
**Laboratoire
de Recherche
en Gestion
& Economie**

Working Paper

Working Paper

2013-09

L'ambition est-elle la clé du succès ?

Une étude de PME européennes

Cyrine BEN-HAFAIEDH, Anaïs HAMELIN

Septembre 2013

L'ambition est-elle la clé du succès ? Une étude de PME européennes

Cyrine BEN-HAFAIEDH

Groupe ESC Troyes, France

Anaïs HAMELIN

LaRGE, Université de Strasbourg et EM Strasbourg Business School, France

Résumé

Il existe différents types d'entrepreneuriats contribuant de façon plus ou moins importante au développement économique et à la création d'emplois. L'entrepreneuriat ambitieux, qui résulte en des entreprises à forte croissance, est rare mais possède un impact économique largement supérieur à l'activité entrepreneuriale en général ce qui participe à légitimer son étude. La recherche actuelle se focalise sur une ambition déclarative et en examine les effets à court-terme. Les résultats sont mitigés voire négatifs. Dans le cadre de la théorie du comportement planifié et sur la base du concept de croissance soutenable, nous introduisons la notion de comportement ambitieux pour décrire la réalisation d'une intention d'ambition. Puis, nous testons le lien entre un comportement ambitieux et la réalisation de l'ambition, au sens de croissance élevée, sur un échantillon de 1970 PME européennes. Les résultats montrent, de manière robuste, l'existence d'une relation positive significative entre l'adoption d'un comportement ambitieux et la réalisation de l'ambition. Nous testons également les effets modérateurs, sur cette relation, de l'ouverture du capital, de la présence d'une équipe entrepreneuriale, d'un style de management entrepreneurial et du dynamisme de l'environnement. Nous trouvons des résultats significatifs bien que parfois contre-intuitifs. Ce faisant, nos apports sont multiples. Tout d'abord, nous contribuons à la littérature sur la croissance des PME en examinant l'ambition comme déterminant de celle-ci. Puis, nous contribuons à l'étude de l'entrepreneuriat ambitieux en proposant une mesure de l'ambition qui nous semble plus révélatrice et opérationnelle que l'intention d'ambition utilisée dans la littérature actuelle. Enfin, nous offrons des pistes de réflexion quant aux facteurs favorisant la réalisation d'une ambition à travers notre examen des effets modérateurs de la relation entre un comportement ambitieux et sa réalisation effective. Les résultats de notre étude pourraient orienter les autorités publiques dans le cadre de leur politique de soutien à cet entrepreneuriat qualitatif.

Mots-clés :

Ambition ; comportement ambitieux ; croissance ; entrepreneuriat ; PME.

La croissance des entreprises, des Petites et Moyennes Entreprises (PME) en particulier, est un sujet d'intérêt majeur pour les chercheurs en entrepreneuriat et PME et pour les autorités publiques. En effet, 98 % des entreprises dans l'Union Européenne sont des PME qui représentent 67 % de l'emploi total et 58 % de la valeur ajoutée brute (European Commission, 2012). La recherche dans ce domaine se focalise sur les déterminants de la croissance des PME (la stratégie de l'entreprise, son âge, sa taille, les caractéristiques de ses dirigeants, etc.) (Nunes, Gonçalves, & Serrasqueiro, 2013). Les autorités publiques en charge des politiques de développement économique tentent, quant à elles, de lever les freins identifiés (comme l'accès aux financements) (OECD, 2012). Cependant, ces études se basent généralement sur un postulat de volonté de croissance de l'ensemble des PME lié à la notion d'entrepreneuriat (Gundry & Welsch, 2001). Or, des travaux académiques ont montré que cette intention est loin d'être généralisée (Davidsson, 1989; Hurst & Pugsley, 2011; Kolvereid, 1992). Un nouveau courant de recherche, l'entrepreneuriat ambitieux, distingue alors les entrepreneurs et les dirigeants de PME ayant cette aspiration à la croissance. Il puise sa légitimité dans la démonstration qui a été faite de la plus forte contribution à la croissance économique de l'entrepreneuriat ambitieux que l'activité entrepreneuriale en général (Stam et al., 2012). Ces recherches peuvent permettre le développement d'une politique de soutien à l'entrepreneuriat plus ciblée sur un entrepreneuriat « qualitatif » (Hessels, van Gelderen, & Thurik, 2008; Stam et al., 2012).

La recherche sur l'entrepreneuriat ambitieux se focalise le plus souvent sur l'impact macroéconomique et ses antécédents négligeant le niveau organisationnel, pourtant fort pertinent dans l'étude de l'ambition entrepreneuriale comme mis en évidence dans la littérature sur les gazelles et les intentions de croissance (Hermans et al., 2012). De plus, les études existantes utilisent une mesure déclarative de l'ambition, encourageant ainsi les différents risques de biais (Cassar, 2007 ; Hermans et al., 2012). Enfin, les rares études au niveau micro et organisationnel observent la réalisation de la performance à court terme et trouvent des résultats mitigés voire négatifs sur la relation entre l'ambition et sa réalisation. Or, les effets de l'ambition initiale peuvent être plus longs à se réaliser. Afin de contribuer significativement aux recherches sur l'entrepreneuriat ambitieux, nous nous focalisons donc sur le niveau organisationnel ; nous mesurons un comportement ambitieux et non une simple intention ; et nous examinons les effets à plus longue échéance.

Notre communication se concentre sur le lien entre comportement ambitieux et réalisation de l'ambition. Nous observons une relation positive et significative entre les deux sur un échantillon de 1970 PME indépendantes européennes. Puis nous explorons différents

effets modérateurs de cette relation. A partir de l'approche fondée sur les ressources (Barney, 1991), nous examinons l'influence des capitaux financier, humain et social. Puis, nous analysons la façon dont les ressources sont exploitées à travers le style de management adopté. Enfin, nous observons l'effet du dynamisme de l'environnement de l'entreprise qui renseigne sur les opportunités disponibles. Nos résultats indiquent que l'ensemble de ces facteurs jouent un rôle modérateur dans la relation entre comportement ambitieux et réalisation de l'ambition. Un style de management entrepreneurial et un environnement dynamique favorisent la réalisation de l'ambition des entreprises à comportement ambitieux. Par contre, l'importance des différentes ressources examinées tend à réduire l'influence positive du comportement ambitieux sur la réalisation de l'ambition.

Notre étude permet de multiples apports. Tout d'abord, nous contribuons à la littérature sur la croissance des PME en examinant l'ambition comme déterminant de celle-ci. Puis, nous contribuons à l'étude de l'entrepreneuriat ambitieux en allant plus loin que l'ambition déclarative. Nous proposons, en effet, une mesure d'un comportement ambitieux plutôt que d'une simple intention. L'identification de l'entrepreneuriat ambitieux s'en trouve facilitée et précisée. Aussi, nous offrons des pistes de réflexion quant à l'amélioration de la réalisation d'une ambition existante à travers notre examen de variables modératrices de la relation entre un comportement ambitieux et sa réalisation effective, à savoir une forte croissance. Ceci devrait permettre aux autorités publiques de mieux adapter leurs efforts d'encouragement de l'entrepreneuriat ambitieux.

La communication se présente comme suit. Nous débutons par une présentation de notre cadre d'analyse, l'entrepreneuriat ambitieux, avant de dériver nos hypothèses. Puis, nous présentons notre méthodologie et nos résultats. Enfin, nous discutons ces résultats et leurs implications et concluons sur des pistes de recherche future.

1. De l'ambition à sa réalisation : revue de la littérature et hypothèses

Nous allons tout d'abord explorer le concept d'entrepreneuriat ambitieux et ses fondements avant de situer notre étude dans ce cadre et de présenter nos hypothèses de recherche.

1.1. L'entrepreneuriat ambitieux

L'encouragement de l'entrepreneuriat est souvent au cœur des politiques de développement économique en raison des liens établis entre entrepreneuriat et croissance économique (Audretsch & Keilbach, 2004; Hessels & van Stel, 2011) ainsi que création d'emplois (Neumark, Zhang, & Wall, 2006). Néanmoins, cette vision s'est affinée au fil des ans et des distinctions entre différents types d'entrepreneuriat en fonction de leur degré de contribution au développement économique sont apparues (Autio, Kronlund, & Kovalainen, 2007). L'une de ces distinctions, popularisée par les études du Global Entrepreneurship Monitor (GEM), est la différence entre l'entrepreneuriat d'opportunité et l'entrepreneuriat de nécessité (Amit & Muller, 1995). Dans le premier cas un entrepreneur crée une entreprise sur la base d'une opportunité d'affaires tandis que dans le second un entrepreneur crée une entreprise faute d'autres solutions d'emploi et de revenu (Kelley, Singer, & Herrington, 2012). Il ressort que l'entrepreneuriat de nécessité ne contribue pas à la croissance économique (Van Stel & Storey, 2004). Shane (2009) dénonce la politique d'encouragement de l'entrepreneuriat de masse. Il affirme qu'il est plus profitable, en termes de croissance économique, d'innovation et de création d'emplois, de se focaliser sur un entrepreneuriat qualitatif, défini comme un entrepreneuriat de croissance. C'est dans cet état d'esprit que se situent les études sur l'entrepreneuriat ambitieux caractérisé par un objectif de maximisation de la création de valeur, au-delà de l'autosuffisance (« *self-sufficiency* »), de réalisation de performances fixées au-delà de la simple survie de l'entreprise (Stam et al., 2012).

Les recherches sur l'entrepreneuriat ambitieux s'articulent autour de trois questions principales (Stam et al., 2012). Premièrement, comment parvient-on à l'entrepreneuriat ambitieux ? On examine alors les motivations à entreprendre puis les motivations à entreprendre de façon ambitieuse. Les auteurs mobilisent la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991; Fishbein & Ajzen, 2005) comme cadre conceptuel et adoptent la perspective motivationnelle de l'entrepreneuriat avec des théories et des concepts tels que le besoin d'accomplissement (McClelland, 1961). Deuxièmement, comment réalise-t-on l'ambition ?

En effet, une ambition (ou une intention d'ambition) est certainement une condition importante de la réussite en termes de réalisation de l'ambition mais ce n'est pas une condition suffisante (Stam et al., 2012). La réalisation de l'ambition est généralement mesurée par la performance de l'entreprise et, plus précisément, par sa croissance. Il s'agit de la principale et souvent unique mesure dans les travaux sur l'entrepreneuriat ambitieux (Hermans et al., 2012). Troisièmement, quels sont les effets macroéconomiques de l'entrepreneuriat ambitieux ? et comment le contexte (institutionnel, culturel, etc.) peut-il contribuer à transférer la performance entrepreneuriale au niveau micro à une réussite au niveau macro et sociétal ?

La recherche existante s'est principalement focalisée sur la formation de l'entrepreneuriat ambitieux, ses antécédents et ses conséquences, et sur le niveau macro qui légitime cet objet (pour une revue de la littérature récente, voir Hermans et al., 2012). Les études sur la réalisation de l'ambition et le niveau organisationnel sont rares, se cantonnent aux effets immédiats et se basent sur une ambition déclarative.

