REPUBLIQUE DU BENIN

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE (MESRS)

UNIVERSITE D'ABOMEY CALAVI (UAC)

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION (FASEG)

MEMOIRE PRESENTE EN VUE DE L'OBTENTION DES CREDITS ASSOCIÉS AU DIPLOME DE LICENCE PROFESSIONNELLE EN SCIENCE ECONOMIQUES ET DE GESTION

OPTION : SCIENCE DE GESTION

SPECIALITE : Entrepreneuriat et Gestion des petites et moyennes entreprises (EGPME)

THEME

ANALYSE DES DETERMINANTS DE LA CROISSANCE DES FIRMES ENTREPRENEURIALES AU BENIN

Réalisé et présenté par

Evradine R. TCHEGNON **Sergio K. TCHEGNON**

Sous la direction de :

Maître de Mémoire : Victor Y. HOUNSOSSOU

Docteur en Science de Gestion et Enseignant à la FASEG / UAC

Membre du jury :

Président : Dr HOUNYO Léon

Membres : ZOUMENOU Hyacinthe

EDISSA Waliou

Soutenu le 25 janvier 2021

AVERTISSEMENT

La Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG) de l'Université d'Abomey-Calavi n'entend donner aucune approbation, ni improbation aux opinions émises dans ce mémoire ; celles-ci doivent être considérées comme propres à leurs auteures

DÉDICACE 1

A

Mon cher père TCHEGNON S. Bernad

Ma chère mère TOGBE Innocentia

TCHEGNON Rita Evradine

DÉDICACE 2

A

Mon cher père TCHEGNON S. Bernad

Ma chère mère TOGBE Innocentia

TCHEGNON Kossivi Sergio

REMERCIMENTS

Nous voulons exprimer notre profonde gratitude à l'endroit des personnes qui de près ou deloin n'ont ménagés aucun effort pour la bonne réalisation de ce mémoire.

Nos remerciements vont particulièrement à l'endroit du :

- Professeur **Denis ACCLASSATO**, le Doyen de la Faculté des Sciences Economiques et deGestion (FASEG),
- Docteur **WOTO Théophile** le Vice-Doyen de la Faculté des Sciences Economique et deGestion (FASEG),
- Directeur de mémoire le Dr **HOUNSOSSOU Victor**,

Tout le corps professoral et personnel de la FASEG, pour les peines endurées en vue d'assurernotre formation qui nous a frayé un chemin,

Membres du jury pour avoir accepté apporter leur appréciation à ce travail en vue de sonamélioration

Parents pour leurs soutiens et leurs prières.

LISTE DES SIGLES ET ACRONYMES

BCEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

BOA : Bank Of Africa

BTP : Bâtiments et Travaux Publics

CA : Chiffre d'Affaires

CAE : Contrat d'Accompagnement dans l'Emploi

CCIB : Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin

ETVA : Enquête sur la Transition vers la Vie Active

GE/GI : Grandes Entreprises/ Grandes Industries

GMR : Gouvernement Militaire Révolutionnaire

IMF : Institution de Micro Finance

ME : Micro-Entreprises

MEI : Moyennes Entreprises et Industries

OCDE : Organisation de Coopération et Développement Economique

OHADA : Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires

ONG : Organisation Non Gouvernementale

OPA : Offres Publiques d'Achat

PAS : Programme d'Ajustement Structurel

PEI : Petites Entreprises et Industrie

PIB : Produit Intérieur Bruit

PME : Petites et Moyennes Entreprises

RAEE : Rapport Annuel sur l'Environnement Economie

RGE : Recensement Générai des Entreprises

SA : Société Anonyme

SARL : Société à Responsabilité Limitée

SNPME : Stratégie Nationale Du Secteur des Petites et Moyennes Entreprises

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Synthèse des variables de la recherche 31

Tableau 2: Présentation des données relatives aux entreprises par catégorie.... 34

Tableau 3 : Présentation des données relatives aux PME/PMI et grandes entreprises/industries 35

Tableau 4 : Présentation des données relatives aux entreprises par secteur d'activité..... 36

Tableau 5 : Présentation des données relatives à la propriété de l'entreprise 37

Tableau 6 : Présentation des données relatives à la copropriété de l'entreprise 38

Tableau 7 : Présentation des données relatives au niveau d'instruction des dirigeants de PME/PMI 38

Tableau 8 : Présentation des données relatives à l'effectif du personnel 38

Tableau 9 : Présentation des données relatives à l'ancienneté des activités..... 39

Tableau 10 : Présentation des données relatives à l'expérience de l'entrepreneur dans la gestion. 39

Tableau 11 : Présentation des données relatives à la source de votre capital.... 40

Tableau 12 : Présentation des données relatives au marché d'approvisionnement. 40

Tableau 13 : Présentation des données relatives au taux d'investissement..... 41

Tableau 14 : Présentation des données relatives à la diversification des produits 41

Tableau 15 : Présentation des données relatives au degré de diversification 41

Tableau 16 : Présentation des données relatives aux formes de financements utilisés..... 42

Tableau 17 : Avis des enquêtés sur l'existence d'un environnement concurrentiel 42

Tableau 18 : Présentation des données relatives au niveau de concurrence..... 42

LISTE DES GRAPHIOUES

Graphique 1 : Répartition des entreprises par catégorie 35

Graphique 2 : Répartition des PME/PMI et grandes entreprises/industries 35

Graphique 3 : Répartition des entreprises par secteur d'activités 37

RESUME

L'objectif de cette étude est de contribuer à une analyse approfondie des facteurs pertinents qui expliquent la croissance des PME béninoise. Cette étude est faite au moyen de méthode d'investigation, des données secondaire (recherche documentaire) et primaire (questionnaire) collectées auprès de 100 PME béninoises. Les résultats des différentes analyses montrent que les caractéristiques du dirigeant et de son entreprise influencent la croissance des PME béninoise. Ce travail révèle aussi que l'innovation est une stratégie importante dans le développement des PME puisque 29% ont innové au cours de la période d'étude. Il ressort que la forme la plus répandue est l'innovation incrémentale. Fort de ces résultats, les propositions suivantes sont formulées. Les dirigeants doivent être préoccupés par la croissancede leurs unités de production tout en élaborant des stratégies d'ouverture et des activités de recherches. Les pouvoirs publics quant à eux, doivent assainir et rendre attrayant l'environnement des affaires par l'installation d'un cadre juridico-économique de sécurisation des investissements et alléger la politique fiscale à l'endroit des PME pour favoriser leur création et leur émergence.

Mots clé : Croissance, PME, innovation, recherche et développement.

ABSTRACT

The objective of this study is to contribute to an in-depth analysis of the relevant factors that explain the growth of Benin's SMEs. This study is carried out using an investigative method, with secondary (literature search) and primary (questionnaire) data collected from 100 Beninese SMEs. The results of the different analyses show that the characteristics of the manager and his company influence the growth of Beninese SMEs. This work also reveals that innovation is an important strategy in the development of SMEs since 29% innovated during the study period. It emerges that the most widespread form is incremental innovation. Based on these results, the following proposals are made. Managers must be concerned aboutthe growth of their production units while developing strategies for opening up and research activities. The public authorities, for their part, must clean up and make the business environment attractive by setting up a legal and economic framework to secure investments and lighten the tax policy towards SMEs to encourage their creation and emergence.

Keys Words: Growth, SMEs, innovation, research and development.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE **1**

CHAPITRE I : CADRE GLOBALE DE L'ETUDE ET PROBLEMATIQUE **4**

SECTION 1 : CADRE GLOBALE DE L'ÉTUDE **5**

SECTION 2 : PROBLÉMATIQUE, OBJECTIFS, LES HYPOTHÈSES ET L'INTÉRÊT D'ÉTUDE. **9**

CHAPITRE 2 : REVUE DE LA LITTÉRATURE ET MÉTHODOLOGIEDE L'ÉTUDE **13**

SECTION 1: REVUE DE LA LITTÉRATURE **13**

SECTION 2 : METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE **29**

CHAPITRE 3: CADRE EMPIRIQUE DE L'ÉTUDE **33**

SECTION 1 : PRÉSENTATION ET ANALYSE DES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE ET LA VÉRIFICATION DES HYPOTHÈSES **34**

SECTION 2 : IMPLICATIONS MANAGÉRIALES **46**

CONCLUSION **48**

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

De nos jours, la globalisation économique, l'augmentation de la concurrence internationale et la récurrence des crises économiques sont des phénomènes interdépendants qui présentent de nouveaux enjeux et défis pour les entreprises, les régions et les nations (Shearmur, 2014). Ces phénomènes les affectent tous, bien qu'à des degrés différents. Ainsi, les régions et les nations font désormais face à une concurrence internationale. Pour elles, les entreprises sont d'emblée un de leurs champs d'action privilégiés pour s'assurer le développement et en mêmetemps faire face à cet ère de mondialisation et de mutations économiques profondes. Les entreprises sont confrontées de façon directe ou indirecte à la mondialisation des marchés. Certaines ont pu bénéficier de cette globalisation économique à travers le transfert de connaissances et de technologies, ainsi que la réduction ou la suppression des barrières douanières : D'autres, par contre, ne se sont pas remises face à cette ouverture de frontières, créant pour certaines des baisses d'activités et pour d'autres leur disparition pure et simple. C'est le cas des Petites et Moyennes Entreprises (PME). La croissance des PME constitue l'une des principales clés de la vitalité d'une économie. C'est reconnu, les PME contribuent de façon importante à la création de richesse, compte tenu de la place qu'elles occupent sur l'échiquier économique (Sylvie, 2015).

Le défi de l'accélération de la croissance économique est aujourd'hui plus que jamais d'actualité dans les pays en développement en général et plus particulièrement au Bénin. D'après le rapport sur le commerce mondial (2016), à l'instar des pays développés, les micros, petites et moyennes entreprises représentent environ les deux tiers de l'emploi total dans les pays en développement. Toutefois, leur contribution au PIB demeure plus faible. En effet, elle est d'environ 35 % dans les pays en développement contre environ 50 % dans les pays développés, où la productivité des PME est inférieure à 70% à celle des grandes entreprises, (RAEE, 2017). L'économie de marché accorde donc une importance capitale à l'entrepreneuriat étant donné son rôle de créateur de richesse et d'accélérateur de croissance. A ce titre, Baumol (1990) montre que si le nombre total d'entrepreneurs varie dans les sociétés,leur contribution à la croissance varie encore plus selon leur allocation dans le temps et l'espace entre des activités plus ou moins productives selon les périodes et les cultures étudiées. Ainsi, il s'avère indispensable de promouvoir le développement du secteur privé quiest à la fois un vecteur important de la croissance économique, d'intégration de l'économie aureste du monde et de réduction de la pauvreté via les emplois créés et les revenus générés ; ce qui ne peut se faire sans une bonne appréhension de l'entreprenariat national. La petite entreprises se créée

mais peu d'entre elles survit à cause de la concurrence rude sur le marchéet de la forte influence des grandes entreprises. Notons aussi l'absence d'accompagnement etla capacité managériale du dirigeant. En effet, les entreprises béninoise évoluent dans un environnement qui non seulement offre des opportunités mais aussi brandit des menaces.

Ayant connu un essor particulièrement favorable au début des années 90 à la faveur du libéralisme économique, ces petites entités économiques n'ont cessé de proliférer. Elles offrent de fortes potentialités en matière de création d'emplois et de dynamisation du marché de travail. Ces potentialités sont néanmoins peu développées en raison de la faiblesse des moyenshumains, techniques et financiers dont souffrent en général les PME. En effet, le secteur des PME est confronté au bénin à un large éventail de défis organisationnel, institutionnel, financiers et technologies. A cela s'ajoutent aussi la question de l'esprit d'entreprise, d'innovation et les compétences de gestion au sein des PME. Ces problèmes sont aggravés par le manque d'information, la capacité inadéquate de mise en conformité avec les normes, la certification, l'absence d'un environnement politique et des affaires favorable (SNPME, 2016).

Face à ces nouveaux défis, des initiatives se sont multipliées de la part des gouvernements,des municipalités, des groupes intermédiaires (chambre de commerce, association, etc.) et des universitaires. Ils tentent de comprendre ces phénomènes, de développer des réponses, de mettre en place des politiques et des stratégies pour tenter de remédier à ces nouvelles réalités En tant que telle, les entreprises vivent dans un environnement concurrentiel et politico-juridique peu favorable à leurs politique de gestion et se trouvent, de ce fait, confrontée à de sérieux problèmes auxquels les dirigeants des entreprises s'efforcent de trouver des solutions. En effet, les entreprises rencontrent un certain nombre de problèmes d'ordres financiers, managériaux et environnementaux qui constituent des freins pour leurs croissances. Afin d'apporter notre contribution à la résolution de ces problèmes, que nous avons choisi de réfléchir sur le thème : ***Analyse des déterminants de la croissance des firmes entrepreneuriales au bénin.***

Dans la conduite de notre étude, nous avons adopté un plan triparti. La première partie porte sur le cadre global de l'étude et problématique. La deuxième partie porte sur la revue dela littérature et méthodologie de l'étude et enfin la troisième partie consacrée au cadre empirique de l'étude.

CHAPITRE I : CADRE GLOBALE DE L'ETUDE ET PROBLEMATIQUE

CHAPITRE I : CADRE GLOBALE DE L'ETUDE ETPROBLEMATIQUE

Ce chapitre comporte deux grandes parties. La première expose le cadre global de l'étude et un bref aperçu sur l'environnement des PME béninoises. Dans la deuxième partie figurent la problématique, les objectifs de recherche y compris l'intérêt d'étude.

SECTION 1 : CADRE GLOBALE DE L'ÉTUDE

Cette section présente le cadre général de l'étude et un bref aperçu sur l'environnement des PME béninoises**.**

PARAGRAPHE 1 : GÉNÉRALITÉ SUR L'ÉCONOMIE BÉNINOISE

Les stratégies adoptées et le dispositif mis en place à la fin des années 72 se caractérisaient par de fortes limitations du jeu des forces du marché, au moyen notamment de contrôles des prix, des restrictions à l'accès au marché et de la réglementation de l'activité économique en général. Au cours des quinze dernières années, le tissu productif béninois a connu de profondes modifications structurelles du fait d'un changement d'orientation dans les stratégies de développement et les réformes mises en œuvre depuis le début des années 90.

A- La révolution économique

La nette réorientation qui a débuté avec le programme d'ajustement structurel (PAS) en 1989 vers une large ouverture sur la loi du marché a donné une nouvelle impulsion à l'activité économique. En effet, l'économie béninoise a subi de profondes réformes structurelles depuisla mise en application du programme d'ajustement structurel : la libéralisation économique, la réforme fiscale sont autant de changements significatifs par rapport à la situation antérieure.

