

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ À
L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À CHICOUTIMI
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN GESTION DES P.M.O

PAR
ISSAKA IDRISSE
(Maîtrise en Science Économique)

DÉTERMINANTS DE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES DU
SECTEUR DE L'INDUSTRIE DE TRANSFORMATION AU NIGER:
ESSAI DE MODÉLISATION

OCTOBRE 1989



Mise en garde/Advice

Afin de rendre accessible au plus grand nombre le résultat des travaux de recherche menés par ses étudiants gradués et dans l'esprit des règles qui régissent le dépôt et la diffusion des mémoires et thèses produits dans cette Institution, **l'Université du Québec à Chicoutimi (UQAC)** est fière de rendre accessible une version complète et gratuite de cette œuvre.

Motivated by a desire to make the results of its graduate students' research accessible to all, and in accordance with the rules governing the acceptance and diffusion of dissertations and theses in this Institution, the **Université du Québec à Chicoutimi (UQAC)** is proud to make a complete version of this work available at no cost to the reader.

L'auteur conserve néanmoins la propriété du droit d'auteur qui protège ce mémoire ou cette thèse. Ni le mémoire ou la thèse ni des extraits substantiels de ceux-ci ne peuvent être imprimés ou autrement reproduits sans son autorisation.

The author retains ownership of the copyright of this dissertation or thesis. Neither the dissertation or thesis, nor substantial extracts from it, may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

SOMMAIRE

Le rôle actif de la P.M.E dans le processus du développement économique et industriel n'a été reconnu que très récemment. Dans les pays industrialisés, on parle surtout d'un complément important à la grande entreprise et d'une source de création d'emploi tandis que les pays sous-industrialisés y voient un instrument efficace de développement industriel à leur mesure.

Dans ces circonstances, il est aisé d'appréhender tout le regain d'intérêt que suscite le phénomène P.M.E. Plusieurs théoriciens économistes, gestionnaires, psychologues...etc tentent de cerner la dynamique de ce phénomène à travers une littérature de plus en plus abondante.

Sur le plan politique, on a assisté ces dernières années dans presque tous les pays du monde à une recrudescence des programmes dont le but est de stimuler davantage la création des P.M.E. Ces programmes sont souvent accompagnés de mesures complémentaires visant à accroître les chances de survie et même de développement de ces petites et moyennes unités de production.

Toutefois, dans certains pays comme le Niger, en dépit de tous ces programmes et mesures, les P.M.E qui existent déjà éprouvent d'énormes difficultés à voler de leurs propres ailes et ne servent guère d'images d'imitation pour les entrepreneurs nationaux. Ce qui engendre

un secteur non structuré de production relativement important par rapport à un secteur structuré en déperdition.

Plusieurs intervenants locaux attribuent cette situation pour le moins catastrophique à la méconnaissance des facteurs qui affectent la performance de ces entreprises. Ce qui entraîne par conséquent une mauvaise orientation des plans de développement des P.M.E

Nous avons tiré de cette problématique notre sujet de recherche dont l'objectif est de déterminer les facteurs qui peuvent avoir une incidence quelconque sur la performance des entreprises Nigériennes du secteur de l'industrie de transformation. Le choix de notre secteur d'étude a été surtout motivé par la propension des entreprises manufacturière à générer de la richesse par le mécanisme de la valeur ajoutée et d'autre part, par leur contribution à l'élargissement de la base productive nationale.

Plusieurs chercheurs ont abordé dans leurs travaux les différents axes du développement des entreprises. Ainsi des auteurs comme SHAPERO (1975), BELLEY (1979), VAN DE VEN (1980), PENNINGS (1980), SWEENEY (1982), KNIGHT (1983), GASS (1984)...etc ont élaboré des théories sur le processus entrepreneurial conduisant à la création d'une entreprise. D'autres comme BEDARD (1977), CONAN et HOLDER (1979), BRUNO et TYBJEE (1982),

KATRINA (1982), SHAER (1982)...etc ont exploré les questions relatives à la survie et au développement des P.M.E.

Quoique non exhaustif, ce tour d'horizon sur la littérature concernant le sujet de notre recherche nous a permis d'élaborer un modèle théorique sur les déterminants probables de la performance des entreprises.

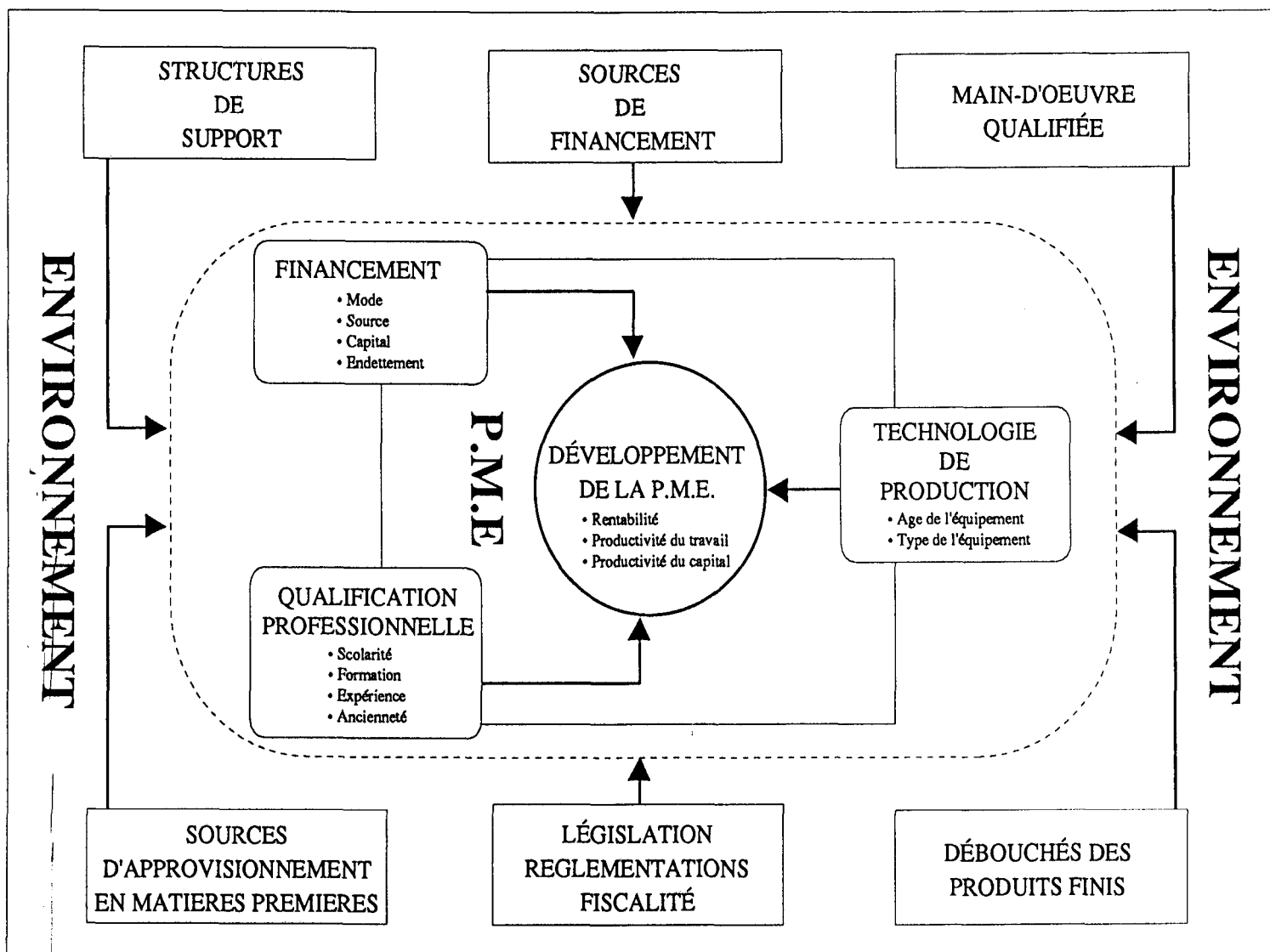
Ce modèle postule que la performance d'une entreprise est déterminée par les facteurs suivants:

- Financement;
- Qualification professionnelle des employés;
- Technologie de production;
- Conditions environnementales.

Toutefois, comme l'a stipulé P.A. NECK (1981), dans le cadre d'une politique de développement de la P.M.E, les éléments environnementaux doivent s'adapter aux besoins internes des entreprises.

C'est pourquoi, dans le cadre de cette recherche, nous nous sommes limités à déterminer les facteurs internes qui influencent la performance des P.M.E. Cependant, nous avons jugé opportun de tracer le profil de l'environnement tel que perçu par les dirigeants des entreprises de notre secteur d'investigation.

DIMENSIONS D'UN MODELE DE RECHERCHE SUR LE DÉVELOPPEMENT DES P.M.E.



Les résultats de cette enquête nous ont permis de conclure que globalement les chefs d'entreprises que nous avons interrogés perçoivent leur environnement comme étant défavorable au développement de leurs unités de production.

D'autre part, la vérification de l'hypothèse théorique de l'existence d'une relation de type causal entre les trois facteurs internes de notre modèle et la performance de l'entreprise a été effectuée sous trois angles:

- Rentabilité des capitaux investis;
- Productivité du capital;
- Productivité du travail.

En fait, ces trois dimensions constituent les critères de performance retenus dans cette étude. A ce titre, elles représentent les variables dépendantes de nos modèles de performance alors que les variables rattachées aux facteurs financement, qualification professionnelle et technologie en représentent les variables indépendantes.

Ainsi pour chaque critère de performance, un modèle de la forme suivante a été estimé par la régression multiple.

$$Y=\beta_0 +\beta_1X_1+\beta_2X_2+.....+\beta_nX_n$$

Toutefois, l'examen de la matrice générale de corrélations entre les variables explicatives nous a permis de déceler une situation

de colinéarité du fait des interrelations significativement fortes observées entre certaines variables.

L'identification des couples de variables (X_i X_j) qui ont enregistré une forte corrélation nous a permis d'envisager des scénarios dans lesquelles nous retranchons du modèle successivement l'une des variables (X_i X_j) jugée fortement corrélée et ce pour tous les couples dont $r_{xixj} > 0,75$.

Les résultats suivants ont été enregistrés:

COEFFICIENT DE RÉGRESSION R^2 PAR SCÉNARIO

SCÉNARIOS	Modèle de rentabilité	Modèle de productivité du capital	Modèle de productivité du travail
N°1	0,981	0,926	0,983
N°2	0,974	0,921	0,987
N°3	0,987	0,917	0,983
N°4	0,969	0,920	0,987

Pour chaque scénario, nous avons retenu le meilleur coefficient de détermination R^2 .

Après cette première phase de réduction des effets de colinéarité sur les modèles estimés de performance, nous avons procédé à une régression par étape dont le but est de réduire davantage l'effet de colinéarité, mais aussi d'éliminer certaines variables dont l'impact marginal sur la variation de la variable à expliquer est statistiquement nul.

Les résultats issus de ce choix de meilleurs ensembles de variables explicatives nous a conduit vers l'estimation des trois modèles de performance suivants:

MODELES DE PERFORMANCE DES P.M.E. ESTIMÉS PAR LA RÉGRESSION PAR ÉTAPE

Modèle de rentabilité		Modèle de productivité du capital		Modèle de productivité du travail	
Variables explicatives significatives	Coefficients β	Variables explicatives significatives	Coefficients β	Variables explicatives significatives	Coefficients β
Degré d'endettement	-0,475	Formation en gestion du directeur général	2,164	Expérience des employés de production	162,802
Source de financement	0,315	Degré d'endettement	-0,266		
Expérience du directeur général	0,463	Type de l'équipement	0,586		
Proportion des gradués universitaires	-0,088	Scolarité du directeur général	-0,687		
Ordonnée à l'origine	-0,493	Ordonnée à l'origine	1,627	Ordonnée à l'origine	-323,447

Ces modèles entraînent les commentaires suivants:

1. Modèle de rentabilité

Quatre (4) variables sont retenues par ce modèles:

- Degré d'endettement par rapport au capital;
- Source de financement;
- Expérience du directeur général;
- Proportion des gradués universitaires dans l'entreprise.

A elles seules ces quatre (4) variables expliquent 97,6% de la variation observée dans l'indice de rentabilité des entreprises de notre secteur d'étude ($R^2=0,976$).

Toutefois, la seule variable degré d'endettement explique jusqu'à 83,2% de la variation observée de l'indice de rentabilité dans notre échantillon.

De plus, le coefficient β qui mesure l'impact individuelle de cette variable étant négatif ($\beta=-0,475$), on peut alors conclure que plus l'entreprise à un degré d'endettement élevé par rapport à son capital, moins elle est rentable.

Ce qui laisse apparaître encore une fois de plus le poids des intérêts financiers sur la performance financière des entreprises de notre secteur de recherche.

La deuxième remarque importante concernant le modèle de rentabilité est liée au rôle prépondérant que joue l'expérience du directeur général. Le résultat concernant cette variable corrobore ce que nous connaissons déjà par la théorie. En effet, plus on a aux commandes de l'entreprise une personne expérimentée plus la rentabilité a tendance à se porter mieux. D'ailleurs le coefficient β positif ($\beta=0,463$) enregistré par cette variable dans notre modèle soutient cette conclusion.

Enfin la dernière remarque concernant ce modèle est relative à l'impact négatif que semble jouer un grand nombre de diplômés universitaires dans une P.M.E de notre secteur d'étude. Cette

conclusion est logiquement compréhensible car malgré la compétence que peut apporter cette catégorie d'employés (quand ils sont utilisés à la bonne place), il demeure que les coûts qu'elle engendre alourdissent davantage la structure des charges de l'entreprises. Ce qui se reflète évidemment de façon négative sur son indice de rentabilité ($\beta = -0,088$).

2. Modèle de productivité du capital

Ici également quatre (4) variables ont été retenues

- Formation en gestion du directeur général;**
- Degré d'endettement;**
- Type d'équipement utilisé dans la production;**
- Scolarité du directeur général.**

Ce modèle explique 86% de la variation observée sur la dimension productivité du capital dans notre échantillon ($R^2 = 0,86$).

Cependant, il est intéressant de remarquer que la seule variable formation en gestion explique 61,6% de cette variation. Ce rôle très important est mis en évidence par l'impact de cette variable sur la productivité du capital ($\beta = 2,164$). Ce coefficient positif nous permet de conclure que plus le directeur général est formé en gestion, plus la performance sur le plan de la productivité du capital de l'entreprise qu'il dirige est meilleure. Logiquement ce résultat est acceptable car, l'indice de productivité du capital, calculé à partir de la valeur ajoutée ne supporte que l'effet des consommations intermédiaires. Les autres charges d'exploitation de l'exercice en cours n'étant encore pas prises

en compte. Ce qui nous permet alors de présumer que la performance de l'entreprise à ce stade dépend entre autres, de la qualité de gestion de ses dirigeants, en particulier de son chef.

Enfin, il semble que la scolarité du directeur général a un impact négatif sur la productivité du capital ($\beta = -0,687$). Ce résultat est très révélateur d'une situation qui perdure au Niger. En effet, dans les entreprises d'État et d'économie mixte en particulier, le système d'affectation des cadres en vigueur tient plus compte du niveau de scolarité de l'individu que de la formation qu'il a reçue.

L'avant dernière remarque découle du fait qu'on retrouve également sur cette dimension la variable degré d'endettement. Tout comme dans le cas de l'indice de rentabilité, cette variable affecte négativement la productivité du capital ($\beta = -0,266$). On serait pourtant tenté de croire que cet indice, étant calculé avant frais financiers, il ne peut être affecté par le degré de l'endettement de l'entreprise. Toutefois, cet impact observé pourrait provenir de l'effet des frais financiers accumulés pendant les exercices antérieurs. Il est évident qu'une entreprise qui ne dégage pas une valeur ajoutée positive ou tout au plus suffisante pour couvrir ses charges d'exploitation, enregistrera un résultat négatif. Or, pendant ce temps les intérêts sur l'emprunt s'accumulent.

Enfin, la dernière remarque concernant cette dimension est relative à la variable type d'équipement utilisé dans la production. cette variable influence positivement la productivité du capital de l'entreprise ($\beta = 0,648$). Il semble donc que plus l'entreprise utilise un

outillage relativement automatisé, plus elle semble être performante sur l'angle de la productivité du capital.

3. Modèle de productivité du travail

Ce modèle ne retient qu'une seule variable significative qui est **l'expérience des employés de production**. Cette variable explique 97,7% de la variation dans la productivité du travail observée au niveau de notre échantillon d'étude.

En d'autres termes, plus les employés de production sont expérimentés, plus la productivité du travail est élevée ($\beta=162,802$). Ce qui est en réalité presque une tautologie.

Conclusion

Il apparaît que globalement, les trois modèles estimés que nous venons de commenter mettent en évidence le l'impact des différents facteurs postulés par notre modèle théorique. Ce qui nous permet de le confirmer comme modèle de développement des P.M.E de notre secteur de recherche.

REMERCIEMENTS

*Qu'il me soit permis d'exprimer ici toute ma gratitude à **MM. Gilbert BRISSON et Raymond AUGER** sous la direction desquels, ce travail a été réalisé. Par leur leur constante disponibilité, leurs suggestions pertinentes et leur remarquable soutien tant académique que moral, j'ai trouvé les conditions idéales et toute la motivation dont j'avais besoin tout au long de la rédaction de ce présent document. Je leur dis grand merci.*

Mes remerciements vont également à mes camarades et collègues Denis WEBSTER, Yves GAUTHIER, Stevens BOUDREAULT, Alphonse MOUDOUKOU et ainsi que tous les autres, pour leur appréciable contribution.

Enfin, à ma femme Habsatou ISSOUFOU pour toute sa compréhension et sa patience, à mes amis pour leur soutien moral et à tous les membres de ma famille pour ce que je suis, je témoigne ma reconnaissance et je dis mille fois merci.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE.....	I
REMERCIEMENTS	XII
TABLE DES MATIERES.....	XIII
LISTES DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES.....	XXII
INTRODUCTION.....	1
Chapitre I: PRÉSENTATION DU NIGER	5
I. Cadre géographique et démographique	7
1. Situation géographique.....	7
2. Le climat.....	7
3. La démographie.....	8
II. cadre politique et administratif.....	9
1. Situation politique.....	9
2. Cadre administratif	10
III. Cadre socio-économique.....	12
1. Aspects sociaux et culturels.	12
2. Aspects économiques.....	14
IV. Forces et faiblesses de l'économie nationale.....	19
1. Les principaux handicaps.....	19
2. Les atouts majeurs.....	20
V. Les principales orientations économiques.....	22
Chapitre II: LA PROBLÉMATIQUE DE L'INDUSTRIALISATION AU NIGER	24
I. Historique de l'industrie de tranformation au Niger	25

II. Stratégie d'industrialisation	27
III. Situation de l'industrie de transformation au Niger	30
IV. Les forces et faiblesses de l'industrie de transformation au Niger.	32
1. Les faiblesses de l'industrie Nigérienne.....	32
1.1. Facteurs structurels	33
1.2. Facteurs conjoncturels.....	33
1.3. Politiques et Choix inadéquats.....	34
2. Les forces majeures de l'industrie au Niger.....	35
Chapitre III: PROMOTION ET DEVELOPPEMENT DES P.M.E AU NIGER	39
I. Notions de la P.M.E au Niger.....	39
II. Quelques caractéristiques des P.M.E du secteur industriel de transformation.....	41
1. Sur le plan du financement	41
2. Sur le plan des ressources humaines.	43
3. Sur le plan de la technologie.	44
III. Obstacles externes à la promotion et au dévelop- pement des P.M.E/I au Niger.....	45
IV. Les moyens de promotion de la P.M.E au Niger.	48
1. Le code des investissements.....	48
2. L'Office de Promotion de l'Entreprise Nigérienne.....	48
3. Le fonds de garantie des P.M.E Nigériennes.	49
4. La Banque de Développement de la République du Niger.....	50
Conclusion.....	51

Chapitre IV: PROBLEMATIQUE ET QUESTION DE RECHERCHE.....	53
I. Thème général de l'étude.....	53
II. Problématique	54
III. Question de recherche	56
Chapitre V: CONCEPTS D'ENTREPRENEURSHIP.....	58
I. L'entrepreneursip dans une perspective économique.	59
1. Le phénomène entrepreneurial et la prise de risque.	64
2. Le phénomène entrepreneurial et l'innovation.	67
3. Le phénomène entrepreneurial et l'administration de l'entreprise.	73
II. L'entrepreneursip dans une perspective psychologique.	77
III. Typologie des entrepreneurs.....	81
IV. Essai d'une définition de l'entrepreneursip et de l'entrepreneur.	83
Conclusion.....	92
Chapitre VI: PROCESSUS DE CRÉATION DES ENTREPRISES: APPROCHES THÉORIQUES.....	94
I. Modèle de SHAPERO.....	95
1. Les caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur.	97
2. Facteurs de discontinuité.....	97
2.1. Facteurs négatifs de discontinuité.....	98
2.2. Facteurs positifs de discontinuité.....	101
2.3. Facteurs de délocalisation.....	103

3. Facteurs de crédibilité et de désirabilité.....	104
3.1. Image d'imitation.	105
3.2. La culture entrepreneuriale.	107
4. Facteurs de faisabilité.....	108
4.1. Le capital de démarrage.	112
4.2. Le marché et les sources d'approvisionnement.	114
4.3. Disponibilité et coût d'une main d'œuvre compétente.....	115
4.4. Les réglementations, la fiscalité et les programmes gouvernementaux.....	116
4.5. La disponibilité des zones aménagées.....	120
4.6. La disponibilité des services de support.....	120
5. Version modifiée du modèle de SHAPERO modèle de BELLEY.....	122
Conclusion.....	124
Chapitre VII: LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES..	126
I. Aperçu sur quelques notions.	129
1. Notion de développement des entreprises.....	129
2. Notion de performance des entreprises.....	132
3. Notion de la rentabilité de l'entreprise.....	139
3.1. Définition.....	139
3.2. Pourquoi la rentabilité?	140
II. Mesures de la rentabilité.....	147
III. La problématique du développement de l'entreprise	157
1. Les facteurs externes de défaillance.....	157

2. Les facteurs internes de défaillance.....	161
IV. Modèles de développement des P.M.E.....	171
Conclusion.....	176
Chapitre VIII: HYPOTHESES DE RECHERCHE	180
I. Définition d'une hypothèse.....	180
II. Formulation des hypothèses de recherche.....	182
1. Premier groupe d'hypothèses théoriques.....	184
2. Deuxième groupe d'hypothèses théoriques.....	185
3. Troisième groupe d'hypothèses théoriques.....	185
Chapitre IX: MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE.....	188
I. Détermination des variables de recherche.....	189
1. Les variables reliées au facteur Financement.	189
1.1 Le capital de l'entreprise.	189
1.2 Le mode de financement.....	189
1.3 La source de financement.	190
1.4 La proportion de l'emprunt dans le capital de l'entreprise.	190
2. Les variables du facteur qualification professionnelle.	190
2.1 La formation en gestion du directeur général.....	190
2.2 L'expérience du directeur général.....	191
2.3 Niveau de scolarité du directeur général.....	191
2.4 L'effectif de l'entreprise.	191
2.5 La proportion des employés gradués universitaires dans l'entreprise.	191

2.6	La proportion des employés ayant une scolarité au maximum de niveau primaire.....	192
2.7	L'expérience moyenne des employés de production.	192
2.8	L'ancienneté moyenne des employés de production.	192
3.	Les variables du facteur technologie de production..	192
3.1	Age moyen de la machinerie de production..	192
3.2	Type de la machinerie de production.	192
4.	Les variables du facteur Performance.	193
4.1	La rentabilité de l'entreprise.....	193
4.2	Productivité du travail.....	193
4.3	Productivité du capital.....	193
5.	Le cas spécifique des variables de l'environnement..	195
II.	Les questionnaires.....	197
III.	Population et échantillon.....	198
1	Population.....	198
2	Echantillonnage.....	199
IV.	Cueillette des données.....	202
1.	Sources de données primaires.....	203
2.	Sources de données secondaires.	204
V.	Traitement et analyse des données.....	204
VI.	Limites de cette étude.	208

Chapitre X: PRÉSENTATION DES RÉSULTATS ET ANALYSE DESCRIPTIVE 210

I. Perception générale des dirigeants d'entreprises sur les dimensions politiques et économiques de leur environnement.....	210
1. Sources d'approvisionnement en matières premières.	210
2. Compétitivité des produits fabriqués au Niger par rapport aux produits importés.	211
3. La Fiscalité et la création d'entreprises au Niger. ...	213
4. La fiscalité et le développement des entreprises au Niger.....	214
5. Les formalités administratives et la création d'entreprises au Niger.	216
6. Formalités administratives et développement des entreprises au Niger.	218
7. Taille du marché national.....	219
8. Marché de la main d'œuvre qualifiée.....	220
9. La disponibilité des capitaux de risques au Niger. ..	221
10. L'accessibilité au crédit bancaire par les P.M.E. du secteur de l'industrie de transformation.	222
11. L'accessibilité aux zones industrielles.....	223
12. L'existence de services de support sur les zones industrielles.....	225
II. Profil descriptif du secteur de la P.M.E. industrielle de transformation au Niger.	229
1. Financement.....	229
1.1. Le capital.	229
1.2. Le mode de financement.	230

1.3. Source de financement.....	232
1.4. Degré d'endettement.	234
2. Qualification professionnelle des employés.	236
2.1. L'effectif des entreprises.	236
2.2. Scolarité du directeur général.....	238
2.3 Formation en gestion.....	240
2.4. Expérience des chefs d'entreprise.....	241
2.5. Ancienneté des chefs d'entreprise.....	243
2.6. Proportion des employés ayant un grade universitaire.....	245
2.7. Proportion des employés ayant une scolarité au maximum de niveau primaire. ...	246
2.8. Expérience des employés de production (usine).....	248
3. Technologie de production.	250
3.1. Age moyen de l'équipement.	250
3.2. Type de l'équipement.....	251
4. Performance des entreprises.	251
4.1. Indice de rentabilité.....	252
4.2. Productivité du capital.....	254
4.3. Productivité du travail.....	255
Chapitre XI: VÉRIFICATION DES HYPOTHESES DE RECHERCHE ET MODÉLISATION	259
I. Vérification des hypothèses corrélationnelles.	259
1. Analyse de corrélation: généralités.....	259
2. Test des hypothèses corrélationnelles.	263

3. Quelques commentaires sur les résultats obtenus..	266
3.1 Relations entre la performance et le financement.....	266
3.2 Relations entre la performance de l'entreprise et la qualification professionnelle de ses employés.....	269
3.3 Relations entre la performance de l'entreprise et les variables du facteur Technologie de production.....	269
II. Vérification des hypothèses de type causal.....	270
1. Analyse de régression: généralités.....	270
2. Test des hypothèses: qualité des modèles.	273
2.1. Examen de la matrice d'intercorrélations entre les variables explicatives	275
2.2. Choix d'un meilleur ensemble de variables explicatives: régression par étape.....	278
2.2.1. Modèle de rentabilité.....	279
2.2.2. Modèle de productivité du capital.....	281
2.2..3. Modèle de productivité du travail.	284
Conclusion	284
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	286
BIBLIOGRAPHIE.	293
ANNEXES	310
1. Questionnaires	
2. Les données	
3. Les résultats	

LISTES DES TABLEAUX

TABEAU 1: CROISSANCE DU P.I.B. DE 1959 A 1988.....	17
TABEAU 2: FICHE ÉCONOMIQUE DU NIGER	17
TABEAU 3: STRUCTURE DU P.I.B. DE 1961 A 1986.....	18
TABEAU 4: CAUSES DE DÉFAILLANCES DES ENTREPRISES EN FRANCE.....	163
TABEAU 5: ORIGINES DES DIFFICULTÉS DES ENTREPRISES EN FRANCE.....	164
TABEAU 6: CAUSES DES FAILLITES AU CANADA	165
TABEAU 7: MODELE DE DÉVELOPPEMENT DES P.M.E. DE P.A.. NECK	175
TABEAU 8: LISTE DES VARIABLES INTERNES.....	194
TABEAU 9: LISTE DES VARIABLES ENVIRONNEMENTALES.....	196
TABEAU 10: ÉCHANTILLON DES ENTREPRISES ÉTUDIÉES.....	202
TABEAU 11: ANALYSE DESCRIPTIVE EN FONCTION DE LA TYPOLOGIE DES VARIABLES.	206
TABEAU 12: PERCEPTION DE L'ENVIRONNEMENT PAR LES CHEFS D'ENTREPRISES (EN %).	227
TABEAU 13: CARACTÉRISTIQUES DESCRIPTIVES-CAPITAL.....	229
TABEAU 14: DISTRIBUTION DE FRÉQUENCES DES ENTREPRISES SELON LEURS NIVEAU D'ENDETTEMENT PAR RAPPORT AU CAPITAL.....	234
TABEAU 15: CARACTÉRISTIQUES DESCRIPTIVES-EFFECTIF	236
TABEAU 16: DISTRIBUTION DE FRÉQUENCE DES EFFECTIFS	237
TABEAU 17: DISTRIBUTION DE FRÉQUENCE DES CHEFS D'ENTREPRISE SELON LEUR SCOLARITÉ.....	238
TABEAU 18: DISTRIBUTION DE FRÉQUENCES DE CHEFS D'ENTREPRISE SELON LA FORMATION EN GESTION	240

TABEAU 19: DISTRIBUTION DE FRÉQUENCES DES CHEFS D'ENTREPRISE SELON LEUR EXPÉRIENCE.....	241
TABEAU 20: DISTRIBUTION DE FRÉQUENCES DES CHEFS D'ENTREPRISE SELON LEUR ANCIENNETÉ.....	243
TABEAU 21: DISTRIBUTION DE FRÉQUENCES DES EMPLOYÉS AYANT UN GRADE UNIVERSITAIRE.....	245
TABEAU 22: DISTRIBUTION DE FRÉQUENCES DES ENTREPRISES SELON LA PROPORTION DES EMPLOYÉS AYANT AU PLUS UNE SCOLARITÉ DE NIVEAU PRIMAIRE.....	247
TABEAU 23: FRÉQUENCES DES ENTREPRISES SELON L'EXPÉRIENCE DES EMPLOYÉS DE PRODUCTION (USINE).....	248
TABEAU 24: PARAMETRES DESCRIPTIFS CONCERNANT L'INDICE DE RENTABILITÉ	252
TABEAU 25: PARAMETRES DESCRIPTIFS CONCERNANT LA PRODUCTIVITÉ DU CAPITAL	254
TABEAU 26: PARAMETRES DESCRIPTIFS CONCERNANT LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL	256
TABEAU 27: RÉSULTATS DES TESTS DE CORRÉLATION.....	264
TABEAU 28: CONCLUSIONS SUR LA SIGNIFICATION STATISTIQUE DES RELATIONS ENTRE LES VARIABLES DÉPENDANTES ET LES VARIABLES INDÉPENDANTES	265
TABEAU 29: MATRICE D'INTERCORRÉLATIONS ENTRE LES VARIABLES DU FACTEUR FINANCEMENT.	267
TABEAU 30: PARAMETRES CONCERNANT LES TESTS DE LA QUALITÉ DES MODELES ESTIMÉS PAR LA RÉGRESSION MULTIPLE...	273
TABEAU 31: COEFFICIENTS DE CORRÉLATIONS SUPÉRIEURS OU ÉGAUX À 0,75	276
TABEAU 32: COEFFICIENT DE REGRESSION R^2 PAR SCÉNARIO	277
TABEAU 33: MODELES DE PERFORMANCE DES P.M.E. ESTIMÉS PAR LA REGRESSION PAR ÉTAPE	279

LISTES DES FIGURES

CARTE 1: LE NIGER ET SES PAYS LIMITOPHES.....	6
CARTE 2: LE NIGER, DÉCOUPAGE ADMINISTRATIF.....	11
GRAPHIQUE 1: MODÈLE DE CRÉATION D'ENTREPRISES DE CHAPERO.....	96
GRAPHIQUE 2: MODÈLE DE CRÉATION D'ENTREPRISES DE ANDRÉ BELLEY.....	123
GRAPHIQUE 3: MODÈLE DE SINK (1985)	
GRAPHIQUE 4: FACTEURS ENVIRONNEMENTAUX DE DIFFICULTÉS DES ENTREPRISES.....	160
GRAPHIQUE 5: MODELE DE DÉFAILLANCES INTERNES DE L'ENTREPRISE	170
GRAPHIQUE 6: DIMENSIONS D'UN MODELE DE RECHERCHE SUR LE DÉVELOPPEMENT DES P.M.E.....	178
GRAPHIQUE 7: TABLEAU SYNTHOTIQUE D'HYPOTHESES DE RECHERCHE.....	187
GRAPHIQUE 8: DISPONIBILITÉ DES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT EN MATIERES PREMIERES	211
GRAPHIQUE 9: COMPÉTITIVITÉ DES PRODUITS NATIONAUX.....	212
GRAPHIQUE 10: FISCALITÉ ET CRÉATION DES ENTREPRISES	214
GRAPHIQUE 11: FISCALITÉ ET DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES	215
GRAPHIQUE 12: FORMALITÉS ADMINISTRATIVES ET CRÉATION D'ENTREPRISE.....	217
GRAPHIQUE 13: FORMALITÉS ADMINISTRATIVES ET DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES	218
GRAPHIQUE 14: TAILLE DU MARCHÉ NATIONAL	219
GRAPHIQUE 15: MARCHÉ DE MAIN D'ŒUVRE QUALIFIÉE	220
GRAPHIQUE 16: DISPONIBILITÉ DES CAPITAUX DE RISQUE	222
GRAPHIQUE 17: ACCESSIBILITÉ AU CRÉDIT BANCAIRE.....	223
GRAPHIQUE 18: ACCESSIBILITÉ AU ZONES INDUSTRIELLES.....	224

GRAPHIQUE 19: EXISTENCE DE SERVICES DE SUPPORT SUR LES ZONES INDUSTRIELLES	225
GRAPHIQUE 20: PERCEPTION DE L'ENVIRONNEMENT PAR LES CHEFS D'ENTREPRISES (MODE).	228
GRAPHIQUE 21: DIAGRAMME DE DISPERSION DES ENTREPRISES SELON LEUR CAPITAL.....	230
GRAPHIQUE 22: RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LEURS MODES DE FINANCEMENT	232
GRAPHIQUE 23: RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LEURS SOURCES DE FINANCEMENT.....	233
GRAPHIQUE 24: RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LEURS NIVEAU D'ENDETTEMENT PAR RAPPORT AU CAPITAL ...	235
GRAPHIQUE 25: DIAGRAMME DE DISPERSION DES ENTREPRISES SELON LEUR NIVEAU D'ENDETTEMENT PAR RAPPORT AU CAPITAL	236
GRAPHIQUE 26: RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LEUR NOMBRE D'EMPLOYÉS	238
GRAPHIQUE 27: RÉPARTITION DES DIRECTEURS GÉNÉRAUX SELON LEUR NIVEAU DE SCOLARITÉ.....	239
GRAPHIQUE 28: RÉPARTITION DES DIRECTEURS GÉNÉRAUX SELON LA FORMATION EN GESTION.....	241
GRAPHIQUE 29: RÉPARTITION DES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE SELON LEUR EXPÉRIENCE DANS LA GESTION.....	243
GRAPHIQUE 30: RÉPARTITION DES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE SELON LEUR ANCIENNETÉ	244
GRAPHIQUE 31: RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LA PROPORTION DE LEURS EMPLOYÉS GRADUÉS UNIVERSITAIRES.....	246
GRAPHIQUE 32: RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LA PROPORTION DES EMPLOYÉS AYANT AU PLUS UNE SCOLARITÉ DE NIVEAU PRIMAIRE.....	248
GRAPHIQUE 33: RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON L'EXPÉRIENCE MOYENNE DE LEURS EMPLOYÉS.....	249
GRAPHIQUE 34: RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON L'AGE MOYEN DE LEURS ÉQUIPEMENTS DE PRODUCTION.....	250

GRAPHIQUE 35: RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON L'E TYPE DE MATÉRIEL UTILISÉ DANS LA PRODUCTION.	251
GRAPHIQUE 36: DIAGRAMME DE DISPERSION DES RÉPONDANTS SUR LA DIMENSION RENTABILITÉ	253
GRAPHIQUE 37: DIAGRAMME DE DISPERSION DES RÉPONDANTS SELON LEUR INDICE DE PRODUCTIVITÉ DU CAPITAL	255
GRAPHIQUE 38: DIAGRAMME DE DISPERSION DES RÉPONDANTS SELON LEUR INDICE DE PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL	257
GRAPHIQUE 39: DIMENSIONS D'UN MODELE DE DÉVELOPPEMENT DES P.M.E DU SECTEUR DE L'INDUSTRIE DE TRANSFORMATION AU NIGER RELATION CAUSALE ENTRE LES DIFFÉRENTS CRITÈRES DE PERFORMANCE.....	178 138

INTRODUCTION

*Non statim pusillum est si quid maximo
minus est.*

**Ce n'est pas être un nain, qu'être plus
petit que le plus grand.**

SÉNEQUE, lettre à Lucilius.

INTRODUCTION

Considérée il y a seulement quelques années comme un type d'organisation archaïque et primitif, vouée à la disparition, la P.M.E a survécu en dépit des prophéties les plus pessimistes qui lui attribuent un avenir sans issue. Les raisons invoquées généralement sont liées à sa taille réduite, à ses faiblesses en ressources, à son mode de fonctionnement, à sa vulnérabilité face aux événements brusques et brutaux (crises, changement technologique...). Bref, elle devrait disparaître pour faire place à la grande entreprise considérée plus apte à survivre dans un contexte hautement concurrentiel et plus solide pour faire face aux conditions de plus en plus exigeantes d'un marché qui s'internationalise davantage.

Mais, la crise de 1975 qui a jugulé les systèmes économiques des pays du nord comme ceux du sud a révélé au grand jour les limites de la grande entreprise et a ébranlé de ce fait, la foi de plusieurs économistes et théoriciens de la gestion. Mais, alors que la P.M.E a traversé contre toute attente ces périodes de turbulences qui devraient lui sonner le glas, la grande entreprise elle, a dû perdre du poids pour sortir de ce marasme.

Ce comportement tout à fait surprenant de la P.M.E a engendré un regain d'intérêt chez les chercheurs et théoriciens de l'économie et de la gestion, des entrepreneurs et même des politiciens.

Certaines vertus qui lui étaient refusées naguère, lui sont désormais reconnues: flexibilité, création d'emploi, innovation, exige peu de capitaux, participe activement au développement socio-économique de son milieu...etc.

Dans les pays industrialisés, elle est devenue un complément nécessaire à la grande entreprise. Les pays en développement, en particulier les pays Africains, y voient là une sorte d'alternative face à plus d'un quart de siècle de vaines tentatives d'industrialisation basée sur les modèles hérités de la colonisation.

C'est ainsi qu'on a vu surgir çà et là des programmes visant à stimuler davantage la création des P.M.E.

Dans les pays Africains et particulièrement au Niger où le système non structuré de production est relativement développé, l'État mise sur ces programmes pour promouvoir l'émergence d'un secteur structuré de production qui serait le catalyseur d'un processus d'industrialisation qui piétine. Ces programmes se présentent sous forme de code des investissements, de soutien financier et technique.

Cependant, malgré ces mesures favorables à la P.M.E., les entrepreneurs Nigériens hésitent encore à s'intégrer dans le secteur formel de la production. Cette attitude est attribuable au manque d'attrait des entreprises déjà existantes dans ce secteur. Plusieurs études ont en effet, démontré que celles-ci affichent une piètre performance.

Dans le cadre de cette étude, nous pensons que c'est de la réussite des entreprises existantes que va dépendre le succès des programmes de promotion de la P.M.E au Niger et, par conséquent de l'amorce du développement industriel global.

Il s'avère donc primordial et capital de connaître les facteurs qui pourraient influencer la performance des P.M.E au Niger singulièrement dans le secteur industriel de production. C'est là une étape préalable à toute politique de développement de ce secteur.

Dans cette optique, il sera nécessaire de cerner d'abord le cadre socio-économique dans lequel évolue notre objet d'étude qui est la P.M.E. Nous procéderons à cet effet, à une présentation du Niger en tant que milieu physique, économique, social et politique de notre recherche. Ensuite, il sera question de la problématique de l'industrialisation dans ce pays. Ce qui nous conduira à situer la problématique du développement de la P.M.E. dans le secteur industriel. Enfin, nous verrons les moyens adoptés par l'État afin de dynamiser les entreprises œuvrant dans ce secteur de production.

Cette première partie, nous aidera à élaborer de façon précise notre problématique de recherche.

La seconde partie de ce travail est essentiellement consacrée à la recherche de fondements théoriques qui seront notre ancrage. Nous cernerons ainsi successivement les concepts d'entrepreneurship,

de processus de création d'entreprises et enfin celui de développement des P.M.E.

Cette étape nous permettra d'élaborer le modèle théorique qui nous servira de référence dans la formulation des hypothèses théoriques et également un cadre méthodologique de recherche.

La dernière partie de cette étude est réservée à la présentation et l'analyse des résultats de l'enquête que nous avons menée.

Ce qui nous conduira vers la conceptualisation d'un modèle de développement des P.M.E du secteur de l'industrie de transformation au Niger.

Chapitre I
PRÉSENTATION DU NIGER

Chapitre I

PRÉSENTATION DU NIGER

L'entreprise, en tant qu'organisation sociale et économique, évolue dans un système macroscopique qui est le pays. Elle représente un élément de ce grand ensemble. A ce titre, elle est en constante interrelation avec ce cadre.

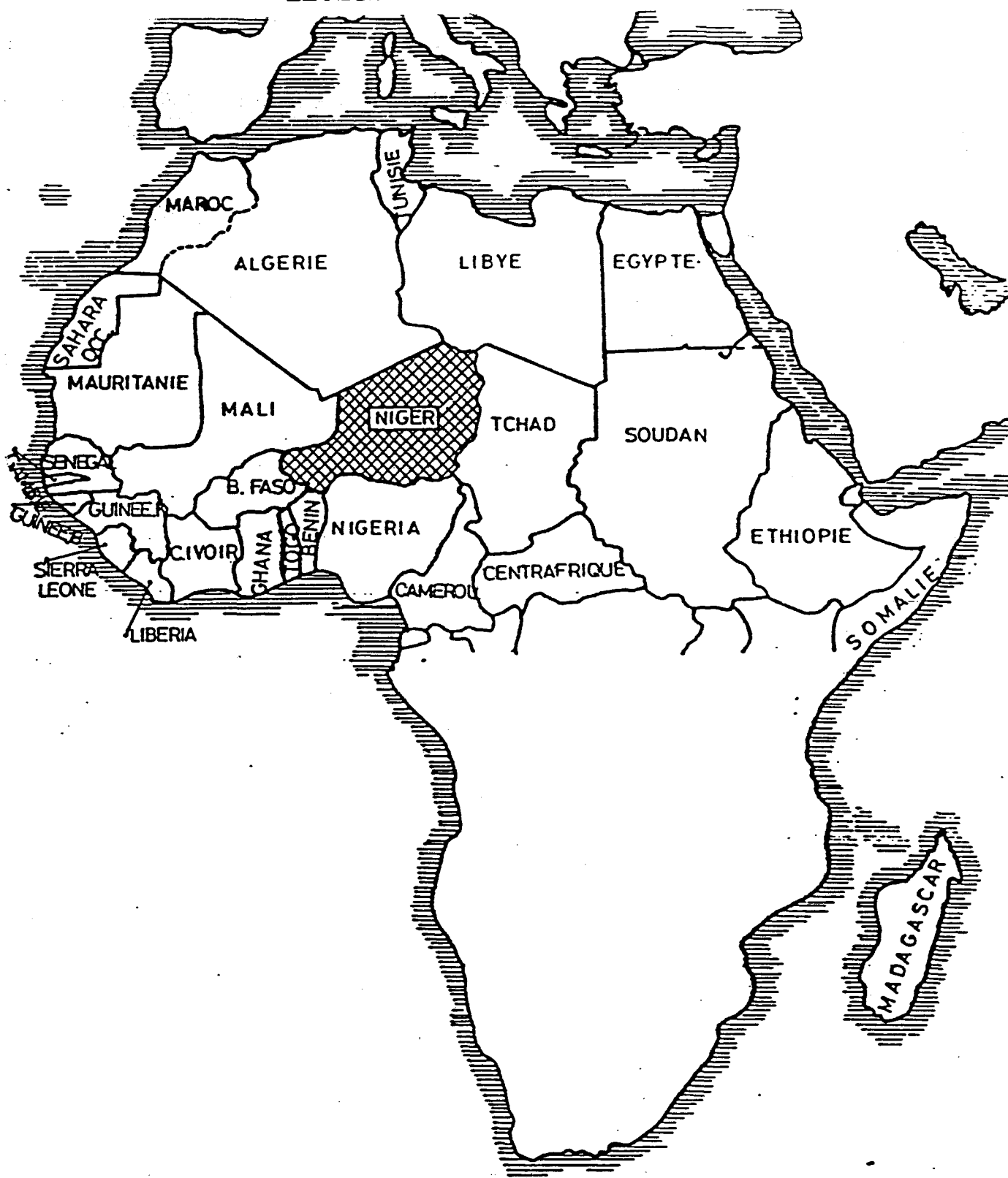
Il est donc de ce fait normal et logique de procéder avant toute autre chose, à une présentation, ne serait-ce que sommaire, du milieu dans lequel l'objet de notre étude (l'entreprise) évolue

Dans ce chapitre, nous examinerons successivement:

- Le contexte géographique et démographique du Niger;
- Le cadre politique et administratif;
- Le cadre socio-économique du Niger;
- Les forces et les faiblesses de l'économie nationale;
- Et enfin les orientations économiques du pays.

Cette démarche permettra également de saisir dans une certaine mesure le contexte qui conditionne la dynamique de la P.M.E Nigérienne.

CARTE N°1
LE NIGER ET SES PAYS LIMITROPHES



I. Cadre géographique et démographique

1. Situation géographique

Pays enclavé au cœur du Sahel, sans débouché sur la mer, le Niger s'étend sur une superficie de 1.267.000 km². Son point le plus proche de la mer se situe à plus de 600 km.

Il est limité au nord par la Lybie et l'Algérie, à l'ouest, par le Mali et le Burkina-Faso, au sud, par le Nigéria et le Benin et enfin, à l'est par le Tchad.

2. Le climat

Le Niger, dont plus des 3/4 du territoire se situent dans l'immense désert Saharien, compte parmi les pays les plus chauds du globe. Il se caractérise par des climats Saharien, Soudanien et Sahélien, dont les traits marquants sont la sécheresse et l'irrégularité de la pluviométrie.

Le pays connaît une alternance de trois saisons, de durée variable selon la latitude. Ainsi on distingue une saison froide et sèche s'étalant normalement de Novembre à Février, suivie successivement par une saison chaude et également sèche, de Mars à Juin et une saison de pluie ou hivernage de Juin à Octobre, avec cependant des précipitations plus intenses au mois d'Août.

3. La démographie

Sur le plan démographique, on note un taux de croissance annuel relativement élevé de 3,1%. Aussi le dernier recensement de 1988 crédite le Niger d'une population avoisinant les 7,3 millions d'habitants, avec une densité moyenne d'environ six habitants au km².

75% de cette population occupent cependant le quart de la superficie totale, correspondant à la partie la plus fertile du pays.

Cette distribution spatiale inégale entraîne un développement accéléré de quelques pôles d'attraction, notamment les localités urbaines. La proportion des citadins, estimée à 5% en 1960 et à 13% en 1977, avoisine aujourd'hui les 20%. Et, on estime qu'à la fin de ce siècle plus d'un Nigérien sur quatre sera établi dans un centre urbain.¹

Remarquons par ailleurs que le taux de croissance relativement élevé de la population Nigérienne peut s'expliquer par un taux de mortalité en baisse et un taux de natalité relativement important.

En effet, le taux de mortalité qui était de 2,7% en 1960 a chuté aux alentours de 2% en 1986, tandis que celui de la natalité se maintient autour de 5,1%. La fécondité est évaluée à 7,1 enfants. Une telle tendance a pour conséquence le jeune âge de la population. Ainsi, 47% de la population Nigérienne est constituée des moins de 15 ans, et 56% des moins de 20 ans.²

¹ Plan de développement économique et social du Niger 1987-1991, page 28

² Idem

Enfin, le taux de la population alphabétisée et celui de la population scolarisée restent très bas. Ils se situent successivement aux alentours de 10% et de 20,8%.¹

II. Cadre politique et administratif

1. Situation politique

Ancienne colonie française, le Niger est indépendant depuis le 3 Août 1960. Un régime politique constitutionnel dirigeait alors le pays jusqu'au 15 Avril 1974, date à laquelle le pays a connu son premier coup d'État militaire. La constitution et l'assemblée nationale furent de ce fait suspendues.

Cependant, l'année 1987 a marqué un autre tournant dans la vie politique du pays, avec l'adoption d'une charte nationale. Ce fut un premier pas vers le retour à une vie constitutionnelle normale. Une normalisation qui sera parachevée en fin 1989 avec le référendum sur la constitution, les élections législatives et les élections présidentielles.

Il est également intéressant de noter que le Niger présente une certaine stabilité relative par rapport à ses voisins. Cette situation fait du pays un îlot de paix dans une région fortement troublée par des conflits politiques et sociaux:

La guerre civile au Tchad, le conflit Tchado-Lybien, les troubles socio-politiques en Algérie, une succession de coups d'État militaires au Burkina-Faso et au Nigéria, accompagnée de troubles sociaux

¹Plan de développement économique et social du Niger 1987-1991, page 28

énormes, le conflit frontalier Burkina-Mali...etc sont là quelques exemples d'une situation politique hautement explosive dans la sous-région.

2. Cadre administratif

Sur le plan administratif, le Niger a adopté après l'indépendance le modèle de l'ancienne puissance coloniale: la France.

Ce modèle consiste au découpage administratif du pays en départements, en arrondissements et en postes administratifs.

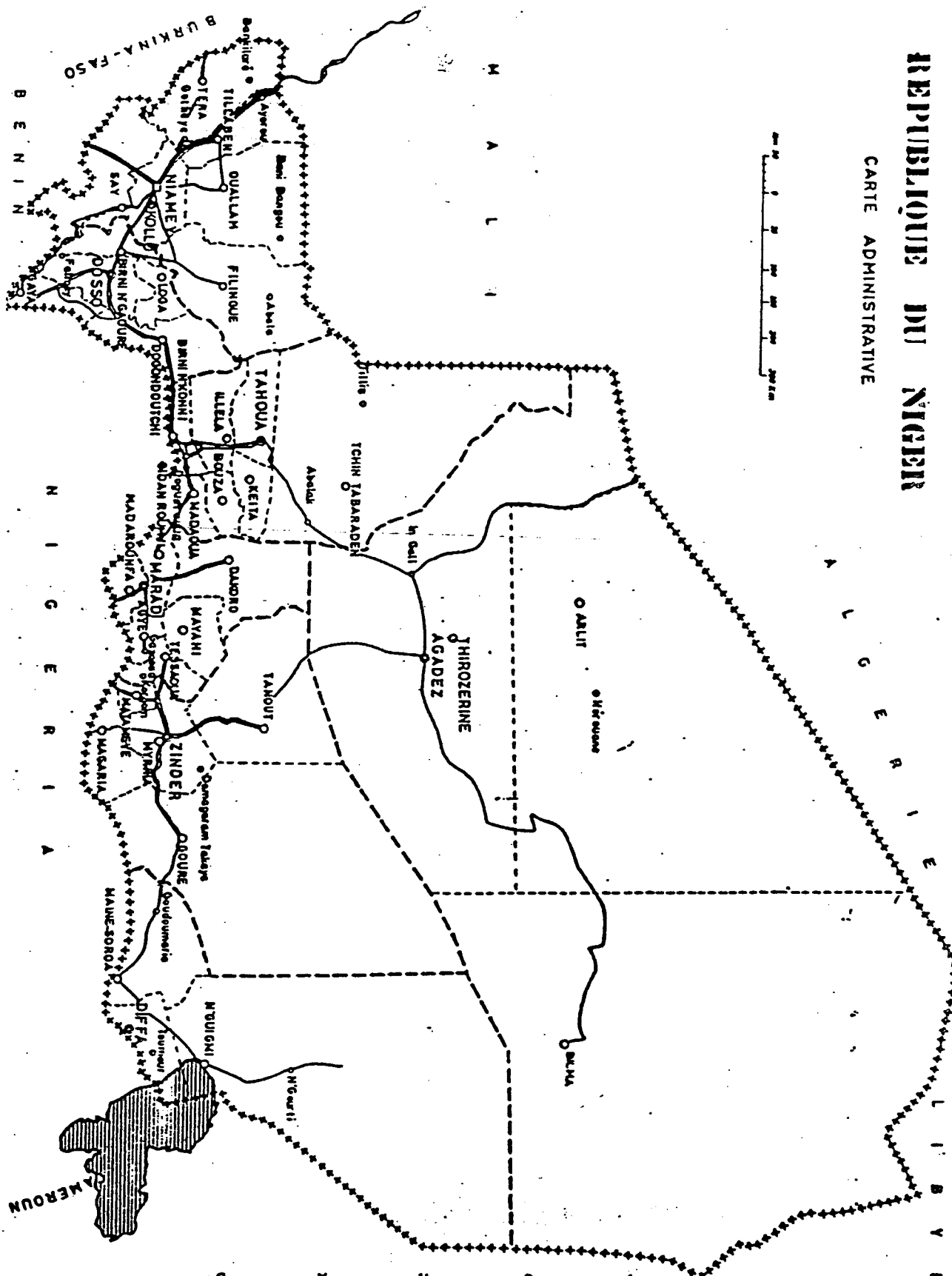
Avec comme capital Niamey, le Niger compte ainsi sept départements (Agadez, Dosso, Diffa, Maradi, Tillabery, Tahoua, et Zinder), subdivisés en un certain nombre d'arrondissements qui à leur tour sont subdivisés en plusieurs postes administratifs.

Enfin certaines villes, du fait de leur taille peuvent avoir le statut de commune.

CARTE N°2
LE NIGER: DÉCOUPAGE ADMINISTRATIF

REPUBLIQUE DU NIGER

CARTE ADMINISTRATIVE



III. Cadre socio-économique

1. Aspects sociaux et culturels

Formé à partir de la dislocation des grands empires Ouest-Africains d'avant la pénétration coloniale, le Niger est constitué d'une mosaïque de huit ethnies (Haoussa, Djerma, Peulh, Touareg, Beribéri, Toubous Arabe, Gourmantché), dont deux majoritaires: Haoussa (56%) et Djerma (22%).

Chaque ethnie a son propre dialecte et ses propres coutumes. Cependant le Haoussa reste le dialecte le plus largement répandu sur le territoire national. On peut également affirmer que toute cette population, aussi composite soit-elle, partage les mêmes valeurs culturelles, du fait de l'islamisation quasi-totale du pays. Plus de 90% de cette population est en effet de religion musulmane.

Sur le plan social le Niger fait de plus en plus face aux défis que lui impose l'inadéquation entre le rythme de croissance de sa population et celui de ses ressources. Cette inadéquation a des sérieuses répercussions sur des domaines aussi fondamentaux que la santé, l'éducation, l'environnement, l'économie, l'évolution des mœurs, et la cohésion sociale.

La structure de la population Nigérienne et ses caractéristiques: taux de croissance et de fécondité très développés, la proportion des femmes en âge de procréer et celle des jeunes, très importantes; augmentent d'une façon alarmante la demande en soins de santé.

Par ailleurs, quoique le taux de scolarisation reste en général très bas au Niger, force est de constater un clivage très grand entre les hommes et les femmes. Même si ces dernières constituent proportionnellement la population la plus nombreuse, elles restent toutefois confinées en générale aux tâches ménagères. Et, surtout victimes de certains préjugés sociaux, elles enregistrent fatalement un taux de scolarisation bas, ou tout au plus une scolarité très faible

Sur le plan environnemental, nous avons noté que 75% de la population Nigérienne occupe 25% du territoire national, fuyant ainsi la partie la plus désertique du pays.

Du fait donc de l'urbanisation massive de la population rurale, les zones créées autour des villes par la coupe effrénée du bois pour l'énergie domestique, s'élargissent à une vitesse inquiétante. En plus de ce phénomène viennent s'ajouter le défrichage continue des terres au rythme de 2,6% l'an, les surpâturages occasionnés par une très forte charge de bétail sur les superficies agro-pastorales et autour des points d'eau.

Il semble que si les tendances actuelles ne sont pas freinées, d'ici l'an 2000 le Niger court le risque de perdre 25% de ses réserves agro-pédologiques et de rendre le phénomène de l'érosion du milieu, quasiment irréversible.¹

Enfin, l'urbanisation croissante (plus de 10%), les problèmes économiques familiaux de plus en plus pesants, la proportion des jeunes désœuvrés et sans aucune formation, sont autant de facteurs qui

¹ Plan de développement économique et social du Niger, 1987-1991, page 276

menacent l'évolution des bonnes mœurs et contribuent à la dégradation de la cohésion sociale au Niger.

2. Aspects économiques

L'évolution de la situation économique au Niger est basée essentiellement sur l'évolution de deux secteurs notamment le secteur rural (agro-pastoral) et le secteur minier (uranium). Ce qui a toujours entraîné une certaine dépendance de l'économie nationale aux aléas climatiques et aux conditions du marché international de l'uranium. La conséquence immédiate de cette dépendance est le caractère cyclique de la croissance économique du pays.

Ainsi de 1959 à 1965 le taux de croissance en volume de l'économie a été de 5,5% en moyenne par an. Cette période a été suivie par une longue période de stagnation (1965-1977), incluant la grande sécheresse de 1973. Entre 1977 et 1981 on a assisté à un fort redémarrage de l'économie nationale grâce à la conjoncture particulièrement favorable du marché international de l'uranium. Pendant cette période, la croissance en volume de l'économie a été en moyenne de 6,8% par an.

Mais cette expansion s'est brutalement interrompue en 1982. Ce fut le début de trois années de récession. Le taux de croissance de l'économie nationale a connu des baisses consécutives de 0,8% en 1982, de 2,6% en 1983, pour atteindre en 1984 une baisse maximale relative de 16,8%. Cette période a été surtout caractérisée:

-Par des conditions pluviométriques dégradantes qui ont conduit le pays à une grande et longue sécheresse qui a duré trois ans;

-Par un fléchissement de la demande mondiale de l'uranium entraînant ainsi une baisse de 22% dans la production Nigérienne entre 1981 et 1982;

-Et enfin, par une baisse sensible du prix en dollars.

A partir de 1985 la situation s'est relativement normalisée. L'économie nationale se porte de mieux en mieux. Ainsi, selon des données récentes (1988), des taux de croissance de 5,5% et de 6,9% ont été successivement enregistrés en 1985 et en 1986. Cependant, entre 1986 et 1988, cette croissance a connu un ralentissement avec un taux de 2.9%.¹

Par ailleurs, il est intéressant de noter que l'économie nationale reste encore fortement dominée par le secteur informel. En 1986, ce secteur a contribué à plus de 70% dans la formation du P.I.B. total. Cette situation est le résultat de la conjugaison de plusieurs facteurs défavorables, notamment:

-Le déclin du marché international de l'uranium;

-La chute des investissements;

-La dégradation des revenus des populations urbaine et rurale.

Ce qui a conduit à une très forte récession du secteur formel de l'économie.

Enfin, quant à la structure du P.I.B. elle met en évidence les points suivants:

¹ Plan de développement économique et social du Niger, 1987-1991, page 52

- La place très importante du secteur primaire qui réalise encore un peu moins de 50% du P.I.B.
- Un secteur secondaire réduit et très dépendant à la fois de la demande extérieure (mines), et intérieure (industries de transformation).
- Un secteur tertiaire en expansion continue du fait du développement des activités marchandes et des services fournis par les administrations publiques.

TABLEAU 1
CROISSANCE DU PIB DE 1959 À 1988
(TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN EN VOLUME)

Années	59-65	65-77	77-81	81-82	1983	1984	1985	1986	86-88
PIB	+5.5	-0.3	+6.8	-0.8	-2.6	-16.8	+5.5	+6.9	+2.9

Source: Plan de développement économique et social du Niger 1987-1991
page 52

TABLEAU 2
FICHE ÉCONOMIQUE DU NIGER

Population:	7,3 millions *	Taux de croissance démographique:	+3,2%
PIB:	2080 millions de \$	Taux de croissance du PNB/habitant:	- 2,2%
Exportations :	331 millions de \$	Taux de croissance des investissements:	-20,4%
Importations:	436 millions de \$	Taux de croissance industrielle:	-4,3%
Dettes:	1513 millions de \$		

Source: Jeune Afrique Économique N° 114
Décembre 1988
* Recensement de 1988

TABLEAU 3
STRUCTURE DU PIB DE 1961 À 1986 AU NIGER
EN POURCENTAGE

SECTEURS	1961	1975	1980	1986
Primaire	61,2	48,9	42,9	45,2
-Agriculture	35,3	26,1	22,5	25,5
-Élevage	20,7	17,1	26,3	16,5
-Forêts et pêche	5,2	5,7	3,4	3,8
Secondaire	10,7	16,8	23,7	15,5
-Mines	-	5,9	13,3	6,8
-Energie	4,8	8,1	4	5,9
-B.T.P	5,9	2,8	6,4	2,9
Tertiaire	28,1	34,3	34,1	38,7
-Sce Marchands	15,1	21,6	23,2	26
-Adm.publique	8,1	8,9	5,8	8,1
-Droits et taxes à l'importation	4,9	3,8	5,1	4,6
PIB	100	100	100	100
Secteur Informel	73,3	63,9	71	71,50
Secteur Formel	23,7	36,1	29	28,50

Source: Plan de développement économique et social du Niger
1986-1991, page 54

IV. Forces et faiblesses de l'économie nationale

1. Les principaux handicaps

A l'instar des autres pays en voie de développement, le Niger, pays Sahélien de surcroît doit faire face à de nombreux défis. Les handicaps de l'activité économique sont d'ordre interne et externe. Il s'agit principalement de:

- La conjoncture économique internationale dont les effets se traduisent par une diminution des ressources et des moyens d'intervention des différents agents économiques;

- La menace constante de la sécheresse que connaissent tous les pays du sahel. L'économie Nigérienne étant dominée par un secteur rural largement tributaire des aléas climatiques;

- La faiblesse et le caractère aléatoire des revenus de la quasi-totalité des Nigériens;

- L'enclavement, la continentalité et l'étendue du territoire national qui ont des conséquences économiques majeures sur les coûts des échanges internes et externes;

- L'étroitesse du marché intérieur qui ne favorise guère les entreprises installées au Niger;

- La porosité des frontières qui confronte très souvent les entreprises à une concurrence farouche et déloyale (Nigéria);

- Le poids du service de la dette se traduisant par une réduction des moyens d'intervention de l'État;

-Le manque d'organisation des opérateurs économiques limitant leur capacité d'intervention.

2. Les atouts majeurs

Il faudra cependant remarquer que malgré tous les facteurs entravant l'économie nationale, le Niger possède un potentiel économique considérable. On peut citer entre autres:

-Le climat de stabilité et de sécurité politique qui y règne représente un atout majeur et crée un cadre approprié et serein pour la réalisation des investissements.

-Le potentiel minier reste encore intact dans plusieurs domaines. La production minière ne porte que sur l'exploitation partielle de l'uranium, du charbon et de la cassitérite. Les gisements de fer, de phosphate, d'or, du cuivre de cobalt et de pétrole, dont l'existence est mise en évidence, ne sont pas encore exploités.

-Le Niger dispose d'un réseau de communication moderne fiable et qui connaît une rapide expansion.

-L'âge très jeune de la population fait du pays un bassin potentiel de ressources humaines aptes à s'adapter aux indispensables reconversions de mentalité.

-La politique économique du gouvernement qui se caractérise par un désengagement progressif de l'État, procurant ainsi des opportunités à l'investissement et à l'initiative privée.

-Le Niger dispose à ses portes d'un marché de cent millions de consommateurs (le Nigéria). Ce qui est une véritable source potentielle pour élargir le marché des entreprises privées.

-Sur le plan financier et monétaire, l'appartenance du Niger à la zone-franc et à l'union monétaire ouest africaine (UMOA), rend sa monnaie convertible. Ce qui facilite les transactions commerciales et le transferts des capitaux.

-Le Niger appartient à plusieurs organisations internationales ou régionales (CNUCED, CEAO, CDEAO, ZONE-FRANC...etc) ayant pour vocation de favoriser les échanges entre les États, par l'allègement et la suppression progressive des obstacles tarifaires et non tarifaires qui constituent des entraves considérables au développement économique et social.

-L'existence d'un réseau bancaire élargi, qui peut faciliter les transactions financières et peut permettre de disposer de facilités de crédit nécessaire au financement des opérations industrielles et commerciales.

-L'existence de certaines réglementations pour assurer la protection des investissements effectués. Les dispositions contenues dans le code des investissements comprennent, en plus du régime de droit commun, deux régimes privilégiés: Le régime d'agrément et le régime d'établissement.

V. Les principales orientations économiques

L'économie du Niger a été de tout temps marquée par l'omniprésence de l'État dans tous les secteurs économiques du pays; "au point où les Nigériens sont venus à croire que l'État peut et doit tout faire..." (Président S. Kountché-1986). Il faut donc redéfinir les rôles.

Aujourd'hui, il semble de plus en plus évident que l'État se désengage de certains secteurs de la vie économique, faisant ainsi place à l'entrepreneurship privé.

On parle de dynamisation du secteur privé, de libéralisation de l'économie, de privatisation...etc. Autant de vocables ignorés il y a seulement quelques années, qui apparaissent pour désigner ce vent qui souffle sur le Niger en faveur d'un nouveau partage des rôles et des responsabilités entre les différentes composantes de la vie économique nationale.

Cette nouvelle orientation vise entre autres, l'accroissement substantiel de la base productive nationale. Dans cette optique, le secteur de l'agro-industrie restera encore pendant longtemps le fer de lance de la politique économique du Niger. Une politique orientée d'une part vers la recherche et le maintien de l'auto-suffisance alimentaire sur l'ensemble du territoire Nigérien et d'autre part, vers l'accroissement des revenus de la population rurale.

Mais pour atteindre cet objectif, la production agro-pastorale doit être soutenue par une politique d'industrialisation.

Notre politique économique générale[...]est donc axée sur l'élargissement de notre base productive.

Avec la relance de l'agriculture destinée à être le moteur de l'économie nationale. L'une des stratégies majeures[...] est la recherche d'une industrialisation judicieuse qui sera le creuset de la modernisation du pays et de l'intégration des secteurs[...]¹ (p.3)

Par ailleurs, dans le cadre de la libéralisation et de la privatisation de l'économie nationale, la politique gouvernementale vise aussi à aspirer les intervenants du secteur informel vers le secteur formel.

Il s'agit d'une part d'amener le secteur dit "informel" à comprendre qu'il n'y a pas de soutien efficace de l'État sans une organisation transparente des initiatives[...] Il s'agit d'autre part, d'amener les investisseurs privés extérieurs à bénéficier des règles plus incitatives[...] Il s'agit enfin, de créer à tous un cadre plus propice aux initiatives.² (p.4)

A la lumière des quelques tableaux que nous venons de peindre, il semble évident que la promotion de l'entrepreneurship privé et de la P.M.E est plus que jamais à l'ordre du jour au Niger. C'est une avenue intéressante et même encouragée par le pouvoir politique Nigérien comme une solution viable pour un développement socio-économique "endogène et auto-centré". Et ce, à fortiori, après plus d'un quart de siècle de vaine tentative basée sur le modèle occidental de développement.

Tous ces facteurs d'ordre contextuels justifient la pertinence de notre étude dont le but ultime est d'apporter une contribution, si modeste soit-elle, à l'effort national de développement économique et social du Niger.

¹ Al-Moustapha Soumaïla. ministre du plan du Niger. Discours d'ouverture de la table ronde sur l'industrialisation au Niger.

² Idem.

Chapitre II

**PROBLÉMATIQUE DE
L'INDUSTRIALISATION AU NIGER**

Chapitre II

LA PROBLÉMATIQUE DE L'INDUSTRIALISATION AU NIGER

Quand les pays d'Afrique ont accédé à l'indépendance politique dans les années 1960, l'une de leurs premières préoccupations a été de créer des structures de productions pour mettre fin à la dépendance économique qui les liait aux anciens pays colonisateurs. Certains même, nourrissaient le rêve de voir l'Afrique rattraper rapidement son retard sur l'Europe.

