Document généré le 30 juin 2025 22:55

Revue internationale P.M.E.
Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise

Éditorial

Volume 15, numéro 2, 2002

URI : https://id.erudit.org/iderudit/1008804ar
DOI : https://doi.org/10.7202/1008804ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

Presses de l'Université du Québec

ISSN

0776-5436 (imprimé)
1918-9699 (numérique)

Découvrir la revue

Citer ce document

(2002). Éditorial. *Revue internationale P.M.E.*, *15*(2), 7–14.
https://doi.org/10.7202/1008804ar

Tous droits réservés © Presses de l'Université du Québec, 2002

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

Éditorial

La recherche en PME et en entrepreneuriat
Un processus cumulatif, collectif et en spirale

La recherche, c'est plus de la passion que de l'érudition.
Jean LACOUTURE
Le Nouvel Observateur, 4 février 1988

Les chercheurs chevronnés savent très bien que les résultats qu'ils obtiennent de leurs travaux ne représentent qu'un très petit élément d'un processus fort long et toujours à refaire. Ce processus repose sur un grand nombre de recherches de chacun qui se succèdent les unes après les autres et qui s'ajoutent ou se nuancent à partir de très nombreuses lectures provenant de la communauté scientifique nationale et internationale dans une même discipline, mais aussi avec les apports d'autres disciplines proches ou parfois lointaines[1]*. Lorsque les résultats paraissent intéressants, ils sont souvent repris dans d'autres milieux ou sur des échantillons différents pour s'assurer d'une certaine généralisation et pour finalement recevoir la sanction d'infalsibilité si chère à Karl Popper. L'ensemble de ces éléments constitue la base d'un nouveau paradigme soutenant le développement des recherches postérieures (Chalmers, 1994).*

Le processus est semé d'embûches de toutes sortes, de fausses pistes, même d'erreurs, de découragements et de retours en arrière. Pourtant, il arrive souvent aux plus jeunes chercheurs qui commencent leurs premières recherches de penser qu'ils réaliseront quelque découverte qui changera le cours de la science. Et c'est très bien comme ça, pour conserver un certain feu sacré, la passion dont parle Lacouture, permettant de soutenir l'énorme travail que cela suppose, de surmonter les nombreux obstacles et de dépasser les désenchantements passagers.

La recherche est ainsi un long processus cumulatif évoluant plus ou moins en spirale, de tournage en rond aux petits sauts qualitatifs, permettant de consolider le paradigme ancien ou en formation. Ce processus provient de centaines de chercheurs qui apportent leur petite contribution à ce long développement. Ces

1. Témoin le prochain séminaire d'Amiens sur les « Sciences de gestion et sociologie : un lien illustré » cet automne, répondant ainsi à l'économiste allemand, H. Albert, qui reprochait déjà en 1960 aux économistes de ne pas se soucier des avancées de la sociologie, alors que la même remarque avait été faite par T. Veblen au début du XXe siècle (Pirou, 1946).

© 2002 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Sainte-Foy, Québec G1V 2M2 • Tél. : (418) 657-4399 – www.puq.uquebec.ca

Tiré de : *Revue internationale P.M.E.*, vol. 15, nº 2, sous la direction de Pierre-André Julien.

différents ajouts contredisant lentement les uns après les autres les éléments de la structure ancienne sur laquelle reposaient les concepts permettent, à un certain moment, de remettre en question les théories de base. D'autres éléments s'ajoutent pour consolider le nouveau paradigme jusqu'à la découverte de diverses exceptions finissant par remettre en question ce dernier pour une nouvelle étape dans l'approfondissement de la connaissance, comme c'est le cas actuellement avec les récentes découvertes en physique quantique qui vont à l'encontre de la théorie de la relativité d'Einstein.

Ce long processus est encore plus difficile dans les sciences sociales ou humaines, auxquelles se rattachent les études sur les PME et l'entrepreneuriat, alors que les objets mêmes d'études changent au fur et à mesure que la recherche se réalise. Ce qui était « vrai » il y a quelque temps ne l'est plus actuellement parce que la matière ou le domaine même ont évolué.