Si dans certains secteurs, le progrès est encore lent ou peu perceptible, le mouvement de libération et d'ouverture au marché international gagne du terrain avec vigueur et continuité, particulièrement depuis la mise en application du programme d'ajustement structurel. En effet, par les transformations qu'il a provoquées dans le tissu économique, et les débats qu'il a suscités au niveau de la classe politique, le programme d'ajustement structurel apparaît aujourd'hui encore comme le point de départ de tous ces changements.

L'année 1990 a été porteuse d'événements et d'initiatives qui ont fait du Bénin un chantier de réformes. Celles-ci ont concerné la promotion des PME, des investissements, le développement du secteur financier y compris la venue des micro finances, l'intégration à l'économie mondiale, la poursuite des engagements de l'Etat et la promotion dessecteurs sociaux. L'objectif recherché est de créer des conditions d'une croissance rapide et soutenue, créatrice

d'emploi afin d'améliorer les liens de solidarité social.

B-Bref aperçu sur l'environnement des PME béninoises

Au Bénin, le développement des entreprises privées, en général, et des PME en particulier est lié à l'historique de l'économie.

En 1972, suite à l'avènement du GMR (Gouvernement Militaire Révolutionnaire), le Bénin avait opté pour une économie socialiste où les entreprises publiques occupaient une place de choix. Mais en 1982, une évaluation de la performance des entreprises issues de ce régime a révélé des résultats mauvais (CAE, 2010). Ce qui a amené le Bénin, après la conférence des forces vives de la nation, à abandonner le modèle socialiste au profit du libéralisme économique avec la tenue en 1994 d'une table ronde sur la relance du secteur privé où un accent particulier a été mis sur la promotion et le développement des PME.

Le cadre institutionnel des PME béninoises est constitué d'une multitude de structures publiques, parapubliques, privées qui œuvrent en faveur de la création et la croissance des PME. Le répertoire des institutions de financement et d'appui aux PME (CCIB, 2009)dénombre 12 banques, 05 établissements financiers et institutions de garanties, 05 institutionsboursières, 05 compagnies d'assurance, 31 IMF légales, 21 structures d'encadrement technique, 04 institutions bancaires et financières régionales, 02 institutions financières et traditionnelles de l'Etat et les institutions d'appui internationales.

Ainsi, les PME ne souffrent pas de l'inexistence du cadre institutionnel au Bénin. Toutefois, les insuffisances demeurent. Il s'agit notamment (CAE, 2010) :

- des superpositions de structures ou cellules de projets avec des missions proches voire similaires ;
- des structures étatiques disposant généralement de moyens limités, de ressources financières inadéquates, des compétences inadaptées pour réaliser pleinement leurs missions
- la culture bureaucratique généralement partagée conduit souvent au traitement peu pragmatique des dossiers au sein de ces structures et à la confiscation des programmes et projets par des fonctionnaires peu qualifiés ou corrompus ;
- le manque de synergie avec les institutions chargées de la mise en œuvre des autres politiquessectorielles ;
- des associations, ONG et autres structures créées par les privés béninois dont la plupart sont peu ou pas outillées, avec un personnel souvent peu qualifié et mal rémunéré. On relève beaucoup plus à ce niveau un opportunisme et une tendance au gain facile, plutôt qu'une adhésion réelle aux objectifs de développement des PME ;

- l'absence d'informations coordonnées et centralisées sur les PME pour leur suivi en vue de faciliter l'identification de leurs besoins ;
- l'insuffisance de coordination au niveau des structures de gestion de la qualité ;
- l'absence de banques de données sur les filières porteuses, ce qui freine l'orientation des PME vers les activités à fort taux de valeur ajoutée ou tournées vers l'exportation.

Sur le plan juridique et réglementaire, on peut noter entre autres la diversité des textes et lois, l'existence d'un guichet unique de formalité des entreprises, d'un régime fiscal, d'un code des investissements qui prévoit des tarifications préférentielles aux PME. Mais, des insuffisances s'observent également : formalités contraignantes, régime fiscal pas suffisamment incitatif, lourdeur administrative. Notons qu'en 2008, la commission ADJAHO a effectué une étude conduisant à une réforme de fiscalité de développement au Bénin, sur demande du gouvernement. Mais, l'application des recommandations n'a pas été totalement effective.

Au niveau du dispositif de financement, on note l'existence de trois secteurs : le secteur bancaire, le secteur micro finance et le capital investissement.

Au niveau du système bancaire, il n'existe pas véritablement des banques spécialisées dans le financement des activités de PME. Notons toutefois les efforts du groupe Financial (actuellement Ora Bank) qui a été la première banque privée à y instituer les crédits sociaux et l'effort du groupe BOA en matière de financement des PME du secteur BTP. Précisons également que la BCEAO a mis en place un dispositif d'accord de classement dont les PME bénéficiaires jouissent d'un allègement en termes de frais de dossiers, garanties et autres. Le même dispositif visant la bonne qualité des portefeuilles de crédit des banques de la sous- région leur impose un ratio de structure : la somme des crédits bénéficiant d'un accord de classement doit être supérieure ou égale à 60% du total des crédits bruts.

Cependant, la micro finance s'est révélée efficace pour le financement de la plupart des microset toutes petites entreprises qui remplissent ses conditions d'éligibilité moins contraignantes que celles des banques.

L'avènement du capital-investissement y favorise le financement des PME bien structurées avec pour missions le financement en fonds propres et des prêts à moyen et long terme afin d'accompagner la PME à bien se développer pour être plus tard mieux finançable par les banques. Mais, cette nouvelle industrie financière des PME est en développement. En effet, la société de capital-risque (investisseur et partenaire pour le développement) qui a servi de référence pour notre étude en ce qui concerne le financement par capital-risque n'a que trois moyennes entreprises au Bénin.

PARAGRAPHE 2: LA CONTRIBUTION DES PME DANS L'ÉCONOMIE BÉNINOISE

A- La création d'emploi

Selon « l'Enquête sur la transition vers la vie active » (ETVA) 2013, au niveau national, 92,1% des jeunes de 15-29 ans travaillent dans le secteur privé informel, contre 4,4% dans le secteur privé formel et 3,5% dans le secteur public. Les PME béninoises contribuent énormément à la création d'emploi qu'elles soient dans le secteur informel comme dans le secteur formel. Mais au regard du nombre des diplômés (environ 100.000) qui sortent chaque année de nos centres de formation et du taux d'accroissement de la population béninoise, il est important que l'Etat trouve une stratégie appropriée à la pérennisation du secteur privé et surtout des PME afin de démultiplier leur capacité de création d'emploi. Notons que les PME du secteur secondaire sont celles qui offrent plus d'emploi

B- La création de richesse

Les Petites et Moyennes Entreprises contribuent à plus de 67% à la formation du PIB. Ces contributions à travers les prélèvements opérés par le service des impôts et les collectivités locales sur leurs activités.

C- Les PME : états des lieux

Le tissu productif béninois est constitué d'une panoplie d'entreprisses de taille et de nature différentes dont la majorité a un personnel ne dépassant pas 100 personnes. Ayant connu un essor particulièrement favorable au début des années 90, ces petites entités économiques n'ont cessé, depuis, de proliférer.

Elles offrent de fortes potentialités en matière de création d'emplois et de dynamisation du marché de travail : ces potentialités sont néanmoins peu développées en raison de la faiblesse des moyens humains, techniques et financiers dont souffrent en général les PME. La précarité de leurs structures de production et de gestion et un manque de maîtrise du marché limitent aussi leur impact. De ce fait, les PME béninoises sont appelées à relever de grands défis : l'amélioration de leur outil de production et de leur capital humain ; préalables essentiels à toute performance en matière de productivité et de qualité.

SECTION 2 : PROBLÉMATIQUE, OBJECTIFS, LES HYPOTHÈSES ET L'INTÉRÊT D'ÉTUDE.

Cette section est consacrée à la problématique, la présentation des objectifs, hypothèses de recherche et l'intérêt d'étude.

PARAGRAPHE 1 : PROBLÉMATIQUE ET INTÉRÊT D'ÉTUDE.

A- Problématique

La croissance économique constitue une priorité pour les pouvoirs publics de tous les pays. Cependant, ces derniers ont plusieurs difficultés à trouver les clés de cette croissance tant souhaitée. Cette croissance macroéconomique passe nécessairement par les entreprises et plus particulièrement les PME qui créent des richesses. Le Comité d'aide au développement de l'Organisation de Coopération et de Développement Économique (OCDE) a défini le secteur privé comme « un principe organisateur de base de l'activité économique dans lequel la propriété privée est un facteur important, les marchés et la concurrence les moteurs de la production, l'initiative privée et la prise de risque le ressort des activités » (OCDE 1995). Selon l'OCDE1, les PME « jouent un rôle essentiel dans la promotion d'une croissance économique viable à la création d'emplois tout en contribuant au capital social, culturel et environnemental des nations »

A l'instar de la plupart des pays du continent africain dans la période post-ajustements structurels du début des années 1990, l'appui au développement du secteur privé au Bénin s'est traduit dans un premier temps par le retrait de l'Etat de nombreux secteurs de productionet la mise en place de programmes de réformes visant à améliorer la compétitivité du secteur privé. Le Recensement Général des Entreprise (RGE;2016) fait ressortir que : près de 98% des entreprises sont dans l'informel et contribuent pour plus de 2/3 à la création de la richesse nationale et pour moins de 86% aux taxes locales ; plus de la moitié des entreprises avait moins de 3 ans de vie traduisant peut être une question de taux de survie en phase de consolidation et de croissance des entreprises ; 98% des entreprises appartiennent à des entrepreneurs individuels ; la moitié des entreprises ont un capital-actions inférieur à 550.000f et ce dernier ne dépasse pas les 1.375.000f pour toutes les entreprises ; les deux tiers des entrepreneurs utilisent leur propre fonds pour construire le capital de leurs entreprises ; cette proportion est plus élevée lorsqu'on envisage de financer des investissements ; deux tiers des entrepreneurs ont un niveau inférieur à celui de l'enseignement primaire et seulement 2% possèdent un enseignement supérieur. Il est donc logique que les publications se multiplient avec, pour chacune, des objectifs distincts ou des approches différentes, liés par exemple, tantôt au profil

du dirigeant, tantôt aux ressources mobilisées, tantôt à l'influence de l'environnement sur la stratégie suivie, tantôt au déroulement du processus, etc.

Cependant, les entreprises doivent être capables d´établir une comparaison avec la concurrence, non seulement en ce qu'elles font, mais comment elles le font et dans quel environnement. Il est alors très important de disposer d´outils et de méthodologies afin de mesurer le potentiel interne d'innovation d´une entreprise dans son macro- environnement.

Ainsi, l'innovation est nécessaire et indispensable pour parvenir à des résultats uniques qui leur permettent de se distinguer de la concurrence et de répondre, donc, aux attentes des utilisateurs

D'après (Patterson, 2003), l'innovation et la croissance des entreprises sont étroitement liées. L'emploi d'un modèle cyclique qui associe la proportion du revenu qui est réinvestie dans la R & D à la croissance des entreprises est proposé. On montre alors que les investissements dans la R & D, dans certaines circonstances, entraînent une forte croissance. Cette dernière estalors due à trois facteurs: la part des revenus investis pour innover au niveau des produits, la rentabilité des nouveaux produits sur le marché et la performance des ventes d'une entreprise en fonction du temps.

Malgré le nombre considérable des déterminants de la croissance qui figure dans la littérature aujourd'hui, les PME béninoises font toujours face à de nombreux obstacles qui freinent leurs croissances. En outre, nous notons au sein des entreprises des problèmes tels que:

- non existence d'une part de revenus pour innover au niveau des produits.
- faible niveau d'investissement dans R&D.
- accès limité aux finances aux technologies et aux marchés.
- environnement instable et évolutif.
- l'inefficacité des systèmes de gestion.

Face à ces problèmes alarmants qui entravent la croissance des entreprises, nous avons décidé de savoir quels sont **les déterminants de la croissance des firmes entrepreneuriales au Bénin ?**

De cette question fondamentale découle des sous questions que sont:

- Quels sont les facteurs qui influences la croissance des firmes entrepreneuriales au bénin ?
- De quelle façon l'innovation participe-t-elle à la croissance des firmes entrepreneurialesau

bénin?

B- L'intérêt de l'étude

Pour des raisons d'ordre personnel, ce thème nous est cher dans la mesure où il nous permet de consolider nos capacités analytiques et interprétatives de la réalité sur terrain à partir des théories acquises. Mais aussi, il nous permet de nous imprégner des réalités des PMEbéninoises face à leur croissance.

- Sur le plan scientifique, cette étude constitue une œuvre pouvant servir de référence à des chercheurs intéressés par des recherches similaires aux nôtres et/ou soucieux de promouvoir la croissance des PME béninoises.
- Sur le plan social, ce travail permettra; d'une part aux dirigeants de PME ainsi qu'à toute personne s'intéressant à cette question, de mieux comprendre les conditions de la survie et de la réussite des petites et moyennes entreprises ainsi que les stratégies de leur croissance, cette même étude leur permettra de mieux appréhender l'enjeu que représentent la réussite et la croissance de nos petites et moyennes entreprises pour l'emploi, la croissance et le développement économique. Nous allons essayer d'analyser ces différents facteurs dans le contexte de PME œuvrant au Benin.

PARAGRAPHE 2 : OBJECTIFS ET LES HYPOTHÈSES DE RECHERCHE

A- Les objectifs de l'étude

Le présent travail a comme objectif principal l'analyse des facteurs de la croissance desPME béninoises. Ainsi, pour y arriver, nous poursuivons les objectifs spécifiques suivants:

- Identifier les facteurs qui influencent la croissance de l'entreprise.
- Évaluer l'effet de l'innovation sur la performance des PME béninoises.

B- Les hypothèses de l'étude

L'entreprise étant considérée comme un système, finalisé, organisé, système physique piloté par un système de gestion et ouvert sur son environnement;

Hypothèse 1: Les caractéristiques du dirigeants, de l'entreprise influences positivement la croissance des PME béninoises.