Toutes ces considérations ont conduit les dirigeants africains à adopter intégralement les modèles disponibles: ceux des pays Européens. De toute évidence, ils n'avaient ni l'expérience, ni les moyens d'agir autrement. Une seule chose était cependant claire dans leur esprit: l'industrialisation est la seule voie qui les menera à l'indépendance effective.

Dans le cadre de ce chapitre notre but est de ressortir, dans le contexte du Niger la problématique de l'industrie de transformation. Ce qui permettra de saisir davantage les handicaps et les atouts majeurs liés au développement industriel dans ce pays.

Il apparaît toutefois important de se situer d'abord dans une perspective historique, afin de mieux tracer l'évolution et l'état actuel de l'industrie de transformation au Niger. Ensuite, nous examinerons la stratégie adoptée pour faciliter le développement de ce

secteur. Nous en dresserons enfin une sorte de bilan. Ce cheminement nous conduira à faire un tableau des forces et faiblesses de ce secteur et des orientations nouvelles¹.

I. Historique de l'industrie de transformation au Niger

Avant la période coloniale, le système de production était essentiellement de type artisanal. Il consistait à la transformation de certains métaux (fer, cuivre), du bois et des produits de l'agriculture. La production était destinée soit à l'auto-consommation ou aux échanges entre artisans, agriculteurs et éleveurs.

Mais avec la pénétration coloniale, le système va être fondamentalement bouleversé et sera intégré au sein d'un schéma typiquement colonial. Des petites unités de production de type occidental, indispensables aux besoins des colonisateurs et au développement de leur pays, furent mises sur pieds. Toute autre forme de production qui ne relève pas de cette logique, était découragée et même interdite.

Après la deuxième guerre mondiale, un plan dit de "développement de la colonie du Niger" (1946-1952) avait été élaboré par l'administration coloniale. Un plan dont la finalité n'est nulle autre que l'exploitation systématique et le transfert intensif de toute ressource indispensable à la reconstitution du pays colonisateur.

¹ Pour de plus amples informations, nous demandons au lecteur intéressé par les perspectives d'avenir du secteur de l'industrie de transformation au Niger, de se référer au plan de développement économique et social du Niger 1987-1991

En 1960, quand le Niger devint indépendant, les nouveaux dirigeants du pays héritèrent d'un territoire complètement dépourvu de toute base nécessaire à un développement industriel solide.

Ce handicap, combiné aux obstacles strictement naturels, ont été dans une grande mesure les véritables ingrédients d'une industrialisation précaire qui a engendré une grande dépendance économique du Niger envers le pays colonisateur (la France).

Les nouvelles orientations adoptées au lendemain de l'indépendance politique furent naturellement axées vers la recherche de l'indépendance économique du Niger. Il n'y a pas d'indépendance politique sans indépendance économique.

Mais du fait d'un manque notoire d'épargne nationale et de la très faible expérience des dirigeants politiques, l'industrialisation tant souhaitée a pris la forme d'une composante des travaux publics. Les quelques entreprises privées installées au Niger appartenaient aux capitaux étrangers et relevaient plus du type colonial. La mission de cette industrie était double:

-D'une part, faire ancrer dans l'esprit des Nigériens qu'un produit n'est de bonne qualité que s'il est étiqueté "made in France".¹

-D'autre part, il s'agissait d'exploiter, de préparer les matières premières locales et de les exporter enfin vers les métropoles Européennes en vue de leur transformation en produits finis. Ces pro-

¹ Il semble évident que cette croyance persiste encore de nos jours.

duits seront ensuite importés et écoulés à un prix exorbitant sur les marchés nationaux.¹

Il apparaît donc évident que ces entreprises ne génèrent aucune valeur ajoutée au sein de l'économie nationale; or "les principaux effets [positifs] des industries de transformation découlent de la création de valeur ajoutée..."² (p.23)

C'est sans doute l'une des raisons fondamentales de l'intérêt particulier accordé au secteur de la P.M.E depuis quelques années (1974) par les autorités du Niger. Un intérêt concrétisé par l'élaboration de certaines structures ³ destinées à promouvoir et à soutenir les petites et moyennes entreprises industrielles dans leurs efforts de développement.

II. Stratégie d'industrialisation

La politique de développement économique et social au Niger vise essentiellement à faire de l'industrie un instrument privilégié de croissance nécessaire pour sortir du sous-développement et de la dépendance économique. L'industrie doit de ce fait assurer la transformation des structures économiques et sociales.

En effet, l'industrialisation est manifestement un instrument de croissance économique indispensable à tout développement économique... L'industrialisation

¹ Cette pratique prévaut encore aujourd'hui dans la plupart des pays dits sous-développés.

² Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat document 1986, l'industrie au Niger.

³ Voir chapitre 3: Création et promotion des P.M.E et P.M.I au Niger.

permet non seulement de tirer le meilleur parti des ressources disponibles par leur transformation, mais également de créer des emplois et de générer un revenu supplémentaire pour l'ensemble des opérateurs économiques...¹ (p.3)

C'est dans cette optique et, en tenant compte des potentialités mais aussi des obstacles qui caractérisent la situation économique du pays, qu'une stratégie d'industrialisation a été mise en place.

Compte tenu de la structure de son économie et de ses potentialités, le Niger a opté dans le cadre des ses différents plans et programmes de développement pour une industrie ayant comme fondement:

- La valorisation des ressources locales à tous les niveaux: mines, agriculture, élevage...

- La promotion d'industrie d'import substitution et de certaines industries d'exportation.

La première option permet de créer la valeur ajoutée nécessaire pour améliorer le niveau de vie des promoteurs et des emplois nouveaux.

La seconde vise à réaliser un équilibre de la balance de paiement et une économie de devise, tout en améliorant la situation de l'emploi et le niveau du produit intérieur brut.

Aussi, cette stratégie doit être comprise comme un moyen permettant d'atteindre l'auto-suffisance alimentaire. C'est à ce

¹ Amadou Nouhou, ministre du commerce, de l'industrie, et du transport-Discours d'ouverture du séminaire national sur la définition d'une stratégie de développement industriel au Niger, 14 Février 1986.

titre que les efforts tendent particulièrement à privilégier la transformation des matières premières agricoles.

Pour mener à bien cette politique, plusieurs dispositions ont été prises, d'abord pour surmonter les difficultés liées aux conditions géographiques et économiques et ensuite, pour créer un environnement propice à la réalisation des investissements rentables. C'est dans cette optique que se placent:

- La révision du code des investissements dont le but essentiel est de favoriser l'investissement dans le secteur industriel.

- La réorganisation de la B.D.R.N¹ afin de promouvoir le développement des petites et moyennes entreprises et industries Nigériennes.

- L'O.P.E.N² , fondée en 1978 et qui se préoccupe à porter assistance aux P.M.E/I. et à promouvoir l'investissement étranger directement ou à favoriser le partenariat avec les promoteurs nationaux;

- La création du C.N.P.G³ affilié à la chambre de commerce d'agriculture, d'industrie et d'artisanat. Le but de cet organisme est de renforcer la compétence des cadres de gestion.

- Les différents accords internationaux, parmi lesquels les traités de la C.E.A.O⁴ et de la C.D.E.A.O⁵ qui visent à créer les

¹ Banque de Développement de la République du Niger

² Office de Promotion de l'Entreprise Nigérienne

³ Centre National de Perfectionnement en Gestion

⁴ Communauté Économique de l'Afrique de l'Ouest.

⁵ Communauté Douanière des États de l'Afrique de l'Ouest.

conditions d'une intégration économique sous-régionale favorable à un développement industriel équilibré.

-Aussi pour pallier au manque d'investissement privés dans certaines branches industrielles, l'État avait créé, parallèlement au secteur privé, un secteur para-public composé d'offices et de sociétés d'économie mixte.

Cependant, en dépit des efforts déployés par le gouvernement et certaines associations professionnelles, l'entrepreneuriat nigérien reste à l'état latent. Le secteur des petites et moyennes industries de transformation ne se porte guère mieux. Il continue à occuper une place de plus en plus réduite dans la formation du P.I.B. ¹

III. Situation de l'industrie de transformation au Niger

Après plus d'un quart de siècle de tentative d'industrialisation, l'heure est aujourd'hui au bilan. Un bilan que les autorités n'hésitent pas à qualifier de "peu satisfaisant"²

Le tissu industriel de transformation n'est constitué que de moins de 40 entreprises encore en activité. Elles œuvrent dans les branches suivantes:³

- Industrie agro-alimentaires;
- Industrie du textile;
- Industrie chimique et para-chimique;

¹ Plan de développement économique et social du Niger, 1987-1991, page 230

² Plan de développement économique et social du Niger, 1987-1991, page 230.

³ Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat du Niger, Industries au Niger page 44.

- Industrie de matériaux de construction;
- Industrie de peaux et cuir;
- Industrie de construction métallique et bois;
- Industrie de transformation du papier;

L'ensemble de ce secteur réalise moins de 2% du P.I.B. Les données sur l'emploi ne sont pas disponibles mais cependant, selon les chiffres du service de la main d'œuvre et du travail, toutes les branches d'industrie confondues occupent près de dix milles¹ personnes Un secteur où l'État prédomine avec les entreprises publiques et para-publiques.

Dans les politiques et pratiques en vigueur, les tentatives d'industrialisation ont été beaucoup plus l'œuvre de l'État que du secteur privé² (p.32)

D'autre part, il faut noter que pendant les 5 dernières années:

-Les industries alimentaires ont connu un taux de croissance proche de zéro faute de matière première en qualité et en quantité suffisante et ce, à cause de la sécheresse qui a traumatisé tous les pays du Sahel.

-Les industries chimiques (27% du secteur industriel) ont également rencontré d'énormes difficultés d'écoulement de leur production;

¹ Document de réflexion sur l'industrie au Niger.

² Plan de développement économique et social du Niger 1987-1991.

-L' industrie du textile a néanmoins fait exception en enregistrant un excédent sur les prévisions de plus de 27% et ce, malgré la situation difficile que connaît cette branche dans l'ensemble des autres pays de la sous-région

Mais d'une manière générale, la réussite n'a pas été toujours au rendez-vous. La plupart des entreprises dans le secteur de la transformation affichent une rentabilité négative. Elles ne survivent que grâce aux privilèges que leur accorde le code des investissements. Ce qui entraîne une remise en cause de l'efficacité des politiques et des structures de promotion et d'appui au développement de la petite et moyenne entreprise.

...Les réussites sont rares, voire inexistantes... Les raisons tiennent parfois aux erreurs et aux insuffisances des politiques mises en place...¹ (p.175)

IV. Les forces et faiblesses de l'industrie de transformation au Niger

1. Les faiblesses de l'industrie Nigérienne

Malgré les efforts importants entrepris jusque là, les résultats atteints par la jeune industrie Nigérienne n'ont pas été à la mesure des espérances, ce qui permet de mettre en évidence les obstacles qui la caractérisent.

¹ Plan de développement économique et social du Niger 1987-1991.

L'échec du secteur de l'industrie de transformation tient autant aux facteurs conjoncturels qu'aux facteurs structurels, à l'inadéquation des choix et des politiques de développement industriel.

1.1. Facteurs structurels

- L'enclavement continental du pays;
- La rareté des capitaux due à l'insuffisance de l'épargne nationale engendrée par la faiblesse des revenus des Nigériens.
- L'absence de tradition industrielle chez les hommes d'affaires nationaux et corrélativement les ressources disponibles sont davantage orientées vers les secteurs immédiatement rentables et notamment le commerce.
- Une technologie très souvent inadéquate.
- Le manque de main-d'œuvre qualifiée.
- L'étroitesse du marché intérieur.
- Le coût très élevé de l'énergie.
- Le coût élevé du financement externe, notamment bancaire.

1.2. Facteurs conjoncturels

- la conjoncture internationale qui confronte l'économie nationale à une dure épreuve.
- La sécheresse imprévisible et persistante de ces dernières années dont tous les pays du Sahel sont victimes et qui a durablement affecté la production rurale. Les conséquences ont été particu-

lièrement néfastes pour les unités industrielles de valorisation de ressources du secteur agro-pastoral;

-Enfin, la situation au Nigéria, avec qui le Niger partage plus de 1000 km de frontière et dont l'instabilité de la monnaie (la Naïra) ainsi que la fraude qui sévit le long des frontières, constituent un handicap sérieux pour la compétitivité des entreprises industrielles installées au Niger. Toutefois, la taille du marché Nigérian peut constituer un grand débouché.

1.3. Politiques et Choix inadéquats

Malgré le code des investissements et les efforts entrepris par l'État, les industries naissantes sont encore lourdement handicapées par leur environnement. Un environnement qui est caractérisé par:

- Une lenteur et une complexité très décourageante dans les procédures administratives.
- Un prélèvement fiscal lourd (50% du bénéfice d'exploitation).
- Un régime douanier insuffisamment protecteur.
- Des institutions de soutien dont l'inefficacité n'est plus à démontrer.

Si les efforts politiques entrepris pour promouvoir et stimuler le développement des entreprises industrielles au Niger sont demeurés vains à cause de certains biais, il faut noter également des

erreurs commises dans certaines décisions stratégiques et fondamentales. Il s'agit notamment de:

- La mauvaise conception des projets marquée par une surdimension des unités de production.
 - Le choix inadéquat des techniques de production qui a contribué à renforcer davantage l'écart concurrentiel sur le plan qualité et qui favorise les produits importés par rapport aux produits "made in Niger";
 - Une sous-évaluation des besoins financiers. Ce facteur explique dans une certaine mesure la fermeture de plusieurs entreprises après seulement quelques années d'opération (Sonico, S.N.A., Conconiger...)
- C'est donc pour toutes ces raisons que le secteur industriel dans son ensemble et en particulier celui de la transformation a enregistré une piètre performance.

2. Les forces majeures de l'industrie au Niger

Il est établi que le Niger recèle de richesses minières et agro-pastorales importantes pouvant servir de base à un développement industriel stratégiquement lié à l'agriculture et à l'élevage. En effet, le Niger dispose:

- Des ressources minérales: Phosphate, fer, uranium, calcaire...etc autant d'éléments qui sont liés directement ou indirectement aux intrants agricoles et aux industries agro-alimentaires.

- D'une population jeune, plus apte aux indispensables reconversions de mentalité.
- D'un environnement géographique vaste et varié.
- D'un héritage artisanal et culturel très riche.
- De l'existence d'une volonté politique de plus en plus manifeste.

Toutefois, pour mettre à profit ces acquis, certaines conditions sont nécessaires.

C'est ainsi que de nouveaux moyens susceptibles de renforcer le tissu industriel Nigérien sont mis en œuvre ou envisagés dont entre autres:

A) Le code des investissements actuellement en vigueur prévoit des avantages substantiels aux différents stades de l'investissement industriel. Ces avantages prévoient entre autre:

- Une exonération partielle ou totale de tous les droits et taxes d'entrée sur les équipements de production, les matières premières, les matières consommables et les emballages.

- Une exonération totale des impôts sur les bénéfices industriel et commercial (B.I.C), ainsi que des facilités pour les transferts des capitaux étrangers investis, des bénéfices et des salaires.

- Une exonération totale ou partielle des droits et taxes sur les produits finis en plus de la protection du marché qui pourrait être garantie lorsque les conditions de la concurrence l'exigent.

Mais ce code est loin d'être entièrement satisfaisant. Il a fait l'objet de plusieurs critiques de la part des opérateurs économiques.

Critiques dont la justesse a conduit le gouvernement à élaborer un projet de réforme. Ce projet aura pour but :

- De rendre moins sensible le passage du régime privilégié au régime de droit commun jugé jusque là très brutal. Il est prévu d'appliquer un système dégressif des avantages accordés à partir de la 4^{ième} année d'exploitation.

- De permettre à l'entreprise agréée de bénéficier sur une période plus longue des avantages que lui confère le code des investissements. Il est ainsi prévu que la durée du régime exclurait le délai nécessaire de mise en place souvent très long et qui raccourcit le temps effectif de jouissance du régime privilégié.

- La notion d'entreprise Nigériennne est assouplie (51% des capitaux Nigériens au lieu de 80% que prévoit le code en vigueur) pour donner plus de possibilités aux investissements étrangers.

B) La libéralisation des prix intervenue à partir de décembre 1985 laisse aux entreprises la liberté de fixer leurs prix même lorsqu'elles sont bénéficiaires des avantages du code des investissements, ceci pour leur permettre de suivre le rythme de l'inflation et jouer en même temps le jeu de la concurrence plus librement.

C) La politique de désengagement progressif de l'État dans le secteur industriel et commercial adoptée dans le cadre du plan d'ajustement structurel (P.A.S.) permet de susciter l'initiative privée en lui donnant plus de confiance. Les interventions de l'État seront essen-

tiellement limitées aux seules unités présentant un caractère stratégique certain.

Il apparaît donc à l'issue de ce chapitre que le secteur des petites et moyennes entreprises industrielles est dans une phase de mutation profonde. Cependant cette tendance n'est pas exclusive à ce secteur seulement, elle s'inscrit dans un vaste mouvement d'ensemble que nous avons observé au niveau de toute l'économie nationale.

L'État est de plus en plus conscient de ses limites d'entrepreneur et de gestionnaire d'entreprises industrielles. L'entrepreneur privé constitue alors l'alternative la plus acceptée. Un entrepreneur dont l'État tente de sortir de sa réserve informelle pour un domaine formel, jugé plus transparent et peut-être plus rentable. Dans ces circonstances, c'est à juste titre de se demander quelle est la problématique de la promotion et du développement de l'entreprise au Niger?

Chapitre III

**PROMOTION ET DÉVELOPPEMENT DES
P.M.E AU NIGER**

Chapitre III

PROMOTION ET DÉVELOPPEMENT DES P.M.E AU NIGER

Si la P.M.E est devenue indéniablement un instrument privilégié de développement économique et social au Niger, il n'en demeure pas moins que son chemin est parsemé d'embûches.

Dans le cadre de ce chapitre, il apparaît opportun d'examiner la nature de ces embûches et les moyens mis en œuvre par l'État afin de juguler ces différents obstacles qui s'opposent à la création et au développement de la P.M.E. Mais avant toute chose, quelle est la notion de ce vocable au Niger?

I. Notions de la P.M.E au Niger

Comme dans la plupart des pays du monde entier, on ne dispose pas au Niger d'une définition unique et valable en tout lieu, en tout temps et en toute circonstance du concept de la P.M.E. On définit généralement ce type d'organisation en fonction des objectifs que l'on poursuit.

La Banque de Développement de la République du Niger (B.D.R.N) et la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (B.C.E.A.O), définissent la P.M.E selon le montant total de ses engagements financiers envers l'ensemble du secteur bancaire. Ainsi, quelque soit son secteur d'activité et sa taille, est appelée P.M.E toute entreprise dont le montant des engagements envers le système bancaire est au moins égal à 30 millions de francs C.F.A.

Il est à noter que l'appartenance à la catégorie des P.M.E donne droit au régime des taux d'intérêt dit "préférentiels", accordé par la B.D.R.N à ce type d'entreprise.

Le code des investissements quant à lui, prévoit une classification selon le montant des investissements hors taxes réalisés par l'entreprise. Est alors P.M.E, toute entreprise publique, para-publique ou privée, sans distinction de secteur d'activité et de taille, dont le montant des investissements hors-taxes ne dépasse guère 250 millions de francs C.F.A.

Cependant le projet de révision du code des investissements dispose ce qui suit dans son article 6:

[...] Sont considérées comme:

- Petites entreprises, celles dont l'investissement est compris entre 25 millions de francs C.F.A et 100 millions hors taxes.

- Entreprises moyennes, celles dont l'investissement est supérieur à 100 millions de francs C.F.A et inférieur ou égal à 500 millions hors taxes.

- Grandes entreprises, celles dont l'investissement est supérieur à 500 millions de francs C.F.A hors taxes.¹

On déduit ainsi que la P.M.E est ici définie comme étant toute entreprise dont l'investissement hors taxes ne dépasse pas 500 millions de francs C.F.A.

Notons par ailleurs que la définition contenue dans le code des investissements est celle généralement admise au Ministère du Commerce, d'Industrie et d'Artisanat, ainsi qu'à la Chambre de

¹ Avant projet de l'ordonnance portant révision du code des investissements en république du Niger

Commerce d'Industrie, d'Agriculture et d'Artisanat. De ce fait donc, l'État se sert de cette définition pour l'admission des entreprises aux différents programmes de privilèges accordés aux P.M.E.

Enfin, le Syndicat des Petites et Moyennes Entreprises Nigériennes (SYNAPMEN) et les services de la main d'œuvre et du travail ajoutent à la définition contenue dans le code des investissements les critères d'effectif et du secteur d'activité

Ainsi est appelée P.M.E dans le secteur commercial ou de service, une entreprise dont le nombre des employés ne dépasse pas 50. Ce nombre atteint 200 quand il s'agit d'une entreprise œuvrant dans le secteur de l'extraction ou de la production industrielle.

Cette situation met clairement en évidence la difficulté de cerner adéquatement toute la réalité d'un phénomène autant versatile que répandu. Une étude menée dans 75 pays a révélé l'existence de 50 définitions différentes¹. "On se taille ainsi une définition sur mesure" selon les circonstances et les objectifs que l'on poursuit.

II. Quelques caractéristiques des P.M.E du secteur industriel de transformation

1. Sur le plan du financement

En général, il faut distinguer deux modes de financement:

-Le financement interne:

¹ Revue du B.I.T numéro 14 page 32

Les principales composantes de ce type de financement sont d'une part les capitaux propres constitués essentiellement des apports personnels et d'autre part, l'auto-financement (bénéfice net et amortissement) généré à partir du fonctionnement de l'entreprise.

-Le financement externe:

Ce mode procède du recours à des sources externes de financement. Il s'agit principalement des subventions, des emprunts bancaires et du crédit-fournisseur.

Pour faire face à ses dépenses d'investissement et à ses besoins en fonds de roulement, l'entreprise est amenée le plus souvent à combiner ces différents modes de financement.

Au Niger, une étude menée par le Ministère du Commerce, d'Industrie et d'Artisanat¹ révèle la grande faiblesse des apports personnels des entrepreneurs dans la création des entreprises. Ce qui conduit inéluctablement à un recours massif au financement externe, notamment au crédit bancaire.

La quasi-totalité des P.M.E ont eu recours au crédit bancaire local où la B.D.R.N est intervenue pour environ plus de 95%, sinon plus. (p.27)

Cette situation est le résultat de la combinaison de deux facteurs Il s'agit d'une part de la faiblesse de l'épargne individuelle et d'autre part, de l'attitude individualiste des entrepreneurs Nigériens. Attitude qui se traduit par leur réticence à adopter toute forme d'association.

¹ Réflexions sur l'industrie au Niger, 1986

Enfin, sur le plan du fonctionnement des unités industrielles, cette étude du Ministère rapporte que "la méthode de gestion pratiquée... ne permet point de dégager un cash-flow suffisant".

2. Sur le plan des ressources humaines

Le séminaire de réflexion sur l'Industrie Nigérienne note dans son rapport final que:

Les véritables entrepreneurs sont encore rares, trop sollicités et mal préparés à leur fonction de chefs d'entreprise. De graves lacunes, mettant en péril la vie de l'entreprise, sont constatées au niveau de la gestion. Par ailleurs, on assiste... à un manque de main d'œuvre spécialisée et de moyens de formation.¹ (p.31)

Ce constat résume très bien en fait presque toutes les caractéristiques liées aux ressources humaines et aux méthodes de gestion qui prévalent au sein des petites unités de production industrielles au Niger.

Toutefois, il faut opérer une distinction entre les entreprises d'État, d'économie mixte et les entreprises appartenant entièrement aux capitaux privés.

Pour les premières, l'État nomme par décret gouvernemental les directeurs généraux qui sont en général des fonctionnaires de la fonction publique. Ces cadres ont le plus souvent suivi une formation universitaire même si celle-ci ne relève pas toujours du domaine de la gestion.

¹ Ministère du commerce, d'industrie et d'artisanat, 1986

Les entreprises entièrement privées sont créées par des entrepreneurs qui n'ont généralement aucune formation. En outre, du fait de leurs multiples occupations, ils font appel le plus souvent à un parent ou à une connaissance (de confiance) pour les aider dans la gestion courante de leurs affaires, tout en gardant tous les pouvoirs de décision.

Dans un cas comme dans l'autre, l'expérience industrielle est une denrée rare.

3. Sur le plan de la technologie

Le Séminaire des Nations Unies pour le Développement Industriel au Niger¹ observe, dans son rapport final, que les entreprises industrielles Nigériennes ne disposent pas "d'une capacité technologique propre", qu'elles utilisent une technologie le plus souvent inadaptée ou tout simplement caduque par rapport aux techniques de pointe en vigueur. Enfin, elles ont fréquemment recours à l'assistance technique étrangère.

Il faut noter cependant que le choix d'une technologie de production est influencée par plusieurs facteurs dont, entre autres, le coût de l'acquisition ou du développement de cette technologie, la disponibilité et le coût d'une main d'œuvre spécialisée et qualifiée. Ce qui peut expliquer, d'une part, l'état de la technologie dans les entreprises Nigériennes de production et d'autre part, la promotion par

¹ Séminaire national sur le développement industriel au Niger-Stratégie d'industrialisation, Rapport final.

certaines organismes internationaux du concept de transfert technologique.

Toutes ces caractéristiques liées tant au financement de l'entreprise, à ses ressources humaines, qu'à la technologie de production employée, peuvent être considérées comme des obstacles importants à la création et au développement des P.M.E dans le secteur industriel de transformation au Niger. Du fait de leur nature, ces obstacles peuvent être considérés comme des obstacles internes. D'autres entraves situées dans l'environnement concourent également à freiner les efforts de promotion et de développement des P.M.E/I au Niger. Ces obstacles peuvent être qualifiés d'obstacles externes.

III. Obstacles externes à la promotion et au développement des P.M.E/I au Niger

Ce type d'entraves se situe à plusieurs niveaux dans l'environnement immédiat de l'entreprise¹.

-Approvisionnement en matières premières locales

Les entreprises industrielles de transformation des matières premières locales sont lourdement handicapées par le manque ou l'ignorance des sources d'approvisionnement. Cette situation est à l'origine de nombreuses ruptures de stock et conséquemment, des arrêts de production.

¹ Ministère du commerce, d'industrie et d'artisanat. Rapport final du séminaire: réflexion sur l'industrie nigérienne. page 49.

-Concurrence

Les produits manufacturés au Niger sont en général, non compétitifs par rapport aux produits similaires importés. On attribue ce désavantage concurrentiel à la combinaison de trois principaux facteurs:

A- La faiblesse de la productivité due à l'utilisation d'une technologie qui est mal maîtrisée ou tout simplement inadaptée aux conditions climatiques et aux dimensions du marchés d'une part et d'autre part, au manque de qualification de la main d'œuvre.

B- L'incapacité de maîtriser les coûts de production du fait d'une gestion déficiente.

C- Le cours parallèle de la monnaie Nigériane qui avantage significativement les produits importés du Nigéria.

-Le système fiscal

Les entreprises industrielles démarrent en ayant tous les privilèges accordés par le code des investissements. Pendant la durée de ce système, les entreprises arrivent à survivre grâce justement à un allègement substantiel de leurs coûts de production. Mais la fin du régime est toujours considérée comme le début d'une catastrophe.

En fait, le régime du code des investissements comporte plusieurs failles dont la principale reste l'absence d'un mécanisme permettant à l'entreprise qui est sous ce système de se préparer à voler de ses propres ailes. En effet, tous les avantages, au lieu d'être progressivement réduits, arrivent en même temps à échéance. Cette fin brutale cause d'énormes troubles aux entreprises.

-Les procédures administratives

Ces procédures sont très complexes, contraignantes et décourageantes pour les entrepreneurs. En effet, on note un nombre assez important d'éléments à fournir dans la formation d'un dossier de création d'entreprise, une grande lenteur dans l'examen des différents dossiers, une absence de concertation et d'information entre les promoteurs de projets et les différents services techniques...

-Les institutions de financement

Outre les coûts élevés de l'emprunt mentionnés dans l'étude du Ministère du Commerce, d'Industrie et d'Artisanat, il faut également signaler le délai très long que ces institutions s'accordent avant de répondre aux dossiers qui leurs sont soumis. Or, plus le temps passe, plus les budgets prévus pour les investissements deviennent caduques en raison de l'inflation.

-Les zones industrielles

L'accès à ces zones reste d'une grande difficulté pour les P.M.E et ce, en raison principalement du coût trop élevé du terrain et de la complexité administrative.

Ces zones sont par ailleurs dotées d'infrastructures industrielles insuffisantes, limitant ainsi les capacités de développement de la P.M.E.

L'entreprise Nigérienne est ainsi constamment au prise avec plusieurs types de difficultés qui entravent son éclosion et son développement. Ces freins sont liés aux caractéristiques mêmes des

entreprises et à leur environnement. Pour mieux les aider tout au cours de leur évolution, l'État Nigérien a adopté un certain nombre de moyens.

IV. Les moyens de promotion de la P.M.E au Niger

Ils sont de diverses natures. On distingue:

1. Le code des investissements

Ce code a pour but de promouvoir les investissements au Niger et de veiller à l'amélioration des différentes conditions favorables à de telles opérations. Il contient toute une batterie de dispositions de nature à stimuler davantage le secteur de la P.M.E et à supporter ses efforts de développement. Cependant cet instrument a fait l'objet de plusieurs critiques ces dernières années, ce qui a conduit le gouvernement à présenter un projet d'amendement.

2. L'Office de Promotion de l'Entreprise Nigérienne

C'est un établissement public de l'État qui a été créé par l'ordonnance N° 78-34 du 3 novembre 1978¹. Il a pour vocation de:

- Préparer les études de pré-faisabilité et de faisabilité des projets d'investissement.

- Négocier le financement et les subventions provenant des organismes internationaux pour les petits entrepreneurs et les artisans.

¹ Ministère du commerce, d'industrie et d'artisanat -document de travail sur la promotion et la création d'entreprises au Niger. page 5

- Encourager les artisans industriels à former des coopératives, à développer leurs techniques et à étendre leur gamme de produits.

- Servir de conseil technique auprès des P.M.E.

- Organiser des séminaires et colloques dans le cadre du perfectionnement des ressources humaines de la P.M.E.

- Encadrer les unités de production existantes au moyens d'une assistance personnalisée.

Dans le cadre d'un projet de restructuration de l'OPEN il est prévu, entre autre, la création d'un journal donnant état des différents marchés au Niger, de préparer un portefeuille d'opportunités d'investissement pour les P.M.E et de créer des antennes pilotes au niveau de certaines régions présentant des atouts économiques et financiers favorables.

3. Le fonds de garantie des P.M.E Nigériennes

Crée en 1974 et modifié successivement en 1983 et en 1984, ce fonds a pour mission de faire face au problème de garantie exigée aux P.M.E par les banques avant tout octroi de crédit. Il facilite ainsi la promotion des entreprises Nigériennes en accordant sa garantie jusqu'à concurrence de 80% du crédit octroyé. Éventuellement, il peut aussi apporter une bonification d'intérêt aux crédits bancaires. Ces services sont rendus moyennant une commission très modeste.

4. La Banque de Développement de la République du Niger

La B.D.R.N a été créée en 1961 pour soutenir financièrement l'effort de développement économique du Niger. A ce titre, elle gère les fonds mis à la disposition de l'État par des organismes internationaux à des taux préférentiels, afin d'aider à la promotion et au développement des P.M.E/I.

S'il apparaît évident que l'organisation et la mise en œuvre des moyens en vue de la promotion et du développement des P.M.E au Niger se sont imposées comme étant des nécessités impérieuses, il semble tout aussi évident que les résultats escomptés sont loin d'être atteints. Il y a lieu donc de se poser la question sur l'efficacité du système mis en place. Notre étude qui se veut justement comme une contribution à l'amélioration de ce système est dès lors d'un intérêt justifié.

CONCLUSION

L'économie Nigérienne est caractérisée dans son ensemble par une très grande précarité et une versatilité qui lui donne toute une dimension aléatoire. Une économie qui subi sans cesse les soubresauts d'un marché international dont la conjoncture n'est pas toujours favorable et encore moins contrôlable, les effets nuisibles d'un enclavement continental, les vicissitudes d'une nature capricieuse...etc. Les entraves au développement économique sont ainsi nombreuses et représentent un défi permanent pour tous les acteurs économiques nationaux.

Cependant, en dépit de toutes ces contraintes, le Niger est doté d'un potentiel économique et humain considérable. Aussi on assiste de plus en plus à une remise en cause de certaines stratégies économiques et industrielles qui ont servi de crédo pendant des années.

Sur le plan industriel, on assiste à un processus de substitution de l'individu entrepreneur à l'État entrepreneur dont l'échec de la politique de développement industrielle est devenu évident. Ce vent de renouveau en faveur de l'entrepreneurship privé est accompagné d'une vague de mesures incitatrices permettant de mieux l'orienter vers la création des petites et moyennes entreprises. Ces mesures ont aussi pour objectif de faciliter le développement des entreprises déjà existantes.

Mais en dépit de tous les efforts déployés par l'État, les entrepreneurs Nigériens sont encore réticents quant à l'idée de créer

des entreprises. Les unités de production déjà existantes continuent d'enregistrer une rentabilité déficiente malgré les différents programmes de privilèges dont elles bénéficient. Et, conséquemment, elles ne représentent guère des modèles attrayants pour ces entrepreneurs. Il est alors tout à fait normal de se poser des questions sur l'efficacité du système mis en place pour la promotion et le développement des P.M.E au Niger.

Chapitre IV

**PROBLÉMATIQUE ET QUESTION DE
RECHERCHE**

Chapitre IV

PROBLEMATIQUE ET QUESTION DE RECHERCHE

I. Thème général de l'étude

Longtemps ignorée par certains économistes, condamnée à la disparition par d'autres, la P.M.E a subsisté aux pronostics les plus pessimistes. Mieux encore, elle s'est imposée comme base fondamentale du tissu économique de tous les pays du monde sans distinction du niveau de développement ou d'idéologie politique.

Dans les pays du tiers monde et en particulier au Niger, les petites et moyennes unités de production sont considérées comme le moteur de la croissance économique et le catalyseur du développement économique. Mais généralement, ces entreprises sont d'une extrême fragilité. Leur survie étant constamment menacée par des obstacles souvent infranchissables sans une aide extérieure. A ce titre, elles ont été l'objet d'une attention particulière de la part du gouvernement. Pour s'en convaincre, il n'y a qu'à se référer aux différents programmes d'assistance instaurés afin de mieux les supporter.

Notre étude vise essentiellement à examiner dans quelle mesure nous pouvons contribuer davantage à l'amélioration de l'efficacité du système de promotion et de développement des Petites et moyennes unités de production au Niger.

II. Problématique.

Au Niger, l'État a pris conscience de ses limites d'entrepreneur et même de gestionnaire des entreprises industrielles. Prise de conscience qui s'est traduite dans les faits par l'adoption de plusieurs programmes visant à promouvoir davantage "le processus entrepreneurial" et le développement de la P.M.E. L'objectif ultime de cette politique étant évidemment le développement économique global du Niger.

L'une des voies pour atteindre cet objectif est l'élargissement de la base productive du pays par le biais d'une industrialisation adaptée au contexte national. On comprend alors aisément pourquoi l'État s'efforce à vouloir stimuler l'entrepreneurship national afin d'accroître le nombre des petites et moyennes unités de production.

Mais pour exercer véritablement leur rôle fondamental de moteur du développement économique, ces entreprises se doivent d'être performantes. Autrement, elles ne sont d'aucune utilité ni pour l'État, ni pour leurs propriétaires et ni même pour leurs employés. Par conséquent, elles ne serviraient d'aucun attrait pour les entrepreneurs œuvrant dans le secteur informel de la production.

En effet, le développement économique global du pays suppose dans une grande mesure l'enrichissement national dont l'une des bases est l'enrichissement individuel des nationaux. La performance financière des entreprises est de ce fait un des objectifs à court terme

que poursuit l'État à travers ses différents programmes d'assistance à la P.M.E. Par ailleurs, des entreprises financièrement performantes constitueraient une bonne source de revenus pour l'État par les recettes fiscales qu'il pourrait réaliser, mais à condition que ces entreprises n'échappent pas à son contrôle.

Les transformations économiques dont les mécanismes échappent à un contrôle national ne peuvent d'aucune manière servir de base à un développement global [...] ¹

Ce qui explique du reste, le désir manifeste du gouvernement d'attirer les producteurs du secteur informel de production vers un secteur plus structuré et contrôlable.

Cependant, malgré les différentes mesures prises par le gouvernement pour permettre aux entreprises Nigériennes d'atteindre une certaine rentabilité, les attentes sont loin d'être comblées. Elles continuent d'être déficientes. Éternelles assistées, elles ne survivent que grâce aux avantages du code des investissements et des autres programmes d'assistance.

D'autre part, l'ensemble du tissu industriel de transformation au Niger est composé de moins de 40 entreprises formellement constituées et le secteur informel continue de dominer l'économie nationale avec une contribution de plus de 70% à la formation du P.I.B.

Ce constat décevant nous conduit inévitablement à nous poser la question suivante: Quels sont les facteurs qui peuvent expliquer

¹ Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat du Niger- 1986
Industrialisation au Niger. page 47

l'échec de la politique de promotion et de développement de la petite et moyenne entreprise industrielle au Niger?

Mais, cette question reste très vaste et générale. Elle risquerait de nous mener dans une dispersion d'idées qui ne saurait que rendre vague et superficielle notre approche pour aboutir à une solution opérationnelle de la problématique.

III. Question de recherche

La contribution des petites et moyennes unités de production au processus du développement socio-économique de la nation émane dans une certaine mesure de leur capacité à créer de la richesse aussi bien au niveau individuel qu'au niveau national. En effet, elles contribuent à l'enrichissement individuel par les revenus qu'elles peuvent assurer à leurs propriétaires ainsi qu'aux employés. Au niveau national, c'est par la création de la valeur ajoutée que ces entreprises interviennent dans le processus d'accumulation du capital.

Cependant toutes les vertus bénéfiques reconnues à ce type d'entreprise disparaîtraient si elles sont peu performantes financièrement.

Quels sont alors les facteurs qui peuvent expliquer la déficience dans la performance financière des entreprises du secteur industriel de transformation au Niger?

La réponse à cette question nous permettra de nous orienter vers la compréhension de la problématique relative à contre-performance des P.M.E du secteur de la transformation dans ce pays.

Elle permettra ainsi de dégager des axes d'intervention dans le cadre de toute action en faveur du développement de ce type d'unités de production.

Il est important de rappeler que tout comme un médicament qui ne ferait qu'enrayer les symptômes d'une maladie, un programme d'aide en faveur de la P.M.E qui ne s'attaquerait qu'aux "indices" risquerait de rendre irréversible une situation problématique ou tout moins, de l'aggraver. Et conséquemment, de compromettre sérieusement la survie de l'entreprise.

Chapitre V
CONCEPTS D'ENTREPRENEURSHIP

Chapitre V

CONCEPTS D'ENTREPRENEURSHIP

L'étude du phénomène entrepreneurial est devenue une des préoccupations majeures de plusieurs théoriciens et spécialistes des sciences administratives et des sciences humaines. Un tel engouement est sans doute le reflet de ce que d'aucun ont qualifié de véritable prise de conscience de l'importance de l'entrepreneurship et du rôle capital de l'entrepreneur tant au niveau social qu'au niveau économique. Joseph SCHUMPETER (1934) déclara à ce propos que l'entrepreneurship est un phénomène socialement vital et fondamentalement nécessaire pour la croissance économique.

Mais qui est cet individu qu'on appelle entrepreneur? qu'est ce que l'entrepreneurship?

Voici deux questions pour lesquelles il existe une multitude de réponses. LIVESAY (1982) déclare justement "We still have [...] no standard definition of entrepreneurship" (p.10).

En fait, le seul point de consensus entre les différents auteurs qui se sont intéressés au sujet est qu'ils s'accordent tous à dire que l'entrepreneurship est un phénomène difficile à saisir, diversement défini et, dont le domaine est aussi vaste que confus. "The field of entrepreneurship is in confusion" (CASSON 1982; RONSTADT 1985 In FILLION 1988, p.10). Selon FILLION (1988), cette confusion est due principalement au fait que les auteurs qui écrivent sur le sujet pro-

viennent de plusieurs disciplines aussi différentes les unes que les autres. Et chaque auteur, en fonction de son champ d'intérêt, a sa propre conception de l'entrepreneur et de l'entrepreneurship.

Enfin, bien que le phénomène ait fait l'objet de plusieurs études, FILLION (1988) remarque que les principaux auteurs qui ont le plus contribué au domaine de l'entrepreneurship sont essentiellement des économistes et des spécialistes des sciences humaines notamment ceux qui s'intéressent aux sciences du comportement appelés généralement "béhavioristes".

C'est sans doute pour cette raison que le concept d'entrepreneurship ainsi que celui de l'entrepreneur se présentent généralement tantôt sous un angle économique, tantôt sous un angle psychologique ou comportemental.

Dans cette partie de notre travail, il sera question de ressortir les différents axes de pensées qui ont toujours servi de base à un grand débat sur la définition même de ces termes.

Nous sommes conscients que dans ce domaine la littérature est abondante, aussi nous ne nourrissons aucune prétention quant à l'exhaustivité de cette revue de littérature.

I. L'entrepreneurship dans une perspective économique

Si l'histoire situe les premières origines de l'usage du terme "entrepreneur" aussi loin dans le temps qu'au moyen âge, c'est

aux économistes du 18^e siècle que la pensée économique attribue les premières tentatives de théorisation du phénomène. Le banquier Français Richard CANTILLON (1755) fut l'un des précurseurs de ces premières théories. Il associa pour la première fois la fonction d'entrepreneur à la notion de prise de risques. L'entrepreneur est un individu qui se procure des biens à un moment donné et à un prix certain dans le but de les revendre dans le futur à un prix incertain. C'est également un individu qui s'occupe à rechercher de nouvelles idées et qui n'hésite pas à prendre le risque d'investir sa propre richesse dans l'exécution de ses nouvelles idées, tout en étant conscient du caractère aléatoire des résultats souhaités. A cet égard, les idées de CANTILLON ressemblent bien à celles de plusieurs auteurs contemporains (MILL 1848, KNIGHT 1921, KALDOR 1934, LEIBENSTEIN 1968, KIHLSROM et LAFFONT 1979, BUCHANAN et DI PIERRO 1980...etc.).

Au début de la seconde moitié du 18^e siècle, dans la littérature anglo-saxonne, le terme "undertaker" réservé initialement aux individus qui contractent avec le gouvernement pour la fourniture de certains biens et services va très vite devenir l'équivalent du terme Français "entrepreneur". Mais, le célèbre économiste Écossais Adam SMITH (1776) préféra cependant utiliser le terme capitaliste qui selon lui, est un individu qui risque sa richesse dans l'exercice de ses activités d'affaires. En d'autres termes, c'est un individu qui met en jeu sa richesse personnelle dans l'exécution de ses activités d'affaires afin de

retirer un profit. A ce titre, le capitaliste défini par Adam SMITH (1776) ressemble à tout point de vue à l'entrepreneur de Richard CANTILLON (1755).

Mais, Il semble que toute l'école classique dont Adam SMITH est l'illustre chef de file, ne fit aucune distinction entre l'entrepreneur et le capitaliste et, conséquemment, entre l'intérêt du capitaliste et le profit de l'entrepreneur. Cette confusion attira un siècle plus tard les critiques de l'entrepreneur et économiste Français Jean Baptiste SAY (1876) qui releva pour la première fois la distinction entre le capitaliste et l'entrepreneur.

A cette même période, J.B. SAY (1876) sera suivi dans cette voie par un autre économiste aux États-Unis, Francis A. WALKER (1876). Cet auteur exprima de façon précise cette distinction entre ceux qui fournissent le capital (les capitalistes) et ceux qui s'occupent à trouver les meilleures opportunités pour le faire fructifier (les entrepreneurs). Les capitalistes dit-il, retirent leur rémunération sous forme d'intérêt sur le capital investi tandis que la rémunération des entrepreneurs est le profit qui résulte de leur créativité dans la recherche des meilleures opportunités d'affaires et de leur compétence et habiletés managériales dans la combinaison et l'exploitation des facteurs de production. Selon WALKER (1876), ces derniers sont les principaux agents de la production et du processus industriel.

Aussi, Il faut remarquer que le contexte économique du

moment a contribué largement à rendre cette distinction encore plus évidente. En effet, pendant la première moitié du 19^e siècle on a assisté à un développement spectaculaire et florissant des activités économiques. Cette situation a été favorable au développement du capitalisme et au processus de l'accumulation intensive du capital par les bailleurs de fonds. Ces capitalistes ayant accumulé un important surplus en liquidité cherchaient à l'investir. Ils mettaient ainsi à la disposition des entrepreneurs ce surplus monétaire sous forme de capital et ceci, moyennant un intérêt.

D'autre part, la révolution industrielle déjà en cours a atteint son paroxysme vers la moitié du 19^e siècle. Le nombre des entreprises industrielles ne cessait de croître et conséquemment, la concurrence devenait de plus en plus féroce. Dans certaines entreprises, les entrepreneurs financent à partir de leurs fonds propres leurs activités et exercent en même temps les tâches administratives. Ces entrepreneurs capitalistes ou plutôt ces propriétaires administrateurs que FILLION (1988) a appelé "owner-managers" (p.14) étaient alors contraints de trouver des moyens pour améliorer davantage la qualité de leurs produits ou de rendre efficace le procédé de production. Ces entrepreneurs capitalistes rivalisaient d'ingéniosité et de créativité afin de se différencier les uns des autres et de sortir de l'ordinaire et du commun. Il s'agit en fait d'innover pour mieux déclasser la concurrence et assurer ainsi une plus grande croissance et une plus grande rentabilité. Dans ces entreprises on peut distinguer nettement trois

types d'activités:

-Les activités de type capitaliste qui consistent à fournir des capitaux et à veiller à leur rentabilité.

-Les activités administratives dont le but est d'assurer le bon fonctionnement de l'entreprise.

-Et enfin, les activités qu'on peut qualifier d'entrepreneuriales qui consistent d'une part à trouver les voies et moyens pour toujours améliorer davantage ce que l'on fait ou la manière de le faire et d'autre part, à introduire quelque chose de nouveau afin de dégager un revenu marginal encore plus important.

A la lumière de cette distinction entre les différentes activités de l'entrepreneur au sein de l'entreprise, il ressort clairement que ni les activités de type capitaliste, ni d'ailleurs celles qui sont liées à l'administration des entreprises, ne sont considérées comme des activités entrepreneuriales.

Mais, même si la seule activité entrepreneuriale semble être l'innovation, il reste que la pensée économique reconnaît que la prise de risques et l'administration sont présentes dans la vie de l'entrepreneur de sorte que les avis des différents auteurs qui se sont intéressés à l'entrepreneur sous sa dimension économique restent encore largement partagés quant aux critères fondamentaux de définition. Chacun élabore sa théorie selon ce qu'il considère être

l'élément principal de l'entrepreneurship.

1. Le phénomène entrepreneurial et la prise de risque

La notion de prise de risques est l'une des premières notions à être reliées au phénomène entrepreneurial. Comme nous l'avons déjà affirmé, c'est Richard CANTILLON (1755) qui a associé pour la première fois cette notion à la fonction d'entrepreneur. Plusieurs auteurs ont essayé, à partir des idées de CANTILLON (1755), d'élaborer leurs propres théories de l'entrepreneur. C'est le cas de John Stuart MILL (1848) qui déclara que la prise de risques est l'élément le plus important dans la définition de l'entrepreneur. C'est aussi le cas de KNIGHT (1921, 1942) qui définit l'entrepreneur comme celui qui prend les risques dans une situation d'incertitude dans le but de gagner un éventuel profit.

Vers la fin du 19^e siècle, Richard T. ELY et Ralph H. HESS (1893) notèrent que le concept d'entrepreneur ne doit pas être exclusivement réservé à un individu. Il peut aussi s'appliquer à un groupe d'individus. Ces auteurs formulèrent ainsi leur définition du terme entrepreneur :

"[...] The person or group of persons who assume the task and responsibility of combining the factors of production into a business organization and keeping this organization in operation. They are called entrepreneurs or enterprisers. The entrepreneur has been called a "captain of industry " for he commands the industrial forces, and upon him rests the responsibility to their success and failure." (p. 113)

Dans cette définition de ELY et HESS (1893), l'entrepreneur est celui qui prend la responsabilité de combiner des facteurs de production au sein d'une entreprise (Business Organization). Cependant la notion de prise de risques est implicitement présente. Elle est plus explicite quand ils écrivent:

"[...] He also assumes the chance of loss or gain consequent to unforeseen and uncontrollable circumstances." (p.488)

Dans ce dernier point de vue, ces auteurs attribuent le risque pris par l'entrepreneur aux circonstances imprévisibles et incontrôlables. Ce qui est encore vrai de nos jours où les conditions environnementales (fiscalité, taux d'intérêt, sources d'approvisionnement en matières premières, l'offre et la demande des produits finis...etc) demeurent souvent difficilement prévisibles encore moins contrôlables par l'entrepreneur.

P. R. LILES (1974) relie également la fonction entrepreneuriale à la notion de prise de risques; il identifie en outre trois types de risques pris par l'entrepreneur:

-Le risque financier: l'entrepreneur engage très souvent toutes ses ressources financières dans l'exploitation d'une opportunité d'affaires. Ce risque a déjà été spécifié par Adam SMITH (1776) quand il déclara que le capitaliste est un individu qui risque sa richesse dans l'exécution de ses activités d'affaires.

-Les opportunités de carrières manquées: l'entrepreneur

qui décide de créer son entreprise personnelle prend le risque de refuser une carrière certaine pour des activités entrepreneuriales dont le caractère aléatoire des résultats espérés n'est plus à démontrer.

-Enfin, les relations familiales et même la santé de l'entrepreneur risqueraient d'être affectées. L'entrepreneur a tendance à ne vivre que pour ses activités ou pour son entreprise. Il associe la vie de celle-ci à la sienne. A plus ou moins long terme, ce comportement peut être dommageable pour la vie familiale et la santé de l'entrepreneur.

Cependant, cette notion de prise de risques est aussi sans aucun doute l'une des plus contestées.

OXENFELDT (1943) pense que les entrepreneurs ne prennent pas plus de risques que les employés dont les emplois sont constamment sous la menace d'une éventuelle faillite.

Arthur COLE (1949, 1957) ajoute que la prise de risques est tout à fait accidentelle dans la fonction entrepreneuriale. Les entrepreneurs, en empruntant, transfère le risque financier aux banquiers. En effet, ce n'est qu'en cas de faillite que l'entrepreneur assume le risque de perdre partiellement ou intégralement sa richesse. Or la faillite est un événement accidentel qui ne survient pas tous les jours.

Des auteurs comme ATKINSON (1957) et MANCUSO (1975) considèrent l'élément risque dans la fonction entrepreneuriale

mais ajoutent plutôt qu'il s'agit là d'un risque modéré et calculé.

Yvon GASS (1982) préfère quant à lui l'expression tolérance à l'ambiguïté à celle de prise de risques.

Enfin, Joseph SCHUMPETER (1934), plus radical, rejette totalement la notion de prise de risques comme une dimension essentielle de la fonction entrepreneuriale quand il écrit que "risk-taking is in no case an element of the entrepreneurial function" (p.137).

2. Le phénomène entrepreneurial et l'innovation

Mark CASSON (1982) note que la plupart des études ne présentent pas de définition de l'entrepreneurship. La tendance générale est d'associer systématiquement ce phénomène à l'innovation.

Plusieurs auteurs ont écrit sur le sujet. KIRZNER (1973, 1976, 1983) dit que l'entrepreneur se distingue des autres par sa capacité à saisir les opportunités avant les autres. Autrement dit, selon FILLION (1988), être entrepreneur c'est être le plus rapide à profiter des avantages d'une situation en déséquilibre.

Pour Jean-Marie TOULOUSE (1979), l'une des principales perspectives dans la définition de l'entrepreneurship est celle qu'il a appelé "perspective de direction ou d'innovation" (p.4). Elle est axée vers la création et l'innovation comme critères principaux de définition de l'entrepreneurship, privilégiant ainsi les dimensions de créativité et d'action dans le phénomène entrepreneurial. De plus, l'innovation en

tant qu'action, consiste à introduire un certain changement ou un bouleversement d'un ordre déjà établi et attire une résistance environnementale quasi-systématique. L'entrepreneurship c'est aussi la détermination et la force de vaincre cette résistance. Il déclare que l'entrepreneurship c'est:

"[...] l'habileté à percevoir de nouvelles perspectives et à faire des choses nouvelles ou des choses qui existent déjà, d'une façon différente. [...] C'est le pouvoir de surmonter la résistance que l'environnement social oppose toujours au changement et à ses agents". (p.3)

Mais véritablement, le principal chef de file de cette école de pensée est Joseph SCHUMPETER (1928, 1934).

Dans sa théorie du capitalisme compétitif qui se veut une explication du capitalisme contemporain, il déclara que l'apparition des nouveaux phénomènes (nouvelles méthodes de production, nouveaux biens de consommation, nouveaux marchés, utilisation de nouvelles matières premières, nouvelles structures économiques...) sont l'œuvre d'un élément décisif: l'entrepreneur dynamique qui cherche à introduire sur le marché des produits inédits pour déclasser la concurrence. C'est de cette façon que l'entrepreneur dynamique se confère une situation de monopole tout au moins temporaire. En effet précise SCHUMPETER (1928), une fois que ce marché devient profitable, la concurrence s'ajustera et l'équilibre concurrentiel se rétablira de nouveau jusqu'à la prochaine innovation qui fera encore progresser tout le système de la même façon.

La croissance et la prospérité du capitalisme contemporain est attribuable à l'esprit d'innovation de l'entrepreneur.

Il énonce ainsi que l'innovation est le principal critère de définition de l'entrepreneur. Il définit l'innovation comme étant faire de nouvelles choses ou faire différemment celles qui existent déjà. En fait, cela constitue l'essence même du phénomène entrepreneurial. Il déclare à ce propos que:

The essence of entrepreneurship lies in the perception and exploitation of new opportunities in the realm of business... it always has to do with bringing about a different use of national resources in that they are withdrawn from their traditionnal employ and subjected to new combination (SCHUMPETER 1928 In FILLION 1988 p.19) ✓

C'est cette capacité d'innovation qui permet à l'entrepreneur de trouver une nouvelle combinaison dans la composition des ressources, leur utilisation et leur organisation afin de créer ou de faire différemment les choses.

Joseph SCHUMPETER (1934) dresse par ailleurs une sorte de typologie d'actes innovateurs en cinq éléments:

- 1-The introduction of new good.
 - 2-The introduction of a new method of production.
 - 3-The opening of a new market.
 - 4-The conquest of new source of supply of raw material.
 - 5-The carrying out of the new organisation of any industry
- (SCHUMPETER 1934 In FILLION 1988 p.20)

Dans la conception Schumpeterienne, l'entrepreneur est donc un innovateur qui ne se laisse pas emprisonner par la routine quotidienne. Par ailleurs, contrairement à plusieurs auteurs, SCHUMPETER (1934) ne croit pas que la création d'une organisation (entreprise) confère le titre d'entrepreneur à un individu. D'ailleurs, dit-il, on est entrepreneur à partir du moment où on initie une nouvelle combinaison et on perd cette qualité dès l'instant où on crée sa propre organisation (entreprise). En fait, la motivation principale de l'entrepreneur est la joie de créer.

"Everyone is an entrepreneur only when he actually carries out new combination, and loses that character as soon as he has built his business[...] he is motivated by the joy of creating, of getting things done." (p.18)

L'entrepreneur est constamment à la recherche de nouvelles possibilités technologiques pour produire des produits tout à fait inédits ou d'innover ceux qui existent déjà. Le principal rôle de l'entrepreneur est d'assurer la croissance économique par introduction de nouvelles combinaisons ou une nouvelle technologie en vue d'améliorer la production.

"[...] The function of entrepreneurs is to reform or revolutionize the pattern of production by exploiting an invention or, more generally, an untried technological possibility for producing a new commodity or producing an old one in a new way [...]" (p.72)

L'innovateur de SCHUMPETER (1934) n'est donc pas nécessairement un inventeur. Il le dit d'ailleurs en substance quand il

écrit que:

"I have emphasised that the entrepreneur is the man who gets new things and not necessarily the man who invents." (p.261)

Joseph SCHUMPETER a été sans doute l'un de ceux qui ont le plus contribué au développement des idées en matière d'entrepreneurship. Yvon GASS (1984) remarque à ce propos que "le mérite de SCHUMPETER est d'avoir mis l'emphasis sur le caractère innovateur de l'entrepreneur"(p.4). Ce qui donne un caractère dynamique au concept d'entrepreneur.

C'est ce caractère innovateur qui permet à l'entrepreneur de s'adapter à son environnement. GASS (1980) pense que la meilleure façon de s'y adapter est d'anticiper, de planifier l'avenir en apportant des mesures immédiates. C'est aujourd'hui qu'il faut créer l'avenir:

"[...] Soit en anticipant les effets des changements fondamentaux qui se sont déjà produits, soit en imposant à l'avenir non encore né, encore amorphe, encore indéterminé, une direction nouvelle et une volonté supérieure." (p.8)

Plusieurs auteurs ont en fait adopté entièrement ou partiellement les points de vue de Joseph SCHUMPETER:

OXENFELDT A. (1943) rejoint SCHUMPETER sur la dimension de l'innovation mais il s'éloigne de lui quand il considère la création d'une nouvelle entreprise comme une dimension importante dans la fonction de l'entrepreneur.

Arthur COLE (1949, 1957) considère également que l'innovation est une caractéristique essentielle de l'entrepreneurship mais tout comme OXENFELDT (1943), il diverge des opinions de SCHUMPETER quand il ajoute que l'entrepreneur est également un initiateur d'entreprise et un gestionnaire. En effet soutient-il, les efforts de création et de préservation d'une entreprise (business organisation) constituent des éléments fondamentaux dans les activités entrepreneuriales.

Hugh AITKEN (1965) note quant à lui que implicitement ou explicitement le concept d'entrepreneurship contient l'idée d'innovation.

William BAUMOL (1968) définit enfin les fonctions de l'entrepreneur et décrit également quelques unes des ses caractéristiques. On retrouve ici aussi l'idée de rupture avec le quotidien routinier au profit du changement innovateur.

"The entrepreneur has different function. It is his job to locate his new ideas and put them into effect. He must lead perhaps even inspire; he cannot allow things to get into a rut and for him today's practice is never good for tomorrow [...] He is the individual who exercises what in the business literature is called leadership" (p.65)

Dans la pensée de Peter F. DRUCKER (1974), on retrouve aussi l'idée de créativité et d'innovation.

[...] An entrepreneur [...] has to slough off yesterday and to render obsolete what already exists and already known. He has to create tomorrow. (p 45)

✓ S
CHAPERO (1980) énonce que:

"The entrepreneur is characterized principally by innovative behavior and will employ strategic management practices in the business." (p.358)

Encore, tout récemment dans son livre intitulé "Façonner l'avenir" Peter F. DRUCKER (1986) déclare, en répondant aux questions du journaliste Tom RICHMAN, que l'entrepreneur est "quelqu'un qui confère à des ressources la capacité de produire une nouvelle richesse." (P.16)

Cependant dans les idées de DRUCKER comme d'ailleurs dans celles de plusieurs autres auteurs, l'entrepreneurship comporte un côté création mais aussi un côté gestion de l'entreprise.

3. Le phénomène entrepreneurial et l'administration de l'entreprise

Jean-Marie TOULOUSE (1979) et Yvon GASS (1984) soulignent que dans presque toutes les approches sur l'entrepreneurship les auteurs reconnaissent implicitement ou explicitement le concept de création d'entreprise. La plupart de ces auteurs associent aussi à ce concept la notion d'administration, au point où Yvon GASS (1984), se référant à FUTARDO et HAINES (1980), écrit que "[...] Tout entrepreneur est administrateur s'il doit réussir [...]" (p.21). Cette hypothèse suggère qu'en plus des caractéristiques psychologiques et des habiletés entrepreneuriales, l'entrepreneur doit posséder également des connaissances et des techniques managériales certaines pour réussir. En d'autres termes, on peut dire que la formation admi-

nistrative de l'entrepreneur est un élément essentiel de son succès dans son rôle d'entrepreneur-administrateur.

Richard T. ELY et Ralph H. HESS (1893) avaient déjà déclaré que l'entrepreneur est le personnage clé de l'entreprise par son implication active et directe dans le fonctionnement de celle-ci. Ils écrivent à ce propos que:

"[...] He contributes his own initiative, skill, and ingenuity in planning, organizing, and administering the entreprise [...]" (p.488).

Le concept d'entrepreneurship comprend alors en plus de la dimension de création de l'entreprise, celle de sa gestion également.

Mais, le processus de création d'entreprise suppose au préalable la recherche des bonnes opportunités d'affaires.

Peter F. DRUCKER (1964) pense à ce propos que l'esprit d'entrepreneurship vise la recherche des bonnes opportunités d'affaires d'une part et d'autre part, la mise en œuvre des ressources nécessaires pour les réaliser effectivement.

"[...] The pertinent question is not how to do things right but how to find the right things to do, and to concentrate ressources and efforts on them".
(p.6)

Les idées de Yvon GASS (1982) coïncident exactement avec celles de Peter F. DRUCKER (1964) quand il écrit que:

"Ce qui importe d'abord [...] c'est de déterminer les choses à faire et en second lieu seulement la

façon ou la manière de les faire." (p.7)

Howard STEVENSON (1985) accepte ce point de vue et définit par ailleurs le terme opportunité comme étant une action possible conduisant à un état futur désirable différent de l'état actuel.

Nous considérons que la réalisation effective de cet état futur désirable se déroule le plus souvent à l'intérieur d'une organisation appelée entreprise ou comme d'aucun l'appellent organisation d'affaires.

Dans cette ligne de pensée, Arthur COLE (1959) donne la définition suivante de l'entrepreneurship :

"[...] The purposeful activity (including an integrated sequence of decision) of an individual or a group of associated individuals, undertaken to initiate, maintain, or aggrandize a profit-oriented business unit for the production and the distribution of economic goods and services" (p.7)

BRERETON P. R. (1974) dira quant à lui que l'entrepreneurship est: "The ability to create an on-going business activity where none existed before" (In FILLION 1986. p.14).

Cette dimension de création peut bien être considérée comme étant un aspect de l'innovation. Mais dans la conception schumpetérienne, elle ne peut être considérée comme telle que si le produit ou le service introduit sur le marché possède quelques avantages additionnels par rapport à ceux qui existent déjà.

Certains auteurs ne parlent pas explicitement de la notion de création d'entreprise même s'il la reconnaissent implicitement.

C'est le cas de Harvey LEIBENSTEIN (1978) qui distingue deux types d'activités entrepreneuriales: d'une part on distingue des d'activités entrepreneuriales orientées vers le management, c'est à dire la gestion. Et d'autre part, celles qui sont centrées sur l'innovation.

"We may distinguish two broad types of entrepreneurial activities: at one pole there is routine entrepreneurship which is really a type of management ; and at the other end of spectrum, we have Schumpeterian or "innovational" entrepreneurship."
(In FILLION 1986. P.22)

COCHRAN T.C. (1968), note également qu'en dépit des divergences de points de vue sur les dimensions les plus importantes de la définition du terme, il y a un consensus à l'effet que l'entrepreneurship comprend aussi des activités administratives liées à la prise de décision dans le cadre de la direction de certains types d'organisations.

"[...] There is an agreement that the term includes at least a part of the administrative function of making decisions for the conduct of some type of organizations....]" (In FILLION 1986. P.15)

D'une manière générale, la perspective économique de l'entrepreneurship associe ce phénomène à un certain nombre de caractéristiques résumées ici par Albert CHAPERO (1975). Il s'agit de:

- 1 Initiatives taking;
- 2 The organizing or reorganizing of social/ economic mechanisms to turn resources and situations to practical account;
- 3 The acceptance of risk of failure....(p.187)

En d'autres termes, on peut dire que cette vision économique considère l'entrepreneurship comme étant une fonction

composée par un certain nombre d'activités qu'on regroupe généralement sous les différents thèmes suivants:

- Prise de risques;
- Innovation;
- Création et administration des entreprises.

Ces activités sont réservées à un être bien précis qu'on appelle entrepreneur. Au delà de l'exercice de ces activités qu'on qualifie d'entrepreneuriales, l'entrepreneur se caractérise par un certain nombre de comportements et de traits psychologiques que certains auteurs ont essayé de définir.

II. L'entrepreneurship dans une perspective psychologique

Certains auteurs se sont plus attachés à situer l'entrepreneur à travers son comportement psychologique et à voir l'entrepreneurship comme étant un ensemble de comportements et de caractéristiques psychologiques. FILLION (1988), place dans cette école de pensée les psychologues, les psycho-analystes, les spécialistes de relations humaines de comportements organisationnels et les sociologues.

Cette perspective est celle que Jean-Marie TOULOUSE (1979) a appelé "perspective psychologique" (p.4). Elle a été développée entre autres par des chercheurs comme David McCLELLAND (1962), John HORNADAY et John ABOUD (1971).

Dans cette perspective il s'agit de déterminer les caractéristiques psychologiques, comportementales... pour cerner le profil requis pour mieux exercer la fonction entrepreneuriale.

Plusieurs chercheurs ont entrepris cette étude en fonction de certaines caractéristiques observées chez des entrepreneurs dits à succès.

HARBISON F. et MEYERS A. (1959) définissent l'entrepreneur comme étant un être supérieure aux commun des mortels et qui représente l'autorité au sein d'une entreprise.

"In the hierarchy of management, the organization builder has a critical role [...] In any case, he is the keystone in the arch of management; he cannot be separated from his organization but is fused with it. His function is to establish the conditions under which the other members of management can achieve their own personal goals through performing tasks which they are assigned in the organization as it achieves its goals [...] The tone of the organization is usually sounded by its top executive, and the success of the enterprise may well depend upon whether he infuses the whole hierarchy with energy and vision or whether, through ineptness or neglect, he allows the organization to stagnate" (In GASS, Y., p.5)

David McCELLAND (1961) accepte la définition de l'entrepreneur comme preneur de risques mais le définit surtout comme étant un être ayant un grand besoin d'accomplissement de soi et d'actualisation.

Everett HAGEN (1962) définit l'entrepreneur comme un

individu autoritaire et créatif, ayant des besoins élevés d'accomplissement de soi et un haut degré d'autonomie.

COOPER A. et KOMIVES J. (1970) dressent quant à eux une liste de caractéristiques qu'ils considèrent comme essentielles chez l'entrepreneur. Ils notent que l'entrepreneur a un grand besoin d'accomplissement, il aime prendre des risques modérés et il ne tolère pas l'autorité et la routine. C'est un individu qui ne redoute pas les défis, manifeste un grand désir d'indépendance. Il est audacieux et énergique.

John HORNADAY et John ABOUD (1971) partagent les opinions de COOPER et KOMIVES quand ils écrivent que:

"Compared to men in general, entrepreneurs are significantly higher on scales reflecting need for achievement, independence and effectiveness of their leadership and are low on scales reflecting emphasis on need for support." (p.147)

Quant à RICHMAN C. (1982), il pense que les traits de l'entrepreneur sont l'endurance, les habiletés de vente et le leadership. Il ajoute que l'entrepreneur se caractérise par une très grande patience, des attentes réalistes, une grande initiative, une grande ambition, un besoin d'autonomie et une orientation axée vers la recherche du profit.

Les auteurs qui ont cherché à déterminer les comportements psychologiques qui caractérisent l'entrepreneur sont nombreux. Nous ne pouvons prétendre ici faire état ni de l'ensemble de ces auteurs, encore moins de l'ensemble des caractéristiques qu'ils ont

pu identifier. FILLION (1988) note que TIMMONS (1978) a identifié 14 caractéristiques différentes de l'entrepreneur, John HORNADAY, pour sa part, identifie jusqu'à 42 caractéristiques parmi lesquelles il en sélectionné 19 qui lui semblent les plus courantes.

Il s'agit de:

- Confiance en soi;
- Persévérance, détermination;
- Énergie, rapidité;
- Plein de ressources;
- Habilité à prendre un risque calculé;
- Besoin d'accomplissement;
- Créativité;
- Initiative;
- Flexibilité;
- Attitude positive face au défi;
- Indépendance;
- Orienté vers le futur;
- Dynamisme, leadership;
- Versatilité, connaissance du produit, du marché de la machinerie et de la technologie;
- Habilité à composer avec les autres;
- Attentif aux suggestions et aux critiques;
- Orienté vers le profit;
- Perspicacité;
- Optimisme.

