

Editorial

Les premiers numéros de la Revue de l'Entrepreneuriat : premier bilan d'une expérience éditoriale

Par

Bertrand SAPORTA et Robert PATUREL

Co-rédacteurs en chef de la Revue

En cet automne 2005, nous présentons de manière conjointe cette quatrième livraison de la Revue, comme nous l'avions fait lors de la sortie du premier numéro au printemps de l'année 2001. Un rythme moyen de publication d'un numéro par an peut être considéré comme relativement faible pour une nouvelle revue, mais doit être apprécié à la lumière des deux faits ci-après. Tout d'abord, la relative jeunesse, du moins en France, du domaine de recherche qu'est l'entrepreneuriat, mais qui, comme nous le verrons plus loin, se développe nettement depuis quelques années. En second lieu, notre revue, bien qu'affichant sa préférence pour des articles en langue française sur le sujet, n'en a pas pour autant le monopole ; la proximité du champ avec des problématiques voisines, notamment liées à la stratégie ou la gestion des petites entreprises, le fait que l'on ait assisté récemment à une embellie notable du mouvement de la création d'entreprises en France, expliquent et justifient la présence de publications couvrant notre domaine dans d'autres supports, y compris généralistes, comme le montre la sortie de dossiers spéciaux sur la question dans la Revue Française de Gestion ou Harvard l'Expansion.

Il est donc temps de montrer brièvement dans quelles conditions ces numéros ont été obtenus, en nous concentrant ici sur les aspects éditoriaux, domaine de compétence privilégié des Rédacteurs en chef. Souhaitant dépasser une présentation classique des articles contenus dans le présent numéro, nous avons donc préféré les inclure - tout en leur accordant la place qui leur revient- dans un ensemble plus vaste, présentant en quelque sorte un bilan de l'évolution récente de notre discipline à travers les efforts de l'équipe de rédaction pour en assurer la diffusion. Mais ce bilan sera précédé, comme il se doit, par quelques informations sur les modes de fonctionnement de la Revue, avec un accent particulier sur les mécanismes de sélection qui ont abouti à la publication des numéros réussis.

1. Procédures de sélection et répartition des rôles au sein de l'équipe en charge de la Revue

L'organisation de la Revue est tripartite et collégiale, avec un Directeur de la Publication (Thierry Verstraete) et deux Rédacteurs en chef (Robert Paturel et Bertrand Saporta). Les membres de cette équipe, qui se connaissent personnellement, travaillent ensemble dans un esprit de bonne entente et d'étroite collaboration, et disposent pour accomplir leur mission d'une large autonomie de la part de l'Académie de l'Entrepreneuriat, éditrice de la revue, et qui a financé les éditions papier des deux premiers numéros. L'équipe en charge de la Revue est assistée dans cette tâche par les membres d'un Comité Scientifique, tous personnellement sollicités pour en faire partie, et dont le nombre a pratiquement doublé au cours de la période, passant de sept membres au départ à treize pour la sortie du présent numéro.

Outre le traitement des questions relatives au financement, à la fabrication proprement dite et à la diffusion de la Revue, le Directeur de la Publication reçoit les projets d'articles qui lui sont soumis, en accuse réception, et les transmet aussitôt aux Rédacteurs en chef. Après examen du texte, deux lecteurs sont désignés, de préférence au sein du Comité Scientifique de la Revue, parfois auprès d'autres Collègues (le plus souvent titulaires d'une HDR). La procédure de sélection s'engage alors, et à son issue, le Directeur de la Publication en signifie les résultats à l'auteur du projet d'article.

Le travail proprement dit des Rédacteurs en chef consiste à examiner dans un premier temps les textes

soumis, afin de décider s'ils sont éligibles ou non pour un processus d'évaluation (cf. le cas, évoqué plus loin, des textes « hors sujet »). Si c'est le cas, le texte, dont on a assuré l'anonymat, est envoyé aux deux lecteurs, avec une grille classique d'évaluation, laquelle, à l'appui de la décision des Rédacteurs en chef, est retournée aux auteurs. Lorsqu'il y a un doute quant à la décision à prendre (avis contraires des deux lecteurs), ceux-ci jouent un rôle d'arbitre, en concertation avec le Directeur de la Publication ; ils sont amenés de surcroît, notamment dans l'examen des notes de recherche, à envoyer directement aux auteurs des propositions d'amélioration qui sont ajoutées au processus normal d'évaluation afin d'améliorer encore la présentation des textes proposés. Les rédacteurs en chef préparent également, pour le Directeur de la Publication, le texte de la correspondance personnalisée qui signifie aux auteurs le résultat d'une étape quelconque du processus de sélection : refus de l'article avant tout processus d'évaluation, résultat de la première évaluation, décision finale après corrections demandées par les lecteurs. Ils se chargent enfin de la rédaction des éditoriaux placés en tête de chaque numéro : cette rédaction est effectuée soit en commun (premier et quatrième numéros) soit séparément (numéros intermédiaires).

