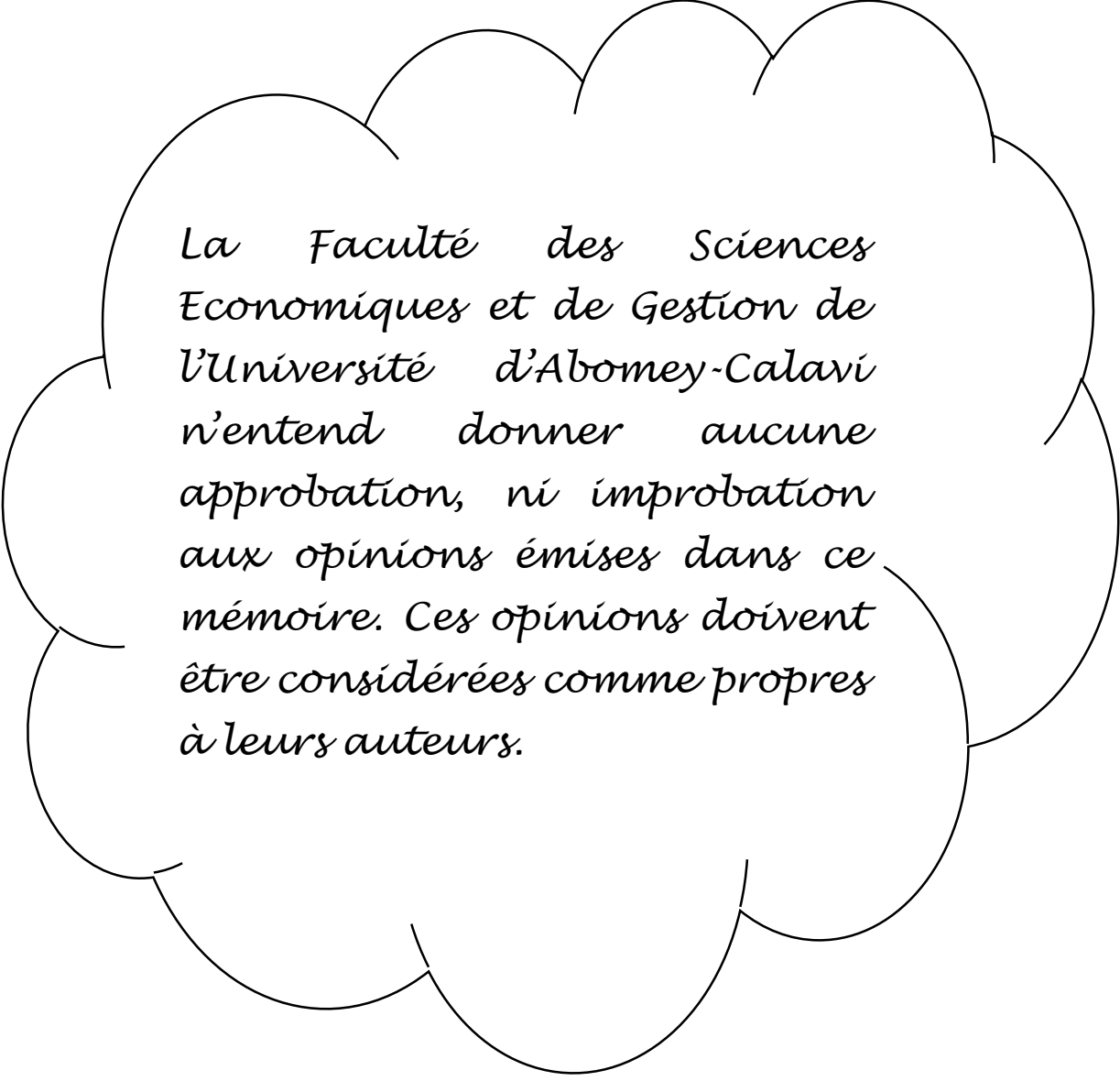


AVERTISSEMENT



La Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université d'Abomey-Calavi n'entend donner aucune approbation, ni improbation aux opinions émises dans ce mémoire. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

DEDICACE 1

Je dédie ce travail à :

- ❖ Allah le tout puissant, le tout miséricordieux et le très miséricordieux
- ❖ Mon père NALA Aziz
- ❖ Ma mère FANGNIKOUÉ Rita
- ❖ Mes frères Malick et Kasim et mes sœurs Fadilath et Moutiath

Moussa Rachad Fall ADJAO

DEDICACE 2

Je dédie ce travail à :

- ❖ Mon feu père LOKOSSOU Honoré
- ❖ Ma feue mère GBEADAN Rosine
- ❖ Mes frères Brice, Bruno et mes sœurs Lorette, Ghyslaine et Aurore.

