE L'ENTREPRENEURIAT**

Il s'agit de l'application des théories de la contingence au champ de la création d'entreprise qui a donné lieu à la notion de 'Configuration Stratégique Instantanée Perçue' ou CSIP forgée par Bruyat (1993). Dans cette optique, la contingence est de règle et les choix stratégiques du créateur naissent de la rencontre entre ses aspirations, ses ressources et compétences possédées ainsi que les possibilités de l'environnement qu'il pense avoir détectées.

L'application de la théorie de la contingence au champ de l'entrepreneuriat laisse entendre que la compréhension des comportements stratégiques du créateur s'effectue par l'analyse conjointe de trois composantes : ses aspirations, sa perception de l'état de son environnement et ses compétences et ressources, c'est-à-dire à travers la notion de 'Configuration Stratégique Instantanée Perçue' CSIP du créateur, notion forgée par Bruyat (1993).

La notion de 'CSIP', considérée comme la matrice des décisions/actions du créateur, est d'ailleurs une adaptation de la problématique classique du management stratégique, de la formulation de la stratégie d'une entreprise et des travaux relatifs à la modélisation des comportements de décision : il s'agit de la recherche d'une cohérence entre les aspirations des dirigeants, un état de l'environnement présent et futur, les capacités et les ressources internes de l'entreprise.

Selon Bruyat (1993)<sup>3</sup>, les projets de création d'entreprise naissent et se développent dans la "Zone de cohérence de la CSIP" qui correspond à des actions qui sont perçues par l'individu comme étant à la fois souhaitables et possibles. L'entrepreneur potentiel, considère là qu'il a les moyens et les compétences pour réussir sa démarche; il a une perception positive de sa propre efficacité; c'est dans cette zone, que les projets peuvent se développer et que les objectifs vont s'affiner au cours du temps.



Cette approche laisse une place relative à la volonté des porteurs de projets tant qu'elle est partagée avec d'autres facteurs notamment environnementaux et donc c'est la congruence entre variables qui prévaut dans l'analyse des choix stratégiques de la nouvelle entreprise.

L'application de la théorie de la contingence au champ de l'entrepreneuriat, laisse entendre que les nouvelles entreprises innovantes naissent dans la zone de cohérence entre des conditions internes et externes à la nouvelle entreprise. Le degré d'adéquation – « fit » - entre les compétences du porteur de projet et les caractéristiques de l'environnement de création apparaît, dans notre recherche, comme corrélé aux choix de la nouvelle entreprise innovante.

Dans la littérature entrepreneuriale, les travaux de Verstraete (2001) qui, proposant une modélisation du phénomène entrepreneurial, semblent s'inscrire dans la même logique de recherche de cohérence ou d'adéquation entre différents niveaux. En effet, l'auteur appréhende le phénomène entrepreneurial comme la somme, mais aussi les interactions réciproques, de trois dimensions ou niveaux :

<sup>3</sup> Op. Cit.

- Cognitif : qui renvoie à l'entrepreneur et à ses processus mentaux : vision, réflexivité, apprentissage, sans écarter l'influence des motivations, des expériences passées et de la trajectoire de l'individu ;
- Structural : qui évoque le contexte d'émergence de l'organisation avec lequel l'entrepreneur doit composer pour tenter de rendre l'environnement congruent à la représentation qu'il s'en fait ;
- Praxéologique : qui fait le lien entre les deux précédents niveaux, puisqu'elle concerne les actions de l'entrepreneur. Cette dimension pose non seulement les problèmes du design de l'organisation, mais également ceux relatifs aux multiples positionnements de l'entrepreneur et de son organisation dans chaque espace où ils s'insèrent.

## 5. CONCLUSION

La création de nouvelles entreprises innovantes ne constitue pas une réalisation purement individuelle, mais suppose également une démarche comportant une dimension de création collective voire synergique qui situe l'entrepreneur par rapport à son environnement et explore ses multiples réseaux d'appartenance et les différents liens et échanges qu'il est en mesure de développer avec d'autres individus ou organisations au cours du processus entrepreneurial.

A l'issue de ces développements, il s'avère que les deux approches classiques du volontarisme versus déterminisme ont leur poids dans l'étude des choix de la nouvelle entreprise innovante, plus encore, il semble que c'est leur complémentarité qui constitue le facteur déterminant de l'analyse d'un tel phénomène.

Nous formulons à ce titre la proposition générale suivante :

Le choix en matière du type d'innovation est associé à un alignement favorable entre des conditions internes et externes à la nouvelle entreprise innovante, c'est-à-dire entre les compétences du porteur de projet et les caractéristiques de l'environnement de création.