2. Les résultats du mécanisme de sélection : quelques éléments d'information statistique

2.1. Le cas particulier du premier numéro de la Revue

Comme exposé dans l'éditorial de ce premier numéro, il a été décidé de privilégier pour sa composition les thèses françaises de doctorat en gestion soutenues dans les dix dernières années précédant le numéro, et appartenant de manière indiscutable au champ en train de se construire et dont la Revue se donne pour objectif de faciliter l'identification à l'intention de la communauté scientifique. A cet effet, les auteurs de ces thèses ont été sollicités par l'équipe en charge de la Revue, afin qu'ils lui envoient un projet d'article reprenant l'ensemble ou une partie de leur travail doctoral. Ces textes ont été soumis au processus normal d'évaluation décrit plus haut et chacun d'entre eux (cinq au total) a bénéficié de suggestions d'amélioration à l'issue de la première phase du processus. Outre ces textes, une proposition n'a pu être retenue, non pas en raison d'une qualité insuffisante, mais d'un contenu qui aurait risqué d'être trop peu homogène au regard de la structure d'ensemble du numéro.

Au total, le processus de sélection retenu a permis la sortie d'un numéro substantiel (plus de 90 pages) et dense, dont la lecture a permis aux Collègues découvrant le champ de se rendre compte de ce que non seulement la recherche doctorale française en entrepreneuriat avait effectivement démarré au cours des années 1990, mais qu'elle présentait une réelle originalité de nature à stimuler les jeunes chercheurs désirant s'investir à leur tour dans des travaux similaires.

2.2. Le cas des deux numéros suivants

Pour la composition de ces deux numéros, il y a eu en tout *huit* articles retenus (quatre par numéro, sans compter les éditoriaux en tête de chacun d'entre eux), ce qui donne des volumes un peu moins substantiels que pour le premier numéro (environ une vingtaine de pages de moins en moyenne). Ce point est semble-t-il révélateur d'une insuffisance quantitative des flux d'entrée des textes proposés à la revue, comme on le verra à la fin de ce bilan.

Au total, toujours pour ces deux numéros, 25 projets d'articles ont été soumis au processus d'évaluation de la Revue. Il y a donc eu 17 textes refusés, dont on trouvera le détail ci-dessous :

Sept textes ont été refusés en raison de leur non appartenance ou de leur insuffisance d'appartenance au champ de l'entrepreneuriat. Lorsque le cas était flagrant, les rédacteurs en chef ont décidé de ne pas enclencher le processus de sélection et ont répondu directement aux auteurs.

Sur les *dix* textes qui n'ont pu être retenus bien qu'appartenant au champ :

Deux n'ont pas été soumis à sélection, le premier parce que l'un des rédacteurs en chef a constaté que le même projet avait été envoyé en l'état à une autre revue, l'autre parce que de l'avis unanime de l'équipe le texte possédait trop d'imperfections pour être soumis à évaluation ;

Deux autres n'ont pu être retenus à l'issue de l'intégralité du processus de sélection (réexamen par les lecteurs du texte une fois les premières modifications demandées). Dans ces deux cas, une lettre circonstanciée a été envoyée aux auteurs leur donnant des explications précises à ce propos et quelques conseils pour une publication éventuelle dans un autre support ;

Les *six* derniers ont été éliminés à l'issue de la première étape du processus (décision conjointe des deux lecteurs de ne pas accepter le texte). Les raisons le plus fréquemment apparues sont l'insuffisance des concepts et des définitions isolant la question de recherche, le manque de clarté de celle-ci, le caractère trop succinct des preuves empiriques à l'appui de la démonstration des hypothèses émises par l'auteur. Le recours à l'arbitrage des rédacteurs en chef, évoqué plus haut, n'a été rendu nécessaire que dans un nombre très limité de cas.