Hypothèse 2: L'innovation influence positivement la performance des PME béninoises

CHAPITRE 2: REVUE DE LA LITTÉRATURE ET MÉTHODOLOGIEDE L'ÉTUDE

CHAPITRE 2 : REVUE DE LA LITTÉRATURE ET MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

SECTION 1: REVUE DE LA LITTÉRATURE

Toute recherche stipule la maitrise de quelques connaissances dans le domaine d'étude. Il nous est donc indispensable de passer en revue certains des travaux antérieurs ayant trait à notre thème. Ainsi, après une recherche documentaire basée sur la consultation des mémoires, des livres de management des entreprises et de quelques documents comptables des entreprises ; nous approfondiront notre recherche sur quelques sites électroniques. Mais bien avant, nous fournirons quelques détails sémantiques concernant les notions fondamentales utilisées dans ce travail

PARAGRAPHE 1 : CLARIFICATION DES CONCEPTS CLÉS

A- Entreprise

Il n'existe pas une seule définition de l'entreprise, la complexité des relations entre l'entreprise et son environnement et la diversité de ses fonctions, nous oblige de l'analyser etde la définir de différentes manières, à travers ses activités, à travers sa taille, à travers son statut juridique. Mais toutes les définitions tentent d'à mettre en évidence les caractéristiquesde l'entreprise. Généralement deux niveaux sont retenus pour définir l'entreprise (Aniac J, 1994):

- Niveau macro- économique : elle conçue comme un lieu de création et distribution de richesse en vue de satisfaire des besoins.
- Niveau micro-économique : elle est traitée comme une organisation composée d'hommeset des moyennes techniques, financières, d'informations réunis en vue de produire des biens ou des services.

B- Petite et Moyenne Entreprise: PME

Un examen attentif de la littérature consacrée aux PME invite à s'interroger sur la nature et le statut de celle-ci car il ne peut que retenir une impression d'hétérogénéité. Par ailleurs, la notion même de PME reste relativement floue. Elle est utilisée par un certain nombre d'auteurs pour rendre compte des dynamiques de développement s'inscrivant dans le cadre d'activité artisanales ou petite industrie et qui sont essentiellement le fait de petites entreprises regroupées spatialement selon une logique sectorielle. Ces mêmes dynamiques, on le sait, sont plus classiquement décrites à travers les notions de « spécialisation souple ou flexible », de «système productifs locaux », de « processus d'industrialisation diffuse ou rampante », etc. Sonarticle 38

dispose qu'est considérée comme PME toute entreprise remplissant cumulativement les conditions ci-après :

- être immatriculée au registre de commerce ;
- avoir un programme d'investissement d'un montant allant de 20 à 500 millions de francs CFA ;
- prévoir utiliser au moins cinq salariés permanents de nationalité béninoises ;
- tenir une comptabilité régulière conforme au plan comptable national quel que soit le chiffre d'affaires réalisé.

Une autre définition de la PME, prenant en compte un plus grand nombre d'entreprises ; celle de la nouvelle charte des PME / PMI au Bénin.

Au sens de la charte, on entend par PME / PMI, « toute entreprise légalement constituée tenant une comptabilité régulière, qui n'est pas une filiale de multinationale et qui satisfait aux critères d'un effectif de cinq (05) à quatre-vingt-dix-neuf (99) employés avec un capital socialcompris entre un million et cinquante millions de francs CFA ou des investissements d'un montant compris entre cinq millions et cinq cent millions de francs CFA ». Selon la charte, des définitions précises sont données des différents types d'entreprises. Elle distingue :

- **Les Micro Entreprise (ME)**, celles remplissant les conditions suivantes : disposer d'un effectif compris entre cinq (05) et neuf (09) employés; tenir une comptabilité très régulière ets'occuper spécialement de la production; ne pas être inscrit au registre de commerce et du crédit mobilier; ne pas être astreint au paiement d'impôt; disposer d'un chiffre d'affaires annuel inférieur ou égal à un (1) million de FCFA ; les employés sont souvent membres de lafamille et les contacts avec le monde de la gestion moderne sont dénués de formalités.

- **Les Petites entreprises et industries (PEI)**, sont celles remplissant les conditions suivantes:disposer d'un effectif compris entre dix (10) et quarante-neuf (49) employés; tenir une comptabilité conforme au système national en vigueur au Bénin et compatible avec les dispositions de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA); disposer d'un chiffre d'affaires hors taxe annuel d'un (1) à cent cinquante (150) millions de francs CFA; le directeur de la PEI devra détenir une carte d'industriel oud'importateur ou encore une carte professionnelle de commerçant en cours de validité.

- **Les Moyennes Entreprises et Industries (MEI)**, celles remplissant les conditions

suivantes: disposer d'un effectif compris entre cinquante (50) et quatre-vingt-dix-neuf (99) employés; tenir une comptabilité conforme au système national en vigueur au Bénin et compatible avec les dispositions de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droitdes Affaires (OHADA); disposer d'un chiffre d'affaires hors taxe annuel compris entre cent cinquante (150) millions et deux (2) milliards de francs CFA; le directeur de la MEI devra détenir une carte d'industriel ou d'importateur ou encore une carte professionnelle de commerçant en cours de validité.

La qualité des PME/PMI comme telle est reconnue par la charte et attribuée par une institution politique permanente sous tutelle du ministère chargé des PME, sur demande expresse de l'entreprise ou de l'industrie qui remplit les conditions relatives à sa classification.

C - La croissance de l'entreprise

La croissance de l'entreprise est un mouvement de développement de son activité et à l'augmentation de la taille de celle-ci dans le temps. La croissance de la firme traduit donc sa capacité à maintenir ou à développer sa position dans un environnement concurrentiel hostile. Pour assurer sa croissance, l'entreprise dispose principalement, de deux voies: la croissance interne et la croissance externe. C'est aussi un processus dynamique qui conduit à l'accroissement de la taille de l'entreprise. L'entreprise est à la recherche de sa "taille critique" (ou masse critique) qui va lui permettre d'acquérir une position concurrentielle intéressante.

L'accroissement de la taille de l'entreprise améliore l'efficacité de la production grâce à :

- des économies d'échelles: Les charges fixes sont reparties sur une production plus importante, les coûts de revient unitaires diminuent et l'entreprise devient compétitive.
- des effets de synergie: Le regroupement d'unité de production permet une rationalisation de potentiel de production, ce qui aboutit à une réduction des coûts unitaires.
- l'Effet expérience: l'expansion de l'activité donne une expérience du produit plus grande, source d'efficacité et de réduction des coûts.
- des économies de croissance : Les capacités productives sont mieux exploitées.

L'accroissement de la dimension confère à l'entreprise un poids économique et financier plus important qui lui permet de mieux contrôler :

- le marché : elle peut agir sur le prix de vente.
- les fournisseurs : son volume d'activité lui permet d'obtenir des conditions avantageuses sur les prix, la qualité,…

- les marchés financiers: conditions de financement plus avantageuses de la part des organismes de crédit.
- la main d'œuvre : l'entreprise pourra sélectionner les salariés les plus compétents touten contrôlant le volume de sa masse salariale.
- l'environnement institutionnel : obtenir des conditions avantageuses en termes de fiscalité, infrastructure, législation, …

D- Innovation

Innover en entreprise désigne l'introduction sur le marché de nouveaux produits (bien ou service), la mise en œuvre d'un procédé nouveau ou amélioré, le déploiement d'une méthode nouvelle dans la commercialisation, dans l'organisation, etc. Toute innovation est l'application d'une idée nouvelle qui fait rupture avec l'existant et compétitive face à la concurrence. Elle génère un avantage concurrentiel durable en apportant une réponse ou une solution originale et performante aux besoins et motivations d'un groupe de clients identifiés sur un marché.

Il existe globalement 3 types d'innovation :

- **Innovation technologique** : création d'une réponse technologique innovante
- **Innovation marketing** : création d'une différenciation basée sur l'un ou plusieurs piliers du mix marketing (produit, communication, prix, distribution).
- **Innovation organisationnelle** : création de processus inédits Une innovation bien définie:
- **Apporte de la *nouveauté* :** dans le produit, le service, au niveau de la technologie, des caractéristiques de l'offre, propose un nouvel usage, mais aussi en interne aux niveaux du management, de l'organisation, de la distribution, de la commercialisation,etc.
- **Crée de la *valeur* :** aux niveaux économiques, financiers, stratégiques, pour l'efficacité des processus internes de l'entreprise, pour le consommateur, etc.
- **Est *adoptée* par ses destinataires,** ils se l'approprient et la reconnaissent comme génératrice d'un gain (efficacité, temps, ventes, etc.) indiscutable.

Les grandes catégories d'innovation :

L'innovation incrémentale (mineure) : consiste à améliorer sans cesse ce qui existe déjà. L'innovation radicale bouleverse les usages.

Exemple : proposer aux consommateurs des produits toujours plus perfectionnés (meilleure autonomie de la batterie pour les Smartphones, qualité de l'appareil photo constamment améliorée, …)

L'innovation radicale (majeure) : est plus rare, car plus risquée et difficile à implémenter. Le

processus exige du temps et des investissements onéreux et d'autre part l'adoption de la nouveauté est incertaine. L'innovation radicale produit de nouveaux usages et ne répond pas toujours à un besoin exprimé. Google et Microsoft, notamment, ont introduit des produits et services totalement nouveaux.

PARAGRAPHE 2 : REVUE THÉORIQUE ET REVUE EMPIRIQUE

I- Revue théorique

Pour mieux cerner tous les contours de ce thème, nous avons jugé partir d'une étude théorique qui abordera les concepts de porteur de projet, des phases de création d'entreprise, de compétence en entrepreneuriat, de financement; pour finir par une approche empirique.

A. Croissances et théories économiques

Longtemps, la petite ou moyenne dimension a été conçue comme une simple étape de la vie de l'entreprise et l'on a pensé que la création d'emplois provenait principalement des grandes entreprises. Mais Birch (1987) a démontré que; contrairement à ce qu'on avait prétendu jusqu'alors, aux Etats Unis, de 1969 à 1976, la majorité des nouveaux emplois avaient créés par les petites entreprises. Plus précisément 66% des créations d'emplois sur cette période auraient été le fait d'entreprises employant moins de 20 personnes. A la fin des années 1980, il constate que la majorité des emplois sont créés par une infirme partie des entreprises, les entreprises en croissance. C'est d'ailleurs à lui que l'on doit l'appellation de gazelles. En Europe, Storey et Johnson (1987) observent qu'en douze ans, moins de 10% des entreprises créées au début de la période croissent au-delà de 20 travailleurs et que moins de 1% de celles-ci dépassent une taille de 100 salariés.

Une autre explication de l'hétérogénéité de taille des firmes au sein d'une industrie réside dans l'avantage concurrentiel particulier que constitue la flexibilité des firmes de petite dimension face à une demande fluctuante. La flexibilité peut être définie comme le résultat de caractéristiques de management et ou des technologies de production permettant une variation potentielle important de l'output de la firme (Julien, 1993). La grande taille présente aussi de réels dangers de déséconomies d'échelle. Force est de constater que la grande dimension implique des coûts croissants liés au maintien de la cohérence de l'ensemble des fonctions au sein de l'entreprise. Il existe non seulement des effets de bureaucratie qui créent des déséconomies d'échelle, mais également des coûts de coordination et de contrôle des différentes fonctions , des coûts liés au comportement opportuniste des salariés ou encore des coûts liés à la perte de motivation de ces derniers par défaut d'intégration à l'entreprise (Julienet

Marchesnay, 1997). Ces coûts, croissant avec la taille, réduisent sensiblement l'effet de réduction des coûts de production liés à la grande dimension, d'où la nécessité pour l'entreprise en croissance de modifier sa structure organisationnelle.

Les économies d'échelle peuvent également être compensées par d'autres avantages concurrentiels. L'environnement économique dans lequel se meuvent les entreprises est en perpétuel changement. La croissance de la population et le progrès technologique, qui entraînent une amélioration de la productivité, le développement de nouvelles ressources et de nouvelles industries, ainsi qu'un changement des goûts des consommateur, combinés avec l'accumulation d'épargne et de capital qui accompagnent une hausse des revenus, sont généralement considérés comme les principaux facteurs favorisant l'élargissement des marchés et stimulant la croissance des PME malgré la petitesse de leur taille. L'étroitesse de certains marchés peut rendre la petite taille préférable. La croissance ne se justifie pour une entreprise que s'il existe une demande suffisante sur le marché. Or, pour une série de produits,la demande est tellement étroite, ou implique des différenciations du produit telles, qu'il s'agitpratiquement d'une demande individualisée. La spécificité ou la personnalisation de certains besoins nécessitent une forte différenciation des produits en cause, généralement des produitsoriginaux intégrant beaucoup de main-d'œuvre et de la valeur ajoutée. Cette diversité empêche toute possibilité de standardisation et de production en série. Il n'est donc pas exceptionnel qu'une PME dispose d'un pouvoir de « quasi-monopole » sur un marché restreint, régional, national, voire international, appelé « marché de niche ».

La concurrence réelle laisse donc aux entreprises un espace de liberté plus ou moins grand pouvant résulter de l'existence de niches dans le marché, d'économie d'échelles rapidement atteintes ou d'autres avantages concurrentiels comme la flexibilité, qui, dans les faits, permettent la présence simultanée d'entreprise de taille diverses avec des différentiels de coûts faibles.

B. Les caractéristiques des PME

La production constitue le point de départ de l'entreprise qui est la cellule de base de la viede l'économie. Elle est créatrice de richesses, une économie forte et saine ne peut exister sans l'existence d'entreprises, pour ces raisons l'entreprise occupe une place privilégiée et centrale dans les économies contemporaines. Elle fait l'objet d'attentions particulières de la part des pouvoirs publics et des économistes.

Un certain nombre de caractéristiques communes se dégage pour rendre compte de la réalité

des PME.

Les petites et moyennes entreprises ou industries se remarquent par certains traits liés tant de par leur taille que la qualité de leur management. Nous citons entre autres :

- un personnel de direction relativement peu spécialisé
- des contacts étroits entre les organes supérieurs de direction et les ouvriers, clients, fournisseurs ou les propriétaires
- le manque de position de force pour négocier les achats et les ventes
- une intégration relativement étroite à la collectivité locale à laquelle appartiennent les propriétaires et dirigeants, et une dépendance plus ou moins grands vis-à-vis des marchés et sources d'approvisionnement du voisinage
- l'impossibilité de se procurer des capitaux en recourant au marché monétaire et des difficultés d'obtenir des crédits, même à court terme. Pour trouver des fonds à investir, les dirigeants de PME recourent le plus souvent à l'autofinancement.
- la stratégie intuitive et peu formalisée
- le système d'information est peu complexe et caractérisé par une diffusion rapide descendante et ascendante entre la direction et les employés
- les circuits d'information et de décision sont courts et basés sur le dialogue et perception directe
- un organigramme généralement plat ou à deux niveaux.