En témoignent les travaux entrepris en particulier par Robinson et Pearce (1983), pourtant menés avec une méthodologie solide, sur les relations entre le recours à la planification stratégique et la performance, qui a donné si peu de résultats (Calori, Véry et Arrègle, 1997) malgré de très nombreuses recherches. Ou encore, les grandes difficultés pour comprendre l'organisation des TPE avec des outils rationnels, tels ceux en mercatique orientés spécifiquement sur le marché en général alors que la plus grande partie des PME pensent avant tout clients, avec des particularités les distinguant fortement des concurrents et sur des créneaux souvent très fins.

Toutes sortes d'obstacles freinent la compréhension des PME, notamment la spécialisation disciplinaire (Bull et Willard, 1993). Toutefois, on sait que les PME fonctionnent de façon systémique avec peu de séparation entre les services ou départements et un développement par essais et erreurs soutenu par une vision de long terme. Ce développement est synthétisé par l'entrepreneur et par quelques employés clés servant de catalyseur informationnel (Julien et Vaghely, 2002) pour ramasser l'information et la redistribuer aux divers services afin de maintenir la cohérence d'une organisation adhocratique.

Prenons, par exemple, l'ouvrage pourtant souvent cité de Mark Casson (1991) à propos de l'entrepreneur. Ce dernier, avec la meilleure intention du monde de resituer l'entrepreneur dans la science économique, simplifie tellement celui-ci qu'on finit par ne plus le reconnaître. Ainsi, dans la définition qu'il en donne, soit « quelqu'un […] *(motivé par la recherche de son intérêt personnel)* […] *spécialisé dans la prise (intuitive) de décisions (réfléchies) relatives à la coordination* […] *avantageuses* […] *des ressources rares* […] *» (seul ou comme meneur d'équipe), il oublie, par exemple, les fonctions clés d'anticipation de nouveaux besoins sur le marché (Spinosa, Flores et Dreyfus, 1997), de créateur de nouvelles*

01. PME 15.2 (p. 1-151).11 8 12/09/02, 10:02
© 2002 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Sainte-Foy, Québec G1V 2M2 • Tél. : (418) 657-4399 – www.puq.uquebec.ca
Tiré de : *Revue internationale P.M.E.*, vol. 15, nº 2, sous la direction de Pierre-André Julien.

valeurs (Bruyat et Julien, 2001), ou d'innovateur comme le pensait Schumpeter[2], d'aventurier ou de joueur[3], parfois de créateur de chaos (Bygrave et Hofer, 1991). Mais surtout, limité par la méthode économique, Casson s'efforce de faire entrer l'entrepreneur dans les règles économiques de rationalité et d'optimalité dont l'entrepreneur n'a que faire.

Arrêtons-nous sur cette vision de Casson pour montrer les limites de toute approche unidisciplinaire, en particulier dans le cas des PME et de l'entrepreneuriat. Ce dernier, dans les huit premiers chapitres, utilise abondamment quatre outils économiques : d'abord, les courbes d'indifférences ou l'analyse marginale pour tenter d'expliquer le comportement des entrepreneurs comme si celui-ci n'était qu'un calculateur ; ensuite, la boîte d'Edgeworth pour définir des situations optimales alors que l'entrepreneur est limité par le temps et ne recherche qu'une situation satisfaisante de court terme ; puis, la théorie des jeux[4] pour montrer quelques complexités des décisions, comme si l'entrepreneur réalisait des analyses coûteuses sur les comportements possibles de ses concurrents ; finalement et évidemment, les courbes d'offres et de demandes pour mesurer l'effet précis sur les marchés et l'équilibre général qui s'ensuit, alors que la réalité est faite d'équilibres partiels et d'instabilité générale (Julien, 1989), ce que reconnaissait déjà John Maurice Clark dès 1927, critiquant ainsi l'approche marginaliste de son père, John Bates Clark avec toutes les précautions d'usage (Pirou, 1946, p. 147 et 156). Ce parti pris l'amène à considérer l'entrepreneur avant tout comme un coordonnateur de ressources, parfois même une tierce partie, un intermédiaire en général (notamment le commerçant de détail) ou même un intermédiaire de risque (par exemple, un assureur), un délégataire[5], sinon un spéculateur en situation d'incertitude. En différenciant ainsi tellement sa fonction, Casson ne peut plus reconnaître la très grande majorité des entrepreneurs, y compris celui dont il donne l'exemple au début de son travail, en dépit de ce qu'il affirme en conclusion. De plus, dans les chapitres suivants, le véritable entrepreneur innovateur et chef d'une organisation est tellement peu présent qu'on peut facilement faire l'exercice de remplacer chaque fois le mot entrepreneur par l'entreprise (ou les termes