1.2. La réalisation de l'ambition

Les quelques études examinant la relation entre ambition et performance trouvent un effet mitigé voire négatif de l'ambition sur sa réalisation. Sur un échantillon de 517 entrepreneurs naissants, Van Gelderen, Thurik et Bosma (2006) explorent les effets d'étapes du processus de création d'entreprise (comme la réalisation d'un plan d'affaires) et de caractéristiques des entrepreneurs (comme leurs niveaux d'ambition et d'expérience) sur la probabilité de création d'une entreprise. Une analyse en composantes principales a fait émerger l'ambition comme permettant d'identifier des sous-ensembles relativement homogènes, un à forte ambition et l'autre à l'ambition limitée. Les résultats montrent, par exemple, que la réalisation d'un plan d'affaires augmente la probabilité de création d'une entreprise par les entrepreneurs peu ambitieux tandis qu'elle diminue celle des entrepreneurs ambitieux. Aussi, une motivation de type « push », c'est-à-dire d'insatisfaction avec la situation actuelle qui pousse à entreprendre (Amit & Muller, 1995; Schjoedt & Shaver, 2007), combinée à une forte ambition conduit à une propension de création d'entreprise plus faible. Brush, Edelman et Manolova (2008) examinent l'effet du choix de l'implantation initiale de l'entreprise et des ambitions des entrepreneurs sur la probabilité de réalisation de la première vente. Elles démontrent que l'ambition élevée est associée à plus de ressources initiales et que des entreprises basées au domicile ont plus de chance de réaliser une première vente mais que

si l'on combine ces entreprises avec une ambition élevée, elles ont moins de chance de réaliser une première vente.

A la lumière de ces études, deux éléments au moins sont à prendre en considération. Premièrement, une déclaration d'ambition n'équivaut pas forcément à un comportement ambitieux. La théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991) montre que plus forte est l'intention, plus fortes sont les chances de passage à l'acte mais l'obtention d'un comportement à partir d'une intention n'est pas systématique. Deuxièmement, la réalisation d'une ambition suppose la réussite et non simplement de faire preuve d'ambition. Nous suggérons donc de définir la réalisation de l'ambition comme la forte croissance de l'entreprise et d'examiner le comportement ambitieux, plutôt que l'intention d'ambition, comme antécédent immédiat. Nous définissons le comportement ambitieux comme un comportement visant à pousser la croissance de l'entreprise au-delà d'une croissance soutenable (par les moyens propres de l'entreprise). Ce type de comportement reflète une véritable ambition de croissance. Nous posons comme hypothèse une relation positive entre les deux.

H1 : Un comportement ambitieux est positivement lié à la réalisation de l'ambition.

Certains facteurs permettent de plus ou moins réaliser une ambition constatée (au sens de comportement ambitieux). Nous en distinguons trois types plus particulièrement : les ressources, leur gestion et les opportunités.

L'approche stratégique de l'entrepreneuriat exemplifiée par la théorie basée sur les ressources (Barney, 1991) met l'accent sur l'importance des ressources et leur utilisation. Les ressources financières sont souvent le nerf de la guerre (Cassar, 2004) et la littérature met en exergue leur difficulté d'obtention en particulier pour les jeunes entreprises qui souffrent du handicap de la nouveauté (Stinchcombe, 1965). Afin de soutenir une politique de croissance ambitieuse, les entreprises ont néanmoins besoin de niveaux élevés de ressources financières (Hambrick & Crozier, 1985). Leur capacité d'autofinancement, ainsi que les fonds supplémentaires que pourraient apporter les entrepreneurs, ne suffisent généralement pas. La réalisation de l'ambition des entreprises serait donc facilitée par l'ouverture de leur capital et l'entrée d'investisseurs extérieurs. De plus, ces apporteurs de capitaux auront à cœur de faire fructifier leur investissement. Ils pousseront donc probablement les entreprises sur la voie de la croissance. Aussi, nous proposons l'hypothèse suivante.

H2 : La présence d'investisseurs extérieurs favorise la réalisation de l'ambition.

Les investisseurs sont une source de capital financier mais aussi parfois de capital social, à travers leurs réseaux, et de capital humain via leurs compétences (les capitaux-risqueurs notamment). Mais la source principale de ces deux derniers capitaux est à rechercher à la tête des entreprises (Cooper, Gimeno-Gascon, & Woo, 1994). Les entreprises créées par des équipes entrepreneuriales sont souvent plus performantes que celles d'entrepreneurs solo, en termes de croissance notamment (Birley & Stockley, 2000; Lechler, 2001). Il a été démontré que leurs projets étaient généralement plus ambitieux dès le départ et que leur intention de croissance était plus forte (Stam & Schutjens, 2005). Lorsque l'on entreprend, il y a un coût d'opportunité d'autant plus élevé que notre position pré-entrepreneuriat était bonne (hauts revenus, etc.). Cassar (2006) trouve une relation positive entre les coûts d'opportunités et les ambitions de croissance. Dans le cas d'une équipe entrepreneuriale, ces coûts d'opportunités devraient être mécaniquement plus élevés que pour un entrepreneur solo. Parallèlement, il y a un plus grand sentiment de sécurité en équipe et de croyance en la supériorité de ce modèle d'entrepreneuriat (Moreau, 2005). Nous suggérons que la présence d'une équipe entrepreneuriale favorisera la réalisation de l'ambition. En effet, leur motivation sera plus forte (plus de coûts d'opportunités à compenser) et leurs conditions de réalisation meilleures de par le capital humain plus élevé, le capital social accru et le sentiment supérieur de pouvoir effectivement réaliser une ambition lié à l'entrepreneuriat en équipe (partage des risques et intelligence du groupe) (Moreau, 2005).

H3 : La présence d'une équipe entrepreneuriale favorise la réalisation de l'ambition.

Les théories du capital social et du capital humain ont en commun avec l'approche fondée sur les ressources l'importance des ressources pour la réussite (Lin, 1995). Mais cette approche met aussi l'accent sur la façon de gérer ces ressources (Helfat, 2000; Sirmon, Gove, & Hitt, 2008). Dans le cadre de leur effort de construction d'un modèle intégratif de la croissance des PME, Wiklund, Patzelt et Shepherd (2009) appellent à se focaliser non seulement sur les ressources mais aussi sur leur utilisation. Le style de management est, à ce titre, très important. Covin et Slevin (1988) opposent un style de management entrepreneurial à un style non-entrepreneurial ou conservateur. Ils se basent sur les travaux de Khandwalla (1976, 1977) pour qui un style de management entrepreneurial fait référence à une approche

audacieuse, risquée et agressive de la prise de décision, contrairement à une approche plus prudente, privilégiant la stabilité (Covin & Wales, 2012). Sadler-Smith et al. (2003) ont trouvé qu'un style de management entrepreneurial est positivement associé à la probabilité qu'une entreprise soit à forte croissance. Nous suggérons que la réalisation d'une ambition nécessite une gestion entrepreneuriale ce qui implique une certaine prise de risque. Nous proposons donc l'hypothèse suivante.

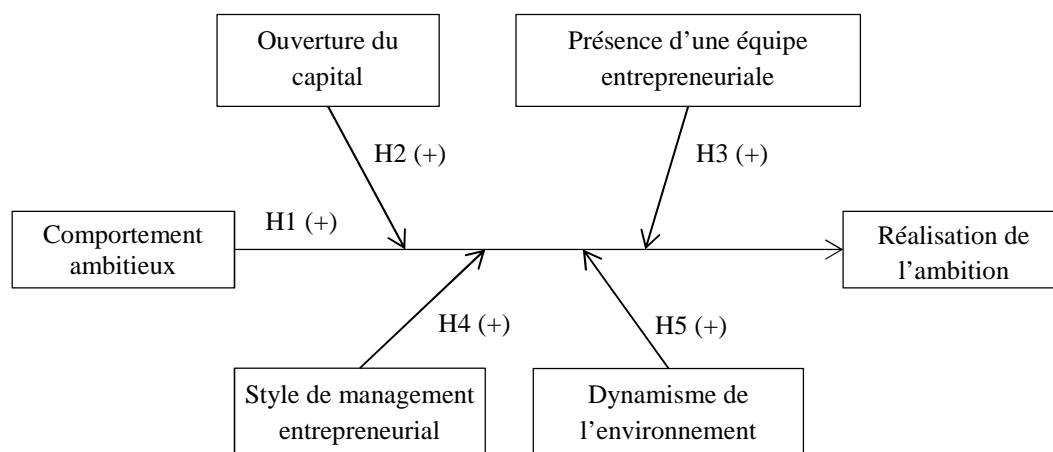
H4 : Une gestion entrepreneuriale favorise la réalisation de l'ambition.

Outre les ressources et leur gestion, la réalisation de l'ambition est favorisée par la présence d'opportunités de croissance. L'environnement dans lequel évolue l'entreprise a donc aussi un impact important. En effet, certains environnements sont plus porteurs d'opportunités de croissance que d'autres. Wiklund et Shepherd (2003) affirment que le dynamisme de l'environnement est représentatif des opportunités de croissance offertes aux entreprises. Nous suggérons donc l'hypothèse suivante.

H5 : Le dynamisme de l'environnement favorise la réalisation de l'ambition.

La figure ci-après (Figure 1) résume nos hypothèses en un modèle que nous testons sur l'échantillon décrit dans la deuxième partie de cette communication.

Figure 1. La réalisation de l'ambition des PME.



2. Méthodologie

Nous présentons dans ce qui suit l'échantillon de notre étude ainsi que les différentes variables.

2.1. Echantillon

Les données utilisées ont été extraites de la base de données Amadeus, éditée par le Bureau Van Dijk, qui regroupe des données comptables et des données de gouvernance sur les entreprises européennes. Elle présente l'avantage de rendre comparable les comptes entre entreprises de différents pays.