On peut aussi rajouter:

- Petite taille ;
- Capacité d'innover rapidement pour s'adapter au marché;
- Proximité entre patron et employés ;
- Le recours à l'écrit n'est pas essentiel, du fait de l'importance de l'ajustement mutuel;
- Pas de niveaux hiérarchiques, ou particulièrement peu ;
- Organisation en réseaux : la PME se structure avec d'autres PME. Une répartition des tâches s'opère (recherche, production, commercialisation, …)

C. Pourquoi la croissance

- L'obtention de la masse critique dans le secteur d'activité : cette masse s'obtient plus facilement par des firmes de taille importante;

- la croissance est une condition de survie des entreprises, c'est un moyen de réalisation des finalités de l'entreprise ;
- Amélioration de l'efficacité de la production : l'augmentation de la taille permet àl'entreprise de tirer parti de l'effet d'expérience, par la réalisation d'économies d'échelle ;

1. Type de croissance

1.1. La croissance interne

C'est le résultat de développement propre de l'entreprise, sa nature et ses atouts sont:

- La croissance interne consiste pour l'entreprise à développer ses stratégies à partir de l'exploitation de ses ressources réelles ou potentielles en se procurant de son active grâce à ses fonds propres.
- La croissance interne repose sur la capacité de l'entreprise à renforcer et à développer ses compétences fondamentales. Elle peut prendre deux grandes formes telles que:
- l'accroissement des capacités physiques de production par l'acquisition ou création de locaux ou d'équipements techniques et
- l'augmentation des capacités immatérielles de production par la recherche et la formation. Afin d'atteindre ses objectifs de croissance, l'entreprise doit choisir entre deux alternatives: se spécialiser dans un domaine d'activité, ou au contraire, diversifier ses domaines stratégiques.

▪ **La spécialisation:** Elle s'inscrit dans le cadre d'un domaine d'activité spécifique que l'entreprise souhaite valoriser au point d'obtenir un avantage concurrentiel déterminant et durable. donc, Il s'agit de se focaliser sur ce que l'on fait mieux et ne pas se disperser avec le risque de mal faire opposer à la diversification.

Le but de cette spécialisation :

- Les stratégies de spécialisation reposent sur la maîtrise d'un métier, un savoir-faire que L'entreprise possède déjà, et dépendent du degré de maturité et de la connaissance du marché.
- L'entreprise choisit de se spécialiser quand elle ne dispose pas de moyens suffisants pour se développer dans de nouveaux métiers (PME, entreprise débutante). Les dirigeants préfèrent la sécurité d'un métier "solide".
- Elle cherche à atteindre une taille suffisante avant de chercher à se développer.
- Elles matérialisent les avantages concurrentiels acquis dans son métier.

▪ **La diversification:** Signifie l'élargissement de l'activité de l'entreprise à des métiers

différents qui conduisent à un nouvel environnement stratégique, il s 'agit alors d'acquérir de nouveaux savoir-faire en s'appuyant sur des synergies existantes entre ces activités.

Cette option stratégique s'oppose à la spécialisation, Le choix de la diversification peut être motivé par les objectifs suivants:

- Répartir les risques: les pertes éventuelles d'une activité seront compensées par les gains procurés par une autre, dans cette optique la politique tarifaire peut modulée d'une activité à une autre ;
- Optimiser la production (soit en conjuguant plusieurs activités saisonnières, soit en développant la valorisation des sous-produits de son activité principale). La pleine exploitation des capacités de production permet alors de réduire les couts;
- Améliorer l'efficience globale par l'obtention de synergies ou l'intégration d'activité en amont ou en aval;
- Comme la longévité d'une entreprise ne coïncide pas toujours avec celle d'un produit il est préférable d'assurer la pérennité de l'entreprise en investissant dans des activités nouvelles qui viendront relayer le moment venu les activités déclinantes.

1.2.Croissance externe

Elle se réalise par l'acquisition d'actifs existants. Elle implique nécessairement des relations avec d'autres firmes. Il s'agit d'un processus exogène qui conduit souvent à la diminution du nombre d'entreprises sur le marché liée à une augmentation de taille (phénomène de concentration). La croissance externe constitue un mode de développement qui s'appuie sur le rapprochement volontaire d'une ou plusieurs firmes il se traduit par une prise de participation dans le capital d'une autre société ou par une opération de fusion-absorption. La croissance externe se traduit donc par une union, partielle ou totale, des moyens (matériels, humains, financiers...) mis en œuvre par chacune des parties pour développer leur activité. Elle peut prendre trois formes principales:

- des transferts irréversibles d'actifs entre les partenaires dans le cadre d'apports partiels, d'absorptions ou de fusions,
- l'instauration de relations patrimoniales (fondées sur des prises de participations financières) entre les firmes impliquées dans le rapprochement,
- des accords d'union contractuelle, tels que des accords de distribution, de production, de contrats de recherche en commun ou des unions commerciales.

Toutefois la mise en œuvre d'une politique de croissance externe doit se traduire, dans la

mesure où elle atteint ses objectifs, par une évolution des performances et des structures des entreprises qui l'initient, toutefois, cette évolution doit aller dans le sens d'une accélération dela croissance ou d'une amélioration de la rentabilité économique et financière sans accroissement relatif des risques financiers.

Parmi les avantages de la croissance externe, on peut citer de manière non exhaustive :

- Atteindre rapidement la « taille critique », de « suivre » en cas d'évolution rapide du marché, éventuellement de contrer un concurrent dangereux, ou encore de réaliser une diversification rapide,
- Faciliter la pénétration de marchés difficiles ou mal connus,Les conditions nécessaires à la croissance de l'entreprise :
- Capacité de l'entreprise à financer son développement, ce qui suppose une situation financière satisfaisante
- Aptitude à lancer de nouveaux produits (innovation de produit) ou à conquérir de nouveaux marchés (nouveaux débouchés)
- Capacité du dirigeant à motiver ses salariés, à prendre des risques

D. Les théories explicatives de la croissance.

Deux théories concurrentes ont cherché à expliquer les causes de la croissance : le modèle « externe » et le modèle « interne ». Chacune de ces perspectives est considérée pas ses défenseurs comme le principal moteur de la performance et de la croissance des organisations.

1. Le modèle externe

Le modèle « externe » étudie l'influence de l'environnement sur les organisations. L'origine de cette perspective externe remonte au courant de l'économie industrielle, encore appelé « courant structuraliste » qui postule que les structures de l'industrie déterminent les conduites des entreprises et, partant, leurs performances. Selon CEE courant, sous l'effet de la concurrence, la performance d'une entreprise PME devrait tendre vers l'avant. L'école structuraliste influencera, entre autres, la théorie de l'écologie des populations qui soutient que les conditions présentes dans l'environnement externe de la firme sont les principaux déterminants de la survie d'une entreprise. Le rôle du dirigeant est confiné à une adaptation de ses activités et des structures de son organisation au diktat de l'environnement. Toutefois, l'organisation est également sujette à d'importantes forces d'inertie qui limitent ces adaptations aux conditions environnementales. Cette inertie est notamment due aux coûts structurels engendrés par les investissements physiques et par le recrutement de personnel spécialisé, à l'information imparfaite des décideurs , aux forces politiques internes à la firme ou à des

obstacles légaux ou fiscaux , la sélection de formes particulière d'organisations par les caractéristiques environnementales est le processus permettant d'expliquer les différencesen termes de survie au sein d'une population d'organisations. Toutefois, au sein d'un même secteur, il existe des variations de performance entre firmes, montrant que cette approche externe est incomplète.

1.2. Le modèle interne

Le modèle « interne » s'attache principalement à étudier la manière dont une organisation s'adapte à son environnement et tente de modeler ce dernier. Il trouve sa source dans le courant de l'organisation industrielle et, par la suite, dans ses prolongements en management stratégique. Le courant de l'organisation industrielle considère qu'une industrie est composée de firme qui, d'une part, poursuivent leurs stratégies personnelles et, d'autre part, au travers de ces décisions stratégiques se traduisent notamment par des décisions d'investissement, pardes choix de technologie, de marché et de produit, construisent, avec les autres firmes, les structures de l'industrie (Julien et Marchesnay, 1997). La firme n'est donc plus conçue commeun agent passif dont les performances dépendent des caractéristiques structurelles du marché, mais comme un acteur susceptible de choisir sa stratégie et de manipuler dans une certaine mesure son environnement concurrentiel.

Selon la théorie des ressources, l'une des principales théories actuelles, l'évolution en management peut également être rattachée à ce courent. Celle-ci postule que les actifs tangibles et intangibles de la firme sont a la source d'un avantage concurrentiel durable. Ceux-ci comprennent les actifs physiques, tels que la technologie, l'équipement de l'entreprise, sa localisation et son accès aux matières premières, aux fournisseurs et à ses marchés, les actifs humains, en ce compris l'expérience, l'éducation ou les qualités de leadership et, enfin, les actifs organisationnels, tels que les relations et les réseaux développés avec l'environnement externe. L'avantage concurrentiel découlant de ces ressources peut être durable si celle-ci ont une certaine valeur, fondée notamment sur leur rareté et si elles sont imparfaitement imitables, durables et difficilement substituables.

1.3 Le modèle intégratif

Comme souvent, la vérité est un chemin médian, dans ce cas, elle se trouve au croisement des courants internes et externes. La croissance de l'entreprise dépend non seulement des ressources et de l'environnement de la firme, mais aussi et, sans doute principalement, des actions et des décisions du dirigeants face aux modifications des conditions environnementales.

C'est un phénomène complexe et aux multiples facettes. Une approche intégrant les éléments « internes » et « externes » conduit à l'étude conjointe des dimensions suivantes: les caractéristiques du ou des entrepreneurs ; les caractéristiques de l'organisation,sa stratégie, c'est-à-dire les actions entreprises par le ou les entrepreneurs, son environnement,les interactions potentielles entre ces variables.

E. Les indicateurs de la croissance et la problématique de leur mesure.

Les indicateurs sont des données quantitatives qui nous permettent de déceler et surtout aussi de confirmer l'évolution, les tendances, les irrégularités et autres faits pertinents du sujetà l'étude (NORMAND, 1988). Une façon simple de présenter la croissance est de la ramenerà une mesure. La croissance est donc une variation positive d'un indicateur donné. Les indicateurs élémentaires de mesure de la croissance en management stratégique sont souvent le chiffre d'affaires et l'emploi (Almus, 2002).

L'emploi est le plus pertinent du point de vue sociétal et les ventes, le plus pertinent au regard du dirigeant (Janssen, 2005) ; ces deux critères n'étant pas toujours liés. D'autres critères mesurent la croissance : soldes intermédiaires de gestion, valeur de l'actif net, fonds propres, brevets, parts de marché, profits, production physique de l'entreprise ou encore fonds de roulement (Vanacker et ali, 2006).

Ces indicateurs, parfois non corrélés, peuvent cependant se révéler insuffisants pour caractériser la croissance des entreprises, dans des contextes particuliers comme celui de l'innovation technologique, notamment des biotechnologies (Boissin et Trommetter, 2003). Ce point-là doit retenir notre attention compte tenu du caractère innovant des cas étudiés. Si l'absence de consensus sur le choix d'un critère semble évidente, nous retenons toutefois deux conclusions : (Freeman, 1998)

- Le chiffre d'affaires, l'emploi et le volume d'actifs sont des indicateurs incontournables mais parfois insuffisants pour rendre compte de la croissance d'une firme ;
- Ils nécessitent de rester vigilant et ouvert à l'opportunité de « mesurer » d'autres critères dans le contexte d'entreprises impliquées dans le secteur des hautes technologies (brevet, relations, présence à l'international). Au-delà du choix des indicateurs évoqués précédemment, la mesure de la croissance pose d'autres problèmes. En effet, celle-ci est très sensible à l'outil et à la formule de mesure. Il est donc nécessaire de proposer une réflexion sur :

- La nature de la mesure choisie (relative ou absolue),

- La période de mesure et le choix éventuel d'un point de comparaison.

Le fait de mesurer la croissance de manière absolue ou relative va biaiser les comparaisons siles tailles des entreprises mesurées sont très différentes: les mesures relatives vont avantager les petites structures (et donc les entreprises plus jeunes), les mesures absolues favoriseront les entreprises de grande taille. Une solution simple pour éviter une représentation faussée de l'importance de la croissance consiste à présenter les deux valeurs pour chaque entreprise et à travailler sur des entreprises de taille proche (vision privilégiée dans cette recherche). (Vanacker, 2006), les modèles de métamorphose expliquent que la croissance n'est pas un phénomène linéaire. Entre des stades de croissance s'intercalent des moments de pause, voire de crises (Torrès, 1998). La croissance de l'organisation peut être vue comme une succession de phases de créativité et de consolidation.

En conséquence, la croissance d'une entreprise, par exemple relativement à son secteur ou à l'économie, peut être faible ou nulle sur une courte période correspondant à une phase de consolidation, à un seuil, mais demeurer forte sur un intervalle plus long. À l'inverse, la croissance peut paraître artificiellement forte sur une courte période (notamment au moment d'une création) et finalement proche du rythme de l'économie ou du secteur sur un cycle plus long. Dans notre approche, la croissance est mesurée sur l'ensemble de la durée de vie des entreprises étudiées.

Le problème du point de comparaison est particulièrement saillant si les chercheurs souhaitentétudier des entreprises ayant des performances particulières (les entreprises à forte croissance,par exemple). Il est alors nécessaire de définir un référentiel légitime.

F. L'innovation et la théorie de la croissance

Il existe une abondante littérature sur le processus d'innovation et son impact sur l'économie réelle. Elle se réfère à la relation entre la gestion de l'innovation et la croissance des entreprises.Ainsi, (Boly, 2008) montre la façon de réussir la commercialisation d´un nouveau produit, service ou processus et précise que les aspects suivants doivent être présents pour une innovation réussie :

- le succès de l'activité : permanence, création d'emplois, augmentation des ventes, etc.
- l'utilisation efficace des clients : le produit est lancé sur un marché pour être acheté puis intégré dans d´autres produits industriels ou pour être consommé,

- la création de valeur : l´Innovation peut permettre des gains financiers mais aussi conduire à des atouts stratégiques complémentaires,
- la divergence totale ou partielle par rapport à des produits existants.

Dans le travail de (Patterson, 2003), il est décrit une relation forte entre l'innovation et la croissance des entreprises. En utilisant un modèle de cycle et à partir de la proportion du revenu qui est réinvestie dans la R&D, il décrit une relation mathématique entre eux. Cela montre que les investissements en R&D, dans certaines circonstances, génèrent une forte croissance. Trois facteurs sont présentés comme importants :

- la part des revenus investie dans l'innovation produit
- la rentabilité des nouveaux produits commercialisés
- la performance du chiffre d'affaires en fonction du temps pour une entreprise donnée.

D'autres éléments importants sont : les systèmes d'innovation locaux et régionaux, la capacitéà convertir la R&D en innovation efficace, le financement du capital- risque, les réseaux d'innovation et l'innovation partagée, entre autres. L'innovation peut être mesurée de différentes façons. Les approches « entrées » et « sorties » qui se rapportent par exemple par l'intermédiaire des flux et des budgets de R&D, les brevets émis, ont plusieurs inconvénients(Rodriguez Rey et al, 2013) car elles ne sont pas forcément corrélées à la croissance de l´entreprise.