Donald LOKOSSOU

REMERCIEMENTS

La réalisation de ce mémoire ne serait chose faite sans l'aide de certaines personnes à qui nous devons une reconnaissance particulière. Nous adressons donc nos vifs remerciements à l'endroit de :

- Dr Yves Yao SOGLO, notre Directeur de mémoire pour avoir accepté diriger ce travail, malgré ses multiples occupations;
- Mr Paolo AKAKPO, notre maître de stage, Chef du Département de la Formation, du Suivi et de l'Evaluation, dont la collaboration nous a aidés à surmonter les difficultés pratiques de notre stage;
- Pr Charlemagne Babatoundé IGUE, le Doyen de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion (FASEG);
- Dr Théophile Magloire Adrien WOTO, le Vice Doyen de la FASEG et Directeur Adjoint de l'Ecole Nationale d'Economie Appliquée et de Management (ENEAM)
- Mr Kpèyéton HOUANSODJI, le Directeur Général de l'ANPME, qui nous a permis de bénéficier d'un stage dans sa direction afin de réussir ce travail ;
- Mr Hermann HOUANSODJI, Assistant du Département de la Formation, du Suivi et de l'Evaluation, pour ses conseils;
- Mr Geoffroy DATO, pour son aide et sa disponibilité et son goût du travail bien fait ;
- Les honorables membres de jury pour avoir accepté de donner leurs appréciations par rapport au présent travail en vue de son amélioration ;
- Tout le corps enseignant de la FASEG, pour leur disponibilité permanente;
- Tous ceux qui ont contribué de loin ou de près à la réalisation de ce mémoire.

LISTES DES SIGLES ET ACRONYMES

ANPME	:	Agence Nationale des Petites et Moyennes Entreprises
BR	:	Bureaux Régionaux
CA	:	Chiffre d’Affaires
CACI	:	Cellule d’Audit et de Contrôle Interne
CCIB	:	Chambre du Commerce et de l’Industrie du Bénin
CCOM	:	Cellule de communication
CID	:	Centre d’Informations et de Documentation
CNUCED	:	Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
DAF	:	Département Administratif et Financier
DAMNE	:	Département de l’Assistance et de la Mise à Niveau des Entreprises
DEADFAM	:	Département de l’Entrepreneuriat, de l’Appui au Développement des Filières et de l’Accès aux Marchés
DFSE	:	Département de Formation, Suivi et Evaluation
FASEG	:	Faculté des Sciences Economiques et de Gestion
FINADEV	:	Financial Development
FMI	:	Fonds Monétaire International
IMF	:	Institution de Microfinance
INSAE	:	Institut de la Statistique et de l’Analyse Economique
MCO	:	Moindres Carrés Ordinaires
MPDEPP- CAG	:	Ministère de la Prospective, du Développement, de l’Evaluation des Politiques Publiques et de la Coordination de l’Action Gouvernementale

OCDE	:	Organisation de Coopération et de développement Economiques
OHADA	:	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
OIT	:	Organisation Internationale du Travail
OMC	:	Organisation Mondiale du Commerce
PME	:	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	:	Petites et Moyennes Industries
RGE	:	Recensement Général des Entreprises
SP	:	Secrétariat Particulier
TIC	:	Technologies de l'information et de la Communication
TPE	:	Toute Petite Entreprise

LISTE DES GRAPHIQUES ET TABLEAUX

GRAPHIQUES :

	Pages
Graphique 1 : Sexe du chef d'entreprise	25
Graphique 2 : Age du chef d'entreprise	26
Graphique 3 : Qualité du répondant de l'entreprise	26
Graphique 4 : Niveau d'étude du chef d'entreprise des PME	27
Graphique 5 : Milieu d'implantation des PME	28

TABLEAUX :

	Pages
Tableau 1 : Moyenne du chiffre d'affaires suivant les caractéristiques socio-démographiques	29
Tableau 2 : Résultat d'estimation du modèle	31
Tableau 3 : Résultat du test de normalité des erreurs	33
Tableau 4 : Résultat du test d'hétéroscédasticité	33

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : CADRE THEORIQUE ET INSTITUTIONNEL DE L'ETUDE.....	3
Section 1 : Cadre théorique	3
Section 2 : Cadre institutionnel	17
CHAPITRE 2: PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS.....	25
Section 1 : Statistiques descriptives	25
Section 2 : Analyse économétrique	30
RECOMMANDATIONS.....	34
CONCLUSION	35
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	36
ANNEXES	b
TABLE DES MATIERES	h

RESUME

La force actuelle des économies des pays développés, réside en grande partie, dans le maillage de leurs économies par un nombre important de PME, qui assurent une part considérable de la production, de la commercialisation, mais aussi de la recherche et développement. Mais peu de travaux empiriques se sont intéressés à la rentabilité des PME. C'est dans cette perspective que la présente étude s'est donné comme objectif général de faire une analyse de la rentabilité des PME au Bénin. Au moyen des Moindres Carrés Ordinaires (MCO), la recherche montre que la fiscalité influence le chiffre d'affaires des PME et la taille du personnel améliore le chiffre d'affaires des PME. Pour en arriver à ses résultats, nous avons utilisés les données issues du Recensement Général des Entreprises Edition 2 (RGE2) de l'INSAE. Compte tenu de ces résultats, il nous a paru nécessaire de faire quelques recommandations à savoir : éviter l'immixtion parentale et culture familiale dans l'entreprise pour assurer au personnel de l'entreprise une indépendance et une aise dans l'exercice de leurs missions et alléger la politique fiscale à l'endroit des PME pour favoriser leur création et leur émergence.