2. Casson parle à quelques reprises d'innovation sans toutefois intégrer cet élément dans son analyse.
3. Dans le sens d'Alain Cotta (1980) et non dans celle de la théorie des jeux.
4. Notamment au chapitre 15 lorsque Casson discute du problème de la négociation entre acheteurs et vendeurs.
5. Casson donne de façon bizarre beaucoup d'importance à cet entrepreneur délégataire (engagé par un autre entrepreneur) qu'on pourrait parfois assimiler à un intrapreneur ou, le plus souvent, à un cadre.

01. PME 15.2 (p. 1-151).11 9 12/09/02, 10:02
© 2002 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Sainte-Foy, Québec G1V 2M2 • Tél. : (418) 657-4399 – www.puq.uquebec.ca
Tiré de : *Revue internationale P.M.E.*, vol. 15, nº 2, sous la direction de Pierre-André Julien.

de vendeur, de producteur, d'employeur, de dirigeant, d'agent, mots qu'il utilise couramment lui-même) sans que la structure et le sens de l'argumentation change d'un iota[6].

Il faut reconnaître toutefois que, de temps en temps mais trop rapidement, Casson effleure quelques idées intéressantes qui lui auraient permis de sortir de sa camisole de force. Par exemple, au chapitre 8, il aborde la capacité de l'entrepreneur à réaliser des combinaisons différentes de l'information qui lui donnent un avantage sur les autres, combinaisons dues justement à son esprit entrepreneurial et à son expérience. Au chapitre 9, il parle trop brièvement de la réputation de l'entrepreneur et de sa capacité à négocier. Au chapitre 11, il analyse quelque peu les difficultés de l'entrepreneur à obtenir du financement parce que ce dernier hésite souvent à fournir[7] *ou parce qu'il est incapable de donner toute l'information que réclament les financiers, difficultés qui peuvent être surmontées par l'analyse par le prêteur de ses compétences. Au chapitre 12, il revient rapidement sur le respect des conventions sociales pour améliorer les relations entre entrepreneurs et autres agents économiques, y compris des conventions allant au-delà du marchand (bien que Casson ne le reconnaisse pas expressément ailleurs). Au chapitre 13, il discute de la distance psychologique entre vendeur et acheteur et donc de la possibilité de liens particuliers possibles entre eux ; il rappelle la facilité de contact de plusieurs entrepreneurs qui permet aux clients d'aller ainsi quelque peu au-delà de la simple comparaison des prix de l'économie classique pour retenir leurs services. Au chapitre 16, il rappelle l'origine souvent familiale de l'entrepreneur et note que la famille est la source d'un bon nombre d'informations et du financement de démarrage. Il reconnaît aussi le fait que, très souvent, les premières années de création d'entreprise exigent de très longues heures de travail. Aux chapitres 17 et 18, il critique indirectement l'approche des behavioristes sur les qualités des entrepreneurs en adhérant plus ou moins à l'idée de Gartner (1989) ou de Stevenson et Jarillo (1990) que ce qu'il est important de savoir est ce que fait l'entrepreneur plutôt que ce qu'il est.*

Finalement, malgré ses propres critiques, Casson revient le plus souvent à la logique néoclassique ou est incapable de la dépasser. Par exemple, il considère qu'il existe partout un marché d'entrepreneurs toujours prêts à s'exprimer si le « salaire » convient[8]*. Il refuse de voir l'entrepreneur autrement que comme un*

6. À noter que la plus grande partie des références qu'il utilise proviennent de recherches portant sur l'entreprise et non sur l'entrepreneur ; en outre, ces dernières recherches portent le plus souvent sur les grandes ou très grandes entreprises.

7. Compte tenu du paradoxe de l'information qui ne vaut que parce qu'elle est tenue secrète mais qui doit être dévoilée pour être transigée.