2.3. Le cas du quatrième et présent numéro

Pour la composition de ce numéro, et en dehors de l'éditorial signé par les deux rédacteurs en chef, trois articles ont survécu au processus d'évaluation. Celui-ci s'est déroulé à peu près dans les mêmes conditions que pour les numéros précédents, avec cinq soumissions refusées (dont deux n'appartenant pas au champ) pour quatre articles finalement publiés.

En conclusion, on peut souligner que les mécanismes de sélection décrits ont joué le rôle que l'on attendait d'eux, avec pour résultat des livraisons d'une qualité que la plupart des lecteurs reconnaissent. Mais plutôt que de verser dans l'habituelle auto-satisfaction en pareil cas, nous devons reconnaître que le problème majeur réside dans le trop faible ratio papiers reçus/ papiers admis, la qualité de l'ensemble publié étant en grande partie tributaire de celle des réseaux personnels de l'équipe en charge de la revue. Cette ressource n'étant pas inépuisable, on ne voit pas comment les flux d'entrée pourront s'améliorer dans l'avenir si les conditions restent les mêmes. Nous lançons donc un appel pressant auprès de nos Collègues et tout particulièrement des jeunes chercheurs qui s'investissent dans le champ de l'entrepreneuriat pour qu'ils n'hésitent pas à nous proposer leurs travaux. L'expérience de ces premières années de publication a montré en effet combien était grande la conscience professionnelle des lecteurs à qui nous avons confié les articles soumis à évaluation, et dont nous saisissons ici l'occasion pour les remercier chaleureusement pour l'appui qu'ils nous ont accordé. Portés par leur intérêt pour ce nouveau domaine disciplinaire, ils ont très souvent proposé aux auteurs des relectures très approfondies de leur travail, à la fois au plan du fond et de la forme, qui ont permis de transformer ce qui était au départ un « work in progress » prometteur en un véritable article digne d'être publié. Ce « facteur clé de succès » de notre jeune Revue, non prévu au départ, n'a pas de raison de disparaître dans l'avenir, et constitue un encouragement supplémentaire dans la direction souhaitée plus haut d'un accroissement des soumissions d'articles destinés à notre revue.

3. Le domaine de recherche de l'entrepreneuriat en langue française au regard des premières livraisons de la Revue

S'il semble présomptueux de parler ici d'un véritable bilan, en raison de la présence déjà signalée dans d'autres supports d'articles de qualité s'intéressant à l'entrepreneuriat, on peut toutefois se risquer à proposer une synthèse de l'apport qu'ont constitué les premiers numéros de la revue à la connaissance du développement du champ disciplinaire dans notre langue.

3.1. Un panorama qualitatif et quantitatif de la recherche française en entrepreneuriat

Trois contributions ont en effet apporté une pierre à cet édifice :

Comme il a été signalé plus haut, le premier numéro de la revue a permis à ses lecteurs de se faire une idée assez précise du contenu de cinq thèses en entrepreneuriat soutenues au cours des années 1990, avec les risques que comportait alors la concentration d'un doctorant sur un objet non encore clairement identifié au sein des Sciences de Gestion. Ici encore, l'exhaustivité n'était pas le but recherché, et certaines thèses plus récentes n'ont pu apparaître dans cette livraison, comme celle de Stéphane MARION soutenue à Lyon en 1999 et la même année par Cécile FONROUGE à Bordeaux (celles-ci sont résumées dans l'éditorial du numéro suivant, sur lequel nous allons revenir dans un instant). Néanmoins, la diversité des approches qui prévalent dans ces thèses, les efforts pionniers de conceptualisation du phénomène entrepreneurial qui caractérisent deux d'entre elles, n'ont pas été sans influence sur les travaux qui ont été entrepris depuis, et méritaient certainement une diffusion auprès d'un public plus large que celui des jurys chargés de les évaluer (mais il est à noter que pour trois d'entre elles une publication ultérieure sous forme d'ouvrage a permis de combler sous une autre forme cette lacune).