Mots clés : Rentabilité, MCO et PME

INTRODUCTION

La crise économique des années 80 a révélé l'importance des Petites et Moyennes Entreprises (PME) dans la réduction de la pauvreté, la résorption de chômage des jeunes et de la cohésion sociale. Ce regain d'intérêt a conduit, depuis 1991 au lendemain de la Conférence Nationale des Forces Vives de la Nation à la création de nombreuses structures d'encadrement et de la promotion des PME avec le concours des partenaires au développement. Les PME constituent un atout irremplaçable pour le développement, en représentant à la fois un moteur pour la croissance et un outil de redistribution.

Dans ces circonstances, il est aisé d'appréhender tout le regain d'intérêt que suscite le phénomène PME. 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 PME. Ces programmes sont souvent accompagnés de mesures complémentaires visant à accroître les chances de survie et même de développement de ces PME.

Malheureusement, force est de constater que le soutien aux PME demeure le parent pauvre des politiques économiques. La diversité des structures, qui fait la force des PME en supportant son adaptabilité, rend toute politique globale onéreuse et peu visible. Quant aux banques, souvent accusées d'être tellement averses au risque qu'elles négligent les petites entreprises, elles répondent que les demandes de financement qui leur sont adressées restent rares et de mauvaise facture (Epargne Sans Frontière, décembre 2009).

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

C'est pour cerner les contours de ces problèmes que nous avons choisi de réfléchir sur le thème :
ANALYSE ECONOMIQUE DE LA RENTABILITE DES PME AU BENIN.

Ce travail est présenté en deux chapitres :

- Le premier aborde le cadre institutionnel, théorique et méthodologique de l'étude.
- Le deuxième traite de la présentation des données, de l'analyse des résultats et des recommandations.

CHAPITRE 1 :



CADRE THEORIQUE ET INSTITUTIONNEL DE L'ETUDE

CHAPITRE 1 : CADRE THEORIQUE ET INSTITUTIONNEL DE L'ETUDE

Dans ce chapitre, nous allons aborder dans un premier temps, le cadre théorique puis le cadre institutionnel et dans un second temps, la méthodologie de l'étude.

Section 1 : Cadre théorique

Cette première section sera consacrée à la présentation de la problématique, aux objectifs et hypothèses de notre étude et enfin à la revue de littérature.

Paragraphe 1 : Problématique, objectifs et hypothèses

1. Problématique

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent plusieurs rôles importants dans les économies des pays développés comme dans celles des pays en développement. Elles contribuent à la création d'emploi et au produit intérieur brut des pays comme le révèlent de nombreuses études (Van Pham, Audet et St-Pierre, 2009; Filion, 2007; Julien, 2005; Lefilleur, 2009; OCDE, 2007; Tadesse, 2009). Ainsi, une étude faite par la CNUCED note que les PME représentent environ 99 % de l'ensemble des entreprises dans le monde; elles contribuent à 50% à la production manufacturière et à 44% des emplois (OMC2, 2005). Au Nigeria, elles correspondent approximativement à 95% de l'activité manufacturière formelle et 70% de l'emploi industriel (Kauffmann, 2005). Au Sénégal, elles composent 80 à 90% du tissu économique des entreprises et concentrent environ 30 % des emplois nationaux (Barro, 2004).

On peut s'étonner de la part relativement faible des PME dans l'emploi en Afrique, comparativement aux données reportées sur les pays développés où elles comptent pour plus de 50 %. Ces statistiques pourraient révéler l'importance du secteur informel qui est fortement dominé par des entreprises de petite taille (Kauffman, 2005; Lefilleur, 2008); cela entraîne du même coup une certaine méfiance de la part des institutions à l'égard des petites entreprises (Lefilleur, 2008).

Bien qu'elles jouent un rôle capital dans l'essor des économies des pays, elles semblent rencontrer des difficultés à accéder au financement pouvant assurer leur croissance et leur développement. St-Pierre et Bahri (2000), Phung (2009) et Singock Sotong (2009) confirment que les entreprises de petite taille contrairement à leurs homologues de grande taille rencontrent des problèmes pour obtenir du financement. L'OCDE (2007) va dans le même sens en soulignant que les entreprises de moins de 20 employés ont cinq fois plus de chances de connaître un échec lors du dépôt d'une demande de financement, au cours d'une année donnée,

que les entreprises de grande taille. En Europe centrale et orientale, le manque de financement est mentionné comme l'un des principaux obstacles au développement des entreprises en activité (Delannay et Weill, 2004). On observe les mêmes phénomènes en Afrique subsaharienne, alors que les contraintes de financement ont été considérées par certaines études comme le principal obstacle au développement des PME, devant les problèmes de corruption et d'insuffisance d'infrastructures. D'ailleurs, les résultats de ces études révèlent que 80 à 90 % de ces PME rencontrent des problèmes de financement importants (AFRICAPRAT ICE, 2005). L'étude sur l'offre et la demande de financement des PME sénégalaises menée par la Direction des PME au Sénégal (2010) note que l'accès au financement est un frein au développement de l'économie et à la croissance des activités des PME. L'OCDE (2007) trouve cette situation « dangereuse » puisqu'elle peut pousser les entrepreneurs à fermer leur entreprise ou à se tourner vers le financement informel. L'économie se trouve dès lors menacée puisque les taxes et les impôts ne sont plus payés, les emplois du secteur formel disparaissent au profit de ceux du secteur informel. Ce qui n'est pas sans incidence négative sur le niveau de richesse du pays.