8. En cela, Casson, qui critique pourtant Walras qui considérait que le prix d'équilibre devait être annoncé avant que les producteurs n'interviennent, fait de même avec sa discussion

01. PME 15.2 (p. 1-151).11 10 12/09/02, 10:02
© 2002 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Sainte-Foy, Québec G1V 2M2 • Tél. : (418) 657-4399 – www.puq.uquebec.ca
Tiré de : *Revue internationale P.M.E.*, vol. 15, nº 2, sous la direction de Pierre-André Julien.

producteur ou un vendeur « spécialisé » (comme il le dit) avec des compétences de départ bien séparées de l'entreprise. S'il va dans d'autres champs, comme l'économie institutionnelle à la Commons lorsqu'il parle de contrôle, il en reste à une vision purement hiérarchique de ce contrôle. De même, en recourant à la théorie de la négociation à la Williamson, il ne peut dépasser les calculs purement rationnels.

Pourtant, dans son dernier chapitre sur les théoriciens de l'entrepreneuriat, il aurait pu reprendre plusieurs éléments, tel le caractère proactif des entrepreneurs schumpétériens qui « ne se contentent pas d'ajuster les marchés, ils les constituent et les détruisent. Ils ne constituent pas uniquement le mécanisme ou les agents, par l'intermédiaire duquel ou desquels le système de marché fonctionne, ce sont les créateurs mêmes du système lui-même » ; ou encore les réflexions de Penrose sur les comportements sociopsychologiques de l'entrepreneur pour développer son organisation et soutenir la croissance de sa firme. Mais son postulat de rationalité totale et le recours systématique à l'analyse marginale le bloquent complètement. Il refuse de voir dans l'entrepreneur l'humain avec toutes ses possibilités et ses limites et, en cela, il continue à suivre Pareto qui affirmait qu'il n'appartient pas à l'économique de rechercher pourquoi l'individu fait tel ou tel choix au-delà de la recherche de son intérêt particulier et des forces menant à l'intérêt général. Pour lui, comme pour les économistes purs, l'homme disparaît derrière les mécanismes du marché.

Encore une fois, l'analyse de Casson peut être intéressante, car elle résume en un seul ouvrage un grand nombre d'éléments des théories de la firme et de l'analyse des marchés et des consommateurs ; mais rien là qui fasse entrer l'entrepreneur réel en tant qu'individu social. Casson ne comprend pas que l'entreprise change l'entrepreneur et réciproquement. Comme on l'a constaté dans un grand nombre d'études de cas présentant diverses raisons très humaines de démarrage : p. ex., l'entreprise créée pour prouver que l'ancien patron avait tort dans sa conduite d'une main de fer de ses employés ; l'usine qui a fermé ses portes et dont les employés, pour sauver leur emploi, ont fini par convaincre le directeur

sur les salaires disponibles sur le marché ; pour lui, les salaires prévus (ou le profit !) doivent être suffisants avant que les entrepreneurs potentiels ne s'activent. La difficulté dans cette analyse réside dans le fait que Casson parle autant des entrepreneurs employés (des délégataires, comme on l'a vu) que des entrepreneurs dirigeants, utilisant tantôt l'un, tantôt l'autre. Casson n'admet pas que l'entrepreneur démarre parce qu'il croit pouvoir faire de l'argent ; même si, dans la réalité, il peut finir par faire faillite ou même ne pas aller au bout du démarrage de sa firme si la chance, les disponibilités de marché, sa capacité innovatrice et à surmonter les obstacles, etc., ne sont pas au rendez-vous.

01. PME 15.2 (p. 1-151).11 11 12/09/02, 10:02
© 2002 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Sainte-Foy, Québec G1V 2M2 • Tél. : (418) 657-4399 – www.puq.uquebec.ca
Tiré de : *Revue internationale P.M.E.*, vol. 15, nº 2, sous la direction de Pierre-André Julien.

de reprendre l'affaire en empruntant chacun quelques milliers de dollars[9] *; celles dont le dynamisme s'explique par la volonté des dirigeants québécois de montrer aux lointains patrons américains qu'ils peuvent damer le pion aux autres filiales ; ou encore celles qui ont connu leur véritable essor, l'une après avoir engagé le consultant comme directeur de l'usine, ou l'autre après avoir licencié le fils du patron aux ambitions trop grandes et trop vives (Julien et al., 2002).*

L'approche de Casson ressemble à du Gary Becker qui a tellement voulu forcer les notions sociologiques à entrer dans les contraintes de l'économie à base d'équations simplificatrices que les sociologues ont fini par refuser de le commenter, puisque les ressemblances avec la réalité sociologique étaient « purement fictives ou aléatoires ». Ce qui faisait dire à Pierre Bourdieu (1987) que Becker est totalement un a-culture, au moins du point de vue sociologique. Dans le cas de l'entrepreneur, le phénomène est trop complexe pour le voir d'un seul œil disciplinaire[10].