Dans les travaux de (Ben Rejeb et al, 2008), on souligne que la mesure de l'innovation implique à la fois l'évaluation et la comparaison de la capacité d'innovation des entreprises. Cette capacité est corrélée avec une gamme de compétences, des connaissances et des outils financiers. Les auteurs présentent une série de 16 pratiques avec lesquelles l'entreprise effectue des tâches spécifiquement liées à l'innovation. L'avantage d'utiliser ces pratiques comme une mesure de la capacité d'innovation réside dans le fait qu'elles sont directement observables au quotidien dans l'entreprise. En outre, elles ne se limitent pas à l'innovation dans les produits, elles évaluent l´innovation dans d'autres domaines tels que les processus, lagestion de projet, l´organisation, etc.

La relation entre ces pratiques et la croissance de l'entreprise est prouvée par une expérimentation sur un panel de PME. Pour (Rosenbusch et al, 2011), l'innovation n'est pas toujours bonne pour les entreprises, mais le rapport entre l'innovation et la croissance a

toujours été évident.

En ce sens, (Chan et al, 2005) désignent les 4 obstacles qui doivent être surmontés pour assurer la croissance. Il y a d'abord l'obstacle cognitif : les employés doivent veiller sur la nécessité d'un changement stratégique. S'ils se sentent à l'aise et sûrs à l'avance, ils peuvent envisager des situations et les résoudre. Le deuxième obstacle concerne des ressources limitées. Les ressources sont rares et généralement pas générées spontanément. Le troisième obstacle est lamotivation. Comment motiver les acteurs à se déplacer rapidement et être suffisamment tenaces pour briser le statu quo ? Le dernier obstacle est la politique de l'entreprise qui doit être alignée avec les processus générateurs de valeur.

II- Revue empirique

Cette partie permet d'évoquer la littérature qui a été menée dans ce domaine. En effet, pour faire une investigation scientifique, il faut être savant ; autrement dit il est impératif à l'investigateur de savoir la théorie du moment, de connaitre ce qui s'est réalisé sur le sujet d'étude et ce qui se fait actuellement dans ce domaine.

- NVENKOUNOU (2014) Dans son travail portant sur « L'Analyse des facteurs déterminants de la croissance du chiffre d'affaires dans une entreprise industrielle : cas de l'industrie Béninoise des corps Gras » il a analysé les facteurs qui déterminent la croissance du CA de l'IBCG. Son travail avait pour objectif général de contribuer à l'accroissement du chiffre d'affaires de l'IBCG afin de permettre à ce dernier un développement économique durable et de retrouver sa notoriété. Pour atteindre cet objectif, il pose les questions de savoirce qui explique la baisse considérable et persistante du chiffre d'affaires enregistrée par l'IBCG depuis 2004. Il part des hypothèses selon lesquelles la baisse persistante du CA de l'IBCG découle du contexte politico-juridique très défavorable dans lequel il évolue. Outre cela, il souligne que l'IBCG enregistre une baisse persistante de son CA parce qu'elle est confrontée souvent à un problème de rupture de stocks des matières premières et des produits finis et une mauvaise politique commerciale. Après analyse de ses résultats, il a affirmé ses hypothèses par rapport à l'analyse des ventes de l'IBCG, les éléments qui sont à la base de labaisse du CA de ce dernier sont : absence d'une politique commerciale adaptée au 4P, absencede stratégie marketing, pénurie répétée des matières premières, rupture fréquente des stocks des produits finis, mauvaise gestion des ressources humaines, etc.
- Bérard, et al. (2015) étudient « les PME axées sur la durabilité et à forte croissance : une approche par les paradoxes ». La question est également d'importance : comment des PME

engagées en faveur du développement durable parviennent-elles à concilier cet objectif avec une forte croissance ? Pour ce faire, elles proposent une étude de cas unique sur une PMEexemplaire, « entreprise pionnière du bio, qui a contribué au développement de la filière bio en France et à l'étranger dans une logique de commerce équitable, militantisme revendiqué dufondateur », tout en ayant connu un taux de croissance de plus de 25 % par an. Cette PME pionnière a, du fait, de son succès été confrontée à des tensions entre ses valeurs et les pratiquesde gestion mise en œuvre. Ils identifient les tensions à l'œuvre (identité normative et utilitariste, croissance interne et externe, exploration et exploitation, désorganisation et structuration), leur étude permet également de montrer des clés stratégiques qui sont utiliséespour dépasser ces tensions, ou en assurer l'équilibration (entrepreneuriat institutionnel, empowerment, réseau social ou différenciation des rôles).

- Véronique et al. (2015) étudient « les déterminants de la croissance des essaimages académiques », en proposant un modèle intégrateur et le testant sur un échantillon de 118 essaimages académiques âgés de 5 à 7 ans. Leur travail présente, tout d'abord, l'originalité detester en parallèle l'impact des variables sur le chiffre d'affaires et sur l'emploi pour ces entreprises issues ou liées à la recherche publique : ce double test est intéressant, et corrobore.Les résultats de Delmar (1997) qui soulignait la relativité des résultats selon le type d'indicateur pris en compte. Leur travail conduit, au-delà de cet aspect méthodologique, à s'interroger sur le jeu qui peut exister entre croissance des effectifs et du chiffre d'affaires, pour des entreprises technologiques qui peuvent être confrontées à des besoins d'investissements dans des ressources humaines qui anticipent la croissance du chiffre d'affaires. Enfin, les auteurs montrent « qu'au-delà de l'innovation technologique, les compétences marketing et managériales, le financement, et l'accompagnement renforcent le potentiel des essaimages et permettent le passage d'une logique d'exploration à une logique d'exploitation ».
- Caroline Tarillon et al. (2015) proposent un article intitulé « Trajectoires de croissanceet structures de gouvernance élargies: une lecture des représentations des dirigeants-fondateursde startups », dans lequel ils cherchent à saisir le lien entre les représentations de gouvernancedes dirigeants et la croissance de leur entreprise de haute technologie. En s'appuyant sur 16 cas d'entreprise, les auteurs cherchent à cerner la représentation de la gouvernance des dirigeants de startup et à montrer le rôle (coercitif et/ou cognitif) de ces mécanismes dans la trajectoire de croissance des entreprises. Ils montrent alors certains effets paradoxaux des mécanismes de gouvernance: s'il est important pour le dirigeant

d'impliquer des parties prenantes dans son projet, trop de parties prenantes risquent de paralyser l'expansion de son entreprise. En outre, « si l'influence et l'importance de l'équipe de direction ne se démentent pas tout au long de la vie de l'entreprise, le conseil d'administration, comme organe de gouvernance central, est très peu présent dans les entreprises étudiées.

SECTION 2 : METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Étant un élément privilégié de toute entreprise de recherche, la méthodologie retrace la procédure que nous avons suivie pour le choix des échantillons, sur la manière dont l'étude est conduite, les outils de collette, d'analyse des données, les méthodes d'analyse qui inclue les modèles de la croissance des PME, de même que les variables indépendantes et dépendantes,et les stratégies de vérification des hypothèses. Il s'agit pour nous d'exposer la démarche suiviedans le cadre des travaux de la recherche.

PARAGRAPHE 1 : LES TECHNIQUES ET OUTILS DE COLLECTE DE DONNÉES

Pour les besoins de notre recherche, nous avons choisi comme sources de collecte des données la recherche documentaire, et des enquêtes par questionnaires.

A- La recherche documentaire

Elle a consisté à consulter certains documents ayant trait à notre thème d'étude. Il s'agit entre autres des rapports de séminaires consacrés aux PME, des publications mensuelles du Magasine de l'Entreprise (ME) ; de différents mémoires et ouvrages traitant de la croissance des PME, Management des Organisations, Contrôle de Gestion, Politique Générale et Stratégie d'Entreprise, Création d'entreprise, et autres documents pouvant conduire à la rédaction de notre mémoire.

B- L'enquête par questionnaires

Ce moyen a été très déterminant pour la bonne qualité des informations spécifiques recherchées et détenues par les personnes ressources (Chefs d'entreprise).

C- Échantillonnage

1- Construction de l'échantillon

Du répertoire des entreprises à jour auprès la Chambre du Commerce et d'Industrie du Bénin (CCIB), nous avons dénombré mille cinq cent quatre-vingt-dix-huit (1598) établissements et mille deux cent quatre-vingt-un (1281) Sociétés à Responsabilité Limitée (SARL) soit au total deux mille huit cent soixante-dix-neuf (2879) PME/PMI présent dans la ville d'Abomey-

Calavi. Donc ces deux mille huit cent soixante-dix-neuf (2879) petites et moyennes entreprises/industries représentent notre population mère.

Pour construire notre échantillon d'étude, nous avons tenu compte des moyens et du temps consacrées à cette recherche en faisant un tri sur le critère de la proximité. Néanmoins, la sélection a été faite par choix raisonné dans des secteurs qui forment l'essentiel de l'économie béninoise. Les entreprises au nombre de cent (100) ont été sélectionnées dans la villed'Abomey Calavi suivant le critère d'accessibilité aux informations.

2- Réalisation de l'enquête

L'enquête a été effectuée à la base d'un questionnaire élaboré et soumis aux réponses de tous les dirigeants des entreprises issues de notre échantillon de recherche. L'enquête a étéégalement effectuée sous forme d'entretien avec les principaux agents impliqués à la gestion de l'entreprise et autres agents intervenants dans la croissance des PME.

3- Objectif de la collecte des données

Nos recherches seront menées de manière à mobiliser des données indispensables à la vérification des hypothèses précédemment formulées dans le cadre de notre étude. Ainsi elles nous permettront de vérifier si :

- Les caractéristiques du dirigeants, de l'entreprise influences positivement la croissance desPME béninoises.
- L'innovation influence positivement la performance des PME béninoises.

4- Présentation des variables

Ici, il s'agit d'étudier la relation entre les variables. Comme variable dépendante, le chiffre d'affaire de la PME et comme variables indépendantes, il y'a L'âge de la PME, La taille de la PME, La branche d'activité de l'entreprise, Capacité novatrice, Le niveau de formation du dirigeant, la composition du capital social, le type de marché, et l'emplacement de l'entreprise…

Tableau 1 : Synthèse des variables de la recherche

Hypothèses	Variables		Nature	Mesures
	Dépendante	**Indépendante**		
Les caractéristiques du dirigeants, de l'entreprises influence positivement la croissance des PME béninoise	La croissance du chiffre d'Affaire (CA)	L'âge du PME	Qualitative Quantitative	Entretien Questionnaire
		La taille de la PME		
		Expérience du dirigeant		
L'innovation influence positivement la performance des PME béninoise		Capacité innovatrice	Qualitative Quantitative	Entretien Questionnaire
		Branche d'activité		
		Composition du capital		

Source : réalisé par nous-même, 2020.

C- Outils de collecte des données

Le guide d'entretien dont le modèle se figure à l'annexe constitue un instrument de collecte des données que nous avons utilisé dans le cadre de l'enquête auprès des personnes cibles.

PARAGRAPHE 2 : LES TECHNIQUES ET OUTILS DE TRAITEMENT DES DONNÉES ET CADRE OPÉRATOIRE DE VÉRIFICATIONS DES HYPOTHÈSES.

I- Les techniques et Outils de traitement des données

Nous avons utilisés les instruments comme suit :

- Word pour la saisie des informations recueillies ;
- Excel pour la construction des tableaux et graphes ;
- Interprétation des résultats obtenus ;

A- Outil d'analyse statistique des données

Les données obtenues ont été classées, dénombrées, puis ont servi de base pour divers calculs.

Quant aux outils d'analyses statistiques, nous avons eu recours aux tableaux et graphiques confectionnés à partir des informations recueillies au cours de l'enquête d'une part et, les résultats issus de la recherche documentaire d'autre part.

B- Dépouillement et analyse des données :

Les différentes opinions qui se dégageront des réponses au questionnaire aux autorités interviewées seront présentées dans des tableaux et analysées de façon synthétique parcatégorie en vue d'une synthèse globale de l'étude.

II- Le cadre opératoire de vérification des hypothèses

Nous procéderons à la vérification des hypothèses en sachant que la cause à retenir sera celle qui se révèlera conforme aux opinions émises par la majorité des enquêtes après nos investigations. Ainsi la cause qui réunira plus de 50% des avis nous permettra de confirmer ou infirmer notre hypothèse 1. L'hypothèse 2 sera confirmer ou infirmer si les facteurs de l'innovation reçoivent au moins 25% des avis des dirigeants.

CHAPITRE 3: CADRE EMPIRIQUE DE L'ÉTUDE

CHAPITRE 3: CADRE EMPIRIQUE DE L'ÉTUDE

Dans ce chapitre, après une analyse de la situation générale des entreprises, nous présenteronset analyserons les résultats issus de l'enquête. Ensuite, nous procèderons à la vérification des hypothèses émises puis proposer quelques recommandations pour une amélioration du management des PME/PMI du Bénin.

SECTION 1 : PRÉSENTATION ET ANALYSE DES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE ET LA VÉRIFICATION DES HYPOTHÈSES

Cette section traitera de la situation générale des entreprises béninoises et de la présentation des résultats de l'enquête puis de l'analyse desdits résultats.

PARAGRAPHE 1: PRÉSENTATION ET ANALYSES DES RÉSULTATS

I- Situation générale des entreprises béninoises

Selon Recensement Général des Entreprises (RGE) réalisé par INSAE en 2017, le département d'Atlantique compte 16544 entreprises, dont 10275 dans la commune d'Abomey-Calavi. Avec 7242 informels et 3033 formels. Selon les informations que nous avons recueillies dans la base de données de la Chambre du Commerce et d'Industrie du Bénin (CCIB), l'état des entreprisesà jour dans cet organisme est résumé dans les tableaux suivants. Il est à rappeler que le répertoire a enregistré trois mille trente-trois (3033) entreprises formelles installées dans la ville d'Abomey-Calavi selon la dernière actualisation faite du 1er Janvier au 31 Juillet 2017.