Ce profil qui définit en fait l'entrepreneur selon son comportement et certaines caractéristiques psychologiques, varie considérablement en fonction des auteurs, de la nature de l'entrepreneur considéré, de sa culture, de sa religion, de son niveau d'instruction et

d'éducation, de son âge, de son expérience, de son ancienneté...etc autant de variables qui rendent difficile sinon impossible toute tentative de généralisation.

III. Typologie des entrepreneurs

Les caractéristiques identifiées précédemment ne sont que générales. Ce qui signifie que dans les faits, chaque entrepreneur possède ses propres traits et ses caractéristiques spécifiques. Et, conséquemment, tous les entrepreneurs ne se ressemblent pas. Aussi il est quasiment impossible qu'un entrepreneur donné puisse regrouper dans sa seule personnalité toutes les caractéristiques que nous avons signalées.

Certains auteurs ont dressé une typologie des entrepreneurs selon leurs comportements et leurs activités.

Norman SMITH (1967) distingue l'entrepreneur-artisan de l'entrepreneur opportuniste.

Selon cet auteur, l'entrepreneur-artisan se caractérise par une bonne formation et une bonne expérience technique, ce qui n'est pas le cas de son degré de scolarité. En outre, son comportement centré sur les machines fait de lui un individu qui manque de flexibilité. Socialement, il éprouve des difficultés à composer avec son environnement. Sur le plan de ses activités professionnelles, l'entrepreneur-artisan est un travailleur acharné et jaloux de son autonomie. Il montre

souvent des signes de paternalisme à l'égard de ses travailleurs et ne possède aucune vision à long terme.

L'entrepreneur-opportuniste fuit la routine d'où son expérience variée dans le domaine du travail. Il est plus scolarisé que l'entrepreneur-artisan, plus actif socialement et plus flexible. Il compose très bien avec son environnement duquel d'ailleurs il tire ses opportunités. Sur le plan professionnel, il œuvre à la croissance de son entreprise. C'est un grand communicateur qui délègue très souvent ses pouvoirs au profit de ses employés qu'il traite en collaborateur. Il possède enfin un bon sens de la planification à long terme.

Orvis COLLINS et David MOORE (1964) ont dressé une typologie qui comprend d'une part l'entrepreneur-innovateur qui est attiré par le nouveau, l'extraordinaire et qui se retrouve en général dans les petites entreprises. C'est l'entrepreneur de SCHUMPETER (1934) et d'autre part, l'entrepreneur-administrateur qui est en fait un gestionnaire.

KNIGHT R. (1983) distingue quant à lui trois types d'entrepreneurs:

L'artisan-inventeur: tout comme l'entrepreneur-artisan de SMITH N. (1967), il est centré sur la connaissance du domaine technique. C'est un innovateur qui cherche à créer ou à améliorer son produit ou son procédé de fabrication.

Le promoteur: son comportement est centré sur la création de nouvelles entreprises. Il a une bonne perspective de la vente.

Le gérant-général: Il recherche et applique les connaissances et les techniques de gestion qui lui permettent d'opérer avec succès l'entreprise qu'il gère.

Ainsi, comme nous venons de le constater, il n'y a donc pas un seul type d'entrepreneur. Du reste, chaque entrepreneur est en soi spécifique à travers son comportement et ses caractéristiques. Et, tout ça engendre une difficulté réelle de généralisation du concept d'entrepreneur.

IV. Essai d'une définition de l'entrepreneurship et de l'entrepreneur

Malgré ce survol de la littérature sur le phénomène entrepreneurial qu'est l'entrepreneurship, nous nous posons encore des questions quant à sa définition même. Les points de vue sont tellement nombreux et épars. En fait personne n'a encore trouvé une définition universelle de ce concept, ni celle de l'acteur principal c'est à dire l'entrepreneur. Les approches effectuées ont surtout défini des fonctions de l'entrepreneur et certaines de ses caractéristiques comportementales et psychologiques. Là aussi nous sommes loin de l'unanimité encore moins de l'universalité. Et, nous n'avons aucune prétention de combler un tel handicap qui a survécu aux plumes des grands spécialistes et autres prestigieux théoriciens et chercheurs qui se sont

succédés depuis la nuit des temps ou plus précisément depuis Richard CANTILLON au 18^e siècle.

Les débats restent aujourd'hui encore ouverts et probablement ils dureront encore longtemps avant qu'on ne trouve des critères généraux, fixes et valables en tout lieu et en tout temps qui puissent cerner toute la complexité du phénomène entrepreneurial.

Un nouveau domaine d'étude qu'on peut appeler Entrepreneurship est donc né. Jacques L. FILLION (1986) écrit que:

"Entrepreneurship is the field that studies entrepreneurs. It is concerned by their activities, their characteristics and by the economic and social effect of their behavior" (p.18)

Certains auteurs cependant, voient l'entrepreneurship comme étant une activité, un comportement ou un état d'esprit. C'est le cas de Yvon GASS (1984) dont nous retenons ici la définition à cause de son caractère général. En effet, dans presque toutes les études menées, l'entrepreneurship est systématiquement relié au domaine économique. Mais, comme le souligne cet auteur, "l'esprit d'entrepreneurship peut aussi se manifester dans d'autres sphères d'activités." (p.2). Il déclare que c'est:

[...] L'appropriation et la gestion des ressources humaines et matérielles dans le but de créer, de développer et d'implanter des solutions permettant de répondre aux besoins des individus [...]. L'esprit entrepreneurial se traduit par une volonté constante de prendre des initiatives et de s'organiser compte tenu des ressources disponibles pour atteindre des résultats concrets. (p.4)

Cette définition détache l'entrepreneurship du domaine exclusivement économique pour l'étendre également à d'autres sphères d'activités. En fait selon GASS (1982) "le critère unique de l'entrepreneurship, est la création et l'implantation de quelque chose de nouveau et de plus efficace que la simple continuation de ce qui existe déjà." (p.4). Mais il faut noter également que l'esprit entrepreneurial implique aussi l'organisation des ressources et leur mise en œuvre pour atteindre certains objectifs. Ce qui suppose des activités administratives.

Enfin, nous avons préféré privilégier cette définition de Yvon GASS (1984) parce-qu'elle nous permet de faire intervenir le concept de l'entrepreneur administrateur. Un concept qui nous intéresse eu égard à l'objectif que nous poursuivons dans cette étude qui est celui de déterminer les facteurs qui peuvent expliquer la performance des entreprises industrielles de transformation au Niger. En fait, dans un tel environnement, l'entrepreneur n'est pas seulement celui qui crée l'entreprise, c'est aussi celui qui la dirige généralement. A ce titre, nous revenons sur l'hypothèse de FUTARDO et HAINES (1980) rapportée par Y. GASS (1984): "Tout entrepreneur est administrateur s'il doit réussir" (p.21).

L'entrepreneur en tant que dirigeant de l'entreprise influence donc le succès ou l'échec de l'entreprise, par ses capacités managériales. Ces capacités émanent particulièrement de sa formation et de son expérience.

Enfin, pour être conforme à l'esprit de notre étude, il s'avère nécessaire de transformer la définition de GASS (1984) ou plutôt de la spécifier davantage pour y inclure la dimension économique. Ce qui lui donnera évidemment un caractère moins global donc restrictif.

L'entrepreneurship au sens économique du terme peut ainsi être considéré comme étant l'appropriation et la gestion des facteurs de production par un individu ou par un groupe d'individus dans le but de créer de nouvelles activités économiques ou de développer celles qui existent déjà, avec l'intention de réaliser un profit.

L'entrepreneurship est considéré en général par l'ensemble du courant économique comme étant une fonction exercée par un acteur tout à fait particulier appelé entrepreneur. En fonction de la définition que nous avons donné de l'entrepreneurship nous pouvons dire que:

L'entrepreneur est un individu qui scrute constamment l'environnement à la recherche de nouvelles opportunités d'affaires. Il cherche à s'approprier les facteurs de production nécessaires et à les mettre en œuvre afin de créer de nouvelles activités économiques ou de développer celles qui existent déjà, avec l'intention de réaliser un profit.

Il apparaît maintenant nécessaire de tenter de préciser ce que nous entendons par quelques termes et concepts que nous avons

employé dans les définitions ci-dessus.

-Facteurs de production

Les facteurs de production, c'est l'ensemble des ressources susceptibles d'être utilisées pour produire des biens et services destinés à satisfaire les besoins économiques des individus. Les principaux facteurs de production le plus généralement acceptés par les économistes sont le capital et le travail.

Pierre CONSO (1975) définit le capital au sens économique du terme comme étant "l'ensemble des moyens mis en œuvre pour assurer le fonctionnement de la fonction de production [...] C'est l'ensemble des actifs détenus par l'entreprise" (p.28). Il distingue ainsi l'actif physique (longs et courts) composé des éléments immatériels et matériels et d'autre part de l'actif financier (longs et courts) composé des stocks (produits finis, matières premières...), des créances et des encaisses.

L'origine de ces différents éléments "permet de dissocier le capital économique du capital financier et du capital juridique" (p.28).

Le capital juridique représente la contribution en numéraire ou en nature des associés. C'est ce qu'on appelle couramment capital social.

Au sens financier du terme le capital est défini par la différence entre le capital économique et l'endettement. Il exprime le

capital investi par les associés. C'est aussi l'actif net composé du capital juridique ou capital social et du surplus monétaire accumulé par l'entreprise sous forme de réserves.

Mais l'efficacité du capital économique dépend en particulier d'un autre facteur: le facteur humain. En effet, quelque soit la masse de capital incorporée dans un processus de production, elle exige une certaine quantité de force de travail qui assure sa transformation en biens et services susceptibles de satisfaire les besoins économiques des individus. Selon la théorie marxiste, cette force de travail se définit par l'ensemble des facultés physiques et intellectuelles des travailleurs pouvant être utilisées dans un système de production.

C'est donc la combinaison adéquate des facteurs de production (capital et travail) qui permet la maximisation de la fonction de production afin de permettre à l'ensemble du processus de production de générer un output consommable et de dégager une certaine plus-value.

-Appropriation des facteurs de production

Le dictionnaire Petit Larousse (1988) définit l'expression "s'approprier" par: " S'attribuer; se donner la propriété de".

L'appropriation des facteurs de production peut alors se définir comme étant l'acte par lequel on se donne la propriété des ressources destinées à la production.

Cette expression met en évidence non seulement la propriété des ressources mais aussi leurs origines.

Quant on considère les ressources impliquées dans le processus de production, celles-ci peuvent provenir de différentes sources.

Le capital économique de l'entreprise étant composé du capital social, du surplus monétaire et de l'endettement, on peut aisément en distinguer les sources:

Ainsi que nous l'avions déjà dit, le capital social provient des associés par leurs apports à la constitution de l'entreprise. Le surplus monétaire est généré par le fonctionnement de l'entreprise. Et, l'endettement émane des différents créanciers.

S'approprier le capital c'est donc acquérir ces différents types de moyens financier.

La force du travail quant à elle, provient essentiellement du facteur humain. En fait quand on parle de s'approprier les ressources humaines ou le facteur humain, il ne s'agit pas de se donner la propriété des êtres humains, mais plutôt d'en louer la force de travail (physique ou intellectuelle) moyennant un certain coût appelé salaire.

-Activité économique

C'est l'opération par laquelle un agent économique

(producteur) produit et met à la disposition d'autres agents économiques (consommateurs) un bien ou un service moyennant un certain prix. Le cadre privilégié de l'activité économique est l'entreprise.

Au sens le plus large du terme, l'activité économique peut se confondre avec son cadre.

L'activité économique vise ainsi à satisfaire les besoins économiques des individus et à assurer à son promoteur un certain revenu.

-Créer de nouvelles activités économiques

C'est l'expression qui se rapproche le plus du concept schumpéterien de l'innovation. Mais à la seule différence que le terme "nouvelle" ne signifie pas pour nous que l'activité devra être absolument et nécessairement inédite. A partir du moment où un individu ou un groupe d'individus entreprend d'initier une activité économique quelconque pour en être personnellement propriétaire et en assurer directement ou indirectement le fonctionnement et ce, dans le but de retirer un certain profit, nous estimons qu'il fait acte d'entrepreneurship.

Notons également que la création d'une nouvelle entreprise peut être considérée comme étant la création d'une nouvelle activité économique au sens le plus large du terme.

-Développer les activités économiques qui existent déjà

Si on se réfère au dictionnaire Petit Larousse (1988), développer peut signifier: "renforcer; augmenter". Ce qui met en évidence une idée de viabilité et de dimension. Développer une activité économique peut donc signifier rendre celle-là plus viable et/ou plus importante.

Mais la notion de viabilité d'une activité économique peut sembler en apparence très vaste. Elle peut en effet recouvrir à priori plusieurs sens. Il peut s'agir de faire en sorte que l'activité économique dure le plus longtemps possible. Il peut s'agir également de la rendre rentable ou plus rentable, mais ces deux significations ne sont différentes qu'en apparence. Pour qu'une activité dure le plus longtemps possible, il est évident qu'il faut absolument qu'elle soit rentable. La viabilité d'une activité économique revient donc à la rendre rentable ou encore plus rentable.

Nous associons l'expression "développer une activité économique" à la notion de rentabilité

L'autre sens de cette expression fait intervenir la notion de dimension, de croissance et d'extension. Développer une activité économique peut alors prendre le sens d'assurer son extension, sa croissance.

Enfin le terme "développer" signifie également tirer du

néant. On fait référence ici à la notion de création. Une notion que nous avons déjà abordée.

Si nous prenons le sens le plus large de l'activité économique qui est l'entreprise, nous dirons que développer une entreprise revient à assurer sa rentabilité et sa croissance.

N.B.: Nous reviendrons sur cette notion de développement des entreprises plus en détail dans un prochain chapitre car elle se trouve au centre même de notre recherche.

CONCLUSION

Cerner le concept de l'entrepreneur ainsi que celui de l'entrepreneurship est d'une difficulté certaine. Cette difficulté émane principalement de la diversité des domaines ou des disciplines des différents auteurs qui se sont intéressés au sujet.

De fait, ces auteurs sont loin de s'entendre sur les différents critères et leur importance relative à l'intérieur d'un schéma théorique du concept d'entrepreneur. Conséquemment, le débat conceptuel commencé depuis Richard CANTILLON au 18^e siècle ne semble pas prêt de trouver une issue satisfaisante pour tout le monde. Mais tel n'est pas le cas de l'importance de la contribution de l'entrepreneur sur le plan socio-économique. Sur cette dimension tous les auteurs se rejoignent même ceux de tendance marxiste.

Cette unanimité sur le rôle capital que joue l'entrepreneur

dans une société est à l'origine de plusieurs plans pour encourager ce qu'on appelle l'entrepreneurship considéré comme le moteur de la croissance et du développement économique.

Nous pouvons inscrire dans ces plans toutes les initiatives visant à favoriser la création et le développement des entreprises.

Mais un certain nombre de questions se posent. En effet sur quelles bases théoriques ces plans tirent-ils leurs substances et comment sont-ils généralement agencés?

Chapitre VI

PROCESSUS DE CRÉATION DES ENTREPRISES: APPROCHES THÉORIQUES

Chapitre VI

PROCESSUS DE CRÉATION DES ENTREPRISES: APPROCHES THÉORIQUES

Le débat fondamental sur la question de la définition de l'entrepreneur et de ses caractéristiques principales n'est pas le seul à occuper les théoriciens de l'entrepreneurship. Plusieurs d'entre eux se sont en effet intéressés à la compréhension des facteurs déterminants qui conduisent l'individu à devenir un entrepreneur. Il s'agit pour ces auteurs de comprendre toute la dynamique du développement de l'entrepreneurship chez l'individu. Ce qui permet de détecter les principaux facteurs qui favorisent l'éclosion de l'esprit d'entreprise au sein d'une société et de comprendre de ce fait, le processus de création des entreprises. Là encore, les avis sont nombreux et épars. Certains sont essentiellement axés sur les caractéristiques psychologiques de l'individu entrepreneur que nous avons déjà notées au chapitre précédent, tandis que d'autres essaient d'identifier les caractéristiques de l'environnement (sociales, économiques, politiques, culturelles...) qui déterminent l'orientation de l'individu vers la création d'entreprise. Mais selon André BELLEY (1989), la plupart de ces approches "[...] abordent le phénomène avec une vision plus restrictive, parfois unidimensionnelle" (p.26). Toutefois, certains auteurs ont réussi à élaborer des modèles relativement exhaustifs du processus de création d'entreprise. C'est le cas de SHAPERO A. (1975) qui a proposé un modèle qui se "[...] situe le processus de création d'entreprise à la

confluence de toutes ces dimensions ou, tout au moins, de plusieurs dimensions simultanément" (BELLEY 1989 p.26).

I. Modèle de SHAPERO

Cet auteur stipule que dans un environnement donné, un individu ayant certaines caractéristiques particulières qui le prédisposent à l'action et qui se trouve dans une situation de discontinuité dans sa trajectoire de vie, choisira de créer une entreprise s'il perçoit d'une part que cet acte est crédible et désirable dans son milieu et d'autre part, s'il en perçoit la faisabilité.

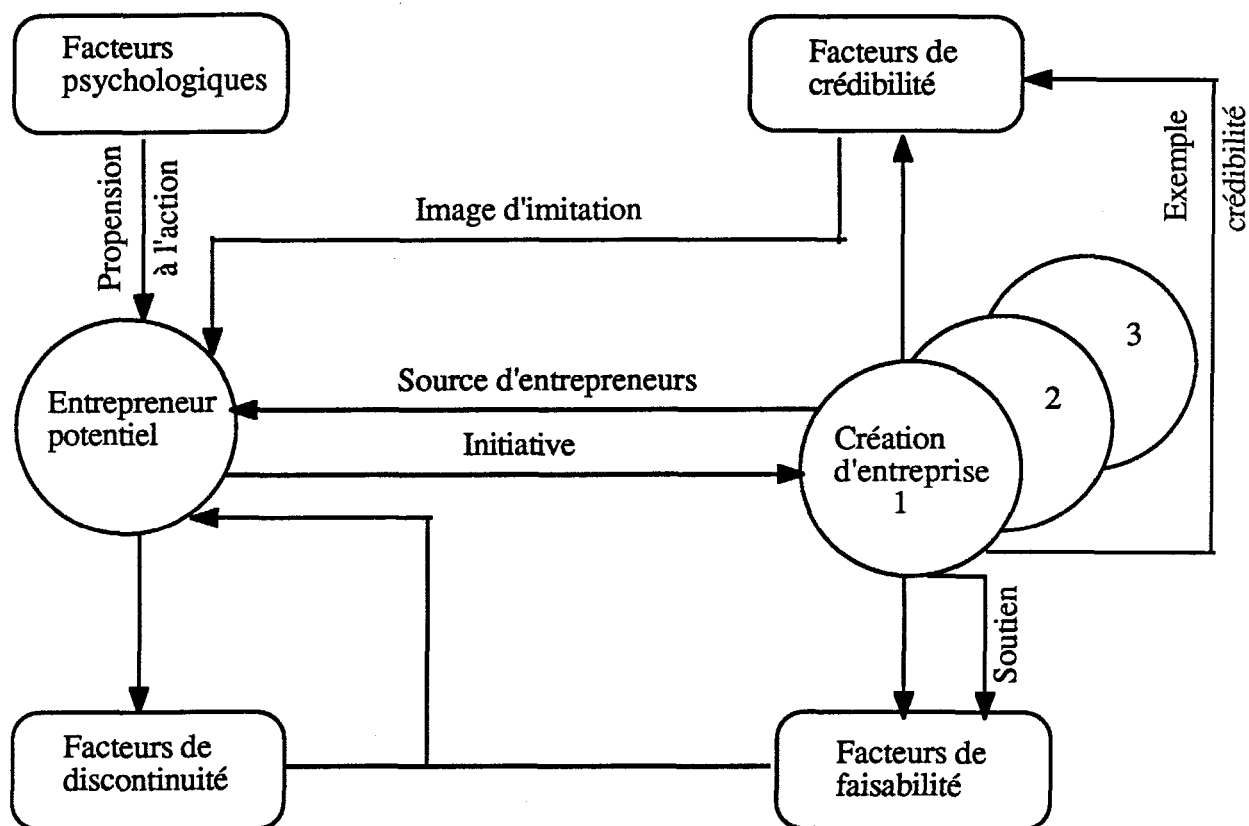
Ce modèle met en évidence tout le processus de création d'entreprise à travers ses différentes composantes. Selon SHAPERO (1975), ces composantes sont au nombre de quatre. Il s'agit de:

- Les caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur;
- Les facteurs de discontinuité;
- Les facteurs de crédibilité et de désirabilité;
- Les facteurs de faisabilité.

GRAPHIQUE 1

MODELE DE CRÉATION D'ENTREPRISES

(SHAPERO 1975)



Source: Revue P.M.O, Vol.4-N°1, p.26, 1989

1. Les caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur

SHAPERO (1975) part de l'idée qu'il existe des individus dans l'environnement qui sont dotés de certaines caractéristiques psychologiques particulières qui les prédisposent à l'action.

Nous ne comptons pas revenir sur ces caractéristiques que nous avons déjà débattues dans le chapitre précédent. Aussi contentons-nous simplement de rappeler que les auteurs ne sont pas unanimes à propos de ces caractéristiques. Leur variabilité selon une multitude de facteurs nous a amené d'ailleurs à conclure à l'inexistence d'un profil psychologique universel de l'entrepreneur.

Ce qui importe de noter ici, c'est la présence dans un milieu donné d'individus ayant une certaine propension à l'action. Tout le modèle de SHAPERO (1975) repose sur cette base ou plutôt sur cette hypothèse.

Mais qu'est-ce qui détermine l'individu prédisposé à agir, à faire un premier pas vers l'action effective?

2. Facteurs de discontinuité

De la propension à agir à l'action effective, SHAPERO (1975) fait intervenir l'effet de certains facteurs catalyseurs. Le processus de changement dans la trajectoire de vie d'un individu dit-il, peut être décrit à travers un vecteur de forces qui s'opposent aux forces

d'inertie tendant à maintenir l'individu dans sa situation présente et qui le canalisent à un moment donné vers une direction donnée. Ce vecteur de forces est constitué essentiellement d'éléments qui traduisent une certaine discontinuité dans la vie de l'individu.

"We find that most company formations are associated with some kind of displacement: some dislodgement from a comfortable or otherwise inertia-laden state of being." (In André BELLEY 1987 p.7)

Cette discontinuité peut être provoquée par des forces négatives, ou par des forces positives. Par ailleurs, d'autres situations que SHAPERO (1975) a appelé "between things" (In MOKRY, B. W. 1985, p.53) et que SWEENEY (1982) a traduit par "situations de délocalisation" (In BELLEY 1987, p.24) peuvent également conduire l'individu à envisager un changement dans la trajectoire de sa vie.

2.1. Facteurs négatifs de discontinuité

Ces facteurs ne dépendent pas de la volonté de l'individu. Ils lui sont imposés le plus souvent par des forces externes. Ils surviennent en général lors de l'avènement des circonstances malheureuses et marquent ainsi un changement non provoqué par l'individu lui-même dans la trajectoire de sa vie.

Parmi ces circonstances malheureuses citons des événements comme la perte de l'emploi, l'insatisfaction dans le travail, l'immigration forcée, le divorce, la mort de son conjoint... etc. Cependant, les facteurs de discontinuité reliés à l'emploi sont les plus fréquemment

mentionnés dans la littérature. Plusieurs auteurs dont COOPER (1975), BROCHAUS (1980), KNIGHT (1983), ont fait référence à ce type de facteurs. THACKRAY (1984) dit à ce sujet:

"[...] A majority branched out on their own because felt victimized by their former employers."
(In BELLEY, 1987, p.19)

Quant à Russel KNIGHT (1983), il a cherché à étudier les entrepreneurs selon les raisons qui les ont conduit à créer leur propre entreprise. Il a aboutit à un modèle basé sur "la théorie des réfugiés" (In BELLEY, 1987, p.21) en fuite devant une situation indésirée survenue dans leur environnement d'origine. Selon cet auteur, il existe sept types de réfugiés:

- Le réfugié étranger qui a quitté son pays pour des raisons politiques, sociales, religieuses... etc. Cet individu se décidera à créer sa propre entreprise s'il juge que le climat entrepreneurial est plus favorable dans son pays d'accueil ou s'il éprouve des difficultés à se trouver un nouvel emploi.

- Le réfugié de l'entreprise qui a abandonné son travail pour des raisons d'insatisfaction et de frustration.

- Le réfugié parental qui quitte l'entreprise familiale pour échapper à la domination d'un parent.

- La réfugiée féministe qui quitte son travail à cause d'une discrimination sexiste perçue dans son milieu de travail.

-La réfugiée ménagère n'arrive pas à ce trouver un emploi après une certaine période passée exclusivement aux tâches ménagères.

-Le réfugié de la société qui n'arrive pas à épouser les valeurs culturelles de son milieu. Cet individu créera une entreprise pour faire valoir ses propres valeurs.

-Le réfugié du système éducatif qui abandonne ses études pour se lancer en affaires.

Enfin, certains auteurs évoquent le passage du temps comme facteurs de discontinuité.

Albert SHAPERO et Lisa SOKOL (1982) pensent que ce type de déplacement se produit lorsque l'individu passe le cap de la trentaine, de la quarantaine ou de la cinquantaine.

KETS DE VRIES (1980) parle quant à lui de la crise que vit un individu lorsqu'il atteint le cap d'un certain âge jugé comme étant la moitié de sa vie. Il en donne d'ailleurs la description suivante:

"When individuals reach the middle of their lives, a number of changes occur. Although the environment still seems full of opportunities, the preoccupation with inner life becomes more important. There is a greater sense of introspection, self-evaluation, and reflection. We notice an existential questioning of self, values, and life. There is sudden awareness that we are growing older, that more than half of our lives has already been lived. For some, this leads to a sense of depression, for others it will heighten the commitment to make life meaningful." (In BELLEY, 1987, p.21).

Tous ces facteurs sont imposés à l'individu par des forces négatives souvent imprévisibles sur lesquelles il n'a évidemment pas le moindre contrôle et qui exercent sur lui une certaine pression, ne lui laissant aucun choix que celui d'envisager un changement dans la trajectoire de sa vie. C'est un mode "traumatique" du déclenchement du processus entrepreneurial. (RICHARD et AROCENA 1983, In BELLEY 1987, p.23)

Toutefois ces facteurs ne sont pas les seuls à jouer un rôle de catalyseur dans le processus de création d'entreprise.

2.2. Facteurs positifs de discontinuité

Ces facteurs sont constitués d'un vecteur de forces positives qui poussent l'individu vers l'action.

Alfred OXENFELDT (1943) cite trois conditions qui peuvent faire en sorte que l'individu puissent vaincre les forces d'inertie pour se placer dans une situation de discontinuité. Il s'agit de:

- Insatisfaction face à son travail (facteur négatif);
- Appréciation favorable de l'individu par rapport à son expérience et à l'importance du capital qu'il dispose;
- Identification d'une opportunité par l'individu même ou par une tierce personne.

Ces deux dernières conditions relèvent effectivement des facteurs positifs de discontinuité. Plusieurs auteurs partagent le point

de vue de OXENFELDT (1943). C'est le cas de LITVAK et MAULE (1974). Ces chercheurs ont identifié les facteurs suivants par ordre d'importance comme facteurs déclencheurs du processus entrepreneurial:

- Identification d'un marché pour un produit déjà existant;
 - Développement d'une nouvelle idée;
 - Découverte de partenaires;
 - Possibilité de financement;
 - Entrée en tant qu'associé.
- (In BELLEY 1987, p.23)

SHAPERO et SOKOL (1982) évoque quant à eux sous cette rubrique:

- L'offre d'un support financier;
- L'offre émanant d'un client potentiel;
- L'offre de partenariat provenant d'un ami, d'un collègue ou même d'un client.

En fait presque tous les auteurs ayant cherché à identifier les facteurs positifs de déplacement, parlent d'une manière ou d'une autre, d'opportunité découverte par l'entrepreneur potentiel lui même ou qui lui a été divulguée une tierce personne.

D'autres facteurs qui ne sont pas nécessairement des facteurs négatifs ni des facteurs positifs peuvent déclencher le processus entrepreneurial conduisant à la création d'entreprise.

2.3. Facteurs de délocalisation

Ces facteurs émanent d'une situation provoquée par la fin d'une étape dans la vie de l'entrepreneur potentiel. André BELLEY (1987) déclare que c'est une situation qui place l'individu "dans l'obligation de devoir faire quelque chose de différent de ce qu'il faisait précédemment" (p.24).

Parmi ces facteurs que SHAPERO (1975) appelle "between things" (In MOKRY, B. W. 1985, p. 53) on peut noter: la démobilisation de l'armée, la fin des études, la fin d'une période d'emprisonnement... etc. Ces facteurs, note BELLEY A. (1989) "se différencient des facteurs négatifs par leur caractère prévisible [...]" (p.27).

Remarques:

Le déclenchement du processus entrepreneurial de création d'entreprises peut être favorisé par l'avènement d'un seul facteurs appartenant à l'un ou à l'autre des trois types de facteur de discontinuité ci-dessus traités. Mais, il peut être également le résultat d'une situation mettant en présence l'interaction de plusieurs facteurs de types différents. En fait les trois types de facteurs ne sont pas mutuellement exclusifs. D'ailleurs, BELLEY André (1989) le dit en substance quant il écrit que:

"les trois types de facteurs de déclenchement du processus de création d'entreprises ne sont pas mutuellement exclusifs. On peut retrouver plusieurs d'entre eux agissant sur l'entrepreneur en même temps. En fait, la pression nécessaire pour dé-

clencher le processus dépend de la propension à agir de ce dernier" (p.27)

Cependant, pourquoi l'individu en situation de discontinuité choisira-t-il de créer une entreprise plutôt que de chercher un nouvel emploi?

3. Facteurs de crédibilité et de désirabilité

Albert SHAPERO (1975) nous répond à la question précédente dans la troisième dimension de son modèle. En effet dit-il, l'entrepreneur potentiel ne choisira de créer une entreprise que si la fonction entrepreneuriale est perçue comme étant crédible dans son environnement. Mais toute la crédibilité accordée à la fonction entrepreneuriale dépend d'un certain nombre de variables fortement liées à la culture, aux valeurs sociales à la religion... etc. Toutefois, SHAPERO (1975) attribue cette crédibilité à l'existence dans l'environnement de l'entrepreneur potentiel d'images d'imitation c'est à dire la présence d'entrepreneurs qui font l'objet d'admiration dans le milieu. Il déclare que:

"The most important variable we have found associated with the company formation act has been the existence of credible models or examples for the potential company".(In BELLEY 1987, p.34)

G.P. SWEENEY (1982) abonde dans le même sens que Albert SHAPERO (1975). Cependant, il ajoute une autre dimension qui est celle de la culture entrepreneuriale comme facteur de crédibilité de l'acte entrepreneurial.

"La crédibilité est fournie par des exemples: quelqu'un à qui on ressemble, avec qui on peut s'identifier et par ce qu'on ne peut pas décrire autrement que par le terme de culture entrepreneuriale." (In BELLEY 1987, p.34)

Il définit en outre "la culture entrepreneuriale" comme étant une culture où l'acte entrepreneurial visant à créer une entreprise suscite l'admiration des individus.

Notons que Albert BANDURA (1976) dans sa théorie de l'apprentissage social vient donner plus de force aux facteurs de crédibilité et de désirabilité de l'acte entrepreneurial énoncés par SHAPERO (1975) ainsi que SWEENEY (1982).

En effet, BANDURA (1976) soutient que la plupart des comportements humains sont le résultat d'un apprentissage par l'observation des individus considérés comme modèles de références, possédant certaines qualités jugées attrayantes.

Les deux facteurs de la désirabilité et de la crédibilité de l'acte visant à la création d'entreprises sont donc la présence d'images d'imitation dans l'environnement de l'entrepreneur potentiel et l'existence des valeurs culturelles favorables à cet acte; ce qui représente la culture entrepreneuriale.

3.1. Image d'imitation

L'entrepreneur potentiel sélectionne en général ses modèles ou images d'imitation parmi les individus de son entourage

avec lesquels il est régulièrement en contact et qui possèdent les caractéristiques qu'il recherche. Plusieurs auteurs ont mis en évidence le rôle de la famille dans la décision d'un individu de créer sa propre entreprise. A cet effet SHAPERO et SOKOL (1982) ont rapporté les conclusions de plusieurs chercheurs qui ont démontré que quelque soit la culture, la majorité de ceux qui créent leurs entreprises sont issus d'une famille où, au moins un parent a déjà créé une entreprise. Au États-Unis on a enregistré une proportion entre 50% et 58%, aux Philippines 74%, au Kenya 80%, au Nigéria 89%, au Canada 48%, au Québec 68%. (Tels que cités par BELLEY A. 1987, p.36).

D'autres catégories d'individus peuvent constituer un attrait important pour l'entrepreneur potentiel. SHAPERO et SOKOL (1982) évoquent ici le rôle tenu par les milieux de travail où des collègues peuvent être des images d'imitation.

Enfin, certains groupes sociaux comme les minorités ethniques, les réfugiés... etc sont considérés comme des milieux incubateurs de l'esprit entrepreneurial. Toutefois, les avis des auteurs à ce propos sont assez divergeants. Tandis que certains comme Albert SHAPERO et Lisa SOKOL (1980) soutiennent que les groupes minoritaires comme les juifs et les libanais, les cubains en Floride, les Ibos au Nigéria, les sikhs et les perses en Inde ainsi que les réfugiés au Canada constituent des couches sociales favorables au développement de l'esprit d'entreprise, d'autres auteurs comme SCHUMPETER (1949), sont arrivés à la conclusion que ce n'est pas l'appartenance à une

couche sociale donnée qui détermine l'esprit d'entreprise chez un individu car les entrepreneurs proviennent de toutes les couches sociales.

3.2. La culture entrepreneuriale

La culture peut être vue comme un ensemble de valeurs, d'attitudes, de croyances et de normes collectives qui standardisent le schéma de vie en société. La conduite et les actions des individus en société sont ainsi modélisées, standardisées par l'appartenance à une culture donnée.

La culture entrepreneuriale est à ce titre un ensemble de valeurs, d'attitudes, de croyances sociales qui favorisent le comportement entrepreneurial. Johannisson BENGT (1984) en donne la définition suivante:

"Organisation sociale où le comportement entrepreneurial c'est à dire prise de risque économique qui implique l'investissement et l'organisation de ressources et un défi aux structures existantes, est encouragé." (In BELLEY 1987, p.41)

Cet auteur ajoute que la culture entrepreneuriale doit favoriser les caractéristiques généralement associées aux entrepreneurs c'est à dire: Individualisme, marginalité, besoins d'accomplissement de soi, prise des risques... etc.

André BELLEY (1987) arrive à la conclusion suivante:

La culture entrepreneuriale "[...] doit également apprécier le succès personnel et accepter l'échec,

encourager la diversité et non l'uniformité, le changement et non la stabilité; elle doit favoriser la création de réseaux personnels..." p.41

***N.B:** Nous nous sommes contenté de définir la culture entrepreneuriale et, nous tenons à avertir le lecteur que c'est délibérément que nous n'avons pas abordé les facteurs qui déterminent cette culture. Cela aurait pu nous conduire dans un long débat intéressant certes, mais superflu dans le cadre de cette étude.*

Enfin remarquons que, même si la fonction entrepreneuriale est perçue comme socialement et culturellement désirable et crédible, encore faut-il que l'entrepreneur potentiel en perçoive la faisabilité.

4. Facteurs de faisabilité

C'est la dernière dimension du modèle de SHAPERO (1975). En effet, l'existence dans l'environnement des facteurs rendant la fonction entrepreneuriale possible est une condition essentielle au démarrage d'une nouvelle entreprise. Ces facteurs sont appelés facteurs de faisabilité.

SHAPERO et SOKOL (1982) attribuent la réalisation concrète d'un projet de création d'entreprise à la disponibilité des ressources principalement économiques. SWEENEY (1982) quant à lui parle de la disponibilité des moyens. Ce qui englobe évidemment les ressources économiques mais aussi les ressources techniques. BELLEY (1987) ajoute que ces deux facteurs de faisabilité énoncés ci-dessus

c'est à dire les ressources économiques et les ressources techniques doivent être disponibles au moment opportun.

Si nous combinons ces trois points de vue, nous dirons que la disponibilité des ressources peut se définir par l'appropriation au moment opportun des ressources économiques et techniques par l'entrepreneur potentiel.

Dans cette partie de notre revue de littérature, nous axerons essentiellement notre investigation sur les facteurs environnementaux qui peuvent rendre concrètement possible l'émergence de nouvelles entreprises.

Des auteurs comme Andrew H. VAN DE VEN (1980), Johannes H. PENNINGS (1982), Albert V. BRUNO et Tyzoon T. TYBJEE (1982) ont tenté d'identifier à travers leurs modèles de création des entreprises, des facteurs environnementaux qui rendent l'acte de création d'entreprises possible et même aisé.

Dans son étude sur l'émergence de nouvelles entreprises VAN DE VEN (1980) propose trois approches.

La première approche appelée approche entrepreneuriale est essentiellement axée sur les caractéristiques des entrepreneurs. Ce sujet a été longuement débattu dans le chapitre précédent et, nous n'avons ici aucune intention d'y revenir;

La deuxième approche que nous propose cet auteur est orientée vers l'étude comportementale des entrepreneurs. Ce thème a aussi été débattu dans notre chapitre précédent.

La dernière approche de VAN DE VEN appelée "approche écologique" (In BELLEY 1987, p.50) étudie les facteurs environnementaux (structurels, économiques, politiques) qui favorisent la création des entreprises.

Cette dernière approche nous intéresse à plus d'un titre parce-qu'elle met en évidence les conditions de l'environnement qui influencent la création des entreprises mais aussi la survie sinon "l'extinction" de celles qui existent.

Johannes H. PENNING (1980) a aussi abordé cette question dans son modèle à deux dimensions.

Cet auteur a tenté de déterminer l'impact des milieux urbains et de la structure industrielle et technologique d'une part et d'autre part, l'impact de la disponibilité des ressources sur l'émergence de nouvelles entreprises.

Quant à Albert V. BRUNO et Tyzoon T. TYBJEE (1982), ils stipulent dans leur modèle que l'environnement est un réservoir de ressources pour l'entrepreneur potentiel. Ils ont ainsi identifié des facteurs qui selon eux sont fondamentaux pour le démarrage de nouvelles entreprises. Il s'agit de:

- Entrepreneurial subculture;
 - Venture capital availability;
 - Technical labor force;
 - Incubator organizations
 - Universities;
 - Regional loan policy;
 - Regional zoning policy;
 - Supporting services.
- (In MOKRY B. W. 1985, p.73)

Mais Selon ces auteurs, ces facteurs ont tendance à accroître la disponibilité des ressources dans l'environnement de l'entrepreneur. En d'autres termes, l'existence de ces différents facteurs peut influencer positivement l'émergence de nouvelles entreprises. Mais, il existe, en revanche, d'autres facteurs dont l'existence contribue à réduire les ressources de l'entrepreneur car ils constituent des éléments de coût. A ce titre, ils exercent une influence négative sur le taux de création des entreprises. Il s'agit de:

- Tax structure;
 - Cost of credit;
 - Insurance cost;
 - Access and distance to suppliers;
 - Land cost;
 - Cost of energy
 - Cost of transportation
 - Cost of living index
- (In MOKRY B. W. 1985, p.74)

Certains auteurs comme VESPER K. et ALBAUM G. (1979) ont identifié sensiblement les mêmes facteurs que BRUNO A. et TYEBJEE T. (1982).

Dans le cadre de ce travail, nous allons nous circonscrire exclusivement à l'examen de l'impact des variables économiques et

politiques sur le processus de création d'entreprises. Cependant, nous reconnaissons avec Johannes PENNINGS (1980) que certaines variables liées aux milieux urbains et aux aspects socio-culturels ont un impact certain sur le processus de la création d'entreprises. Cependant, il faut noter que l'individu n'a aucune emprise sur ces types de variables, en fait, il les subit. Par ailleurs, l'intervention sur les variables relevant des aspects socio-culturels est un processus de longue haleine qu'aucune action individuelle ne peut prétendre contrôler ni modifier à court terme.

Il est de ce fait plus opportun et plus réaliste de se limiter aux variables sur lesquelles une intervention est possible.

4.1. Le capital de démarrage

Presque tous les économistes qui se préoccupent de la localisation des entreprises se mettent d'accord pour souligner l'importance de la disponibilité des ressources économiques ainsi que leur appropriation au moindre coût comme facteurs pouvant influencer la décision de création ou d'implantation des entreprises dans un milieu donné.

La disponibilité des ressources financières et plus particulièrement celle du capital du démarrage constitue sans aucun doute une variable fondamentale quant la décision d'un individu de créer une entreprise. Du reste, il n'y a aucune étude sur le sujet qui ne souligne l'aspect fondamental de la disponibilité des capitaux dans le processus

de création et même de développement des entreprises. Roger J. BEDARD (1977) déclare que l'accès au capital de risque est une condition essentielle pour le lancement et l'expansion des entreprises.

KATRINA H. (1982) note dans une étude visant à décrire les origines des entreprises que ceux qui deviennent entrepreneurs sont soit riches, propriétaires de terres ou tout au moins ayant un certain capital.

Yvon GASS (1984) définit quant à lui le capital comme étant l'ensemble des ressources financières, humaines et physiques.

André BELLEY (1989) souligne le rôle impératif du capital de démarrage dans le processus de création d'entreprise, mais il remarque que bon nombre d'auteurs mentionnent le manque de cette ressource importante.

OXENFELDT (1943) a mis l'accent sur les conditions du financement. **Il note que ces conditions constituent en général un blocage au développement des jeunes entreprises** qui n'ont pas encore acquis la confiance des banquiers. Ce point de vue est largement accepté par les auteurs qui se sont intéressés à la création et au développement des entreprises. C'est le cas de SMITH C. et de MILHALEVICH R. (1983) qui situent la problématique au niveau des variables telles que le taux d'inflation, le taux d'intérêt et l'incapacité des entreprises à organiser efficacement leur financement.

Enfin, retenons cette remarque de Roger J. BEDARD (1977) partagée entièrement par des auteurs comme Yvon GASS (1984) Russel KNIGHT et FERGUSON (1984), William E. WETZEL et Ian C. WILLSON (1985): **l'accès (aux moindres coûts) par les entrepreneurs des sources des capitaux est d'une importance cruciale dans le démarrage et l'expansion de l'entreprise.**

4.2. Le marché et les sources d'approvisionnement

L'accès aux sources des matières premières et au marché est, selon les économistes, un facteur à considérer dans la localisation des entreprises. Mais, quant à l'importance de ce facteur comme déterminant de la décision de créer une entreprise, BRUNO et TYBJEE (1982) notent qu'il n'existe que très peu de recherche à ce niveau. Cependant André BELLEY (1987) déclare que:

"[...] Certaines industries dépendantes de la consommation d'énergie, de matières premières et/ou d'énergie en grande quantité feront intervenir les facteurs coûts de l'énergie, de matières premières et de transport dans leurs décisions de localisation de leurs entreprises, tant le transport de la matière première que celui de produit fini." (p.62)

Mais là encore, il s'agit de la décision de localisation et non de création. Nous faisons une différence entre ces deux décisions car il semble qu'en terme séquentiel la décision de localisation est une décision postérieure à la décision de création d'une entreprise. Mais, elle peut être antérieure dans le cas où l'individu se met en situation de

discontinuité à la suite d'une rencontre avec un fournisseur ou un client potentiel qui lui présente une opportunité d'affaires.

De plus Graham GUDGIN (1978) déclare que les entrepreneurs ont tendance à créer leurs entreprises dans les milieux où ils vivent.

Enfin, disons que l'impact de l'accessibilité aux sources des matières premières et au marché sur la décision de créer une entreprise semble être mitigé. Cependant nul ne conteste son importance quant à la décision de localisation des entreprises, même si cette "[...] importance va varier selon le type d'industrie considérée." (André BELLEY 1987, p.62)

Mais, nous pouvons reconnaître que l'existence des sources d'approvisionnement aux moindres coûts et celle d'un marché solvable représentent des facteurs qui accentuent la perception de la faisabilité d'un projet et à ce titre, on peut dire qu'ils interviennent dans le processus de création d'entreprise.

4.3. Disponibilité et coût d'une main d'œuvre compétente

Plusieurs études ont été menées sur l'influence de la disponibilité aux moindres coûts d'une main d'œuvre qualifiée sur la localisation des entreprises. Edward J. MALECKI (1981), Ray OAKLEY (1981), BRUNO et TYBJEE (1982) et bien d'autres auteurs ont mis en

évidence le rôle de la disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée dans l'implantation de certains types d'industrie notamment aux États-Unis.

Ces facteurs comme le dit André BELLEY (1987) constituent des facteurs importants dans le processus de la création de l'entreprise, en particulier dans la perception de la faisabilité du projet.

4.4. Les réglementations, la fiscalité et les programmes gouvernementaux

L'État intervient dans le processus de création d'entreprises par ses différentes réglementations (économiques et sociales).

Sur le plan économique, l'État intervient pour garantir le libre jeu de la concurrence sur les marchés. Ceci est tout moins vrai dans le cas des pays à économie capitaliste.

Sur le plan social, l'État intervient au nom d'un certain nombre d'objectifs sociaux et culturels et au nom d'une certaine équité.

Pour mieux assurer ses différents rôles, il dispose de plusieurs moyens dont les principaux ont été notés par André BELLEY (1987). Il s'agit notamment de:

- La fiscalité;
- Les subventions;
- Les investissements directs;
- Les politiques d'achat;

-L'imposition des normes ou des standards.

Tous ces moyens ont une influence certaine sur l'entreprise à tous les stades de son évolution.

Si nous considérons par exemple les effets d'une fiscalité lourde sur le taux de création des entreprises, il est aisé d'appréhender qu'elle prive l'entreprise et en particulier la P.M.E des ressources financières importantes, ce qui la place dans une situation de difficultés financières et dans l'impossibilité de croître. Cela aura pour effet de priver le milieu de ses images d'imitation et par conséquent de rendre la création d'entreprise moins crédible et moins désirable aux yeux de l'entrepreneur potentiel.

Par ailleurs, un système fiscal lourd s'oppose au processus d'accumulation du capital par son impact négatif sur les épargnes individuelles. BOLTON (1971) déclare à ce propos qu'un régime d'imposition élevée décourage les entrepreneurs potentiels.

BELLEY (1987) écrit que:

"L'imposition des gains de capitaux semble avoir un impact défavorable sur les possibilités d'accumulation de capital, tant de capital de démarrage, que du capital servant au financement de la croissance des entreprises." (p.66)

Plusieurs chercheurs ont souligné l'impact négatif d'une structure d'imposition lourde sur les finances des entreprises. Certains comme SWENNEY (1982) ont proposé de tenir compte dans le régime

d'imposition, du risque pris par l'entrepreneur. D'autres auteurs comme GEVIRTZ (1983), EISENHARDT et FORBES (1984) au États-Unis, RODGERS et LARSEN (1984) en Angleterre, ont simplement soutenu la réduction du taux des impôts, tandis que DRUCKER (1985) pense que cette réduction doit être en faveur des P.M.E.

Diverses mesures fiscales ont été proposées pour inciter les entrepreneurs à créer des entreprises. Parmi ces mesures citons:

- Les crédits à l'investissement et à la recherche (GEVIRTZ, 1983)

- La déductibilité des pertes sur les revenus imposables (SWEENEY, 1982)

- L'exemption totale de l'impôt jusqu'à ce que l'entreprise atteigne l'âge adulte. (DRUCKER, 1985)

Le régime fiscal n'est pas cependant le seul facteur à avoir des effets sur le processus de la création d'entreprises. D'autres facteurs comme certaines réglementations gouvernementales peuvent l'influencer également. En effet, les restrictions et les barrières qu'elles pourraient imposer à l'exercice de certaines activités économiques dans certains secteurs, les coûts relevant des législations sociales, les démarches administratives... etc peuvent avoir une influence sur la perception de l'entrepreneur potentiel sur la faisabilité de l'acte entrepreneurial visant la création d'une entreprise.

Enfin, l'État influence la création d'entreprises par sa politique d'achat et les subventions qu'il accorde. Cependant BELLEY (1987) a remarqué que peu de programmes gouvernementaux de ce type sont orientés effectivement vers le démarrage des entreprises.

LITVAK et MAULE (1974) rapportent quant à eux que les entrepreneurs préfèrent un régime fiscal souple et favorable à la politique de subventions directes.

Mais de toutes les politiques, celles relatives aux achats gouvernementaux sont considérées par la plupart des auteurs comme étant l'intervention de l'État la plus efficace.

Enfin BELLEY (1987) a recensé des propositions de plusieurs chercheurs sur les formes d'interventions de l'État afin de promouvoir la création d'entreprises. Il s'agit entre autres de:

- Recyclage de la main d'œuvre (HOWELL, 1985 et DRUCKER, 1985);

- Assurance de la disponibilité d'une main d'œuvre compétente par le biais d'un système éducatif performant (HEALY, 1983);

- Développement d'un réservoir local de services conseils centralisés (SWEENEY, 1982 et HOWELL, 1985);

- L'encouragement d'une politique de sous-traitance (MILLER et COTE, 1985).

4.5. La disponibilité des zones aménagées

La disponibilité des terrains aménagés et de certains services, va réduire de façon substantielle les coûts reliés au démarrage de l'entreprise et même les coûts ultérieurs d'exploitation. Certains auteurs comme SHAPERO (1982), SWEENEY (1982) soulignent ici l'importance de la disponibilité des terrains aménagés à loyers modiques. MAHAR et CODDINGTON (1965), BINKS et COYNE (1983) abondent dans le même sens, mais ajoutent un critère important qui est celui de "la flexibilité des locaux en terme d'espace pour fins d'expansion ultérieure, comme contrainte à la création de la nouvelle entreprise." (BELLEY, 1987, p.71).

4.6. La disponibilité des services de support

La disponibilité de services de support a été mentionnée comme facteur important dans le processus de création d'entreprises. Ici, il faut distinguer deux sortes de services de support:

-Dans les premières années de la création de son entreprise, l'entrepreneur aura besoin de sous-traiter certaines opérations qu'il ne peut effectuer lui même, faute de moyens. Ce type de services évitera à l'entrepreneur de gros investissements au démarrage. COOPER (1975) et SHAPERO (1982) ont souligné l'importance de ce type de services.

-La disponibilité des services de conseil en gestion est le deuxième type de services de support que le nouveau chef d'entreprise a besoin. SHAPERO (1972), COOPER (1975), BRUNO et TYBJEE (1982), SWEENEY (1982) ont tous noté le rôle que joue l'existence de ce type de services dans la perception par l'entrepreneur potentiel de la faisabilité de son projet visant à créer une entreprise.

Enfin, disons que la prise de conscience sur l'importance de ces deux types de services de support a conduit au développement du concept d'incubateur d'entreprises comme facteur catalyseur du processus de création des entreprises, mais aussi de leur développement.

Remarques:

Dans les critiques formulées au modèle de SHAPERO (1975), André BELLEY (1989) déclare que la disponibilité des ressources (économiques) ne constitue pas l'unique facteur de faisabilité. De plus, SHAPERO comme d'ailleurs plusieurs autres auteurs, semble accorder peu d'importance au processus de la reconnaissance de l'opportunité d'affaires. Ce qui a amené BELLEY A. (1989) à proposer une version modifiée du modèle de SHAPERO (1975) dans lequel il a introduit une cinquième dimension qui est celle du processus de la reconnaissance des opportunités.

5. Version modifiée du modèle de SHAPERO: modèle de BELLEY

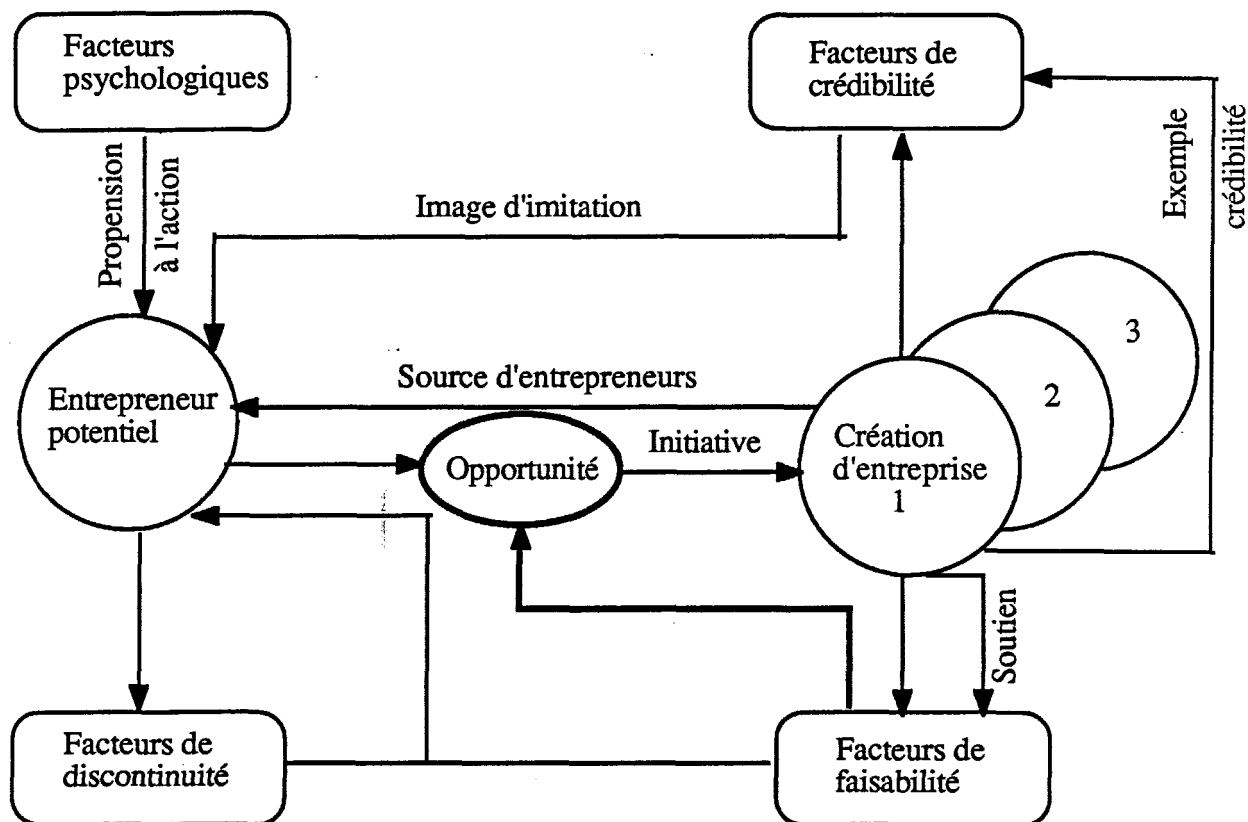
André BELLEY (1987) énonce que:

"Un des choix de l'option de créer son entreprise pour la personne qui se retrouve en situation de déplacement négatif ou délocalisée, nous apparaît être l'identification préalable d'une opportunité à exploiter." (p,27)

GRAPHIQUE 2

MODELE DE CRÉATION D'ENTREPRISES

(ANDRÉ BELLEY 1989)



Source: Revue P.M.O. Vol. 4-N°4, p.29, 1989

Selon TIMMONS, SMOLLEN et DINGEE (1986) l'opportunité est une idée dotée d'un potentiel d'exploitation et qui est saisie au moment opportun par l'entrepreneur. Ces auteurs déclarent que c'est l'expérience qui permet de détecter quelle idée est dotée d'un potentiel à exploiter. BINKS et COYNE (1983) quant à eux rapportent que la majorité des entrepreneurs ont tendance à créer leur entreprise dans un domaine qui leur est familier, dont ils connaissent déjà la technologie et le marché parce qu'ils y ont déjà travaillé.

Cependant, si certaines sources d'opportunités sont liées à l'expérience de l'entrepreneur, K. VESPER (1979) cite d'autres sources qui sont inconnues de l'entrepreneur. C'est le cas par exemple d'une association avec un inventeur d'un nouveau produit qui serait à la recherche de compétences complémentaires, c'est aussi le cas de l'exploitation en franchise... etc.

CONCLUSION

Le modèle de SHAPERO (1975) est sans doute l'un des plus intégrateurs de la plupart des dimensions du processus de création des entreprises. Il nous a permis d'une part de mieux appréhender ces différentes dimensions et d'autre part, de mettre en évidence le rôle fondamental que peuvent jouer certains facteurs dans l'émergence des entreprises.

Notons ici particulièrement le rôle des variables comme :

- Le capital du démarrage;***
- La disponibilité de sources de financement aux moindre coûts;***
- La disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée et bon marché;***
- L'accessibilité aux sources de matières premières et au marché,***
- La fiscalité et les réglementations gouvernementales;***
- Les politiques gouvernementales d'achat;***
- L'existence de services de support;***
- Et enfin l'existence de zones aménagées.***

Tous ces facteurs ont des influences relatives sur l'émergence des entreprises dans un milieu donné. Il constituent en fait les éléments sur lesquels on peut intervenir dans le but de créer un environnement incubateur des entreprises.

Mais il faut noter, que même s'il apparaît important de favoriser l'émergence de nouvelles entreprises dans un milieu donné, cela ne suffit pas; encore faut-il que ces entreprises puissent survivre et au mieux se développer.

Chapitre VII

LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

Chapitre VII

LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

Depuis l'apparition des premières théories économiques modernes au 18^e siècle avec Adam SMITH (1776), les économistes ont toujours tenté d'expliquer les causes du développement économique des nations. Et, au delà de certaines divergences strictement idéologiques, on retrouve invariablement au cœur de leurs débats le processus de production.

L'opérationnalisation de ce processus s'effectue à l'intérieur d'un cadre généralement appelé unité de production ou entreprise. Autrement dit, l'unité de production c'est le lieu où l'on met en œuvre de façon organisée des ressources dans le cadre d'un processus de production afin d'atteindre une certaine finalité préalablement définie.

Plusieurs typologies de ces unités de production ont été dressées selon un certain nombre de critères différents. L'une de ces typologies distingue deux grandes classes d'unités de production: celles dont les activités sont essentiellement sociales et ne visent aucune fin lucrative et celles dont les activités sont économiques et qui sont donc orientées vers la réalisation d'un profit.

Dans le cadre de ce travail, nous nous intéresserons exclusivement à ces dernières qui sont connues généralement sous le vocable d'entreprise.

Qu'elles appartiennent à l'État, à un particulier ou à une association des deux, les buts de ces entreprises restent fondamentalement les mêmes. Il s'agit de répondre aux besoins solvables exprimés par les individus en société, de dégager un certain surplus monétaire et enfin, de contribuer à la création des richesses au niveau national. Ces différentes fonctions sont absolument essentielles pour le développement économique de n'importe quelle société.

Il est alors facile d'appréhender pourquoi toutes les questions relatives à la survie et au développement des entreprises intéressent autant les théoriciens de l'économie du développement, les spécialistes et chercheurs en gestion ainsi que les politiciens et les entrepreneurs.

Si certains auteurs ont tenté de comprendre les facteurs déterminants qui contribuent à déclencher le processus de création de l'entreprise, d'autres, dans une perspective complémentaire ont porté une attention particulière sur tout ce qui peut renforcer davantage leur capacité de survie, leur rentabilité et leur croissance. Il s'agit dans ce dernier cas d'identifier les facteurs qui peuvent avoir une quelconque incidence sur la performance financière des entreprises déjà en activité. Cette démarche a au moins deux avantages certains:

Sur le plan interne de l'entreprise, elle permet aux dirigeants de mettre sur pied un tableau de bord qui leur permettra de détecter au moment opportun les sources potentielles de problèmes et par conséquent d'agir de façon préventive.

Sur un plan beaucoup plus global, la connaissance des variables qui peuvent influencer les résultats des entreprises permet de mieux coordonner les programmes politiques de promotion et de développement des P.M.E c'est à dire de mieux agencer et de mieux canaliser les efforts sur les points les plus névralgiques et au moment opportun. Dans une telle perspective, il est en effet capital de saisir cette influence afin d'éviter une dispersion inutile et coûteuse d'énergie et de ressources.

Dans cette partie de notre étude, nous tenterons d'identifier les facteurs qui peuvent influencer la performance financière des entreprises. En d'autres termes, il s'agit de mettre en évidence les facteurs qui peuvent renforcer ou au contraire menacer la rentabilité et la survie même des entreprises, en particulier des P.M.E.

Mais avant toute chose, il nous semble important de donner un aperçu ne serait-ce que global sur quelques notions dont nous aurons recours régulièrement tout au long de ce travail.

I. Aperçu sur quelques notions

1. Notion de développement des entreprises

L'expression "développement des entreprises" peut en réalité recouvrir plusieurs acceptions:

Au niveau macroscopique, c'est à dire au niveau de L'État, cette expression peut être vue comme étant la variation numérique plus ou moins substantielle des entreprises œuvrant dans l'économie nationale. C'est ce que nous appelons ici *développement quantitatif* des entreprises. Il s'agit de l'accroissement en nombre des entreprises au sein d'un pays. Le développement des entreprises est alors essentiellement tourné vers l'avènement de nouvelles entreprises dans le circuit économique de production. Dans cette acception du terme, le degré de développement des entreprises d'un pays peut être mesuré par la variation relative du nombre des entreprises en activité dans ce pays entre deux périodes t_1 et t_2 . Cette variation numérique des unités de production dans un pays est un révélateur du caractère dynamique du système à générer de nouvelles entreprises.

Développer les entreprises dans cette optique, c'est donc stimuler la création de nouvelles entreprises dans le but d'enregistrer une variation relative positive du nombre des entreprises en opération dans le système économique.

Toujours sur le plan macroscopique, le développement des entreprises peut également prendre le sens de l'augmentation, en volume, de la production de l'ensemble des entreprises installées sur le territoire national. La valeur ajoutée générée par l'ensemble du système peut être considérée dans ce contexte comme l'indice principal du niveau de développement des entreprises. Au niveau de l'économie globale, cela représente une condition importante de la création de la richesse et de la croissance économique.

Mais, augmenter le volume de la production de l'ensemble du système suppose la croissance individuelle des entreprises elles mêmes. Donc, développer les entreprises c'est rechercher les voies et moyens pour accroître leur capacité à produire davantage. C'est sans doute l'une des raisons qui a conduit plusieurs pays à envisager des plans dits de développement des entreprises.

Cependant, une croissance saine et durable de l'entreprise passe nécessairement par une performance financière appréciable de celle-ci. Il s'agit par conséquent de permettre aux entreprises d'atteindre une certaine rentabilité qui leur permettra d'assurer la croissance de leur capacité de production. C'est ainsi qu'elles contribueront de manière relativement importante à la croissance économique globale.

Le développement des entreprises est donc le processus permettant aux entreprises de rester viables, dynamiques, autonomes et

rentables. C'est ce que nous appelons *le développement qualitatif* des entreprises.

Disons en conclusion que le développement des entreprises peut signifier d'une part **l'augmentation relative du nombre des entreprises opérant dans une économie nationale**. C'est un *développement d'ordre quantitatif* qui vise fondamentalement l'avènement de nouvelles entreprises dans le système.

D'autre part, il peut concerner **le renforcement de la viabilité, du dynamisme et de l'autonomie des entreprises par l'accroissement de leur performance financière ou tout au moins son maintien à un niveau appréciable**. C'est un *développement d'ordre qualitatif* qui vise à accroître la capacité des entreprises à générer un surplus financier net, surplus qui leur permettra de combler substantiellement et de façon endogène leurs besoins de financement à court et à long terme. Ceci aura pour effet notamment:

- De réduire les coûts des entreprises grâce à une baisse des frais financiers qui auraient pu être engendrés par un recours au financement externe;

- D'augmenter la marge de manœuvre et par conséquent de degré d'autonomie.

Cette dernière approche de la notion du développement des entreprises nous semble plus intéressante. En effet, une entreprise

ne peut jouer véritablement son rôle dans le développement économique global et l'enrichissement individuel de ses propriétaires que lorsqu'elle est rentable. De toute évidence, il ne sert à rien de faciliter la création d'entreprises si elles ne peuvent assurer la continuité leurs activités à plus ou moins brève échéance. Cela ne servirait ni à l'État, ni aux propriétaires de ces entreprises, ni même à ses employés.

En fait, nous pouvons affirmer que la rentabilité est le témoin principal de la performance globale de l'entreprise.

Et c'est dans cette optique que nous envisageons ici la signification de l'expression "développement des entreprises." Dans l'autre sens (*développement quantitatif*), nous préférons utiliser celle de création d'entreprise.

2. Notion de performance des entreprises

Quand on se réfère à la littérature ou même au langage courant, il apparaît clairement que le terme "performance" recouvre plusieurs réalités selon le champ d'intérêt de son utilisateur. C'est un terme largement employé, mais trop général pour renfermer une signification précise et unanime.


Le dictionnaire Petit LAROUSSE (1988) définit la performance comme étant la réalisation des "résultats remarquables eu égard aux moyens mis en œuvre".

Dans le domaine organisationnel, plus spécifiquement celui de l'entreprise, plusieurs théoriciens se sont penchés sur la notion de performance et sur la manière de la mesurer. Mais force est de constater que l'angle de point de vue diffère selon l'objectif que l'on vise. Par exemple, selon qu'on est directeur financier, directeur du personnel, ou directeur de marketing, on ne voit pas du même œil la notion de performance. En fait, on peut affirmer que cette notion est liée à la nature des ressources que l'on est amenée à gérer et surtout de l'objectif que l'on poursuit. Et, chaque sous-système organisationnel a ses propres critères de performance. Mais cette approche est simple et partielle. Elle devient complexe dès lors qu'il est question de déterminer des critères globaux et surtout de mettre au point une façon objective de les mesurer. Cependant, quoique cette tâche s'avère ardue, elle est d'une importance vitale pour n'importe quelle organisation soucieuse de sa survie et du contrôle de sa progression vers la réalisation de ses différents objectifs.

Devant la versatilité de ce terme et le caractère partiel de la majorité des approches, nous avons choisi d'exposer ici le modèle de Scott D. SINK (1985) qui nous semble l'un des plus exhaustifs.

Selon cet auteur, la performance organisationnelle est fonction de sept critères:

-Efficacité: un système est efficace lorsqu'il accomplit ce qu'il a à accomplir dans le délai requis en qualité et quantité désirées.



Dans cette notion remarquons qu'on ne fait nullement référence aux ressources utilisées. Par exemple, nous dirons qu'un système de production de montres destiné à produire 1000 unités par jour avec un taux de rebut de 3% est efficace lorsqu'il atteint cet objectif. Si un autre système produit la même quantité dans le même temps mais avec un taux de rebut de 1% nous dirons qu'il est plus efficace même si l'amélioration relative de la qualité a engendré une variation plus que proportionnelle des coûts.

-Efficience: c'est le rapport entre les ressources prévues à la consommation et les ressources effectivement consommées. Si nous reprenons notre exemple précédent en spécifiant que notre système possède un montant de 5000 \$ pour réaliser les mêmes opérations, nous dirons qu'il est efficient s'il utilise au plus ce montant. Si un autre système dans les mêmes conditions utilise moins de ressources que le premier pour réaliser les mêmes activités, on dira qu'il est plus efficient.

-Qualité: c'est la caractéristique d'un système qui se conforme systématiquement aux spécifications prévues (temps quantité et satisfaction du consommateur). Ainsi notre système qui produit des montres répondra à cette caractéristique lorsqu'il fournira effectivement 1000 unités par jour avec le plus bas taux de rebut possible et qui puissent satisfaire pleinement la clientèle.

-Productivité: c'est le rapport (O/I) entre la quantité d'outputs générés par une organisation pendant un temps donné et la quantité des inputs utilisés par cette organisation dans le même temps. Par exemple nous dirons que notre système qui produit des montres est productif s'il produit 1000 unités par jour mais avec des ressources inférieures à celles prévues ou s'il produit plus de 1000 unités avec la même quantité de ressource. SINK (1985) identifie cinq façons d'améliorer la productivité d'un système organisationnel. Il s'agit de:

- a) Output increases; input decreases.
- b) Output increases; input remains constant.
- c) Output increases; input increases, but in lower rate.
- d) Output remains constant; input decreases.
- e) Output decreases; input decreases, but at a more rapid rate.

(Scott D. SINK 1985, p.26)

-Qualité de vie au travail: SINK (1985) déclare que c'est la façon dont les intervenants d'un système répondent aux aspects socio-techniques de ce système.