Dans l'éditorial introductif du deuxième numéro, intitulé « Préférences théoriques, choix méthodologiques et recherche française en entrepreneuriat », le lecteur retrouvera ces travaux, auxquels se joignent un certain nombre d'autres plus récents, qu'ils soient le fruit d'une recherche doctorale ou de format plus réduit. Ils sont alors l'objet d'une analyse comparative de contenu, au terme de laquelle l'auteur montre que par rapport au référentiel anglo-saxon (la littérature, notamment américaine, est très présente dans le domaine, avec un certain nombre de revues dédiées), la recherche française, peu abondante en volume, se distingue par une véritable originalité en ce qui concerne le choix et le traitement des questions abordées. Cette caractéristique n'est pas toujours vérifiée au sein de champs disciplinaires reconnus comme le marketing ou la finance, où l'existence d'une très importante littérature préexistante sur le sujet choisi par le chercheur, et l'exigence d'un état de l'art très complet qui en est la conséquence, exposent souvent le même chercheur au risque de n'apporter qu'une faible valeur ajoutée par rapport aux travaux qui ont précédé.

Il manquait aux présentations précédentes le souci d'exhaustivité qui caractérise les véritables bilans, lacune comblée par la note de recherche intitulée « Les choix méthodologiques de la recherche doctorale en entrepreneuriat », publiée à la fin du troisième numéro, et qui décrit, en suivant les rubriques d'un cahier des charges précis et rigoureux, les caractéristiques, notamment méthodologiques, de vingt-deux thèses en entrepreneuriat soutenues depuis l'année 2000 jusqu'au début de 2004. Deux constats principaux découlent de ce travail de recension, le premier qui ait été effectué dans le domaine. Tout d'abord, avec une moyenne de cinq thèses par an, dont une très forte majorité soutenue en Sciences de Gestion, on constate une augmentation notable du rythme des soutenances, que l'auteur estime à près d'un doublement par rapport à la période précédente. Ensuite, l'examen des méthodologies utilisées par les rédacteurs des thèses permet de tempérer le constat effectué au cours du panorama précédent, qui opposait les choix francophones, en majorité qualitatifs, à la tradition anglo-saxonne, n'hésitant pas à utiliser la démarche empirico-déductive dans les travaux de recherche en entrepreneuriat. En effet, un nombre non négligeable de thèses françaises récentes a été repéré comme empruntant la voie anglo-saxonne, le tableau d'ensemble se caractérisant dorénavant par une plus grande variété en ce qui concerne les choix méthodologiques retenus.

3.2. Des coups de projecteur plus ciblés sur le développement de la discipline

En dehors des contributions de type « panoramique » dont nous venons de parler, un certain nombre d'articles plus ciblés a déjà été publié dans les colonnes des numéros précédents. Ces articles ayant été déjà introduits par les éditoriaux correspondants, il n'est pas utile de les résumer à nouveau. Notons

cependant qu'un petit nombre de points d'ancrage, ou de thèmes significatifs, permet de les regrouper. Par exemple, la contribution de Philippe PAILOT sur la méthode biographique (les récits de vie) en entrepreneuriat, ainsi que celle de Sandrine EMIN sur l'intention de créer une entreprise chez les chercheurs publics français, peuvent être opposées sous l'angle méthodologique, la première se situant sur l'un des pôles extrêmes de la recherche qualitative (et qui demande en passant de solides aptitudes littéraires), la seconde au contraire déployant toutes les ressources de la démarche empirico-déductive, avec le développement d'une modélisation de l'intention de créer et sa validation par la méthode des équations simultanées. Dans le même temps, les présentations de Pascal PHILIPPART, avec ses études de cas de mise en application de la loi sur l'Innovation, et de Pierre COSSETTE, avec ses constructions de cartes cognitives pour éclairer la vision stratégique des entrepreneurs, se situent sur d'autres plans, montrant par là la diversité des ressources méthodologiques au service du chercheur en entrepreneuriat. Les études de Jérôme BONCLER et Martine HLADY-RISPAL, d'une part, et de Sylviane ZOONEKYND, d'autre part, inaugurent enfin, avec leur accent sur l'entrepreneuriat en milieux solidaire et d'insertion, une série d'articles à venir sur les différents champs d'application de cette discipline, dont on trouvera une illustration dans la présente livraison.