Par ailleurs, le cadre d'analyse de la rentabilité et de sa relation avec la structure financière a été posé il y a plus de quarante ans par l'article fondateur de Modigliani et Miller (1958). Les PME béninoises disposent d'un potentiel inexploité de création de richesses et d'emplois. C'est dans cette optique que le Gouvernement entend faire d'elles des entreprises plus compétitives, capables de conquérir les marchés extérieures, de valoriser les matières premières locales et de créer davantage d'emplois (Rapport du FMI, 2011).

Au vue de la place centrale que donne l'Etat béninois aux PME, il est donc important de faire une analyse économique de leur rentabilité. Autrement dit, la taille du personnel agit-elle sur le chiffre d'affaires des PME ? La fiscalité influence-t-elle le chiffre d'affaires des PME ?

2. Objectif de l'étude

Les objectifs sont de deux ordres à savoir : l'objectif général et les objectifs spécifiques.

2.1 Objectif général

L'objectif principal est de faire une analyse économique de la rentabilité des PME au Bénin

2.2 Objectifs spécifiques

Ils sont divers mais concourent à la réalisation de l'objectif principal. Ils peuvent être définis comme il suit :

- Analyser l'effet de la taille du personnel sur le chiffre d'affaires des PME
- Evaluer l'effet de la fiscalité sur le chiffre d'affaires des PME

3. Hypothèses

Afin de bien mener notre analyse pour aboutir à des résultats concluants nous allons émettre quelques hypothèses :

- La taille du personnel améliore le chiffre d'affaires des PME
- La fiscalité influence le chiffre d'affaires des PME

Paragraphe 2: Revue de littérature

Dans une œuvre de recherche, la revue de la littérature consiste principalement en lecture et l'analyse critique des travaux de recherche qui sont déjà faits sur le sujet et qui lui sont liés. En effet cette revue documentaire nous a amenés à prendre connaissance de certains concepts et de la contribution que certains auteurs ont eus à faire sur tout ou la partie de la problématique posée.

1 Clarification conceptuelle

Il s'agit dans cette partie de procéder à la clarification des mots clés du thème

1.1 Rentabilité

Etudier la rentabilité d'une entreprise, d'une opération, d'un produit, c'est comparer les résultats obtenus sur le plan économique avec des efforts fournis sur le même plan dans la réalisation de l'opération, dans la vente du produit ou dans la création de l'entreprise. La rentabilité d'une entreprise est son caractère durable, c'est-à-dire sa capacité à produire un bénéfice satisfaisant. C'est la possibilité qu'à l'entreprise de rémunérer de manière adéquate et permanente les différents facteurs de production tout en assurant sa stabilité. Le dictionnaire économique le définit comme la capacité d'un capital investi ou placé à procurer des revenus exprimés en terme financier. Elle est un outil important qui permet aux dirigeants de l'entreprise de savoir les éléments d'exploitation sur lesquels les améliorations sont souhaitables.

Selon Wiki dictionnaire, elle est le rapport entre un revenu obtenu ou prévu et les ressources employées pour l'obtenir.

Il existe différents types de ratios qui peuvent être utilisés pour apprécier la rentabilité d'une entreprise. Ainsi la rentabilité financière exprime le revenu financier (profit, intérêt) d'un agent alors que la rentabilité économique exprime les avantages ou les gains pour la collectivité dans son ensemble. En d'autres termes la rentabilité financière est le rapport entre le profit net et l'actif ; la rentabilité économique est le rapport entre l'excédent brut d'exploitation et le capital fixe ou entre l'excédent net d'exploitation et l'ensemble des actifs non financiers. La rentabilité économique peut aussi s'intéresser aux externalités induites par l'activité menée. La rentabilité commerciale quant à elle mesure l'importance de l'activité de l'entreprise par rapport au résultat qu'elle réalise. Le seuil de rentabilité est par ailleurs une notion importante en matière de rentabilité. On l'appelle encore point mort ou chiffre d'affaire critique ; c'est le niveau d'activité que l'entreprise doit atteindre pour réaliser ni perte ni gain (Flanquet, 1996). Ces deux rentabilités (rentabilité économique et rentabilité financière) sont incluses dans la rentabilité rétrospective.

1.2 PME

Selon le Dictionnaire économique et des sciences sociales (ECHAUDEMAISON, 1989), les PME sont des entreprises employant moins de 500 salariés et les petites en emploient moins de 50.