Tableau 2: Présentation des données relatives aux entreprises par catégorie

CATEGORIE	NOMBRES	FREQUENCE en (%)
ETABLISSEMENT	1598	52,69
SARL	1281	42,24
SA	154	5,07
TOTAL	3033	100

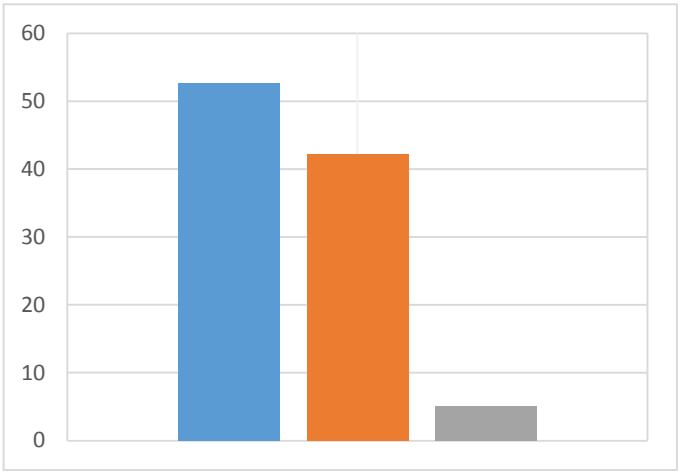
Source : Répertoire de CCIB du 1er Janvier au 31 juillet 2017

Des résultats consignés dans le tableau 1, montrent que les établissements sont majoritaires avec 52,69% soit plus de la moitié des entreprises installées au Bénin. Ils sont suivis des Sarl avec 42,24% puis les S.A viennent en dernière position avec un pourcentage maigre de 5,07%.Nous pouvons en déduit qu'au :

Bénin les plus petites entreprises sont les plus dominantes et les plus grandes entreprises sont

insignifiantes. Ceci pourrait s'expliquer par la facilité de création et de gestion de petites entreprises puis les faibles moyens qu'elles nécessitent.

Graphique 1 : Répartition des entreprises par catégorie



Source : Répertoire de CCIB du 1er Janvier au 31 juillet 2017

Tableau 3 : Présentation des données relatives aux PME/PMI et grandes entreprises/industries

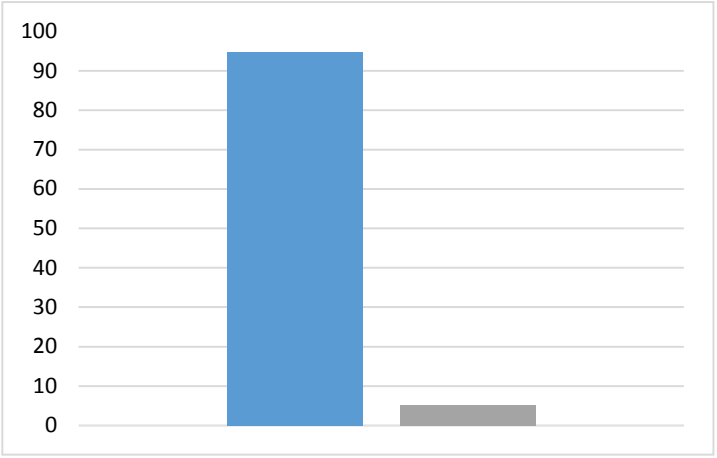
Ici, nous avons regroupé les Etablissements et les Sarl en Petites et Moyennes Entreprises/Industries (PME/PMI) puis considéré les S.A comme des Grandes Entreprises/Industries (GE/GI).

CATEGORIE	NOMBRE	FREQUENCE (%)
PME/PMI	2879	94,93
GE/GI	154	5,07
TOTAL	3033	100

Source : Répertoire de CCIB du 1er Janvier au 31 Juillet 2017

Ce tableau consacré à la catégorisation des entreprises, en petites et moyennes entreprises/industries d'une part et en grandes entreprises/industries d'autres part montre que les PME/PMI sont très prépondérantes soient les 94,93% des entreprises. Les 5,07% des grandes entreprises et industries expliquent qu'elles sont très minimes. On peut conclure que l'environnement des affaires au Bénin est envahi par les PME/PMI qui restent a la tête du peloton avec les GE/GI a la queue.

Graphique 2 : Répartition des PME/PMI et grandes entreprises/industries



Source : Répertoire de CCIB du 1er Janvier au 31 Juillet 2017

Tableau 4 : Présentation des données relatives aux entreprises par secteur d'activité

ACTIVITE	NOMBRE	FREQUENCE (%)
Commerce	2261 dont 1316 d'importation	74,54
Industrie	252	8,30
Service	427	14,07
Finance	33	1,08
Autres	60	2,01
TOTAL	3033	100

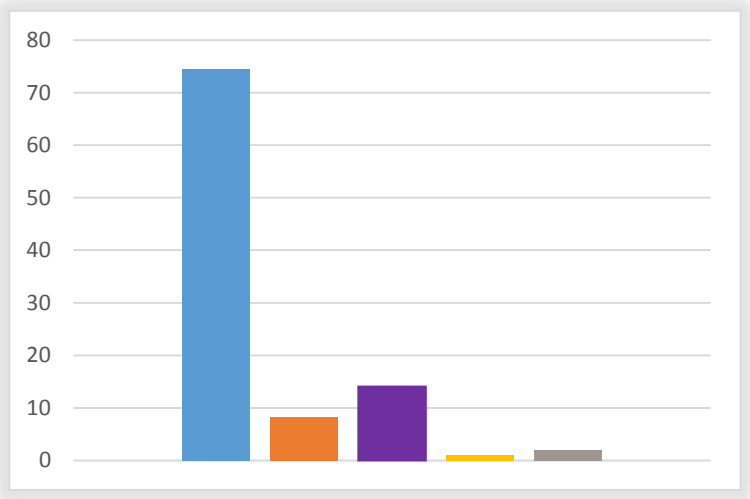
Source : Répertoire de CCIB du 1er Janvier au 31 Juillet 2017

Le tableau 3 illustre les grands secteurs d'activité des entreprises opérant au Bénin. Il se dégage des résultats de ce tableau que le commerce représente près des trois quarts soit 74,54% de l'ensemble des grands secteurs d'activités. Ceci pourrait s'expliquer par sa facilité d'exercice c'est-à-dire acheter et revendre. Mais ce secteur crée peu de valeur ajoutée. Ce dernier est suivi de secteur des services avec une part de 14,07%. Ce secteur, considéré d'ailleurs comme un secteur d'arrière-plan en raison de sa faible participation à la production de la richesse nationale, occupe dans notre pays la deuxième loge avec les caractéristiques. L'industrie réputée être le principal secteur de production de la valeur ajoutée vient en troisième position avec un pourcentage de 8,30%. Cette observation montre que les entreprises installées au Bénin s'intéressent peu à la production. Selon cette classification, le secteur de la finance occupe la dernière place avec 1,08% après les autres secteurs regroupés qui font environ une proportion de 2,01%. Le pourcentage très maigre du secteur de la finance explique le manquecuisant d'institutions financières pour soutenir surtout le secteur privé. Cela consolide l'une des

difficultés particulières que rencontrent les PMI/PME ; le problème d'accès au service financier extérieur.

On remarque dans ce tableau, que l'importation représente 58,20% des activités commerciales soit 43,39% de l'ensemble des activités des entreprises béninoises. Cette statistique prouve la forte dépendance du pays de l'extérieur. Sans doute, cet état de chose est à la base des déficits répétitifs de la balance commerciale du Bénin. Aussi, cela entérine sa vulnérabilité face aux crises enregistrées dans le commerce international.

Graphique 3 : Répartition des entreprises par secteur d'activités



Source : Répertoire de CCIB du 1er Janvier au 31 Juillet 2017

II- Présentation et Analyse des variables

La première partie de ce paragraphe est destinée à la présentation des résultats suivie des commentaires et la seconde à l'analyse de ces derniers.

Les résultats issus de l'enquête sont consignés chacun dans un tableau et regroupés par centre d'intérêt.

A- Résultats relatifs aux caractéristiques des dirigeants de l'entreprise.

Cette partie regroupe quatre questions spéciales aux managers de cette frange

Tableau 5 : Présentation des données relatives à la propriété de l'entreprise

MODALITE	REPONSE	FREQUENCE (%)
OUI	45	90
NON	5	10
TOTAL	50	100

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête réalisée en Aout 2020

D'après l'analyse du tableau 5, il ressort que 90% des dirigeants des PME/PMIsélectionnées

sont les propriétaires de leur entreprise et 10% sont juste engagés pour la gestion

Tableau 6 : Présentation des données relatives à la copropriété de l'entreprise

MODALITE	REPONSE	FREQUENCE (%)
OUI	35	70
NON	15	30
TOTAL	50	100

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête réalisée en Aout 2020

D'après l'étude du tableau 6, il ressort que 70% des PME/PMI ont un seulgestionnaire tandis que dans 30% de cette frange d'entreprise, la gestion est partagée.

Tableau 7 : Présentation des données relatives au niveau d'instruction des dirigeants de PME/PMI

MODALITE	REPONSE	FREQUENCE (%)
SUPERIEURE	8	46
SECONDAIRE	10	20
PRIMAIRE	18	36
AUCUN	14	28
TOTAL	50	100

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête réalisée en Aout 2020

Ces résultats nous révèlent que 46% des dirigeants de PME/PMI ont atteints le niveau supérieur ; 20% ont un niveau secondaire ; 36% se sont juste retournés au primaire tandis que28% des dirigeants n'ont jamais gouté à la vie scolaire.

B- Résultats relatifs aux caractéristiques des PME/PMI

Tableau 8 : Présentation des données relatives à l'effectif du personnel

CATEGORIE	NOMBRE	FREQUENCE (%)
1 à 10 employés	69	69,0
11 à 20 employés	22	22,0
21 à 30 employés	9	9,0
TOTAL	100	100,0

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête réalisée en Aout 2020

On constate dans ce tableau que sur les 100 PME qu'on a pu enquêter 69% est constitué d'un

nombre très petit de travailleurs compris entre 1 à 10 personnes et cela étant dû soit à des faibles capitaux dont dispose l'entreprise, soit à la faible rentabilité dont génère l'activité, soit22% de PME sont constituées de 11 à 20 personnes et enfin 9% des entreprises enquêtées seraient constitué de 21 à 30 et cela pour raison de la taille de l'établissement qui nécessite unnombre un significatif de la main d'œuvre qualifiée et réputée. Ceci étant, nous observons queles entreprises tendent à s'accroitre étant donné qu'elles commencent à engager un nombre important d'employés suite à l'agrandissement des activités ou à la création des filiales.

Tableau 9 : Présentation des données relatives à l'ancienneté des activités

CATEGORIE	**NOMBRE**	**FREQUENCE** (%)
1 à 3 ans	15	15,0
4 à 6 ans	62	62,0
7 à 10 ans	19	19,0
Plus de 10 ans	4	4,0
TOTAL	**100**	**100**

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête réalisée en Aout 2020

De ce tableau, nous remarquons que 15/% des entreprises enquêtées ont une ancienneté entre1 à 3 ans ; 62% entre 4 à 6 ans ; 19% entre 7 à 10 ans d'activités et 4% ont une ancienneté de plus de 10 ans. Sur ce, nous disons qu'étant donné que beaucoup d'entreprises ont déjà fait plus de 4 ans dans leurs activités, nous concluons qu'elles sont performantes et résistantes suites à certaines situations économiques comme la concurrence, l'inflation,…

Tableau 10 : Présentation des données relatives à l'expérience de l'entrepreneur dans la gestion.

MODALITE	**NOMBRE**	**FREQUENCE (%)**
1 à 3 ans	10	10,0
4 à 6 ans	73	73,0
7 à 10 ans	17	17,0
TOTAL	100	100,0

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête réalisée en Aout 2020

Sur la base de ces résultats, nous remarquons que 10% des entrepreneurs ont une expériencede 1 à 3 ans dans les activités. Cela nous laisse dire que ce sont souvent des gérants des start-ups et qui commencent à se tracer un chemin dans le monde des affaires. 73% des entrepreneurs

ont une expérience de 4 à 6 ans et 17% de 7 à 10 ans. Ce qui nous amène à direl'expérience est un déterminant de l'accroissement d'une entreprise car à force de travailler on peut commettre des erreurs et c'est sur la base de ces erreurs qu'on arrive à trouver l'expérience afin de piloter l'entreprise.

C- Résultats relatifs à l'environnement externe des PME/PMI

Tableau 11 : Présentation des données relatives à la source de votre capital

MODALITES	NOMBRES	FREQUENCES (%)
Emprunt familial ou amical	20	20,0
Fonds propres	72	72,0
Souscription des associés	8	8,0
TOTAL	100	100,0

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête réalisée en Aout 2020

Au regard de ce tableau, il se constate que 20% des PME enquêtées ont recouru à un emprunt auprès soit des membres des familles soit auprès des connaissances car ils estiment que ce genre de personne ne fait qu'aider et n'auront pas beaucoup d'exigences si par mégarde les affaires ne marchaient pas. Ensuite, nous remarquons que la plupart des entreprises enquêtéesprocèdent par fonds propre pour mettre en place leur activité, raison pour laquelle il se dégageque les 72% des PME n'ont débuté avec aucun autre type de financement à part leur fond propre. Enfin 8% des PME avaient débuté avec la souscription des associés et le crédit bancaire, il est à noter que les institutions financières considèrent ces types d'entreprises comme grand risque car ils estiment que le financement de l'activité lors du démarrage est dangereux vu qu'on ignore encore la façon dont le marché va réagir face à la mise en place del'activité.

Tableau 12 : Présentation des données relatives au marché d'approvisionnement.

MODALITES	NOMBRES	FREQUENCES (%)
Marché extérieur	64	64,0
Marché local (régional)	33	33,0
Marché national	3	3,0
TOTAL	100	100,0

Source Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête réalisée en Aout 2020

Ce tableau nous montre que la majorité des PME enquêtées soit 64% s'approvisionnent de l'extérieur. C'est pourquoi certaines d'entre eux importent des marchandises de Dubaï, du

Nigéria, du Togo, de la Côte-d'Ivoire, du Niger, etc. Certains d'entre eux soit 33% s'approvisionnent du marché local. C'est pour cela que nous voyons quelques-unes achètent des biens du grand marché de DANTOKPA pour venir revendre dans leurs établissements. Nous pouvons conclure que le secteur d'approvisionnement commercial au Bénin dépend principalement de l'extérieur.

Tableau 13 : Présentation des données relatives au taux d'investissement

MODALITES	NOMBRES	FREQUENCES (%)
OUI	82	82,0
NON	18	18,0
TOTAL	100	100,0

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête réalisée en Aout 2020De ce tableau, nous réalisons que la majorité des PME enquêtées soit 82% ont augmenté leurs investissements. Ceci serait dû par le fait que ces entreprises ont réalisé un certain niveau de rentabilité significatif pour lui permettre d'investir dans d'autres activités afin d'accroitre les activités de l'entreprises.

Tableau 14 : Présentation des données relatives à la diversification des produits

MODALITES	NOMBRES	FREQUENCES (%)
OUI	29	29,0
NON	71	71,0
TOTAL	100	100,0

Source : Résultats de l'enquête réalisée en Aout 2020

De ce tableau, nous remarquons que 71% des PME ne diversifie pas leurs produits. Ceci parce qu'elles veulent l'émergence de leurs activités, l'accroissement de leurs chiffre d'affaires et en particulier pour des raisons de l'économie d'échelle. Seulement 29% des PME diversifie leurs produits soit pour des raisons de la croissance lente de leurs activités due à certains facteurs qui peuvent être soit l'emplacement de l'entreprise, un forte concurrence etc.