Il est vrai que Casson, en recourant aux concepts trop souvent issus de l'analyse des grandes entreprises, ne se démarque pas d'autres auteurs qui, dans beaucoup d'études actuelles sur les PME, utilisent une bonne partie des références issues d'études sur ces grandes entreprises, tels les travaux de Porter, de Cyert et March ou de Hamel et Prahalad, toutes importantes et intéressantes qu'elles soient, mais avec tous les biais que cela peut amener. Pourtant, on sait bien et on le rappelle régulièrement que les PME ne sont pas des petites grandes entreprises.

En fait, la science en général, ou dans le cas des PME et de l'entrepreneuriat, fonctionne comme une anamorphose dont l'objet est déformé au point d'être souvent indiscernable et pour laquelle on doit développer un miroir particulier pour reconstruire et trouver la réalité. Ce miroir ne peut relever que de multiples approches et d'interrelations entre celles-ci, bref, de complexité adaptée, même si ce mot est tellement galvaudé.

On trouve de très bons exemples de ces approches complexes dans ce numéro de la revue. Ainsi, dans leur étude sur « Les déterminants de l'excellence manufacturière au sein des PME : vers la disparition des arbitrages traditionnels », Marie-Josée Roy, de l'Université Laval, Isabelle Dostaler de l'Université

9. Par la suite, un incendie a tout détruit alors que les assurances n'étaient pas en force, obligeant patron et employés à reprendre leur bâton de pèlerin pour trouver de nouveaux fonds…

10. C'est ce que disait, par exemple, Johnson-Laird (1983) à propos des modèles mentaux qui ne sont pourtant qu'une partie de la façon dont les entrepreneurs créent et dirigent leur entreprise : « l'esprit est trop compliqué pour être vu clairement ou pour être étudié avec avantage à partir d'une seule discipline. La connaissance scientifique ne peut que provenir d'une synthèse d'approches ». Edgar Morin (1977) redit la même chose, mais d'une manière plus large dans son ouvrage sur la méthode scientifique.

01. PME 15.2 (p. 1-151).11 12 12/09/02, 10:02
© 2002 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Sainte-Foy, Québec G1V 2M2 • Tél. : (418) 657-4399 – www.puq.uquebec.ca
Tiré de : *Revue internationale P.M.E.*, vol. 15, nº 2, sous la direction de Pierre-André Julien.

Concordia et Denis Lagacé de l'Institut de recherche sur les PME de l'Université du Québec à Trois-Rivières étudient la performance des PME. Ils le font à partir de plusieurs éléments tels que la politique financière, l'innovation et la flexibilité de la main-d'œuvre. Cette étude est le fait d'une équipe interuniversitaire et interdisciplinaire qui répond bien à l'objectif de notre réflexion. Il en est de même avec le besoin de multiples approches et d'interrelations entre celles-ci dans l'étude suivante réalisée par Christophe Schmitt de l'Université de Metz et de Pierre-André Julien et Richard Lachance de l'Institut de recherche sur les PME de l'Université du Québec à Trois-Rivières, sous le titre de « Pour une lecture des problèmes complexes en PME : approche conceptuelle et expérimentation ». Les auteurs montrent l'efficacité d'une méthode pour hiérarchiser les problèmes qui se présentent dans les PME et qui doivent faire l'objet de corrections ou d'amélioration par la direction pour tenir compte des multiples facettes de l'efficacité des PME.

En notes de recherche, David Catherine, Frédéric Corolleur et Roger Coronini, de l'Université de Grenoble II, montrent que les modèles d'entreprises des fondateurs de nouvelles entreprises biotechnologiques diffèrent selon leur origine, leur expérience et leurs aspirations, continuant ainsi la rationalité pure à la source de la création des entreprises. De même, à l'aide d'un cas d'entreprise, Sophie Mignon de l'Université de Montpellier II dans la « Pérennisation d'une PME : la spécificité du processus stratégique » montre à son tour que les initiatives stratégiques dans les PME ne relèvent pas d'un calcul à la Casson, mais de toutes sortes de considération plus ou moins personnelles telles que les relations avec les clients, le savoir-faire, l'éthique et ainsi les responsabilités sociales. Enfin, Benoît Pigé, de l'Université de Franche-Comté, étudie les mécanismes de gouvernance au sein des PME dans « La gouvernance d'entreprise dans les PME : l'adaptation du profil du dirigeant aux besoins de l'entreprise ». Il explique qu'entre autres la structure de propriété, les modes d'accession aux fonctions directrices, l'expérience et la formation conditionnent la façon dont le dirigeant mène son entreprise.