Au sens de la charte des PME du Bénin (2005), on entend par PME toute entreprise légalement constituée, tenant une comptabilité régulière, qui n'est pas une filiale de multinationale et qui satisfait aux critères d'effectif de 5 à 99 employés permanents, puis d'un capital social compris entre 1.000.000 et 50.000.000 FCFA ou des investissements d'un montant compris entre 5.000.000 et 500.000.000 FCFA. La même charte fait une catégorisation des PME/PMI. Il s'agit des micro-entreprises (effectif inférieur à 5 employés, comptabilité très allégée, inscription au RCCM, non astreintes à la déclaration d'impôts, chiffres d'affaires inférieur à 5.000.0000 FCFA, souvent une entreprise familiale) ; des petites entreprises et industries (effectif compris entre 5 et 49, comptabilité conforme au système national en vigueur au Bénin et compatible avec l'OHADA, chiffre d'affaires compris entre 5.000.000 et 150.000.000 FCFA, carte de commerçant ou d'importateur) ; et des moyennes entreprises (effectif compris entre 50 et 99, comptabilité conforme, chiffre d'affaires compris entre 150.000.000 et 2 milliards FCFA, carte de commerçant ou d'importateur). Les banques définissent les PME en tenant essentiellement

compte des chiffres d'affaires confiés et du niveau d'organisation. Selon l'étude sur l'offre et la demande de financement au Sénégal (Cabinet VA conseil, 2010), on observe chez les banques une sous-segmentation des PME en plusieurs paliers dont le 1er regroupe ceux ayant moins de 500.000.000 FCFA comme chiffres d'affaires et les autres sont définies selon une amplitude de 500.000 FCFA.

Les IMF définissent la PME en fonction du niveau de financement recherché. Il s'agit souvent des besoins de financement se situant dans la fourchette de moins de 3.000.000 FCFA à 15.000.000FCFA même s'il faut préciser que des sociétés anonymes à vocation microfinance comme FINADEV SA (où le plus gros crédit à cette date à une PME béninoise est de l'ordre de 100.000.000 FCFA) vont bien au-delà pour les Toutes Petites Entreprises (TPE) qu'elles jugent crédibles.

Notons qu'au Bénin, les PME sont actives dans quatre grands secteurs (Gbaguidi, 2001) : le secteur rural, le secteur du commerce et des services, le secteur du tourisme et l'artisanat, le secteur industriel, avec les deux premiers plus dominants.

2 Revue empirique

« Au Bénin, 98% des entreprises sont des PME, plus de 60% des PME sont des micros entreprises ou entreprises artisanales ou agricoles employant moins de 20 personnes ou parfois même réduites à la seule personne de leur propriétaire » a souligné Soufiano. Il a poursuivi en ajoutant que la plupart des réformes mises en œuvre à ce jour n'ont pas permis de corriger cette situation. L'environnement économique international caractérisé par la libéralisation des échanges dont le corollaire se trouve dans les accords internationaux aura pour conséquence la marginalisation continue de l'économie béninoise, si rien n'est fait rapidement pour donner un souffle nouveau au secteur privé, a-t-il prévenu. Or « Dans le secteur privé c'est performer ou disparaître », a affirmé Gnacadja.

La taille de l'entreprise est considérée comme l'un des déterminants de la structure de financement les plus pertinents. Théoriquement, elle peut avoir un impact négatif ou positif sur le niveau d'endettement. Les grandes entreprises, ayant la possibilité de diversifier leurs activités et donc de réduire la volatilité de leurs résultats, auraient un accès plus facile au crédit bancaire. Plusieurs auteurs dont Sheel (1994) et Adedeji (2002) ont trouvé une influence positive de la taille sur le niveau d'endettement des entreprises. Le risque d'exploitation ou risque opérationnel, désignant le niveau de volatilité des revenus d'exploitation, aurait une

influence négative sur la structure financière des entreprises (Prowse (1990), Homaifar, Zietz & Benkato (1994), Gaud & Jani (2002)). Pour notre étude, le risque d'exploitation est approché par le secteur d'activité. En effet, le risque opérationnel est différent selon la nature des activités des entreprises. Ainsi, par exemple, le taux de rotation du capital est plus élevé dans les entreprises commerciales et plus généralement dans les entreprises du secteur tertiaire que dans les autres secteurs d'activité. Il est important de remarquer que la taille et le secteur d'activité demeurent des caractéristiques essentielles utilisées très souvent pour étudier les entreprises. Par exemple, Sall (2013), analysant les déterminants de la compétitivité financière des PME sénégalaises, montrait que les niveaux de compétitivité financière – indicateur synthétique de la rentabilité, de la liquidité et de la flexibilité – variaient en fonction de ces deux variables. La structure de propriété, bien que très peu présente dans la littérature théorique est beaucoup plus utilisée dans les travaux empiriques pour étudier le comportement des entreprises face à l'endettement. Pour Ward (1988), les entreprises familiales adoptent des stratégies financières prudentes pour maintenir le contrôle familial. Aussi surprenant que cela puisse paraître, les premiers jalons de la recherche en PME sont à mettre au crédit de chercheurs qui ne travaillent pas sur la PME. En effet, nous avons déjà insisté sur l'importance du facteur taille comme critère de découpage. Mais avant de considérer les PME comme des organisations particulières, il a bien fallu montrer que la taille n'était pas un facteur neutre sur le plan organisationnel. Ainsi, selon Brooksbank (1991), avant de définir le concept de "petite entreprise", il convient de répondre à deux questions préalables : qu'est-ce que la taille et comment mesure-t-on la taille ? Où se situe la frontière critique entre les grandes et les petites entreprises ?