L'échantillon a été constitué en retenant huit critères. Premièrement, l'étude se concentre sur un nombre restreint de pays (la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie, l'Espagne, le Portugal et les PECO¹) qui offrent le double avantage d'être les mieux renseignés dans la base et de permettre une assez large représentativité dans la mesure où sont représentés les principales économies de l'Union Européenne et les principaux modèles économiques (Anglo-saxon, Rhénan, Latin et économies postcommunistes). Deuxièmement, seules les entreprises pour lesquelles nous disposons de l'ensemble des données comptables ont été conservées. Comme la base Amadeus ne fournit qu'un historique de 10 ans, l'échantillon inclut uniquement des entreprises créées depuis 2003. Troisièmement, l'échantillon est restreint aux entreprises indépendantes (une entreprise où l'actionnaire majoritaire est un individu ou une famille qui détient au minimum 10 % du capital de l'entreprise). Celles-ci sont, en effet, confrontées à des problèmes financiers spécifiques qui diffèrent sensiblement de ceux des PME intégrées dans des groupes d'entreprises, contrôlées par des institutions financières ou des fonds de capital investissement (Gorodnichenko, Schaefer, & Talavera, 2009; Khanna & Yafeh, 2007). Quatrièmement, l'échantillon ne contient que des PME non cotées. Nous appliquons le critère de définition de l'Union Européenne : une PME est une entreprise dont la taille n'excède pas un certain seuil exprimé en termes d'emplois (250 équivalent temps plein), de chiffre d'affaires (50 millions d'euros) ou de total bilan (43 millions). Cinquièmement, seules les entreprises avec à leur tête un ou plusieurs propriétaires-dirigeants ont été conservées, c'est-à-dire des entreprises où le ou les actionnaires majoritaires (actionnaire qui détient la part de capital la plus importante et au

¹ Cela inclut les pays suivants : Bulgarie, République Tchèque, Estonie, Hongrie, Lituanie, Pologne, Roumanie, Slovaquie, Slovénie.

moins 10 % du capital de l'entreprise) est/sont aussi impliqué(s) dans des fonctions de direction au sein de l'entreprise (membres de l'équipe de direction et/ou du conseil d'administration). Ce choix nous paraît justifié dans la mesure où notre variable explicative centrale, le comportement ambitieux, dépend des préférences et du comportement du ou des propriétaires-dirigeants. Nous avons donc retenu les entreprises ayant une forte proximité patrimoniale (Karoui & Ben-Hafaïedh, 2013). Par ailleurs, cela nous permet de distinguer les entreprises avec à leur tête un propriétaire-dirigeant unique des entreprises avec une équipe de propriétaires-dirigeants aussi appelée équipe entrepreneuriale (Ensley, Carland, & Carland, 2000). Sixièmement, nous avons éliminé de l'échantillon les entreprises pour lesquelles nous n'avons pas toute l'information nécessaire à l'étude. En effet, certaines variables ne sont pas renseignées pour toutes les entreprises. De plus, afin de pouvoir calculer des taux de croissance il est nécessaire que les entreprises aient au moins deux ans. Septièmement, seules les entreprises dont l'information comptable sur la totalité de leur durée de vie est complète ont été conservées. Enfin, les entreprises pour lesquelles il y a des incohérences comptables (par exemple total bilan négatif) ont été supprimées de l'échantillon. Au final, nous obtenons un échantillon de 1970 entreprises répondant à ces huit critères, comme le synthétise le tableau 1 ci-après.

Tableau 1. Etapes de la sélection de l'échantillon.

Etape	Nombre d'entreprises
Etape 1 : Sélection des pays	261 591
Etape 2 : Date de création (après 2003)	134 854
Etape 3: Entreprise indépendante	36 563
Etape 4 : PME non cotées	28 483
Etape 5 : Propriétaire(s)-dirigeant(s)	7 656
Etape 6: Variables non renseignées	4060
Etape 7: Information annuelle complète sur la période de vie de l'entreprise	2009
Etape 8: Incohérences comptables	1970

2.2. Variable expliquée

Nous réalisons les différents tests statistiques sur la valeur moyenne, sur la période d'observation, des différentes variables comptables. Ceci est motivé par le fait que les tendances de croissances, particulièrement des PME, sont irrégulières dans le temps (Chandler & Baucus, 1996; Greiner, 1972). En utilisant des valeurs moyennes sur la période d'étude nous obtenons donc une image plus fidèle de la croissance des PME et surtout plus facilement

comparable d'une entreprise à l'autre. Afin de préserver la cohérence méthodologique nous utilisons des valeurs moyennes pour l'ensemble des autres variables comptables.

La variable expliquée de l'étude est la réalisation de l'ambition. Conformément à notre définition et en ligne avec la recherche existante sur l'entrepreneuriat ambitieux (Hermans et al., 2012), nous retenons la croissance économique de l'entreprise que nous mesurons classiquement à travers la croissance de l'actif (Achtenhagen, Naldi, & Melin, 2010). Nous n'utilisons pas la croissance du chiffre d'affaires car cette variable n'est pas renseignée pour les entreprises de certains pays de l'échantillon. Nous n'utilisons pas la croissance du nombre d'employés pour deux raisons. Premièrement, l'utilisation de cette variable est contestée dans la mesure où elle ne fournit qu'une vision incomplète de la taille de l'entreprise car la main-d'œuvre en intérim n'est pas comptabilisée. Deuxièmement, cette variable est assez mal renseignée dans la base de données utilisée. La croissance des PME n'étant pas forcément un phénomène linéaire, nous utilisons aussi une variable discrète (High-growth) construite à partir de la variable continue de la croissance.

La **croissance de l'actif** est mesurée comme la moyenne, sur la période d'observation, des taux de variation annuels du total actif.

$$Croissance_Actif_i = \frac{1}{T} \sum_{t=2004}^{2011} Croissance_Actif_{i,t}$$

$$\text{avec, } Croissance_Actif_{i,t} = \frac{Total_Actif_{i,t}}{Total_Actif_{i,t-1}} - 1$$

La variable **High-growth** est construite à partir de la distinction, au sein de l'échantillon, entre les entreprises à forte croissance et les entreprises à faible croissance. Nous distinguons ainsi dans l'échantillon les 10 % d'entreprises qui ont le taux de croissance de l'actif économique le plus élevé des autres, comme cela est couramment fait dans la littérature (Delmar, Davidsson, & Gartner, 2003). La variable High-growth est donc égale à 1 si l'entreprise fait partie des 10 % des entreprises les plus dynamiques et à 0 sinon.

2.3. Variable explicative

Notre variable explicative centrale est le comportement ambitieux (**ambition**) de l'entreprise. Afin de mesurer l'ambition nous développons une méthode originale fondée sur la notion de croissance soutenable. Le taux de croissance soutenable, défini par Higgins (1977), est le taux de croissance qui permet de ne pas dégrader la structure financière de

l'entreprise (levier constant et aucun apport en capital). Le taux de croissance soutenable indique le sentier d'expansion d'une entreprise conservant un levier constant et ne modifiant pas sa structure de capital. Il s'agit donc du taux de croissance qui garantit la soutenabilité (« *sustainability* ») de l'entreprise, qui ne déstabilise pas sa structure financière. Le taux de croissance soutenable correspond au taux de croissance annuel des bénéfices non distribués :

$$Croissance_Soutenable_{i,t} = Taux_rétention_dividende_{i,t} \times Rentabilité_Financière_{i,t}$$

Le taux de croissance soutenable est donc déterminé par la politique de distribution de l'entreprise et par sa performance. La performance financière de l'entreprise est mesurée par son taux de rentabilité financière (ratio du résultat net de l'entreprise et de ses fonds propres). Cependant, l'information sur les taux de distribution des dividendes n'est pas directement renseignée dans la base de données utilisée. Ainsi, pour calculer le taux de croissance soutenable nous déduisons le montant des dividendes versés à partir d'un raisonnement comptable : nous observons le taux de croissance annuel des fonds propres internes (réserves et report à nouveau). Le **taux de croissance soutenable** est donc calculé comme la moyenne des taux annuels de croissance des fonds propres internes :

$$Croissance_Soutenable_i = \frac{1}{T} \sum_{t=2004}^{2011} Croissance_Soutenable_{i,t}$$

$$Croissance_Soutenable_{i,t} = \frac{FP_internes_{i,t}}{FP_internes_{i,t-1}} - 1,$$

avec $FP_internes_{i,t} = FP_Totaux_{i,t} - Capital_Social_{i,t}$

Afin de déterminer si l'entreprise est caractérisée par un comportement ambitieux, nous comparons ce taux de croissance soutenable au taux de croissance économique de l'entreprise. Si l'entreprise a un taux de croissance économique inférieur au taux de croissance soutenable cela indique qu'elle adopte un comportement prudent (Hamelin, 2012). En effet, l'entreprise a la capacité de financer sa croissance (disponibilité de fonds internes), mais ne l'exploite pas. A l'inverse, quand le taux de croissance économique est supérieur au taux de croissance soutenable cela indique que l'entreprise est ambitieuse. En effet, elle a un taux de croissance économique supérieur au sentier d'expansion soutenable, étant donné sa capacité de financement interne. Elle a donc recours à du financement extérieur pour financer sa croissance. Ce type d'entreprise dévie de son sentier d'expansion soutenable car elle souhaite accélérer sa croissance.

Nous utilisons l'écart entre croissance économique et croissance soutenable comme indicateur du degré d'ambition des entreprises. L'**ambition** est une variable dichotomique qui

prend la valeur 1 si l'écart moyen, sur la période, entre le taux de croissance économique et le taux de croissance soutenable annuels de l'entreprise est positif et la valeur zéro si cet écart est négatif.

$$Ambition_i = 1 \Leftrightarrow \frac{1}{T} \sum_{t=2004}^{2011} (Croissance_Economique_{i,t} - Croissance_Soutenable_{i,t}) > 0$$

$$Ambition_i = 0 \Leftrightarrow \frac{1}{T} \sum_{t=2004}^{2011} (Croissance_Economique_{i,t} - Croissance_Soutenable_{i,t}) < 0$$

2.4. Variables modératrices

Afin de tester les différents effets modérateurs entre l'ambition et sa réalisation (hypothèses H2 à H5) nous développons les indicateurs suivants.

Le premier effet modérateur étudié est l'effet de l'ouverture du capital à des investisseurs extérieurs (investisseurs institutionnels, fonds d'investissement ou sociétés non financières) sur la réalisation de l'ambition. La base de données Amadeus fournit des indications relativement précises quant à la structure de propriété des PME non cotées. Pour chaque entreprise nous disposons, pour la quasi majorité des actionnaires², de leur type. A partir de ces informations nous avons retenu, pour chaque entreprise, les actionnaires qui détenaient une participation au moins égale à 5 %. Ensuite, nous avons comptabilisé, pour chaque entreprise, le nombre d'actionnaires dont le type était fonds d'investissement, société non financière ou investisseur institutionnel. La variable *investisseurs extérieurs* est une variable binaire prenant la valeur 1 si la structure du capital de l'entreprise comprend au moins un investisseur extérieur qui détient au moins 5 % du capital social de l'entreprise. Si la structure de capital de l'entreprise ne comprend pas d'investisseur extérieur alors la variable est égale à 0³. Nous avons choisi une approche discrète pour la construction de cette variable dans la mesure où un nombre important d'entreprises de l'échantillon sont caractérisées par le fait qu'aucun investisseur extérieur n'apparaît dans leur capital.

Le deuxième effet modérateur étudié est celui de la présence d'une équipe entrepreneuriale. Afin d'identifier ce type d'équipe, nous avons mis en relation l'information sur la structure d'actionariat et l'information sur la composition de l'équipe dirigeante (nom

² La base Amadeus ne recense pas de manière exhaustive l'ensemble des actionnaires. Cependant, lorsque l'on regarde le taux de couverture de la base il est très correct. En moyenne, on dispose de l'information sur la ventilation sur plus de 90 % du capital social de la société. Dans les faits, seuls les actionnaires très minoritaires, qui détiennent moins de 5 % du capital de l'entreprise, sont mal renseignés.

³ L'actionariat de ce type de société est uniquement composé d'actionnaires individuels, familiaux ou encore salariés.

et fonction occupée). Ainsi, sont considérés les individus qui répondent aux deux critères suivants : être un actionnaire individuel qui détient au moins 10 % du capital et participer à des fonctions de contrôle de l'entreprise (membre de l'équipe de direction et/ou membre du conseil d'administration) (Ensley, Pearson, & Amason, 2002). La variable *équipe* est une variable binaire qui est égale à 1 si l'équipe comprend deux membres ou plus. Elle est égale à 0 s'il n'y a qu'un seul propriétaire-dirigeant.