Ces cinq études sont donc dans la ligne de notre réflexion sur la complexité et les nouvelles approches interdisciplinaires sinon transdisciplinaires pour mieux comprendre et mieux appréhender les PME.

La direction

Bibliographie

BOURDIEU, P. (1987), *Choses dites*, Paris, Éditions de Minuit.

BRUYAT, C. et P.-A. JULIEN (2001), « Defining the field of research in entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol. 16, nº 2, p. 17-27.

01. PME 15.2 (p. 1-151).11 13 12/09/02, 10:02
© 2002 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Sainte-Foy, Québec G1V 2M2 • Tél. : (418) 657-4399 – www.puq.uquebec.ca
Tiré de : *Revue internationale P.M.E.*, vol. 15, nº 2, sous la direction de Pierre-André Julien.

BULL, I. et G. WILLARD (1993), « Toward a theory of entrepreneurship », *Journal of Business Venturing*, vol. 8, nº 3, p. 183-195.

BYGRAVE, W.D. et C.W. HOFER (1991), « Theorizing about entrepreneurship », *Entrepreneurship. Theory and Practice*, vol. 16, nº 2.

CALORI, R., P. VÉRY et J.L. ARRÈGLE (1997), « Les PMI face à la planification stratégique », *Revue française de gestion*, janvier-février, p. 11-23.

CASSON, M. (1991), *L'entrepreneur* (traduction de *The Entrepreneur*, Oxford, Basic Blackwell, 1982), Paris, Economica.

CHALMERS, A.F. (1994), *What Is This Thing Called Science ?*, Nouvelle édition, Sainte-Lucie, University of Queensland Press.

COTTA, A. (1980), *La société ludique*, Paris, Grasset.

GARTNER, W.B. (1989), « Who is an entrepreneur ? Is the wrong question », *Entrepreneurship. Theory and Practice*, vol. 13, nº 4, p. 47-67.

JOHNSON-LAIRD, P.N. (1983), *Mental Models*, Boston, Harvard University Press.

JULIEN, P.-A. (1989), « The entrepreneur and economic theory », *International Small Business Journal*, vol. 7, nº 3, p. 29-39.

JULIEN, P.-A. et I. VAGHELY (2002), « From weak signals to strategy formation : a third piece of the puzzle », Communication au congrès annuel sur l'entrepreneuriat de la Babson/Kauffman Foundation, Boulder, Colorado, 6-9 juin.

JULIEN, P.-A., M. CARRIER, D. LUC, L. DÉSAULNIERS et Y. MARTINEAULT (2002), *Les PME à forte croissance au Québec. Cas de 17 gazelles dans huit régions québécoises*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, sous presse.

MORIN, E. (1977), *La méthode. La nature de la nature*, Tome 1, Paris, Seuil.

PIROU, G. (1946), *Les nouveaux courants de la théorie économique aux États-Unis*, Paris, Éditions Domat-Montchrestien, Tome 1, *Les précurseurs*, chap. 1er.

ROBINSON, R.B. et J.A. PEARCE (1983), « The impact of formalized strategic planning on financial performance in small organizations », *Strategic Management Journal*, vol. 4, nº 3, p. 197-207.

SPINOSA, C., F. FLORES et H.L. DREYFUS (1997), *Disclosing the New Worlds. Entrepreneurship, Democratic Action and the Cultivation of Solidarity*, 3e éd., Cambridge, MIT Press.

STEVENSON, H.H. et C. JARILLO (1990), « A paradigm of entrepreneurship : entrepreneurial management », *Strategic Management Journal*, vol. 11, numéro thématique sur l'entrepreneuriat, p. 17-28.

© 2002 – Presses de l'Université du Québec
Édifice Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bureau 450, Sainte-Foy, Québec G1V 2M2 • Tél. : (418) 657-4399 – www.puq.uquebec.ca

Tiré de : *Revue internationale P.M.E.*, vol. 15, nº 2, sous la direction de Pierre-André Julien.