Parmi les travaux qui ont mis en évidence l'influence de la taille sur l'organisation dans les années 60, l'école d'ASTON (Pugh et al, 1968 ; 1969) est très souvent citée comme pionnière, notamment dans l'amorce d'analyses comparatives dont le but est de découvrir les problèmes communs et spécifiques d'organisations de tous types. Les principaux résultats de l'école d'Aston confortent l'idée selon laquelle "la taille de l'organisation constitue un facteur prédictif majeur de sa structuration" (Desreumaux, 1992). Pour ce qui est de la relation taille/structure, de nombreux travaux empiriques confirment les résultats du groupe d'Aston (Blau et Schoenherr, 1971; Child et Mansfield, 1972...). Selon Blau (1970), la taille est un des principaux facteurs de contingence, de contexte. Enfin, selon Mintzberg (1982), la taille est certainement le facteur de contingence le plus unanimement reconnu quant à ses effets sur la structure d'une organisation ; "Plus une organisation est de grande taille, plus sa structure est élaborée : plus les tâches y sont spécialisées, plus ses unités sont différenciées, et plus sa

composante administrative est développée. Les preuves sont ici écrasantes.". A partir d'une approche nécessairement comparative, ces différents auteurs montrent que les caractéristiques organisationnelles des entreprises sont significativement différentes selon la taille.

Pourtant "cette convergence ne doit pas faire illusion, d'une part, parce qu'il existe de nombreuses nuances dans les travaux et des différences dans le détail des mesures et dans la composition des échantillons qui rendent les généralisations dangereuses, d'autre part, parce que d'autres travaux empiriques ne sont pas aussi affirmatifs sur le rôle de la taille en matière de structuration." (Desreumaux, 1992). En effet, le rôle et l'importance du facteur taille ne sont pas appréhendés de la même façon selon les auteurs et les époques. Effectuant une synthèse de la littérature sur la base de plus de quatre-vingts études concernant la taille et la structure organisationnelle essentiellement sur la période 1965/1975, Kimberly (1976) distingue deux courants aux approches antagonistes : l'approche "intertypique" et l'approche "intratypique".

Durant les années 70, un vif débat a opposé les chercheurs sur le degré d'homogénéité des échantillons. L'approche "inter typique" suggère que l'effet-taille transcende largement les différences entre les organisations. Dans ce cas, l'échantillon peut présenter une forte hétérogénéité. Les effets de la taille existent, indépendamment du type d'organisation étudié. Il y aurait donc une universalité de l'effet-taille. Ainsi, Hall, Haas et Johnson (1967) avancent qu'une théorie générale des organisations doit permettre de déduire des hypothèses qui peuvent être testées sur un échantillon hétérogène d'organisations, c'est la raison pour laquelle ils mêlent dans leurs échantillons des organisations aussi diverses qu'une station de télévision, un syndicat, une école religieuse ou un établissement pénal. Il s'agit moins de mettre en évidence le rôle de la taille que son importance à travers les divers types d'organisation. De même, à partir d'une enquête transculturelle, Hickson et al (1974) considèrent que l'importance de la taille est tout autant relative qu'absolue : "Même si les organisations indiennes sont moins formalisées ou moins autonomes que les organisations américaines, il n'en demeure pas moins que les grandes organisations indiennes sont plus formalisées que les petites organisations indiennes". Hall (1972) pourtant adepte de l'approche "intertypique" reconnaît lui-même qu'il n'y a pas de "lois" concernant la taille et les caractéristiques organisationnelles. Implicitement, les adeptes de l'approche intertypique considèrent que la taille se situe au premier rang de la hiérarchie de l'ensemble des facteurs de contingence. Cette position sera dénoncée comme "un véritable impérialisme de la taille organisationnelle". Les PME occupent une place importante dans la plupart des économies. En France, en 1986, les PME de moins de 50 employés représentaient 98,8% des établissements recensés par l'INSEE et environ la moitié des emplois (Julien et