C'est, en effet, le cas de la note de recherche intitulée « L'essaimage en PME : proposition d'un cadre d'analyse », par Eric Michael LAVIOLETTE, et que l'on trouvera à la fin de ce numéro. Le sujet abordé ici est celui de l'essaimage, c'est-à-dire d'une initiative entrepreneuriale (le plus souvent matérialisée par une création d'entreprise) prise par un salarié d'une entreprise existante, qui bénéficie pour cela du soutien de son employeur. Mais alors que ce thème a été le plus souvent étudié sans faire de distinction de taille au niveau des entreprises incubatrices, l'auteur s'intéresse ici plus spécialement aux opérations d'essaimage ayant pour origine une PME (c'est-à-dire ne dépassant pas les 250 salariés), avec l'idée que cette structure présente des avantages distinctifs majeurs par rapport aux organisations de plus grande dimension. On rejoint ainsi, mais sous un angle différent, les travaux qui ont montré que les entreprises à taille humaine offrent un terrain particulièrement propice aux initiatives individuelles, comme l'a fait Camille Carrier à propos de l'intrapreneuriat au sein des PME. Afin d'argumenter son propos, E.M. LAVIOLETTE mobilise la méthode des cas, au service d'une démarche apparemment de type qualitatif déductif, puisque l'auteur semble davantage chercher à valider à partir de ces cas un certain nombre d'hypothèses, que faire surgir des propositions théoriques à l'issue d'une analyse de leur contenu. Quoiqu'il en soit, les résultats obtenus, malgré leur portée exploratoire, ne manquent pas d'intérêt. Le nombre de PME observées est de six, travaillant dans trois secteurs d'activité distincts, avec un nombre total de huit opérations d'essaimage, analysées à l'aide d'une quarantaine d'entretiens semi-directifs sur une période de six mois. Afin de valider son hypothèse, l'auteur décompose son investigation le long de trois phases, décrivant le degré d'avancement du projet d'essaimage d'un salarié de PME avec l'appui de sa direction. Il s'agit tout d'abord de la phase d'incubation, pendant laquelle le projet se dessine peu à peu, puis de celle de maturation, où il prend corps (avec une certaine dose d'irréversibilité), et enfin de celle de post-crédation, au cours de laquelle l'essaimé vole désormais de ses propres ailes. Au cours de chacune de ces étapes, l'auteur montre, exemples à l'appui (illustrés à l'aide de mini-cas), les mécanismes grâce auxquels le milieu au sein duquel a travaillé le candidat à l'essaimage, stimule et facilite le passage à l'acte, qui n'a rien d'évident, que constitue la création d'une entreprise par un salarié. Par exemple, au cours de la phase d'incubation du projet d'essaimage, le fait de côtoyer un « role model » en la personne du dirigeant-proprétaire de la PME, la relation de parrainage qui s'ensuit, les occupations de type généraliste qui sont les siennes, développent chez le futur essaimé à la fois l'envie et le sentiment d'être capable d'entreprendre, ainsi que son aptitude à saisir les occasions d'affaires qui se présentent, à commencer par celle débouchant sur son propre projet de création d'entreprise. Un peu plus tard, les divers soutiens et l'accompagnement personnalisé dont il bénéficie de la part de son entourage professionnel le confortent dans son intention de passer à l'acte. Lorsque celui-ci est consommé, un suivi post-crédation tout aussi personnalisé, ainsi que des accords de collaboration avec son ancien employeur plus riches que ceux qui ont cours lorsque l'essaimage est le fruit d'une grande entreprise, laissent espérer une forte probabilité de réussite du projet dans son ensemble. Tout au long de ce processus, les soutiens et encouragements de toute nature dispensés par l'entreprise essaimage ne sont pas tant marqués par le sceau du calcul économique et de l'intérêt que par des

motivations où s'entremêlent des rapports de confiance et la volonté de donner (avec éventuellement l'espoir d'un contre-don), et où prévalent des relations fondées sur l'affectif et parfois la fierté de voir un des siens réussir dans les affaires à son tour. La mise au jour de ces phénomènes, qui mériterait un examen plus approfondi, constitue à notre avis un des résultats majeurs et les plus intéressants de cette recherche.