Jean-Louis BERGERON (1982) définit quant à lui la qualité de vie au travail comme étant:

"L'application concrète d'une philosophie humaniste, par l'introduction des méthodes participatives visant à modifier un ou plusieurs aspects du milieu de travail, afin de créer une situation nouvelle plus favorable à la satisfaction des employés et à l'efficacité de l'entreprise." (In Lee GOSSELIN 1985, p.96)

-Innovation: c'est le processus d'adaptation d'un système en réponse à des pressions, demandes et besoins internes et externes. SINK (1985) donne la définition suivante de l'innovation:

"It is the process by which we come up with new, better, more functional products and services."
(p.45)

-Profitabilité: c'est la relation entre les revenus réalisés et les coûts engagés. Notons que la profitabilité d'une organisation est sans doute le critère le plus largement employé dans le cadre d'une mesure de performance. En effet, c'est de ce rapport entre revenus et coûts que dépend le processus d'accumulation et de création de richesse aussi bien au niveau individuel qu'au niveau national. D'ailleurs, nous reviendrons dans une autre section de ce chapitre sur cette notion.

Remarques sur le modèle de SINK (1985)

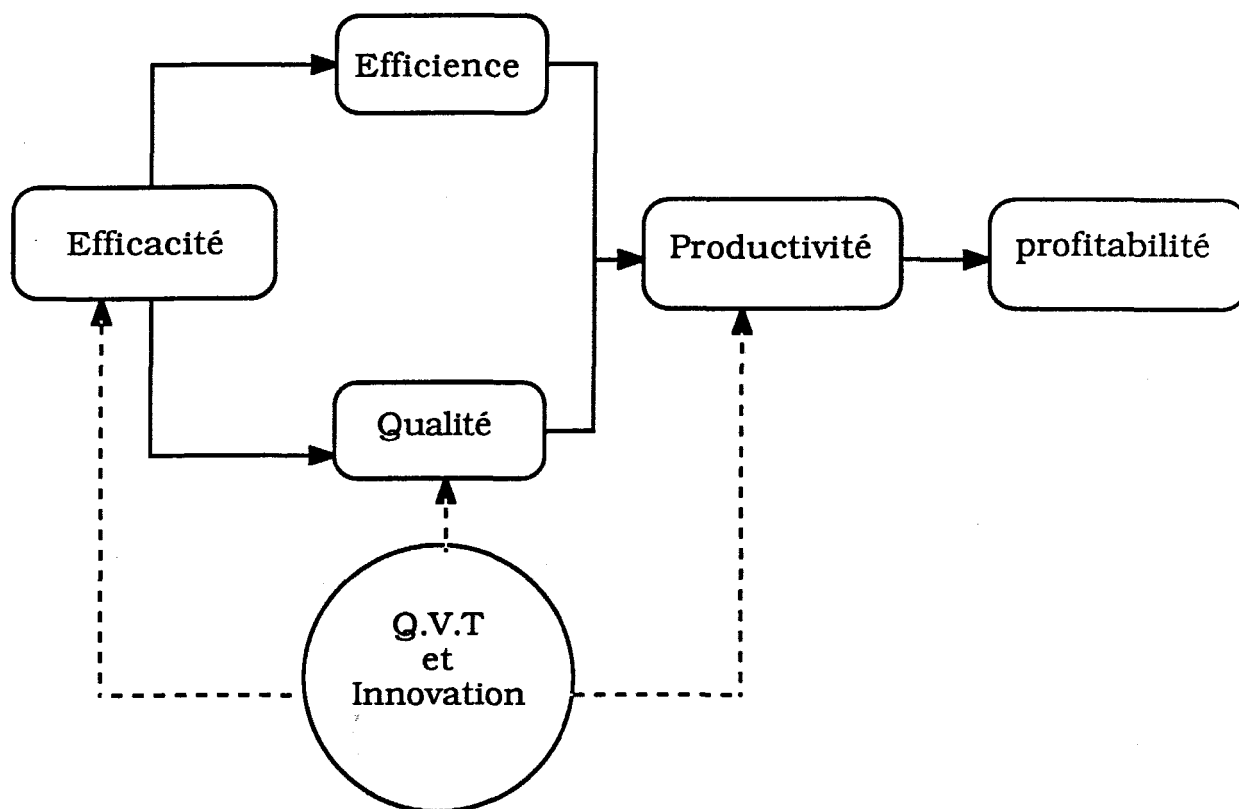
Bien que SINK (1985) ait distingué sept critères différents de la performance, il faut cependant remarquer que le critère de productivité comprend également celui de la qualité, de l'efficacité et de l'efficience. C'est en fait les trois dimensions de la productivité. En effet, nous voyons difficilement un système devenir productif sans remplir ces trois critères. De ce fait, le modèle de SINK (1985) peut simplement être réduit à trois critères principaux. Il s'agit de la qualité de vie au travail, de la productivité et de la profitabilité.

Quoi qu'il en soit, l'une des forces de ce modèle est le choix qu'il donne à l'organisation entre un ou plusieurs critères dans le

cadre d'un système de mesure de performance. En cela, il présente une certaine flexibilité par rapport aux autres.

"Every organisation in one way or another has system designed to monitor, evaluate, control, and manage functions utilizing one or more of these seven mesures of system performance."(p.41)

Enfin, SINK (1985) place les sept critères de ^{performance}(productivité) dans un schéma de relation causale que nous présentons ici.

GRAPHIQUE 3**MODELE DE SINK (1985):
RELATION CAUSALE ENTRE LES DIFFÉRENTS CRITERES DE
PERFORMANCE**

Source: Notes de cours "nature et mesure de la productivité" J. L. BERGERON, Université de SHERBROOKE, 1986, p.11

A partir de ce schéma, on peut déduire que l'amélioration de tous les autres critères va entraîner l'amélioration du critère ultime de performance qu'est la profitabilité de l'organisation. Cette déduction laisse présumer logiquement que si une organisation est profitable, il y a de fortes chances que sur la majorité ou sur l'ensemble des autres critères l'organisation se porte bien. Et inversement, si l'organisation se trouve déficiente sur le plan de la profitabilité on peut présumer qu'elle est également déficiente sur les autres angles.

On peut ainsi affirmer que le critère de profitabilité est la mesure globale de performance de l'organisation. A ce titre, le modèle de SINK (1985) nous intéresse car notre étude retient également le critère de la profitabilité mais sous l'angle spécifique de la rentabilité comme critère de mesure de la performance d'une entreprise.

3. Notion de la rentabilité de l'entreprise

3.1. Définition

Le dictionnaire Petit LAROUSSE (1988) définit la rentabilité comme étant "le caractère de ce qui est rentable". Il définit le terme rentable par "ce qui donne un bénéfice satisfaisant". S'agissant du taux de rentabilité, il dispose ce qui suit: "rapport entre les profits d'une entreprise et les capitaux engagés."

Georges DEPALLENS (1983) dit que "stricto-sensus", la rentabilité représente ce qui reste comme rémunération des apporteurs

de capitaux quand toutes les charges ont été payées. Il ajoute que dans un sens plus large, la rentabilité c'est la capacité qu'ont les capitaux ou les biens de l'entreprise d'engendrer un surplus monétaire.

Pierre CONSO (1975) dira quant à lui que c'est le rapport entre le résultat de l'entreprise et les moyens mis en œuvre pour l'obtenir.

Il faut reconnaître qu'il n'y a pas de grande variation dans la définition du terme rentabilité. Tous les auteurs s'accordent à dire sensiblement la même chose.

3.2. Pourquoi la rentabilité?

Dans n'importe quel système économique, la recherche de la rentabilité est un objectif fondamental pour les entreprises. Georges DEPALLENS (1983) indique que la rentabilité d'une entreprise est:

"[...] D'une part, un facteur de sécurité et de confiance pour ces partenaires, actionnaires, prêteurs, fournisseurs, clients, pouvoirs publics et d'autre part, elle est une nécessité financière pour assurer la survie ou le développement de l'entreprise et préserver son indépendance" (p.202)

a)-Pour les actionnaires

En créant une entreprise ou en prenant une part relative dans la constitution de son capital, l'entrepreneur ou l'actionnaire prend le risque de perdre ou de gagner. C'est en fait un pari qu'il engage sur

l'avenir de l'entreprise. Et, seule une rentabilité appréciable lui permet de gagner ce pari.

En effet, l'entrepreneur ou l'actionnaire est intéressé par les gains qu'il pourrait réaliser sur sa mise de fonds d'une part et d'autre part, dans le cas d'une entreprise cotée en bourse, il est intéressé par la plus-value qu'il pourrait réaliser lors de la revente éventuelle de ses titres.

L'entreprise quant à elle, a besoin de la confiance de ses actionnaires car elle fera appel à eux tôt ou tard pour le financement de certaines de ses opérations. Et pour cela il faut qu'elle mérite cette confiance en dégagant un surplus net destiné à la rémunération du risque pris par les apporteurs de capitaux.

b)-Pour les employés

Les employés recherchent d'une façon instantanée la rémunération la plus élevée. Vu sous cet angle on peut dire qu'il sont en conflit avec les objectifs de rentabilité à court terme de l'entreprise. Mais à long terme, ils se soucient de la sécurité de leurs emplois et des chances d'une meilleure promotion. Seule une entreprise rentable peut assurer des emplois permanents et croissants et un avenir de carrière à ses employés.

d)-Pour les banquiers et autres prêteurs

Ils sont tous très alertes sur la capacité de l'entreprise à rembourser ses emprunts à échéance. Pour cette dernière c'est une question de réputation.

Le banquier et les autres prêteurs seront plus enclins à faire confiance à une entreprise ayant de bonnes perspectives de rentabilité qu'à une entreprise moins rentable mais offrant de bonnes garanties, lesquelles au demeurant, sont toujours difficiles à réaliser au moment opportun.

De plus, une entreprise rentable possède de bons arguments pour négocier avantageusement les conditions de prêt. Les banquiers sont en fait plus exigeants sur ces conditions lorsqu'ils flairent une situation de risques.

Enfin, une entreprise non rentable se mettrait dans un cercle vicieux fatal. En effet, étant non rentable, les charges financières sont de plus en plus lourdes, ce qui réduit de façon relativement substantielle les résultats à venir. Ainsi dans le cas d'une entreprise non rentable, on a le scénario suivant: recours au financement externe de plus en plus massif, charges financières de plus en plus lourdes, rentabilité de plus en plus déficiente et le même cycle recommence. Ce cercle vicieux n'a d'autres issues que la cessation de paiement et la faillite.

e]-Pour les fournisseurs et les clients

Lorsque le fournisseur perd confiance sur l'entreprise, il peut exiger d'être payé^é comptant avant de livrer la matière première ou la marchandise. C'est la perception d'un risque d'incapacité de paiement qui l'incite à adopter une attitude prudente et même méfiante vis à vis de l'entreprise. Alors on assiste à des ruptures de stocks et conséquemment, à des ruptures de production entraînant des défaillances au niveau de l'exécution des contrats. Cette situation est asphyxiante pour l'entreprise qui risque de se retrouver devant les tribunaux d'une part pour rembourser les fournisseurs et d'autre part, pour réparer les dommages subits par les clients. Et fatalement, c'est le dépôt du bilan qui intervient.

f]-Pour le développement de l'entreprise

Pour assurer sa survie ou même son expansion et sa croissance l'entreprise se doit d'investir régulièrement en immobilisation et en fonds de roulement. Plusieurs moyens s'offrent à elle pour financer ces opérations. Cependant, le moyen le plus facilement utilisable, parce que immédiatement disponible, est l'autofinancement qui est constitué des amortissements et de la part des profits conservés sous forme de réserves. Les amortissements permettent de renouveler les équipements de production amortis ou devenu caduques. Les réserves sont alors appelées à soutenir la capitalisation de l'entreprise dans le cas d'un plan de croissance. Il s'en suit que la rentabilité agit

directement sur la capacité de l'entreprise à reconstituer son potentiel de production d'une part et d'autre part, sur le financement de son expansion.

La rentabilité agit également de façon indirecte sur la croissance de l'entreprise en permettant l'obtention de moyens de financement externes à des conditions très avantageuses. Il est en effet aisé de vérifier dans ce cas toute la véracité de l'adage populaire selon lequel "on ne prête qu'aux riches".

Enfin, au risque de faire un pléonasme disons que la situation d'une entreprise non rentable est on ne peut plus critique. Pierre CONSO (1975) décrit d'ailleurs si bien les conséquences qui en découleraient d'une telle situation:

"Toute décision d'affectation de capitaux à la détention d'actifs ou tout changement pose, ainsi, non seulement un problème de financement mais également un problème de rentabilité. Si cette dernière est insuffisante, l'entreprise ne sera pas en mesure d'assurer la satisfaction des différents facteurs. Son appauvrissement progressif condamne son développement et met en cause, à terme, son existence même. Le surplus monétaire sera insuffisant pour remplir ses différentes missions et en particulier pour maintenir l'équilibre financier." (p.39)

gl-Pour l'indépendance de l'entreprise

Nous avons dit précédemment que l'entreprises rentable conserve une partie de son surplus net sous forme de réserves servant à soutenir les capitaux propres et les objectifs de croissance. Une telle

faculté permet à l'entreprise d'améliorer son indépendance vis à vis des créanciers à court ou à long terme.

Autrement, elle ne survivrait que grâce à des facilitées qui lui seront accordées eu égard à certaines considérations telles que sa taille, son influence sur le taux de chômage régional ou même national ou tout simplement pour des raisons politiques. Mais il demeure que ces facilitées ne sont que des palliatifs dont les effets sont artificiels et temporaires. Conséquemment, le risque de faillite est toujours présent.

Si, en dépit de ces difficultés, l'entreprise arrive à survivre, toute tentative de développement de ses activités ne se ferait que grâce à un recours massif à l'emprunt. Ce recours déséquilibrerait davantage sa structure financière et les conséquences seront lourdes pour son autonomie financière. L'entreprise sera alors prise dans un cercle vicieux qui consiste à emprunter pour rembourser d'autres emprunts.

Elle peut toutefois faire appel aux pouvoirs publics pour avoir des subventions ou bénéficier des programmes d'aides. Mais l'obtention de telles solutions est presque toujours subordonnée à certaines contraintes imposées par l'État.

Elle peut également tenter de faire appel au banquier pour convertir totalement ou partiellement ses créances en prêts à long terme ou même en participation dans le capital social. A supposer qu'il accepte, cette dernière alternative va lui donner un droit de contrôle

direct sur la direction de l'entreprise. Et, à la limite, cela peut aller jusqu'à une intervention directe dans la gestion courante de l'entreprise par la nomination d'agents qu'il aura désigné.

Il peut exister évidemment plusieurs autres solutions mais disons que dans la majorité des cas les solutions que va adopter une entreprise non rentable pour tenter un quelconque développement de ses activités va aliéner de façon dramatique son indépendance.

En conclusion, on ne peut que relever ici le caractère vital de la recherche de la rentabilité pour une entreprise. Georges DEPALLENS (1983) dira que "[...] la rentabilité est un impératif de gestion" (p.207).

Si la rentabilité est à ce point une question fondamentale pour l'entreprise, mais aussi pour tous les intervenants que nous avons identifiés précédemment, comment alors peut-on en apprécier le degré?

Ce qui nous amène à parler de la mesure de la rentabilité.

II. Mesures de la rentabilité

L'entreprise combine quotidiennement des facteurs de production (matières premières, services, équipement...etc.) dans le but de produire des biens destinés à être vendus sur le marché.

Dans une économie de marché, aussi bien les prix des facteurs de production que ceux des produits fabriqués sont fixés par la loi de l'offre et de la demande. Ainsi l'entreprise se procure des facteurs de production à un prix du marché (Pr) pour fabriquer un produit qu'elle revend à un prix (Pv) donné fixé également par la loi de l'offre et de la demande.

Dans un tel contexte, l'entreprise cherche à maximiser l'écart entre le prix des facteurs (coûts de revient) et celui des produits fabriqués (prix de vente). cette valeur résiduelle (R) constitue le profit de l'entreprise.

Michel DARBELET et Jean Marcel LAUGINIE (1987) écrivent que "le profit est un indicateur de l'efficacité avec laquelle l'entreprise combine les facteurs pour obtenir les produits." (p.152). C'est le résultat de l'activité de l'entreprise.

Il se traduit par l'équation suivante:

$$R = (P_v - P_r) \cdot Q_v$$

où:

R= profit réalisé par l'entreprise.

Pv= prix de vente unitaire des produits vendus.

Pr= prix de revient unitaire des produits vendus.

Q_v = Quantité totale des produits vendus.

Mais peut-on affirmer que le profit réalisé représente la mesure de la rentabilité de l'entreprise?

Georges DEPALLENS (1983) répond que ce serait une interprétation erronée de la réalité. En effet dit-il, la rentabilité ne peut s'exprimer en valeur absolue. Bernard COLASSE (1973) abonde dans le même sens en disant que:

"[...] toute appréciation ne peut être que relative et, pour juger de la rentabilité d'une entreprise, il convient de comparer son résultat aux moyens qu'elle a mis en œuvre pour l'obtenir [...]." (p.16)

Cependant, dans une économie de type capitaliste, tous les facteurs de production à l'exception du capital ont leur rémunération fixée avant même leur mise en œuvre au sein d'un processus de production. Seul le capital lui, reste à rémunérer par cette grandeur résiduelle qui est le profit. La rémunération des actionnaires est ainsi aléatoire et dépend de l'efficacité avec laquelle les facteurs de production sont combinés au sein de l'entreprise.

Par ailleurs, remarquons qu'un même montant de profit a des significations différentes selon l'importance des capitaux investis.

Pour l'actionnaire, la rentabilité est ainsi le rapport entre le profit net réalisé (R_n) et le montant total des capitaux investis (K_t).

Elle se traduit par la relation suivante:

$$G=Rn/Kt$$

où:

G=indice de rentabilité.

Rn=profit net réalisé.

Kt=montant total des capitaux investis.

Remarque: Ce ratio reste largement favorisé dans la littérature comme mesure de la rentabilité globale de l'entreprise.

Mais, comme nous l'avons vu précédemment la rentabilité n'intéresse pas seulement les actionnaires de l'entreprise, elle intéresse également d'autres parties entre autres les pouvoirs publics.

L'entreprise rentable constitue non seulement une source de revenus pour les caisses de l'État, mais elle participe à la création des richesses au niveau national par le mécanisme de la valeur ajoutée. Bernard COLASSE (1973) écrit que

"la valeur ajoutée est la mesure de la contribution propre de l'entreprise à l'économie nationale; elle mesure son poids économique [...]" (p.10)

Ce point de vue est largement partagé par Georges DEPALLENS (1983) dans son traité de gestion financière. Cet auteur note que l'État est intéressé à savoir le degré de participation des

facteurs de production, en particulier, le travail et le capital dans la création de la richesse nationale.

Dans ce contexte, il ajoute qu'il est courant d'utiliser le ratio suivant pour mesurer la productivité de la main d'œuvre dans l'entreprise:

$$We = Va / E$$

où:

We=indice de la productivité de la main d'œuvre.

Va=valeur ajoutée.

E=effectif moyen employé dans la production.

Mais, ce ratio comporte un certain nombre de biais:

L'importance de la valeur ajoutée dépend du secteur d'activité de l'entreprise. Une entreprise œuvrant dans le secteur industriel de transformation de matières premières aura une valeur ajoutée plus importante qu'une entreprise commerciale dont les activités se limitent à la commercialisation. Cependant, dans le cadre de notre étude, ce biais est évité à cause de l'homogénéité de notre échantillon, tout au moins en ce qui concerne le secteur.

L'autre biais est relatif à l'usage de l'effectif des employés dans ce ratio. En effet, dans une économie dont la tendance est à la

réduction de la main d'œuvre à cause de son coût élevé, en faveur de la mécanisation et de l'automatisation, on ne saurait retenir le nombre des employés de production comme critère valable. De plus, il ne tient pas compte du taux d'absentéisme.

En ce qui nous concerne, nous ne pensons pas que le système de production Nigérien est à ce point mécanisé et automatisé pour que l'usage de l'effectif des employés dans ce ratio soit un véritable biais. Nous avons d'ailleurs toutes les raisons de croire que ce système est basé sur l'utilisation intensive du travail dans la production.

Pour ce qui concerne le biais relatif au taux d'absentéisme, on l'éviterait en considérant le nombre d'heures effectives de travail. Or, cette donnée est difficilement disponible ou pour le moins, non fiable.

Nous écartons ainsi partiellement les biais qui sont rattachés à ce ratio de productivité.

Enfin, le même type de ratio peut être utilisé pour mesurer la productivité des capitaux investis. Ce ratio aurait l'avantage de ne pas comporter autant de biais que le premier.

Il s'exprime par la relation suivante:

$$W_k = V_a / K_t$$

où

W_k = indice de la productivité du capital

V_a = valeur ajoutée.

K_t = montant total des capitaux investis.

Ces deux derniers ratios indiquent la productivité partielle des deux principaux facteurs de production (le travail et le capital). Ils représentent des indicateurs du degré de la participation des facteurs de production à la création de la richesse globale.

CONCLUSION

Pour mesurer la rentabilité globale des facteurs, les auteurs semblent être unanimes quant au rapport entre **les résultats et les capitaux investis**.

Cependant, ce rapport est très général car ces deux composantes peuvent revêtir plusieurs significations. Ainsi Bernard COLASSE (1973) remarque que la composante "résultat" peut prendre l'une ou l'autre des significations suivantes:

- Résultat net d'exploitation,
- Résultat net de l'exercice,
- Résultat avant impôts sur les sociétés,
- Résultat avant impôt et frais financiers,
- Valeur ajoutée,
- Cash-flow (courant, net brut), etc...

En ce qui concerne la deuxième composante "capitaux investis" COLASSE (1973) précise que les grandeurs suivantes peuvent être utilisées:

- Actifs totaux,
- Actifs fixes,
- Actifs réels (actifs fixes+stocks),
- Capitaux permanents,
- Capitaux propres,
- Capitalisation boursière, etc...

Tout ceci démontre bien la multitude des ratios que l'on pourrait formuler à propos du calcul de la rentabilité globale.

En ce qui nous concerne, nous adopterons le point de vue de Georges DEPALLENS (1983).

"La rentabilité des capitaux est un critère autonome de l'efficacité économique: elle englobe, en la dépassant, la notion de profitabilité des produits et fait intervenir une notion de rotation des capitaux[...]" (p.207)

Nous retenons ainsi l'indice suivant comme mesure de rentabilité globale de l'entreprise.

$$G=R_n/K_t$$

Où:

G =indice de rentabilité.

R_n =profit net réalisé.

K_t =montant total des capitaux investis.

Nous retenons également les mesures de productivité partielle des facteurs de production pour ainsi envisager la notion de rentabilité sous l'angle des pouvoirs publics.

On a ainsi:

$$W_e=V_a/E$$

-Productivité du travail:

$$W_k=V_a/K_p$$

-Productivité du capital

avec:

W_e =indice de productivité du travail.

V_a =valeur ajoutée.

E =effectif des employés.

W_k =indice de productivité des capitaux

K_t =montant total des capitaux investis.

La performance de l'entreprise est donc mesurée dans cette étude à travers ces trois ratios.

Enfin, disons encore que la question de la rentabilité est une question de survie et de développement pour l'entreprise. Cependant, tout au long de son évolution l'entreprise est confrontée à un certain nombre de facteurs qui ont tendance à annihiler cette rentabilité et à compromettre toute possibilité de développement et même de survie. Les conséquences, nous l'avons vu, sont immenses autant pour les propriétaires de l'entreprise que pour les pouvoirs publics et les employés. En fait, tout le système socio-économique en serait affecté. Il est ainsi nécessaire d'examiner les principaux problèmes liés au développement des entreprises.

III. La problématique du développement de l'entreprise

Plusieurs études ont été menées afin de détecter les principales causes de défaillance des entreprises. Dans cette perspectives, deux axes de recherche ont été développés. Certains auteurs se sont intéressés aux facteurs environnementaux qui représentent des freins au développement. D'autres chercheurs ont cependant essayé de détecter les causes internes aux entreprises et qui ont été à l'origine des défaillances.

1. Les facteurs externes de défaillance

BRUNO et TYBJEE (1982) déclarèrent que l'environnement est un réservoir d'opportunités pour les entrepreneurs. Mais il faut noter que ces sources d'opportunités peuvent également être en même temps des sources de menaces, en particulier pour les P.M.E.

Dans le chapitre précédent, nous avons traité des différents facteurs environnementaux qui contribuent à anéantir la perception de faisabilité d'un projet de création d'entreprise.

Notons ici que ces facteurs agissent comme tel parce qu'ils ont tendance à anéantir les images d'imitation. En d'autres termes, c'est parce que ces facteurs constituent des freins au développement des entreprises existantes qu'ils ont tendance à influencer négativement tout le processus entrepreneurial.

Ainsi, pour ne pas nous répéter inutilement, nous nous limiterons simplement à passer en revue les différents points ombrageux qui peuvent constituer des blocages au développement des entreprises existantes.

Les entraves les plus évoquées dans la littérature se résument aux différents points suivants:

- Difficultés d'accès aux sources de financement;**
- Difficultés dues à un environnement juridique et fiscal lourd;**
- Difficultés d'accès au marché des matières premières et des rapports avec les fournisseurs;**
- Difficultés dues à la complexité de certaines formalités administratives;**
- Difficultés d'acquérir une main d'œuvre qualifiée en raison de son coût élevé;**
- Difficultés d'accès aux marchés publics.**

Tous ces facteurs ont été discutés précédemment, mais ajoutons à cette liste le caractère de plus en plus concurrentiel de l'environnement comme source de difficultés pour l'entreprise.

En effet, de nos jours vouloir survivre et vouloir atteindre un certain niveau de développement est une longue course de résistance où l'entreprise doit affronter plusieurs concurrents aussi bien au niveau national qu'au niveau international. On ne peut se soustraire de cet

interminable marathon sans conséquences graves. L'entreprise doit absolument y faire face ou tout simplement se résigner à disparaître.

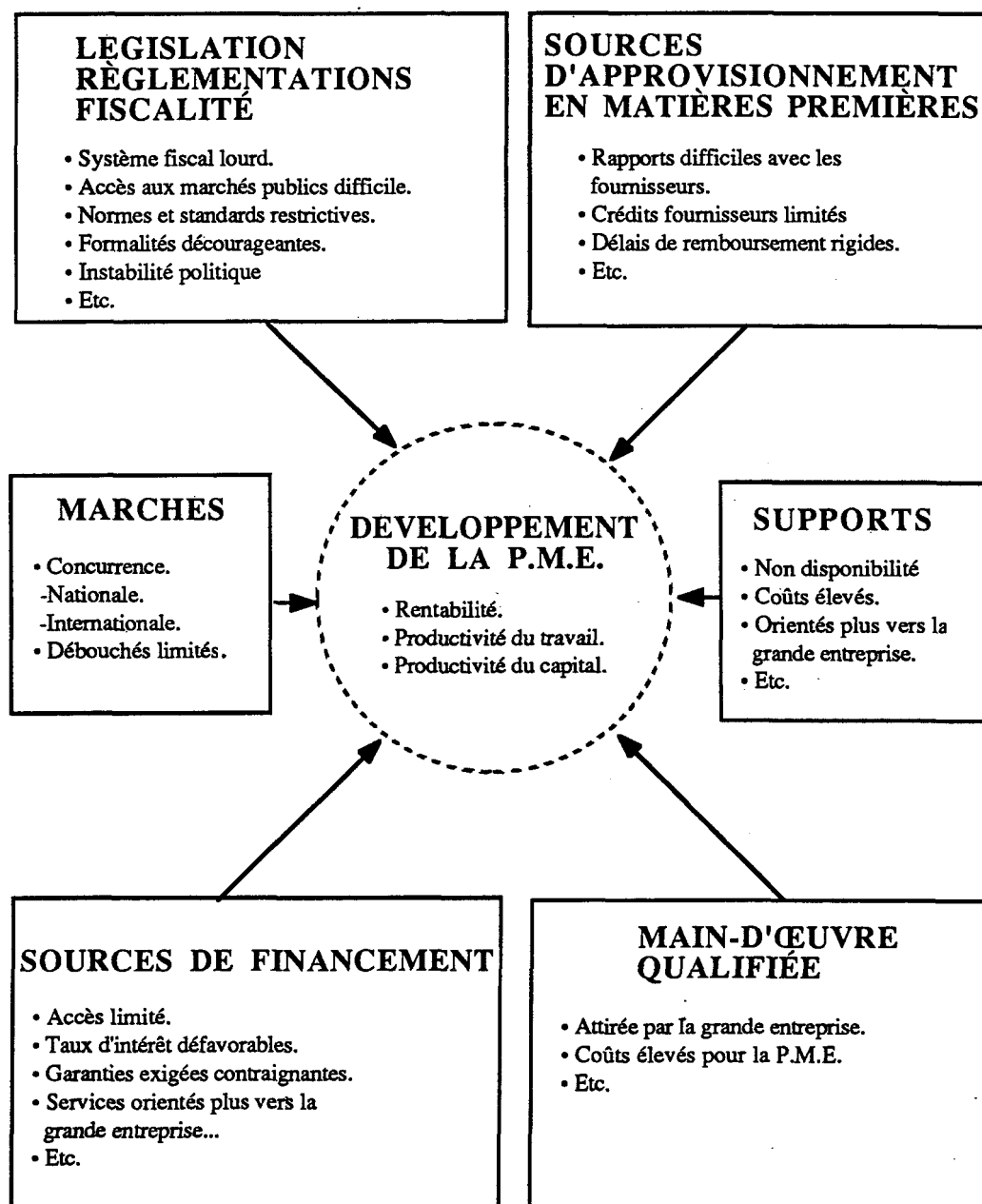
Dans une étude commanditée par le "Small Business Administration" (S.B.A), Kurt B. MAYER et Sidney GOLDSTEIN (1961) ont trouvé que l'une des causes des défaillances des P.M.E. Américaines réside dans le fait d'ignorer l'état de concurrence. Ils écrivent à ce propos:

"[...] This negligence [...] did play a major role in several instances of failures and was a contributory factor in other cases." (p.120).

Enfin, nous avons essayé de mettre en évidence dans le graphique de la page suivante les principaux facteurs externes qui contribuent à freiner les efforts de développement des P.M.E.

GRAPHIQUE 4

FACTEURS ENVIRONNEMENTAUX DE DIFFICULTÉS DES ENTREPRISES.



Si ces facteurs sont des véritables entraves à la survie et au développement, ils ne représentent cependant qu'une partie des ingrédients nécessaires pour sonner le glas de l'entreprise. L'autre partie est constituée par les défaillances internes à l'entreprise même.

2. Les facteurs internes de défaillances

Il existe dans la littérature plusieurs rapports de recherche dont le but a été de détecter les principales causes de faillite dans les entreprises. Au nombre de ces recherches notons d'une part celle publiée au États-Unis par le "Small Business Administration" et effectuée par Kurt B. MAYER et Sidney GOLDSTEIN (1961). Notons également l'étude de la firme DUN and BRADSTREET au Canada en 1975 et celle de Joël CONAN et Michel HOLDER (1979) en France.

Kurt B. MAYER et Sidney GOLDSTEIN (1961) ont examiné les différentes causes des faillites dans les entreprises Américaines à partir d'un échantillon de 81 entreprises. Ils sont ainsi arrivé aux conclusions suivantes:

- Évaluation erronée ou insuffisante sur les potentialités d'affaires du site choisi pour la localisation de l'entreprise.
- Évaluation erronée ou superficielle de la concurrence.
- Sous-capitalisation.
- Insuffisance du fonds de roulement.
- Endettement excessif.
- Techniques de vente inadéquates.
- Suspension du crédit par les institutions financières.

- Incompétence en matière de gestion.
 - Manque d'expérience en affaires du chef d'entreprise.
 - Manque de personnalité du chef d'entreprise.
- (MAYER et GOLDSTEIN, pp. 117-133).

Ces auteurs ajoutent que l'entreprise faillie est en général victime de la conjonction de plusieurs de ces facteurs. En fait, chaque cas de faillite fait ressortir une combinaison de plusieurs erreurs.

"[...] These factors clearly do not operate in isolation. Quite typically, every failure exhibits several types of mistakes and errors in judgement." (p.133)

Un bref examen de ces erreurs nous permet de constater que **la majorité des erreurs fatales sont liées au manque de qualification professionnelle de l'équipe de direction et aux questions relatives au financement de l'entreprise.**

Joël CONAN et Michel HOLDER (1979) ont comparé un échantillon de 135 entreprises françaises en faillite à un autre échantillon de 639 entreprises saines dans le cadre d'une étude sur les causes de défaillance des entreprises en France. Les conclusions sont résumées dans le tableau suivant

TABLEAU 4

CAUSES DE DÉFAILLANCES DES ENTREPRISES EN FRANCE

Causes faillites	% du total des
Défaillance de clients:	10.0%
Suppression des concours bancaires:	3.00%
Décès ou maladie du dirigeant:	7.00%
Mauvaise comptabilité, ignorance des prix de revient:	5.00%
Baisse conjoncturelle du chiffre d'affaires:	21.0%
Mauvaise organisation de l'entreprise:	11.0%
Croissance trop rapide:	11.0%
Obsolescence des produits et erreur de diversification:	5.00%
Politique d'investissements trop ambitieuse:	5.00%
Obsolescence de l'outil de production:	4.00%

Source: Jean-François DAIGNE (1984). p29

Remarque:

Bien que cela n'ait pas été spécifié de façon plus explicite, le tableau précédent met en évidence **le rôle important joué par les causes liées à l'incompétence en gestion des responsables de l'entreprise dans la défaillance des entreprises Françaises.**

Cette hypothèse a été d'ailleurs confirmée par les tribunaux de commerce de France qui ont recensé les causes contenues dans le tableau de la page suivante.

TABLEAU 5**ORIGINES DES DIFFICULTÉS DES ENTREPRISES EN FRANCE.**

Causes	Importance relative
Défaillance de la direction	85.0%
Malversations	6.00%
Sinistres	9.00%

Source: Jean-François DAIGNE (1984). p.29

Au Canada, Jean ROBIDOUX (1980) a rapporté une étude faite par La firme DUN and BRADSTREET en 1975 sur les causes de faillites commerciales. Les conclusions sont récapitulées dans le tableau suivant.

TABLEAU 6
CAUSES DES FAILLITES AU CANADA

Causes	Importance relative
Négligence:	1.00%
Fraude:	0.30%
Manque d'expérience dans le secteur:	32.2%
Manque d'expérience de l'équipe de direction:	15.3%
Expérience mal équilibrée de l'équipe de direction:	8.00%
Incompétence:	42.5%
Sinistre:	0.2%
Motifs inconnus	0.2%
TOTAL	100%

Sources: Jean ROBIDOUX (1980). p.24.

L'incompétence de la direction s'avère ici aussi d'une manière évidente à l'origine des difficultés de la majorité des entreprises au Canada.

Enfin, la Caisse Nationale des Marchés de l'État (C.N.M.E) en France a dressé une typologie des comportements menant à la défaillance des entreprises. Cette typologie fait ressortir d'une part le type de l'entreprise et ses caractéristiques et d'autre part, les comportements ayant conduit à la faillite.

Dans le cadre de cette étude, nous nous limiterons à la première catégorie d'entreprise que la C.N.M.E a appelé "entreprises vulnérables" (In J. J. SCHAEER 1982. p.37) du fait de leur insuffisance de ressources et de leur faiblesse dans la rentabilité. Nous avons voulu retenir ce type d'entreprises parce que on y retrouve en général les P.M.E.

Cette étude de la C.N.M.E ressort ainsi les comportements suivants ayant conduit à la défaillance de ces entreprises dites vulnérables:

- Appel maximum au financement externes;
- Absence de réserves.

(In Jean-Jacques SCHAEER 1982. p.37)

Ces deux comportements à caractère financier peuvent dans une certaine mesure être attribuables à l'incompétence de la direction de l'entreprise en matière de gestion. Mais cette supposition n'est qu'une hypothèse car il peut arriver que l'entreprise n'ait aucun choix que le recours au financement externe. C'est au demeurant pour

cette raison que nous préférons les garder dans une rubrique à part que nous appellerons "Financement de l'entreprise".

Ainsi, à partir de cette typologie de la C.N.M.E on peut déduire que **la manière dont les P.M.E se financent est une cause importante de leur défaillance.**

Si telles sont les causes de défaillances des entreprises dans certains pays développés (U.S.A, France, Canada), qu'en est-il exactement des entreprises Africaines en difficulté?

Rares sont les recherches menées dans ce sens. Mais le problème est néanmoins évoqué de temps en temps dans des colloques internationaux.

C'est le cas du symposium d'Abidjan (Côte d'Ivoire) organisé en 1982 conjointement par plusieurs organismes internationaux dont le Centre Africain et Mauricien de Perfectionnement des Cadres (C.A.M.P.C) et l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI). Ce symposium a retenu comme thème central des débats "la promotion et le développement des P.M.E".

La synthèse des travaux a fait état des difficultés qui minent les efforts de développement des P.M.E Africaines. Il s'agit ici aussi des difficultés internes et externes à l'entreprise. Dans ce dernier cas les entraves sont sensiblement les mêmes que celles que nous avons

identifiées précédemment. Quant aux défaillances d'ordre interne notons entre autres:

- La concentration de responsabilités multiples le plus souvent sur le seul entrepreneur, lequel est de surcroît fréquemment d'une incompétence relative dans plusieurs domaines (de la gestion);

- Les incidences d'une gestion généralement défectueuse (défauts d'organisation, de tenue des livres...)

- La lacune concernant l'organisation de la production (utilisation inadéquate de matériels parfois inadaptés par une main d'œuvre insuffisamment qualifiée, manque de suivi dans la qualité des produits, défaut d'entretien de l'outillage...).

- Les apports personnels insuffisants.

- L'insuffisance du fonds de roulement...etc.

Source: Synthèse des Travaux du Symposium Interafricain, Abidjan 1982. pp.13-25.

Il importe ici de mentionner qu'en dehors les deux principaux axes que nous avons déjà spécifiés (qualification professionnelle des employés et le financement de l'entreprises) un troisième axe vient s'ajouter comme cause de défaillance des P.M.E en particulier Africaines. **Il s'agit ici de l'inadéquation du matériel de production. Cet axe, nous l'appellerons technologie de production.**

CONCLUSION

Les différentes études que nous venons de passer en revue nous permettent de tirer les conclusions suivantes quant aux causes internes de défaillance des P.M.E.

-Qualification professionnelle déficiente;

-Financement inadéquat;

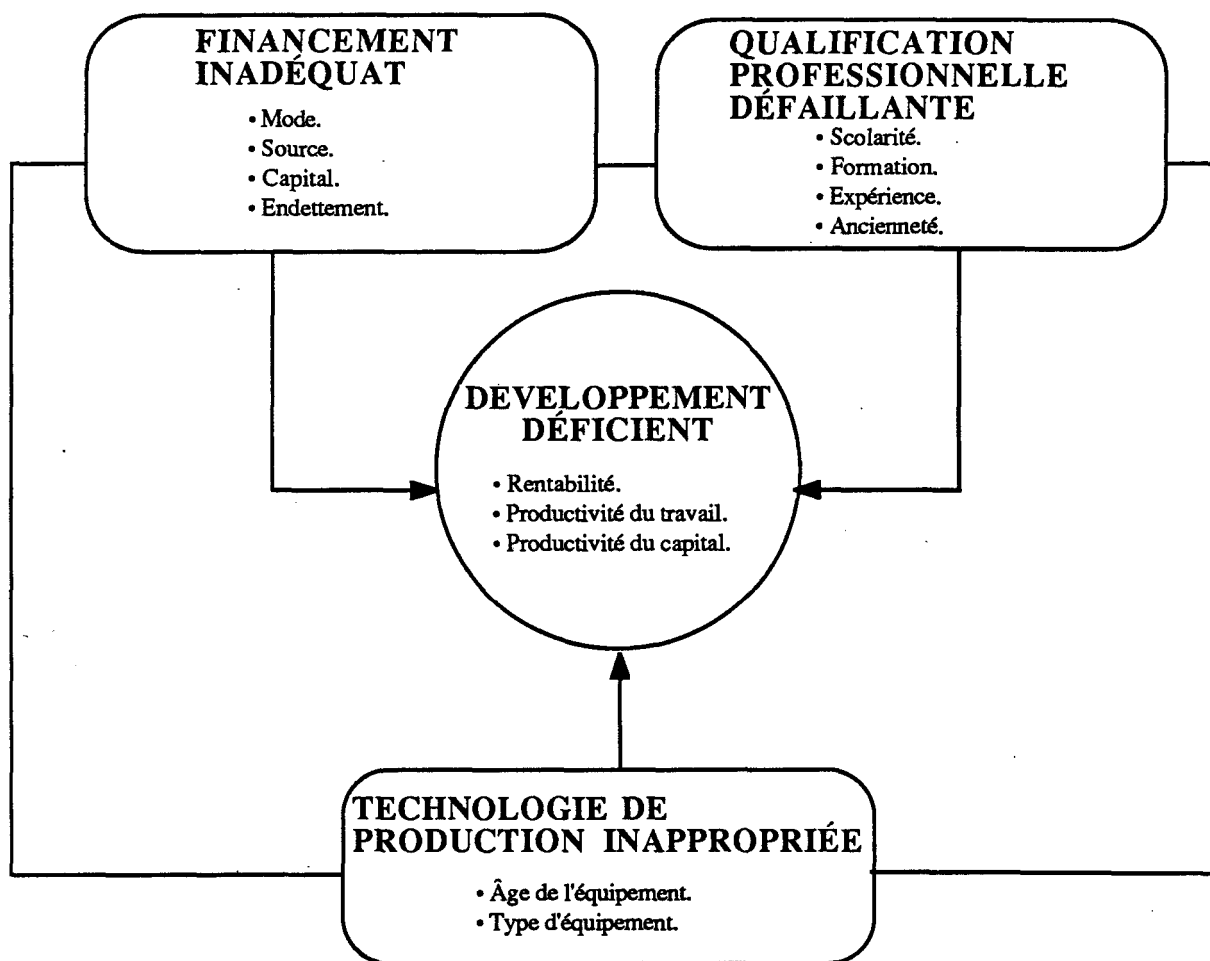
-Technologie de production inapproprié.

Remarquons que ces facteurs sont en fait interreliés. Ainsi, par exemple, le choix d'un mode de financement inadéquat et l'acquisition d'un type d'équipement inapproprié peuvent avoir des liens avec un manque de compétence en gestion des dirigeants de l'entreprise. De la même façon on peut envisager que l'importance de la capitalisation de l'entreprise a un lien avec le type de technologie de production choisi et la capacité de l'entreprise à fournir à ses employés une formation (interne ou externe) adéquate.

Le graphique suivant met en évidence les principales dimensions d'un modèle de défaillances internes des entreprises.

GRAPHIQUE 5

MODELE DE DÉFAILLANCES INTERNES DE L'ENTREPRISE



Ces défaillances internes sont davantage accentuées dans un environnement défavorable tel que nous l'avons vu précédemment. Autrement dit, le développement des P.M.E est lourdement hypothéqué par la synergie de deux vecteurs composés de déficiences internes et externes.

Toutefois, des actions sont menées à plusieurs niveaux pour tenter d'aider les P.M.E à faire face aux effets négatifs de ces facteurs. Ce qui nous amène à évoquer ici la question des modèles de développement des entreprises.

IV. Modèles de développement des P.M.E

Tous les modèles dits de développement des entreprises ont pour but d'apporter des solutions efficaces aux différents problèmes qui menacent la survie de la P.M.E. Plusieurs concepts ont été développés à cette fin: Société de Développement Industriel, Société d'Investissement, Incubateurs d'Entreprises...etc. En fait, ces concepts ne varient que par leur appellation et par leur forme.

Mais, au delà de leur caractère opérationnel, ces concepts incluent également tout un contenu théorique sans lequel ils perdraient de leur cohérence et par conséquent de leur efficacité.

A ce niveau de notre étude, l'examen de ce contenu théorique s'avère nécessaire. Nous le ferons par l'intermédiaire d'un modèle développé par Philip A. NECK (1981) appelé "modèle intégré de

développement des entreprises" (p.38). Il est appelé ainsi sans doute parce qu'il intègre plusieurs des éléments intervenant dans la problématique du développement des entreprises: l'individu (dirigeant et employés), les structures d'assistance et enfin l'environnement à travers ses différentes composantes.

Philip A. NECK vise une meilleure coordination entre ces différents intervenants en vue d'une politique efficace d'aide au développement des P.M.E. Ainsi, la philosophie qui sous-tend ce modèle est que l'effet de synergie dû à la combinaison de plusieurs facteurs est supérieur aux effets additionnés de ces facteurs individuellement considérés.

Pour mieux illustrer son modèle Philip A. NECK a choisi d'utiliser une terminologie dérivée de celle utilisée dans une campagne de sécurité routière dont les différents éléments sont: Le chauffeur, le véhicule et la route.

Une bonne campagne de sécurité routière doit viser simultanément ces trois éléments. Si l'un d'eux se trouve négligé ou simplement écarté, la campagne manquerait de son efficacité. Philip A. NECK (1981) soutient que de la même manière une politique efficace d'aide au développement de l'entreprise doit viser simultanément de la qualité l'élément humain (Individu), la qualité des structures de soutien au développement (Agent), et enfin les conditions environnementales (Environnement).

Ces trois facteurs sont en fait les composantes principales du modèle qu'il nous propose.

-Individu pour l'élément humain dans l'entreprise;

-Agent pour les structures de soutien au développement;

-Environnement en référence aux conditions qui peuvent affecter le développement de l'entreprise.

On a ainsi un cadre théorique d'intervention en faveur des P.M.E.

Si l'on décide par exemple d'améliorer la qualité de gestion dans la P.M.E, on prendra alors les mesures (programmes d'assistance) nécessaires afin d'améliorer les connaissances, les qualifications, les attitudes de l'individu ou des individus qui gèrent l'entreprise. Mais pour cela il faudra que les structures soient appropriées et répondent effectivement et efficacement à ce besoin. Et, tout cela se déroule au sein d'un environnement dont certains éléments auront à subir les ajustements qui s'imposent afin d'atteindre effectivement et de façon satisfaisante les objectifs fixés.

Le modèle de développement des entreprises de Philip A.

Enfin, pour pouvoir intervenir dans le cadre d'une politique de développement des entreprises, il importe de connaître les domaines sur lesquels une intervention est nécessaire. L'auteur nous propose que tout ce qui peut affecter les activités d'une entreprise peut faire l'objet d'une intervention. Ces points sont en général liés aux différents facteurs identifiés au sein du modèle notamment les variables reliées à l'individu, aux structures d'assistance et à l'environnement.

TABLEAU 7
MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT
DES P.M.E
PHILIP A. NECK

Facteurs	Diagnostic (analyse)	Remèdes (développement)
INDIVIDU	Besoin de formation des dirigeants et travailleurs de la P.M.E.	Programme d'assistance en matière de: -Qualifications professionnelles -Connaissances -Attitudes -Etc.
AGENT	Activités des organismes d'aide, et relations inter-organismes	Structures appropriées pour l'aide en matière de: -Finance -Technique -Gestion -Développement -Autres
ENVIRON- NEMENT	Adaptation des éléments existants: -Infrastructures -Législation -Accès aux matières -Main-d'œuvre, -Sources de financement -Etc.	Formulation des politiques appropriées.

Sources: B.I.T "Le développement des petites entreprises:
Politiques et programme". 1981, p. 39

D'autres auteurs ont également proposé des moyens pour développer les entreprises. C'est le cas de Roger BEDARD (1977) qui a proposé les moyens suivants:

- L'accès au capital du risque;
 - Le développement des marchés intérieurs et extérieurs;
 - La formation du chef de la petite entreprise;
 - L'aide technique et l'expertise.
- (p.25)

A l'examen des ces moyens proposés par R. BEDARD (1977) il est aisé de remarquer d'une part leur plus grande spécificité et d'autre part, leur lien avec ceux identifiés dans le modèle proposé par Philip A. NECK (1981).

CONCLUSION

L'intérêt du modèle de Philip A. NECK (1981) réside dans le fait qu'aucune action n'est posée de façon isolée. Toutes les dimensions du modèle se synchronisent et s'harmonisent au sein d'un système orienté vers la recherche de la synergie dans l'action.

L'auteur propose ici un modèle d'intervention qui se base sur une approche diagnostique qui concernerait un certain nombre de facteurs jugés fondamentaux et sur lesquels une action est possible dans le cadre d'une politique de développement des P.M.E.

C'est un modèle qui vise essentiellement l'efficacité du système d'aide à la P.M.E. Il s'adresse par conséquent aux dirigeants politiques dans le cadre de l'élaboration de programmes d'assistance aux entreprises.

C'est probablement pour ces raisons que l'entreprise en tant qu'entité indépendante n'apparaît qu'indirectement dans ce modèle.

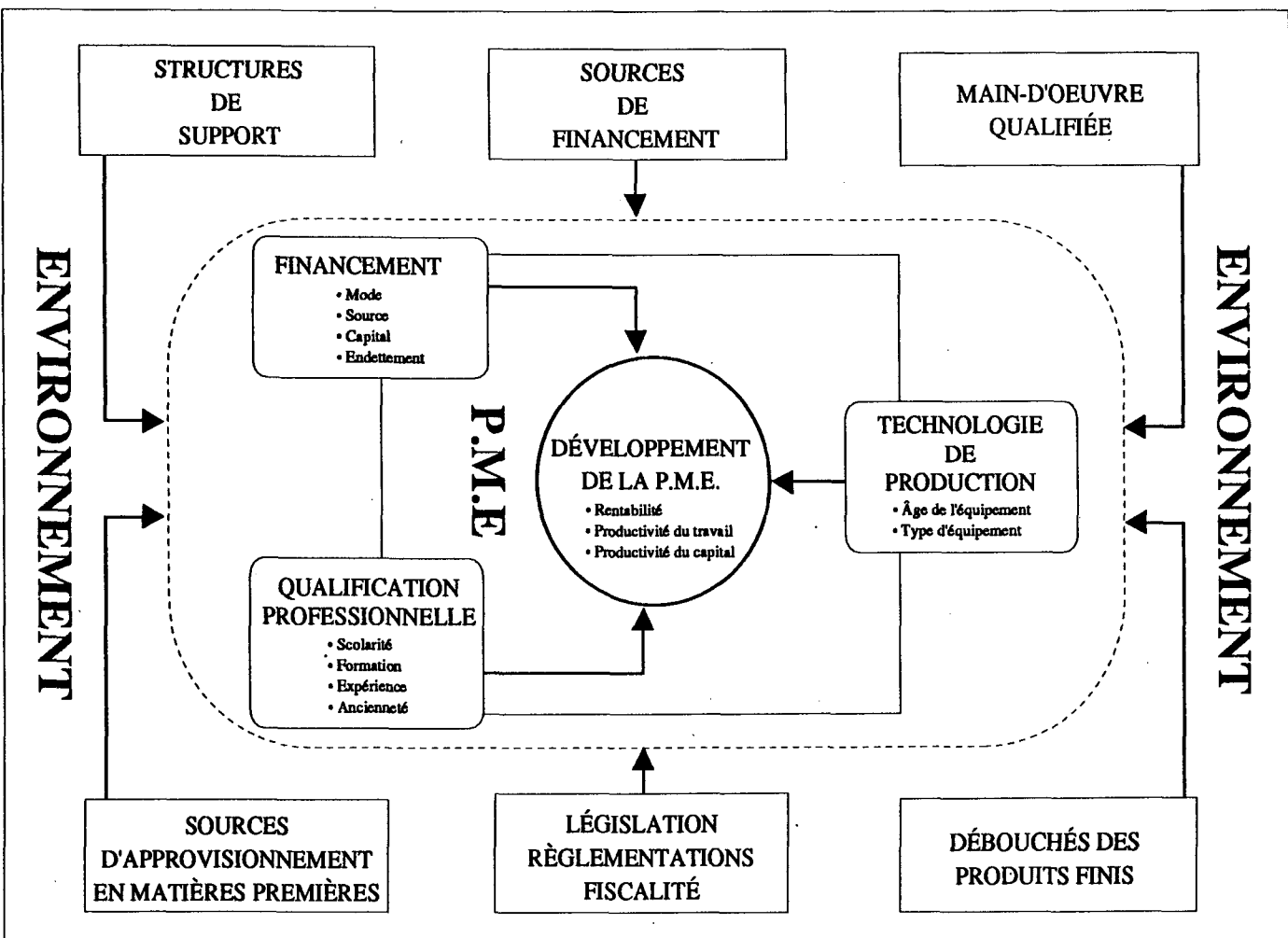
Dans le cadre de cette recherche, nous visons également le système d'assistance à la P.M.E, mais aussi la P.M.E en tant qu'entité indépendante.

A ce stade de notre recherche, le but est pour nous d'identifier les différentes dimensions dans le cadre de l'élaboration d'un modèle de recherche sur le développement des entreprises via leur performance.

Nous reprenons ainsi les différents éléments de la problématique du développement des P.M.E que nous avons déjà identifiés précédemment ainsi que ceux suggérés par NECK pour proposer notre modèle de recherche.

GRAPHIQUE 6

DIMENSIONS D'UN MODELE DE RECHERCHE
SUR LE DÉVELOPPEMENT DES P.M.E.



Ce modèle nous permet de visualiser les différentes dimensions sur lesquelles une investigation peut être effectuée dans le cadre d'une recherche sur le développement des P.M.E. Il propose également un schéma relationnel entre les variables (externes et internes) et le développement des P.M.E.

Enfin, nous nous en servons pour formuler nos hypothèses de recherche.

Chapitre VIII
HYPOTHESES DE RECHERCHE

Chapitre VIII

HYPOTHESES DE RECHERCHE

I. Définition d'une hypothèse

SELLTIZ, WRITGHSMAN et COOK (1977) définissent une hypothèse comme étant:

"Une explication provisoire d'une relation ou supposition de l'existence d'une relation. L'hypothèse donne lieu à une étude empirique en vue de la confirmation ou de l'infirmerie" (p.568).

EMORY (1980) parle d'une proposition formulée et susceptible d'être vérifiée empiriquement.

En accord avec Yvon GASS (1980), Claude LALONDE (1985) déclare qu'une hypothèse est:

"[...] Un énoncé vérifiable empiriquement et impliquant une relation entre deux ou plusieurs variables. Il s'agit, en fait d'un argument heuristique destiné à expliquer les raisons pour lesquelles des variables devraient être reliées d'une certaine façon." (p.117).

PERRIEN, CHERON et ZINS (1984) stipulent que la notion d'hypothèse est au cœur même du processus scientifique. Ils abondent dans le même sens que les autres auteurs en disant qu'une hypothèse énonce une relation entre des variables, relation qui peut être testée.

On peut alors dire qu'une hypothèse se caractérise par:

-Un énoncé mettant en relation deux ou plusieurs variables.

-Cet énoncé doit se prêter à une vérification afin d'être confirmé ou infirmé.

Toutefois, EMORY (1980) distingue deux types d'hypothèses:

a) Hypothèses descriptives:

"These are propositions that typically state the existence, size, form, or distribution of some variables." (p.31)

b) Hypothèses relationnelles:

"These are statements which describe a relationship between two variables with respect to some case." (p.31).

Dans ce dernier cas, il faut remarquer qu'une relation peut être du type corrélationnel ou causal. Il est dès lors possible de distinguer deux types d'hypothèses relationnelles

-Hypothèses corrélationnelles.

Cette hypothèse peut être définie comme étant un énoncé qui stipule l'existence d'un lien simple (sans aucune indication de causalité) entre deux ou plusieurs variables.

-Hypothèses causales.

Une hypothèse causale est un énoncé qui stipule l'existence d'un lien de causalité entre deux ou plusieurs variables. C'est un lien de nature explicative.

D'après ces définitions, la formulation d'une ou de plusieurs hypothèses est une étape fondamentale et incontournable dans un processus de recherche. EMORY (1980) déclare d'ailleurs à ce propos:

"In the research context a hypothesis serves several important functions. Perhaps the most important is that it guides the direction of the study.
(p.33)

PERRIEN, CHERON et ZINS (1984) donnent quant eux les détails suivant sur le rôle important des hypothèses dans un processus de recherche:

"Premièrement, parce qu'elles permettent de structurer un problème en proposant des relations entre des variables, mais aussi parce qu'elles vont guider l'établissement du cadre de la recherche et surtout l'analyse des résultats. [...] Les hypothèses fournissent la trame pertinente à cette analyse..."
(p.40).

II. Formulation des hypothèses de recherche

Avant de procéder à la formulation de nos hypothèses de recherche, rappelons que l'objectif poursuivi dans cette étude est d'expliquer la performance (telle que définie au chapitre précédent) des P.M.E du secteur de l'industrie de transformation au Niger.

Notre modèle de recherche, issu de la littérature sur le sujet, nous propose les dimensions d'un cadre théorique d'investigation ainsi que tout le schéma relationnel qui pourraient exister entre ces dimensions qui sont en fait de deux ordres. Il s'agit notamment des dimensions d'ordre environnemental ou externe à l'entreprise et des dimensions d'ordre interne à l'entreprise.

Dans le cadre de cette étude, nous allons nous concentrer fondamentalement sur ces dernières dimensions et ce, pour une raison essentielle:

La pertinence des facteurs externes dépendent des besoins internes des entreprises. Nous pensons que dans le cadre d'une intervention politique en faveur des P.M.E, c'est à partir des forces et faiblesses des entreprises que l'ajustement des facteurs externes devrait s'effectuer. C'est d'ailleurs ce que propose Philip A. NECK (1981) dans son modèle de développement des P.M.E.

Toutefois, nous tenterons de cerner la perception générale des chefs d'entreprises sur ces différents éléments environnementaux susceptibles d'influencer le processus de création et de développement des entreprises.

Concernant les éléments internes qui constituent les véritables points essentiels de cette étude, nous formulerons nos hypothèses conformément aux schémas relationnels proposé par notre

modèle de recherche. Dans cette perspective, trois groupes d'hypothèses seront formulées.

Le premier groupe concernera les relations pouvant exister entre chacune des trois dimensions internes proposées par le modèle et la performance de l'entreprise. Ces hypothèses seront simplement de type corrélationnel.

Le deuxième groupe d'hypothèses s'intéressera aux relations de type causal qui peuvent exister entre chacun des trois facteurs exposés dans le modèle de recherche et la performance de l'entreprise.

Enfin le dernier groupe d'hypothèses concernera la relation de type causal pouvant exister entre l'ensemble des trois facteurs et la performance de l'entreprise.

1. Premier groupe d'hypothèses théoriques

-HYPOTHESE THÉORIQUE N°1

"Il existe une relation significative entre le financement de l'entreprise et sa performance."

-HYPOTHESE THÉORIQUE N°2

"Il existe une relation significative entre la qualification professionnelle des employés d'une entreprise et sa performance."

-HYPOTHESE THÉORIQUE N°3

"Il existe une relation significative entre la technologie de production employée dans une entreprise et sa performance."

2. Deuxième groupe d'hypothèses théoriques

-HYPOTHESE THÉORIQUE N°4

"La performance d'une entreprise dépend de son financement."

-HYPOTHESE THÉORIQUE N°5

"La performance d'une entreprise est fonction de la qualification professionnelle de ses employés."

-HYPOTHESE THÉORIQUE N°6

"La performance d'une entreprise est fonction de la technologie de production qu'elle utilise."

3. Troisième groupe d'hypothèses théoriques

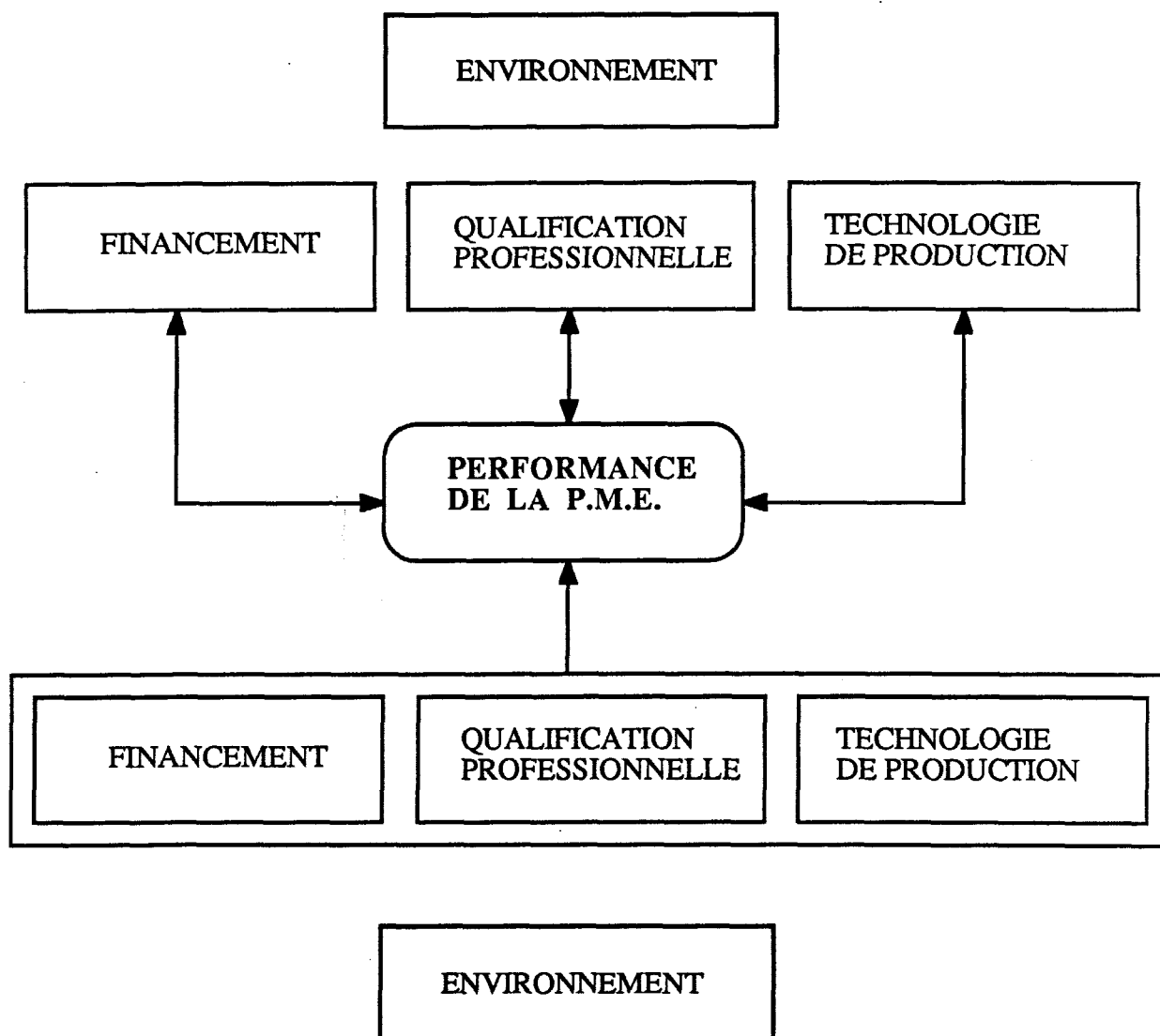
-HYPOTHESE THÉORIQUE N°7

"La performance d'une entreprise est fonction de sa capitalisation, de la qualification professionnelle des ses employés et de la technologie de production utilisée."

La vérification de ces hypothèses nous permettra d'expliquer la performance des P.M.E du secteur de l'industrie de transformation au Niger. Ce qui nous permettra d'identifier les différentes variables significatives à partir desquelles nous proposerons un modèle d'intervention dans le secteur de ces entreprises.

Nous procéderons donc à cette vérification dans un contexte spécifiquement Nigérien et selon une démarche méthodologique dont les différents éléments seront exposés dans le prochain chapitre de notre travail.

GRAPHIQUE 7
TABLEAU SYNTHOTIQUE D'HYPOTHESES DE RECHERCHE



→ Existence d'un lien de détermination (causalité)

↔ Existence d'une relation

Chapitre IX
MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Chapitre IX

MÉTHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Selon Claude LALONDE (1985),

la méthodologie porte sur le choix des moyens et procédures nous permettant de répondre à des questions de recherche. (p.146)

Dans cette partie de notre étude, nous nous attacherons à exposer les moyens et les procédures retenus afin d'apporter des éléments de réponse à notre problématique et de vérifier les différentes hypothèses que nous avons posées au chapitre précédent.

Ainsi, tout au long de ce chapitre, il sera question:

- De la détermination des variables reliées aux différents concepts de notre modèle de recherche;
- De la conception d'un instrument de cueillette de données;
- De la population à investiguer;
- De l'échantillonnage;
- De la cueillette des données;
- Des méthodes de traitement de données retenues;
- Et enfin, des limites de cette recherche.

I. Détermination des variables de recherche

Les différents facteurs de notre modèle restent encore conceptuels et difficilement opérationnalisables. Cette étape nous permettra d'identifier les principaux attributs qui constituent les mesures de ces différents concepts. Ces attributs sont connues généralement sous le vocable de variables.

1. Les variables reliées au facteur Financement

Ce facteur fait référence à la capitalisation de l'entreprise. Les variables identifiées pour cerner cette dimension~~s~~ sont notamment:

1.1. Le capital de l'entreprise

Il s'agit du montant total des capitaux investis. Ce montant comprend les apports des associés, les subventions monétaires reçues ainsi que les emprunts incorporés au capital de l'entreprise.

1.2. Le mode de financement

C'est la ou les forme(s) adoptée(s) dans la formation du capital de l'entreprise. Le mode indique la nature des moyens financiers acquis lors de la capitalisation: (apports personnels, emprunts, subventions, une combinaison d'une partie ou de l'ensemble de ces moyens).

1.3. La source de financement

C'est la provenance spécifiée des différents moyens financiers acquis lors de la formation du capital.

1.4. La proportion de l'emprunt dans le capital de l'entreprise

Elle indique l'importance de l'emprunt auprès des institutions financières lors de la constitution du capital de l'entreprise. Elle mesure en fait le degré d'endettement dans la capitalisation de l'entreprise. Nous appellerons cette variable plus simplement "Endettement".

2. Les variables du facteur qualification professionnelle

Par qualification professionnelle nous entendons la capacité, l'aptitude à exercer une fonction ou à accomplir efficacement une tâche. Ces variables concernent autant la direction de l'entreprise que les employés. Les variables retenues sous ce facteurs sont celles généralement évoquées dans les études ayant trait à cette dimension. Il s'agit de:

2.1. La formation en gestion du directeur général

C'est une variable binaire qui détermine si le directeur général a suivi une formation en gestion ou non.

2.2. L'expérience du directeur général

Cette variable mesure la durée relative à la pratique de gestion d'une entreprise par le directeur général.

2.3. Niveau de scolarité du directeur général

Il s'agit ici de ressortir en terme de cycle de scolarité le niveau atteint par le directeur général.

Il faut remarquer cependant qu'il est de coutume de présenter cette variable en terme d'années d'études. Toutefois concernant notre milieu d'étude, cette façon de faire peut comporter un biais sérieux. En effet, l'individu peut avoir passé plus de temps qu'il en faut dans un cycle scolaire donné. Ainsi deux individus ayant passé le même nombre d'années d'étude peuvent se retrouver dans des cycles différents.

2.4. L'effectif de l'entreprise

C'est le nombre d'employés travaillant pour l'entreprise au moment de l'enquête.

2.5. La proportion des employés gradués universitaires dans l'entreprise

C'est le nombre des employés ayant un grade universitaire par rapport à l'ensemble des employés.

2.6. La proportion des employés ayant une scolarité au plus de niveau primaire

C'est la proportion des employés dont la scolarité est inférieure ou égale à six ans d'étude.

2.7. L'expérience moyenne des employés de production

C'est le nombre d'années moyen de travail dans une usine par les employés .

2.8. L'ancienneté moyenne des employés de production

Il s'agit du nombre d'années moyen passé dans l'entreprise par les employés de production.

3. Les variables du facteur technologie de production**3.1. Age moyen de la machinerie de production**

C'est le nombre d'années moyen des machines de production. Cette variable mesure l'ancienneté de la machinerie de production.

3.2. Type de la machinerie de production

Il s'agit de la nature de la machinerie employée dans la production. Cette variable nous renseigne sur le degré d'automatisation de l'entreprise.

N.B: Le concept de technologie de production aurait dû faire normalement l'objet d'une investigation relativement plus poussée. Cependant, dans un contexte tel que celui de notre étude, cela aurait été inutile à cause du système de production plus orienté vers l'utilisation intensive du travail.

4. Les variables du facteur Performance

Nous avons déjà défini les critères retenus pour ce facteur. Ces critères vont constituer nos variables d'étude en ce qui concerne la performance de l'entreprise.

4.1. La rentabilité de l'entreprise

C'est le rapport entre le résultat net et le capital de l'entreprise (tel que défini comme variable du facteur financement).

4.2. Productivité du travail

Nous avons retenu ici également, un ratio dont nous avons déjà débattu des caractéristiques. Il s'agit du rapport entre la valeur ajoutée générée par le système de production et le nombre d'employés de production.