Dès lors, la création de nouvelles entreprises innovantes ne se joue pas seulement à l'intérieur des consciences et des cognitions des individus, mais aussi compte tenu du contexte qui les environne. Une vision élargie de ce contexte permet de le décrire sous la forme de trois cercles concentriques qui entourent le candidat à la création d'entreprise innovante.

Le premier est le plus rapproché puisqu'il invite à prendre connaissance de son passé et à privilégier le contexte familial pour expliquer en profondeur les modalités de son parcours.

Le deuxième cercle, plus élargi, correspond aux différents types de milieux qui suscitent et favorisent la création d'entreprises innovantes, avec une visée directement stimulante, à l'image des milieux innovateurs, et une visée directement instrumentale, comme dans le cas des dispositifs spécifiques d'appui aux créateurs.

Le troisième niveau, qui pouvant constituer une piste d'enrichissement de cet article puisqu'il situe les deux premiers contextes dans un cadre encore plus global, renvoie à l'ensemble des valeurs admises dans une société, à l'image des normes socioculturelles et de la diffusion de l'esprit d'entreprendre, et dont on ne peut plus nier aujourd'hui l'influence sur le nombre et surtout les caractéristiques des initiatives innovantes qui y voient le jour.

Pour développer cette atmosphère, il est nécessaire qu'un certain nombre d'acteurs jouent le rôle de catalyseur<sup>4</sup>. C'est l'un des rôles importants des acteurs publics en région de multiplier et de renforcer le développement de réseaux, de créer et de favoriser les mises en relations originales qui sont à la source de l'innovation.

La création de nouvelles entreprises innovantes est une affaire collective dans le sens où c'est le brassage d'acteurs, d'idées et de ressources qui crée l'atmosphère dynamique favorable à la multiplication des innovations et des nouvelles entreprises et qui, de surcroît, attire de l'extérieur des entrepreneurs soucieux de profiter de ce dynamisme.

La création de nouvelles entreprises innovantes traduit bien la relation synergique entre le porteur de projet et l'environnement, à l'image de la métaphore suggérée par Paul Fortin :

*'La nature nous fournit moult exemples d'une relation semblable entre la mer et le poisson qui y habite, la terre et les récoltes qu'on en obtient ; pourquoi en serait-il autrement lorsqu'il s'agit des entrepreneurs et de la société qui le suscite ?'*

## REFERENCES

- Albert, P. et Mougnot P. (1988), La Création d'Entreprises High-Tech, *Revue Française de Gestion*, n° : 68, mars avril mai 1988, 106-118.
- Albert, P. (2000), La Création d'Entreprise de Haute Technologie, in T. Verstraete, (dir.), *Histoire d'entreprendre- les réalités de l'Entrepreneuriat*, Editions Management et société.
- Amable, B. et al. (1997), *Les systèmes d'Innovation à l'Ere de la Globalisation*, Paris, Economica.
- Arthur, M., R. Claman et R. De Filippi (1995), Intelligent Enterprise, Intelligent Careers, *Academy of Management Executive*, 9, 7-20.

---

<sup>4</sup> Qualifiés de 'champions', gatekeepers et boundary spanners pas les Américains.