Le troisième effet modérateur étudié est l'effet d'un management de type entrepreneurial, reflété par la prise de risque (Covin & Slevin, 1988; Khandwalla, 1976), sur la réalisation de l'ambition. Afin de mesurer le *risque* nous utilisons l'écart-type de la rentabilité d'exploitation de l'entreprise sur la période étudiée. Cette mesure est couramment utilisée dans la littérature économique et financière pour apprécier le risque opérationnel des entreprises non cotées (Buyschaert, Deloof, Jegers, & Rommens, 2008; Estrin, Poukliakova, & Shapiro, 2009; Hoshi, Kashyap, & Scharfstein, 1991; Khanna & Yafeh, 2005). La rentabilité d'exploitation est calculée comme le ratio de l'excédent brut d'exploitation (EBE) et du total actif de l'entreprise. L'utilisation de l'EBE est préférée à l'utilisation du résultat d'exploitation dans la mesure où l'EBE est indépendant des règles d'amortissements qui diffèrent d'un pays à l'autre, cela facilite donc la comparaison internationale.

$$Risque_i = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{t=2003}^{2011} (Rentabilité_Exploitation_{i,t} - \frac{1}{N} \sum_{t=2003}^{2011} Rentabilité_Exploitation_{i,t})^2}$$

Le dernier effet modérateur étudié est l'effet du dynamisme de l'environnement sur la réalisation de l'ambition. Afin de mesurer le *dynamisme de l'environnement* nous suivons Wiklund et Shepherd (2003) qui se focalisent principalement sur les taux de croissance sectoriels. Nous utilisons le taux de croissance économique moyen dans le secteur et le pays de l'entreprise. Pour le construire, nous avons calculé la moyenne dans chaque couple secteur-pays du taux de croissance économique moyen sur la période, en excluant à chaque fois l'entreprise concernée du calcul pour éviter tout problème de colinéarité (Bertrand, Mehta, & Mullainathan, 2002).

$$Dynamisme_Environnement_i = \frac{1}{T} \sum_{k=1}^{nb\text{secteur}} \sum_{p=1}^{nb\text{-pays}} Croissance_Actif_i$$

2.5. Variables de contrôle

Afin d'isoler l'effet d'un comportement ambitieux sur la réalisation de l'ambition, il est nécessaire de contrôler pour un certain nombre de facteurs qui influencent aussi cette dernière.

Le *secteur* de l'entreprise indique l'appartenance de l'entreprise à l'un de 14 secteurs de notre classification établie à partir de la classification NACE (voir tableau B, annexe). Nous créons donc 14 variables binaires prenant la valeur 1 si l'entreprise appartient au secteur concerné. Il est important de contrôler pour le secteur d'activité dans la mesure où des facteurs technologiques tels que l'importance des économies d'échelle dans un secteur, la taille du marché de l'entreprise influencent fortement la croissance de l'entreprise (Kumar, Rajan, & Zingales, 1999).

La *taille* de l'entreprise est le total actif de l'entreprise la dernière année pour laquelle l'information comptable est disponible. L'effet de la taille de l'entreprise sur sa croissance est une question controversée. La loi de Gibrat (1931) indique que la croissance est proportionnelle à la taille et que donc le facteur de relation entre taille et croissance est aléatoire. La loi de Gibrat a donné lieu à un vaste courant de recherche. Certains travaux la confirment, d'autres indiquent qu'elle n'est valable que pour les grandes organisations, et finalement quelques études observent une relation négative entre taille de l'entreprise et taux de croissance économique (Evans, 1987; Sutton, 1997; Wagner, 1992).

L'*âge* de l'entreprise est le nombre d'années depuis sa création. L'âge de l'entreprise réduit l'opacité informationnelle de l'entreprise, ce qui limite les contraintes de financement subies par l'entreprise et peut donc in fine favoriser sa croissance (Beck, Demirgüç-Kunt, Laeven, & Maksimovic, 2006). Cependant, des entreprises plus âgées peuvent être moins dynamiques dans la mesure où elles ont atteint leur taille optimale ou opèrent sur des marchés plus matures. Enfin, l'âge de l'entreprise influence l'historique de données disponible dans notre étude. Il est de ce fait primordial de contrôler pour l'âge de l'entreprise qui est aussi, dans notre cas, une mesure de la profondeur de l'historique des données disponibles.

Nous contrôlons également pour le *pays de l'entreprise*, car chaque pays a un environnement institutionnel propre et fait face à des conditions économiques qui divergent. Nous créons 6 variables binaires prenant la valeur 1 si l'entreprise appartient au pays concerné.

Par ailleurs, il a été démontré dans la littérature que la taille initiale de l'entreprise avait une influence importante sur sa croissance (Stam et al., 2012). Certains auteurs arguent

qu'une petite taille initiale pousse à croître plus vite afin d'atteindre une taille critique et trouvent une relation négative entre taille initiale et croissance. D'autres, cependant, mettent en avant les plus grandes facilités de croissance des entreprises qui débutent avec plus de ressources (Audretsch, Santarelli, & Vivarelli, 1999; Cooper et al., 1994; Davidsson, 1991). Récemment, Bonaccorsi et Giannangeli (2010) ont trouvé une relation non-linéaire entre taille initiale et croissance de l'entreprise : il existe un seuil en-dessous duquel les entreprises croissent moins et au-dessus duquel elles sont plus susceptibles de croître. Afin d'intégrer cette dimension dans notre modélisation nous introduisons la variable *taille Initiale* qui correspond à la valeur du total bilan, l'année de la création de l'entreprise.

Enfin, la croissance de l'entreprise peut être fortement influencée par ses besoins d'investissement. De ce fait, nous contrôlons aussi pour l'*intensité capitalistique* de l'entreprise qui est le ratio de l'actif immobilisé sur le total actif, l'année de la création de l'entreprise.

3. Résultats

3.1. Statistiques descriptives

La distribution de l'échantillon par pays montre des disparités s'expliquant principalement par des différences dans le degré de renseignement des données de gouvernance (structure de l'actionnariat, noms des actionnaires et des dirigeants) entre les différents pays (voir tableau A, annexe). La répartition des entreprises de l'échantillon en fonction de leur secteur d'activité montre une bonne représentativité sectorielle de l'échantillon (voir tableau B, annexe). Comme l'échantillon se concentre sur l'étude des PME, les entreprises sont principalement présentes dans les secteurs traditionnels des PME (le commerce de gros, le BTP, l'industrie et les services mais aussi le domaine scientifique) et peu dans les secteurs traditionnels des grandes entreprises (eau, gaz et électricité, finance et assurance). La répartition des entreprises de l'échantillon en fonction de leur âge (voir tableau C, annexe) montre que l'échantillon contient de jeunes entreprises à toutes leurs étapes de développement. L'âge médian des entreprises de l'échantillon est de 5 ans (voir tableau 2). La base Amadeus n'est pas exhaustive pour les très petites entreprises (dont le total bilan est inférieur à 2 millions d'euros, le chiffre d'affaires inférieur à 1 millions d'euros ou qui emploient moins de 15 employés). Dès lors, les TPE sont sous-représentées dans notre échantillon. En effet, l'échantillon est particulièrement représentatif des petites entreprises,

avec une taille moyenne des entreprises de l'échantillon de 11 millions d'euros et une taille initiale de 8 millions d'euros (voir tableau E, annexe). La comparaison des distributions de l'échantillon en fonction de la taille initiale et finale des entreprises (voir tableaux D et E, annexe) souligne le dynamisme de la population étudiée. On observe une transition importante de classes de taille, notamment entre TPE et petite entreprise. Globalement, notre échantillon apparaît comme représentatif des jeunes PME européennes ayant connu un certain succès⁴, dans la mesure où elles ont survécu et déjà atteint un certain niveau de taille.

L'étude du tableau des statistiques descriptives (tableau 2) indique que les PME de l'échantillon sont relativement dynamiques dans la mesure où le taux de croissance moyen de leur actif économique est de 150 %. Cependant, cela doit être nuancé par le fait que le taux de croissance médian de l'actif économique est de 18 %. Ainsi, l'échantillon est caractérisé par une forte dispersion des taux de croissance économique, avec des entreprises à très forte croissance (10 % des entreprises de l'échantillon ont un taux de croissance de l'actif fixe supérieur à 230 %). Parmi les entreprises étudiées seules 22,39 % se caractérisent par un comportement ambitieux. Ce résultat est cohérent avec des études récentes qui soulignent qu'une majorité de PME ne souhaitent pas grandir, même si elles ont les moyens financiers de leur croissance (Hamelin, 2012; Hurst & Pugsley, 2011). Seules 11,47 % des entreprises sont caractérisées par la présence d'au moins un investisseur extérieur dans leur capital. Par ailleurs, 38 % de l'échantillon est constitué d'entreprises avec à leur tête une équipe entrepreneuriale.

⁴ Seules les entreprises qui survivent encore au jour d'aujourd'hui sont répertoriées dans la base.

Tableau 2. Statistiques descriptives.

Variabes	Moyenne	Médiane	Ecart-type
1. Croissance de l'actif	1,5032	0,1818	6,6745
2. High-growth	0,1000	0,0000	0,3007
3. Ambition	0,2239	0,0000	0,4169
4. Investisseurs extérieurs	0,1147	0,0000	0,3188
5. Fonds d'investissement	0,0055	0,0000	0,0745
6. Société non financière	0,0685	0,0000	0,2527
7. Investisseurs institutionnels	0,0583	0,0000	0,2345
8. Dynamisme de l'environnement	1,6058	0,1987	12,4700
9. Risque	0,0795	0,0420	0,2208
10. Equipe	0,3858	0,0000	0,4869
11. Taille	11013	7147	10705
12. Age	5,3173	5,0000	1,8251
13. Taille initiale	8034	4303	9822
14. Intensité capitalistique	0,2683	0,1583	0,2819

L'étude des corrélations (tableau 3) indique qu'il n'y a pas de problème de multicolinéarité entre les variables, dans la mesure où les coefficients de corrélation entre les variables explicatives sont toujours inférieurs à 0,8 et la plupart du temps à 0,1.

Tableau 3. Matrice des corrélations.

Variabes	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.
1. Croissance de l'actif													
2. High-growth	0,54												
3. Ambition	0,14	0,12											
4. Investisseurs extérieurs	-0,04	-0,04	0,02										
5. Fonds d'investissement	-0,01	-0,03	-0,02	0,21									
6. Société non financière	-0,02	-0,02	0,04	0,75	0,09								
7. Investisseurs institutionnels	-0,04	-0,02	0,02	0,69	0,13	0,20							
8. Dynamisme de l'environnement	0,03	0,04	0,03	-0,09	-0,03	-0,06	-0,07						
9. Risque	0,06	0,12	0,09	-0,02	0,01	0,00	-0,02	0,07					
10. Equipe	-0,07	-0,10	-0,01	0,01	-0,03	0,00	0,04	0,01	-0,06				
11. Taille	-0,02	-0,07	0,04	0,09	0,07	0,05	0,09	0,03	-0,12	0,04			
12. Age	0,01	-0,01	0,00	-0,04	0,01	-0,03	-0,03	-0,02	0,01	-0,06	-0,09		
13. Taille initiale	-0,16	-0,25	0,05	0,10	0,06	0,05	0,12	0,01	-0,14	0,05	0,82	-0,16	
14. Intensité capitalistique	-0,10	-0,11	0,09	0,09	0,07	0,05	0,08	-0,05	-0,12	0,05	0,40	-0,14	0,44

3.2. La relation entre le comportement ambitieux et la réalisation de l'ambition

Afin d'explorer la relation entre le comportement ambitieux et la réalisation de l'ambition nous adoptons deux approches : une approche linéaire qui consiste à observer l'influence de l'ambition sur le taux de croissance économique des entreprises, et une approche non linéaire qui permet d'étudier l'effet de l'ambition sur la probabilité d'être une entreprise à forte croissance.