Franck BARES et Christophe CORNOLTI, dans leur contribution, nous présentent une « proposition d'investigation des conditions de succès au démarrage de deux spin-offs universitaires à partir de la théorie des conventions ». Avec ce sujet, les auteurs abordent un des thèmes majeurs de la recherche en entrepreneuriat, celui de l'explication du succès ou de l'échec en création d'entreprise. Le thème est d'autant plus sensible qu'il s'agit dans leur article de créations innovantes et à fort contenu technologique, pour lesquelles une cessation d'activité est plus lourde de sens que pour une création ordinaire, avec pour circonstance aggravante le risque pour les porteurs de projet –chercheurs publics en l'occurrence- de ne pas retrouver en cas d'échec le poste relativement stable dont ils bénéficiaient jusqu'alors (cette possibilité, prévue par la Loi sur l'Innovation de 1999, ne semble pas être envisagée ici). Au point de vue méthodologique, la caractéristique marquante de cette recherche est constituée par le fait que F. BARES et C. CORNOLTI ont cherché à apparier exactement deux spin-offs universitaires (même laboratoire d'origine, même date de démarrage, même secteur d'activité, même niveau de formation du fondateur, etc), à ceci près que l'une semble avoir réussi son démarrage à l'issue de l'étude, tandis que l'autre a déposé son bilan. Grâce à ce dispositif, et en étudiant de manière approfondie les deux cas sur une période de dix-huit mois (approche de type longitudinal, assez rare dans ce type de recherche pour être soulignée), les auteurs espèrent pouvoir isoler l'influence d'autres facteurs explicatifs, essentiellement centrés sur la manière dont se comporte le fondateur vis-à-vis des diverses parties prenantes –internes autant qu'externes- à son initiative. Le corpus théorique mobilisé à cet effet appartient essentiellement au courant conventionnaliste, très sollicité depuis quelques années en sciences de gestion, mais plus rarement pour servir de grille de lecture des processus entrepreneuriaux. Les deux grands types de conventions à l'œuvre ici sont celle dite d'effort, qui concerne les parties prenantes internes, essentiellement les membres de l'équipe entrepreneuriale, et celle dite de qualification, qui concerne les parties prenantes externes, clients, fournisseurs et partenaires financiers. Nous laissons au lecteur le soin de découvrir dans l'article comment ce courant théorique permet aux auteurs d'interpréter et de donner du sens aux diverses péripéties qui jalonnent le parcours d'une toute jeune entreprise de haute technologie. Il suffira de rappeler que selon cette grille de lecture, le dirigeant fondateur doit énoncer et faire accepter par les diverses parties prenantes les différents articles du ou des registres conventionnalistes dont il pense que dépend la survie de sa firme, une erreur majeure de sa part dans ce domaine mettant en danger la stabilité de l'édifice. Une lecture attentive des deux cas de création, que l'on trouvera dans l'article, confirme la pertinence de la grille de lecture proposée par les auteurs. Au cours de la période qui précède le démarrage effectif de leur entreprise, le charisme des fondateurs en interne, leur réputation scientifique en externe, suffisent à entraîner l'adhésion des principales parties prenantes, et en particulier de leurs proches collaborateurs ; on constate alors l'existence de prémisses prometteuses d'une convention d'effort réussie (mais de type communautaire selon les auteurs) ainsi qu'à la mise en place d'une convention de qualification, de type délégation, avalisée par les partenaires extérieurs. C'est au cours de la période de démarrage proprement dit que la partie bascule, notamment en interne, au moment où le fondateur doit modifier les règles du jeu pour s'adapter aux logiques marchandes qui s'imposent très rapidement à la jeune entreprise. Dans le premier cas, la modification de la convention d'effort demandée par le dirigeant (comme par exemple le recrutement d'un cadre supérieur commercial) est comprise et acceptée par les parties prenantes, alors que dans le second, par maladresse et/ou insuffisance de communication, le fondateur n'arrive pas à convaincre du bien fondé de ses décisions, le doute s'installe peu à peu chez les salariés, des conflits inévitables surgissent, et une série de revers entraîne le dépôt de bilan. On retrouve donc ici, repris sous un autre angle, deux thèmes majeurs ayant fait l'objet de thèses françaises citées dans les numéros précédents de la Revue : à savoir, en premier lieu, le fait que le succès ou l'échec des jeunes entreprises innovantes dépendent essentiellement de la capacité de leurs dirigeants à faire face aux inévitables aléas de la période de démarrage (ceux-ci étant pratiquement les mêmes pour toutes) ; le fait, en second lieu,

que le passage à des raisonnements de type marchand n'a rien d'évident pour des entreprises de haute technologie, au sein desquelles l'acquisition d'une véritable « orientation marché » ne peut s'accomplir que progressivement et au prix d'un laborieux apprentissage au contact du terrain...