- Aldrich, H., C. Zimmer (1986), Entrepreneurship Through Social Networks, in D. Sexton et R. Smilor (dir.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, Cambridge, Mass., Ballinger, 3-23.
- Astley, W.G. et A.H. Van de Ven (1983), Central Perspectives and Debates in Organization Theory, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 28, 245-273.
- Aveni (d'), R. (1995), *Hypercompétition*, Vuibert.
- Bailly, A. F., L. Cadin et V. De Saint Giniez (1998), Les carrières Nomades : Recherche Empirique et Apports pour la GRH Eclatée, in J. Allouche, B. Sire, (dir), *Ressources Humaines, Une Gestion Eclatée*, Paris, Economica.
- Baum, J.R. (1995), The Relation of Traits, Competencies, Motivation, Strategy and Structure to Venture Growth, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College.
- Belley, A., L. Dussault et J. Lorrain (1998), Les Compétences des Entrepreneurs : Elaboration et Validation d'un Questionnaire (QCE), *4ème CIFPME*, Metz-Nnacy, Octobre.
- Bernasconi, M. et M. Monsted (2000), *Les Start-Up High Tech: Création et Développement des Entreprises Technologiques*, Paris, Dunod.
- Bernasconi, M. (1993), *La Création et le Financement des Entreprises Créées par des Français dans les Technologies de l'Information dans la Silicon Valley*, Rapport de Recherche, CERAM Sophia Antipolis.
- Bernasconi, M. et F.X. Boucand (1994), *Accompagnement de la Croissance des Jeunes Entreprises High-Tech*, Rapport d'Etudes CERAM, Sophia Antipolis.
- Bernasconi, M. et M. Monsted (2000), *Les Start-Up High Tech*, Paris, Dunod.
- Bruyat, C. (1993), *Création d'entreprise: Contributions épistémologiques et modélisation*, Thèse de Doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès-France de Grenoble.
- Bruyat, C. (1994), Contributions épistémologiques au domaine de l'entrepreneuriat, *Revue Française de Gestion*, 101, 113-125
- Callon, M. (1994), L'innovation Technologique et ses Mythes, *Annales des Mines, Gérer et Comprendre*, 5-17, Mars.
- Camagni, R., D. Maillat, A. Matteaccioli et J. C. Perrin (1999), Le Paradigme du Milieu Innovateur dans l'Economie Spatiale Contemporaine, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3, 425-428.
- Castells, M. (1998), *La Société en Réseaux*, Fayard.
- Castrogiovanni, (1991), Environmental Munificence: A Theoretical Assessment, *Academy of Management Review*, 16, 3, 542-543.
- Casson, M. (1996), The Comparative Organization of Large and Small Firms: An Information Cost Approach, *Small Business Economics*, 8, 329-345.
- Chakravarthy, B.S. (1997), A New Strategy Framework for Coping with Turbulence, *Sloan Management Review*, Winter, 67-82.
- Chandler, G.N. et E. Jansen (1992), The Founder's Self-assessed Competence and Venture Performance, *Journal of Business Venturing*, 7, 223-236.
- Charles-Pauvers, B, N. Shieb-Bienfait et C. Urbain (2004), La compétence du Créateur d'Entreprise Innovante : Quelles Interrogations ?, *Revue Internationale PME*, 17, 1, 67-100.
- Dess, G.G. et Beard D.W. (1984), Dimensions of Organizational Task Environments, *Administrative Science Quarterly*, 29, 52-73.
- Donnadieu, G. et P. Denimal (1994), *Classification, Qualification de l'Evaluation des Emplois à la Gestion des Compétences*, Liaisons.
- Dogson, M. (1991), *The Management Of Technological Learning: Lessons From Biotechnology Company*, Berlin, Walter & Gruyter.

- Drucker, P. F. (1985), *Les entrepreneurs*, L'expansion/Hachette/Edition Lattes.
- Fayolle, A. (2003), *Le métier de créateur d'entreprise. Motivations, parcours et facteurs clés de succès*, Paris, Editions d'Organisation.
- Filion, L.J. (1997), Le champ de l'entrepreneuriat: historique, évolution, tendances, *Revue Internationale PME*, 10, 2,129-172.
- Gartner, W.B. (1988), Who is the Entrepreneur? Is the Wrong Question?, *American Journal of Small Business*, 12, 4, 11-31.
- Gilbert, P. et M. Parlier (1992), La Compétence : Du mot-valise au Concept Opérateur, *Actualité de la Formation Permanente*, n° 116.
- GREMI (1992), Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs, *Entreprises Innovatrices et Développement Territorial*, Maillat D. et Perrin J.C., Editions de la Division Economique et Sociale.
- Gueguen, G. (2001), Orientations Stratégiques de la PME et Influence de l'Environnement : Entre Déterminisme et Volontarisme, *10ème Conférence Internationale de l'AIMS*, Québec, 13-15 juin.
- Hambrick, D.C. et L.M. Crozier (1985), Stumblers and Stars in the Management of Rapid Growth, *Journal of Business Venturing*, 1, 31-45.
- Hernandez, E-M (2001), *L'entrepreneuriat: Approche Théorique*, L'Harmattan.
- Johannisson, B. (1988), Business Formation, a Network Approach, *Scandinavian Journal of Management*.
- Julien, P.-A. et M. Marchesnay (1996), *L'Entrepreneuriat*, Economica, Coll. Gestion Poche.
- Kalika, M. (1995), *Structures d'Entreprises. Réalités, Déterminants, Performance*, Economica.
- Kline, S.J. et N. Rosenberg (1986), An overview of innovation, pp.275-306, in R. Landau et N. Rosenbreg, (eds.), *The positive Sum Strategy. Harnessing Technology For Economic Growth*, Washington, D.C., National Academy Press.
- Landry, R., et al. (2001), Capital Social, Innovation et Politique Publique, *ISUMA*,
- Lasch, F., F. Le Roy et S. Yami (2004), L'influence de l'Environnement Socio-économique Sur La Création d'Entreprises TIC : Le Cas de la France, *13ème Conférence de l'AIMS*, Normandie, Juin.
- Le Boterf, G. (1994), *De la Compétence – Essai sur un Attracteur Etrange*, Paris, Editions d'Organisations.
- Le Boterf, G. (2000), *L'ingénierie des Compétences*, Editions d'Organisations.
- Lorrain, J. et L. Dussault (1998), Relation Between Psychological Characteristics, Administrative Behavior and Success of Founders Entrepreneurs at the Start-up Stage, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College.
- Lundvall, G. –A. (1995), *National Systems Of Innovation*, Londres, Printer.
- Maillat, D. (1995), *Systèmes Territoriaux de Production, Milieux Innovateurs et Politiques Régionales*, Université de Neuchatel, Suisse.
- Maillat, D., M. Quévit et L. Senn (1993), *Réseaux d'Innovation et Milieux Innovateurs : Un Pari pour le Développement Régional*, Neuchâtel.
- Malglaive, G. (1995), Compétences et Ingénierie de Formation, in Minet, Parlier et De White, *La Compétence : Mythe, Construction ou Réalité ?*, L'Harmattan.
- Marchesnay, M. (1986), La TPE comme Adaptation à la Crise, in P.A. Julien, J. Chicha et A. Joyal (coord.) *La PME dans un Monde en Mutation*, Presses de l'Université du Québec, 233-240.