Dans le cadre de la première approche, nous estimons le modèle suivant:

$$Croissance_Actif_i = \beta_0 + \beta_1 Ambition_i + \sum_{n=1}^N \beta_n Control_{n,i} + \varepsilon_i \quad (1)$$

où, *Croissance_Actif* est le taux de croissance moyen de l'actif économique de l'entreprise *i*, *Ambition* est une variable dichotomique qui prend la valeur 1 si la croissance économique de l'entreprise *i* est supérieure à sa croissance soutenable, *Control* représente les différentes variables de contrôle pour l'entreprise *i* (dummy sectorielles, dummy pays, taille, âge, taille initiale et intensité capitalistique), et ε représente le terme d'erreur. Le tableau 4 présente les résultats de l'estimation, par la méthode des moindres carrés ordinaires, des coefficients du modèle. Les différentes spécifications intègrent progressivement les variables de contrôle.

Tableau 4. Résultats des régressions linéaires entre comportement ambitieux et réalisation de l'ambition.

	1		2		3		4	
Ambitieux	2,2498	***	2,2760	***	2,1942	***	2,3941	***
	0,3573		0,3584		0,3591		0,3495	
Taille			-5,63E-06		1,63E-07		0,0002	***
			1,51E-05		1,51E-05		2,42E-05	
Age			0,0123		-0,0008		-0,1422	*
			0,0825		0,0853		0,0837	
Taille initiale							-0,0003	***
							2,71E-05	
Intensité capitalistique initiale							-1,3222	**
							0,5987	
Dummy secteur	non		oui		oui		oui	
Dummy pays	non		non		oui		oui	
Constante	0,9995	***	0,1422		0,3656		1,7950	**
	0,1690		0,7074		0,8768		0,8721	
R2 ajusté	0,0198		0,0309		0,0463		0,1052	
F	39,65	***	4,16	***	4,74	***	10,40	***
Nombre d'observations	1970		1970		1970		1970	

* indique une significativité au seuil de 1 %, ** au seuil de 5 %, *** au seuil de 10 %

Les résultats indiquent un effet positif et significatif, sur l'ensemble des spécifications testées, du comportement ambitieux des entreprises sur la réalisation de l'ambition. Le coefficient estimé pour la variable ambition est de l'ordre de deux. Cela signifie que les entreprises ambitieuses ont, en moyenne, un taux de croissance économique de deux points

supérieur à celui des entreprises non ambitieuses⁵. L'effet de l'ambition sur la croissance économique ne présente pas uniquement une significativité statistique mais aussi une importante significativité économique.

La prise en compte des variables de contrôle n'entraîne pas de variation importante de la valeur du coefficient attaché à l'ambition. Cela indique que l'effet de l'ambition sur la croissance économique est stable et que les résultats sont robustes. L'inclusion de variables de contrôle a un effet important sur la qualité globale du modèle et notamment sur l'amélioration de son caractère prédictif (via une augmentation du R2). Ce résultat est logique dans la mesure où la croissance économique est un phénomène multifactoriel.

Les résultats présentés dans le tableau 4 sont largement confirmés par l'approche non-linéaire. Pour tester l'effet du comportement ambitieux sur la probabilité d'une entreprise de réaliser son ambition (c'est-à-dire d'être une entreprise à forte croissance) nous estimons le modèle suivant :

$$\ln \left[\frac{\text{Pr ob}(\text{High_Growth} = 1)}{\text{Pr ob}(\text{High_Growth} = 0)} \right] = \beta_0 + \beta_1 \text{Ambition}_i + \sum_{n=1}^N \beta_n \text{Control}_{n,i} + \varepsilon_i \quad (2)$$

où, *High_growth* est le taux de croissance moyen de l'actif économique de l'entreprise *i*, *Ambition* est une variable dichotomique qui prend la valeur 1 si la croissance économique de l'entreprise *i* est supérieure à sa croissance soutenable, *Control* représente les différentes variables de contrôle pour l'entreprise *i* (dummy sectorielles, dummy pays, taille, âge, taille initiale et intensité capitaliste), et ε représente le terme d'erreur. Le tableau 5 présente les résultats de l'estimation, par la méthode de la régression logistique, des coefficients du modèle. Les différentes spécifications intègrent progressivement les variables de contrôle.

⁵ En effet, le taux de croissance de l'actif fixe moyen des entreprises non ambitieuses est de 0.99 tandis que celui des entreprises ambitieuses est de 3.2.

Tableau 5. Résultats des régressions logistiques entre comportement ambitieux et réalisation de l'ambition.

	1	2	3	4
Ambitieux	0,8012 *** 0,1585	0,8753 *** 0,1629	0,8697 *** 0,1712	0,7676 *** 0,2181
Taille		-2,00E-05 ** 8,90E-06	-1,00E-05 * 8,68E-06	0,0001 *** 1,60E-05
Age		-0,0408 0,0423	-0,0898 0,0447	-0,3665 *** 0,0582
Taille initiale				-0,0013 *** 0,0001
Intensité capitalistique initiale				0,5382 0,4485
Dummy secteur	non	oui	oui	oui
Dummy pays	non	non	oui	oui
Constante	-2,4188 *** 0,0933	-3,0152 *** 0,4672	-2,4979 *** 0,5459	1,1067 *** 0,7145
Rapport de vraisemblance	23,93 ***	76,47 ***	174,03 ***	571,80 ***
Score	26,57 ***	76,42 ***	166,28 ***	355,96 ***
Wald	25,54 ***	69,76 ***	130,79 ***	165,49 ***
c	0,5810	0,6830	0,7690	0,9480
Pseudo R2	0,0252	0,0794	0,1764	0,5257
Nombre d'observations	1970	1970	1970	1970

* indique une significativité au seuil de 1%, ** au seuil de 5%, *** au seuil de 10%

Les résultats montrent un effet positif et significatif de l'ambition sur la probabilité d'être une entreprise à forte croissance, confirmant la relation positive entre ambition et croissance économique précédemment observée. En effet, une entreprise ambitieuse a 2,2⁶ fois plus de chances d'être une entreprise à forte croissance qu'une entreprise non ambitieuse. La valeur du coefficient devant la variable ambition est peu affectée par les modifications de spécifications. Ainsi, l'effet de l'ambition sur la probabilité d'être une entreprise à forte croissance est stable, confirmant la robustesse des résultats. Concernant le signe et la signification des coefficients des variables de contrôle, ils sont cohérents avec ceux observés dans le cas de la régression linéaire. L'inclusion de variables de contrôle a un effet important sur la qualité globale du modèle et notamment sur l'amélioration de son caractère prédictif (via une augmentation des pseudos R2) et de classement (augmentation du c).

Pour conclure, l'ensemble de nos tests valident l'hypothèse H1, selon laquelle le comportement ambitieux a un effet positif sur la réalisation de l'ambition.

⁶ Les coefficients estimés sont des mesures du changement du rapport de chance (odd ratio). Il s'ensuit que l'exponentielle des coefficients traduit la variation du rapport de chance provoquée par une variation unitaire de la variable explicative. Si on prend comme valeur du coefficient $\beta_1 = 0,8$ on obtient le résultat de 2,2.

3.3. Les effets modérateurs de la réalisation de l'ambition

Pour tester l'existence d'effets modérateurs sur la relation entre comportement ambitieux et réalisation de l'ambition nous développons le modèle suivant :

$$Croissance_Actif_i = \beta_0 + \beta_1 Ambition_i + \beta_2 \times Ambition_i \times X_i + \sum_{n=1}^N \beta_n Control_{n,i} + \varepsilon_i \quad (3)$$

Afin de tester plus spécifiquement l'existence d'un effet modérateur non linéaire du risque sur la relation entre comportement ambitieux et réalisation de l'ambition nous estimons le modèle suivant :

$$Croissance_Actif_i = \beta_0 + \beta_1 Ambition_i + \beta_2 Ambition_i \times Risque_i + \beta_3 Ambition_i \times (Risque_i)^2 + \sum_{n=1}^N \beta_n Control_{n,i} + \varepsilon_i \quad (4)$$

où, *Croissance_Actif* est le taux de croissance moyen de l'actif économique de l'entreprise *i*, *Ambition* est une variable dichotomique qui prend la valeur 1 si la croissance économique de l'entreprise *i* est supérieure à sa croissance soutenable. *X_i* représente l'une des quatre variables modératrices utilisées : *Inv-Ext* est une variable dichotomique qui prend la valeur 1 s'il y a au moins un investisseur extérieur présent dans la structure de capital de l'entreprise, *Dynamisme* est la moyenne par pays et secteur, de l'entreprise, du taux de croissance de l'actif économique, *Risque* est l'écart type de la performance économique de l'entreprise, *Equipe* est une variable dichotomique qui prend la valeur 1 si l'équipe dirigeante est composée de deux membres ou plus. *Control* représente les différentes variables de contrôle pour l'entreprise *i* (dummy sectorielles, dummy pays, taille, âge, taille initiale et intensité capitalistique), et ε représente le terme d'erreur.

Pour tester conjointement l'ensemble des effets modérateurs mentionnés sur la relation investiguée, nous intégrons simultanément l'ensemble des variables modératrices dans les équations 3 et 4. Le tableau 6 présente les résultats de l'estimation, par la méthode des moindres carrés ordinaires, des coefficients du modèle.

Tableau 6. Résultats des régressions linéaires entre comportement ambitieux et réalisation de l'ambition intégrant les effets modérateurs.