4.3. Productivité du capital

Nous l'avons définie comme étant le rapport entre la valeur ajoutée et le capital de l'entreprise (tel que défini précédemment).

Remarque: Ces trois ratios ont été obtenus sur une base moyenne des trois derniers exercices de l'entreprise.

TABLEAU 8

LISTE DES VARIABLES INTERNES

1.	CAPITAL DE L'ENTREPRISE
2.	MODE DE FINANCEMENT.
3.	SOURCES DE FINANCEMENT.
4.	ENDETTEMENT.
5.	FORMATION DU DIRECTEUR GÉNÉRAL.
6.	EXPÉRIENCE DU DIRECTEUR GÉNÉRAL.
7.	NIVEAU DE SCOLARITÉ DU DIRECTEUR GÉNÉRAL.
8.	EFFECTIF DE L'ENTREPRISE.
9.	TAUX DES EMPLOYÉS GRADUÉS UNIVERSITAIRES.
10.	TAUX DES EMPLOYÉS SCOLARISÉS AU PLUS NIVEAU PRIMAIRE.
11.	EXPÉRIENCE MOYENNE DES EMPLOYÉS DE PRODUCTION.
12.	ANCIENNETÉ MOYENNE DES EMPLOYÉ DE PRODUCTION.
13.	AGE MOYEN DE LA MACHINERIE DE PRODUCTION.
14.	TYPE DE LA MACHINERIE DE PRODUCTION.
15.	RENTABILITÉ DE L'ENTREPRISE.
16.	PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL.
17.	PRODUCTIVITÉ DU CAPITAL.

5. Le cas spécifique des variables de l'environnement

Ces variables représentent simplement des thèmes destinés à déterminer la perception des chefs d'entreprises eu égard aux différentes dimensions de leur environnement.

Elles concernent principalement les points contenus dans la page suivante.

TABLEAU 9

LISTE DES VARIABLES ENVIRONNEMENTALES.

1. LA DISPONIBILITÉ DES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT EN MATIÈRES PREMIÈRES À L'INTÉRIEUR DU NIGER.
 2. LA COMPÉTITIVITÉ DES PRODUITS FABRIQUÉS AU NIGER PAR RAPPORT AUX PRODUITS IMPORTÉS DE L'EXTÉRIEUR.
 3. LA TAILLE DU MARCHÉ NATIONAL.
 4. LA FISCALITÉ ET LA CRÉATION D'ENTREPRISES.
 5. LA FISCALITÉ ET LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES.
 6. LES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES ET LA CRÉATION D'ENTREPRISES.
 7. LES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES ET LE DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISES.
 8. LA DISPONIBILITÉ D'UN BASSIN RELATIVEMENT IMPORTANT DE MAIN-D'ŒUVRE QUALIFIÉE À L'INTÉRIEUR DU PAYS.
 9. LA DISPONIBILITÉ DES CAPITAUX DE RISQUE AU NIGER.
 10. L'ACCESSIBILITÉ AU CRÉDIT BANCAIRE PAR LES P.M.E.
 11. L'ACCESSIBILITÉ AUX ZONES INDUSTRIELLES.
 12. LA DISPONIBILITÉ DE SUPPORT TECHNIQUE ET MATÉRIEL SUR LES ZONES INDUSTRIELLES.
-

La détermination de toutes les variables (internes et externes) nous a permis l'élaboration d'instruments de cueillette de données (questionnaires).

II. Les questionnaires

Compte tenu de la nature de notre modèle de recherche, deux questionnaires ont été élaborés pour couvrir l'ensemble des variables que nous avons exposées. Le premier questionnaire concerne les variables internes à l'entreprise tandis que le deuxième cherche à déterminer la perception générale des chefs d'entreprises sur les différents thèmes que nous avons exposés à propos de l'environnement.

En général, des questions fermées ont été utilisées afin d'avoir des réponses uniformes qui se prêtent facilement à la codification nécessaire à un traitement informatique aisé.

Pour le premier questionnaire, les répondants avaient soit à fournir une réponse quantitative à la question posée ou à cocher dans certain cas des choix de réponses préalablement définis.

Concernant le deuxième questionnaire, nous nous sommes inspiré de l'enquête effectuée par Paul A. FORTIN (1986). Ainsi, nous avons élaborés divers énoncés relatifs aux différents thèmes précédemment énumérés auxquels les personnes enquêtées avaient à choisir l'une des cinq réponses suivantes:

-Fortement en accord.

-En accord.

-Plus ou moins en accord.

-En désaccord.

-Fortement en désaccord.

III. Population et échantillon

1. Population

Claude LALONDE (1985) définit la population ou cadre de l'échantillonnage comme étant:

"Une représentation empirique de l'univers théorique sur lequel le chercheur porte son attention." (p.170)

Notre univers théorique est ici imposé par notre sujet de recherche. Il se compose des entreprises répondant aux critères suivants:

-Etre Nigériennes, c'est à dire œuvrer au Niger et appartenir en majorité aux capitaux nationaux.

-Avoir une existence juridique formelle.

-Etre en opération dans le secteur de l'industrie de la transformation au Niger.

-Etre enregistrée au moment de l'enquête comme étant une P.M.E.

Toutefois, cette dernière condition avait due être abandonnée car presque toutes les entreprises du secteur considéré sont enregistrées comme telle, de sorte, que les trois premières conditions suffirent pour accepter une entreprise comme faisant partie de notre base d'échantillonnage.

2. Échantillonnage

Un échantillon peut être considéré comme un sous-ensemble représentatif du grand ensemble qu'est la population.

Robert J. GRAVEL (1988) rapporte deux types de méthodes d'échantillonnage: Les méthodes probabilistes et les méthodes empiriques.

Les méthodes probabilistes offrent l'avantage de soustraire "le chercheur d'un choix subjectif et arbitraire et lui assurent la possibilité de généraliser ses résultats avec un degré de certitude donné" (R. J. GRAVEL, p.22).

Théoriquement, ces méthodes sont faciles d'application, mais en pratique, quelques difficultés surgissent et rendent complexe leur usage. Parmi ces difficultés, notons que le chercheur n'a pas toujours à sa disposition l'intégralité des individus d'une population pour

pouvoir effectuer un tirage aléatoire de son échantillon. De plus, il y a toujours le risque de défection de certains individus tirés aléatoirement.

Ces difficultés à propos des méthodes probabilistes rendent les méthodes d'échantillonnage empirique fort utiles. Même si ces dernières ne permettent qu'une estimation des résultats obtenus, elles sont très largement utilisées, surtout en sciences humaines.

Dans le cadre de cette étude, nous avons choisi d'utiliser une méthode d'échantillonnage empirique basée sur l'objet de la recherche.

Robert J. GRAVEL (1988) décrit cette méthode de la manière suivante:

"Le chercheur peut sélectionner son échantillon en s'appuyant sur son propre jugement. Il choisit alors sa population d'enquête en conformité avec l'objet de sa recherche [...]." (p.26)

Ainsi, selon notre objet de recherche, nous avons entrepris de recenser à partir des registres de la Chambre du Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger les entreprises répondant aux critères que nous avons énoncés précédemment. 28 entreprises réparties sur l'ensemble des sept départements du Niger furent identifiées.

Compte-tenu de la faiblesse statistique évidente de cette base d'échantillonnage, nous avons décidé de retenir l'ensemble de ces entreprises.

Dans un premier temps, une visite de prise de contact a été effectuée dans l'ensemble de ces entreprises. Lors de cette visite, nous avons rencontré les directeurs généraux ou leurs représentants avec lesquels nous avons discuté des objectifs de cette recherche. Cette première visite nous a permis entre autre d'avoir un aperçu général sur notre population d'étude et d'obtenir le consentement des différents dirigeants quant à leur collaboration.

Toutefois, lors de notre deuxième visite, 22 chefs d'entreprise ont pu être disponibles pour répondre à notre questionnaire que nous avons administré nous même. Ce qui nous permis d'enregistrer un taux de réponses de 78.5%. Ce taux est relativement important même si de façon absolue il semble être statistiquement faible.

Dans le tableau de la page suivante, nous présentons la répartition des entreprises de notre échantillon selon la nature de leurs activités.

TABLEAU 10

ÉCHANTILLON DES ENTREPRISES ÉTUDIÉES.

INDUSTRIES	NOMBRE	POURCENTAGE
Industries Alimentaires:	8	36.36%
Industries chimiques:	5	22.73%
Industries d'ameublement, du bois et matériaux de construction:	6	27.27%
Industries de cuir et peaux:	1	4.54%
Industries de papier:	2	9.10%
TOTAL:	22	100%

IV. Cueillette des données

EMORY (1980) stipule que toute étude est une recherche d'informations sur son objet. Il faut distinguer ici deux types d'informations: l'information primaire qui provient de la source originale et l'information secondaire que l'on recueille à partir d'autres sources, principalement documentaires.

1. Sources de données primaires

L'information primaire a été recueillie auprès des directeurs généraux ou de leurs représentants dans l'ensemble des 22 entreprises de notre échantillon. A cette fin, nous avons utilisé deux méthodes: d'une part, les questionnaires que nous avons élaborés, et d'autre part, une entrevue libre sur le sujet. Ceci nous a permis de recueillir les commentaires de nos répondants sur les différents aspects de notre recherche mais aussi sur certains problèmes de l'entreprise Nigérienne en général. La durée de ces rencontres a varié entre 2h. 30mn. et 3h. 15mn.

Nous avons également rencontré certains intervenants du secteur de la P.M.E au Niger notamment:

-Des représentants de la Chambre du Commerce d'Agriculture d'Industrie et d'Artisanat;

-Des représentants du Ministère du Commerce, de l'Industrie et d'Artisanat.

-Du Directeur du Crédit et Développement à la Banque du Développement de la République du Niger;

-Du Directeur Central des Affaires Juridiques et du Contentieux à la Banque de Développement de la République du Niger;

-Du Chef du département P.M.E au Centre National de Perfectionnement en Gestion.

-Du chef de service P.M.E industrielles au Ministère du Plan.

2. Sources de données secondaires

Les données secondaires ont été recueillies à partir de la documentation appropriée. Nous avons utilisé à cette fin, entre autres, les bibliothèques ou centres de documentation appartenant aux institutions suivantes: le Ministère du Plan, le Ministère du Commerce d'Industrie et d'Artisanat du Niger, la Banque du Développement de la République du Niger, la Chambre du Commerce d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger, l'Université de Niamey, l'Université du Québec à Chicoutimi.

V. Traitement et analyse des données

Le type d'analyse à effectuer est subordonné à la nature des variables de l'étude.

Dans ce travail, conformément aux hypothèses énoncées, trois types d'analyse sont prévues. Il s'agit notamment:

-Une analyse descriptive qui nous permettra à dégager le profil général de notre échantillon sur les différentes dimensions de notre modèle de recherche.

-Une analyse corrélationnelle pour déterminer les différentes liaisons qui peuvent exister entre les variables ainsi que leur intensité et ce, en conformité avec nos hypothèses.

Une analyse de régression qui nous permettra dans un schéma explicatif linéaire, de déterminer d'une part, le degré d'explication de la performance des entreprises de notre échantillon par les variables sélectionnées et d'autre part, de déterminer les principales variables ayant un impact significatif sur cette performance.

Le tableau de la page suivante donne la typologie des variables de cette étude ainsi que les différentes mesures descriptives qui vont nous permettre de dégager le profil général de nos répondants.

TABEAU 11
ANALYSE DESCRIPTIVE EN FONCTION DE LA TYPOLOGIE DES
VARIABLES.

VARIABLES	TYPE DE VARIABLE	TENDANCE CENTRALE			DISPERSION		
		Mode	Moyenne	Médiane	Ecart Type	Fréq. Relative	Indice de variabilité
Variables de l'Environnement	Intervalles	X	X	X	X	X	X
Variables du Financement	Cardinales	X	X	X	X	X	X
	Nominales	X				X	X
	Ordinales	X		X		X	X
Variables de la Qualification Professionnelle	Cardinales	X	X	X	X	X	X
	Ordinales	X		X		X	X
Variables de la Technologie de Production	Ordinales	X		X		X	X
	Nominales	X				X	X
Variables de la Performance	Cardinales	X	X	X	X	X	X
	Cardinales	X	X	X	X	X	X
	Cardinales	X	X	X	X	X	X

Cœcernant le deuxième type d'analyse de notre étude, il sera question de génœrer une matrice de corrélation entre les variables du facteur PERFORMANCE et celle des autres facteurs internes. A partir des coefficients de cette matrice, nous examinerons le sens et l'intensité des ces liaisons.

En effet, le signe des différents coefficients de corrélation (r_{xy}) nous renseigneront sur le sens des liaisons entre les variables. D'autre part, nous mènerons des tests statistiques appropriés pour conclure sur l'intensité ou la force de ces liaisons.

Enfin, le troisième type d'analyse qui sera abordée ici est basée sur l'hypothèse fondamentale suivant laquelle il existe une relation causale de type **linéaire** entre la performance (facteur dépendant) et les autres facteurs indépendants (Financement, Qualification professionnelle, la Technologie de production).

La force de cette relation explicative sera jugée à travers les différents coefficients d'explication (R^2)

Nous générerons ensuite un modèle linéaire global d'explication de la performance (selon les critères¹ identifiés dans cette étude) dont nous testerons l'adéquation.

Enfin, le fait de générer un modèle global significatif, n'implique aucunement pas que toutes les variables ont chacune une contribution marginale significative. En effet, certaines variables explicatives peuvent être redondantes du fait de leur forte liaison avec d'autres variables explicatives du modèle. Ce qui traduit, ce qu'on appelle habituellement une situation de forte colinéarité entre les variables explicatives. Or, l'une des conditions pour estimer

¹ Chaque critère de performance fera l'objet d'un modèle d'explication.

correctement les paramètres d'un modèle tient justement à l'absence de colinéarité entre les variables explicatives.

Notre objectif ici n'est pas de mesurer la colinéarité qui peut exister entre les variables explicatives de notre modèle, mais plutôt d'éliminer certaines de ces variables qui se trouveraient en situation de redondance. Il s'agit de choisir un meilleur ensemble de variables explicatives.

Nous effectuerons ce choix à l'aide d'un programme approprié du logiciel Stat View 512. Ce programme effectue la régression multiple par la méthode appelée régression pas à pas.

VI. Limites de cette étude

Bien que notre taux de réponses s'élève à 78.5% en terme absolue, la taille de notre échantillon composé de 22 entreprises semble être statistiquement faible. Les conclusions des analyses effectuées ici doivent par conséquent être considérées avec prudence. En fait, compte tenu de la taille de la population dans laquelle l'échantillon a été tiré, nous pouvons affirmer que ces conclusions ne peuvent être inférées qu'au niveau **exclusif** de cette population.

Au cours du sondage et tout au long de cette étude, nous avons écarté les variables d'ordre sociologiques, psychologiques, politiques, géographiques...etc, pour nous concentrer aux variables économiques internes à l'entreprise. Pourtant, certaines de ces

variables que nous avons tenu à l'écart peuvent avoir une importance significative dans la performance des entreprises de notre population d'étude.

Notre échantillon étant composé essentiellement des entreprises privées et des entreprises d'économie mixte, il aurait été intéressant d'examiner l'impact de la participation du pouvoir public sur la performance de ces entreprises d'une part et d'autre part, de déterminer s'il y a une différence (en terme de performance) entre les entreprises à capitaux privés et celles à capitaux mixtes.

Chapitre X

**PRÉSENTATION DES RÉSULTATS ET
ANALYSE DESCRIPTIVE**

Chapitre X

PRÉSENTATION DES RÉSULTATS ET ANALYSE DESCRIPTIVE

I. Perception générale des dirigeants d'entreprises sur les dimensions politiques et économiques de leur environnement

1. Sources d'approvisionnement en matières premières

Dans un processus de production toute l'activité de l'entreprise industrielle dépend dans une large part de la disponibilité de sources d'approvisionnement en matières premières à proximité de sa localisation ou tout au moins à l'intérieur du pays où elle opère.

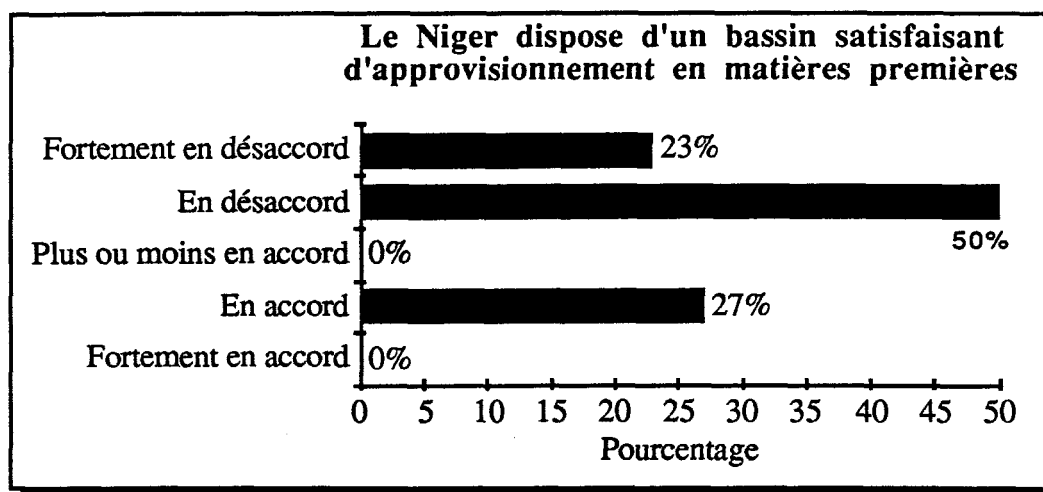
Cette condition est capitale pour le développement des P.M.E industrielles dans un pays comme le Niger.

Dans l'enquête que nous avons menée auprès des dirigeants des entreprises Nigériennes du secteur de l'industrie de transformation, 73% de nos répondants considèrent qu'il n'existe pas au Niger un bassin satisfaisant d'approvisionnement en matières premières. Ce résultat confirme les conclusions du séminaire de réflexion sur l'industrie au Niger organisé par le Ministère du Commerce, d'Industrie et d'Artisanat en 1986.

Le graphique suivant donne la répartition en pourcentage des personnes interrogées selon leur perception de la disponibilité de sources d'approvisionnement en matières premières.

GRAPHIQUE 8

DISPONIBILITÉ DES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT EN MATIERES PREMIERES



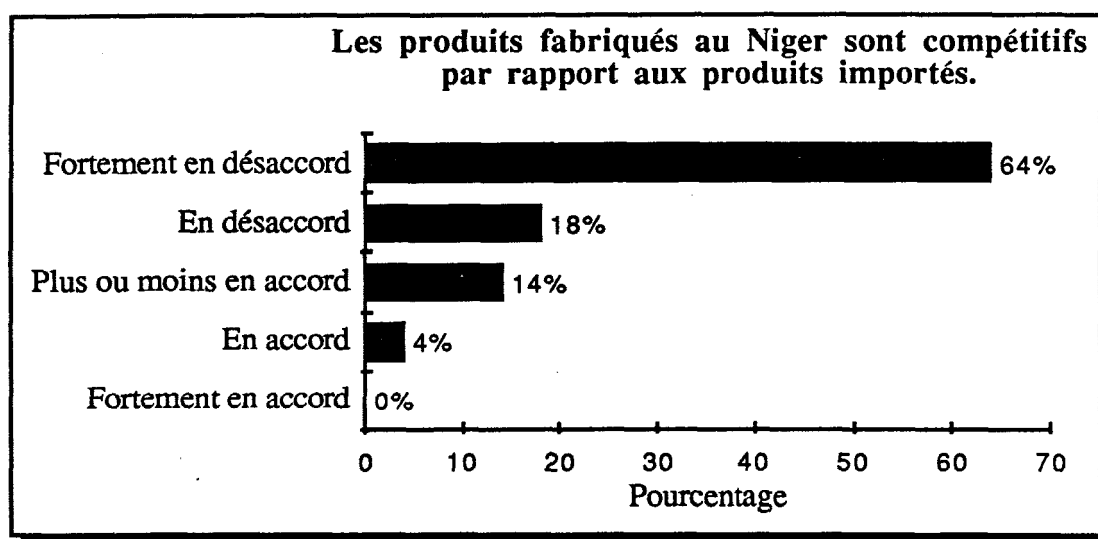
2. Compétitivité des produits fabriqués au Niger par rapport aux produits importés

Dans un environnement de concurrence internationale, le succès d'une entreprise passe inévitablement par la compétitivité de ses produits manufacturés. Au demeurant, la performance de l'ensemble du système économique du pays dépend de la compétitivité de son tissu industriel.

Au Niger, 82% des chefs d'entreprises du secteur de l'industrie de transformation croient que les produits manufacturés au Niger ne sont pas compétitifs par rapport aux produits importés.

Cependant, de cette proportion 57% font référence au prix des produits tandis que 31% attribuent cette non compétitivité à la qualité, seulement 12% évoquent simultanément les deux éléments.

GRAPHIQUE 9
COMPÉTITIVITÉ DES PRODUITS NATIONAUX



Remarquons que la proximité du Nigéria et surtout la porosité des frontières entre ce pays et le Niger expliquent dans une large part ce résultat.

En effet, le cours très bas de la Naïra (monnaie Nigériane) sur les marchés parallèles par rapport au franc C.F.A donne un avantage concurrentiel immense aux produits importés de ce pays. Cet avantage est encore plus accentué quand on prend en compte la perméabilité des frontières qui favorise l'entrée frauduleuse au Niger des produits fabriqués au Nigéria.

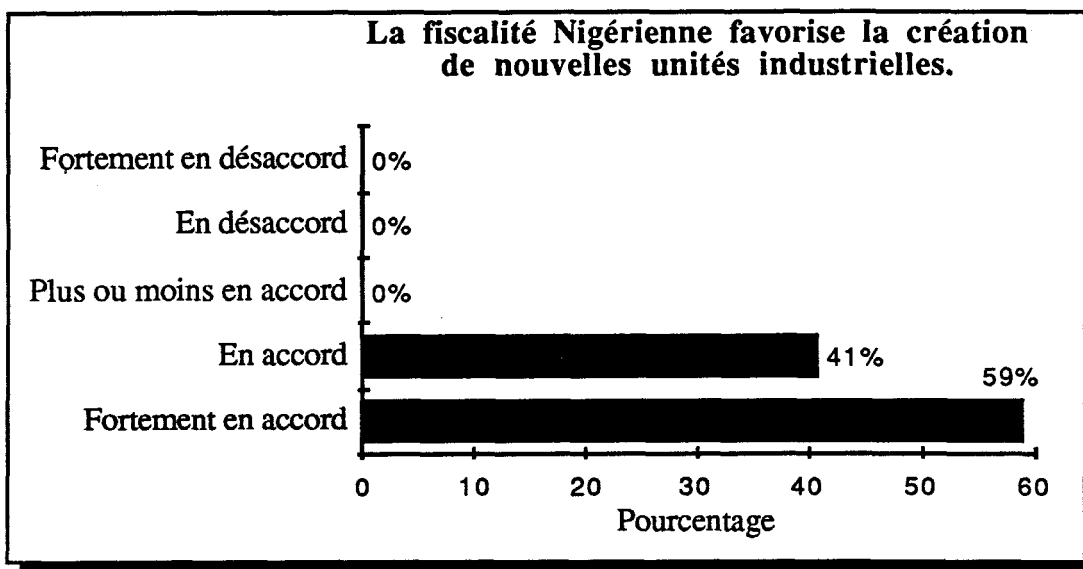
Par ailleurs, fort de ses 110 millions d'habitants, ce pays offre à ses entreprises industrielles un bassin plus important de main d'œuvre à meilleur marché.

3. La Fiscalité et la création d'entreprises au Niger

Il faut tout de suite signaler l'unanimité de nos répondants sur cette dimension. Ils sont tous d'avis que le système fiscal Nigérien favorise la création de nouvelles entreprises.

En effet, le code des investissements du Niger prévoit plusieurs avantages fiscaux pour les entreprises nouvellement créées (exonération partielle ou totale de la plupart des taxes et de l'impôt sur les bénéfices industriel et commercial...). Ces avantages ont évidemment un caractère incitateur au processus de création d'entreprises. Cependant, notons que le manque de vulgarisation de ces mesures au niveau des entrepreneurs du secteur informel a tendance à anéantir les principaux effets attendus qui sont essentiellement de permettre l'accroissement du tissu industriel national.

GRAPHIQUE 10
FISCALITÉ ET CRÉATION DES ENTREPRISES



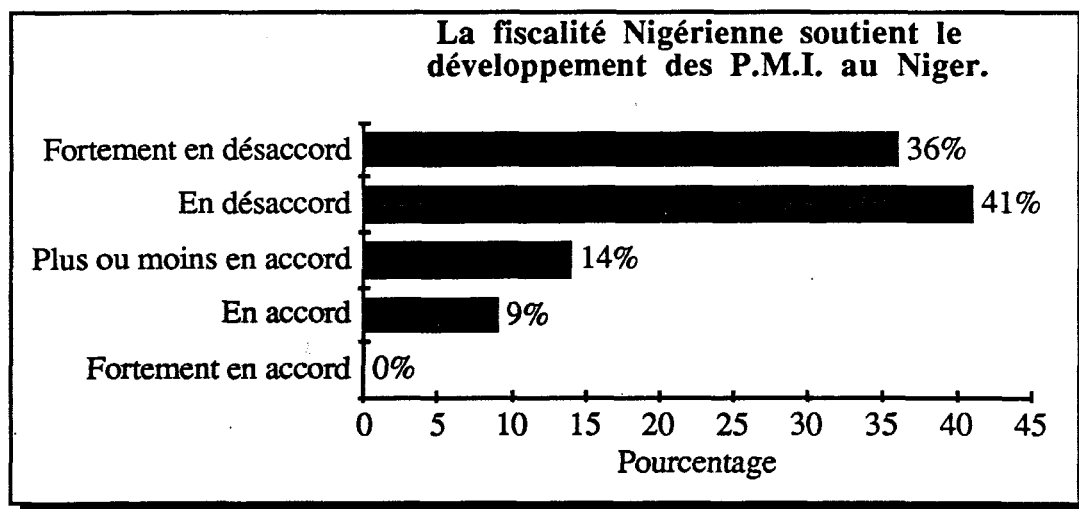
Enfin, nous devons considérer ce résultat comme étant la perception d'individus suffisamment informés quant aux principales dispositions du système fiscal Nigérien. Il serait intéressant de connaître le point de vue des entrepreneurs du secteur informel.

4. La fiscalité et le développement des entreprises au Niger

Si tous nos répondants pensent que le système fiscal favorise la création de nouvelles entreprises, on ne peut pas dire autant en ce qui concerne ses effets sur le développement des P.M.E. du secteur de l'industrie de transformation. En effet, 77% des personnes interrogées ne croient pas que le système fiscal Nigérien soutient le

développement des entreprises. Il faut rappeler ici qu'il s'agit de l'impact de la fiscalité sur la performance financière de l'entreprise.

GRAPHIQUE 11
FISCALITÉ ET DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES



Même si le système fiscal comporte d'énormes avantages pour les entreprises manufacturières, la protection des industries nationales par rapport à la concurrence souvent déloyale des produits en provenance de certains pays tant Européens qu'Africains ne semble pas satisfaire les chefs d'entreprises Nigériens. Par ailleurs, il faut rappeler une autre faiblesse dont nous avons fait déjà mention :

Les avantages fiscaux sont accordés aux entreprises pendant un certain nombre d'années à partir de la date de leur création. Cependant, ces avantages arrivent tous à expiration en même temps. Ce qui met les entreprises victimes de cette coupure brutale dans une mauvaise posture. En effet, mal préparées à cette situation et souvent

déficitaires, leur survie est dès lors menacée. Du reste, lors de notre enquête, plusieurs chefs d'entreprise ont évoqué cet épineux problème qui constitue pour eux la cause immédiate de la plupart des faillites de ce que d'aucun appellent avec un grain d'humour entreprises sevrées.

De plus, pour les entreprises ne bénéficiant pas des dispositions du code des investissements, la Table Ronde sur le Secteur Privé note dans son rapport provisoire l'impact d'une fiscalité lourde sur leurs activités.

"[...] Les entreprises organisées subissent une pression fiscale qui a pour conséquences de ralentir leurs activités" (p.23)¹

5. Les formalités administratives et la création d'entreprises au Niger

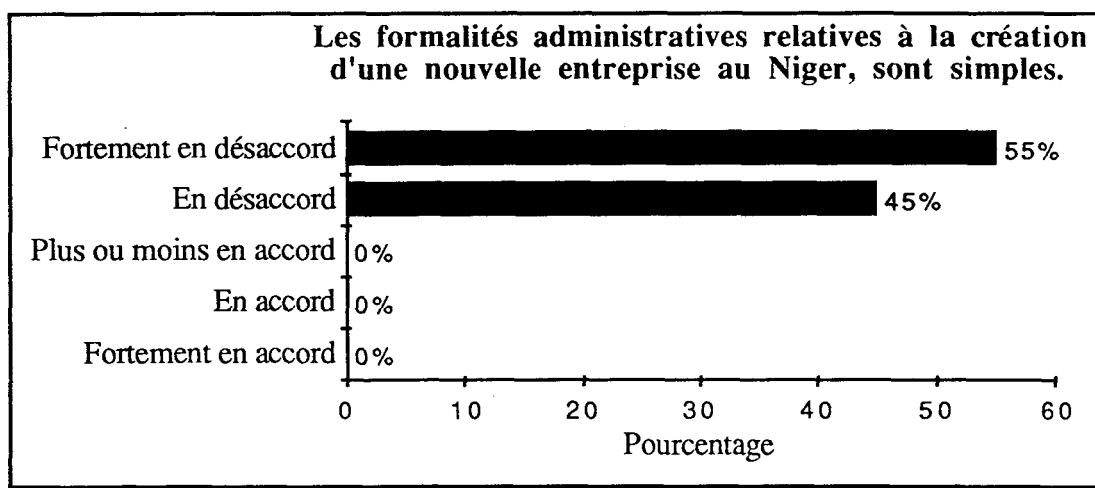
Il s'agit ici des procédures administratives et légales obligatoires pour tout entrepreneur qui désire créer une nouvelle entreprise.

De façon unanime, nos répondants déclarent que ces formalités ne sont pas simples.

¹Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat (1988): "Pré-Table Ronde sur le Secteur Privé; rapport provisoire sur la politique nigérienne de promotion du secteur privé." p.23

GRAPHIQUE 12

FORMALITÉS ADMINISTRATIVES ET CRÉATION D'ENTREPRISES



Ce caractère décourageant a d'ailleurs été mentionné dans plusieurs études du Ministère du Commerce, d'Industrie et d'Artisanat. Aussi, l'une des recommandations du séminaire de réflexion sur l'industrie Nigérienne est la révision des procédures administratives et légales relatives à la création de nouvelles entreprises. De plus, nos résultats confirment l'une des conclusions de la Table Ronde sur le Secteur Privé.

"L'attitude contraignante de l'Administration vis à vis des opérateurs économiques..., la lourdeur et la complexité des procédures et la lenteur de certaines réactions décisionnelles désorientent ou découragent les opérateurs (économiques) et surtout les nouvelles initiatives." p.23²

² Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat (1988): "Pré-Table Ronde sur le Secteur Privé; rapport provisoire sur la politique nigérienne de promotion du secteur privé." p.23

Nous pensons également que la très grande concentration du pouvoir de décision au niveau des administrations centrales à Niamey ne rend pas la tâche facile à certains entrepreneurs des autres départements et défavorise par conséquent le développement régional.

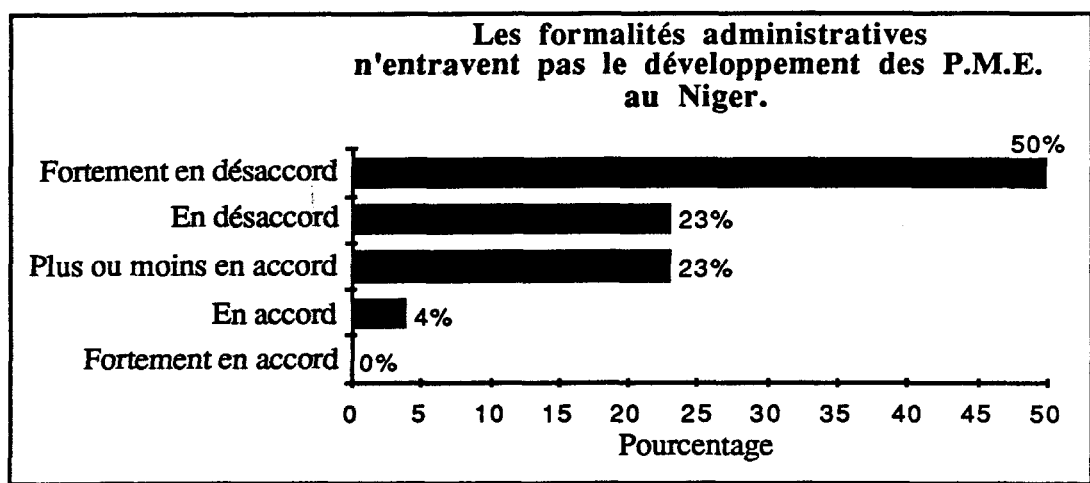
Mais espérons que le vent de libéralisation économique et même politique qui souffle actuellement sur le Niger puisse apporter des éléments de solution à cette problématique.

6. Formalités administratives et développement des entreprises au Niger

Les résultats obtenus sur cette dimension ne sont pas très différents de ceux obtenus précédemment. 73% des répondants sont d'avis que les procédures administratives et légales exercent une entrave aux développement des P.M.E au Niger.

GRAPHIQUE 13

FORMALITÉS ADMINISTRATIVES ET DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

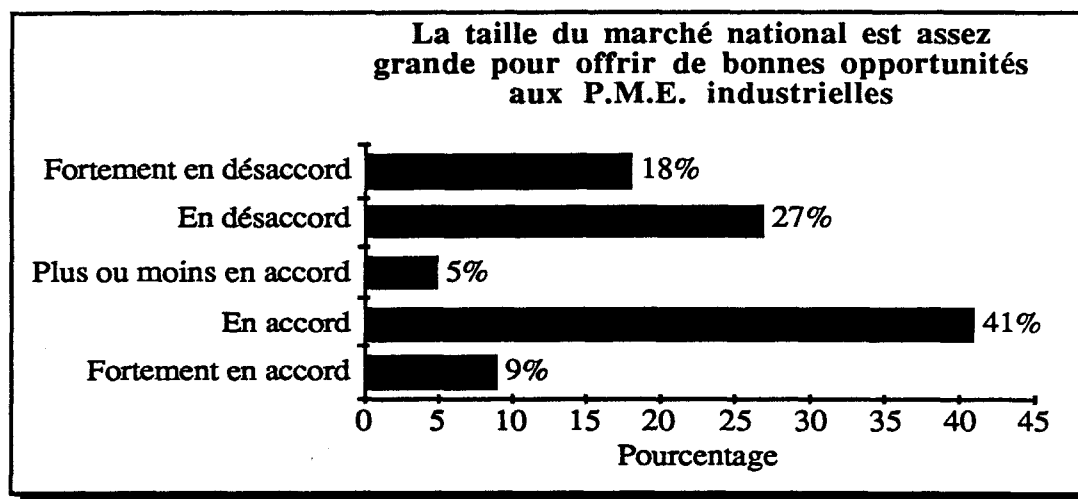


Il faut dire en effet, que la lenteur administrative due à une bureaucratie lourde, le manque d'informations ainsi que la complexité des procédures légales qui caractérisent le système administratif Nigérien, ne sont guère compatibles avec le développement du monde des affaires.

7. Taille du marché national

Même si les conclusions du séminaire de réflexion sur l'industrie Nigérienne relève de façon catégorique l'étroitesse du marché national, il semble selon les résultats de cette enquête que les avis sont loin d'être partagés. 50% de nos répondants pensent que la taille du marché national est assez grande pour offrir de bonnes opportunités aux P.M.E. industrielles, alors que 45% en pensent le contraire.

GRAPHIQUE 14
TAILLE DU MARCHÉ NATIONAL



Ce résultat peut s'expliquer de la manière suivante:

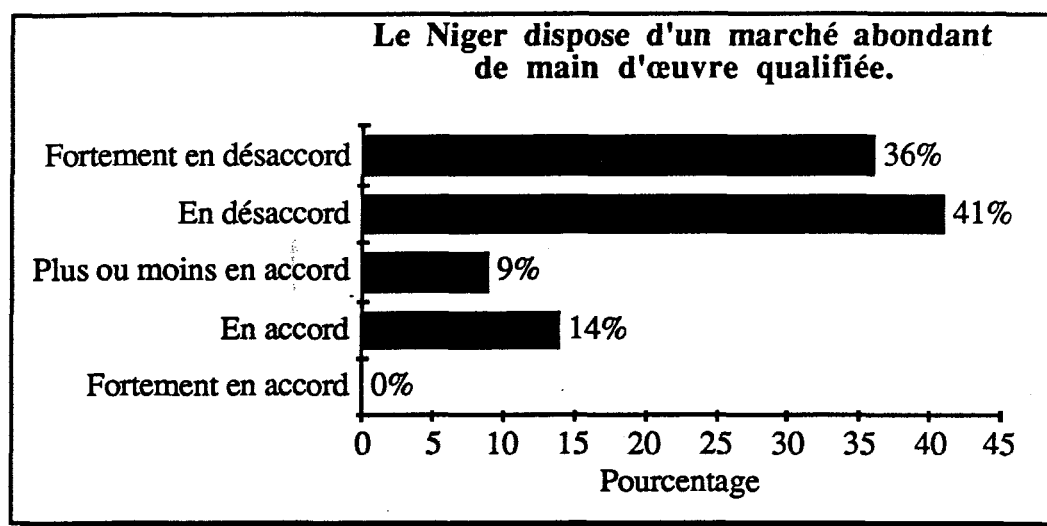
En général, dans un pays comme le Niger, la problématique du marché des entreprises industrielles se posent plutôt en termes de la faiblesse du pouvoir d'achat des consommateurs d'une part et d'autre part, des habitudes de consommation qui sont restées encore très conservatrices. Ces handicaps, combinés à une quasi absence d'efforts de vente de la part des entreprises contribuent à limiter davantage les débouchés des produits finis.

8. Marché de la main d'œuvre qualifiée

77% des personnes interrogées ne pensent pas qu'au Niger on dispose d'un marché abondant de main d'œuvre qualifiée.

GRAPHIQUE 15

MARCHÉ DE MAIN D'ŒUVRE QUALIFIÉE



Ces résultats coïncident amplement avec les conclusions de la Table Ronde sur le Secteur Privé qui explique cette carence en main d'œuvre qualifiée dans les entreprises Nigériennes par:

-La difficulté pour les entreprises privées d'embaucher des cadres Nigériens parmi les gradués de l'enseignement supérieur en raison de l'obligation qui leur est faite de servir en priorité l'État.

-Le monopole de placement des employés réservé au service de la main d'œuvre qui constitue une entrave à la liberté des choix de ses employés par l'entreprise.

9. La disponibilité des capitaux de risque au Niger

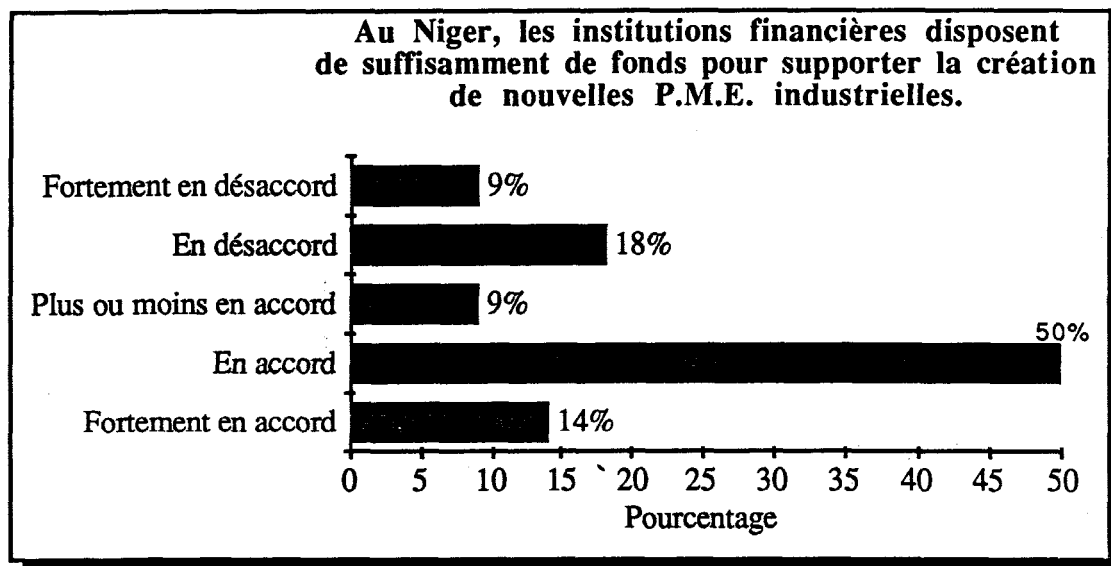
Contrairement à ce qu'on a toujours admis, une majorité non négligeable de 64% de chefs d'entreprises interrogés croit que les institutions financières au Niger disposent de suffisamment de fonds pour soutenir la création de nouvelles entreprises. Ce résultat est d'autant très étonnant et surprenant qu'au Niger, la faiblesse de l'épargne nationale engendrée elle même par la faiblesse des revenus des Nigériens est un fait réel. Or, on sait qu'en général les institutions financières tirent leur ressources de cette épargne nationale d'où le paradoxe avec les résultats que nous avons obtenus.

Cependant il existe des fonds mis à la disposition de certaines institutions financières (B.D.R.N³) par certains organismes

³Banque de Développement de la République du Niger.

internationaux comme la Banque Mondiale pour assurer le financement de certaines opérations de développement économique dont la création de petites et moyennes unités industrielles.

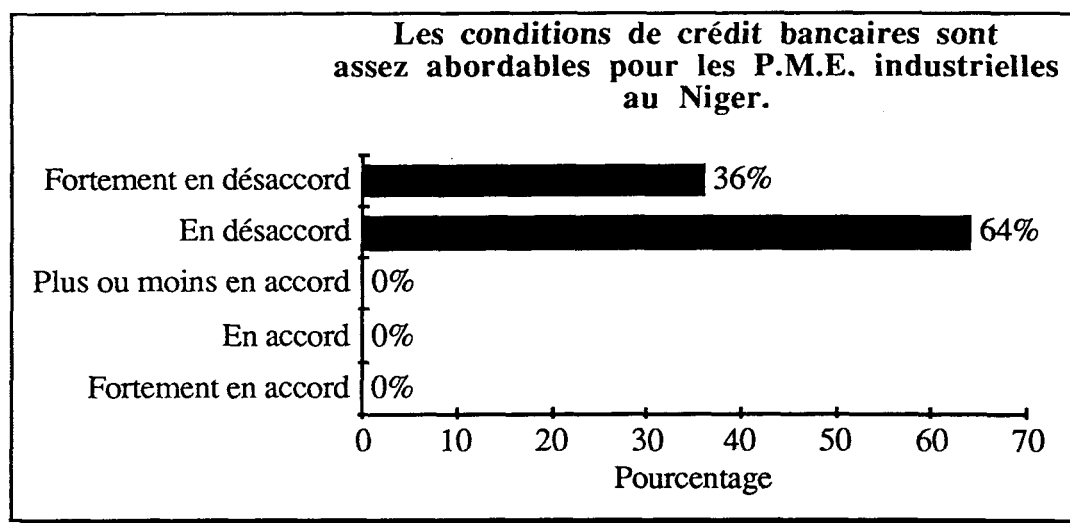
GRAPHIQUE 16
DISPONIBILITÉ DES CAPITAUX DE RISQUE



10. L'accessibilité au crédit bancaire par les P.M.E. du secteur de l'industrie de transformation

S'il y a un consensus au niveau de nos répondants à l'effet que les institutions financières disposent de suffisamment de capitaux de risque, il semble en revanche qu'ils sont unanimes quant à l'inaccessibilité de ces fonds par les P.M.E industrielles.

GRAPHIQUE 17
ACCESSIBILITÉ AU CRÉDIT BANCAIRE



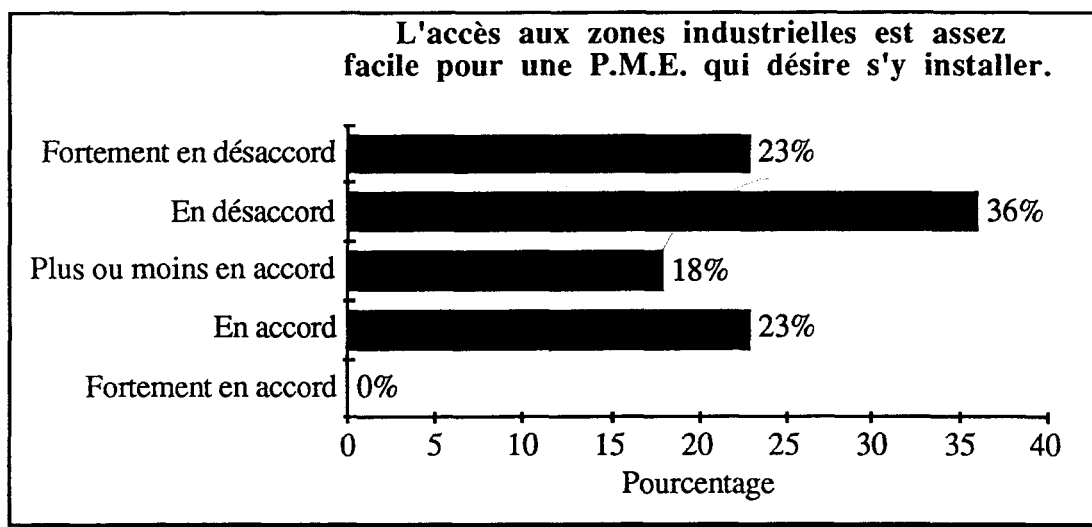
En réalité ces résultats ne surprennent pas car presque toutes les études menées à ce sujet au Niger déplorent le caractère défavorable des conditions du crédit bancaire en particulier pour les P.M.E.

11. L'accessibilité aux zones industrielles

La zone industrielle est considérée ici comme étant un espace physique réservé aux entreprises industrielles. Elles peuvent s'y installer moyennant certaines conditions fixées par le gouvernement ou les autorités municipales. En général, le terrain reste une propriété de l'État.

Plus de la moitié de nos répondants (59%) ne sont pas d'accord quant à l'accès facile de ces zones par les P.M.E.

GRAPHIQUE 18
ACCESSIBILITÉ AUX ZONES INDUSTRIELLES



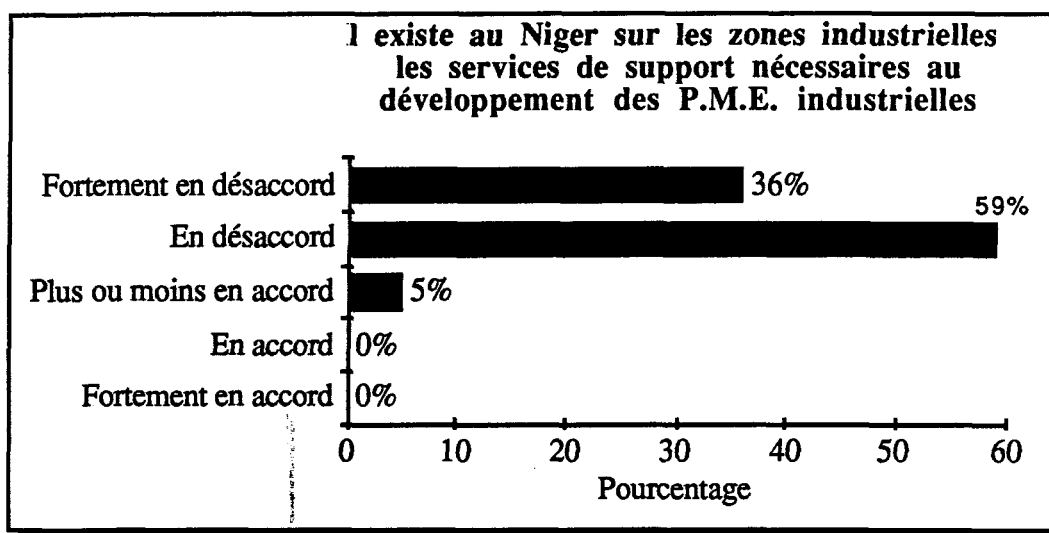
Ces résultats sont en conformité avec une recommandation du séminaire de réflexion sur l'industrie Nigérienne tenu en 1986 qui propose au gouvernement la réduction des coûts pour les P.M.E. industrielles sur un certain nombre d'années et la simplification des procédures administratives relatives à l'installation d'une entreprise en zone industrielle. Aujourd'hui, trois ans se sont écoulés depuis la tenue de ce séminaire et il semble d'après nos résultats que la situation n'a guère changée.

12. L'existence de services de support sur les zones industrielles

Nous entendons par services de support tous les services externes que nécessitent le fonctionnement d'une entreprise. Ils vont des services de poste et télécommunication aux services conseils en gestion.

Avec une majorité écrasante de 95%, on peut dire que presque tous nos répondants s'accordent pour souligner le manque de ces services de support pourtant essentiels sur les zones industrielles au Niger.

GRAPHIQUE 19
EXISTENCE DE SERVICES DE SUPPORT SUR LES ZONES INDUSTRIELLES



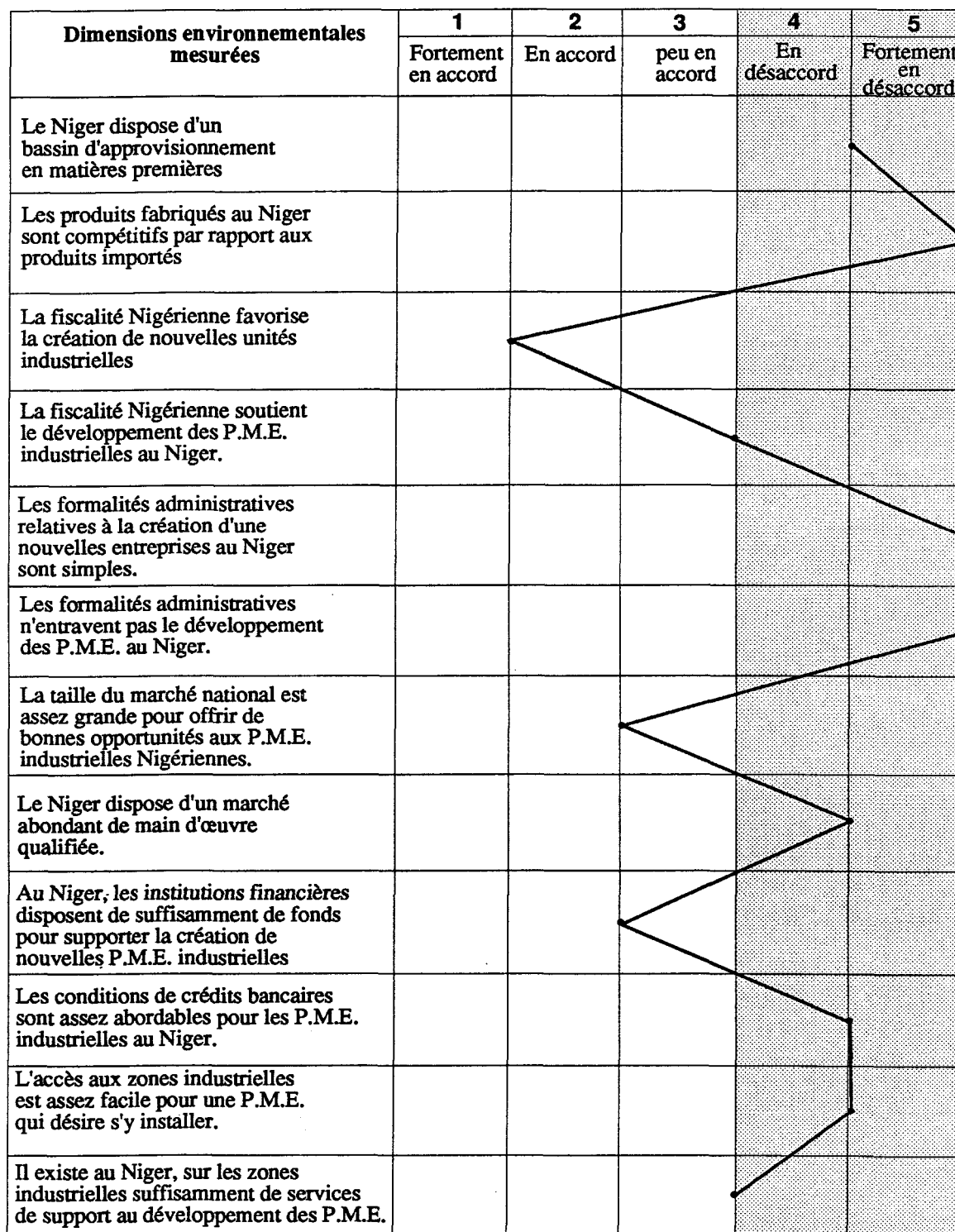
Les tableaux des pages suivantes donnent le profil de l'environnement de la P.M.E du secteur de l'industrie de transformation selon nos répondants.

TABLEAU 12
PERCEPTION DE L'ENVIRONNEMENT
PAR LES CHEFS D'ENTREPRISES (Répartition en %)

Dimensions environnementales mesurées	1	2	3	4	5
	Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord
Le Niger dispose d'un bassin d'approvisionnement en matières premières	0	27	0	50	23
Les produits fabriqués au Niger sont compétitifs par rapport aux produits importés	0	4	14	18	64
La fiscalité Nigérienne favorise la création de nouvelles unités industrielles	59	41	0	0	0
La fiscalité Nigérienne soutient le développement des P.M.E. industrielles au Niger.	0	9	14	41	36
Les formalités administratives relatives à la création d'une nouvelles entreprises au Niger sont simples.	0	0	0	45	55
Les formalités administratives n'entravent pas le développement des P.M.E. au Niger.	0	4	23	23	50
La taille du marché national est assez grande pour offrir de bonnes opportunités aux P.M.E. industrielles Nigériennes.	9	41	5	27	18
Le Niger dispose d'un marché abondant de main d'œuvre qualifiée.	0	14	9	41	36
Au Niger, les institutions financières disposent de suffisamment de fonds pour supporter la création de nouvelles P.M.E. industrielles	14	50	9	18	9
Les conditions de crédits bancaires sont assez abordables pour les P.M.E. industrielles au Niger.	0	0	0	64	36
L'accès aux zones industrielles est assez facile pour une P.M.E. qui désire s'y installer.	0	23	18	36	23
Il existe au Niger, sur les zones industrielles suffisamment de services de support au développement des P.M.E.	0	0	5	59	36

GRAPHIQUE 20

**PERCEPTION DE L'ENVIRONNEMENT
PAR LES CHEFS D'ENTREPRISES (Mode)**



II. Profil descriptif du secteur de la P.M.E industrielle de transformation au Niger

Ce profil sera tracé suivant les différents facteurs internes de notre modèle de recherche.

1. Financement

1.1. Le capital

TABLEAU 13
CARACTÉRISTIQUES DESCRIPTIVES

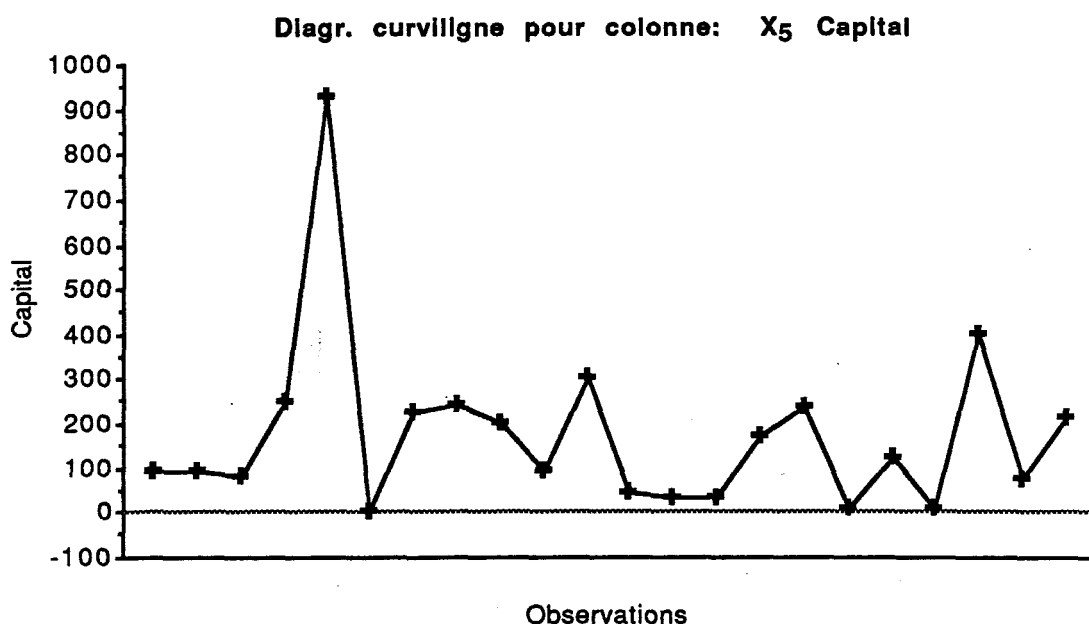
Moyenne	Médiane	Écart type	Étendue
174,818	107,5	200,24	927

Notre échantillon qui est issu du secteur de la P.M.E œuvrant dans l'industrie de transformation au Niger présente un capital moyen de 174,818 millions de francs C.F.A. Toutefois, 50% des entreprises enquêtées ont un capital inférieur à 107,5 millions tandis que seulement 10% dépassent 330 millions de francs C.F.A et ce, même si le montant maximal du capital enregistré est 930 millions et que la valeur minimale est de 3 millions soit une étendue de 927 millions. Ce qui laisse apparaître à priori une dispersion relativement importante concernant la variable capital au sein de notre échantillon. Dispersion qui sera d'ailleurs confirmée par un écart type de plus de 200 millions de francs C.F.A. soit 114,54% du capital moyen et 186,26% du capital médian.

Le graphique ci-dessus donne la dispersion du capital dans notre échantillon.

GRAPHIQUE 21

DIAGRAMME DE DISPERSION DES ENTREPRISES SELON LEUR CAPITAL



1.2 Le mode de financement

68,18% des entreprises enquêtées ont été financées grâce à une combinaison du crédit, des fonds propres et des subventions. Dans 22,73% des cas, le mode de financement choisi a été une combinaison du crédit et des fonds propres tandis que la combinaison des fonds personnels et des subventions constitue le mode privilégié par 4,55% des entreprises de notre échantillon. Enfin, dans seulement 4,55% des cas les entrepreneurs ont fait usage de leurs fonds propres uniquement.

Cette distribution dénote une certaine concentration relativement importante au niveau du mode de financement combinant les fonds propres, le crédit et les subventions. D'ailleurs, l'indice de variabilité⁴ de 0,559 enregistré traduit bien une dispersion modérée de nos répondants sur cette variable.

Enfin, il faut constater ici l'usage fréquent du crédit dans le financement des P.M.E du secteur de l'industrie de transformation au Niger. En effet, dans 90,91% des cas ce mode de financement a été utilisé.

Le graphique de la page suivante donne une distribution des entreprises de notre échantillon selon leur mode de financement.

⁴ L'indice de rentabilité est donné par la formule suivante:

$$d = k(N^2 - \sum f^2) / N^2(k - 1)$$

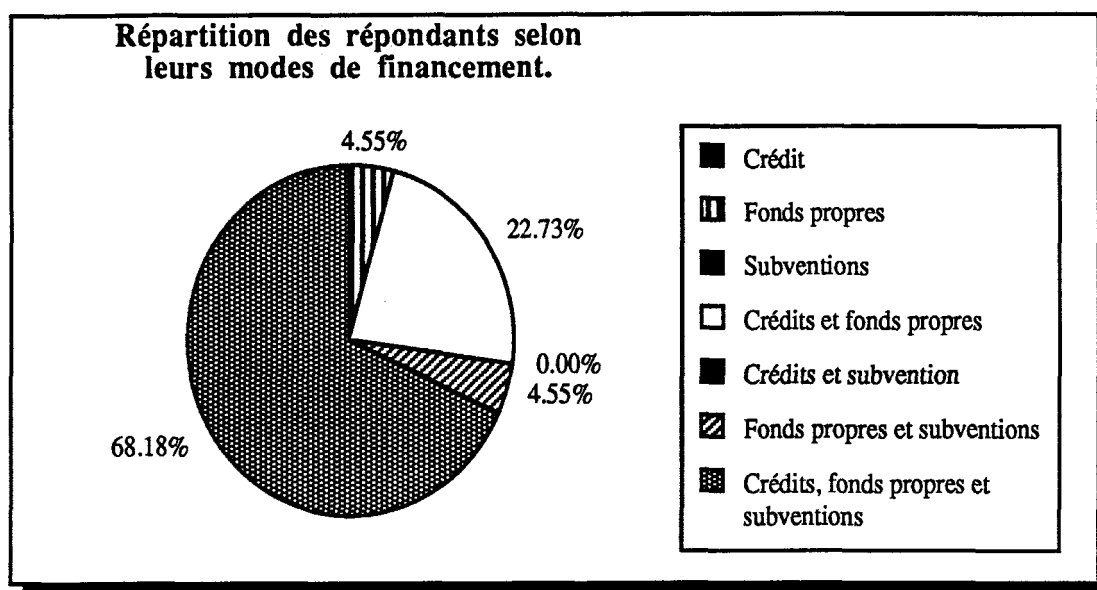
d: Indice de variabilité.

k: Nombre de catégories.

N: Nombre d'observations

f: fréquence de chacune des catégories

GRAPHIQUE 22
RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LEURS MODES DE FINANCEMENT



1.3 Source de financement

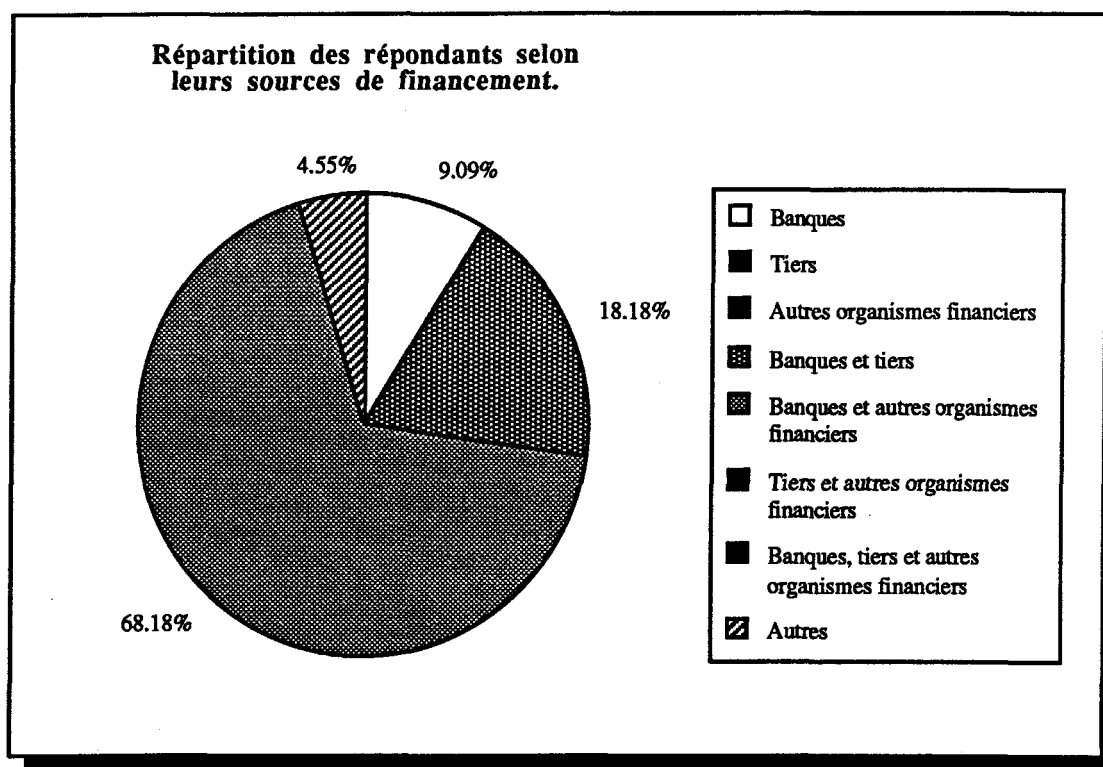
L'usage courant du crédit comme mode de financement se reflète évidemment sur la dimension source de financement. Il est en effet tout à fait logique qu'on retrouve ici sensiblement les mêmes proportions que pour la variable précédente. 68,18% du financement à crédit des entreprises enquêtées provient des banques et autres organismes de financement tandis que dans 18,18% des cas les entreprises ont eu recours uniquement à ces derniers organismes de financement. On retrouve 9,09% des entreprises ayant fait appel exclusivement aux banques comme sources de financement, 4,55 % ont utilisé d'autres sources que les institutions financières. Ce qui

correspond exactement à la proportion des entrepreneurs ayant fait usage de leurs fonds propres dans le financement de leurs entreprises.

Enfin, il est tout à fait normal de retrouver ici aussi la même dispersion modérée que dans le cas de la variable mode de financement. L'indice de variabilité traduisant cette dispersion est de 0,561.

Le graphique ci-dessus donne la répartition des répondants selon leurs sources de financement.

GRAPHIQUE 23
RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LEURS SOURCES DE FINANCEMENT



1.4 Degré d'endettement

Il s'agit du rapport entre les dettes contractées par l'entreprise et le montant de son capital.

Ainsi 36% des entreprises enquêtées ont un degré d'endettement compris entre 21% et 30% de leur capital. On retire également du tableau ci-dessous que 50% de nos répondants ont eu recours à un endettement entre 1% et 30% de leur capital. Toutefois, l'entreprise médiane a un un degré d'endettement compris entre 21% et 30%.

TABLEAU 14

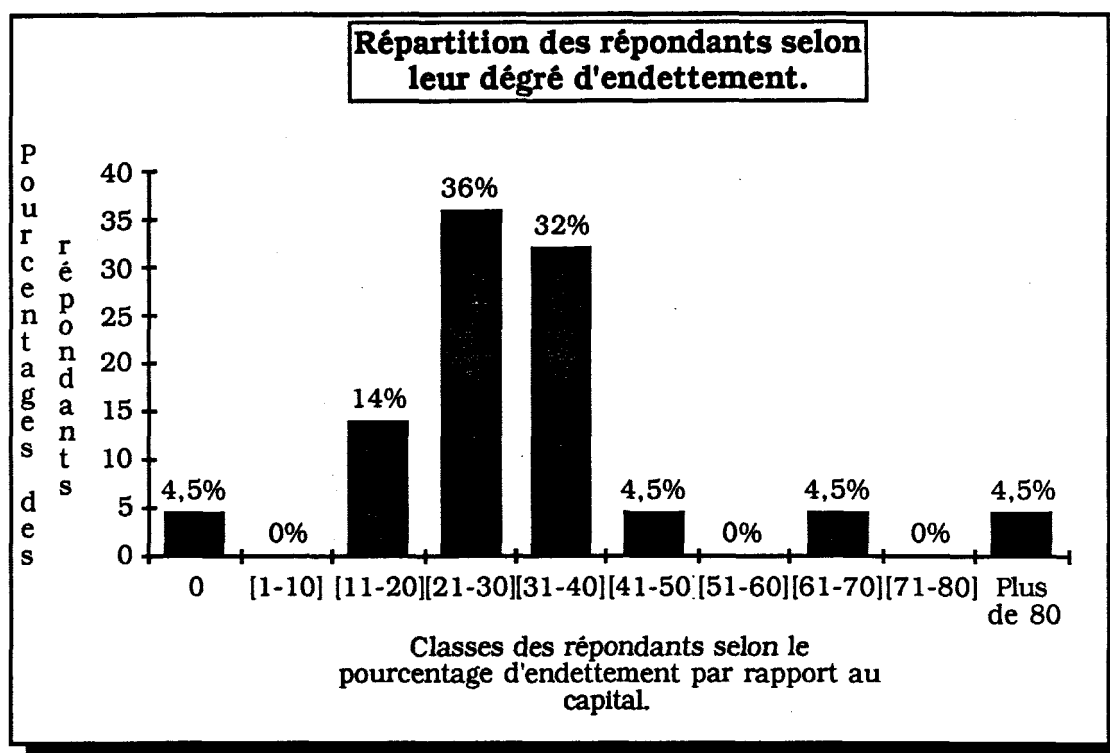
DISTRIBUTION DE FRÉQUENCES DES ENTREPRISES SELON LEURS NIVEAU D'ENDETTEMENT PAR RAPPORT AU CAPITAL

Classes en%	Effectifs	Fréquence (%)	% cumulés
0	1	4,5	4,5
[1-10]	0	0	4,5
[11-20]	3	14	18,5
[21-30]	8	36	54,5
[31-40]	7	32	86,5
[41-50]	1	4,5	91
[51-60]	0	0	91
[61-70]	1	4,5	95,5
[71-80]	0	0	95,5
Plus de 80	1	4,5	100
Total	22	100	

Enfin, il intéressant de noter qu'une grande majorité (68%) présente un degré d'endettement par rapport au capital se situant entre 21% et 40%.