Marchesnay, 1988). La récente création d'un ministère de la PME en France témoigne de l'importance que les élus politiques accordent désormais aux entreprises de petites dimensions. On est loin du gigantisme industriel prôné à l'ère pompidolienne. La PME constitue un "enjeu de taille" pour amorcer la lutte contre le chômage comme en témoigne le slogan simpliste de la dernière campagne de Berlusconi en Italie : "trois millions de chômeurs, trois millions d'entreprises". Ces entreprises à dimension humaine posséderaient toutes les caractéristiques requises pour s'adapter aux situations de crise : souplesse, dynamisme et flexibilité. Par sa faible dimension, la PME est souvent présentée comme une unité productive dont les phénomènes sont plus facilement identifiables, plus lisibles (D'Amboise et Maldowney, 1988). Selon Marchesnay (1993), la recherche en PME permet de faire apparaître "concrètement, visiblement aux yeux de l'observateur, ce qui est caché, difficile à saisir et à interpréter dans les organisations de grande dimension". De même Sarnin (1990), à partir d'une enquête visant à cerner l'impact des changements stratégiques sur les politiques de formation en PME, pose la question de savoir quelle est la spécificité de ces éléments par rapport aux grandes entreprises : "ne sont-ils pas simplement plus facilement appréhendables par l'observateur ? " Ainsi, "la pertinence de l'objet PME tient plus dans sa valeur heuristique d'analyse des changements que dans la construction d'une catégorie, d'un concept empirique particulièrement utile." (Sarnin, 1990). L'intérêt du concept PME est d'abord méthodologique dans la mesure où certaines pratiques stratégiques sont plus lisibles que dans les très grandes entreprises où tout est plus dilué.

Les vingt plus grandes entreprises participent à environ 75% des réalisations fiscales. Le secteur moderne apparaît plus important dans les branches de l'imprimerie, le commerce de gros, les banques et les assurances, l'électricité-eau et le gaz. On peut les regrouper suivant les secteurs d'activités ci-après : Production : autour de 9,2%, Services : environ 29,5%, Commerce : à peu près 60,4%, Construction : autour 0,9%. Il s'agit de la distribution des établissements sur les dix plus grandes villes du Bénin selon les statistiques de l'Organisation Internationale du Travail (OIT, les PME au Bénin, 2007).

L'apport des PME est ainsi dérisoire, alors que dans certains pays, ce sont elles qui contribuent le plus. Il s'agit donc de réaliser une diversification et une promotion économique des PME ainsi qu'une meilleure compétitivité avec la suppression des entraves au commerce. L'étude de l'évolution du taux de pression fiscale de 1990 (autour de 8%) à 2007 (un peu plus de 15%) indique clairement que le Bénin reste en deçà des objectifs communautaires (17%) et de celle de certains pays comme le Sénégal (supérieur à 17%) et la Côte d'Ivoire (supérieur à 16%).

Toutefois, le risque qui est attaché à une forte pression fiscale concerne les distorsions économiques et sociales qu'elle peut engendrer. Une fiscalité trop lourde modifie les prix relatifs des facteurs de production (travail, capital) et n'entraîne pas nécessairement une augmentation de recettes fiscales compte tenu de l'inadéquation du système fiscal. En termes d'efficacité vis-à-vis des PME, Hoppenot (2009) nous informe qu'un an après le premier financement que sa société a accordé à une PME nigérienne, le chiffre d'affaire de l'entreprise financée a connu une augmentation de 40%, trois ans plus tard l'entreprise qui emploie une dizaine de personnes apparaît rentable et durable.

Pour Smith (1776), « l'impôt peut entraver l'industrie du peuple et le détourner de s'adonner à certaines branches de commerce ou de travail, qui fournirait de l'occupation et des moyens de subsistance à beaucoup de monde. Ainsi, tandis que d'un côté il oblige le peuple à payer, de l'autre côté il diminue ou peut-être anéantit quelques-unes des sources qui pourraient le mettre plus aisément dans le cas de le faire ». Dans les nouvelles théories de la croissance, la fiscalité agit sur l'offre de travail et le progrès technique, facteurs endogènes de la croissance qui dépendent du comportement des agents économiques (Romer (1986), Lucas (1988), Aghion et Howitt (1992)) et qui déterminent le taux de croissance à l'état régulier. La fiscalité influence non seulement le taux de croissance transitionnel mais aussi le taux de croissance à long terme. Ainsi, la fiscalité sur les revenus du travail affecte l'allocation du temps entre travail et loisir. Selon Lucas et Rapping (1969), lorsque le salaire après impôt est temporairement plus faible, la quantité de travail offerte tend à diminuer (effet de substitution) puisque les agents qui anticipent une hausse des salaires vont augmenter provisoirement leur temps de loisir. Cependant un salaire plus faible appauvrit son détenteur, d'où une réduction de la demande de loisir (effet de revenu). Une hausse permanente des impôts induits des effets de revenu qui stimulent l'offre de travail. Levine et Renelt (1992) évaluent l'impact des taxes sur les échanges, des impôts sur les sociétés et les personnes ainsi que des prélèvements sociaux. Ces variables diminuent significativement le taux de croissance sur les chiffres d'affaires des entreprises si les effets du taux d'investissement sont pris en compte. Selon Engen et Skinner (1992), le principal effet de la fiscalité transite par une réallocation des ressources entre les secteurs soumis à l'impôt et ceux qui ne le sont pas.