	1	2	3	4	5	6
Ambitieux	2,6453 *** <i>0,3684</i>	3,1518 *** <i>0,4246</i>	4,3866 *** <i>0,7431</i>	3,3766 *** <i>0,8238</i>	1,9570 *** <i>0,4253</i>	5,2694 *** <i>1,0753</i>
Ambitieux * Inv_ext	-1,9723 ** <i>0,9234</i>					-3,6845 ** <i>1,6349</i>
Ambitieux * Dynamisme					0,0420 * <i>0,0233</i>	0,1172 *** <i>0,0447</i>
Ambitieux * Risque			-0,2739 <i>1,3738</i>	13,8195 *** <i>5,2522</i>		13,6646 *** <i>5,1407</i>
Ambitieux * Risque^2				-2,9997 *** <i>1,0794</i>		-3,1747 *** <i>1,0568</i>
Ambitieux * Equipe		-1,9944 *** <i>0,6376</i>				-6,2433 *** <i>1,3376</i>
Taille	0,0002 *** <i>2,42E-05</i>	0,0002 *** <i>0,0000</i>	0,0002 *** <i>0,0001</i>	0,0002 *** <i>0,0001</i>	0,0002 *** <i>2,42E-05</i>	0,0002 *** <i>0,0001</i>
Age	-0,1460 * <i>0,0837</i>	-0,1349 <i>0,0836</i>	0,0711 <i>0,1673</i>	0,0427 <i>0,1667</i>	-0,1387 * <i>0,0837</i>	1,3376 <i>0,1633</i>
Taille initiale	-0,0003 *** <i>2,70E-05</i>	-0,0003 *** <i>2,70E-05</i>	-0,0003 *** <i>0,0001</i>	-0,0003 *** <i>0,0001</i>	-0,0003 *** <i>2,70E-05</i>	-0,0003 *** <i>0,0001</i>
Intensité capitalistique initiale	-1,2597 ** <i>0,5989</i>	-1,3306 ** <i>0,5974</i>	-1,0435 <i>1,1413</i>	-0,7652 <i>1,1400</i>	-1,2996 ** <i>0,5985</i>	-0,2496 <i>1,1205</i>
Dummy secteur	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Dummy pays	oui	oui	oui	oui	oui	oui
Constante	1,8536 ** <i>0,8717</i>	1,7039 * <i>0,8706</i>	0,3178 <i>1,5520</i>	0,3241 <i>1,5442</i>	1,8478 ** <i>0,8721</i>	0,2610 <i>1,5163</i>
R2	0,1073	0,1096	0,1469	0,1567	0,1067	0,1969
F	10,17 ***	10,42 ***	4,99 ***	5,15 ***	10,10 ***	6,01 ***
Nombre d'observations	1970	1970	1970	1970	1970	1970

* indique une significativité au seuil de 1%, ** au seuil de 5%, *** au seuil de 10%

Les résultats (spécification 1, tableau 6) montrent que l'ouverture du capital a un effet modérateur sur la relation entre comportement ambitieux et réalisation de l'ambition. En effet, le coefficient de l'effet d'interaction entre comportement ambitieux et investisseurs extérieurs est significatif. Ce coefficient a une valeur négative ce qui indique que l'effet positif du comportement ambitieux sur la réalisation de l'ambition est réduit quand l'entreprise ouvre son capital à des investisseurs extérieurs. Les résultats ne permettent donc pas de valider l'hypothèse H2 selon laquelle l'ouverture du capital favorise la réalisation de l'ambition.

Les résultats (spécification 2, tableau 6) soulignent que la présence d'une équipe entrepreneuriale a un effet modérateur sur la relation entre comportement ambitieux et réalisation de l'ambition. En effet, le coefficient de l'effet d'interaction entre comportement ambitieux et équipe entrepreneuriale est significatif. Par ailleurs, ce coefficient est négatif ce qui indique que l'effet positif du comportement ambitieux sur la réalisation de l'ambition est réduit quand l'entreprise a à sa tête une équipe entrepreneuriale plutôt qu'un entrepreneur

solo. Les résultats ne permettent donc pas de valider l'hypothèse H3 selon laquelle la présence d'une équipe entrepreneuriale favorise la réalisation de l'ambition.

Les résultats (spécification 3, tableau 6) montrent qu'un style de management entrepreneurial n'a pas un effet modérateur sur l'influence du comportement ambitieux sur la réalisation de l'ambition. En effet, le coefficient de l'effet d'interaction entre comportement ambitieux et style de management entrepreneurial (risque) n'est pas significatif. Cependant, ce dernier a un effet modérateur non linéaire sur la relation investiguée. On observe (spécification 4, tableau 6) que les coefficients des effets d'interaction entre le risque et le carré du risque sont significatifs. De plus, le coefficient est positif pour l'effet d'interaction avec le risque et négatif pour l'effet d'interaction avec le carré du risque. Cela signifie que lorsque le niveau de risque est faible, une augmentation de la prise de risque renforce l'influence positive du comportement ambitieux sur la réalisation de l'ambition. Cependant, quand le niveau de risque devient trop élevé, une augmentation de la prise de risque réduit cette influence positive. En conclusion, le risque a un effet modérateur en forme de U inversé sur la réalisation de l'ambition, ce qui valide partiellement l'hypothèse H4 qui prédisait un effet modérateur positif. Cet effet est valable jusqu'à un certain niveau de risque.

Les résultats (spécification 5 tableau 6) indiquent que le dynamisme de l'environnement a un effet modérateur sur la relation entre comportement ambitieux et réalisation de l'ambition. En effet, le coefficient de l'effet d'interaction entre comportement ambitieux et dynamisme de l'environnement est significatif. Ce coefficient est positif, ce qui indique que l'effet positif du comportement ambitieux sur la réalisation de l'ambition est augmenté quand l'environnement dans lequel évolue l'entreprise est dynamique. Les résultats permettent donc de valider l'hypothèse H5 selon laquelle le dynamisme de l'environnement favorise la réalisation de l'ambition.

Enfin, l'estimation groupée des effets d'interaction (spécification 6, tableau 6) confirme les résultats précédents dans la mesure où les coefficients des effets d'interaction conservent leur significativité et leur signe.

En conclusion, nos résultats sur les effets modérateurs de la relation positive précédemment vérifiée entre le comportement ambitieux et la réalisation de l'ambition (hypothèse H1) valident l'hypothèse H5, valident partiellement l'hypothèse H4 et conduisent à rejeter les hypothèses H2 et H3.

4. Discussion

Les chercheurs et les praticiens tendent à faire de plus en plus la distinction entre différents types d'entrepreneuriat selon, notamment, leurs contributions respectives au développement économique (Acs, 2010). L'entrepreneuriat ambitieux, bien que plus rare, y contribue de façon beaucoup plus significative que l'activité entrepreneuriale en général (Stam et al., 2012). Sur la base des enquêtes du Global Entrepreneurship Monitor (GEM), ce rapport est de un pour dix : les entrepreneurs ambitieux ne représentent que 4 % des entrepreneurs de l'échantillon mais leurs entreprises ont créé près de 40 % des emplois totaux (Morris, 2011). Cet entrepreneuriat se définit essentiellement par la forte croissance des entreprises concernées (Hermans et al., 2012). La recherche s'est essentiellement focalisée sur le niveau macro, examinant l'impact à ce niveau de l'entrepreneuriat ambitieux. Mais la littérature distingue deux autres questions importantes liées aux transitions vers l'entrepreneuriat ambitieux : comment parvient-on à obtenir cette ambition en entrepreneuriat ? et comment parvient-on à la réaliser ? Les chercheurs ont ainsi examiné les antécédents de l'intention d'ambition et ont tenté de prédire la réalisation de l'ambition à partir de l'intention. Stam et al. (2012) affirment que 82 % des entrepreneurs déclarant une ambition de croissance (en termes d'emploi) ne la réalisent pas au bout de deux ans (sur la base de données de Stam et Wennberg, 2009). Mais dans le groupe d'entreprises qui réalisent leur ambition, seules 10 % n'avaient pas déclaré cette ambition au départ. Avoir une intention d'ambition est donc quasiment une condition nécessaire mais certainement pas suffisante pour réaliser cette ambition. Dans notre travail, nous introduisons la notion de comportement ambitieux que nous examinons comme antécédent de la réalisation de l'ambition au lieu de l'ambition déclarative habituellement mobilisée. Une entreprise ayant un comportement ambitieux dévie de son sentier d'expansion soutenable, pousse au-delà, car elle souhaite accélérer sa croissance. Sur la base de ce comportement, nous étudions par la suite différents facteurs qui permettraient de favoriser la réalisation de l'ambition.

4.1. Le comportement ambitieux : implications

Nous avons tout d'abord trouvé une relation positive entre comportement ambitieux et réalisation de l'ambition. Une entreprise à l'ambition constatée (via son comportement) a donc plus de chances de réaliser son ambition. De plus, cette ambition est mesurable au niveau organisationnel et à partir de données secondaires, contrairement à l'ambition

déclarative qui se mesure au niveau des entrepreneurs avec des échelles nécessitant le recueil de données primaires. A travers notre dispositif original de mesure du comportement ambitieux sur la base de la notion de croissance soutenable, nous offrons donc aux chercheurs une mesure de l'ambition plus opérationnelle et objective.

En nous inscrivant dans la théorie du comportement planifié (Ajzen, 1991), notre concept de comportement ambitieux permet de faire le lien entre les intentions d'ambition et la réalisation de celle-ci. En effet, le comportement ambitieux constitue la réalisation des intentions d'ambition et est, à ce titre, une variable médiant la relation entre les intentions d'ambition et la réalisation de l'ambition (Figure 2). Nous contribuons donc à renforcer les recherches futures sur les intentions d'ambition.

Figure 2. L'ambition : intention – comportement – réalisation.



4.2. Des effets modérateurs de la réalisation de l'ambition : implications

Afin d'examiner le passage d'un comportement ambitieux à la réalisation de l'ambition, nous avons posé quatre hypothèses tenant à l'ouverture du capital (H2), la présence d'une équipe entrepreneuriale (H3), un style de management entrepreneurial (H4) et le dynamisme de l'environnement (H5).

Nous avons trouvé que contrairement à notre hypothèse, la présence d'investisseurs extérieurs ne favorisait pas la réalisation de l'ambition. Si aux premiers abords ce résultat peut paraître surprenant, il est cohérent avec les résultats de plusieurs travaux de recherche. Gundry et Welsch (2001) n'ont pas trouvé de différence dans les stratégies de financement externe (hors « *love money* ») entre les entrepreneurs ambitieux et les autres. Les résultats de Cassar (2004) entre ambition et type de financement vont dans ce sens. Notre résultat peut s'expliquer grâce à la théorie des « failles » (« *faultlines* ») qui analyse la diversité d'un groupe en termes de sous-groupes avec des rationalités différentes (Lau & Murnighan, 1998, 2005). Cette théorie a été récemment mobilisée en entrepreneuriat pour distinguer deux sous-groupes importants dans le pilotage des entreprises : l'équipe entrepreneuriale et les investisseurs extérieurs (Lim, Busenitz, & Chidambaram, 2013). Le fait que la présence d'investisseurs extérieurs ne favorise pas la réalisation de l'ambition peut provenir de leur

finalité de rentabilisation de leur investissement qui peut ne pas coïncider avec une finalité de croissance, celle-ci impliquant le réinvestissement des bénéfices plutôt que leur distribution.

Nous avons également trouvé que, contrairement à notre hypothèse, la présence d'une équipe entrepreneuriale ne favorise pas la réalisation de l'ambition. Morris (2011) affirme que l'une des caractéristiques de l'entrepreneuriat ambitieux est le recours plus fréquent à des équipes entrepreneuriales (61 % des entreprises de haute croissance contre 27 % des entreprises de faible croissance). Une équipe entrepreneuriale permet le regroupement des ressources et, selon l'approche fondée sur les ressources (Barney, 1991), devrait donc permettre une meilleure réalisation d'une ambition. Néanmoins, cette approche repose sur un argument de diversité au sens où les différents membres de l'équipe apportent des ressources complémentaires ce qui ne semble pas être souvent le cas (Davidsson, Achtenhagen, & Naldi, 2010). Aussi, la présence de ressources dans une équipe entrepreneuriale n'équivaut pas à la réalisation de leur potentiel (Blatt, 2009). Une équipe entrepreneuriale nécessite plus d'efforts de gestion (Paturel, 2005). Ensley, Pearson et Amason (2002) trouvent que la cohésion d'une équipe entrepreneuriale est positivement liée à la croissance de l'entreprise et Chowdhury (2005) montre la supériorité des variables processuelles dans l'explication de la performance par rapport aux variables de composition de l'équipe. En conclusion, la simple présence d'une équipe entrepreneuriale est insuffisante pour rendre compte de son impact sur la réalisation d'une ambition. Il faudrait examiner plus précisément sa composition et les processus qui l'animent.