GRAPHIQUE 24

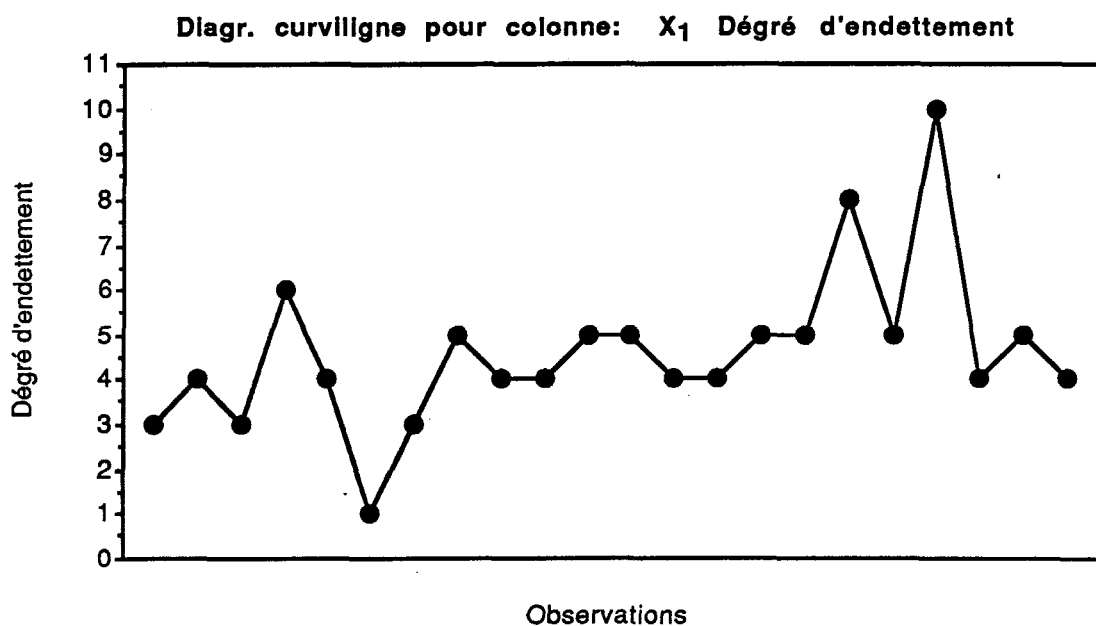
RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LEURS NIVEAU D'ENDETTEMENT PAR RAPPORT AU CAPITAL



Le graphique de la page suivante donne la dispersion des entreprises enquêtées selon leur niveau d'endettement par rapport au capital.

GRAPHIQUE 25

DIAGRAMME DE DISPERSION DES ENTREPRISES SELON LEUR NIVEAU D'ENDETTEMENT PAR RAPPORT AU CAPITAL



2. Qualification professionnelle des employés

2.1. L'effectif des entreprises

TABLEAU 15

CARACTÉRISTIQUES DESCRIPTIVES

Moyenne	Écart type	Étendue.
50	55	243

Le nombre des employés des entreprises enquêtées se situe entre 8 et 251 avec une dispersion traduite par une étendue de 243 et par un écart type de 55 correspondant à 110% de l'effectif moyen qui est de 50 employés.

Notons également que malgré une étendue très large, 68,18% des entreprises enquêtées ont un effectif inférieur à 50 employés. Cette concentration relative est mise en évidence par un indice de variabilité assez modéré de 0,59.

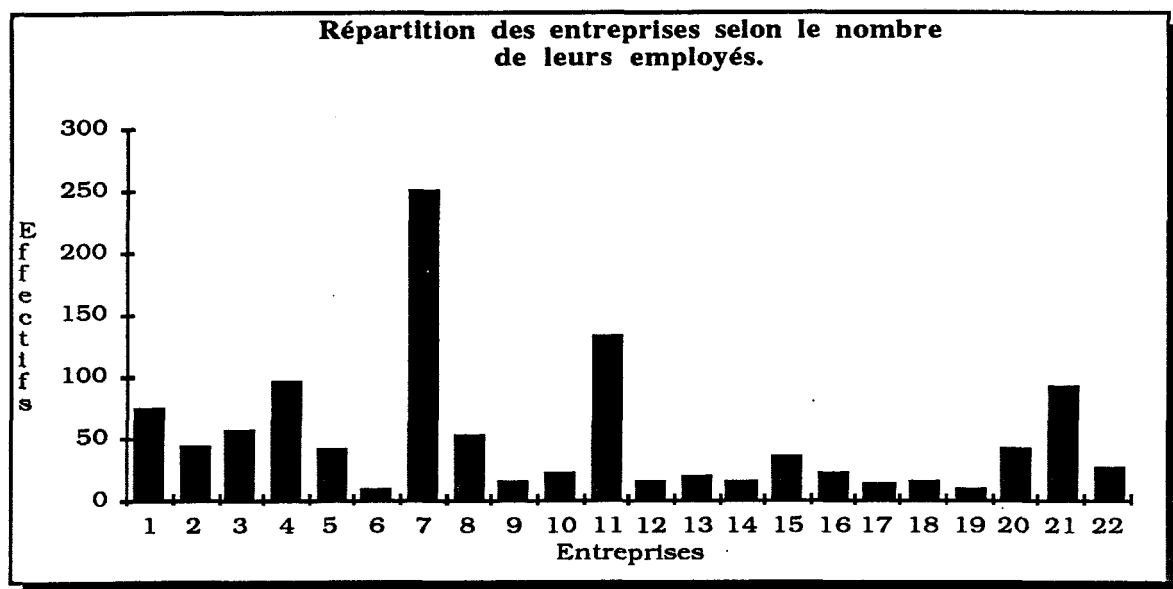
TABLEAU 16
DISTRIBUTION DE FRÉQUENCE DES EFFECTIFS

X ₁ : EFFECTIF				
Cl.:	De: (≥)	À: (<)	N. d'obs.:	Pourcent:
1	8	50	15	68.182
2	50	92	3	13.636
3	92	134	3	13.636
4	134	176	0	0
5	176	218	0	0
6	218	260	1	4.545

-Mode

Le tableau de la page suivante donne une répartition des entreprises enquêtées selon leur nombre d'employés.

GRAPHIQUE 26
RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LEUR NOMBRE
D'EMPLOYÉS



2.2. Scolarité du directeur général

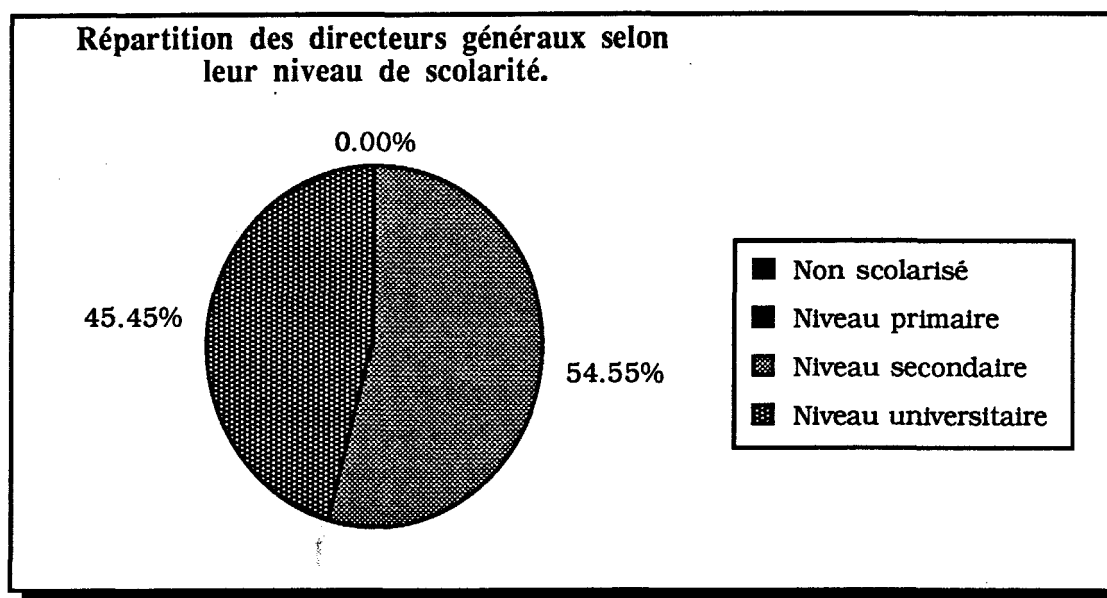
TABEAU 17
DISTRIBUTION DE FRÉQUENCE DES CHEFS D'ENTREPRISE SELON
LEUR SCOLARITÉ

Niveaux de scolarité	Fréquence absolue	Fréquence relative (%)
Non scolarisés	0	0
Niveau primaire	0	0
Niveau secondaire	10	45,55
Niveau universitaire	12	55,45
TOTAL	22	100

54,55% des directeurs d'entreprise que nous avons interrogés ont un niveau de scolarité universitaire contre 45,55% ayant un niveau secondaire. l'indice de variabilité de 0,99 indique une dispersion maximale. En effet, il y a presque autant d'individus ayant une scolarité universitaire que d'individus ayant une scolarité secondaire.

GRAPHIQUE 27

RÉPARTITION DES DIRECTEURS GÉNÉRAUX SELON LEUR NIVEAU DE SCOLARITÉ



2.3. Formation en gestion

TABLEAU 18

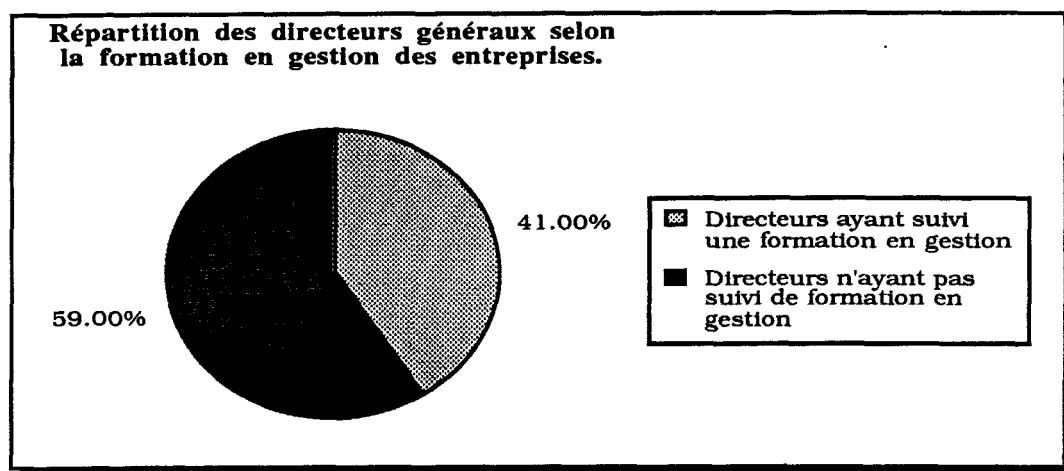
DISTRIBUTION DE FRÉQUENCES DE CHEFS D'ENTREPRISE SELON LA FORMATION EN GESTION

	Fréquences absolues	Fréquences relatives (%)
Directeurs d'entreprises ayant suivi une formation en gestion.	9	41
Directeurs d'entreprises n'ayant pas suivi de formation en gestion.	13	59

Si une majorité relative (54,55%) de chefs d'entreprise a une scolarité universitaire, il reste que 59% de ces dirigeants n'ont pas suivi de formation en gestion des entreprises. Ce qui reflète bien dans une certaine mesure le système d'affectation des cadres au Niger. Ce système tient plus compte du niveau de scolarité que de la formation suivie par l'individu. Notons toutefois, que dans le cas des entreprises privées cette situation se rencontre moins.

GRAPHIQUE 28

RÉPARTITION DES DIRECTEURS GÉNÉRAUX SELON LA FORMATION EN GESTION



2.4. Expérience des chefs d'entreprise

TABEAU 19

DISTRIBUTION DE FRÉQUENCES DES CHEFS D'ENTREPRISE SELON LEUR EXPÉRIENCE.

Nombre d'années	Fréquence absolue	Fréquence relative (%)
moins de 5 ans	1	4,55
De 5 ans à 10 ans	13	59,09
Plus de 10 ans	8	36,36

Seulement 4,55% des chefs d'entreprise interrogés ont une expérience dans la gestion des entreprises industrielles inférieure à 5 ans. Plus de la moitié (59,09%) de ces dirigeants se situent entre 5

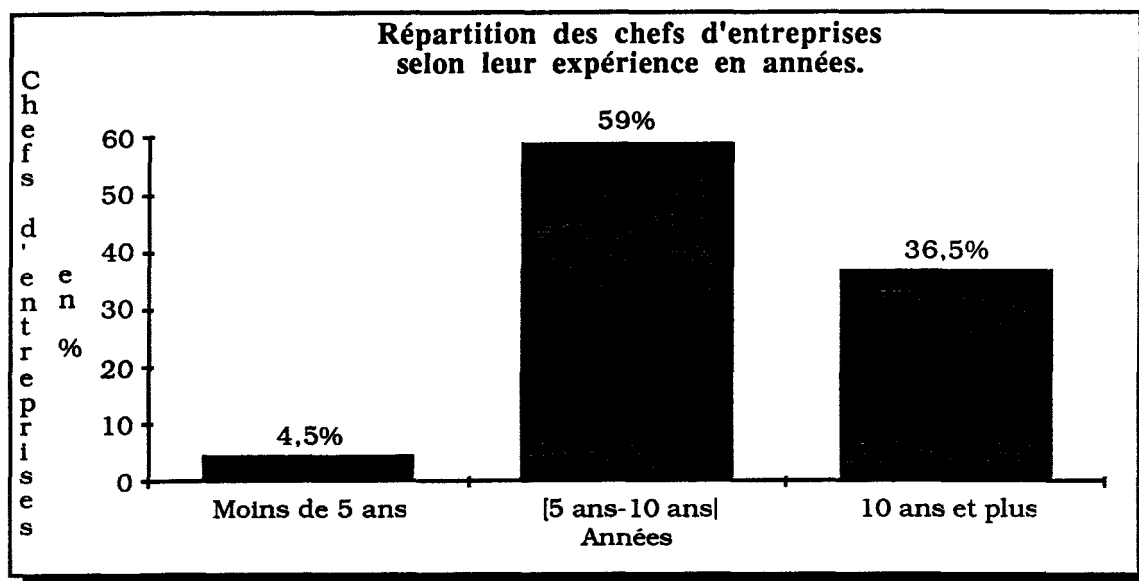
ans et 10 ans d'expérience tandis qu'une proportion relativement importante (36,36%) dépasse le cap de 10 années dans la gestion des entreprises industrielles.

Il apparaît donc que 95,45% de l'ensemble de notre échantillon ont une expérience supérieure ou égale à 5 ans dans la gestion des entreprises industrielles. Ce qui peut suppléer au manque de formation pertinente dans le domaine de la gestion que nous avons mentionné précédemment.

Le graphique de la page suivante donne une répartition de nos répondants selon leur nombre d'années d'expérience.

GRAPHIQUE 29

RÉPARTITION DES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE SELON LEUR EXPÉRIENCE DANS LA GESTION.



2.5. Ancienneté des chefs d'entreprise

Il s'agit ici du nombre d'années que le directeur directeur général a passé à tête de la même entreprise.

TABLEAU 20

DISTRIBUTION DE FRÉQUENCES DES CHEFS D'ENTREPRISE SELON LEUR ANCIENNETÉ.

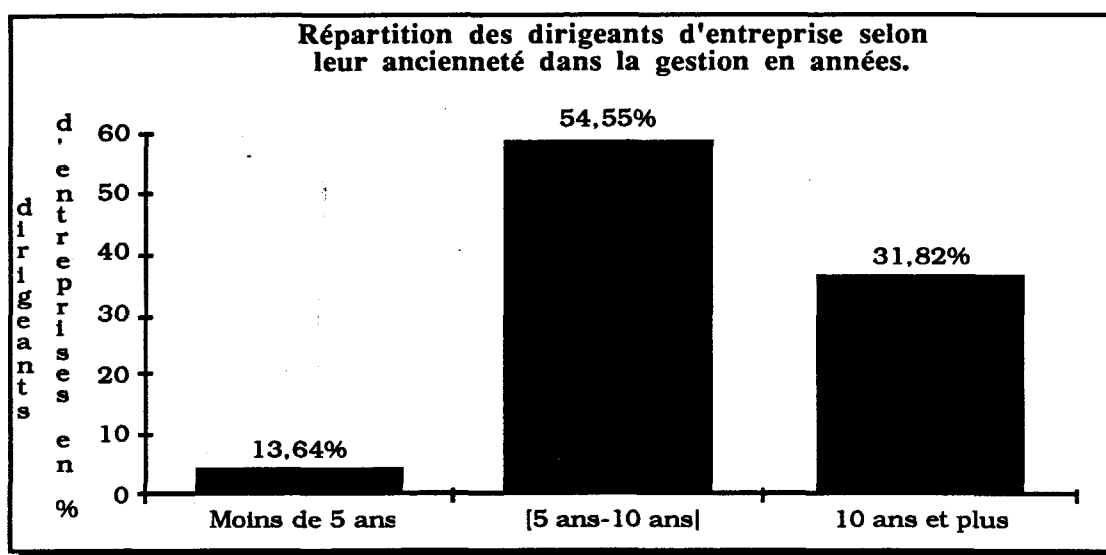
Nombre d'années	Fréquence absolue	Fréquence relative (%)
moins de 5 ans	3	13,64
De 5 ans à 10 ans	13	54,55
Plus de 10 ans	7	31,82

Il apparaît que seulement 13,64% des chefs d'entreprise de notre échantillon ont moins de 5 ans d'ancienneté. Cependant, plus de la moitié de ces répondants (54,55%) ont passé entre 5 ans et 10 ans dans la même entreprise. Aussi, une proportion non négligeable de 31,82% des dirigeants d'entreprise ont une ancienneté dans la même entreprise qui excède 10 ans.

Ainsi, 86, 37% des directeurs d'entreprise du secteur de l'industrie de transformation au Niger ont une ancienneté supérieure ou égale à 5 ans dans la même entreprise.

Le graphique suivant donne la répartition des répondants selon le nombre d'années d'ancienneté dans la même entreprise.

GRAPHIQUE 30
RÉPARTITION DES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE SELON LEUR ANCIENNETÉ.



2.6. Proportion des employés ayant au moins un grade universitaire

TABLEAU 21

DISTRIBUTION DE FRÉQUENCES DES EMPLOYÉS AYANT UN GRADE UNIVERSITAIRE

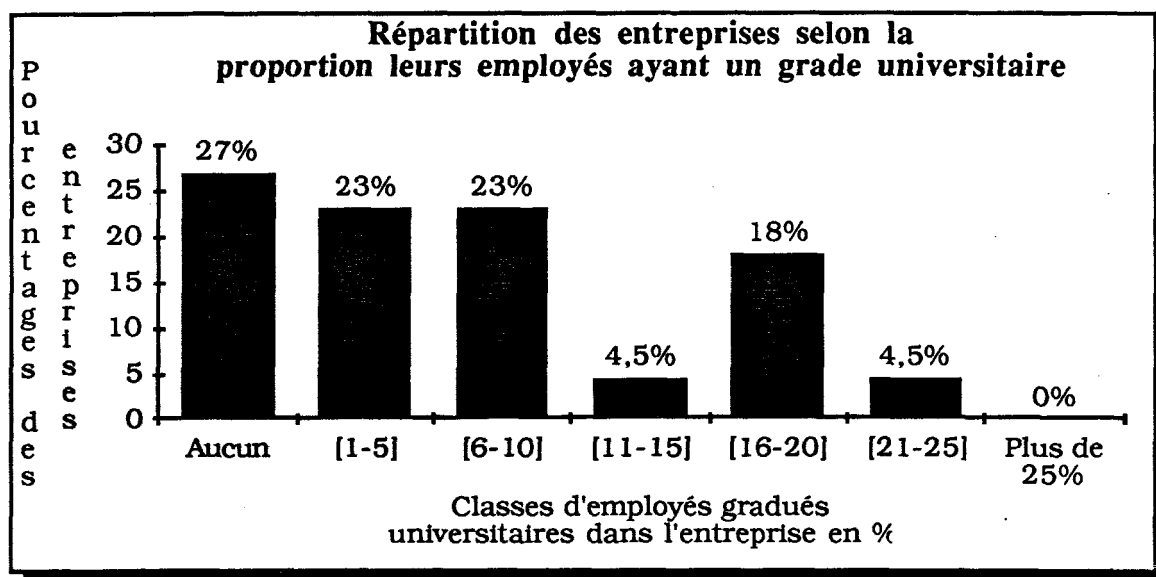
Classes d'employés en% (%)	Fréquences absolues	Fréquences relatives
Aucun	6	27
[1-5]	5	23
[6-10]	5	23
[11-15]	1	4,5
[16-20]	4	18
[21-25]	1	4,5
Plus de 25%	0	0
TOTAL	22	100

27% des entreprises de notre échantillon n'ont aucun employé ayant au moins un grade universitaire. Cependant, on note la même proportion d'entreprises dont le nombre relatif des employés titulaires d'au moins un diplôme universitaire se situant entre 11% et 25%. Toutefois, une majorité de 46% des entreprises enquêtées ont à leur emploi entre 1% et 10% de gradués universitaires.

L'indice de variabilité de 0,91 met en évidence ici la grande dispersion de nos répondants sur cette dimension.

GRAPHIQUE 31

RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LA PROPORTION DE LEURS EMPLOYÉS GRADUÉS UNIVERSITAIRES

**2.7. Proportion des employés ayant une scolarité au maximum de niveau primaire**

Cette tranche comprend tous les employés non scolarisés et ceux n'ayant pas dépassé le cycle primaire dont la durée (au Niger) est de 6 ans.

Plusieurs statistiques dont celles contenues dans le plan de développement économique et social 1987-1991 (p.28) font état de la basse scolarité des Nigériens (20,8%) et d'une manière générale le taux d'alphabétisation très bas enregistré depuis toujours dans ce pays. Ce taux se situe en 1988 aux alentours de 10%.

Nos résultats concernant le secteur industriel de transformation viennent donc une de plus confirmer ce qui est déjà établi de façon générale. En effet, 59% des entreprises enquêtées ont une proportion supérieure ou égale à 75% de leurs employés dont la scolarité ne dépassent pas le cycle primaire.

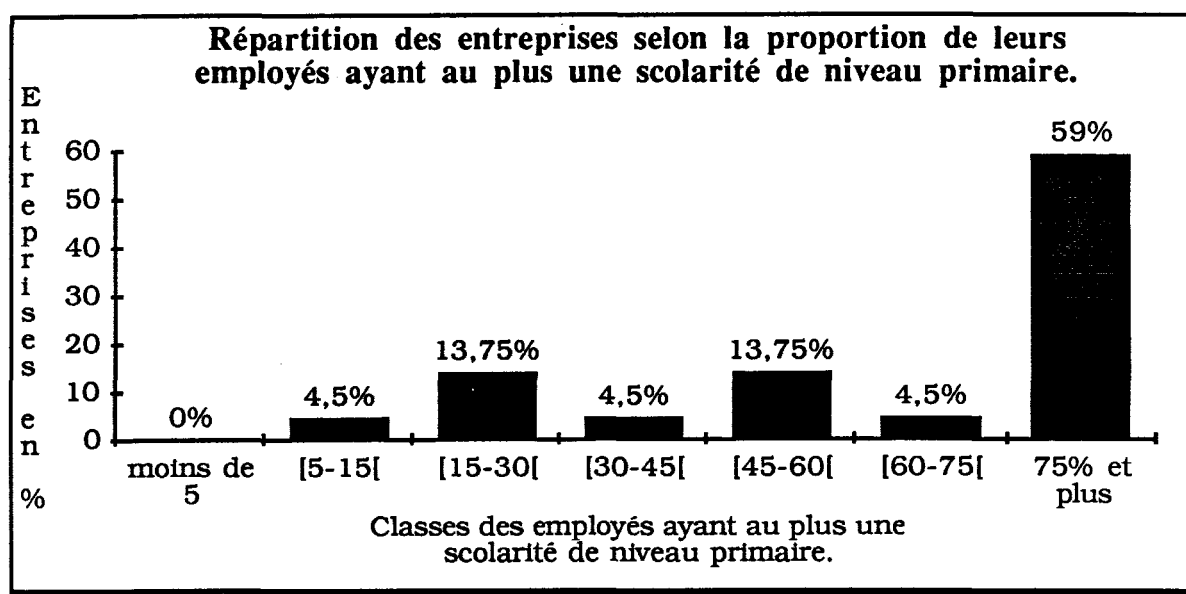
TABLEAU 22

DISTRIBUTION DE FRÉQUENCES DES ENTREPRISES SELON LA PROPORTION DES EMPLOYÉS AYANT UNE SCOLARITÉ MAXIMALE DE NIVEAU PRIMAIRE.

Classes d'employés en %	Fréquences absolues	Fréquences relatives
moins de 5%	0	0
[5-15[1	4,50
[15-30[3	13,75
[30-45[1	4,50
[45-60[3	13,75
[60-75[1	4,50
75% et plus	13	59
TOTAL	22	100

GRAPHIQUE 32

RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LA PROPORTION DES EMPLOYÉS AYANT UNE SCOLARITÉ MAXIMALE DE NIVEAU PRIMAIRE



2.8. Expérience des employés de production (usine)

TABLEAU 23

FRÉQUENCES DES ENTREPRISES SELON L'EXPÉRIENCE DES EMPLOYÉS DE PRODUCTION (USINE)

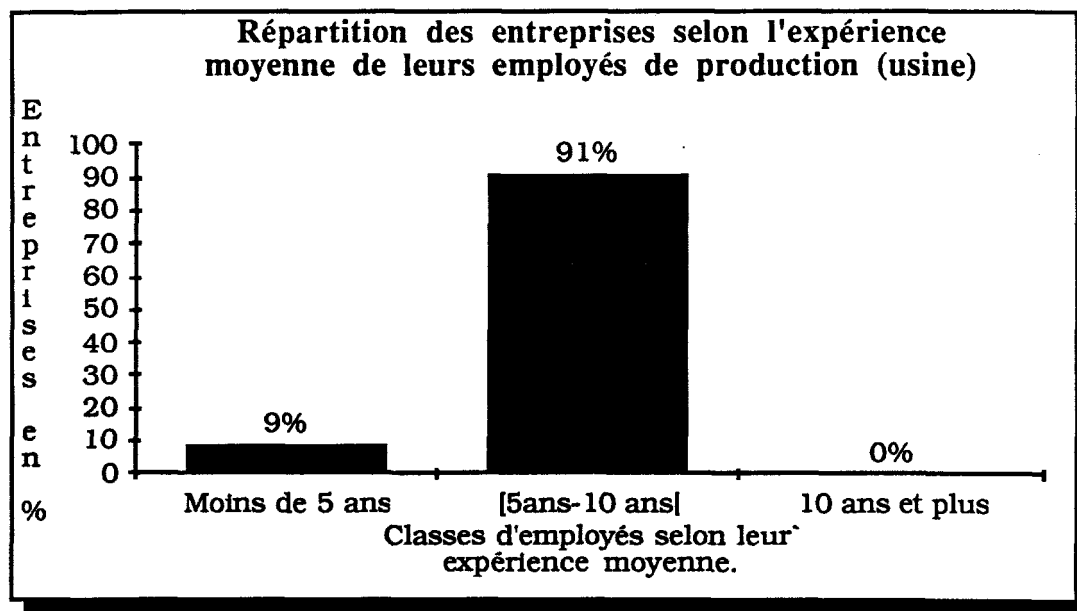
Années	Fréquences absolue	Fréquences relatives (%)
Moins de 5 ans	2	9
[5 ans-10 ans[20	91
10 ans et plus	0	0

Selon nos résultats que 91% des entreprises de notre échantillon ont des employés dont l'expérience moyenne se varie entre 5 ans et 10 ans. Seulement 2% emploient des travailleurs ayant l'expérience moyenne est inférieure à 5 ans.

Remarquons que l'expérience des employés de production peut s'avérer une variable importante surtout dans un contexte où la formation technique adéquate est une denrée rare.

GRAPHIQUE 33

RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON L'EXPÉRIENCE MOYENNE DE LEURS EMPLOYÉS DE PRODUCTION.



3. Technologie de production

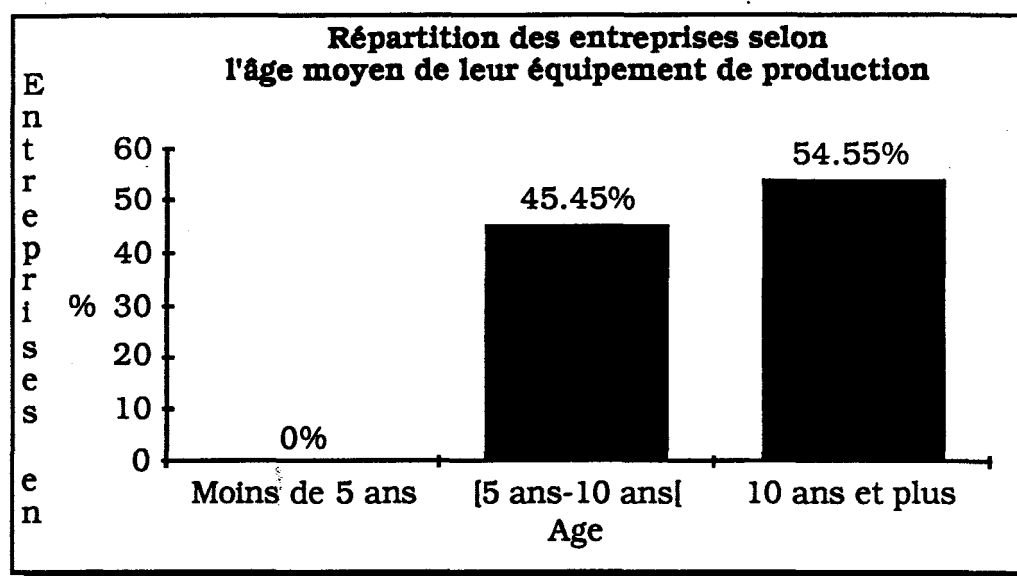
3.1. Age moyen de l'équipement

Les entreprises enquêtées se répartissent en deux groupes concernant l'âge moyen de leurs équipements de production.

En effet, 45, 45% de nos répondants produisent avec des équipements dont l'âge moyen se situe entre 5 ans et 10 ans tandis qu'une majorité relative de 54,55% travaillent avec du matériel âgé d'au moins 10 ans.

GRAPHIQUE 34

RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON L'AGE MOYEN DE LEURS ÉQUIPEMENTS DE PRODUCTION

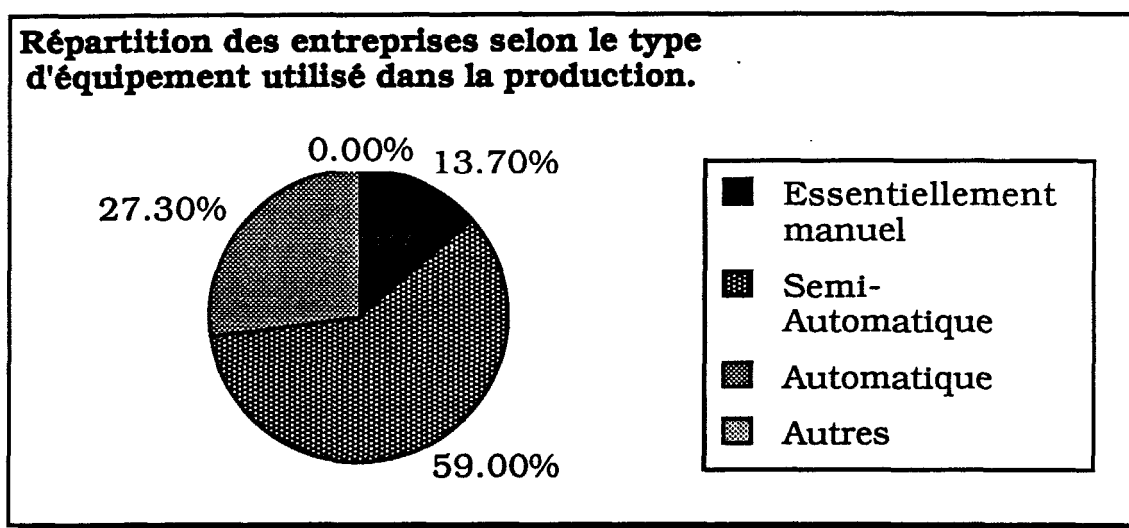


3.2. Type de l'équipement

Plus de la moitié des entreprises investiguées (59%) utilise un matériel de production semi-automatique tandis que 27,30% produisent avec du matériel essentiellement automatique. Toutefois, une faible proportion utilise encore un équipement manuel.

GRAPHIQUE 35

RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LE TYPE DE MATÉRIEL
UTILISÉ DANS LA PRODUCTION



4. Performance des entreprises

Il s'agit du profil des entreprises investiguées par rapport aux trois critères de performance retenus dans cette étude (indice de rentabilité, productivité du capital et productivité du travail).

4.1. Indice de rentabilité

TABLEAU 24
PARAMETRES DESCRIPTIFS CONCERNANT L'INDICE DE RENTABILITÉ

X₁: Indices de rentabilité					
Moy.:	Éc. type:	Erreur std:	Variance:	Coef. Var.:	N. d'obs.:
-4.49	1.153	.246	1.331	-256.852	22
Minimum:	Maximum:	Étendue:	Somme:	Som. Carré:	# Manquantes:
-4.78	.66	5.44	-9.88	32.379	0
# < 10e %:	10e %:	25e %:	50e %:	75e %:	90e %:
2	-1.517	-.42	-.135	.16	.312
# > 90e %:					
2					

En moyenne les entreprises que nous avons enquêtées présentent un indice de rentabilité négatif ($I_r = -4,49$). En d'autres termes on peut dire que pour chaque franc (C.F.A.) investi, ces entreprises perdent 4,49 F.C.F.A en moyenne.

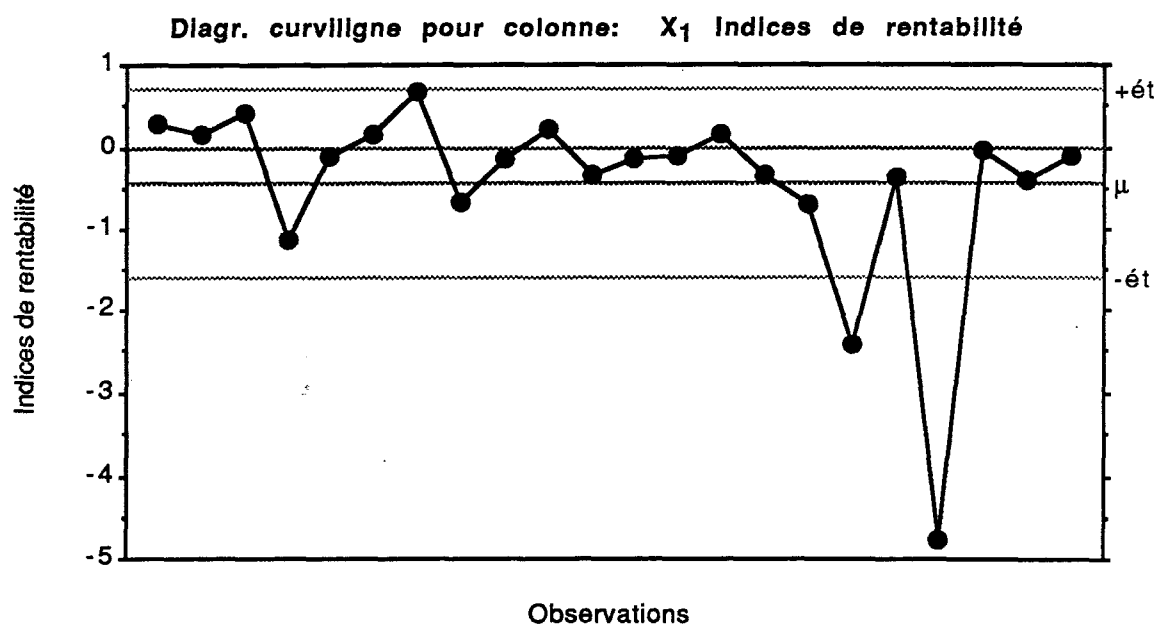
Seulement 31,82% de notre échantillon dégagent une faible rentabilité n'atteignant guère 1 F.C.F.A pour chaque franc investi tandis que 68,18% sont totalement déficientes.

Notre échantillon présente sur cette dimension, une étendue relativement faible de 5,44 laissant apparaître à priori une faible dispersion qui est confirmée par un écart type de 1,153 soit 25,67% de l'indice moyen de rentabilité (en valeur absolue). Le graphique suivant dénote d'ailleurs cette grande concentration. En

effet, presque tous nos répondants se situent dans l'intervalle indice moyen de rentabilité plus ou moins un écart type.

GRAPHIQUE 36

DIAGRAMME DE DISPERSION DES RÉPONDANTS SUR LA DIMENSION RENTABILITÉ



4.2. Productivité du capital

TABLEAU 25

PARAMETRES DESCRIPTIFS CONCERNANT LA PRODUCTIVITÉ DU CAPITAL

X ₁ : Productivité du capital					
Moy.:	Éc. type:	Erreur std:	Variance:	Coef. Var.:	N. d'obs.:
.925	1.644	.35	2.701	177.6	22
Minimum:	Maximum:	Étendue:	Somme:	Som. Carré:	# Manquantes:
-3.56	5.02	8.58	20.36	75.573	0
# < 10e %:	10e %:	25e %:	50e %:	75e %:	90e %:
2	-.125	.05	.435	2.02	2.564
# > 90e %:	Mode:				
2	-.01				

Sur cette dimension, le profil de nos répondants se présente relativement mieux que sur la dimension précédente. En moyenne, pour chaque franc C.F.A investi, les entreprises de notre échantillon enregistrent une valeur ajoutée de 0,925 F.C.F.A. Et, seulement 22,72% de ces entreprises sont déficientes sur cette variable

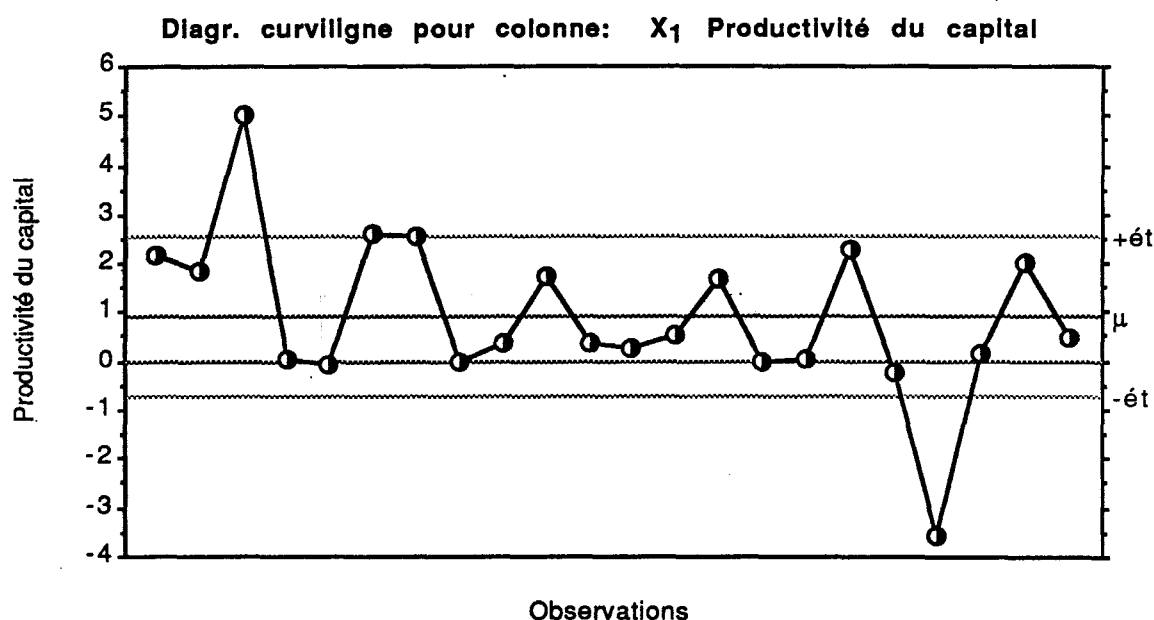
Ce qui laisse présumer qu'en général la situation financière de ces entreprises se dégrade une fois pris en compte les charges d'exploitation outre celles relatives aux consommations intermédiaires.

Sur le plan de la dispersion, l'étendue de 8,58 entre la valeur minimale de -3,56 et la valeur maximale de 5,02 enregistrées

traduit une concentration relative de nos répondants comme le témoigne d'ailleurs le graphique ci-dessus.

GRAPHIQUE 37

DIAGRAMME DE DISPERSION DES ENTREPRISES SELON LEUR INDICE DE PRODUCTIVITÉ DU CAPITAL



Tout comme pour la variable précédente, les entreprises de notre échantillon se trouve presque toutes concentrées dans intervalle productivité moyenne du capital, plus ou moins un écart type.

4.3. Productivité du travail

En moyenne, les entreprises de notre secteur enregistrent un indice de productivité de travail négatif. Cet indice, étant calculé à partir de la valeur ajoutée générée par l'entreprise et du nombre de ses employés de production, on peut affirmer que chaque

pour chaque employés l'entreprise perd 12,643 F.C.F.A de valeur ajoutée.

TABLEAU 26
PARAMETRES DESCRIPTIFS CONCERNANT LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL

X₁: productivité du travail					
Moy.:	Éc. type:	Erreur std:	Variance:	Coef. Var.:	N. d'obs.:
-12.643	48.476	10.335	2349.931	-383.417	22
Minimum:	Maximum:	Étendue:	Somme:	Som. Carré:	# Manquantes:
-173.49	19.44	192.93	-278.15	52865.26	0
# < 10e %:	10e %:	25e %:	50e %:	75e %:	90e %:
2	-53.545	.09	.555	2.78	8.839
# > 90e %:					
2					

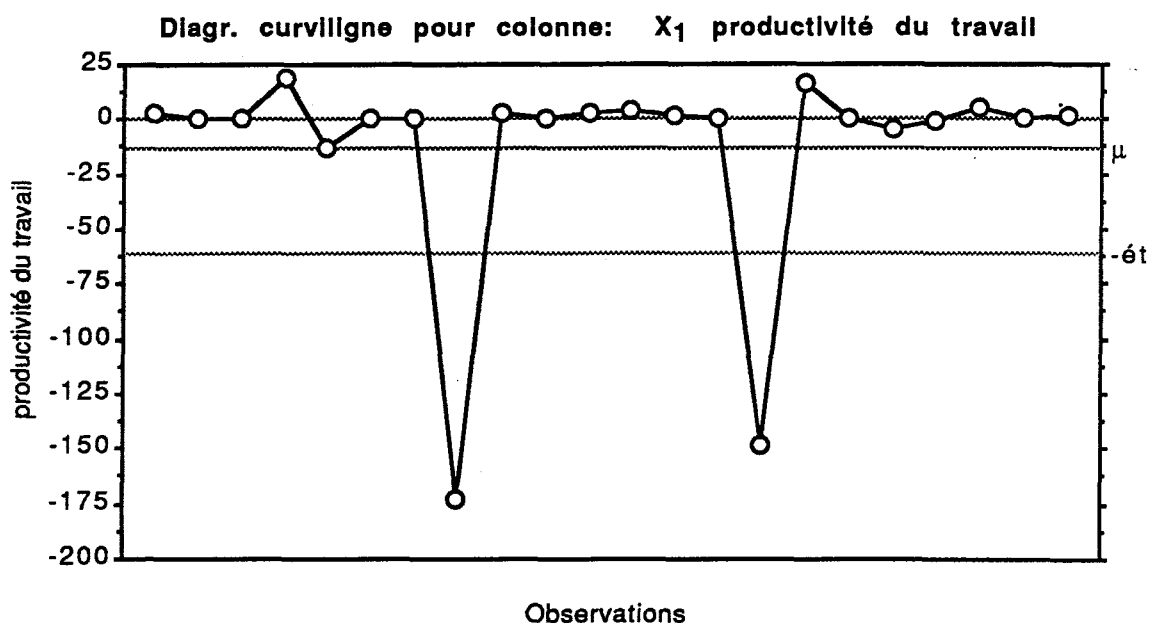
Toutefois, il faut remarquer que seulement 22,73% des entreprises de notre échantillon ont enregistré un indice de productivité du travail négatif. On peut dès lors affirmer que l'indice moyen a été lourdement affecté par la performance de ces quelques entreprises déficientes.

En effet, si les résultats enregistrés par 22,73% des entreprises enquêtées a eu un tel impact sur l'indice moyen, on peut déduire de manière logique que la performance enregistrée par la grande majorité des entreprises productives a été très faible. Pour illustrer cette remarque, l'entreprise la plus productive a enregistré un indice de 19,44 alors que la moins productive affiche un indice de -173,49. Ce qui donne une étendue très grande de 192,93 subissant aussi les mêmes influences des valeurs extrêmes que l'indice moyen.

Le graphique suivant donne la dispersion de nos répondants par rapport à l'indice moyen à l'écart type enregistrés.

GRAPHIQUE 38

DIAGRAMME DE DISPERSION DES ENTREPRISES SELON LEUR INDICE DE PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL



Il apparaît donc de par ce graphique, que presque toutes les entreprises de notre échantillon affichent chacune un indice de productivité au delà de la moyenne mettant toujours en évidence l'impact de quelques entreprises dont l'indice est dramatiquement bas.

Conclusion

De manière générale, sur l'ensemble de la dimension performance, le profil des entreprises que nous avons investiguées n'est pas très réjouissant. En moyenne ces entreprises affichent une

rentabilité négative, une productivité du capital positive mais très faible et une productivité du travail négative du fait de l'impact de quelques entreprises très déficientes. Cependant, même si on fait abstraction de ces quelques entreprises dont la contre-performance sur cette dernière dimension est assez exceptionnelle, il n'en demeure pas moins que l'indice moyen restera positivement faible.

Pour envisager efficacement des solutions à cette situation inquiétante, il apparaît nécessaire de rechercher d'abord les déterminants de cette performance généralement négative des entreprises que nous avons investiguées.

Chapitre XI

VÉRIFICATION DES HYPOTHESES DE RECHERCHE ET MODÉLISATION

Chapitre XI

VÉRIFICATION DES HYPOTHESES DE RECHERCHE ET MODÉLISATION

Dans cette partie de notre travail, il sera question de la vérification de l'ensemble des hypothèses de recherche que nous avons déjà formulées. Rappelons que ces hypothèses sont de deux natures.

D'une part, nous avons des hypothèses de type corrélational et d'autre part des hypothèses de type causal. Ce qui nous conduira à deux types d'analyse.

Une analyse de corrélation dont le but sera essentiellement de vérifier les hypothèses qui postulaient l'existence de relations significatives entre les variables dépendantes et les variables indépendantes de notre modèle de recherche.

Ensuite, nous procéderons à une analyse dite de régression qui nous mènera au test des hypothèses stipulant l'existence de relations de causalité entre les deux groupes de variables (dépendantes et indépendantes).

I. Vérification des hypothèses corrélationnelles

1. Analyse de corrélation: généralités.

L'existence de relation entre deux variables X et Y est traduite par un coefficient dit de corrélation r_{xy} . La valeur de ce

coefficient nous renseignera sur l'intensité de la relation entre les variables X et Y.

A ce stade de cette étude, ce qui nous paraît davantage intéressant est de déterminer si on peut admettre au niveau de l'ensemble de notre population l'existence de liens significatifs entre les variables contenues dans nos hypothèses théoriques.

Cette question est traditionnellement abordée en testant l'hypothèse qu'il n'y a pas de relations significatives entre les variables dans la population. C'est à dire que le coefficient de corrélation n'est pas significativement différent de zéro. ($R=0$). C'est ce qu'on appelle dans le langage statistique le test de l'hypothèse nulle. Il s'agit en d'autres termes de répondre à la question suivante: est-ce que la corrélation mesurée (r_{xy}) dans l'échantillon est significativement différente de zéro ($r_{xy} \neq 0$) pour permettre à un seuil donné de confiance, d'inférer ce résultat au niveau de l'ensemble de toute la population?

Quant à l'évaluation de l'intensité de cette relation, Etienne BASTIN (1985) observe qu'un coefficient de corrélation significativement différent de zéro ne traduit pas nécessairement l'existence d'une forte liaison entre les variables.

En réalité, il n'y a pas de règle absolue de décision dans ce sens. Cependant, Etienne BASTIN (1985) a relevé que les adjectifs

suivants sont souvent employés pour décrire une corrélation observée (en valeur absolue).

$0 < r \leq 0,10$	négligeable.
$0,10 < r \leq 0,30$	faible.
$0,30 < r \leq 0,50$	modérée
$0,50 < r \leq 0,70$	forte
$0,70 < r \leq 1$	très forte

Mais, la signification statistique d'une corrélation ne dépend pas seulement de l'intensité de la relation. Elle est aussi fonction de la taille de l'échantillon.

La table ci-dessus relevée par Etienne BASTIN (1985) donne les valeurs minimales que l'ont doit observer pour que la corrélation soit significative au seuil de 0,05.

Taille (n)	Valeur minimale de r
10	0,741
20	0,475
50	0,286
100	0,199
200	0,140
500	0,088

Ainsi dans le cadre de ce travail, étant donnée la taille de notre échantillon qui est de 22, nous rejeterons systématiquement

comme non significatifs tous les coefficients de corrélation inférieurs à 0,475 et ce, au seuil de signification de 0,05. Pour tous les autres coefficients, nous procéderons d'abord à un test statistique avant de conclure.

Ces tests seront effectués selon la procédure suivante:

-Hypothèse à tester

L'hypothèse nulle à tester est l'absence de relations significatives entre les variables X et Y.

Mathématiquement cela se traduit par:

$$H_0: R=0$$

$$H_1: R \neq 0$$

-Seuil de signification

Ce seuil indique la probabilité de risque d'erreur que nous acceptons de supporter en décidant de rejeter l'hypothèse nulle H_0 alors qu'elle est vraie. Cette probabilité est fixée ici à 0,05.

-Statistique à utiliser

La statistique qui convient le mieux dans ce cas est celle de Student dont la formule est la suivante:

$$t=r / \sqrt{(1-r^2/n-2)}$$

-Règle de décision

Pour rejeter l'hypothèse nulle H_0 et conclure que la relation entre X et Y est significative il faut que la valeur absolue du t de Student observée de par les données de notre échantillon soit strictement supérieure à la valeur théorique de cette même statistique en tenant compte de la probabilité d'erreur que nous acceptons de commettre et de la taille de l'échantillon.

Autrement dit, pour conclure que le coefficient de corrélation entre X et Y est significativement différent de zéro il faut absolument que:

$$\text{Valeur absolue de } t \text{ observé} > t_{00,25} [20]$$

Remarque: Cette étape théorique est en fait un préalable nécessaire dont le but est de définir les conditions de base sous lesquelles nous comptons mener cette analyse.

2. Test des hypothèses corrélationnelles

Le tableau 25 présente les résultats des différents tests entre les variables indépendantes (facteurs financement, qualification professionnelle, technologie) et les variables dépendantes (facteurs performance).

Le tableau 26 présente quant à lui les conclusions sur la signification statistique des liens entre les variables que nous avons mentionnées ci-dessus ainsi que leur intensité.

TABLEAU 27
RÉSULTATS DES TESTS DE CORRÉLATION

Variables indépendantes	Indice de rentabilité			Productivité du capital			Productivité du travail		
	r	t obs.	t théo.	r	t obs.	t théo	r	t obs.	t théo
Financement									
Capital	0,179			-0,221			-0,089		
Mode de financement	0,920	18,498	2,086	0,538	2,854	2,086	-0,174		
Sources de financement	0,934	11,691	2,086	0,367			-0,030		
Degré d'endettement	-0,969	-17,540	2,086	-0,615	3,487	2,086	-0,039		
Qualification professionnelle									
Effectif	0,271			0,265			0,039		
Scolarité du directeur général	-0,080			-0,217			-0,029		
Expérience du directeur général	0,508	2,637	2,086	0,886	8,545	2,086	0,163		
Formation en gestion du directeur général	0,264			0,785	5,666	2,086	0,234		
Ancienneté du directeur général	0,282			0,483	2,466	2,086	0,363		
% des diplômés universitaires	0,503	2,602	2,086	0,554	2,975	2,086	0,067		
% des scolarisés de niveau primaire	-0,378			-0,531	2,802	2,086	-0,231		
Expérience des employés de production	0,180			0,184			0,988	28,607	2,086
Technologie									
Age moyen de l'équipement de production	-0,269			0,054			0,088		
Type de l'équipement de production	0,474	2,407	2,086	0,457			0,046		

< 0.475

TABLEAU 28

**CONCLUSIONS SUR LA SIGNIFICATION STATISTIQUE DES
RELATIONS ENTRE LES VARIABLES DÉPENDANTES ET LES
VARIABLES INDÉPENDANTES**

Variables indépendantes	Indice de rentabilité		Productivité du capital		Productivité du travail	
	Relation significative	Intensité	Relation significative	Intensité	Relation significative	Intensité
Financement						
Capital	NON		NON		NON	
Mode de financement	OUI	TRES FORTE	OUI	MODÉRÉE	NON	
Sources de financement	OUI	TRES FORTE	NON		NON	
Degré d'endettement	OUI	TRES FORTE	OUI	FORTE	NON	
Qualification professionnelle						
Effectif	NON		NON		NON	
Scolarité du directeur général	NON		NON		NON	
Expérience du directeur général	OUI	modérée	OUI	FORTE	NON	
Formation en gestion du directeur général	NON		OUI	FORTE		
Ancienneté du directeur général	NON		OUI	MODÉRÉE	NON	
% des gradués universitaires	OUI	MODÉRÉE	OUI	MODÉRÉE	NON	
% des scolarisés de niveau primaire	NON			MODÉRÉE	NON	
Expérience des employés de production	NON		NON		OUI	TRES FORTE
Technologie						
Age moyen de l'équipement de production	NON		NON		NON	
Type de l'équipement de production	OUI	MODÉRÉE	NON		NON	

3. Quelques commentaires sur les résultats obtenus

3.1. Relations entre la performance et le financement

Concernant l'existence de liens significatifs entre la performance d'une entreprise (selon nos critères) et son financement, il est intéressant de remarquer:

-Selon nos résultats, il ne semble y avoir de relation significative entre le capital de l'entreprise et sa performance. Ce qui est pour le moins surprenant, surtout quand on se réfère à la littérature.

Sans nier ici le rôle du capital dans le fonctionnement et même le développement des P.M.E, nous pensons que l'importance relative de cette variable est liée au contexte socio-économique globale dans lequel évolue l'entreprise. Dans un contexte comme celui du Niger, la faiblesse de l'épargne nationale ainsi que les conditions d'accès au crédit bancaire nous amènent à croire que le capital en valeur absolue est moins significatif que la façon dont il a été acquis. Ce qui explique sans doute les liaisons significativement très fortes observées entre les variables de la performance, particulièrement l'indice de rentabilité de l'entreprise et les variables du financement suivantes:

- Mode du financement;
- Source du financement;
- Degré d'endettement par rapport au capital investi.

Toutefois, l'examen sommaire de la matrice d'intercorrélations entre ces dernières variables donne des coefficients relativement importants concernant les couples suivants: (mode de financement - source de financement) et (mode de financement - degré d'endettement de l'entreprise).

TABLEAU 29

MATRICE D'INTERCORRÉLATIONS ENTRE LES VARIABLES DU FACTEUR FINANCEMENT.

Matrice de corrélation pour les variables: $X_1 \dots X_4$

	Capital	Mode de ...	Source d'...	Dégré d'...
Capital	1			
Mode de fina...	.295	1		
Source de fi...	.329	.542	1	
Dégré d'ende...	-.121	-.608	-.352	1

L'existence de liens forts entre le mode de financement de l'entreprise et chacune des autres variables (degré d'endettement et source du financement), nous amène à croire que si l'on considère uniquement ces deux dernières variables, le mode de financement serait implicitement considéré. En d'autres termes, il n'est pas nécessaire de prendre en compte le mode de financement, une fois qu'on a considéré la source du financement et le degré d'endettement de l'entreprise.

Aussi, étant donné le recours généralisé au crédit comme mode de financement (90,91%), il apparaît évident que les variables qui

peuvent discriminer les entreprises entre elles sont l'importance relative du crédit contracté et la provenance de ce crédit.

-La seconde remarque est liée à l'intensité des relations qui existent entre l'indice de rentabilité et les trois dernières variables du facteur financement.

Cette intensité particulièrement très forte, combinée au fait que l'indice de rentabilité est calculé à partir du bénéfice net, laisse présumer entre autres, que le poids des frais financiers dus essentiellement aux intérêts sur l'emprunt contracté pèse dangereusement sur les entreprises que nous avons investiguées.

Ce poids est d'ailleurs mis en évidence par le signe négatif du coefficient de corrélation entre le degré d'endettement et l'indice de rentabilité ($r=-0,969$). Autrement dit, il y'a une forte présomption à l'effet que plus l'entreprise a une proportion élevée d'endettement par rapport à son capital, moins son indice de rentabilité est grand. Or, plus cet indice est élevé, mieux est la performance financière de l'entreprise.

Toutes ces remarques ont tendance à appuyer les points de vue des chefs d'entreprises que nous avons interrogés. En effet, rappelons que de façon unanime ces dirigeants ont souligné le caractère non abordable pour les P.M.E des conditions bancaires au Niger.

3.2. Relations entre la performance de l'entreprise et la qualification professionnelle de ses employés

Selon les résultats que nous avons obtenus sur cette dimension, il faut noter que la performance de l'entreprise est significativement liée aux points suivants:

- L'expérience du directeur général;
- La proportion des employés ayant au moins un grade universitaires dans l'entreprise;
- L'expérience des employés de production.

En fait, sur cette dimension il y a aucune surprise. Ces résultats viennent confirmer ce que la plupart des auteurs et chercheurs en développement des entreprises ont déjà soulignés.

3.3. Relations entre la performance de l'entreprise et les variables du facteur Technologie de production

Les résultats obtenus ici sont relativement faibles par rapport à ceux obtenus sur les deux dimensions précédentes. Néanmoins, il semble qu'il existe une relation modérément significative entre le type du matériel de production utilisé par l'entreprise et son indice de rentabilité.

Conclusion

Tout au long de cette partie nous avons tenté de déceler les variables qui sont significativement corrélées au facteur performance

de l'entreprise. Mais, il reste que notre objectif ultime est d'arriver à expliquer la performance des entreprises de notre secteur d'étude en fonction des variables du modèle que nous avons proposé. Ce nous amènera à rechercher les variables qui déterminent de manière significative les différents critères de performance retenus dans cette étude.

Ainsi, cette étape que nous venons de franchir constitue t-elle l'avant dernière étape de notre démarche vers la modélisation de la performance des entreprises du secteur de transformation au Niger.

cette modélisation passera par la connaissance des variables explicatives qui ont un impact significatifs sur les trois critères de perforamnce que nous avons retenus dans cette étude.

II. Vérification des hypothèses de type causal

1. Analyse de régression: généralités

Contrairement à l'approche corrélationnelle dans laquelle les variables sont considérées au sein d'un schéma de relations simples, les modèles de régression considèrent généralement une variable dépendante Y définie comme étant une fonction linéaire d'une ou de plusieurs autres variables appelées variables indépendantes. En d'autres termes, l'approche par la régression s'intéresse à l'interaction entre les variables dans une optique relationnelle de type explicatif.

Dans cette partie de notre travail, l'objectif est de vérifier les hypothèses de notre modèle de recherche qui postulent l'existence de liens de détermination entre les variables du facteur performance (variables dépendantes) et celles des facteurs financement, qualification professionnelle des employés et technologie (variables indépendantes).

En fonction des trois variables du facteur performance (indice de rentabilité, productivité du capital, productivité du travail), nous estimerons ainsi trois modèles de régression multiple. Ensuite, en vue d'une inférence au niveau de l'ensemble de notre population d'étude, nous procéderons au test de la qualité de ces modèles.

Cette question est généralement abordée de deux façons:

-Une première méthode consiste à tester la signification statistique de l'impact individuel des variables explicatives sur la variation de la variable dépendante ou expliquée. Cette procédure est connue sous l'expression du test des coefficients β .

-La deuxième méthode est relative au test de signification statistique du coefficient de détermination R^2 .

Rappelons que ce coefficient mesure la proportion de la variation dans la variable dépendante qui est expliquée par les variables explicatives du modèle. Ce coefficient est toujours compris entre 0 et 1.

Nous adopterons ici cette dernière méthode. Il s'agira alors de tester l'hypothèse nulle suivant laquelle il n'y a pas de relation

de détermination statistiquement significatives entre les variables explicatives et la variable à expliquer (variable dépendante).

Ce qui revient à dire que le coefficient de détermination R^2 est pas significativement nul et conséquemment, le modèle estimé n'explique pas de façon pertinente la variation observée dans le phénomène à expliquer (variation dans la variable dépendante).

La procédure théorique de ce test est la suivante:

-Formulation des hypothèses

$$H_0 : R^2 = 0$$

$$H_1 : R^2 > 0$$

-Seuil de signification

Ce seuil est fixé à 0,05 soit 5%.

-Statistique à utiliser

Nous utiliserons la statistique de Fisher.

$$F = (R^2/k) / [(1 - R^2)/(n - k - 1)]$$

Avec

k : degré de liberté

n : taille de l'échantillon.

-Règle de décision

Pour rejeter l'hypothèse nulle H_0 et conclure que le modèle estimé est de bonne qualité c'est à dire que les variables explicatives déterminent de façon significative le phénomène à expliquer, il faut que le coefficient de détermination observé soit significativement différent zéro. Cette condition est remplie si et seulement si F de Fisher observé $> F_{0,05 [n-k-1]}$

2. Test des hypothèses: qualité des modèles estimés

Les paramètres suivants ont été obtenus

TABLEAU 30

**PARAMETRES CONCERNANT LES TESTS DE LA QUALITÉ DES
MODELES ESTIMÉS PAR LA RÉGRESSION MULTIPLE**

Modèles	Coefficient de détermination	F observé	F 0,05 [n-k-1]
Modèle de rentabilité	0,996	117,608	3,53
Modèle de la productivité du capital	0,945	8,64	3,53
Modèle de la productivité du travail	0,991	54,87	3,53

Suivant ces paramètres, tous les modèles de performance estimés par la régression multiple s'avèrent très significatifs. Ainsi il est intéressant de remarquer que:

-Concernant le modèle de rentabilité, les variables explicatives du modèle expliquent quasiment toute la variation (99,6%) observée au niveau des indices de rentabilité enregistrés par les entreprises de notre secteur d'étude.

-Le modèle de productivité du capital explique 94,5% de la variation observée dans cette variable.

-Enfin, le modèle de productivité du travail explique quant à lui 99,1% de la variation dans cette variable dépendante.

Cependant, si tous nos modèles sont globalement significatifs, cela n'implique nullement que toutes les variables le sont individuellement quant à leur contribution marginale dans l'explication de chacun des critères de performance. Statistiquement, il est intéressant de se poser la question si l'impact de chacune des variables explicatives, mesuré par le coefficient β est important sur le coefficient de détermination R^2 .

En effet, l'effet individuel de certaines variables sur le phénomène à expliquer peut s'avérer négligeable et leur introduction dans le modèle n'ajoute rien dans l'explication de la variable dépendante.

Il peut arriver également que des variables explicatives soient fortement liées entre elles. Cette situation connue sous le vocable de colinéarité peut créer une sorte de redondance dans

l'estimation du modèle car, outre leur impact individuel , le modèle subit aussi l'impact de la liaison entre elles. Ce qui constitue un biais dans la précision du modèle.

C'est pour toutes ces raisons que tenterons de réduire davantage l'impact de la colinéarité dans nos modèles et d'éliminer les variables dont l'effet marginal sur les variables à expliquer s'avère non significatif.

Cette purge se fera en deux étapes:

- Par l'examen de l'intercorrélation entre les variables explicatives;
- Et par un processus de régression par étape.

2.1. Examen de la matrice d'intercorrélations entre les variables explicatives

Un simple examen visuel de cette matrice nous permet d'identifier les couples de variables explicatives (X_i, X_j) qui apparaissent fortement corrélées. A cet effet, nous avons choisi la règle de $r_{x_ix_j} \geq 0,75$ (en valeur absolue). Nous considérons ainsi comme fortement corrélées les variables (X_i, X_j) dont le coefficient de corrélation est supérieur ou égal à 0,75.

Suite à cet examen visuel de la matrice de corrélations entre les variables explicatives, les résultats suivants ont été enregistrés:

TABLEAU 31

COEFFICIENTS DE CORRÉLATIONS SUPÉRIEURS OU ÉGAUX À 0,75

Formation en gestion du directeur général	Expérience ne gestion du directeur général $r=0,856$
Proportion des gradués universitaires dans l'entreprise	Proportion des employés ayant au maximum une scolarité du niveau primaire $r=0,755$

Ces résultats nous amènent à envisager quatre scénarios qui consistent à retrancher chaque fois du modèle l'une des variables (X_i , X_j) fortement corrélées.

Scénario N°1

Les variables formation en gestion du directeur général et proportion des gradués universitaires dans l'entreprise seront retranchées du modèle.

Scénario N°2

Les variables expérience en gestion du directeur général et la proportion des employés ayant au maximum une scolarité de niveau primaire seront retranchées du modèle.

Scénario N°3

Les variables formation en gestion du directeur général et la proportion des employés ayant au maximum une scolarité de niveau primaire seront retranchées du modèle.

Scénario N°4

Retrait des variables expérience en gestion du directeur général et la proportion des diplômés universitaires dans l'entreprise.

Pour chacun de nos trois modèles de performance, nous choisirons le scénario ayant le plus grand coefficient de détermination R^2 en valeur absolue.

Les résultats suivants par scénario ont été obtenus par la régression multiple.

TABLEAU 32
COEFFICIENT DE RÉGRESSION R^2 PAR SCÉNARIO

SCÉNARIOS	Modèle de rentabilité	Modèle de productivité du capital	Modèle de productivité du travail
N°1	0,981	0,926	0,983
N°2	0,974	0,921	0,987
N°3	0,987	0,917	0,983
N°4	0,969	0,920	0,987

Modèles	Scénarios retenus
Rentabilité	N°3
Productivité du capital	N°1
Productivité du travail	N°2 ou N°4

2.2. Choix d'un meilleur ensemble de variables explicatives: Régression par étape

Cette phase constitue notre deuxième étape de décantation de variables explicatives dont l'impact sur la variable à expliquer s'avère non significatif. Elle nous permettra non seulement de sélectionner un meilleur ensemble de variables explicatives, mais aussi de générer nos modèles de performance relativement aux trois critères de performance retenus.

Les résultats suivants ont été enregistrés:

TABLEAU 33

MODELES DE PERFORMANCE DES P.M.E.ESTIMÉS PAR LA RÉGRESSION PAR ÉTAPE

Modèle de rentabilité		Modèle de productivité du capital		Modèle de productivité du travail	
Variables explicatives significatives	Coefficients β	Variables explicatives significatives	Coefficients β	Variables explicatives significatives	Coefficients β
Degré d'endettement	-0,475	Formation en gestion du directeur général	2,164	Expérience des employés de production	162,802
Source de financement	0,315	Degré d'endettement	-0,266		
Expérience du directeur général	0,463	Type de l'équipement	0,586		
Proportion des gradués universitaires	-0,088	Scolarité du directeur général	-0,687		
Ordonnée à l'origine	-0,493	Ordonnée à l'origine	1,627	Ordonnée à l'origine	-323,447

Ces résultats entraînent les remarques suivantes:

2.2.1. Modèle de rentabilité

La régression par étape effectuée a retenu pour ce modèle quatre (4) variables significatives.