- McArthur, A.W. et P.C. Nystrom (1991), Environmental dynamism, complexity and munificence as moderators of strategy-performance relationships, *Journal of Business Research*, 23, 4, 349-361.
- Merz, G.R. et Sauber M.H. (1995), Profiles of Managerial Activities in Small Business, *Strategic Management Journal*, 16, 551-564.
- Milton D.G. (1989), The Complete Entrepreneur, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13, 9-19.
- Morris, M.H., S.V. Hansen et L.F. Pitt (1995), Environmental Turbulence and Organizational Buying: The Case of Health Benefits in South Africa, *Industrial Marketing Management*, 24, 305-315.
- Mustar, P. (1994), L'entrepreneur Schumpétérien a-t-il jamais existé ?, *Annales des Mines, Gérer et Comprendre*, Mars, 30-37.
- Parlier, P. et M. Gilbert (1992), La Gestion des Compétences, au-delà des Discours et des Outils, Un Guide pour l'Action des DRH, *Personnel*, 330, 43-47.
- Patel, P. et K. Pavitt (1994), National Innovation Systems: Why They Are Important, and How They Might Be Measured and Compared, *Economics of Innovation and New Technology*, 3, 77-95.
- Pfeffer, J. et G. Salancik (1978), *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*, Harper and Row, New York.
- Picory, C., F. Rowe et F. Château (1995), Théorie de la Firme, Incertitude et Organisation Industrielle : L'Apport de l'Analyse de la Performance de la PME, 2<sup>ème</sup> Congrès International Francophone de la PME (CIFPME), 25-27 octobre, Paris, 631-666.
- Piolle, J-M. (2001), *Valoriser les Compétences, un Levier pour L'entreprise*, EMS.
- Porter, M. (2000), Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, *Economic Development Quarterly*, 14, 1, 15-34.
- Prokresch, S.E. (1993), Mastering Chaos e the High-The Frontier: An Interview With Silicon Graphic's ed mcCraken, *Harvard Business Review*, November-December, 71: 6, 134-144.
- Reynolds, P., D.J. Storey et P. Westhesd (1994), Cross-national Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates, *Regional Studies*, 28, 443-456.
- Schumpeter J. (1935), *Théorie de l'évolution économique*, Paris, Editions Dalloz.
- Silvestre, H. et R. Goujet (1996), Lisibilité de l'Environnement, Management Stratégique : Eléments de Recherche sur les PMI, *Revue Internationale PME*, 9 : 1, 61-78.
- Vallée, J. (1998), *Les enjeux du Millénaire, Capital-risque et Innovation*, Hachette.
- Verstraete, T. (2000) (dir), *Histoire d'entreprendre- les réalités de l'Entrepreneuriat*, Editions Management et société.
- Verstraete, T. (2001), Entrepreneuriat : Modélisation du Phénomène, *Revue de l'Entrepreneuriat*, 1 : 1, 2001.