Notre hypothèse sur la gestion entrepreneuriale est quant à elle partiellement validée dans le sens où ce type de gestion favorise en effet la réalisation de l'ambition mais jusqu'à un certain point où l'effet devient adverse. Cela donne des indications en termes de style de management à adopter. Une certaine prise de risque est bénéfique mais il ne faut pas pousser cette prise de risque trop loin : un management entrepreneurial mesuré.

Enfin, notre dernière hypothèse concernant le dynamisme environnemental est validée. D'un point de vue pratique, cela permet de recommander le ciblage d'entreprises dans des secteurs dynamiques qui auront plus de facilités à réaliser leurs ambitions. Ce ciblage peut notamment intéresser des investisseurs non myopes (c'est-à-dire avec un horizon d'investissement non court-termiste) ou les pouvoirs publics qui pourraient se focaliser plus sur ces entreprises car elles ont plus d'atouts ou, au contraire, décider d'aider plutôt les autres, moins favorisées par leur environnement.

Plus globalement, notre recherche peut contribuer au développement d'une politique de soutien adaptée à l'entrepreneuriat ambitieux. Autio, Kronlund et Kovalainen (2007)

distinguent une politique de soutien généraliste (axée sur la quantité) d'une politique spécifique à l'entrepreneuriat ambitieux (axée sur la qualité). Stam et al. (2012) affirment qu'elles sont complémentaires en admettant qu'il est possible de les proposer en parallèle avec les fonds nécessaires à chacune. Sans entrer dans ce débat, nous pouvons suggérer qu'une politique de soutien à l'entrepreneuriat ambitieux passe moins par une recherche d'ouverture du capital des entreprises ou l'incitation à constituer des équipes entrepreneuriales, que le développement des compétences des dirigeants en termes de management entrepreneurial (prise de risque jusqu'à un certain point) et le ciblage des entreprises dans des secteurs qui favorisent la réalisation de l'ambition (les environnements dynamiques).

4.3. Limites et pistes de recherche future

La principale limite de notre travail provient d'un biais du survivant puisque seules les entreprises encore en vie aujourd'hui (à la dernière date de mise à jour des informations contenues dans la base) sont répertoriées. Néanmoins, ce biais peut résulter en une sous-estimation de l'effet du comportement ambitieux sur la réalisation de l'ambition mais, en aucun cas, à une surestimation. En effet, il conduit à réduire l'hétérogénéité des entreprises en termes de performance et notamment de croissance.

L'effet positif et significatif d'un comportement ambitieux sur la réalisation de l'ambition est démontré. Néanmoins, l'effet médiateur du comportement ambitieux entre l'intention et la réalisation de l'ambition est posé mais reste à démontrer. Autrement dit, nous avons scindé la réalisation de l'ambition en deux étapes : le passage d'une intention à un comportement ambitieux, puis le passage d'un comportement à la réussite. La deuxième transition est validée mais il reste à valider la première. Dans ce cadre, il se pourrait que l'ouverture du capital et la présence d'une équipe entrepreneuriale pour lesquelles nous avons trouvé un effet modérateur négatif entre le comportement ambitieux et la réalisation de l'ambition soient en fait des variables modératrices de la relation entre l'intention d'ambition et le comportement ambitieux. Cela signifierait que l'effet de ces deux variables est plutôt à rechercher dans la transformation d'une ambition déclarée (intention) en une ambition constatée (comportement).

Une autre piste de recherche a trait à la question de l'innovation. Stenholm (2011) trouve que l'innovation a un effet positif sur la croissance mais qu'elle modère négativement la relation entre les intentions de croissance et la croissance subséquente. Cela n'est pas sans

rappeler nos propres résultats concernant la présence d'investisseurs extérieurs et la présence d'une équipe entrepreneuriale. Il serait donc intéressant d'introduire la variable de comportement ambitieux et d'observer alors plus finement l'influence de l'innovation (sur le passage de l'intention au comportement ambitieux et/ou sur le passage du comportement à la réalisation de l'ambition).

Notre recherche peut également se prolonger par l'étude de la relation entre ambition déclarée (intention) et ambition observée (comportement). Il serait notamment envisageable de développer une typologie des entrepreneurs en fonction de leurs ambitions. On pourrait distinguer les entrepreneurs qui s'affirment ambitieux mais qui ne transforment pas leurs intentions en actes (intention d'ambition qui ne se réalise pas par un comportement) des entrepreneurs réellement ambitieux qui le font.

Enfin, la contextualisation est importante en entrepreneuriat (Welter, 2011). Levie et Autio (2011) ont montré l'importance du contexte sur le choix de devenir entrepreneur. Par extension, il est probable que le contexte influence également le choix de la voie de l'entrepreneuriat ambitieux, puis le degré de réussite dans cette voie. Notre propre recherche a montré l'importance du contexte entrepreneurial via le dynamisme de l'environnement. D'autres variables contextuelles pourraient être explorées. Welter (2011) distingue ainsi le contexte sectoriel, le contexte social (les réseaux sociaux, les foyers), le contexte spatial (les environnements géographiques) et le contexte institutionnel (la culture et les systèmes politiques et économiques).

5. Conclusion

Notre communication s'inscrit dans le cadre de la recherche sur l'entrepreneuriat ambitieux : un entrepreneuriat très minoritaire mais qui contribue très fortement au développement économique. Les études existantes mobilisent une ambition déclarative, se focalisent le plus souvent sur le niveau macro-économique et les rares études au niveau organisationnel ont une vision court-termiste de la réalisation de l'ambition et obtiennent des résultats mitigés. Afin de pallier à ces différentes limites et contribuer significativement au champ de l'entrepreneuriat ambitieux, nous avons réalisé une étude au niveau organisationnel avec une mesure de l'ambition non déclarative mais constatée via un comportement. Nous avons également adopté une vision plus long-terme en observant l'entreprise plusieurs années après sa création (5 ans en moyenne) et ne déduisons donc pas la réalisation de l'ambition à travers des événements de la période de création. Ce faisant, nous avons, tout d'abord,

démontré une relation positive et significative entre le comportement ambitieux et la réalisation de l'ambition. Nous pensons ainsi offrir le chaînon manquant à la littérature existante qui teste le lien entre intention d'ambition et réalisation de l'ambition. Cassar (2007) avait déjà soulevé le problème de l'intention déclarative et proposé d'y remédier avec un recueil non rétrospectif de l'intention. Notre solution consiste à introduire une variable médiatrice. Nous observons alors un comportement via notre dispositif de mesure original qui a pour avantage d'être opérationnalisable sur des données secondaires de niveau organisationnel. Nous contribuons également à l'étude de la réalisation de l'ambition à travers le test de différentes variables modératrices. Alors que l'ouverture du capital et la présence d'une équipe entrepreneuriale ne semblent pas favoriser la réalisation de l'ambition, le dynamisme de l'environnement et une bonne maîtrise d'un style de management entrepreneurial contribuent eux à expliquer ce passage d'un comportement à sa réussite. Des recherches sur la transition précédente (de l'intention au comportement) enrichiraient ces résultats ainsi qu'une prise en compte plus complète du contexte entrepreneurial.

6. Références

- Achtenhagen, L., Naldi, L., & Melin, L. 2010. "Business Growth"—Do Practitioners and Scholars Really Talk About the Same Thing? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(2): 289-316.
- Acs, Z. 2010. High-Impact Entrepreneurship. In Z. Acs, & D. Audretsch (Eds.), *Handbook of Entrepreneurship Research*, 2 ed., Vol. 5: 165-182: Springer.
- Ajzen, I. 1991. The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2): 179-211.
- Amit, R., & Muller, E. 1995. "Push" and "Pull" Entrepreneurship. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 12(4): 64-80.
- Audretsch, D., & Keilbach, M. 2004. Entrepreneurship Capital and Economic Performance. *Regional Studies*, 38, 949-959.
- Audretsch, D. B., Santarelli, E., & Vivarelli, M. 1999. Start-up size and industrial dynamics: some evidence from Italian manufacturing. *International Journal of Industrial Organization*, 17(7): 965-983.
- Autio, E., Kronlund, M., & Kovalainen, A. 2007. *High-Growth SME Support Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorization, and Recommendations*. Ministry of Trade and Industry, Finland.

- Barney, J. 1991. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1): 99.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Laeven, L., & Maksimovic, V. 2006. The determinants of financing obstacles. *Journal of International Money and Finance*, 25(6): 932-952.
- Bertrand, M., Mehta, P., & Mullainathan, S. 2002. Ferreting out tunneling: An application to Indian business groups. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(1): 121-148.
- Birley, S., & Stockley, S. 2000. Entrepreneurial teams and venture growth. In D. L. Sexton, Landström, H. (Ed.), *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*: 287-307. Oxford: Blackwell.
- Blatt, R. 2009. Tough Love: How Communal Schemas and Contracting Practices Build Relational Capital in Entrepreneurial Teams. *Academy of Management Review*, 34(3): 533-551.
- Bonaccorsi, A., & Giannangeli, S. 2010. One or more growth processes? Evidence from new Italian firms. *Small Business Economics*, 35(2): 137-152.
- Buyschaert, A., Deloof, M., Jegers, M., & Rommens, A. 2008. Is group affiliation profitable in developed countries? Belgian evidence. *Corporate Governance: An International Review*, 16(6): 504-518.
- Cassar, G. 2004. The financing of business start-ups. *Journal of Business Venturing*, 19(2): 261.
- Cassar, G. 2006. Entrepreneur opportunity costs and intended venture growth. *Journal of Business Venturing*, 21(5): 610-632.
- Cassar, G. 2007. Money, money, money? A longitudinal investigation of entrepreneur career reasons, growth preferences and achieved growth. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19, 89-107.
- Chandler, G. N., & Baucus, D. A. 1996. Gauging performance in emerging businesses: Longitudinal evidence and growth pattern analysis. In P. Reynolds, S. Birley, J. Butler, W. Bygrave, P. Davidsson, W. Gartner, & P. McDougall (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*: 491-504.
- Cooper, A. C., Gimeno-Gascon, F. J., & Woo, C. Y. 1994. Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance. *Journal of Business Venturing*, 9(5): 371.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. 1988. The influence of organization structure on the utility of an entrepreneurial top management style. *Journal of Management Studies*, 25(3): 217-234.