- Degré d'endettement par rapport au capital;**
- Source de financement;**
- Expérience du directeur général;**
- Proportion des gradués universitaires dans l'entreprise.**

A elles seules ces quatre (4) variables expliquent 97,6% de la variation observée dans l'indice de rentabilité des entreprises de notre secteur d'étude ($R^2=0,976$).

Il est intéressant de remarquer que le degré d'endettement de l'entreprise par rapport à son capital explique à lui seul 83,2% de la variation de l'indice de rentabilité observée dans notre échantillon.

De plus, le coefficient β qui mesure l'impact de cette variable sur l'indice de rentabilité de l'entreprises étant négatif ($\beta=-0,475$), nous permet de conclure que plus l'entreprise à un degré d'endettement élevé par rapport à son capital, moins elle est rentable.

Ce qui laisse apparaître encore une fois de plus le poids des intérêts financiers sur la performance financière des entreprises de notre secteur de recherche.

Ce résultat met aussi en évidence le manque d'une politique adéquate de financement des P.M.E au Niger.

Il apparaît également que les avantages financiers octroyés par le code des investissements et les autres programmes en faveur de la P.M.E, sont systématiquement absorbés par le paiement des intérêts sur l'emprunt. Les entreprises se trouvent ainsi prises dans un cercle vicieux qui ne lui permet guère d'assurer sa rentabilité. Ce qui rend du

coup inefficace les moyens privilégiés par le gouvernement dans le but de soutenir leur développement.

La deuxième remarque importante concernant le modèle de rentabilité est liée au rôle prépondérant que joue l'expérience du directeur général. Le résultat concernant cette variable corrobore ce que nous connaissons déjà par la théorie. En effet, plus on a aux commandes de l'entreprise une personne expérimentée plus la rentabilité a tendance à se porter mieux. D'ailleurs le coefficient β positif ($\beta=0,463$) enregistré par cette variable dans notre modèle soutient cette conclusion.

Enfin la dernière remarque concernant ce modèle est relative à l'impact négatif que semble jouer un grand nombre de gradués universitaires dans une P.M.E de notre secteur d'étude. Cette conclusion est logiquement compréhensible car malgré la compétence que peut apporter cette catégorie d'employés (quand ils sont utilisés à la bonne place), il demeure que les coûts qu'elle engendre alourdissent davantage la structure des charges de l'entreprises. Ce qui se reflète évidemment de façon négative sur son indice de rentabilité ($\beta=-0,088$).

2.2.2. Modèle de productivité du capital

Pour ce modèle, quatre (4) variables aussi se sont avérées plus significatives. Il s'agit de:

- Formation en gestion du directeur général;**
- Degré d'endettement;**

- Type de l'équipement utilisé dans la production;
- Scolarité du directeur général.

L'ensemble de ces variables expliquent 86% de la variation observée sur la dimension productivité du capital dans notre échantillon ($R^2=0,86$).

Cependant, il est intéressant de remarquer que la seule variable formation en gestion explique 61,6% de cette variation. Ce rôle très important est mis en évidence par l'impact de cette variable sur la productivité du capital ($\beta=2,164$). Ce coefficient positif nous permet de conclure que plus le directeur général est formé en gestion, plus la performance sur le plan de la productivité du capital de l'entreprise qu'il dirige est meilleure. Logiquement ce résultat est acceptable car, l'indice de productivité du capital, calculé à partir de la valeur ajoutée ne supporte que l'effet des consommations intermédiaires. Les autres charges d'exploitation de l'exercice en cours n'étant encore pas prises en compte. Ce qui nous permet alors ^{de} présumer que la performance de l'entreprise à ce stade dépend entre autres, de la qualité de gestion de ses dirigeants, en particulier de son chef.

Enfin, il semble que la scolarité du directeur général a un impact négatif sur la productivité du capital ($\beta=-0,687$). Ce résultat est très révélateur d'une situation qui perdure au Niger. En effet, dans les entreprises d'État et d'économie mixte en particulier, le système

d'affectation des cadres en vigueur tient plus compte du niveau de scolarité de l'individu que de la formation qu'il a reçue.

Par ailleurs, rarement ces directeurs généraux assistent à des séminaires de formation qui sont pourtant organisés très souvent à leur intention. Ils se contentent d'envoyer simplement leurs cadres.

Il semble donc d'après nos résultats, il vaut mieux avoir un directeur ayant une formation en gestion que de l'avoir avec simplement un niveau de scolarité très élevé.

L'avant dernière remarque découle du fait qu'on retrouve également sur cette dimension la variable degré d'endettement. Tout comme dans le cas de l'indice de rentabilité, cette variable affecte négativement la productivité du capital ($\beta = -0,266$). On serait pourtant tenté de croire que cet indice, étant calculé avant frais financiers, il ne peut être affecté par le degré de l'endettement de l'entreprise. Toutefois, cet impact observé pourrait provenir de l'effet des frais financiers accumulés pendant les exercices antérieurs. Il est évident qu'une entreprise qui ne dégage pas une valeur ajoutée positive ou tout au plus suffisante pour couvrir ses charges d'exploitation, enregistrera un résultat négatif. Or, pendant ce temps les intérêts sur l'emprunt s'accumulent.

Enfin, la dernière remarque concernant cette dimension est relative à la variable type de l'équipement utilisé dans la production. cette variable influence positivement la productivité du capital de

l'entreprise ($\beta=0,648$). Il semble donc que plus l'entreprise utilise un outillage relativement automatisé, plus elle semble être performante sur l'angle de la productivité du capital.

2.2.3. Modèle de productivité du travail

Ce modèle ne retient qu'une seule variable significative qui est l'expérience des employés de production. Cette variable explique 97,7% de la variation dans la productivité du travail observée au niveau de notre échantillon d'étude.

En d'autres termes, plus les employés de production sont expérimentés, plus la productivité du travail est élevée ($\beta=162,802$). Ce qui est en réalité presque une tautologie.

Conclusion:

Globalement ces trois modèles que nous venons d'évoquer mettent en évidence l'impact de l'ensemble des facteurs de notre modèle sur la performance des P.M.E.

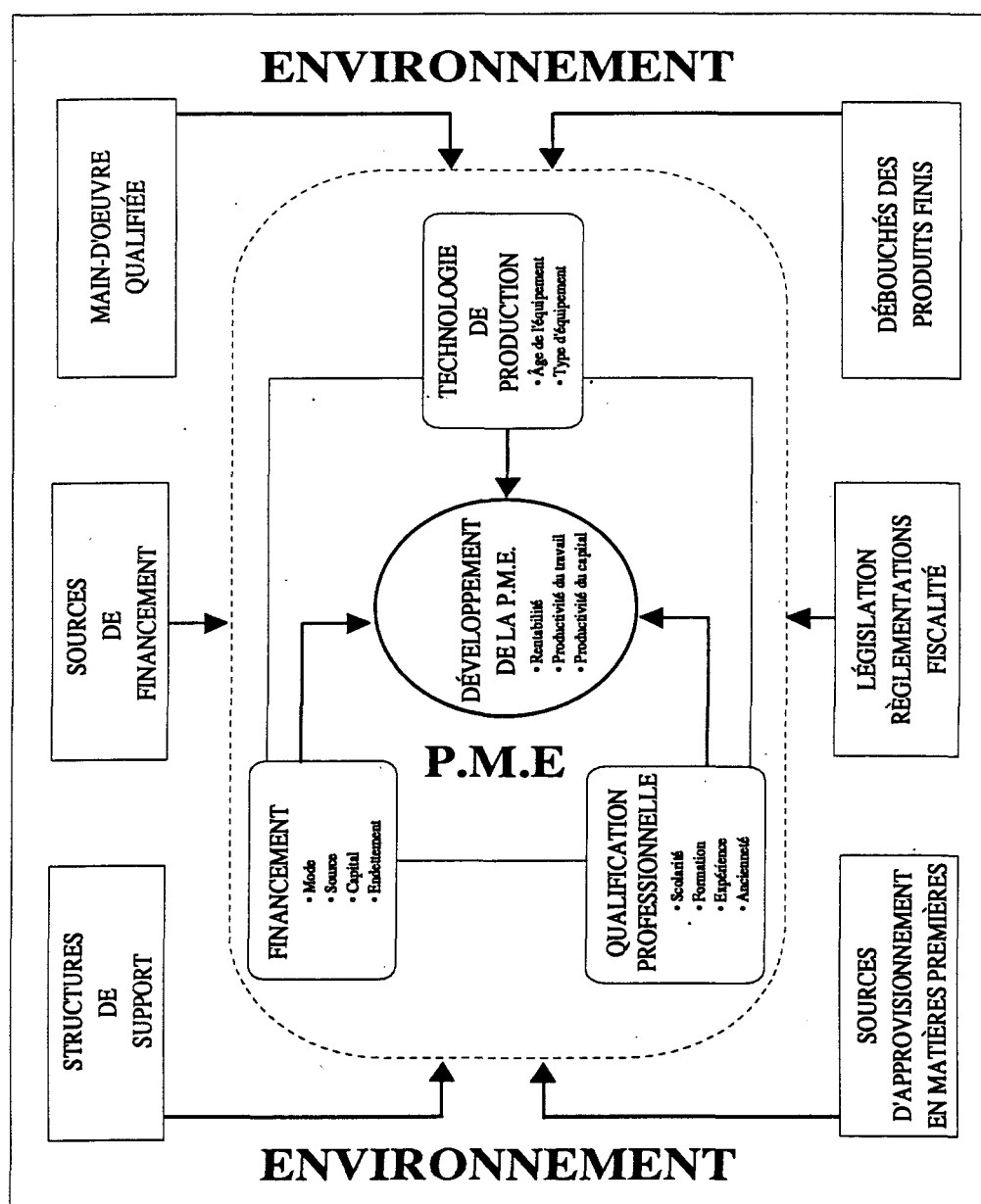
De plus, rappelons que le rejet de certaines variables n'implique nullement qu'elles ne sont pas significatives. Elles ont été rejetées des modèles du fait des multiples interrelations qui existent entre elles et celles qui ont été retenues.

Ce qui nous permet d'affirmer que notre modèle théorique est significatif et peut être confirmé comme étant un modèle

de développement des P.M.E du secteur de l'industrie de transformation au Niger.

TABLEAU 39

**DIMENSIONS D'UN MODELE DE DÉVELOPPEMENT
DES P.M.E. DU SECTEUR DE L'INDUSTRIE DE
TRANSFORMATION AU NIGER**



CONCLUSION GÉNÉRALE

Il est un fait que la stratégie Nigérienne en matière du développement industriel est actuellement dans une phase de remise en question des principes qui l'ont toujours orienté depuis l'accession du pays à l'indépendance en 1960.

En effet, pour pallier au manque d'épargne privée au lendemain de l'indépendance, l'État s'était retrouvé contraint de jouer le rôle de l'acteur principal dans tous les secteurs de la vie économique nationale. L'industrialisation était alors considérée comme une composante des travaux publics et ce, d'autant plus que le boom de l'uranium des années 70 le permettait.

Le cours de l'uranium ayant chuté sur le marché international au début des années 80, le boom a fait place dès lors à une période de morosité économique. L'État s'était retrouvé alors démunie de ses moyens pour faire face aux investissements requis pour assurer la continuité et surtout la pérennité d'un tissu industriel en désintégration. Cette situation ne lui laissa guère d'autres choix que de tenter un virage vers une économie plus libérale faisant enfin appel à l'initiative privée.

C'est ainsi qu'on assisté à l'édification de plusieurs programmes dont certains visent à dynamiser un secteur privé amorphe et à l'intégrer dans un processus structuré de développement

économique global. D'autres plans élaborés avaient pour but de rendre viables les entreprises encore en opération.

Mais, le caractère attrayant de ces programmes n'a pas suffi à créer l'esprit d'entreprise escompté chez les Nigériens, ni même à ralentir la désintégration du tissu industriel. Le secteur non structuré de l'économie nationale continue de prendre du poids alors que les entreprises formelles continuent d'enregistrer une piètre performance financière et conséquemment à arrêter leurs opérations.

Devant ce constat on ne peut plus décevant, on se pose la question sur les facteurs qui expliquent un tel résultat.

Dans le cadre de cette recherche, nous avons voulu investiguer dans ce sens. Cependant, pour éviter une trop grande dispersion d'efforts, nous nous sommes limités sur un volet de la question qui est relatif à la performance des entreprises encore en opération.

Au delà de la simple détermination des facteurs qui affectent de façon significative la performance des entreprises du secteur industriel de transformation au Niger, nous avons voulu comprendre la nature de cet impact et son intensité. Dans cette démarche, nous avons trouvé nos points d'ancrage à travers une littérature abondante sur le sujet. Ce qui nous a permis d'élaborer un modèle théorique de développement des P.M.E.

Ce modèle postule que la performance d'une entreprise dépend dans une large mesure de son financement, de la qualification professionnelle de ses employés et enfin de la technologie utilisée dans la production. Le tout dans un contexte environnemental donné.

En tant qu'hypothèse, ce modèle a été soumis à une vérification dans le but de le confirmer ou de le modifier, sinon de le rejeter dans le cas où les tests s'avèrent non concluants.

Mais avant toute chose, nous avons tenté de cerner les perceptions des dirigeants d'entreprises sur les différentes dimensions de leur environnement. Les résultats obtenus sur cette première phase révèlent de façon générale que l'environnement des P.M.E au Niger est défavorable à leur développement. Cette perception se place en contradiction avec les croyances de l'État à l'effet que les conditions environnementales sont suffisamment assainies pour permettre un développement accéléré de la P.M.E dans ce pays.

Toutefois, il faut remarquer que les résultats obtenus à ce niveau ne sont que de simples perceptions. Il serait plus intéressant de déterminer de façon objective l'impact de ces variables environnementales sur la performance des P.M.E.

Par ailleurs, les conclusions à propos de l'influence des variables internes ont confirmé globalement les postulats de notre modèle de recherche.

-Ainsi, au Niveau du financement des entreprises de notre secteur d'étude, la proportion du crédit par rapport à leur capital constitue un sérieux frein aux perspectives de rentabilité de ces entreprises. Il est par conséquent nécessaire et urgent de revoir la stratégie et les conditions du financement des P.M.E, en vigueur.

Dans cette optique, il peut être utile d'encourager et d'appuyer davantage le concept de partenariat entre investisseurs d'une part et d'autre part, entre investisseurs et institutions gouvernementales.

Ce système aura pour effets entre autres, de réduire le recours massif au crédit bancaire et de favoriser une certaine prise de responsabilité de la part des promoteurs industriels.

Il peut être pertinent aussi, d'intégrer au sein d'une même structure autonome le fonds de garantie pour le développement des P.M.E industrielles dont la gestion par L'O.P.E.N s'est avérée défectueuse et toutes les lignes de crédit pour le développement industriel accordées par des organismes internationaux qui sont actuellement gérées par la B.D.R.N.

Parmi les rôles qui pourraient être assignés à cette structure que nous appelons ici Société Nigérienne d'Investissement (S.N.I), on distinguerait entre autres:

La prise de participation au capitaux des P.M.E. Une prise de participation qui serait accompagnée de mécanismes de retrocession ultérieure des parts aux promoteurs de l'entreprise.

La création à l'image du plan d'épargne logement qui existe déjà au Crédit du Niger, d'un plan d'épargne investissement qui viserait les cadres de l'État dont les revenus ne permettent pas de constituer le capital nécessaire au démarrage d'une entreprise.

-Au niveau de la qualification professionnelle des employés, il est intéressant de noter que pour diriger une P.M.E dans notre secteur d'étude, il n'est pas nécessaire d'avoir une très grande scolarité. En revanche, il est fondamental que l'on ait une certaine expérience et une formation en gestion. Voilà qui remet en cause le système de détachement des cadres de l'État basé essentiellement sur le niveau de scolarité des futurs dirigeants d'entreprises.

D'autre part, les organismes de formation et de perfectionnement devraient intensifier leurs efforts afin de trouver une formule pour intéresser davantage les chefs d'entreprises à participer aux différents programmes organisés à leur intention. Aussi pour pallier au manque de formation en gestion de la plupart de ces dirigeants, il pourrait être avantageux d'encourager le développement des services de conseils et d'assistance en gestion adaptés aux besoins de la P.M.E.

Par ailleurs, selon nos résultats, il est plus intéressant pour une P.M.E d'avoir plus de techniciens de niveau intermédiaire que

de cadres supérieurs. Ce qui montre clairement la nécessité de multiplier les établissements d'enseignement technique comme le Centre de Formation Professionnelle et Pratique (C.F.P.P.) et le Collège d'Enseignement Technique ISSA-BÉRI.

Étant donné le rôle que peut jouer ce type d'employés dans le développement des P.M.E, il serait opportun de lever l'obligation qui est faite aux entreprises qui désirent les embaucher, de rembourser entièrement les frais de formation engagés par l'État. De toute évidence, ces entreprises ne disposent pas de moyens pour une tel remboursement et la plupart de ces techniciens formés dans les centres nationaux continuent de chômer.

Concernant la qualification professionnelle des employés de production, il ressort que seule l'expérience constitue l'ingrédient principal qui contribue à la performance de la P.M.E. Aussi, il serait intéressant de laisser la liberté à ces entreprises de procéder au recrutement de leurs employés en fonction de leurs propres critères et non de ceux du service de la main d'œuvre et du travail.

-Au niveau de la technologie de production, il semble qu'un équipement de production relativement automatisé aurait une incidence positive sur la performance des P.M.E. Mais il faut reconnaître que cette dimension devrait faire l'objet d'une recherche plus appropriée pour proposer des avenues intéressantes à la P.M.E et aux responsables de programmes de développement.

Cependant, il est connu qu'en général, les P.M.E de notre secteur d'étude utilisent une technologie de production inappropriée.

Enfin, il est fondamental de garder à l'esprit qu'aucun programme de développement en faveur de la P.M.E ne peut fonctionner efficacement de façon isolée. Il est fondamental de viser l'intégration harmonieuse de tous les plans au sein d'une même structure qui assurerait une certaine synergie dans les actions à mener.

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

1. SHUMPETER, J.A.(1934), "A Theory of Economic Development" In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
2. LIVESAY, H.C. (1982), "Entrepreneurship History" In FILLION, J.L. (1986), "The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business" (Appendices) University of Lancaster, 1986.
3. CASSON, M. (1982), "The Entrepreneur: an Economic Theory" In FILLION, J.L. (1988), "The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business" University of Lancaster, 1988.
4. FILLION, J.L. (1988), "The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business" University of Lancaster, 1988.
5. Idem.
6. CANTILLON, R. (1755), "Essai sur la Nature du Commerce en Général" In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
7. SMITH, A. (1776), "An Inquiry into the Nature and Cause of the Wealth of Nations" In FILLION, J.L. (1986), "The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business" (Appendices) University of Lancaster, 1986.
8. Idem.
9. CANTILLON, R. (1755), Op. Cit.
10. SAY, J.B. (1876) " Traité d'Économie Politique", In RONSTANDT, R.C. (1985), "Entrepreneuship: Text, Cases and Notes", Dover, Mass: Lord Plushing, 1980.
11. FILLION, J.L. (1988), Op. Cit.
12. ELY, R.T.; HESS, R.H. (1893), ' Outlines of Economics" New-York, Mac Millan 6^e edition (1937) p.113.
13. Idem.
14. Idem p.488.

15. LILES, P.R. (1979), "New Business Ventures and Entrepreneur", In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
16. SMITH, A. (1776), Op. Cit.
17. OXENFELDT, A. (1943), "New Firms and Free Enterprise" In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
18. COLE, A.H. (1959), "Business Enterprise in its Social Setting", In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
19. Idem.
20. ATKINSON, J.W.(1957), " Motivational Determinants of Risk-Taking Behaviour", In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
21. MANCUSO, J.R., "Entrepreneurship and Venture Management", In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
22. GASS, Y. (1982), "L'Entrepreneur Moderne: Attribut et Fonctions" Revue Internationale de de Gestion.
23. SHUMPETER, J.A.(1934); "A Theory of Economic Development", In FILLION, J.L. (1988) "The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business" University of Lancaster, 1988.
24. CASSON, M. (1982), Op. Cit.
25. KIRZNER, I.M. (1973), "Competition and Entrepreneurship", In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
26. KIRZNER, I.M. (1976), "The Economic Point of View: an Essay in the History of Economic Thought' In FILLION, J.L. (1988) "The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business" University of Lancaster, 1988.

27. KIRZNER, I.M. (1983), "Perception Opportunity and Profit: Studies in the Theory of Entrepreneurship" In FILLION, J.L. (1988) "The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business" University of Lancaster, 1988.
28. TOULOUSE, J.M. (1979), " L'Entrepreneurship au Québec", les Presses H.E.C. 1979. p.4.
29. Idem.
30. SHUMPETER, J. (1934), "Management in the Industrial World", Mac Graw Hill, 1959. P. 18.
31. SHUMPETER, J. (1934), "Can Capitalism Survive?" , New-York: Harper and Row 1950, p.72.
32. Idem.
33. GASS, Y. (1984), Op. Cit.
34. GASS, Y. (1980), "L'Innovation dans les P.M.E. au Québec et en Belgique: une Etude Empirique", Enseignement et Gestion N° 15 Aut. 1980.
35. OXENFELDT, A. (1943), Op. Cit.
36. COLE, A.H. (1949), Op. Cit.
37. AITKEN, H. (1965), "Explorations in Enterprise", In FILLION, J.L. (1988) "The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business" University of Lancaster, 1988.
38. BAUMOL, W., "Entrepreneurship in Economic Theory", American Review, May 1968, p.68.
39. DRUCKER, P.F. (1986), "Façonner l'Avenir", ?
40. DRUCKER, P.F.(1974), "Management Task, Responsibilities, Practices", New-York Harper and Row. p.45.
41. CHAPERO, A.(1980), "Some Social Dimensions of Entrepreneurship", Waco, Texas, 1980. p.358.
42. TOULOUSE, J.M. (1979), Op. Cit.
43. GASS, Y. (1984), Op. Cit.

44. FUTARDO, L.T.; HAINES, P., "Triks of the Trade in Teaching Entrepreneurship", In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
45. ELY; HESS (1893), Op. Cit. p.488.
46. DRUCKER, P.F. (1964), "Managing for Result", New-York Harper and Row. p.6
47. GASS, Y. (1982), Op. Cit.
48. DRUCKER, P.F. (1964), Op. Cit. p.7
49. STEVENSON, H. (1985), "A Perspective on Entrepreneurship" In FILLION, J.L. (1988) "The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business" University of Lancaster, 1988.
50. COLE, A.H. (1959), Op. Cit. p.7.
51. BRERETON, P.R. (1974), "The Qualification for Entrepreneurship" In FILLION, J.L. (1986) "The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business" (appendices) University of Lancaster, 1986. p.14.
52. LEIBENSTEN, H. (1978), "Beyong Economic Man: a New Foundation for Microeconomics", In FILLION, J.L. (1986) "The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business" (appendices) University of Lancaster, 1986. p.22.
53. COCHRAN, T.C. (1986), "Entrepreneurship", In FILLION, J.L. (1986) "The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business" (appendices) University of Lancaster, 1986. p.15.
54. TOULOUSE, J.M.(1979), Op. Cit. p.4.
55. McCLELLAND, D. (1962), "Business Drive and National Achievement", In FILLION, J.L. (1986) "The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business" (appendices) University of Lancaster, 1986.
56. HORNADAY, J.A.; ABOUD, J.(1971) "Characteristics of Successful Entrepreneur", Personnel Psychology , Volume 24, N°2 Summer 1971.

57. HARBISON, F.; MEYERS, A. (1959), "Management In The Industrial World: an International Analysis", In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984. p.5.
58. HAGEN, E. (1962), "On the Theory of Social Change", In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
59. COOPER, A.; KOMIVES, J. (1970), "Technical Entrepreneurship: a Symposium Center for Venture Management", In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
60. HORNADAY, J. A.; ABOUD, J. (1971), Op. Cit. p.147.
61. RICHMAN, C., "Small Business for Workers With Disabilities", In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
62. FILLION, J.L. (1988), O.p. Cit.
63. TIMMONS, J.A. (1978), "Characteristics and Role Demands of Entrepreneurship", In FILLION, J.L. (1988) "The Strategy of Successful Entrepreneurs in Small Business" University of Lancaster, 1988.
64. SMITH, N. (1967), "The Entrepreneur and his Firm: the Relationship Between Type of Man and Type of Company", In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
65. COLLINS, O.; MOORE, D. (1964), "The Enterprising Man", In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
66. SHUMPETER, J. (1934), Op. Cit.

67. KNIGHT, R. (1983), "Entrepreneurship In Canada", In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984.
68. SMITH, N. (1967), Op. Cit.
69. CANTILLON, R., Op. Cit.
70. FILLION, J.L. (1986). Op. Cit.
71. GASS, Y. (1984), Op. Cit. p.2.
72. Idem. p.4.
73. GASS, Y.(1982). Op. Cit. p.2.
74. GASS, Y. (1984), Op. Cit.
75. FUTARDO; HAINES, Op. Cit.
76. GASS, Y. (1984), Op. Cit. p.21.
77. CONSO, P. (1975), "La Gestion Financière de l'Entreprise", Dunod Entreprise, 1975, p.28.
78. CANTILLON, R., Op. Cit.
79. BELLEY André: "Opportunités d'Affaires: Objet Négligé de la Recherche sur la Création d'Entreprises". Révue Internationale de gestion des P.M.O. Volume 4, N°1, Presses de l'Université du Québec; 1989. p.26.
80. SHAPERO Albert (1975): "Entrepreneurship and Economic Development". In A. BELLEY: Opportunités d'Affaires: Objet Négligé de la Recherche sur la Création d'Entreprises; Révue Internationale de gestion des P.M.O. Volume 4, N°1, Presses de l'Université du Québec; 1989. p.26.
81. SHAPERO Albert (1975): "Entrepreneurship and Economic Development". In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.7

82. SHAPERO Albert (1975): "Entrepreneurship and Economic Development". In MOKRY, B. W.: The Birth of Small Organisation: The Impact of Capital, Technical Assistance, and Political Climate; Syracuse University; 1985. p.53.
83. SWEENEY, G. P. (1982): "Les Nouveaux Entrepreneurs" In BELLEY, A.: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p 24.
84. COOPER A. C. (1975): "The role of Incubator Organisation in the Founding of Growth-Oriented Firms". In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.19
85. BROCKHAUS, Robert H. (1980): "The Effect of Job Dissatisfaction on the Decision to Start a Business" In BELLEY, A.: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.19.
86. KNIGHT, Russel M. (1983): "Entrepreneurship in Canada" In BELLEY A.: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.21.
87. THACKRAY, John (1984): "The U.S. Entrepreneurs New Clothes" In BELLEY A.: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. P.19.
88. KNIGHT, Russel M. (1983): Op. Cit. p.21.
89. SHAPERO, A.; SOKOL, L. (1982) "The Social Dimension so Entrepreneurship" In BELLEY A.: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.24.
90. KETS DE VRIES, Manfred F. R. (1980): "Organizational Paradoxes: Clinical Approaches to Management In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.21
91. RICHARD P.; J. AROCENA (1983): "La création d'Entreprise" In A.BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.23
92. OXENFELDT Alfred (1943): "New Firms and Entreprise" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.22.

93. LITVAK I. A.; MAULE C. J. (1974): "Climate for Entrepreneurs: a Comparative Study" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.23.
94. SHAPERO; SOKOL (1982) Op. Cit. p.24.
95. SHAPERO Albert (1975): "Entrepreneurship and Economic Development". In MOKRY, B. W.: The Birth of Small Organisation: The Impact of Capital, Technical Assistance, and Political Climate; Syracuse University; 1985. p.53.
96. BELLEY André (1989): "Opportunités d'Affaires: Objet Négligé de la Recherche sur la Création d'Entreprises". Révue Internationale de gestion des P.M.O. Volume 4, N°1, Presses de l'Université du Québec; 1989. p.27.
97. BELLEY André (1989): Op. Cit. p.27.
98. SHAPERO, Albert (1975); Op. Cit.
99. SHAPERO, Albert (1975); Op. Cit. p.34
100. SWEENEY, G. P. (1982) Op. Cit. p.34
101. BANDURA, Albert (1976): "L'Apprentissage Social" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.34
102. SWEENEY, G. P. (1982); Op. Cit. p.34
103. BANDURA, Albert (1976); Op. Cit. p.34
104. SHAPERO; SOKOL (1982); Op. Cit. p.36.
105. SHAPERO; SOKOL (1982); Op. Cit. p.36
106. SHAPERO; SOKOL (1982); "The Social Dimension in Entrepreneurship" In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984. p.27.
107. SHUMPETER, J. (1949) "Economic Theory and Entrepreneurship History" In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984. p.28.

108. JOHANNISON, B. (1984): "A Cultural Perspective on Small Business-Local Business Climate" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.41
109. BELLEY A. (1987): Op. Cit. p.41
110. SHAPERO; SOKOL (1982): Op. Cit.
111. SWEENEY, G. P. (1982): Op. Cit.
112. VAN DE VEN A. H.: "Early Planning, Implementation and Performance o New Organizations". In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987 p.50.
113. PENNINGS J. H.: "The Urban Quality of Life and Entrepreneurship". In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.51
114. BRUNO Albert V.; Tyzoon T. TYBJEE(1982) : "The Environment for Entrepreneurship" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987 p.51.
115. VAN DE VEN (1980): Op. Cit. p.50.
116. PENNINGS J. H. (1980): Op. Cit. p.51
117. BRUNO Albert V.; Tyzoon T. TYBJEE (1982) : "The Environment for Entrepreneurship" In MOKRY B. W.: The Birth of Small Organisation: The Impact of Capital, Technical Assistance, and Political Climate; Syracuse University;1985. p.73.
118. BRUNO Albert V.; Tyzoon T. TYBJEE (1982): Idem. p.74.
119. VESPER K.; ALBAUM G. (1979): "The role of Small Business in Research, Development, Technological Change and Innovation in Region 10" In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984. p.26
120. BRUNO Albert V.; Tyzoon T. TYBJEE (1982): Op. Cit.
121. BEDARD J. Roger: "Comment Développer les Petites et Moyennes Entreprises". Publications les Affaires Inc. Montréal, 1977.

122. KATRINA H.: "Origins of Enterprises: Business Leadership in the Industrial Revolution" In Y. GASS L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement. Faculté d'Administration, Université Laval; 1984. p.28.
123. GASS, Yvon: "L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement." Faculté d'Administration, Université Laval Québec; 1984.
124. BELLEY André (1989): Op. Cit.
125. OXENFELDT (1943): Oc. Cit.
126. MILHALEVICH, R; SMITH, C. (1983): "Starting and Managing your Own Business in the 80' s". In Y. GASS: "L'Entrepreneurship: Une Stratégie de Recherche et d'Intervention pour le Développement." Faculté d'Administration, Université Laval; 1984. p.29
127. BEDARD, J. Roger (1977): Op. Cit.
128. GASS, Y. (1984) : Op. Cit.
129. KINIGHT, Russel M. ; FERGUSON W. K. (1984) "The Succes of Ontario SBDC program" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.59.
130. WETZEL, E. William; WILLSON, C. Ian (1985): "Seed Capital Gaps: Evidence from High-Growth Ventures" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.59.
131. BRUNO, A. V.; TYBJEE, T. T. (1982): Op. Cit.
132. BELLEY, André (1987): Op. Cit. p.62.
133. GUDGIN Graham (1978): "Industrial Location Process and Regional Employment Growth" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987 p.53.
134. BELLEY, André (1987): Op. Cit. p.62
135. MALECKI, Edward J. (1981): "Science Technology and Regional Economic Development: Review and Prospects" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987 p.63.

136. OAKLEY Ray (1981): "High Technology Industry and Industrial Location" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.63
137. BRUNO, A. V.; TYBJEE, T. T. (1982): Op. Cit.
138. BELLEY, André (1987): Op. Cit.
139. BELLEY, André (1987): Op. Cit.
140. BOLTON, J. E. (1971): "Report of the Committee of Inquiry on Small Firms" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987. p.65
141. BELLEY, André (1987): Op. Cit. p.66
142. SWEENEY, G. P. (1982): Op. Cit.
143. GIRVITZ, Don (1983): "The New Entrepreneurs" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987 p.66
144. EISENHARDT, K.; FORBES, N. (1984): "Technical Entrepreneurship: an International Perspective" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987 p.66
145. RODGERS, E.; LARSEN, J. K. (1984): "Silicon Valley Fever" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987 p.66
146. DRUCKER, P. F. (1985): "Les Entrepreneurs" Paris: L'Expansion/Hachette 1985
147. GIRVITZ, Don (1983): Op. Cit.
148. SWEENEY, G. P. (1982): Op. Cit.
149. DRUCKER, P. F. (1985): Op. Cit.
150. BELLEY, André (1987): Op. Cit.
151. LITVAK I. A.; MAULE C. J. (1974): Op. Cit.
152. BELLEY, André (1987): Op. Cit.

153. DRUCKER, P. F. (1985): Op. Cit.
154. HOWEL, J. L. (1985), "Formula for Growth: the New England Experience" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987
155. HOWEL, J. L. (1985): Idem.
156. SWEENEY G. P. (1982): Op. Cit.
157. MILLER, R.; COTE, M. (1985), "Growing the Next Silicon Valley" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987
158. SHAPERO, Albert (1982), "Developing a High-Technology Complex Through Small Company Formations". Survey Of Business; 1982 pp 16-20.
159. SWEENEY, G. P. (1982): Op. Cit.
160. MAHAR, John A.; CODDINGTON, Dean C. (1965) "The Scientific Complex-Proceed with Care In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987.
161. BINKS, Martin; COYNE, John (1983). "The Birth of Enterprise". London, Eng.: The Institute of Economic Affairs; Avril, 1983.
162. BELLEY, André (1987), Op. Cit. p.71
163. COOPER A. C. (1975), Op. Cit.
164. SHAPERO, Albert (1982), Op. Cit.
165. SHAPERO, Albert (1972), "The Process of Technical Company Formation in a Local Area" In A. BELLEY, Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987.
166. BRUNO, A. V.; TYBJEE, T. T. (1982), Op. Cit.
167. SWEENEY, G. P. (1982), Op. Cit.
168. SHAPERO, Albert (1975), Op. Cit.
169. BELLEY, André (1989), Op. Cit.

170. BELLEY, André (1987), Op. Cit. p.27.
171. TIMMONS, Jeffry A.; SMOLLEN, Leonard E.; DINGEE, Alexander L. M. (1986), "New Venture Creation: a Guide to Entrepreneurship, In A. BELLEY, "Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec", 1987.
172. BINKS, Martin; COYNE, John (1983), Op. Cit.
173. VESPER, K. (1979) "New Venture Strategies" In A. BELLEY: Les Milieux Incubateurs de l'Entrepreneurship; Fondation de l'Entrepreneurship, Quebec, 1987.
174. SHAPERO, Albert (1975), Op. Cit.
175. SMITH, Adam, "Recherche sur la Nature et les Causes de la Richesse des Nations" In LAFFONT, Robert, "Le Développement Economique". (1975) pp 49-71.
176. SINK, Scott (1985) "Productivity Management: Planning, Measurement and Evaluation, Control and Improvement. John Wiley & Sons, Inc. New-York, 1985.
177. Idem. p.26
178. BERGERON, Jean L. (1982), "La Qualité de Vie au Travail: de quoi Parle-t-on Exactement?" In LEE-GOSSELIN; WERTHER; DAVIS, "La Gestion des Ressources Humaines". McGraw-Hill, Editeurs, 1985. p.96
179. SINK, Scott (1985), Op. Cit. p.45.
180. Idem.
181. Idem. p.41.
182. Idem.
183. DEPALLENS, Georges (1983), "La Gestion Financière de l'Entreprise". Edition SIREY, 1983.
184. CONSO, Pierre (1975), "La Gestion Financière de L'Entreprise". Edition Dunod-Entreprise. Paris, 1975.
185. DEPALLENS, Georges (1983), Op. Cit. p.202.
186. CONSO, Pierre (1975), Op. Cit. p.39.

187. DEPALLENS, Georges (1983), Op. Cit. p.205.
188. Idem. p.207.
189. DARBELET, M.; LAUGINIE. J. M. (1987), "Economie de l'Entreprise". Tome 2; Les Editions Foucher. Paris, 1987. p.152.
190. DEPALLENS, Georges (1983), Op. Cit.
191. COLASSE, Bernard (1973), "La Rentabilité, Analyse, Prévision et Contrôle". Edition Dunod, 1973. p.16.
192. Idem. p10.
193. DEPALLENS, Georges (1983), Op. Cit.
194. COLASSE, Bernard (1973), Op. Cit.
195. Idem.
196. DEPALLENS, Georges (1983), Op. Cit. p.207.
197. BRUNO, A. V.; TYBJEE (1982), Op. Cit.
198. MAYER, K. B.; GOLDSTEIN, S. (1961), "The First Two Years: Problems of Small Firm, Growth and Survival." Small Business Administration, 1961. p.120.
199. CONAN, J.; HOLDER, M. (1979), "Analyse des Causes de faillite des P.M.I.", In DAIGNE (1984), "Dynamique de redressement d'entreprises". Edition des Organisation, 1984.
200. MAYER, K. B.; GOLDSTEIN, S. (1961), Op. Cit. pp 117-133.
201. Idem. p.133.
202. CONAN, J.; HOLDER, M. (1979), Op. Cit.
202. ROBIDOUX, J. (1980), "Les Crises Administratives dans les P.M.E. en Croissance". Edition Gaëtan Morin, 1980. p.24.
203. DAIGNE, J.F. (1984), "Dynamique de redressement d'entreprises". Edition des Organisation, 1984.
204. SHAER, J.J. (1982), "Diagnostic de la P.M.E.". Edition d'organisation, 1982.
205. Idem. p.37.

206. NECK, P.A. (1981), "Modèle conceptuel de développement des P.M.E.", Revue du B.I.T. N°14, 1981.
207. Idem. p.38.
208. Idem.
209. Idem.
210. Idem.
211. BEDARD, P. (1977), Op. Cit. p.25.
212. NECK, P.A. (1981), Op. Cit.
213. SELTZER; WRITGHSTON; COOK, "Méthologie de la Recherche en Sciences Sociales." p.568.
214. EMORY, W.C. (1980), "Business Research Methods." Irwin, 1980.
215. LALONDE, C. (1985), "Caractéristiques et Pratiques de Management des Propriétaires Dirigeants dont l'Entreprise a été mise en Faillite: une Étude en Contexte Régional du Québec." Université Laval, 1985. p.117.
216. PERRIEN; CHÉRON; ZINS (1984), "Recherche en Marketing: Méthodes de décision." Edition Gaëtan Morin, 1984.
217. EMORY, W.C., Op. Cit. p.31.
218. Idem. p.31.
219. Idem. p.33.
220. PERRIEN; CHÉRON; ZINS (1984), Op. Cit. p.40.
221. NECK, P.A. (1981), Op. Cit.
222. LALONDE, C. (1985), Op. Cit.
223. FORTIN, P., " Enquête pour un Québec plus entrepreneurial: Rapport de synthèse." Colloque sur les Incubateurs.
224. LALONDE, C. (1985), Op. Cit. p.170.
225. GRAVEL, R.J. (1988), "Guide Méthodologique de la Recherche." Presses de l'Université du Québec, 1980.

- 226. Idem. p.22.
- 227. Idem. p.26.
- 228. EMORY, W.C., Op. Cit.
- 229. BASTIN, E., "Statistique Avancée, Notes de Cours." M.Sc.Université de Sherbrooke, 1985.
- 230. Idem.

AUTRES RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- 1. BAILLARGEON, G.; RAINVILLE, J. (1979), "Statistique Apliquée: Régression Multiple, Tome 3." Les Editions S.M.G. Université du Québec à Trois Rivières, 1979.
- 2. CHAINEAU, A., "Lexique Économie Générale", P.U.F. 1979.
- 3. STEEL, W.F.; EVANS, J.W., "L'Industrialisation en Afrique au Sud du Sahara", Banque Mondiale N°50 F. 1986.
- 4. Ministère du Plan (1987), "Plan de développement économique et social du Niger 1987-1991: Document principal", Niamey, 1987.
- 5. Ministère du Plan (1987), "Programme d'Appui aux Initiatives Privées et à la Création d'Emploi" Niamey, 1987.
- 6. C.A.M.P.C.; O.N.U.D.I.; I.D.E.; B.I.T., "Le développement de la Petite et Moyenne Entreprise: Synthèse des travaux du Symposium Inter-Africain" Abdjan (C.I.) 1982.
- 7. Ministère du Commerce, d'Industrie et d'Artisanat (1986), "Rapport Provisoire: Table Ronde sur le Secteur Privé au Niger", Niamey 1988.
- 8. Ministère du Commerce, d'Industrie et d'Artisanat (1986), "Rapport Final sur la Définition d'une Stratégie de Développement Industriel au Niger", Niamey 1986.
- 10 NETER, J.; WASSERMAN, W.; KUTNER, M.H., "Applied Linear Regression Models." Ed. Richard D. IRWIN, 1983.
- 11 BOUDON, R., "L'Analyse Mathématique des faits Sociaux." Ed. Plon, 1967.

- 12 MARTEL, J.M., "Statistique en Gestion et en Économie", Ed. Gaëtan MORIN, 1980.
- 13 TRICOT, C.; PICARD, J.M., "Ensemble et Statistique", MAGRAW-HILL, 1969.
- 14 VANDIJK, M. P., "Burkina-Fasso: le Secteur informel de Ouagadougou", Ed. L'Harmattan Tome 1.

ANNEXE 1
QUESTIONNAIRES

QUESTIONNAIRE N°1

Veuillez cocher par une croix, pour chacune des propositions suivantes,
l'un des choix offerts qui correspond le mieux à votre perception.

Le Niger dispose d'un bassin d'approvisionnement en matières premières	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">peu en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En désaccord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en désaccord</td> </tr> </table>	Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord
Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord		
Les produits fabriqués au Niger sont compétitifs par rapport aux produits importés	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">peu en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En désaccord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en désaccord</td> </tr> </table>	Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord
Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord		
La fiscalité Nigérienne favorise la création de nouvelles unités industrielles	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">peu en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En désaccord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en désaccord</td> </tr> </table>	Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord
Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord		
La fiscalité Nigérienne soutient le développement des P.M.E. industrielles au Niger.	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">peu en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En désaccord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en désaccord</td> </tr> </table>	Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord
Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord		
Les formalités administratives relatives à la création d'une nouvelles entreprises au Niger sont simples.	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">peu en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En désaccord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en désaccord</td> </tr> </table>	Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord
Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord		
Les formalités administratives n'entravent pas le développement des P.M.E. au Niger.	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">peu en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En désaccord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en désaccord</td> </tr> </table>	Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord
Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord		
La taille du marché national est assez grande pour offrir de bonnes opportunités aux P.M.E. industrielles Nigériennes.	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">peu en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En désaccord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en désaccord</td> </tr> </table>	Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord
Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord		
Le Niger dispose d'un marché abondant de main d'œuvre qualifiée.	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">peu en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En désaccord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en désaccord</td> </tr> </table>	Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord
Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord		
Au Niger, les institutions financières disposent de suffisamment de fonds pour supporter la création de nouvelles P.M.E. industrielles	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">peu en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En désaccord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en désaccord</td> </tr> </table>	Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord
Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord		
Les conditions de crédit bancaire sont assez abordables pour les P.M.E. industrielles au Niger.	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">peu en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En désaccord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en désaccord</td> </tr> </table>	Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord
Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord		
L'accès aux zones industrielles est assez facile pour une P.M.E. qui désire s'y installer.	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">peu en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En désaccord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en désaccord</td> </tr> </table>	Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord
Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord		
Il existe au Niger, sur les zones industrielles suffisamment de services de support au développement des P.M.E.	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">peu en accord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">En désaccord</td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;">Fortement en désaccord</td> </tr> </table>	Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord
Fortement en accord	En accord	peu en accord	En désaccord	Fortement en désaccord		

QUESTIONNAIRE N° 2

1. Raison sociale:

2. Date de création:

3. Siège social:

4. Forme juridique:

5. Secteur d'activité:

6. Votre entreprise est:

-Une entreprise de l'Etat

☐

-Une entreprise privée

☐

-Une entreprise mixte

☐

7. Indiquer le montant du capital de votre entreprise.

8. Indiquer le ou les mode(s) de financement du capital de l'entreprise.

-Fonds propres

☐

-Crédit

☐

-Subventions

☐

-Fonds propres et crédit

☐

-Fonds propres et subventions

☐

-Crédit et subventions

☐

-Fonds propres, crédit et subventions

☐

9. Indiquer la proportion du crédit dans le capital de l'entreprise.

- Moins de 1% ☐
- [1%-10%[☐
- [10%-20%[☐
- [20%-30%[☐
- [30%-40%[☐
- [40% et 50%[☐
- [50% et 60%[☐
- [60% et 70%[☐
- [70% et 80%[☐
- Plus de 80% ☐

10. Indiquer la ou les source(s) du financement du capital de l'entreprise.

- La(les) banque(s) ☐
- Les tiers ☐
- Autre(s) organisme(s) financier(s) ☐
- Banque(s) et tiers ☐
- Banque(s) et autre(s) organisme(s) financier(s) ☐
- Tiers et autre(s) organisme(s) financier(s) ☐
- Banques, tiers et autre(s) organisme(s) financier(s) ☐

11. Indiquer le niveau de scolarité du directeur général.

- Non scolarisé ☐
- Primaire ☐
- Secondaire ☐
- Universitaire ☐

12. **Le directeur général a suivi une formation en gestion des entreprises.**
- Oui ☐
- Non ☐
13. **Indiquer le nombre d'années d'expérience dans la gestion d'une entreprise industrielle du directeur général.**
- Moins de 5 ans ☐
- [5 ans-10 ans[☐
- 10 ans et plus ☐
14. **Indiquer le nombre d'années d'ancienneté dans la gestion d'une entreprise industrielle du directeur général.**
- Moins de 5 ans ☐
- [5 ans-10 ans[☐
- 10 ans et plus ☐
15. **Indiquer l'effectif total de l'entreprise.**
16. **Indiquer la proportion des employés ayant une scolarité ne dépassant pas le niveau primaire.**
- Moins de 5% ☐
- [5%-15%[☐
- [5%-30%[☐
- [30%- 45%[☐
- [45%-60%[☐
- [60%-75%[☐
- 75% et plus ☐

17. Indiquer la proportion des employés ayant au moins un grade universitaire.

- Moins de 1% ☐
- [1%-5%[☐
- [5%-10%[☐
- [10%-15%[☐
- [15%-20%[☐
- [20%-25%[☐
- Plus de 25% ☐

18. Indiquer le nombre d'année moyen d'expérience des employés de production.

- Moins de 5 ans ☐
- [5 ans-10 ans[☐
- 10 ans et plus ☐

19. Indiquer l'âge moyen des équipements de production.

- Moins de 5 ans ☐
- [5 ans-10 ans[☐
- 10 ans et plus ☐

20. Indiquer le type de l'équipement de production.

- Manuel ☐
- Semi automatique ☐
- Automatique ☐
- Autres (spécifier)

ANNEXE 2

LES DONNÉES

	ENTREPRISES	Matières lière	Compétitivité	Fiscalité et création	Ficalité et développement	Formalités et création	Formalité et développement
1	OLANI	2	3	2	2	5	3
2	SONERAN	2	2	1	2	5	3
3	I.N.N	4	4	1	3	5	2
4	RINI	4	4	1	3	5	3
5	M.D.S	4	5	2	5	5	4
6	C.I.C.S	4	5	2	5	5	4
7	S.P.C.N	5	3	1	5	4	4
8	SONIA	4	5	1	5	4	5
9	NIGERAL	4	5	2	3	5	5
10	SOGANI	5	5	1	3	4	5
11	WONDER-NIGER	4	5	1	4	5	5
12	SIPA	4	5	1	5	4	4
13	NIGER-PEINT.	4	5	1	3	4	5
14	C.DARMA	2	4	1	3	4	3
15	SOTRAMIL	5	5	1	5	5	5
16	UCOMA	2	4	2	3	4	3
17	UNIMO	4	5	2	4	4	5
18	SONICO	5	5	1	4	5	5
19	SONIBOIS	5	3	2	3	5	5
20	SICONIGER	2	5	2	5	4	4
21	SONITAN	2	5	1	5	4	5
22	SONICHAUX	4	5	2	3	5	5

	Taille du marché National	Main d'œuvre qualifiée	Capitaux de risque	Conditions bancaires	Accessibilité zones industrielles	Supports zones Industrielles
1	2	4	2	4	3	4
2	2	4	2	4	3	5
3	1	3	1	4	4	4
4	4	4	1	5	3	4
5	5	5	2	4	2	5
6	2	3	2	4	4	5
7	4	4	2	5	2	4
8	2	4	3	4	2	4
9	5	4	4	5	3	4
10	4	5	4	4	2	5
11	5	5	4	4	4	5
12	4	2	2	4	2	4
13	2	4	1	4	4	4
14	4	2	3	5	4	5
15	1	4	2	4	4	5
16	2	2	2	5	5	4
17	2	4	4	5	5	4
18	3	5	5	5	5	4
19	2	5	5	4	5	3
20	2	5	2	5	4	4
21	4	5	2	4	4	4
22	5	5	2	4	5	5

	ENTREPRISES	Indices de rentabilité Y ₁	Productivité du capital	productivité du travail	Rapport capital/travail	Capital X ₁
1	OLANI	.27	2.19	2.78	1.27	95.00
2	SONERAN	.16	1.85	.54	2.16	95.00
3	I.N.N	.41	5.02	.20	1.38	80.00
4	RINI	-1.13	.05	19.44	2.63	250.00
5	M.D.S	-.13	-.08	-13.15	23.25	930.00
6	C.I.C.S	.14	2.62	.09	.38	3.00
7	S.P.C.N	.66	2.54	.39	.90	225.00
8	SONIA	-.68	-.01	-173.49	4.62	245.00
9	NIGERAL	-.16	.36	2.80	12.50	200.00
10	SOGANI	.22	1.75	.57	4.29	90.00
11	WONDER-NIGER	-.35	.37	2.73	2.29	300.00
12	SIPA	-.14	.26	3.82	2.81	45.00
13	NIGER-PEINTURE	-.13	.51	1.94	1.58	30.00
14	C.DARMA	.16	1.67	.60	1.88	30.00
15	SOTRAMIL	-.35	-.01	-147.80	4.72	170.00
16	UCOMA	-.70	.06	16.56	11.33	238.00
17	UNIMO	-2.42	2.30	.43	.83	10.00
18	SONICO	-.37	-.23	-4.35	7.50	120.00
19	SONIBOIS	-4.78	-3.56	-.28	.60	6.00
20	SICONIGER	-.04	.18	5.53	9.52	400.00
21	SONITAN	-.42	2.02	.50	.79	73.00
22	SONICHAUX	-.10	.50	2.00	7.81	211.00

	Mode de financement	Source de financement	Dégré d'endettement	Effectif	Scolarité du D.G.	Expérience du D.G.
	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇
1	7	5	3	75	3	3
2	7	5	4	44	3	3
3	7	5	3	58	2	3
4	7	4	6	95	3	2
5	7	5	4	40	3	2
6	6	0	1	8	2	3
7	7	5	3	251	3	3
8	4	4	5	53	3	2
9	7	5	4	16	3	2
10	7	5	4	21	3	3
11	7	5	5	131	2	2
12	4	5	5	16	2	2
13	4	5	4	19	2	2
14	7	5	4	16	2	2
15	7	5	5	36	3	2
16	4	4	5	21	2	2
17	4	1	8	12	2	3
18	7	5	5	16	2	2
19	2	1	10	10	3	1
20	7	5	4	42	3	2
21	7	4	5	92	3	3
22	7	5	4	27	2	2

	Formation en gestion D.G.	Ancienneté du D.G.	Tx des gradués universitaires	Scolarisés au plus de niveau primaire
		X_8		X_9
1	1	3	4	5
2	1	3	4	6
3	1	3	4	4
4	0	2	2	5
5	0	1	2	7
6	1	2	4	2
7	1	3	7	3
8	0	1	2	7
9	0	2	3	3
10	1	3	5	3
11	0	2	2	7
12	0	2	0	7
13	0	2	2	7
14	1	3	0	5
15	0	2	1	7
16	0	2	0	7
17	1	2	0	7
18	0	2	0	7
19	0	2	0	7
20	0	3	1	7
21	1	2	1	7
22	0	1	1	7

	Expérience des employés (usine)	Age moyen de l'équipement	Type de l'équipement
	x_{10}	x_{11}	x_{12}
1	2	3	2
2	2	2	2
3	2	3	3
4	2	3	2
5	2	2	2
6	2	2	2
7	2	3	3
8	1	2	2
9	2	2	3
10	2	2	3
11	2	2	3
12	2	2	2
13	2	2	2
14	2	3	1
15	1	3	2
16	2	3	1
17	2	3	2
18	2	3	2
19	2	3	1
20	2	3	2
21	2	3	2
22	2	2	3

ANNEXES 3
LES RÉSULTATS

Description, variables du facteur performance

X ₁ : Indices de rentabilité					
Moy.:	Éc. type:	Erreur std:	Variance:	Coef. Var.:	N. d'obs.:
- .449	1.153	.246	1.331	-256.852	22
Minimum:	Maximum:	Étendue:	Somme:	Som. Carré:	# Manquantes:
-4.78	.66	5.44	-9.88	32.379	0
# < 10e %:	10e %:	25e %:	50e %:	75e %:	90e %:
2	-1.517	-.42	-.135	.16	.312
# > 90e %:	Mode:	C.d'aplatisse.:	C.d'asymétrie:		
2	.	7.43	-2.721		

1

X ₂ : Productivité du capital					
Moy.:	Éc. type:	Erreur std:	Variance:	Coef. Var.:	N. d'obs.:
.925	1.644	.35	2.701	177.6	22
Minimum:	Maximum:	Étendue:	Somme:	Som. Carré:	# Manquantes:
-3.56	5.02	8.58	20.36	75.573	0
# < 10e %:	10e %:	25e %:	50e %:	75e %:	90e %:
2	-.125	.05	.435	2.02	2.564
# > 90e %:	Mode:	C.d'aplatisse.:	C.d'asymétrie:		
2	-.01	1.896	-.127		

2

X ₃ : productivité du travail					
Moy.:	Éc. type:	Erreur std:	Variance:	Coef. Var.:	N. d'obs.:
-12.643	48.476	10.335	2349.931	-383.417	22
Minimum:	Maximum:	Étendue:	Somme:	Som. Carré:	# Manquantes:
-173.49	19.44	192.93	-278.15	52865.26	0
# < 10e %:	10e %:	25e %:	50e %:	75e %:	90e %:
2	-53.545	.09	.555	2.78	8.839
# > 90e %:	Mode:	C.d'aplatisse.:	C.d'asymétrie:		
2	.	6.084	-2.792		

3

Diagramme de dispersion, variables du facteur performance

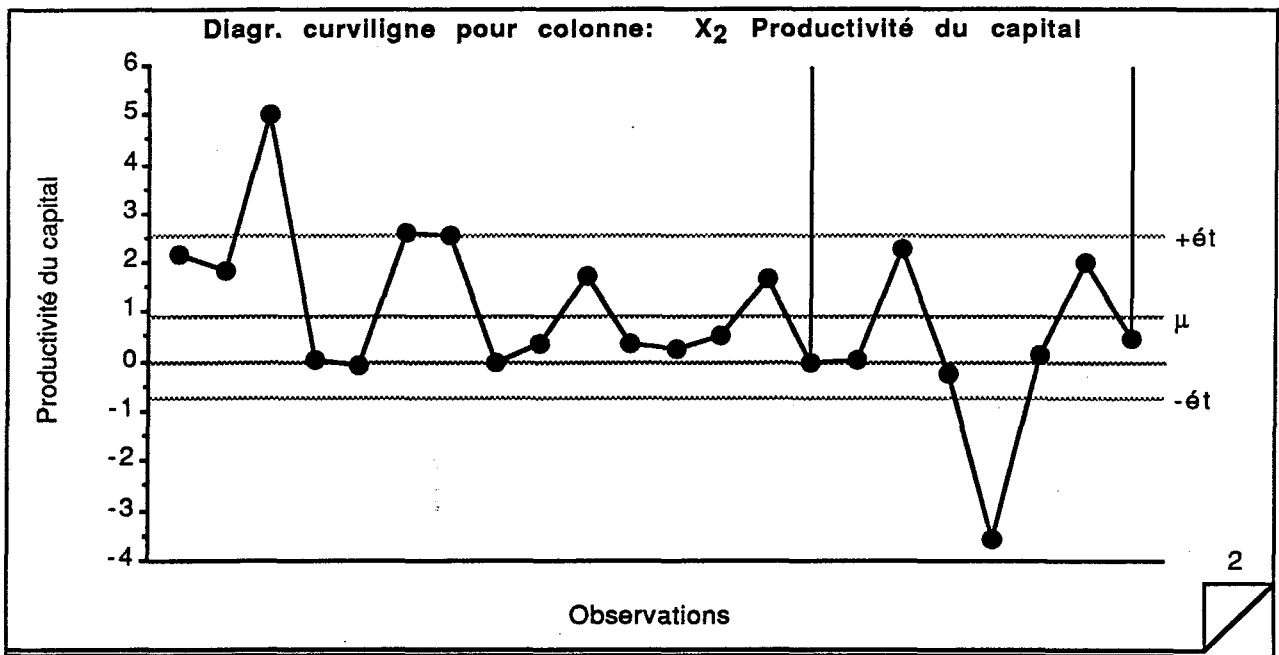
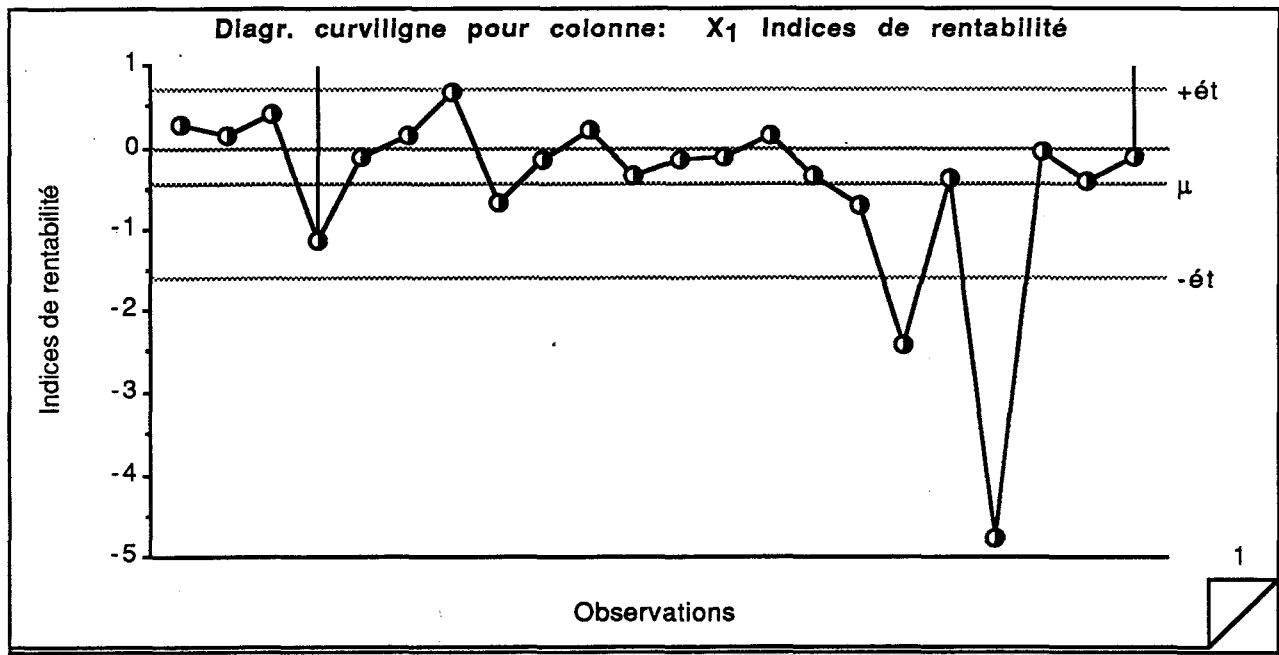
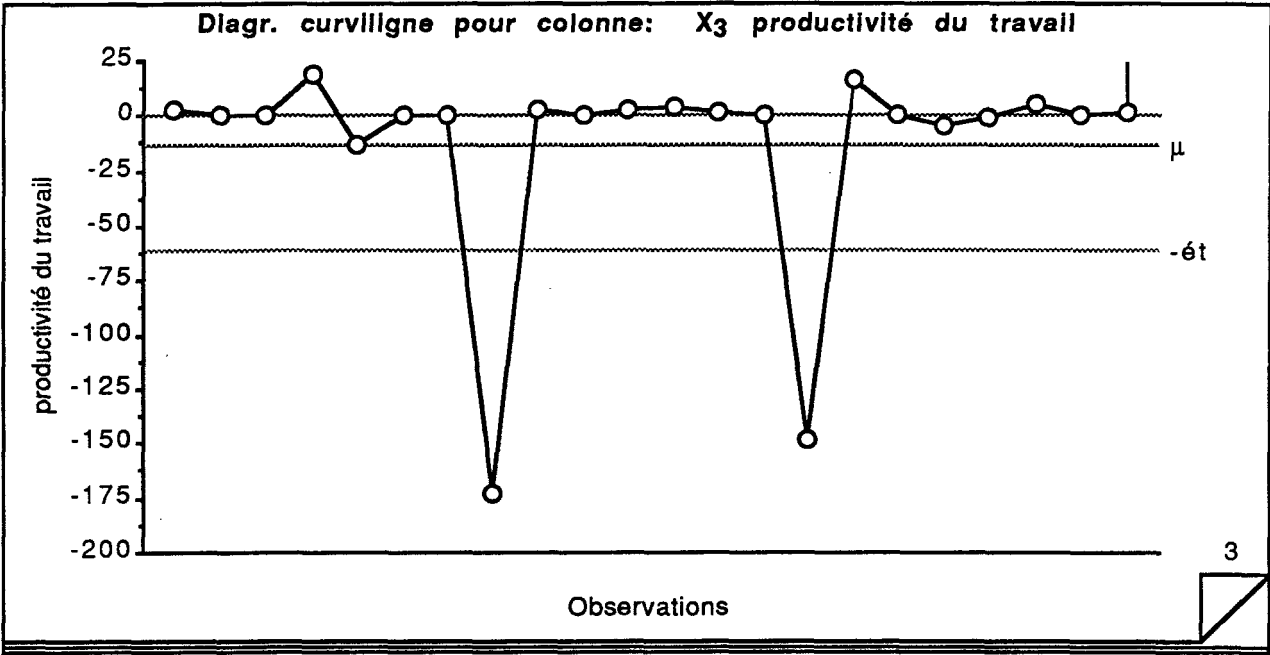


Diagramme de dispersion, variables du facteur performance



Matrice générale d'intercorrélations

Matrice de corrélation pour les variables: X₁ ... X₁₄

	Capital	Mode de ...	Source d...	Dégré d'...	Effectif	Scolarit...	Expérien...	Formati...
Capital	1							
Mode de f...	.295	1						
Source d...	.329	.542	1					
Dégré d'e...	-.121	-.608	-.352	1				
Effectif	.184	.347	.262	-.189	1			
Scolarité...	.318	.207	.141	.1	.296	1		
Expérien...	-.234	.414	-.033	-.522	.305	.03	1	
Formatio...	-.412	.279	-.191	-.334	.218	.017	.856	1
Ancienne...	-.383	.314	.194	-.255	.242	.115	.47	.621
Tx des gr...	.026	.425	.159	-.598	.565	.359	.635	.517
Scolarisé...	.216	-.37	.113	.557	-.217	-.124	-.509	-.549
Expérien...	-.053	.113	-.058	-.074	.032	-.289	.181	.263
Age moy...	-.187	.027	-.107	.308	.21	.083	.03	.203
Type de l...	.114	.519	.361	-.406	.413	.053	.399	.114

1

Matrice de corrélation pour les variables: X₁ ... X₁₄

	Ancienn...	Tx des g...	Scolaris...	Expérien...	Age moy...	Type de ...
Ancienneté d...	1					
Tx des gradu...	.437	1				
Scolarisés a...	-.463	-.755	1			
Expérience d...	.332	.091	-.231	1		
Age moyen d...	.396	-.219	.094	.029	1	
Type de l'éq...	.051	.609	-.404	.069	-.385	1

2

Matrice d'intercorrélations-Facteur Qualification professionnelle

Matrice de corrélation pour les variables: X₁ ... X₈

	Effectif	Scolarit...	Expérien...	Formati...	Ancienn...	Tx des g...	Scolaris...	Expérien...
Effectif	1							
Scolarité...	.296	1						
Expérien...	.305	.03	1					
Formatio...	.218	.017	.856	1				
Ancienne...	.242	.115	.47	.621	1			
Tx des gr...	.565	.359	.635	.517	.437	1		
Scolarisé...	-.217	-.124	-.509	-.549	-.463	-.755	1	
Expérien...	.032	-.289	.181	.263	.332	.091	-.231	1

Matrice d'intercorrélations-Facteur Financement

Matrice de corrélation pour les variables: X_1 ... X_4

	Capital	Mode de ...	Source d...	Dégré d'...
Capital	1			
Mode de fina...	.295	1		
Source de fi...	.329	.542	1	
Dégré d'ende...	-.121	-.608	-.352	1

Matrice d'intercorrélations-Facteur Technologie

Matrice de corrélation pour les variables: X₁ ... X₂

	Age moy... Type de ...	
Age moyen d...	1	
Type de l'éq...	-.385	1

Tableaux de corrélation Indice de rentabilité et les variables du facteur financement.

Coeff. corr. X ₁ : Capital Y ₁ : Indices de rentabilité			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	41.24	.179	.032

1

Coeff. corr. X ₂ : Mode de financement Y ₁ : Indices de rentabilité			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	1.858	.92	.847

2

Coeff. corr. X ₃ : Source de financement Y ₁ : Indices de rentabilité			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	1.433	.934	.873

3

Coeff. corr. X ₄ : Taux d'endettement Y ₁ : Indices de rentabilité			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	-1.799	-.969	.94

4

Tableaux de corrélation Indice de rentabilité et les variables du facteur Qualification.

Coeff. corr. X ₁ : EFFECTIF Y ₁ : Indices de rentabilité			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	17.323	.271	.073

1

Coeff. corr. X ₂ : Sclarité du D.G. Y ₁ : Indices de rentabilité			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	-.047	-.08	.006

2

Coeff. corr. X ₃ : Expérience du D.G. Y ₁ : Indices de rentabilité			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	.331	.505	.255

3

Coeff. corr. X ₄ : Formation en gestion D.G. Y ₁ : Indices de rentabilité			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	.153	.264	.07

4

Coeff. corr. X ₅ : Ancienneté du D.G. Y ₁ : Indices de rentabilité			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	.216	.282	.08

5

Tableaux de corrélation Indice de rentabilité et les variables du facteur Qualification.

Coeff. corr. X ₆ : Tx des gradués universitaires				Y ₁ : Indices de rentabil...
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	1.125	.503	.253	6

Coeff. corr. X ₇ : Tx de scolarisés au plus primaire				Y ₁ : Indices de rent...
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	-.747	-.378	.143	7

Coeff. corr. X ₈ : Expérience des employés (usine)				Y ₁ : Indices de renta...
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	.006	.018	3.420E-4	8

Tableaux de corrélation Indice de rentabilité et les variables du facteur Technologie.

Coeff. corr. X_1 : Age moyen de l'équipement		Y_1 : Indices de rentabilité	
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	-.158	-.269	.072
1			

Coeff. corr. X_2 : Type de l'équipement		Y_1 : Indices de rentabilité	
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	.35	.474	.225
2			

Tableaux de corrélation Productivité du capital et les variables du facteur Financement.

Coeff. corr. X ₁ : Capital Y ₁ : Productivité du capital			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	-72.843	-.221	.049

1

Coeff. corr. X ₂ : Mode de financement Y ₁ : Productivité du capital			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	1.547	.538	.289

2

Coeff. corr. X ₃ : Source de financement Y ₁ : Productivité du capital			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	.801	.367	.134

3

Coeff. corr. X ₄ : Taux d'endettement Y ₁ : Productivité du capital			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	-1.627	-.615	.378

4

Tableaux de corrélation Productivité du capital et les variables du facteur Qualification.