Tableau 15 : Présentation des données relatives au degré de diversification

MODALITES	NOMBRES	FREQUENCES (%)
Activité unique	37	37,0
Activités secondaire	63	63,0
TOTAL	100	100,0

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête réalisée en Aout 2020

Ce tableau nous montre la situation selon laquelle 37% des PME ont une activité unique et 63% ont des activités secondaires. A cet effet, nous voyons que la majorité des PME ont créées d'autres activités dans le souci d'accroitre le revenu et d'éviter les risques de perdre de l'argent figé sur une seule activité.

Tableau 16 : Présentation des données relatives aux formes de financements utilisés

MODALITES	NOMBRES	FREQUENCES
Autofinancement	77	77,0
Emprunts bancaires	5	5,0
Financement de réseau/ familial ou amical	18	18,0
TOTAL	100	100,0

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête réalisée en Aout 2020

De ce tableau, il ressort que la plupart des PME préfèrent s'autofinancer car elles ont peur des risques (sont donc risquophobe). 18% des PME préfèrent un financement par réseau/familial car, elles estiment que c'est moins risqué car la famille ou connaissance n'aurait pas une forte pression de recouvrement que les banques. Seulement 5% des entreprises préfèrent un financement bancaire car elles ont confiance en leur solvabilité. Bref, les gestionnaires des PME sous étude s'adressent peu ou pas aux institutions financières pour demander un crédit car ils estiment que les taux d'intérêts auxquels ces fonds sont disponibles sont très élevés.

Tableau 17 : Avis des enquêtés sur l'existence d'un environnement concurrentiel

MODAITE	NOMBRE	FREQUENCE (%)
OUI	100	100,0

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête réalisée en Aout 2020

De ce fait, nous remarquons que le marché pour nos enquêtés est concurrentiel.

Tableau 18 : Présentation des données relatives au niveau de concurrence

MODALITE	NOMBRE	FREQUENCE (%)
FORTE	73	73,0
MOYEN	27	27,0
TOTAL	100	100,0

Source : Réalisé par nous même à partir des données de l'enquête réalisée en Aout 2020

Ce tableau nous montre qu'il y a une forte concurrence dans le milieu des affaires chez nos entrepreneurs. La concurrence est mieux car nous vivons dans un monde de compétition où chacun doit faire tout pour développer les stratégies innovantes afin de dépasser l'autre, afin d'être meilleur

I- Analyse des résultats

Dans cette section, on va présenter un bref aperçu des variables auxquelles nous avons abouti qui déterminent la croissance des PME Béninoise.

Les résultats de cette étude confirment que L'expérience de l'entrepreneur, Age de la PME, Taille de la PME, Branche d'activité, La composition du capital, L'évolution du chiffre d'affaires, Emplacement géographique, Diversification, Catégories des ventes effectuées, Marché d'approvisionnement, la croissance du chiffre d'affaires seraient les facteurs déterminant la croissance des PME dans les villes de Cotonou et d'Abomey calavi .

- **L'expérience de l'entrepreneur** (50% PME avec des gérants expérimentés seraient en croissance) : Les entrepreneurs qui ont déjà fait beaucoup d'années dans les affaires dirigent bien les PME par rapport à ceux qui viennent de commencer car ils ne maitrisent pas bien les lois du marché. Cependant, la formation de l'entrepreneur ou son niveau d'étude n'est pas nécessairement déterminant pour la croissance de l'entreprise.

- **Age de la PME** (44% PME anciennes sont en croissance) : Il ressort de cette étude que plus une PME est ancienne, plus elle développe son capital informationnel et plus elle est capable d'accéder aux produits financiers des Banques/IMF. Ce qui la dissuaderait à ne pas utiliser exclusivement les fonds propres pour financer son exploitation.

- **Taille de la PME** (36% PME avec un petit effectif sont en croissance) : Les résultats montrent que la croissance de la PME est compatible avec l'augmentation de sa taille et de sarentabilité. L'augmentation de la taille implique une diminution des coûts et conduit à la compétitivité des firmes dans un environnement caractérisé par une vive concurrence.

- **Branche d'activité** (50% PME œuvrant le commerce général sont en croissance): Les résultats révèlent que les PME œuvrant dans les secteurs de production (boulangeries, savonneries, restaurants, construction, etc.) sont presque forcées à recourir à l'endettement. Cela s'explique par le fait que l'entrée dans ce secteur exige des gros investissements en vue d'atteindre la taille optimale que seuls les fonds propres des propriétaires- dirigeants ne sont pas capables de financer dans la totalité. Aussi, les PME œuvrant dans ce secteur sont caractérisées par une complexité de leurs opérations. Cette complexité est directement liée à

la quantité de main- d'œuvre et des machines qu'elles emploient. Effet, ces types de PME emploient plus des gens que d'autres et sont obligées de recourir à des machines importées coûtant plus chers. Ainsi, les secteurs de commerce général sont plus productifs car la vitesse de rotation des stocks est plus rapide.

- **La composition du capital** : (33% PME avec un gros capital sont en croissance) : Les résultats montrent que plus une PME a un gros capital, plus elle augmente sa capacité d'approvisionnement et d'accroissement de ses activités.
- **L'évolution du chiffre d'affaires** (67% de la croissance des 3 dernières années) : Les résultats de cette étude montrent que les PME qui réalisent une croissance forte du chiffre d'affaires dans un universel risqué et très concurrentiel sont grandissent au fur et à mesure car elles sont obligées de compter sur elles – mêmes pour financer leur croissance. Ainsi réinvestissent les profits de l'exploitation dans leurs activités et s'en passent du crédit bancaire caractérisé souvent par des conditions difficiles d'accès (taux d'intérêt élevé).
- **Emplacement géographique** (44% PME mieux placés sont en croissance) : Les résultats de notre étude montrent que la géographie est importante. Plus l'entreprise est implantée dans une zone plus fréquentée ou mouvementée, plus elle réalisera des ventes et plus elle sera en croissance.
- **Diversification** (63% PME avec des activités secondaires sont en croissance) : Les résultats montrent que la diversification affecte le processus de croissance de façon positive. Elle aide les entreprises à faire face aux contraintes de la demande relative à une ligne de produit spécifique et crée de nouvelles opportunités de croissance.
- **Catégories des ventes effectuées** (49% PME détaillants sont en croissance) : Nos résultats montrent que les PME qui vendent en détail sont en croissance car elles réalisent vitesse rapide de rotation des stocks.
- **Marché d'approvisionnement** (60% PME s'approvisionnant à l'extérieur sont en croissance): Plus une PME s'approvisionnent à l'extérieur ou généralement le prix est bas, plus elle sera rentable.

Le dernier point qu'a abordé le questionnaire est celui de l'innovation. Sur ce, il ressort des réponses que 82% des dirigeants sont conscients de l'influence positive de l'investissement dans l'innovation pour la croissance contre 18%. Toutes fois, ils ont été unanimes sur l'influence de l'environnement concurrentiel sur leur entreprise. Ainsi la majorité des dirigeants (71%) sont

favorables à la diversification des productions de l'entreprise contre seulement 29% défavorable. Et 63% des dirigeants ont une activité secondaire contre 37% quin'exerce qu'une seule activité. Mais concernant le financement, ces dirigeants reconnaissent qu'il autofinance soit 72% des dirigeants contre 20% qui bénéficient des emprunts familiale et 8% des souscriptions des associées.

De ces constats, nous pouvons alors conclure qu'un éventail assez large de facteurs susceptibles d'influencer la mise en œuvre de l'innovation technologique réside dans l'environnement des PME/PMI est aussi forte qu'irréversible. Ainsi les entreprises qui maitrisent les facteurs teins que l'investissement dans les activités de R&D; la pression concurrentielle; la taille des entreprises et le soutien financier bénéficient du rôle positif de l'innovation qui permet aux PME d'accroitre leurs volume de production économique à partird'un ensemble donné de facteur de production comme le capital et le travail.

PARAGRAPHE 2 : VÉRIFICATION DES HYPOTHÈSES

Hypothèse1: Les caractéristiques du dirigeants, de l'entreprise influences positivement la croissance des PME béninoises

D'après l'analyse des résultats relatifs aux facteurs explicatifs de la croissance des PME, il s'en suit que 62%des PME ont entre 4 à 6 ans; 69% des PME ont entre 1 à 10 employés et 73% des propriétaires dirigeants de PME ont une expérience de gestion de 4 à 6 ans. Aussi avons-nous remarqué que prêt de 75% des PME sont commerciale, 64% des PME ont pour marcher d'approvisionnement l'extérieur et 72% des PME possède un capital composé uniquement de fond propre. De ces constats nous pouvons conclure que l'hypothèse selon laquelle L'âge de la PME, La taille de la PME, La branche d'activité de l'entreprise, Capacité novatrice, l'expérience du dirigeant, la composition du capital social, l'emplacement de l'entreprise, la diversification, le marché d'approvisionnement serait les facteurs déterminant la croissance dela PME est vérifiée. Nous ne pouvons pas dire que les éléments énoncés ci-haut sont les seuls facteurs déterminants de la croissance de la PME, il en existe autant d'autres selon les recherches

Hypothèse 2: L'innovation influence positivement la performance des PME béninoises

De l'analyse des résultats relatifs au rôle de l'innovation dans la performance des PME béninoises; il ressort que 29% des entreprises introduisent de nouveau produit et 63%invertirent dans des activités secondaires. Il faut aussi remarquer que 72% s'autofinance et 69% emploi moins de 10 personnes. Ce qui leurs permettent de fait facilement face aux coûtsde formation et d'introduction de nouvelle technologie. Notons aussi que leur flexibilité leurspermettent de

s'adapter rapidement à l'environnement concurrentielle. Nous pouvons déduirede ces résultats que l'hypothèse selon laquelle l'innovation influence la performance des PME/PMI devant leur environnement est confirmée.

SECTION 2 : IMPLICATIONS MANAGÉRIALES

Cette dernière section traitera entre autres de la proposition de quelques recommandations des acteurs impliqués dans les opérations des PME/PMI puis achevée sur les limites de cette étude.

PARAGRAPHE 1 : RECOMMANDATIONS OU SUGGESTIONS

Au regard des conclusions de nos analyses, nous avons proposé quelques recommandations pour l'amélioration du management et de la performance de cette frange d'entreprises. Nos suggestions ont trois destinations, la première aux dirigeants ou propriétaire, puis des pouvoirs publics.

A- Aux dirigeants - propriétaires

A l'endroit des patrons d'entreprises, nos suggestions seront les suivantes :

· Privilégier l'intérêt supérieur de l'entreprise des convictions personnelles en faisant la part des choses entre les objectifs et ressources de l'entreprise de ceux du dirigeant.

· Solliciter l'expertise extérieure en cas de l'absence d'une compétence nécessaire à l'entreprise en vue de booster la croissance

· Mettre l'accent sur la formation assidue de tous les cadres et éviter le népotisme dans lerecrutement afin de doter l'entreprise des ressources humaines de haute qualité

· Asseoir une gestion saine et performante par la promotion des compétences pour pouvoir perdurer sur un environnement en perpétuelles mutations.

· Garantir une bonne image de l'entreprise aux vues des partenaires financiers, clients, fournisseurs et des structures étatiques

B- l'État

A l'endroit des pouvoirs publics, nous proposons les mesures ci-après :

· Assainir et rendre attrayant l'environnement des affaires par l'installation d'un cadre juridico-économique de sécurisation des investissements et la lutte contre la corruption

· Alléger la politique fiscale à l'endroit des PME/PMI pour favoriser leur création et leur émergence

· Harmoniser les programmes opérationnels de soutien et d'assistance aux PME/PMI

· Mettre en œuvre un programme périodique de formation et de recyclage des dirigeants etcadres des PME/PMI

· Orienter et spécialiser plus d'institutions financières et bailleurs de fonds dans l'appui aux

PME/PMI.

· Créer un programme de dotation temporaire en ressources humaines de haute qualité pour booster leur performance.

PARAGRAPHE 2 : LIMITES DE LA RECHERCHE

A la fin de ce travail de recherche, nous n'avons pas la présomption d'avoir réalisé un travail aussi parfait. Comme tout travail de recherche, celui-ci dispose bien des limites en raison non seulement de sa cible qu'est les petites et moyennes entreprises et industries mais également de son objectif relatif aux déterminants de la croissance des entreprises. Si l'une des limites de cette recherche est son caractère d'étude exploratoire ; l'autre limite est-elle l'étendue de l'échantillon qui pourrait ne pas être très représentatif et la zone de réalisation de l'enquête qui quant à elle pourrait comporter d'autres contingences environnementales.

CONCLUSION

CONCLUSION

En partant de l'idée que la croissance des PME au Bénin passe inéluctablement par l'innovation, nous cherchons dans cette étude les facteurs qui concourent à la performance innovatrice de ces entreprises. Pour ce faire, notre approche a consisté à une analyse des déterminants de la croissance des PME Béninoise. Cela étant l'objectif, notre travail était d'identifier les facteurs qui influencent la croissance des PME et d'étudier l'effet de l'innovation sur la performance des entreprises. Ainsi, diverses méthodes et techniques ont contribué à la confirmation etl'infirmation de notre hypothèse de base. Il s'agit particulièrement de la méthode descriptive, statistique, et la technique d'enquête par questionnaire. Partant de nos résultats, il se dégage le constatselon lequel la croissance des PME béninoises serait due aux facteurs fondamentaux comme le chiffred'affaires ; le capital ; l'âge de l'entreprise, la taille de l'entreprise, la diversification des activités, la branche d'activités, l'expérience de l'entrepreneur, l'emplacement de l'entreprise.

Si ces résultats sont confirmés par des analyses ultérieures, ils ont d'importantes implications de politique pour les dirigeants des PME. Pour ceux-ci, il est important de souligner la nécessité d'une stratégie de croissance explicite et robuste. Des points importants de cette stratégie incluent le choix du bon emplacement, et le choix des marchés avec une demande suffisamment forte et en expansion. Une façon prometteuse pour que les entreprises se développent au bénin consiste à diversifier les produits ou les services offerts. Pour les décideurs, l'analyse suggère plusieurs domaines de politique où des améliorations peuvent s'avérer nécessaires. Tout d'abord, le cadre réglementaire et administratifdoit être ajusté pour devenir plus réceptif aux besoins des entreprises désireuses et capables de se développer. A cet égard, la politique de la concurrence a le rôle important d'instaurer une concurrenceloyale entre les entreprises. Ensuite, les politiques concernant l'éducation et la formation professionnelle doivent être ciblées sur les besoins des entreprises. Il est frappant de constater que dansun pays où des milliers de diplômés de collèges et d'universités sont au chômage, le manque d'accèsà des travailleurs et des gestionnaires qualifiés constitue un obstacle majeur à la croissance des entreprises. Enfin, il faut venir à bout des disparités régionales relatives à l'infrastructure (routes et services publics entre autres), à la qualité de la main-d'œuvre, de la vie et du travail, parce qu'elles constituent des obstacles majeurs pour les entreprises cherchant à se développer dans certaines catégories de PME.