- Covin, J. G., & Wales, W. J. 2012. The Measurement of Entrepreneurial Orientation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(4): 677-702.
- Davidsson, P. 1989. Entrepreneurship — And after? A study of growth willingness in small firms. *Journal of Business Venturing*, 4(3): 211-226.
- Davidsson, P. 1991. Continued entrepreneurship: Ability, need, and opportunity as determinants of small firm growth. *Journal of Business Venturing*, 6(6): 405-429.
- Davidsson, P., Achtenhagen, L., & Naldi, L. 2010. Small firm growth. *Foundations and trends in entrepreneurship*, 6(2): 69-166.
- Delmar, F., Davidsson, P., & Gartner, W. B. 2003. Arriving at the high-growth firm. *Journal of Business Venturing*, 18(2): 189-216.
- Ensley, M. D., Carland, J. W., & Carland, J. C. 2000. Investigating the Existence of the Lead Entrepreneur. *Journal of Small Business Management*, 38(4): 59-77.
- Ensley, M. D., Pearson, A. W., & Amason, A. C. 2002. Understanding the dynamics of new venture top management teams: cohesion, conflict, and new venture performance. *Journal of Business Venturing*, 17(4): 365-386.
- Estrin, S., Poukliakova, S., & Shapiro, D. 2009. The performance effects of business groups in Russia. *Journal of Management Studies*, 46(3): 393-420.
- European Commission. 2012. *EU SMEs in 2012: at the crossroads*. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12.
- Evans, D. S. 1987. Tests of alternative theories of firm growth. *The journal of political economy*, 95(4): 657-674.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. 2005. The influence of attitudes on behavior. *The handbook of attitudes*: 173-221.
- Gibrat, R. 1931. *Les inégalités économiques*. Paris: Librairie du Recueil Sirey.
- Gorodnichenko, Y., Schaefer, D., & Talavera, O. 2009. Financial constraints and continental business groups: Evidence from German Konzerns. *Research in International Business and Finance*, 23(3): 233-242.
- Greiner, L. E. 1972. Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard business review*, 50(4): 37-46.
- Gundry, L. K., & Welsch, H. P. 2001. The ambitious entrepreneur: high growth strategies of women-owned enterprises. *Journal of Business Venturing*, 16: 453-470.
- Hambrick, D. C., & Crozier, L. M. 1985. Stumblers and Stars in the Management of Rapid Growth. *Journal of Business Venturing*, 1(1): 31.

- Hamelin, A. 2012. Influence of family ownership on small business growth. Evidence from French SMEs. *Small Business Economics*: 1-17.
- Helfat, C. E. 2000. Guest editor's introduction to the special issue: the evolution of firm capabilities. *Strategic Management Journal*, 21(10-11): 955-959.
- Hermans, J., Vanderstraeten, J., Dejardin, M., Ramdani, D., Stam, E., & van Witteloostuijn, A. 2012. *L'entrepreneur ambitieux : état des lieux et perspectives*. Communication, 11è Congrès International en Entrepreneuriat et PME, Brest.
- Hessels, J., van Gelderen, M., & Thurik, R. 2008. Entrepreneurial aspirations, motivations, and their drivers. *Small Business Economics*, 31(3): 323-339.
- Hessels, J., & van Stel, A. 2011. Entrepreneurship, export orientation, and economic growth. *Small Business Economics*, 37, 255-268.
- Higgins, R. C. 1977. How much growth can a firm afford? *Financial Management*, 6: 7-16.
- Hoshi, T., Kashyap, A., & Scharfstein, D. 1991. Corporate structure, liquidity, and investment: Evidence from Japanese industrial groups. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(1): 33-60.
- Hurst, E., & Pugsley, B. W. 2011. *What do Small Businesses Do?* 43(2), The Brookings Institution.
- Karoui, L., & Ben-Hafaïedh, C. 2013. Organes de gouvernance dans les PME : instruments de création de valeur. In C. Ben-Hafaïedh, & S. Boubaker (Eds.), *De l'entrepreneuriat à la gouvernance : enjeux et perspectives*: 105-121. Paris: Lavoisier/Hermes Science Publications.
- Kelley, D. J., Singer, S., & Herrington, M. D. 2012. *The Global Entrepreneurship Monitor. 2011 Global Report*.
- Khandwalla, P. N. 1976. Some top management styles, their context and performance. *Organization and Administrative Sciences*, 7(4): 21-51.
- Khandwalla, P. N. 1977. *The design of organizations*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Khanna, T., & Yafeh, Y. 2005. Business Groups and Risk Sharing around the World. *The Journal of Business*, 78(1): 301-340.
- Khanna, T., & Yafeh, Y. 2007. Business groups in emerging markets: Paragons or parasites? *Journal of Economic literature*, XLV: 331-372.
- Kolvereid, L. 1992. Growth aspirations among Norwegian entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 7(3): 209-222.

- Kumar, K. B., Rajan, R. G., & Zingales, L. 1999. *What determines firm size?* (NBER WP7208), National Bureau of Economic Research.
- Lau, D. C., & Murnighan, J. K. 1998. Demographic diversity and faultlines: The compositional dynamics of organizational groups. *Academy of Management Review*, 23(2): 325-340.
- Lau, D. C., & Murnighan, J. K. 2005. Interactions Within Groups and Subgroups: The Effects of Demographic Faultlines. *Academy of Management Journal*, 48(4): 645-659.
- Lechler, T. 2001. Social Interaction: A Determinant of Entrepreneurial Team Venture Success. *Small Business Economics*, 16(4): 263-278.
- Levie, J., & Autio, E. 2011. Regulatory Burden, Rule of Law, and Entry of Strategic Entrepreneurs: An International Panel Study. *Journal of Management Studies*, 48(6): 1392-1419.
- Lim, J. Y.-K., Busenitz, L. W., & Chidambaram, L. 2013. New Venture Teams and the Quality of Business Opportunities Identified: Faultlines Between Subgroups of Founders and Investors. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(1): 47-67.
- Lin, N. 1995. Les ressources sociales : une théorie du capital social. *Revue française de sociologie*: 685-704.
- McClelland, D. C. 1961. *The Achieving Society*. Princeton, NJ: D. Van Nostrand.
- Moreau, R. 2005. Les raisons de l'entrepreneuriat collectif : le cas des équipes créatrices d'Entreprises de Nouvelles Technologies. *Gestion 2000*, 22(3): 123-142.
- Morris, R. 2011. *High-Impact Entrepreneurship Global Report*. Center for High-Impact Entrepreneurship at Endeavor and Global Entrepreneurship Monitor (GEM).
- Neumark, D., Zhang, J., & Wall, B. 2006. Where the Jobs are: Business Dynamics and Employment Growth. *Academy of Management Perspectives*, 20, 79-94.
- Nunes, P., Gonçalves, M., & Serrasqueiro, Z. 2013. The influence of age on SMEs' growth determinants: empirical evidence. *Small Business Economics*, 40(2): 249-272.
- OECD. 2012. *Financing SMEs and Entrepreneurs 2012: An OECD Scoreboard*. OECD Publishing.
- Paturel, R. 2005. *Pistes de réflexions en vue de l'élaboration d'une grille de positionnement des pratiques entrepreneuriales*. Communication, 4è congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Paris, 24-25 novembre.
- Sadler-Smith, E., Hampson, Y., Chaston, I., & Badger, B. 2003. Managerial behavior, entrepreneurial style, and small firm performance. *Journal of Small Business Management*, 41(1): 47-67.

- Schjoedt, L., & Shaver, K. G. 2007. Deciding on an Entrepreneurial Career: A Test of the Pull and Push Hypotheses Using the Panel Study of Entrepreneurial Dynamics Data. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 31(5): 733-752.
- Sirmon, D. G., Gove, S., & Hitt, M. A. 2008. Resource management in dyadic competitive rivalry: the effects of resource bundling and deployment. *Academy of Management Journal*, 51(5): 919-935.
- Stam, E., Bosma, N., van Witteloostuijn, A., de Jong, J., Bogaert, S., Edwards, N., & Jaspers, F. 2012. *Ambitious entrepreneurship: a review of the academic literature and new directions for public policy*. Report for the Advisory Council for Science and Technology Policy and the Flemish Council for Science and Innovation.
- Stam, E., & Schutjens, V. 2005. *The fragile success of team start-ups*. (17-2005), Max Planck Institute of Economics, Jena, Germany.
- Stenholm, P. 2011. Innovative Behavior as a Moderator of Growth Intentions. *Journal of Small Business Management*, 49(2): 233-251.
- Stinchcombe, A. 1965. Social Structure and Organizations. In J. G. March (Ed.), *Handbook of Organizations*: 142-193. Chicago, IL: RandMcNally.
- Sutton, J. 1997. Gibrat's legacy. *Journal of Economic literature*, 35(1): 40-59.
- Van Stel, A. J., & Storey, D. J. 2004. The Link between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect? *Regional Studies*, 38(8): 893-909.
- Wagner, J. 1992. Firm size, firm growth, and persistence of chance: Testing GIBRAT's law with establishment data from Lower Saxony, 1978–1989. *Small Business Economics*, 4(2): 125-131.
- Welter, F. 2011. Contextualizing Entrepreneurship—Conceptual Challenges and Ways Forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35(1): 165-184.
- Wiklund, J., Patzelt, H., & Shepherd, D. A. 2009. Building an integrative model of small business growth. *Small Business Economics*, 32(4): 351-374.
- Wiklund, J., & Shepherd, D. 2003. Aspiring for, and Achieving Growth: The Moderating Role of Resources and Opportunities. *Journal of Management Studies*, 40(8): 1919-1941.

Annexe

Statistiques descriptives de l'échantillon

Tableau A. Distribution de l'échantillon par pays

Pays	Fréquence	Pourcentage
France	215	11%
Allemagne	293	15%
Italie	410	21%
PECO	61	3%
Espagne / Portugal	134	7%
Royaume Uni	857	44%

Tableau B. Distribution de l'échantillon par secteur d'activité

Secteur	Fréquence	Pourcentage
Commerce de détail	174	8,83%
Commerce de gros	434	22,03%
BTP	184	9,34%
Eau, gaz et électricité	29	1,47%
Finance et assurance	26	1,32%
Hôtellerie et restauration	37	1,88%
Société holding	130	6,60%
Immobilier	88	4,47%
Industrie	275	13,96%
Information et communication	66	3,35%
Réparation automobile	85	4,31%
Domaine scientifique	170	8,63%
Service	214	10,86%
Transport	58	2,94%

Tableau C. Distribution de l'échantillon par âge de l'entreprise

Age de l'entreprise	Fréquence	Pourcentage
2 ans	66	3%
3 ans	271	14%
4 ans	402	20%
5 ans	383	19%
6 ans	327	17%
7 ans	254	13%
8 ans	135	7%
9 ans	132	7%

Tableau D. Distribution de l'échantillon en fonction de la taille finale des entreprises

Taille moyenne	Fréquence	Pourcentage
TPE	380	19%
Petite entreprise	951	48%
Entreprise moyenne	639	32%

Tableau E. Distribution de l'échantillon par taille initiale des entreprises

Taille initiale	Fréquence	Pourcentage
TPE	710	36%
Petite entreprise	731	37%
Entreprise moyenne	529	27%

Working Papers

Laboratoire de Recherche en Gestion & Economie

<http://ifs.u-strasbg.fr/large/publications/publications.htm>

Université de Strasbourg
Pôle Européen de Gestion et d'Economie
61 avenue de la Forêt Noire
67085 Strasbourg Cedex

<http://ifs.unistra.fr/large>