Dans leur article intitulé « Paradigmes et Entrepreneuriat », Thierry VERSTRAETE et Alain FAYOLLE nous invitent à « revisiter » un domaine disciplinaire en plein développement mais dont les frontières exactes restent à définir. La thèse soutenue ici est que l'entrepreneuriat, en tant que domaine de recherche, est encore à un stade « préparadigmatique », ce qui veut dire qu'il manque à la communauté de chercheurs qui s'y intéressent une construction théorique (ensemble unificateur de concepts, de modélisations ou de modes de raisonnement) qui ferait l'unanimité en leur sein (comme c'est le cas dans des branches disciplinaires de la gestion depuis plus longtemps établies, comme le marketing ou la finance). Afin de sortir de l'impasse, les auteurs nous proposent d'associer à l'entrepreneuriat non pas un mais plusieurs paradigmes (d'où le pluriel donné à ce terme dans le titre de l'article) : on prend alors conscience du fait que les chercheurs qui accordent une quasi-exclusivité à l'un d'entre eux (« entrepreneuriat = découverte et exploitation d'une opportunité », etc.) ont sans doute raison mais seulement en partie, car ils oublient l'existence d'autres paradigmes, tout aussi reliés au domaine qui les intéresse. La solution consiste donc dans la reconnaissance d'une pluralité de paradigmes (quatre en tout), chacun d'entre eux apportant sa contribution à la compréhension de ce que l'on cherche à définir, et appelant ses voisins par le biais d'un réseau de complémentarités que l'on trouvera dans le schéma final de l'article. Les quatre paradigmes ainsi identifiés sont les suivants : l'opportunité d'affaires, la création d'une organisation, la création de valeur et l'innovation. T.VERSTRAETE et A.FAYOLLE les analysent tour à tour en montrant, citations à l'appui, la pertinence de leur association au domaine de recherche de l'entrepreneuriat, mais avec un double souci, rendu possible par une lecture attentive de la littérature fondatrice mais aussi la plus récente. Il nous est rappelé tout d'abord que le contenu de chacun de ces paradigmes est loin d'être univoque, leur polysémie allant jusqu'à la constitution d'écoles de pensée distinctes en leur sein (les écoles de la reconnaissance objective d'une occasion d'affaires et de sa construction individuelle ou sociale, l'école de l'émergence organisationnelle ou l'accent sur le concept d'impulsion au sein du paradigme de la création d'une organisation, etc.). Le deuxième souci est d'ordre critique, les auteurs attirant notre attention sur le fait que si chacun de ces paradigmes est porteur de sens lorsque nous cherchons à définir l'entrepreneuriat, ce dernier ne détient pas pour autant le monopole de ces associations : le paradigme de l'opportunité d'affaires est également très présent en stratégie, la création de valeur est fondatrice d'une grande partie de la finance, l'innovation n'est pas le domaine exclusif des initiatives entrepreneuriales, etc. Les auteurs, dans leur discussion finale, invitent par conséquent les jeunes chercheurs à la plus grande prudence et à un approfondissement de leurs lectures lorsqu'ils signalent –et c'est une démarche souhaitable– le ou les paradigmes dans lequel s'inscrit leur réflexion. Mais auparavant, ils nous avaient livré leur définition de l'entrepreneuriat, laquelle, on le devine, à l'issue de ce travail, ne peut plus être aussi lapidaire que par le passé, si on souhaite tenir compte des multiples angles d'attaque qui la sous-tendent, ainsi que des interrelations qui unissent ces points de vue. Cette définition, qui tient désormais en cinq lignes et demie, renferme implicitement un concept unificateur, celui de la « nouveauté », qui sert de liant aux différents éléments qui la composent. Nous laissons au lecteur le soin de la découvrir, avec la certitude que cette découverte va permettre d'alimenter et de faire progresser la « conversation scientifique » souhaitée par T.VERSTRAETE et A.FAYOLLE au début de leur article.

En guise de conclusion

Pour terminer cet éditorial nous voudrions livrer quelques éléments des prochains numéros, qui, à partir de l'année 2006, devraient sortir avec une fréquence plus soutenue. En effet, trois numéros seront publiés par an, voire quatre si l'appel formulé dans cet éditorial est entendu. A côté des numéros publiés à partir du processus classique d'évaluation des propositions reçues, des appels à articles, sur des thématiques précisés sur notre site (<http://www.revue-entrepreneuriat.com>), sont d'ores et déjà lancés.

Le premier d'entre eux porte sur l'entrepreneuriat collectif, notion encore floue. L'objectif du numéro consacré à cette thématique vise à en éclaircir les contours. Les recherches s'appuyant sur une démarche empirique seront privilégiées.