Coeff. corr. X ₁ : EFFECTIF Y ₁ : Productivité du capital			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	24.139	.265	.07

1

Coeff. corr. X ₂ : Sclarité du D.G. Y ₁ : Productivité du capital			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	-.182	-.217	.047

2

Coeff. corr. X ₃ : Expérience du D.G. Y ₁ : Productivité du capital			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	.827	.886	.785

3

Coeff. corr. X ₄ : Formation en gestlon D.G. Y ₁ : Productivité du capital			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	.649	.785	.616

4

Coeff. corr. X ₅ : Ancienneté du D.G. Y ₁ : Productivité du capital			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	.528	.483	.234

5

Tableaux de corrélation Productivité du capital et les variables du facteur Qualification.

Coeff. corr. X ₆ : Tx des gradués universitaires				Y ₁ : Productivité du ca...
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	1.765	.554	.307	
				6

Coeff. corr. X ₇ : Tx de scolarisés au plus primaire				Y ₁ : Productivité du...
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	-1.497	-.531	.282	
				7

Coeff. corr. X ₈ : Expérience des employés (usine)				Y ₁ : Productivité du ...
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	.089	.184	.034	
				8

Tableaux de corrélation Productivité du capital et les variables du facteur Technologie.

Coeff. corr. X ₁ : Age moyen de l'équipement				Y ₁ : Productivité du capital
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	.054	.064	.004	
				1

Coeff. corr. X ₂ : Type de l'équipement				Y ₁ : Productivité du capital
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	.457	.435	.189	
				2

Tableaux de corrélation Productivité du Travail et les variables du facteur Financement..

Coeff. corr. X ₁ : Capital Y ₁ : productivité du travail				1
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	-865.936	-.089	.008	

Coeff. corr. X ₂ : Mode de financement Y ₁ : productivité du travail				2
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	-14.744	-.174	.03	

Coeff. corr. X ₃ : Source de financement Y ₁ : productivité du travail				3
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	-1.925	-.03	.001	

Coeff. corr. X ₄ : Taux d'endettement Y ₁ : productivité du travail				4
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	-3.057	-.039	.002	

Tableaux de corrélation Productivité du Travail et les variables du facteur Qualification.

Coeff. corr. X ₁ : EFFECTIF Y ₁ : productivité du travail			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	103.672	.039	.001

1

Coeff. corr. X ₂ : Scolarité du D.G. Y ₁ : productivité du travail			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	-7.164	-.29	.084

2

Coeff. corr. X ₃ : Expérience du D.G. Y ₁ : productivité du travail			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	4.49	.163	.027

3

Coeff. corr. X ₄ : Formation en gestion D.G. Y ₁ : productivité du travail			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	5.709	.234	.055

4

Coeff. corr. X ₅ : Ancienneté du D.G. Y ₁ : productivité du travail			
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	11.706	.363	.132

5

Tableaux de corrélation Productivité du Travail et les variables du facteur Qualification.

Coeff. corr. X ₆ : Tx des gradués universitaires				Y ₁ : productivité du tra...
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	6.311	.067	.005	
				6

Coeff. corr. X ₇ : Tx de scolarisés au plus primaire				Y ₁ : productivité du...
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	-19.221	-.231	.053	
				7

Coeff. corr. X ₈ : Expérience des employés (usine)				Y ₁ : productivité du ...
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:	
22	14.095	.988	.977	
				8

Tableaux de corrélation Productivité du Travail et les variables du facteur Technologie.

Coeff. corr. X_1 : Age moyen de l'équipement		Y_1 : productivité du travail	
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	2.177	.088	.008
1			

Coeff. corr. X_2 : Type de l'équipement		Y_1 : productivité du travail	
N. d'obs.:	Covariance:	Corrélation:	R-carré:
22	1.416	.046	.002
2			

Régression multiple: toutes les variables explicatives

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.998	.996	.987	.13

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	14	27.823	1.987	117.608
RÉSIDU	7	.118	.017	p = .0001
TOTAL	21	27.942		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	1.089				
Capital	2.957E-4	2.336E-4	.051	1.266	.2461
Mode de financ...	.023	.041	.03	.55	.5996
Source de finan..	.319	.035	.418	9.241	.0001
Dégré d'endett...	-.384	.041	-.597	9.379	.0001
Effectif	.004	.001	.172	4.024	.005
Scolarité du D.G.	-.168	.101	-.074	1.662	.1404

2

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Expérience du919	.155	.452	5.914	.0006
Formation en g...	-.401	.176	-.175	2.287	.0561
Ancienneté du164	.091	.095	1.808	.1136
Tx des gradués...	-.228	.056	-.383	4.095	.0046
Scolarisés au p...	-.146	.041	-.218	3.551	.0093
Expérience des...	-.395	.127	-.101	3.122	.0168
Age moyen de l...	-.388	.101	-.171	3.844	.0063

3

Régression multiple: toutes les variables explicatives

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Type de l'équip...	-.157	.105	-.087	1.49	.1799

4

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
ORD. à l'origine					
Capital	-2.568E-4	.001	-1.469E-4	.001	1.602
Mode de financ...	-.074	.12	-.055	.1	.302
Source de finan..	.237	.401	.254	.384	85.389
Dégré d'endett...	-.481	-.287	-.462	-.307	87.968
Effectif	.001	.006	.002	.005	16.19
Scolarité du D.G.	-.407	.071	-.359	.023	2.763

5

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Expérience du552	1.287	.625	1.214	34.971
Formation en g...	-.817	.014	-.734	-.069	5.229
Ancienneté du ...	-.051	.379	-.008	.337	3.267
Tx des gradués...	-.36	-.096	-.334	-.123	16.766
Scolarisés au p...	-.244	-.049	-.224	-.068	12.606
Expérience des...	-.695	-.096	-.635	-.155	9.748
Age moyen de l..	-.626	-.149	-.579	-.197	14.773

6

Régression multiple: toutes les variables explicatives

Régression multiple Y_1 : indices de rentabilité 14 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Type de l'équip...	-.405	.092	-.356	.043	2.219

Régression multiple scénario 1

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.991	.981	.956	.241

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	12	27.417	2.285	39.204
RÉSIDU	9	.525	.058	p = .0001
TOTAL	21	27.942		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	.799				
Capital	1.463E-4	4.152E-4	.025	.352	.7327
Mode de financ...	.074	.063	.101	1.184	.2666
Source de finan..	.326	.064	.427	5.097	.0006
Dégré d'endett...	-.364	.065	-.564	5.563	.0004
Effectif	.001	.001	.046	.75	.4721
Scolarité du D.G.	-.336	.157	-.148	2.141	.0609

2

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Expérience du468	.154	.231	3.031	.0142
Ancienneté du ...	-.034	.151	-.019	.222	.8292
Scolarisés au p...	-.023	.061	-.035	.383	.7108
Expérience des...	-.339	.234	-.087	1.449	.1812
Age moyen de l...	-.178	.17	-.078	1.048	.3222
Type de l'équip...	-.189	.152	-.105	1.246	.2441

3

Régression multiple scénario 1

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre: 95% Infér.: 95% Supér.: 90% Infér.: 90% Supér.: F partiel:

ORD. à l'origine					
Capital	-.001	.001	-.001	.001	.124
Mode de financ...	-.068	.217	-.041	.19	1.403
Source de finan...	.181	.471	.209	.443	25.978
Dégré d'endett...	-.512	-.216	-.483	-.244	30.944
Effectif	-.002	.004	-.001	.003	.563
Scolarité du D.G.	-.691	.019	-.624	-.048	4.586

4

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre: 95% Infér.: 95% Supér.: 90% Infér.: 90% Supér.: F partiel:

Expérience du119	.818	.185	.751	9.187
Ancienneté du ...	-.376	.309	-.311	.244	.049
Scolarisés au p...	-.16	.114	-.134	.088	.146
Expérience des...	-.869	.19	-.769	.09	2.101
Age moyen de l...	-.561	.206	-.488	.133	1.097
Type de l'équip...	-.532	.154	-.467	.089	1.553

5

Régression multiple scénario 2

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.987	.974	.94	.283

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	12	27.222	2.269	28.383
RÉSIDU	9	.719	.08	p = .0001
TOTAL	21	27.942		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	1.44				
Capital	1.869E-4	4.863E-4	.032	.384	.7096
Mode de financ...	.007	.085	.009	.081	.937
Source de finan..	.264	.067	.346	3.953	.0033
Dégré d'endett...	-.501	.078	-.778	6.416	.0001
Effectif	.002	.002	.112	1.296	.2272
Scolarité du D.G.	-.078	.217	-.034	.359	.7277

2

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Formation en g...	.418	.217	.182	1.93	.0857
Ancienneté du104	.196	.06	.529	.6098
Tx des gradués...	-.153	.102	-.257	1.49	.1704
Expérience des...	-.311	.269	-.079	1.157	.2769
Age moyen de l...	-.202	.207	-.089	.975	.355
Type de l'équip...	.152	.198	.084	.767	.4628

3

Régression multiple scénario 2

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
ORD. à l'origine					
Capital	-.001	.001	-.001	.001	.148
Mode de financ...	-.186	.2	-.149	.163	.007
Source de finan..	.113	.415	.142	.387	15.624
Dégré d'endett...	-.678	-.324	-.644	-.358	41.163
Effectif	-.002	.006	-.001	.006	1.68
Scolarité du D.G.	-.569	.413	-.476	.32	.129

4

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Formation en g...	-.072	.909	.021	.816	3.723
Ancienneté du ...	-.34	.548	-.256	.464	.28
Tx des gradués...	-.384	.079	-.34	.035	2.221
Expérience des...	-.919	.297	-.804	.182	1.34
Age moyen de l...	-.67	.266	-.581	.178	.951
Type de l'équip...	-.296	.6	-.211	.515	.588

5

Régression multiple scénario 3

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.993	.987	.97	.201

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	12	27.577	2.298	56.692
RÉSIDU	9	.365	.041	p = .0001
TOTAL	21	27.942		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	.587				
Capital	1.528E-4	3.367E-4	.027	.454	.6607
Mode de financ...	.029	.057	.039	.499	.6294
Source de finan..	.272	.047	.356	5.852	.0002
Dégré d'endett...	-.452	.056	-.701	8.025	.0001
Effectif	.002	.001	.114	1.859	.096
Scolarité du D.G.	-.119	.153	-.052	.779	.4561

2

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Expérience du496	.124	.244	4.011	.0031
Ancienneté du129	.138	.075	.942	.3709
Tx des gradués...	-.144	.07	-.241	2.037	.0721
Expérience des...	-.305	.191	-.078	1.595	.1452
Age moyen de l...	-.268	.148	-.118	1.804	.1047
Type de l'équip...	-.002	.138	-.001	.013	.99

3

Régression multiple scénario 3

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
ORD. à l'origine					
Capital	-.001	.001	-4.644E-4	.001	.206
Mode de financ...	-.101	.158	-.076	.133	.249
Source de finan..	.167	.377	.187	.358	34.252
Dégré d'endett...	-.579	-.324	-.555	-.348	64.408
Effectif	-.001	.005	3.251E-5	.005	3.455
Scolarité du D.G.	-.464	.226	-.398	.161	.606

4

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Expérience du216	.776	.269	.723	16.087
Ancienneté du ...	-.182	.441	-.123	.382	.887
Tx des gradués..	-.303	.016	-.273	-.014	4.15
Expérience des...	-.738	.128	-.656	.046	2.544
Age moyen de l..	-.604	.068	-.54	.004	3.256
Type de l'équip...	-.313	.31	-.254	.251	1.675E-4

5

Régression multiple scénario 4

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.984	.969	.927	.313

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	12	27.062	2.255	23.072
RÉSIDU	9	.88	.098	p = .0001
TOTAL	21	27.942		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	1.161				
Capital	5.482E-5	.001	.01	.101	.9219
Mode de financ...	.065	.084	.088	.776	.4574
Source de finan..	.28	.081	.366	3.454	.0072 *
Dégré d'endett...	-.439	.075	-.682	5.82	.0003 *
Effectif	.001	.002	.043	.526	.6113
Scolarité du D.G.	-.253	.199	-.112	1.272	.2354

2

Régression multiple Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Ancienneté du ...	-.001	.203	-4.708E-4	.004	.9969
Expérience des...	-.3	.303	-.077	.992	.3472
Age moyen de l...	-.115	.22	-.051	.524	.6128
Type de l'équip...	-.008	.182	-.005	.045	.9652
Formation en g...	.31	.228	.135	1.358	.2075
Scolarisés au p...	.031	.074	.046	.419	.6852

3

Régression multiple scénario 4

Régression multiple Y_1 :Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
ORD. à l'origine					
Capital	-.001	.001	-.001	.001	.01
Mode de financ...	-.125	.255	-.089	.219	.603
Source de finan..	.096	.463	.131	.428	11.93
Dégré d'endett...	-.61	-.269	-.578	-.301	33.873
Effectif	-.003	.005	-.002	.004	.277
Scolarité du D.G.	-.703	.197	-.618	.112	1.617

4

Régression multiple Y_1 :Indices de rentabilité 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Ancienneté du ...	-.46	.459	-.373	.371	1.620E-5
Expérience des...	-.984	.384	-.855	.255	.984
Age moyen de l...	-.612	.382	-.518	.287	.275
Type de l'équip...	-.419	.403	-.341	.325	.002
Formation en g...	-.206	.825	-.108	.727	1.844
Scolarisés au p...	-.137	.199	-.105	.167	.175

5

Régression par étape: toutes les variables explicatives

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	4
Variables entrées	4
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Étape n° 1 VARIABLE ENTRÉE: X₄: Degré d'endettement

R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
.912	.832	.823	.485

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	23.238	23.238	98.808
RÉSIDU	20	4.704	.235	
TOTAL	21	27.942		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	2.248			
Degré d'endett...	-.588	.059	-.912	98.808

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	.166	.541
Mode de financ...	.458	5.037
Source de finan..	.831	42.367
Effectif	.244	1.206
Scolarité du D.G.	.026	.013

3

Régression par étape: toutes les variables explicatives

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Expérience du083	.132
Formation en g...	-.104	.208
Ancienneté du126	.309
Tx des gradués...	-.129	.321
Scolarisés au p...	.383	3.271
Expérience des...	-.12	.276
Age moyen de l...	.031	.019

4

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Type de l'équip...	.276	1.572
--------------------	------	-------

5

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Étape n° 2 VARIABLE ENTRÉE: X₃: Source de financement

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.974	.948	.942	.277
------	------	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	2	26.485	13.243	172.772
RÉSIDU	19	1.456	.077	
TOTAL	21	27.942		

6

Régression par étape: toutes les variables explicatives

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X
Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	.693			
Source de finan...	.278	.043	.364	42.367
Dégré d'endett...	-.505	.036	-.784	196.35

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	-.169	.528
Mode de financ...	.182	.614
Effectif	.124	.283
Scolarité du D.G.	-.239	1.093

7

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Expérience du575	8.895
Formation en g...	.357	2.633
Ancienneté du055	.055
Tx des gradués...	-.13	.31
Scolarisés au p...	.105	.199
Expérience des...	-.08	.117
Age moyen de l...	.054	.052

8

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Type de l'équip...	.12	.263

9

Régression par étape: toutes les variables explicatives

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Étape n° 3 VARIABLE ENTRÉE: X₇: Expérience du D.G.

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.982	.965	.959	.233
------	------	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	3	26.967	8.989	166.005
RÉSIDU	18	.975	.054	
TOTAL	21	27.942		

10

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X
Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	-.474			
Source de finan...	.308	.037	.404	68.264
Dégré d'endett...	-.442	.037	-.687	144.043
Expérience du325	.109	.16	8.895

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	-.001	1.362E-5
Mode de financ...	.009	.001
Effectif	-.079	.107

11

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.407	3.378
Formation en g...	-.273	1.367
Ancienneté du ...	-.289	1.548
Tx des diplômés...	-.558	7.667
Scolarisés au p...	.295	1.617
Expérience des...	-.205	.749
Age moyen de l...	-.11	.207

12

Régression par étape: toutes les variables explicatives

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Type de l'équip...	-.092	.145
--------------------	-------	------

13

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

(Dern.étape) Étape n° 4 VARIABLE ENTRÉE: X₁₀: Tx des gradués universitaires

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.988	.976	.97	.199
------	------	-----	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	4	27.27	6.818	172.533
RÉSIDU	17	.672	.04	
TOTAL	21	27.942		

14

Étape n° 4 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	-.493			
Source de finan..	.315	.032	.412	96.875
Dégré d'endett...	-.475	.034	-.737	199.887
Expérience du463	.106	.228	19.231
Tx des gradués...	-.088	.032	-.148	7.667

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	.078	.099
Mode de financ...	.01	.001

15

Régression par étape: toutes les variables explicatives

Étape n° 4 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Effectif	.319	1.816
Scolarité du D.G.	-.148	.357
Formation en g...	-.289	1.458
Ancienneté du ...	-.215	.773
Scolarisés au p...	-.105	.177
Expérience des...	-.261	1.173
Age moyen de l...	-.263	1.191

16

Étape n° 4 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Type de l'équip...	.22	.812
--------------------	-----	------

17

Régression par étape scénario 1

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	3
Variables entrées	3
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Étape n° 1 VARIABLE ENTRÉE: X₄: Degré d'endettement

R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
.912	.832	.823	.485

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	23.238	23.238	98.808
RÉSIDU	20	4.704	.235	
TOTAL	21	27.942		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	2.248			
Degré d'endett...	-.588	.059	-.912	98.808

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	.166	.541
Mode de financ...	.458	5.037
Source de finan...	.831	42.367
Effectif	.244	1.206
Scolarité du D.G.	.026	.013

3

Régression par étape scénario 1

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Expérience du083	.132
Ancienneté du126	.309
Scolarisés au p...	.383	3.271
Expérience des...	-.12	.276
Age moyen de l...	.031	.019
Type de l'équip...	.276	1.572

4

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Étape n° 2 VARIABLE ENTRÉE: X₃: Source de financement

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.974	.948	.942	.277
------	------	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	2	26.485	13.243	172.772
RÉSIDU	19	1.456	.077	
TOTAL	21	27.942		

5

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	.693			
Source de finan..	.278	.043	.364	42.367
Dégré d'endett...	-.505	.036	-.784	196.35

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	-.169	.528
Mode de financ...	.182	.614
Effectif	.124	.283
Scolarité du D.G.	-.239	1.093

6

Régression par étape scénario 1

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Expérience du575	8.895
Ancienneté du055	.055
Scolarisés au p...	.105	.199
Expérience des...	-.08	.117
Age moyen de l...	.054	.052
Type de l'équip...	.12	.263

7

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

(Dern.étape) Étape n° 3 VARIABLE ENTRÉE: X₇: Expérience du D.G.

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.982	.965	.959	.233
------	------	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	3	26.967	8.989	166.005
RÉSIDU	18	.975	.054	
TOTAL	21	27.942		

8

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	-.474			
Source de finan..	.308	.037	.404	68.264
Dégré d'endett...	-.442	.037	-.687	144.043
Expérience du325	.109	.16	8.895

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	-.001	1.362E-5
Mode de financ...	.009	.001
Effectif	-.079	.107

9

Régression par étape scénario 1

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.407	3.378
Ancienneté du ...	-.289	1.548
Scolarisés au p...	.295	1.617
Expérience des...	-.205	.749
Age moyen de l...	-.11	.207
Type de l'équip...	-.092	.145

Régression par étape scénario 2

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	2
Variables entrées	2
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Étape n° 1 VARIABLE ENTRÉE: X₄: Degré d'endettement

R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
.912	.832	.823	.485

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	23.238	23.238	98.808
RÉSIDU	20	4.704	.235	
TOTAL	21	27.942		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	2.248			
Degré d'endett...	-.588	.059	-.912	98.808

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	.166	.541
Mode de financ...	.458	5.037
Source de finan..	.831	42.367
Effectif	.244	1.206
Scolarité du D.G.	.026	.013

3

Régression par étape scénario 2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Formation en g...	-.104	.208
Ancienneté du126	.309
Tx des gradués...	-.129	.321
Expérience des...	-.12	.276
Age moyen de l...	.031	.019
Type de l'équip...	.276	1.572

4

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

(Dern.étape) Étape n° 2 VARIABLE ENTRÉE: X₃: Source de financement

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.974	.948	.942	.277
------	------	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	2	26.485	13.243	172.772
RÉSIDU	19	1.456	.077	
TOTAL	21	27.942		

5

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	.693			
Source de finan..	.278	.043	.364	42.367
Dégré d'endett...	-.505	.036	-.784	196.35

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	-.169	.528
Mode de financ...	.182	.614
Effectif	.124	.283
Scolarité du D.G.	-.239	1.093

6

Régression par étape scénario 2

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Formation en g...	.357	2.633
Ancienneté du055	.055
Tx des diplômés...	-.13	.31
Expérience des...	-.08	.117
Age moyen de l...	.054	.052
Type de l'équip...	.12	.263

Régression par étape scénario 3

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	4
Variables entrées	4
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Étape n° 1 VARIABLE ENTRÉE: X₄: Degré d'endettement

R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
.912	.832	.823	.485

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	23.238	23.238	98.808
RÉSIDU	20	4.704	.235	
TOTAL	21	27.942		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	2.248			
Degré d'endett...	-.588	.059	-.912	98.808

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	.166	.541
Mode de financ...	.458	5.037
Source de finan..	.831	42.367
Effectif	.244	1.206
Scolarité du D.G.	.026	.013

3

Régression par étape scénario 3

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Expérience du083	.132
Ancienneté du126	.309
Tx des gradués...	-.129	.321
Expérience des...	-.12	.276
Age moyen de l...	.031	.019
Type de l'équip...	.276	1.572

4

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Étape n° 2 VARIABLE ENTRÉE: X₃: Source de financement

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.974	.948	.942	.277
------	------	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	2	26.485	13.243	172.772
RÉSIDU	19	1.456	.077	
TOTAL	21	27.942		

5

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	.693			
Source de finan..	.278	.043	.364	42.367
Dégré d'endett...	-.505	.036	-.784	196.35

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	-.169	.528
Mode de financ...	.182	.614
Effectif	.124	.283
Scolarité du D.G.	-.239	1.093

6

Régression par étape scénario 3

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Expérience du575	8.895
Ancienneté du055	.055
Tx des gradués...	-.13	.31
Expérience des...	-.08	.117
Age moyen de l...	.054	.052
Type de l'équip...	.12	.263

7

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Étape n° 3 VARIABLE ENTRÉE: X₇: Expérience du D.G.

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.982	.965	.959	.233
------	------	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	3	26.967	8.989	166.005
RÉSIDU	18	.975	.054	
TOTAL	21	27.942		

8

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	-.474			
Source de finan..	.308	.037	.404	68.264
Dégré d'endett...	-.442	.037	-.687	144.043
Expérience du325	.109	.16	8.895

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	-.001	1.362E-5
Mode de financ...	.009	.001
Effectif	-.079	.107

9

Régression par étape scénario 3

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.407	3.378
Ancienneté du ...	-.289	1.548
Tx des gradués..	-.558	7.667
Expérience des...	-.205	.749
Age moyen de l...	-.11	.207
Type de l'équip...	-.092	.145

10

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

(Dern.étape) Étape n° 4 VARIABLE ENTRÉE: X₉: Tx des gradués universitaires

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.988	.976	.97	.199
------	------	-----	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	4	27.27	6.818	172.533
RÉSIDU	17	.672	.04	
TOTAL	21	27.942		

11

Étape n° 4 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	-.493			
Source de finan..	.315	.032	.412	96.875
Dégré d'endett...	-.475	.034	-.737	199.887
Expérience du463	.106	.228	19.231
Tx des gradués..	-.088	.032	-.148	7.667

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	.078	.099
Mode de financ...	.01	.001

12

Régression par étape scénario 3

Étape n° 4 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité

12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Effectif	.319	1.816
Scolarité du D.G.	-.148	.357
Ancienneté du ...	-.215	.773
Expérience des...	-.261	1.173
Age moyen de l...	-.263	1.191
Type de l'équip...	.22	.812

Régression par étape scénario 4

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	2
Variables entrées	2
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Étape n° 1 VARIABLE ENTRÉE: X₄: Degré d'endettement

R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
.912	.832	.823	.485

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	23.238	23.238	98.808
RÉSIDU	20	4.704	.235	
TOTAL	21	27.942		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	2.248			
Degré d'endett...	-.588	.059	-.912	98.808

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	.166	.541
Mode de financ...	.458	5.037
Source de finan..	.831	42.367
Effectif	.244	1.206
Scolarité du D.G.	.026	.013

3

Régression par étape scénario 4

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Ancienneté du126	.309
Expérience des...	-.12	.276
Age moyen de l...	.031	.019
Type de l'équip...	.276	1.572
Formation en g...	-.104	.208
Scolarisés au p...	.383	3.271

4

Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

(Dern.étape) Étape n° 2 VARIABLE ENTRÉE: X₃: Source de financement

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.974	.948	.942	.277
------	------	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	2	26.485	13.243	172.772
RÉSIDU	19	1.456	.077	
TOTAL	21	27.942		

5

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	.693			
Source de finan..	.278	.043	.364	42.367
Dégré d'endett...	-.505	.036	-.784	196.35

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	-.169	.528
Mode de financ...	.182	.614
Effectif	.124	.283
Scolarité du D.G.	-.239	1.093

6

Régression par étape scénario 4

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Indices de rentabilité

12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Ancienneté du055	.055
Expérience des...	-.08	.117
Age moyen de l...	.054	.052
Type de l'équip...	.12	.263
Formation en g...	.357	2.633
Scolarisés au p...	.105	.199

Régression multiple: toutes les variables explicatives

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 14 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.972	.945	.836	.666

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	14	53.627	3.831	8.64
RÉSIDU	7	3.103	.443	p = .004
TOTAL	21	56.73		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	-.295				
Capital	.001	.001	.174	1.192	.2723
Mode de financ...	-.191	.21	-.181	.911	.3927
Source de finan..	.175	.177	.161	.99	.3551
Dégré d'endett...	-.214	.21	-.233	1.019	.3419
Effectif	-.001	.005	-.031	.203	.8451
Scolarité du D.G.	-.852	.517	-.264	1.647	.1435

2

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Expérience du ...	1.399	.796	.483	1.757	.1223
Formation en g...	1.351	.899	.414	1.503	.1766
Ancienneté du085	.466	.034	.182	.861
Tx des gradués...	-.168	.285	-.198	.587	.5754
Scolarisés au p...	-.15	.211	-.156	.709	.5012
Expérience des...	-.67	.649	-.12	1.033	.3358
Age moyen de l...	.612	.517	.19	1.185	.2748

3

Régression multiple: toutes les variables explicatives

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Type de l'équip...	.719	.538	.28	1.335	.2236

4

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
ORD. à l'origine					
Capital	-.001	.004	-.001	.004	1.42
Mode de financ...	-.688	.306	-.59	.207	.829
Source de finan...	-.243	.593	-.16	.51	.98
Dégré d'endett...	-.71	.282	-.612	.184	1.039
Effectif	-.012	.01	-.01	.008	.041
Scolarité du D.G.	-2.076	.371	-1.833	.128	2.713

5

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Expérience du ...	-.484	3.281	-.109	2.907	3.088
Formation en g...	-.775	3.478	-.353	3.055	2.258
Ancienneté du ...	-1.017	1.186	-.798	.967	.033
Tx des gradués...	-.842	.507	-.708	.373	.345
Scolarisés au p...	-.649	.35	-.55	.25	.503
Expérience des...	-2.204	.864	-1.899	.559	1.068
Age moyen de l...	-.61	1.834	-.367	1.591	1.404

6

Régression multiple: toutes les variables explicatives

Régression multiple Y_1 : Productivité du capital 14 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Type de l'équip...	-.554	1.991	-.301	1.738	1.782

Régression multiple scénario 1

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.962	.926	.828	.682

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	12	52.539	4.378	9.401
RÉSIDU	9	4.192	.466	p = .0011
TOTAL	21	56.73		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	-1.542				
Capital	.001	.001	.122	.851	.417
Mode de financ...	-.046	.178	-.043	.257	.8028
Source de finan..	.16	.181	.147	.883	.4001
Dégré d'endett...	-.059	.185	-.064	.319	.7571
Effectif	-.001	.004	-.05	.407	.6936
Scolarité du D.G.	-1.14	.444	-.353	2.569	.0302

2

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Expérience du ...	2.281	.437	.788	5.224	.0005
Ancienneté du153	.428	.062	.359	.7281
Scolarisés au p..	-.181	.171	-.189	1.055	.3189
Expérience des...	-.664	.662	-.119	1.003	.3421
Age moyen de l...	.541	.479	.168	1.13	.2879
Type de l'équip...	.211	.428	.082	.492	.6345

3

Régression multiple scénario 1

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
ORD. à l'origine					
Capital	-.002	.004	-.001	.003	.724
Mode de financ...	-.448	.356	-.371	.28	.066
Source de finan..	-.249	.569	-.172	.491	.78
Dégré d'endett...	-.477	.359	-.398	.28	.102
Effectif	-.01	.007	-.008	.005	.166
Scolarité du D.G.	-2.144	-.136	-1.953	-.326	6.6

4

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Expérience du ...	1.293	3.269	1.481	3.082	27.291
Ancienneté du ...	-.814	1.121	-.631	.938	.129
Scolarisés au p...	-.569	.207	-.495	.133	1.113
Expérience des...	-2.161	.834	-1.877	.55	1.006
Age moyen de l...	-.543	1.626	-.337	1.42	1.276
Type de l'équip...	-.759	1.18	-.575	.996	.242

5

Régression multiple scénario 2

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.96	.921	.816	.706

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	12	52.246	4.354	8.738
RÉSIDU	9	4.485	.498	p = .0014
TOTAL	21	56.73		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	.85				
Capital	.001	.001	.17	1.149	.28
Mode de financ...	-.238	.213	-.226	1.121	.2912
Source de finan...	.12	.167	.11	.717	.4916
Dégré d'endett...	-.381	.195	-.415	1.955	.0823
Effectif	-.002	.004	-.076	.505	.6256
Scolarité du D.G.	-.71	.542	-.22	1.31	.2226

2

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Formation en g...	2.653	.541	.812	4.902	.0008
Ancienneté du ...	-.015	.49	-.006	.031	.9763
Tx des gradués...	-.11	.256	-.13	.431	.6767
Expérience des...	-.593	.671	-.106	.883	.4
Age moyen de l...	.862	.516	.267	1.669	.1295
Type de l'équip...	1.193	.494	.464	2.413	.0391

3

Régression multiple scénario 2

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre: 95% Infér.: 95% Supér.: 90% Infér.: 90% Supér.: F partiel:

ORD. à l'origine					
Capital	-.001	.004	-.001	.004	1.321
Mode de financ...	-.72	.243	-.628	.151	1.257
Source de finan...	-.258	.497	-.186	.425	.514
Dégré d'endett...	-.822	.06	-.739	-.024	3.823
Effectif	-.012	.008	-.01	.006	.255
Scolarité du D.G.	-1.936	.516	-1.703	.284	1.716

4

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre: 95% Infér.: 95% Supér.: 90% Infér.: 90% Supér.: F partiel:

Formation en g...	1.428	3.877	1.661	3.645	24.029
Ancienneté du ...	-1.123	1.094	-.913	.883	.001
Tx des gradués...	-.689	.468	-.579	.359	.186
Expérience des...	-2.112	.926	-1.824	.638	.78
Age moyen de l...	-.307	2.031	-.085	1.809	2.785
Type de l'équip...	.074	2.311	.287	2.099	5.822

5

Régression multiple scénario 3

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.958	.917	.807	.721

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	12	52.049	4.337	8.338
RÉSIDU	9	4.682	.52	p = .0017
TOTAL	21	56.73		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	-2.74				
Capital	.001	.001	.083	.564	.5868
Mode de financ...	-.019	.205	-.018	.093	.9276
Source de finan...	.06	.167	.055	.359	.7277
Dégré d'endett...	-.147	.202	-.16	.728	.4851
Effectif	-.002	.005	-.072	.465	.6527
Scolarité du D.G.	-1.029	.546	-.319	1.883	.0924

2

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Expérience du ...	2.108	.443	.728	4.758	.001
Ancienneté du252	.493	.102	.512	.6212
Tx des gradués...	.059	.252	.07	.234	.8205
Expérience des...	-.529	.686	-.095	.772	.46
Age moyen de l...	.596	.532	.185	1.121	.2914
Type de l'équip...	.348	.493	.136	.706	.498

3

Régression multiple scénario 3

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
ORD. à l'origine					
Capital	-.002	.003	-.002	.003	.318
Mode de financ...	-.483	.444	-.395	.356	.009
Source de finan...	-.317	.437	-.246	.365	.129
Dégré d'endett...	-.603	.309	-.516	.223	.53
Effectif	-.012	.008	-.011	.006	.217
Scolarité du D.G.	-2.265	.207	-2.031	-.027	3.545

4

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Expérience du ...	1.106	3.11	1.296	2.92	22.638
Ancienneté du ...	-.862	1.367	-.651	1.155	.262
Tx des gradués...	-.512	.63	-.404	.522	.055
Expérience des...	-2.08	1.022	-1.786	.728	.596
Age moyen de l...	-.607	1.799	-.379	1.571	1.256
Type de l'équip...	-.768	1.465	-.556	1.253	.499

5

Régression multiple scénario 4

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.959	.92	.814	.708

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	12	52.217	4.351	8.676
RÉSIDU	9	4.514	.502	p = .0015
TOTAL	21	56.73		

Aucun calcul stat. des résidus .

1

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	.341				
Capital	.001	.001	.152	1.013	.3374
Mode de financ...	-.196	.19	-.185	1.028	.3307
Source de finan..	.11	.183	.101	.601	.5628
Dégré d'endett...	-.357	.171	-.389	2.088	.0664
Effectif	-.003	.004	-.112	.872	.4057
Scolarité du D.G.	-.8	.451	-.248	1.773	.1099

2

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Ancienneté du ...	-.062	.46	-.025	.135	.8955
Expérience des...	-.557	.685	-.1	.812	.4376
Age moyen de l...	.925	.497	.287	1.859	.0959
Type de l'équip...	1.111	.411	.432	2.702	.0243
Formation en g...	2.566	.516	.786	4.97	.0008
Scolarisés au p...	.06	.168	.062	.355	.7306

3

Régression multiple scénario 2

Régression multiple Y_1 :Productivité du capital 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre: 95% Infér.: 95% Supér.: 90% Infér.: 90% Supér.: F partiel:

ORD. à l'origine					
Capital	-.001	.004	-.001	.004	1.321
Mode de financ...	-.72	.243	-.628	.151	1.257
Source de finan...	-.258	.497	-.186	.425	.514
Dégré d'endett...	-.822	.06	-.739	-.024	3.823
Effectif	-.012	.008	-.01	.006	.255
Scolarité du D.G.	-1.936	.516	-1.703	.284	1.716

4

Régression multiple Y_1 :Productivité du capital 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre: 95% Infér.: 95% Supér.: 90% Infér.: 90% Supér.: F partiel:

Formation en g...	1.428	3.877	1.661	3.645	24.029
Ancienneté du ...	-1.123	1.094	-.913	.883	.001
Tx des gradués...	-.689	.468	-.579	.359	.186
Expérience des...	-2.112	.926	-1.824	.638	.78
Age moyen de l...	-.307	2.031	-.085	1.809	2.785
Type de l'équip...	.074	2.311	.287	2.099	5.822

5

Régression multiple scénario 3

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.958	.917	.807	.721

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	12	52.049	4.337	8.338
RÉSIDU	9	4.682	.52	p = .0017
TOTAL	21	56.73		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	-2.74				
Capital	.001	.001	.083	.564	.5868
Mode de financ...	-.019	.205	-.018	.093	.9276
Source de finan..	.06	.167	.055	.359	.7277
Dégré d'endett...	-.147	.202	-.16	.728	.4851
Effectif	-.002	.005	-.072	.465	.6527
Scolarité du D.G.	-1.029	.546	-.319	1.883	.0924

2

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Expérience du ...	2.108	.443	.728	4.758	.001
Ancienneté du252	.493	.102	.512	.6212
Tx des gradués...	.059	.252	.07	.234	.8205
Expérience des...	-.529	.686	-.095	.772	.46
Age moyen de l...	.596	.532	.185	1.121	.2914
Type de l'équip...	.348	.493	.136	.706	.498

3

Régression multiple scénario 3

Régression multiple Y_1 :Productivité du capital 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre: 95% Infér.: 95% Supér.: 90% Infér.: 90% Supér.: F partiel:

ORD. à l'origine					
Capital	-.002	.003	-.002	.003	.318
Mode de financ...	-.483	.444	-.395	.356	.009
Source de finan..	-.317	.437	-.246	.365	.129
Dégré d'endett...	-.603	.309	-.516	.223	.53
Effectif	-.012	.008	-.011	.006	.217
Scolarité du D.G.	-2.265	.207	-2.031	-.027	3.545

4

Régression multiple Y_1 :Productivité du capital 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre: 95% Infér.: 95% Supér.: 90% Infér.: 90% Supér.: F partiel:

Expérience du ...	1.106	3.11	1.296	2.92	22.638
Ancienneté du ...	-.862	1.367	-.651	1.155	.262
Tx des gradués...	-.512	.63	-.404	.522	.055
Expérience des...	-2.08	1.022	-1.786	.728	.596
Age moyen de l...	-.607	1.799	-.379	1.571	1.256
Type de l'équip...	-.768	1.465	-.556	1.253	.499

5

Régression multiple scénario 4

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.959	.92	.814	.708

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	12	52.217	4.351	8.676
RÉSIDU	9	4.514	.502	p = .0015
TOTAL	21	56.73		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	.341				
Capital	.001	.001	.152	1.013	.3374
Mode de financ...	-.196	.19	-.185	1.028	.3307
Source de finan...	.11	.183	.101	.601	.5628
Dégré d'endett...	-.357	.171	-.389	2.088	.0664
Effectif	-.003	.004	-.112	.872	.4057
Scolarité du D.G.	-.8	.451	-.248	1.773	.1099

2

Régression multiple Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Ancienneté du ...	-.062	.46	-.025	.135	.8955
Expérience des...	-.557	.685	-.1	.812	.4376
Age moyen de l...	.925	.497	.287	1.859	.0959
Type de l'équip...	1.111	.411	.432	2.702	.0243
Formation en g...	2.566	.516	.786	4.97	.0008
Scolarisés au p...	.06	.168	.062	.355	.7306

3

Régression multiple scénario 4

Régression multiple Y_1 :Productivité du capital 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
ORD. à l'origine					
Capital	-.002	.004	-.001	.004	1.026
Mode de financ...	-.626	.235	-.544	.153	1.057
Source de finan...	-.305	.525	-.226	.446	.361
Dégré d'endett...	-.744	.03	-.671	-.044	4.361
Effectif	-.012	.005	-.01	.004	.761
Scolarité du D.G.	-1.819	.22	-1.626	.027	3.145

4

Régression multiple Y_1 :Productivité du capital 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Ancienneté du ...	-1.103	.978	-.905	.781	.018
Expérience des...	-2.107	.994	-1.813	.7	.66
Age moyen de l...	-.201	2.05	.013	1.837	3.456
Type de l'équip...	.181	2.041	.357	1.865	7.299
Formation en g...	1.398	3.734	1.62	3.513	24.7
Scolarisés au p...	-.321	.44	-.249	.368	.126

5

Régression par étape: toutes les variables explicatives

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	3
Variables entrées	3
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Étape n° 1 VARIABLE ENTRÉE: X₇: Expérience du D.G.

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.886	.785	.775	.78
------	------	------	-----

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	44.558	44.558	73.213
RÉSIDU	20	12.172	.609	
TOTAL	21	56.73		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	-5.021			
Expérience du ...	2.565	.3	.886	73.213

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	-.031	.018
Mode de financ...	.245	1.211
Source de finan..	.293	1.784
Dégré d'endett...	-.437	4.488
Effectif	-.011	.002

3

Régression par étape: toutes les variables explicatives

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.527	7.304
Formation en g...	.11	.231
Ancienneté du163	.518
Tx des gradués...	-.025	.012
Scolarisés au p...	-.201	.798
Expérience des...	.052	.051
Age moyen de l...	.081	.125

4

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Type de l'équip...	.19	.712
--------------------	-----	------

5

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Étape n° 2 VARIABLE ENTRÉE: X₆: Scolarité du D.G.

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.919	.845	.829	.68
------	------	------	-----

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	2	47.938	23.969	51.797
RÉSIDU	19	8.792	.463	
TOTAL	21	56.73		

6

Régression par étape: toutes les variables explicatives

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	-3.065			
Scolarité du D.G.	-.788	.291	-.244	7.304
Expérience du ...	2.586	.262	.894	97.796

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	.181	.611
Mode de financ...	.431	4.101
Source de finan..	.437	4.251
Dégré d'endett...	-.435	4.19

7

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Effectif	.182	.618
Formation en g...	.119	.257
Ancienneté du264	1.354
Tx des gradués...	.271	1.429
Scolarisés au p...	-.317	2.01
Expérience des...	-.131	.313
Age moyen de l...	.147	.396

8

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Type de l'équip...	.252	1.218

9

Régression par étape: toutes les variables explicatives

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 14 variables X

(Dern.étape) Étape n° 3 VARIABLE ENTRÉE: X₃: Source de financement

R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
.935	.875	.854	.629

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	3	49.618	16.539	41.856
RÉSIDU	18	7.113	.395	
TOTAL	21	56.73		

10

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 14 variables X
Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	-3.706			
Source de finan..	.189	.092	.174	4.251
Scolarité du D.G.	-.867	.272	-.269	10.16
Expérience du ...	2.605	.242	.9	116.023

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	.057	.055
Mode de financ...	.234	.986
Dégré d'endett...	-.292	1.588

11

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Effectif	.08	.11
Formation en g...	.301	1.689
Ancienneté du189	.633
Tx des gradués...	.212	.803
Scolarisés au p...	-.42	3.644
Expérience des...	-.14	.339
Age moyen de l...	.223	.887

12

Régression par étape: toutes les variables explicatives

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Type de l'équip...	.09	.14
--------------------	-----	-----

Régression par étape scénario 1

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	3
Variables entrées	3
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Étape n° 1 VARIABLE ENTRÉE: X₇: Expérience du D.G.

R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
.886	.785	.775	.78

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	44.558	44.558	73.213
RÉSIDU	20	12.172	.609	
TOTAL	21	56.73		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	-5.021			
Expérience du ...	2.565	.3	.886	73.213

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	-.031	.018
Mode de financ...	.245	1.211
Source de finan...	.293	1.784
Dégré d'endett...	-.437	4.488
Effectif	-.011	.002

3

Régression par étape scénario 1

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.527	7.304
Ancienneté du163	.518
Scolarisés au p...	-.201	.798
Expérience des...	.052	.051
Age moyen de l...	.081	.125
Type de l'équip...	.19	.712

4

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Étape n° 2 VARIABLE ENTRÉE: X₆: Scolarité du D.G.

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.919	.845	.829	.68
------	------	------	-----

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	2	47.938	23.969	51.797
RÉSIDU	19	8.792	.463	
TOTAL	21	56.73		

5

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	-3.065			
Scolarité du D.G.	-.788	.291	-.244	7.304
Expérience du ...	2.586	.262	.894	97.796

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	.181	.611
Mode de financ...	.431	4.101
Source de finan...	.437	4.251
Dégré d'endett...	-.435	4.19

6

Régression par étape scénario 1

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Effectif	.182	.618
Ancienneté du264	1.354
Scolarisés au p...	-.317	2.01
Expérience des...	-.131	.313
Age moyen de l...	.147	.396
Type de l'équip...	.252	1.218

7

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

(Dern.étape) Étape n° 3 VARIABLE ENTRÉE: X₃: Source de financement

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.935	.875	.854	.629
------	------	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	3	49.618	16.539	41.856
RÉSIDU	18	7.113	.395	
TOTAL	21	56.73		

8

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	-3.706			
Source de finan..	.189	.092	.174	4.251
Scolarité du D.G.	-.867	.272	-.269	10.16
Expérience du ...	2.605	.242	.9	116.023

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	.057	.055
Mode de financ...	.234	.986
Dégré d'endett...	-.292	1.588

9

Régression par étape scénario 1

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital

12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Effectif	.08	.11
Ancienneté du189	.633
Scolarisés au p...	-.42	3.644
Expérience des...	-.14	.339
Age moyen de l...	.223	.887
Type de l'équip...	.09	.14

Régression par étape scénario 2

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	4
Variables entrées	4
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Étape n° 1 VARIABLE ENTRÉE: X₇: Formation en gestion D.G.

R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
.785	.616	.597	1.044

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	34.937	34.937	32.062
RÉSIDU	20	21.793	1.09	
TOTAL	21	56.73		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	-.123			
Formation en g...	2.563	.453	.785	32.062

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	.181	.643
Mode de financ...	.421	4.104
Source de finan..	.421	4.102
Dégré d'endett...	-.638	13.067
Effectif	.156	.473

3

Régression par étape scénario 2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.372	3.057
Ancienneté du ...	-.009	.001
Tx des gradués...	.279	1.604
Expérience des...	-.037	.026
Age moyen de l...	-.157	.477
Type de l'équip...	.56	8.683

4

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Étape n° 2 VARIABLE ENTRÉE: X₄: Degré d'endettement

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.879	.772	.748	.824
------	------	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	2	43.818	21.909	32.237
RÉSIDU	19	12.913	.68	
TOTAL	21	56.73		

5

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	1.833			
Degré d'endett...	-.385	.107	-.42	13.067
Formation en g...	2.105	.379	.645	30.816

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	-.016	.005
Mode de financ...	.093	.155
Source de finan..	.196	.719
Effectif	.098	.175

6

Régression par étape scénario 2

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.393	3.298
Ancienneté du ...	-.064	.075
Tx des diplômés...	-.088	.14
Expérience des...	-.036	.023
Age moyen de l...	.147	.399
Type de l'équip...	.437	4.241

7

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Étape n° 3 VARIABLE ENTRÉE: X₁₂: Type de l'équipement

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.903	.816	.785	.762
------	------	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	3	46.28	15.427	26.571
RÉSIDU	18	10.45	.581	
TOTAL	21	56.73		

8

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	.175			
Dégré d'endett...	-.299	.107	-.325	7.763
Formation en g...	2.123	.351	.65	36.668
Type de l'équip...	.586	.285	.228	4.241

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	-.051	.044
Mode de financ...	-.088	.133
Source de finan...	.094	.15

9

Régression par étape scénario 2

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Effectif	-.084	.12
Scolarité du D.G.	-.491	5.394
Ancienneté du ...	-.045	.034
Tx des diplômés...	-.448	4.274
Expérience des...	-.064	.071
Age moyen de l...	.33	2.074

10

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

(Dern.étape) Étape n° 4 VARIABLE ENTRÉE: X₆: Scolarité du D.G.

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.927	.86	.827	.683
------	-----	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	4	48.797	12.199	26.142
RÉSIDU	17	7.933	.467	
TOTAL	21	56.73		

11

Étape n° 4 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	1.627			
Dégré d'endett...	-.266	.097	-.29	7.517
Scolarité du D.G.	-.687	.296	-.213	5.394
Formation en g...	2.164	.315	.663	47.256
Type de l'équip...	.648	.257	.252	6.387

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	.188	.585
Mode de financ...	.085	.115

12

Régression par étape scénario 2

Étape n° 4 Régression par étapes Y₁: Productivité du capital

12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Source de finan..	.226	.862
Effectif	.078	.099
Ancienneté du033	.017
Tx des diplômés...	-.219	.807
Expérience des...	-.265	1.206
Age moyen de l...	.423	3.48

Régression par étape scénario 3

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	3
Variables entrées	3
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Étape n° 1 VARIABLE ENTRÉE: X₇: Expérience du D.G.

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.886	.785	.775	.78
------	------	------	-----

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	44.558	44.558	73.213
RÉSIDU	20	12.172	.609	
TOTAL	21	56.73		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	-5.021			
Expérience du ...	2.565	.3	.886	73.213

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	-.031	.018
Mode de financ...	.245	1.211
Source de finan..	.293	1.784
Dégré d'endett...	-.437	4.488
Effectif	-.011	.002

3

Régression par étape scénario 3

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.527	7.304
Ancienneté du163	.518
Tx des gradués...	-.025	.012
Expérience des...	.052	.051
Age moyen de l...	.081	.125
Type de l'équip...	.19	.712

4

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Étape n° 2 VARIABLE ENTRÉE: X₆: Scolarité du D.G.

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.919	.845	.829	.68
------	------	------	-----

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	2	47.938	23.969	51.797
RÉSIDU	19	8.792	.463	
TOTAL	21	56.73		

5

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	-3.065			
Scolarité du D.G.	-.788	.291	-.244	7.304

Régression par étape scénario 3

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Effectif	.182	.618
Ancienneté du264	1.354
Tx des diplômés...	.271	1.429
Expérience des...	-.131	.313
Age moyen de l...	.147	.396
Type de l'équip...	.252	1.218

7

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

(Dern.étape) Étape n° 3 VARIABLE ENTRÉE: X₃: Source de financement

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.935	.875	.854	.629
------	------	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	3	49.618	16.539	41.856
RÉSIDU	18	7.113	.395	
TOTAL	21	56.73		

8

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	-3.706			
Source de finan..	.189	.092	.174	4.251
Scolarité du D.G.	-.867	.272	-.269	10.16
Expérience du ...	2.605	.242	.9	116.023

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	.057	.055
Mode de financ...	.234	.986
Dégré d'endett...	-.292	1.588

9

Régression par étape scénario 3

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Effectif	.08	.11
Ancienneté du189	.633
Tx des gradués...	.212	.803
Expérience des...	-.14	.339
Age moyen de l...	.223	.887
Type de l'équip...	.09	.14

Régression par étape scénario 4

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	4
Variables entrées	4
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Étape n° 1 VARIABLE ENTRÉE: X₁₁: Formation en gestion D.G.

R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
.785	.616	.597	1.044

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	34.937	34.937	32.062
RÉSIDU	20	21.793	1.09	
TOTAL	21	56.73		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	-.123			
Formation en g...	2.563	.453	.785	32.062

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	.181	.643
Mode de financ...	.421	4.104
Source de finan...	.421	4.102
Dégré d'endett...	-.638	13.067
Effectif	.156	.473

3

Régression par étape scénario 4

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.372	3.057
Ancienneté du ...	-.009	.001
Expérience des...	-.037	.026
Age moyen de l...	-.157	.477
Type de l'équip...	.56	8.683
Scolarisés au p...	-.193	.736

4

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Étape n° 2 VARIABLE ENTRÉE: X₄: Degré d'endettement

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.879	.772	.748	.824
------	------	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	2	43.818	21.909	32.237
RÉSIDU	19	12.913	.68	
TOTAL	21	56.73		

5

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	1.833			
Degré d'endett...	-.385	.107	-.42	13.067
Formation en g...	2.105	.379	.645	30.816

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	-.016	.005
Mode de financ...	.093	.155
Source de finan..	.196	.719
Effectif	.098	.175

6

Régression par étape scénario 4

Étape n° 2 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.393	3.298
Ancienneté du ...	-.064	.075
Expérience des...	-.036	.023
Age moyen de l...	.147	.399
Type de l'équip...	.437	4.241
Scolarisés au p...	.162	.485

7

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Étape n° 3 VARIABLE ENTRÉE: X₁₀: Type de l'équipement

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.903	.816	.785	.762
------	------	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	3	46.28	15.427	26.571
RÉSIDU	18	10.45	.581	
TOTAL	21	56.73		

8

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	.175			
Dégré d'endett...	-.299	.107	-.325	7.763
Type de l'équip...	.586	.285	.228	4.241
Formation en g...	2.123	.351	.65	36.668

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	-.051	.044
Mode de financ...	-.088	.133
Source de finan..	.094	.15

9

Régression par étape scénario 4

Étape n° 3 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Effectif	-.084	.12
Scolarité du D.G.	-.491	5.394
Ancienneté du ...	-.045	.034
Expérience des...	-.064	.071
Age moyen de l...	.33	2.074
Scolarisés au p...	.328	2.044

10

Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

(Dern.étape) Étape n° 4 VARIABLE ENTRÉE: X₆: Scolarité du D.G.

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.927	.86	.827	.683
------	-----	------	------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	4	48.797	12.199	26.142
RÉSIDU	17	7.933	.467	
TOTAL	21	56.73		

11

Étape n° 4 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	1.627			
Dégré d'endett...	-.266	.097	-.29	7.517
Scolarité du D.G.	-.687	.296	-.213	5.394
Type de l'équip...	.648	.257	.252	6.387
Formation en g...	2.164	.315	.663	47.256

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	.188	.585
Mode de financ...	.085	.115

12

Régression par étape scénario 4

Étape n° 4 Régression par étapes Y₁:Productivité du capital. 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Source de finan..	.226	.862
Effectif	.078	.099
Ancienneté du033	.017
Expérience des...	-.265	1.206
Age moyen de l...	.423	3.48
Scolarisés au p..	.27	1.262

Régression multiple: toutes les variables explicatives

Régression multiple Y₁:productivité du travail 14 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.995	.991	.973	7.979

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	14	48902.94	3493.067	54.871
RÉSIDU	7	445.62	63.66	p = .0001
TOTAL	21	49348.559		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:productivité du travail 14 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	-342.433				
Capital	-.016	.014	-.065	1.104	.3059
Mode de financ...	2.434	2.518	.078	.967	.366
Source de finan...	.015	2.119	4.559E-4	.007	.9947
Dégré d'endett...	2.131	2.515	.079	.847	.4249
Effectif	.036	.055	.041	.649	.5371
Scolarité du D.G.	-2.548	6.2	-.027	.411	.6934

2

Régression multiple Y₁:productivité du travail 14 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Expérience du ...	16.46	9.539	.193	1.726	.1281
Formation en g...	-27.156	10.776	-.282	2.52	.0398
Ancienneté du ...	4.184	5.581	.057	.75	.4779
Tx des gradués...	-.642	3.418	-.026	.188	.8563
Scolarisés au p...	-2.6	2.53	-.092	1.028	.3383
Expérience des...	161.619	7.772	.981	20.795	.0001
Age moyen de l...	.557	6.19	.006	.09	.9308

3

Régression multiple: toutes les variables explicatives

Régression multiple Y₁:productivité du travail 14 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Type de l'équip...	-8.008	6.45	-.106	1.242	.2544

4

Régression multiple Y₁:productivité du travail 14 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
ORD. à l'origine					
Capital	-.05	.018	-.043	.011	1.22
Mode de financ...	-3.521	8.388	-2.337	7.205	.934
Source de finan...	-4.997	5.026	-.4	4.03	4.773E-5
Dégré d'endett...	-3.817	8.079	-2.635	6.896	.718
Effectif	-.094	.165	-.068	.139	.421
Scolarité du D.G.	-17.211	12.116	-14.296	9.201	.169

5

Régression multiple Y₁:productivité du travail 14 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Expérience du ...	-6.098	39.018	-1.614	34.534	2.978
Formation en g...	-52.64	-1.672	-47.574	-6.738	6.351
Ancienneté du ...	-9.016	17.384	-6.391	14.76	.562
Tx des gradués...	-8.726	7.441	-7.119	5.834	.035
Scolarisés au p...	-8.583	3.383	-7.393	2.194	1.056
Expérience des...	143.239	179.999	146.893	176.345	432.446
Age moyen de l...	-14.081	15.196	-11.171	12.286	.008

6

Régression multiple: toutes les variables explicatives

Régression multiple Y_1 :productivité du travail 14 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre: 95% Infér.: 95% Supér.: 90% Infér.: 90% Supér.: F partiel:

Type de l'équip...	-23.261	7.245	-20.229	4.213	1.541
--------------------	---------	-------	---------	-------	-------

7

Régression multiple scénario 1

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.991	.983	.959	9.786

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	12	48486.612	4040.551	42.189
RÉSIDU	9	861.948	95.772	p = .0001
TOTAL	21	49348.559		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	-326.905				
Capital	-.011	.017	-.046	.668	.521
Mode de financ...	.879	2.547	.028	.345	.7379
Source de finan..	.359	2.594	.011	.138	.893
Dégré d'endett...	-.021	2.65	-.001	.008	.9937
Effectif	.006	.052	.007	.121	.9062
Scolarité du D.G.	-.429	6.362	-.005	.067	.9478

2

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Expérience du ...	-3.997	6.262	-.047	.638	.5392
Ancienneté du239	6.134	.003	.039	.9698
Scolarisés au p...	-.329	2.459	-.012	.134	.8966
Expérience des...	162.325	9.491	.985	17.103	.0001
Age moyen de l...	4.704	6.873	.049	.684	.511
Type de l'équip...	-.447	6.144	-.006	.073	.9436

3

Régression multiple scénario 1

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
ORD. à l'origine					
Capital	-.049	.027	-.042	.02	.446
Mode de financ...	-4.884	6.643	-3.791	5.549	.119
Source de finan..	-5.509	6.227	-4.396	5.114	.019
Dégré d'endett...	-6.017	5.974	-4.88	4.837	6.497E-5
Effectif	-.111	.124	-.089	.102	.015
Scolarité du D.G.	-14.823	13.966	-12.092	11.235	.005

4

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Expérience du ...	-18.164	10.17	-15.477	7.483	.407
Ancienneté du ...	-13.639	14.116	-11.007	11.484	.002
Scolarisés au p..	-5.893	5.235	-4.837	4.18	.018
Expérience des...	140.852	183.797	144.925	179.724	292.524
Age moyen de l...	-10.847	20.254	-7.897	17.304	.468
Type de l'équip...	-14.347	13.453	-11.711	10.817	.005

5

Régression multiple scénario 2

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.994	.987	.97	8.421

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	12	48710.411	4059.201	57.248
RÉSIDU	9	638.149	70.905	p = .0001
TOTAL	21	49348.559		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	-335.959				
Capital	-.018	.014	-.073	1.225	.2517
Mode de financ...	2.147	2.537	.069	.846	.4193
Source de finan...	-.961	1.99	-.03	.483	.6409
Dégré d'endett...	.043	2.326	.002	.019	.9856
Effectif	.013	.053	.015	.244	.8127
Scolarité du D.G.	-.935	6.463	-.01	.145	.8882

2

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Formation en g...	-12.46	6.455	-.129	1.93	.0856
Ancienneté du ...	3.096	5.845	.042	.53	.6091
Tx des gradués...	.691	3.051	.028	.226	.8259
Expérience des...	163.111	8.008	.99	20.368	.0001
Age moyen de l...	3.877	6.161	.041	.629	.5448
Type de l'équip...	-2.484	5.896	-.033	.421	.6834

3

Régression multiple scénario 2

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
ORD. à l'origine					
Capital	-.051	.015	-.044	.009	1.5
Mode de financ...	-3.592	7.886	-2.504	6.798	.716
Source de finan...	-5.463	3.542	-4.609	2.688	.233
Dégré d'endett...	-5.219	5.306	-4.221	4.308	3.466E-4
Effectif	-.108	.134	-.085	.111	.06
Scolarité du D.G.	-15.557	13.687	-12.783	10.914	.021

4

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Formation en g...	-27.065	2.144	-24.295	-.626	3.726
Ancienneté du ...	-10.127	16.32	-7.619	13.812	.281
Tx des gradués...	-6.212	7.594	-4.903	6.285	.051
Expérience des...	144.993	181.229	148.429	177.793	414.842
Age moyen de l...	-10.062	17.817	-7.418	15.173	.396
Type de l'équip...	-15.824	10.856	-13.294	8.326	.177

5

Régression multiple scénario 3

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.991	.983	.959	9.771

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	12	48489.315	4040.776	42.324
RÉSIDU	9	859.245	95.472	p = .0001
TOTAL	21	49348.559		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	-329.407				
Capital	-.012	.016	-.048	.707	.4973
Mode de financ...	.653	2.775	.021	.235	.8193
Source de finan..	-.051	2.257	-.002	.023	.9824
Dégré d'endett...	-.608	2.73	-.022	.223	.8288
Effectif	.013	.062	.015	.217	.8331
Scolarité du D.G.	.905	7.403	.01	.122	.9054

2

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Expérience du ...	-4.032	6.002	-.047	.672	.5186
Ancienneté du ...	1.256	6.674	.017	.188	.8549
Tx des gradués...	-.735	3.421	-.029	.215	.8346
Expérience des...	162.663	9.288	.987	17.513	.0001
Age moyen de l..	4.261	7.203	.045	.592	.5687
Type de l'équip...	.748	6.685	.01	.112	.9134

3

Régression multiple scénario 3

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
ORD. à l'origine					
Capital	-.049	.025	-.042	.018	.5
Mode de financ...	-5.626	6.932	-4.435	5.741	.055
Source de finan..	-5.159	5.056	-4.19	4.087	.001
Dégré d'endett...	-6.785	5.569	-5.614	4.398	.05
Effectif	-.127	.154	-.1	.127	.047
Scolarité du D.G.	-15.845	17.654	-12.668	14.477	.015

4

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Expérience du ...	-17.612	9.547	-15.036	6.972	.451
Ancienneté du ...	-13.843	16.355	-10.979	13.491	.035
Tx des gradués...	-8.474	7.004	-7.006	5.536	.046
Expérience des...	141.649	183.676	145.635	179.691	306.713
Age moyen de l...	-12.035	20.557	-8.944	17.466	.35
Type de l'équip...	-14.377	15.872	-11.508	13.003	.013

5

Régression multiple scénario 4

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

DL:	R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
21	.994	.987	.97	8.405

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	12	48712.814	4059.401	57.467
RÉSIDU	9	635.745	70.638	p = .0001
TOTAL	21	49348.559		

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
ORD. à l'origine	-331.043				
Capital	-.017	.015	-.068	1.13	.2876
Mode de financ...	1.873	2.257	.06	.83	.4281
Source de finan...	-.786	2.177	-.024	.361	.7264
Dégré d'endett...	.006	2.03	2.359E-4	.003	.9976
Effectif	.02	.045	.023	.439	.6707
Scolarité du D.G.	-.577	5.35	-.006	.108	.9165

2

Régression multiple Y₁:productivité du travail 12 variables X

Tableau des coefficients bêta

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std:	Valeur-t:	Probabilité:
Ancienneté du ...	3.233	5.458	.044	.592	.5682
Expérience des...	162.724	8.132	.988	20.009	.0001
Age moyen de l...	3.483	5.903	.037	.59	.5697
Type de l'équip...	-2.159	4.88	-.028	.443	.6686
Formation en g...	-11.874	6.128	-.123	1.938	.0846
Scolarisés au p...	-.584	1.996	-.021	.292	.7766

3

Régression multiple scénario 4

Régression multiple Y_1 :productivité du travail 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
ORD. à l'origine					
Capital	-.05	.017	-.043	.01	1.278
Mode de financ...	-3.234	6.98	-2.265	6.011	.689
Source de finan..	-5.711	4.139	-4.777	3.205	.13
Dégré d'endett...	-4.585	4.598	-3.715	3.727	9.902E-6
Effectif	-.083	.122	-.063	.103	.193
Scolarité du D.G.	-12.682	11.528	-10.386	9.232	.012

4

Régression multiple Y_1 :productivité du travail 12 variables X

Tableau des intervalles de confiance & F partiel

Paramètre:	95% Infér.:	95% Supér.:	90% Infér.:	90% Supér.:	F partiel:
Ancienneté du ...	-9.116	15.582	-6.774	13.24	.351
Expérience des...	144.325	181.123	147.814	177.633	400.37
Age moyen de l...	-9.873	16.838	-7.34	14.305	.348
Type de l'équip...	-13.199	8.881	-11.105	6.787	.196
Formation en g...	-25.738	1.99	-23.109	-.64	3.755
Scolarisés au p...	-5.1	3.932	-4.243	3.076	.086

5

Régression par étape: toutes les variables explicatives

Régression par étapes Y₁:productivité du travail 14 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	1
Variables entrées	1
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:productivité du travail 14 variables X

(Dern.étape) Étape n° 1 VARIABLE ENTRÉE: X₁₂: Expérience des employés (usine)

R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
.988	.977	.975	7.611

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	48189.984	48189.984	831.883
RÉSIDU	20	1158.575	57.929	
TOTAL	21	49348.559		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:productivité du travail 14 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	-323.447			
Expérience des...	162.802	5.645	.988	831.883

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	-.242	1.18
Mode de financ...	.043	.035
Source de finan..	.042	.033
Dégré d'endett...	.111	.235
Effectif	.046	.041

3

Régression par étape: toutes les variables explicatives

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:productivité du travail 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.032	.02
Expérience du ...	-.107	.22
Formation en g...	-.176	.606
Ancienneté du244	1.199
Tx des gradués...	-.15	.435
Scolarisés au p...	-.015	.005
Age moyen de l...	.389	3.39

4

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:productivité du travail 14 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Type de l'équip...	-.147	.421
--------------------	-------	------

5

Régression par étape scénario 1

Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	1
Variables entrées	1
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

(Dern.étape) Étape n° 1 VARIABLE ENTRÉE: X₁₀: Expérience des employés (usine)

R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
.988	.977	.975	7.611

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	48189.984	48189.984	831.883
RÉSIDU	20	1158.575	57.929	
TOTAL	21	49348.559		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	-323.447			
Expérience des...	162.802	5.645	.988	831.883

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	-.242	1.18
Mode de financ...	.043	.035
Source de finan..	.042	.033
Dégré d'endett...	.111	.235
Effectif	.046	.041

3

Régression par étape scénario 1

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.032	.02
Expérience du ...	-.107	.22
Ancienneté du244	1.199
Scolarisés au p...	-.015	.005
Age moyen de l...	.389	3.39
Type de l'équip...	-.147	.421

Régression par étape scénario 2

Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	1
Variables entrées	1
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

(Dern.étape) Étape n° 1 VARIABLE ENTRÉE: X₁₀: Expérience des employés (usine)

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.988	.977	.975	7.611
------	------	------	-------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	48189.984	48189.984	831.883
RÉSIDU	20	1158.575	57.929	
TOTAL	21	49348.559		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre: Valeur: Erreur std: Valeur std.: F à enlever:

Ord. à l'origine	-323.447			
Expérience des...	162.802	5.645	.988	831.883

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	-.242	1.18
Mode de financ...	.043	.035
Source de finan..	.042	.033
Dégré d'endett...	.111	.235
Effectif	.046	.041

3

Régression par étape scénario 2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.032	.02
Formation en g...	-.176	.606
Ancienneté du244	1.199
Tx des gradués...	-.15	.435
Age moyen de l...	.389	3.39
Type de l'équip...	-.147	.421

Régression par étape scénario 3

Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	1
Variables entrées	1
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

(Dern.étape) Étape n° 1 **VARIABLE ENTRÉE: X₁₀: Expérience des employés (usine)**

R:	R-carré:	R-carré ajusté:	Erreur std:
.988	.977	.975	7.611

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	48189.984	48189.984	831.883
RÉSIDU	20	1158.575	57.929	
TOTAL	21	49348.559		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	-323.447			
Expérience des...	162.802	5.645	.988	831.883

Variables hors de l'équation

Paramètre:	Corrél. part.:	F à entrer:
Capital	-.242	1.18
Mode de financ...	.043	.035
Source de finan..	.042	.033
Dégré d'endett...	.111	.235
Effectif	.046	.041

3

Régression par étape scénario 3

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.032	.02
Expérience du ...	-.107	.22
Ancienneté du244	1.199
Tx des diplômés...	-.15	.435
Age moyen de l...	.389	3.39
Type de l'équip...	-.147	.421

Régression par étape scénario 4

Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

Information sommaire

F à entrer	4
F à enlever	3.996
Nombre d'étapes	1
Variables entrées	1
Variables imposées	0...0

Aucun calcul stat. des résidus

1

Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

(Dern.étape) Étape n° 1 VARIABLE ENTRÉE: X₈: Expérience des employés (usine)

R: R-carré: R-carré ajusté: Erreur std:

.988	.977	.975	7.611
------	------	------	-------

Tableau d'analyse de la variance

Source	DL:	Som. Carrés:	Moy. Carrés:	Test-F:
RÉGRESSION	1	48189.984	48189.984	831.883
RÉSIDU	20	1158.575	57.929	
TOTAL	21	49348.559		

2

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

Variables dans l'équation

Paramètre:	Valeur:	Erreur std:	Valeur std.:	F à enlever:
Ord. à l'origine	-323.447			
Expérience des...	162.802	5.645	.988	831.883

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Capital	-.242	1.18
Mode de financ...	.043	.035
Source de finan..	.042	.033
Dégré d'endett...	.111	.235
Effectif	.046	.041

3

Régression par étape scénario 4

Étape n° 1 Régression par étapes Y₁:productivité du travail 12 variables X

Variables hors de l'équation

Paramètre: Corrél. part.: F à entrer:

Scolarité du D.G.	-.032	.02
Ancienneté du244	1.199
Age moyen de l...	.389	3.39
Type de l'équip...	-.147	.421
Formation en g...	-.176	.606
Scolarisés au p...	-.015	.005