Bien que cette étude ait abouti à des résultats probants et robustes sur le plan scientifique, requiert certaines limites. Les investigations n'ont porté que sur les PME formellement enregistrées et sur une taille d'échantillon réduite. Ce qui limite la portée des résultats et leur généralisation à l'ensemble des PME béninoises. Nous n'avons pas eu accès aux données comptables et aux états financiers des PME pour des raisons de confidentialité, les PME Béninoises étant caractérisées par une opacité informationnelle accrue. Ainsi, Nous prions à tous nos lecteurs de ne pas nous en tenir rigueur et laissons grandement ouvertes les portes aux futurs chercheurs pour des compléments et suggestions éventuelles.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Andrews, K.R., (1971), « The concept of corporate strategy », Homewood, Irwin

Aniac J M., et Bouganlt H, (1994), « économie d'entreprise » techniplus, édition N°3, paris Barney J.-B. (1991), « Firm resources and sustained competitive advantage », Journal of Management, n° 17.

Birch, D. (1987), Job creation in America: how our smallest companies put the most people to work, New York, Free Press

Bonnet J, M.DEJARDIN, B.GUESNIER, « dynamique entrepreneuriale et renouvellement des systèmes productifs » Territoires et action publique territoriale.

Boissin J., Geindre S., et al, (2009), Profils de chercheurs primo-entrepreneurs et stratégies de croissance de la jeune entreprise innovante, Revue internationale P.M.E. : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, vol. 22, n° 2, 2009, p. 41-65.

BRESSY G, KONKUYT C., (2000), « économie d'entreprise », Dalloz, paris.

CAE, (2010) Contrat d'Accompagnement dans l'Emploi: analyses et politique. Rapport d'enquête. Présidence de la république du Bénin. 65p

Delmar, F. (1997), « Measuring growth: methodological considerations and empirical results

», in Donckels, R. et Miettinen, A. (ed.) (1997), Entrepreneurship and SME research:on its way to the next millennium, Aldershot, Ashgate

De Woot P. (1998), « Les entreprises de haute technologie et l'Europe », Paris, Economica.

Didier Chabaud, Karim Messeghem, Jean-Michel Degeorge (Hayat, 2012; Cours des comptes, 2012), « La croissance des entreprises: nouvel enjeu pour le management», Revue internatinale PME 28 (3-4), 27-36, 2015.

Foss, N & Knudsen C. (2002), « Towards a competence theory of the firm », Routledge, Taylor and Francis.

Guilhon A. (1998) « Vers une nouvelle définition du concept de la PME à partir du concept de contrôlabilité », In O. Torres : « PME de nouvelles approches », Ed Economica, Paris, p .p.64 -67.

Janssen, F. (2011). La croissance de l'entreprise : une obligation pour les PME ? Bruxelles, De Boeck.

JCR Rey- 2014-hal.univ-lorraine.fr, (Marteau, 2002) « Croissance, innovation et gestion dans

les petites et moyennes entreprises industrielles du Nord-Ouest de l'Argentine: un modèle relationnel quantitatif. »

Kmups A.M. Et R.Witerwulghe, (1984) « le problème des PME en Belgique. Évolution et perspectives régionales : de PME créent-elles des emplois ? » Sous-direction Xavier greffe, economica, paris.

Marchesnay M, julien AP., (1998), « la petite entreprise », Vuibert gestion, paris 22. POIRIR L., « le discours de la stratégie militaire », revue française de gestion,

MB Sylvain – academia.edu (Ngama, 2017), Analyse des facteurs déterminants de la croissance des PME dans la ville de Bukavu.

Nicolas Bonnet-Gravois,Richard Shearmur, (2014), revue d'Economie Regionale Urbaine,121-154,2014.

Patterson, M. L. (2003). From Experience: Linking Product Innovation to Business Growth.

Journal of Production and Innovation managemenr, 390-402.

Porter. M. (1986), « Changing partners of international competition », California management review, Winter.

SNPME, (2015), Diagnostic du secteur et appui à l'élaboration d'une stratégie nationale des Petites et Moyennes Entreprises en RDC, IC / UNCDF / 345 Int

Storey, D. J. et Johnson, S. G. (1987), Job creation in small and medium sized enterprises, vol.

1, Luxembourg, Office for the Official Publications of the European Community

St-Pierre, J., Jan ssen, F., Julien, P.-A. et Therrien, C. (2005, juin). « Les facteurs de croissance des PME manufacturières sur les marchés locaux et internationaux », IX es Journées scientifiques du Réseau Entrepreneuriat de l'AUF, Cluj Napoca, Roumanie.

Sylvie Ratté, (2015), les pme et la croissance : défis et stratégies gagnantes, Étude BDC.

Wernerfelt B. (1984), « À resource based view of the firm », Strategic Management Journal, vol5 n°2

ANNEXE

ANNEXE

QUESTIONNAIRES

Nous sommes des étudiants en fin de formation à la FASEG-UAC. Dans le cadre de la rédaction de notre mémoire pour l'obtention de la licence en sciences économique et de gestiondans la filière de l'Entrepreneuriat et Gestion des PME (EGPME), nous vous adressons une série de questions portant sur le thème : **Analyse des déterminants de la croissance des entrepreneuriale au Bénin.** Nous vous prions de bien vouloir nous accorder un peu de notretemps en répondant à ce questionnaire. Merci d'avance pour votre amabilité.

CONFIDENTIEL : Toutes les informations collectées sont couvertes par le secret statistique. Elles sont donc strictement confidentielles et ne seront utilisées qu'à des fins statistiques et les renseignements individuels d'ordre économique ou financier figurant sur le questionnaire d'enquête ne peuvent en aucun cas être utilisés à des fins de contrôle ou de répression économique.

SECTION 1 : Identification et caractéristique de l'entreprise

Numéro de la question	Variable/Questions	Modalités/Réponses
Q1	Nom de la firme	----------
Q2	Fonction du répondant	----------
Q3	Quartier	----------
Q4	Quelle est la forme juridique de votre entreprise ?	1. Etablissement 2. SARL 3. SA
Q5	Numéro d'immatriculation	----------
Q6	Dans quel secteur/branche	1. Commerce 2. Agriculture 3. Banque/Institution Financière 4.

	d'activité inscrit-onvotre entreprise ?	Assurance 5. Industrie 6. Communication/Télécommunication 7.Autres (à préciser) ----------
Q7	Quand est-ce que vous avez créé votre entreprise ?	|__|__||__|__||__|__|__|__|
Q8	Quelle est la taille à lacréation de l'entreprise ?	
Q9	Quelle est la taille actuelle de l'entreprise ?	
Q10	Quelle est la nature de vos ressources financières ?	1. Propres fonds 2. Emprunts auprès d'une Institution financière 3. Actions vendues aux salariés de l'entreprise 4. Autre ----------
Q11	Quel est le montant des ressources financières mobilisé à la création de l'entreprise ?	----------
Q12	Les locaux de l'entreprise sont-ils loués ?	1. Oui 2. Non
Q13	Qui dirige l'entreprise ?	1. Le créateur 2. Un manager externe 3. Une équipe à dominance familiale 4. Une équipe hétérogène 5. Dirigeant familial successeur au créateur 6. Autre ……..

Section II : Caractéristiques du dirigeant et autres caractéristiques

Q1	Quel est l'âge du dirigeant ?	
Q2	Le sexe du créateur	1. Masculin 2. Féminin
Q3	Quel est le niveau d'instruction du dirigeant ?	1. Aucun 2. Primaire 3. Premier cycle du secondaire 4. Deuxième cycle du secondaire 5. Supérieur
Q4	A-t-il suivi une formation professionnelle après votre son diplôme ?	1. Oui 2. Non (aller à Q06)
Q5	Si oui, dans quel domaine ?	1. Ayant un lien avec l'activité d'entreprise 2. En gestion 3. En entrepreneuriat 4. Autre --------
Q6	Quelle est la nationalité du dirigeant ?	1. Béninoise 2. Etrangère (Préciser)
Q7	Avec combien de personne a-t-il créée son entreprise?	
Q8	A –t-il une expérience entrepreneuriale avant la création de son entreprise ?	1. Oui 2. Non (aller à Q10)
Q9	Si oui quel domaine a-t-ileut cette expérience ?	1. La consultance 2. Institut d'enseignement supérieur 3. Marketing, vente 4. Management ou supervision 5. Autre à préciser
Q10	A-t-il déjà travaillé comme indépendant ?	1. Oui 2. Non
Q11	Est-il d'origine familiale entrepreneuriale ?	1. Oui 2. Non

Q12	Quel est le principal type declients votre entreprise a?	1. Administration publique 2. Particulier 3. Entreprises/administration privés 4. Grandes distributions 5. Autre .....
Q13	Sur quel type de marché opérez-vous (principalement) ?	1. Marché local 2. Marché national 3. Marché international
Q14	Quelle est la principale démarche stratégique que vous adoptez ?	1. aucune 2. De prospection 3. Effort publicitaire 4. Effort sur les prix 5. Rachat de clientèle 6. Autre (à préciser)
Q15	Qu'est ce qui a motivé le dirigeant à la création de son entreprise ?	1. Perception d'une opportunité de marché 2. Réalisation d'un défi personnelle 3. Être indépendant 4. Amélioration du statut social 5. Situation antérieure de chômage 6. Expérience professionnelle antérieure peu satisfaisante 7. Autre .....
Q16	Quel est le nombre des membres de la famille de l'entrepreneur dans l'équipe dirigeante ?	

Nous vous remercions de nous avoir servir de très bonnes informations et de votrecontribution à notre recherche.

TABLE DES MATIÈRES

AVERTISSEMENT **2**

DÉDICACE 1 ..... **3**

DÉDICACE 2 ..... **4**

REMERCIMENTS **5**

LISTE DES SIGLES ET ACRONYMES **6**

LISTE DES TABLEAUX **7**

LISTE DES GRAPHIOUES **8**

RESUME **9**

ABSTRACT **9**

INTRODUCTION GENERALE **1**

CHAPITRE I : CADRE GLOBALE DE L'ETUDE ET PROBLEMATIQUE **4**

SECTION 1 : CADRE GLOBALE DE L'ÉTUDE **5**

PARAGRAPHE 1 : GÉNÉRALITÉ SUR L'ÉCONOMIE BÉNINOISE 5

A- La révolution économique 5

B-Bref aperçu sur l'environnement des PME béninoises 6

PARAGRAPHE 2: LA CONTRIBUTION DES PME DANS L'ÉCONOMIE BÉNINOISE 8

A- La création d'emploi 8

B- La création de richesse 8

C- Les PME : états des lieux 8

SECTION 2 : PROBLÉMATIQUE, OBJECTIFS, LES HYPOTHÈSES ET L'INTÉRÊT D'ÉTUDE. **9**

PARAGRAPHE 1 : PROBLÉMATIQUE ET INTÉRÊT D'ÉTUDE. 9

A- Problématique 9

B- L'intérêt de l'étude 11

PARAGRAPHE 2 : OBJECTIFS ET LES HYPOTHÈSES DE RECHERCHE 11

A- Les objectifs de l'étude 11

B- Les hypothèses de l'étude 11

CHAPITRE 2 : REVUE DE LA LITTÉRATURE ET MÉTHODOLOGIEDE L'ÉTUDE 13

SECTION 1: REVUE DE LA LITTÉRATURE **13**

PARAGRAPHE 1 : CLARIFICATION DES CONCEPTS CLÉS 13

A- Entreprise 13

B- Petite et Moyenne Entreprise: PME 13

C - La croissance de l'entreprise 15

D- Innovation 16

PARAGRAPHE 2 : REVUE THÉORIQUE ET REVUE EMPIRIQUE 17

I- Revue théorique 17

A. Croissances et théories économiques 17

B. Les caractéristiques des PME 18

C. Pourquoi la croissance 19

1. Type de croissance 20

1.1.La croissance interne 20

1.2. Croissance externe 21

D. Les théories explicatives de la croissance. 22

1. Le modèle externe 22

1.2. Le modèle interne 23

1.3 Le modèle intégratif 23

E. Les indicateurs de la croissance et la problématique de leur mesure. 24

F. L'innovation et la théorie de la croissance 25

II- Revue empirique 27

SECTION 2 : METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE **29**

PARAGRAPHE 1 : LES TECHNIQUES ET OUTILS DE COLLECTE DE DONNÉES 29

A- La recherche documentaire 29

B- L'enquête par questionnaires 29

C- Échantillonnage 29

1- Construction de l'échantillon 29

2- Réalisation de l'enquête 30

3- Objectif de la collecte des données 30

4- Présentation des variables 30

C- Outils de collecte des données 31

PARAGRAPHE 2 : LES TECHNIQUES ET OUTILS DE TRAITEMENT DES DONNÉES ET CADRE OPÉRATOIRE DE VÉRIFICATIONS DES HYPOTHÈSES. 31

I- Les techniques et Outils de traitement des données 31

A- Outil d'analyse statistique des données 32

B- Dépouillement et analyse des données : 32

II- Le cadre opératoire de vérification des hypothèses 32

CHAPITRE 3: CADRE EMPIRIQUE DE L'ÉTUDE 33

SECTION 1 : PRÉSENTATION ET ANALYSE DES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE ET LA VÉRIFICATION DES HYPOTHÈSES 34

PARAGRAPHE 1: PRÉSENTATION ET ANALYSES DES RÉSULTATS 34

I- Situation générale des entreprises béninoises 34

II- Présentation et Analyse des variables 37

A- Résultats relatifs aux caractéristiques des dirigeants de l'entreprise 37

B- Résultats relatifs aux caractéristiques des PME/PMI 38

C- Résultats relatifs à l'environnement externe des PME/PMI 40

I- Analyse des résultats 43

PARAGRAPHE 2 : VÉRIFICATION DES HYPOTHÈSES 45

SECTION 2 : IMPLICATIONS MANAGÉRIALES 46

PARAGRAPHE 1 : RECOMMANDATIONS OU SUGGESTIONS 46

A- Aux dirigeants - propriétaires 46

B- l'État…. 46

PARAGRAPHE 2 : LIMITES DE LA RECHERCHE 47

CONCLUSION **48**

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES **50**

ANNEXE **51**