En outre, Sawadogo (2001) affirme que l'une des causes de la baisse de prolifération des activités de production au Burkina Faso est liée à la manière de fixer le montant dû par les patentables. Pour lui, la procédure de taxation est susceptible d'amener les investisseurs à limiter leur action, et de ce fait affecter profondément le tissu économique. Pour amener les

contribuables à exercer leurs activités de production, les auteurs comme Mirrless (1971) ont jugé nécessaire, de trouver des taux d'imposition qui tiennent compte des objectifs d'équité et d'efficacité tout en gardant en bonne santé les finances publiques de l'Etat. Mais les taux n'ont pas été déterminés de manière synthétique. Il demeure que ce taux se situerait en dessous du taux qui maximiserait les recettes de l'Etat. Dans le même sens, Degbeko (2004) souligne que le principal frein à la promotion des investissements privés au Bénin est la fiscalité. De même Caboura (2003) montre que la fiscalité joue un rôle prépondérant dans la disparition des PME. Ainsi pour lui, « La plupart des dirigeants des PME et des responsables d'encadrement interrogés sur cette question sont unanimes à reconnaître que lorsqu'une entreprise est créée au Bénin et qu'elle veut remplir toutes les formalités ; procéder à toutes les déclarations fiscales et sociales, elle disparaît au bout de trois (03) ans. Lorsque nous poussons l'analyse plus loin, plusieurs entreprises qui exerçaient leurs activités dans le secteur formel déposent leur bilan pour plus tard se réfugier dans l'informel. »

Parlant du secteur informel, da Matha Sant'anna (2001), arrive à conclure que le secteur informel est le second pourvoyeur d'emplois au Bénin du fait des impôts. Il occupe près de 24% de la population active et contribue pour près de 15% à la formation du PIB. Loin il poursuit en disant que les prélèvements fiscaux sont largement défavorables à la croissance économique. Il existe une réelle distorsion au détriment du secteur moderne plus lourdement imposé que le secteur informel. Pour les classiques, l'intervention de l'Etat est neutre. Cela tient du fait que pour eux, la somme des intérêts individuels conduit à l'intérêt général. En termes d'illustration, citons le père de l'économie classique, Adam Smith, qui dit ceci : « Puisque tout individu s'efforce autant qu'il est capable d'employer son capital dans l'intérêt de l'industrie nationale, et de diriger ainsi cette industrie de telle sorte que son produit soit de la plus grande possible, tout individu travaille nécessairement, à rendre le revenu annuel de la société aussi grand qu'il peut...., en agissant ainsi, il n'a d'autre but que son propre gain et, est, en ceci comme dans beaucoup d'autres cas, conduit par une main invisible, à réaliser une fin qui n'était nullement dans ses intentions. ». Selon les classiques, il ne peut donc avoir d'intervention positive dans l'économie. « La fiscalité, sous toutes ses formes, n'offre qu'un choix de maux », écrit Ricardo. Une intervention de l'Etat ne ferait qu'entraver la bonne marche de l'économie. Ils préconisaient de minimiser les prélèvements fiscaux ainsi que les dépenses publiques. Pour Ricardo, les prélèvements fiscaux entravent la croissance économique. En effet, il dénonça le rôle néfaste des prélèvements fiscaux sur la croissance en Angleterre entre 1793 et 1815 en ces termes : « ... il faut reconnaître que sans les prélèvements de l'impôt, cet accroissement de la richesse eût

été bien plus rapide... ». Engen et Skinner (1996) ont démontré que la fiscalité affecte négativement la croissance économique. Se basant sur le modèle de Solow, les deux auteurs montrent que la fiscalité réduit le niveau du produit et influe négativement sur la croissance à long terme. Selon cette approche, le taux de croissance économique dépend du capital physique et humain disponible et de l'évolution de leur productivité. Certains auteurs pensent que l'impact de la politique fiscale sur la croissance est négligeable (Harberger, 1964; Mendoza, Milesi-Ferretti et Asea, 1995), et concluent que la croissance sur les chiffres d'affaire requiert des transformations considérables dans le système fiscal (Mendoza, Milesi-Ferretti et Asea, 1995).

Les impôts directs auraient un impact négatif sur la croissance (Xu, 1994 ; Milesi-Ferretti et Roubini, 1995). Concernant l'impôt sur la consommation, s'il a un impact non négligeable sur la croissance, il est moins générateur de distorsions que l'impôt sur le revenu (Milesi-Ferretti et Roubini, 1995). Ce point de vue est également partagé par Johansson et al. (2008) pour qui les impôts sur les sociétés grèvent le plus la croissance, suivis par les impôts sur le revenu des personnes physiques et les impôts sur la consommation. Les impôts sur l'immobilier semblent les moins nocifs. La conclusion est la même : une réforme fiscale sans incidence sur les impôts et orientée sur la croissance consisterait à transférer une partie de la base imposable des impôts sur le revenu vers des impôts moins générateurs de distorsion, comme les impôts récurrents sur l'immobilier ou ceux sur la consommation. Des réformes fiscales neutres, qui réduisent les taux d'imposition, augmentent la base fiscale, diminuent les exonérations et mettant en place des systèmes fiscaux décourageant le moins possible l'accumulation du capital, peuvent stimuler la production et l'emploi (Marina KesnerSkreb, 1999). La prise en compte de la fiscalité, et notamment de la déductibilité des frais financiers sur le résultat imposable, est étudiée par Modigliani et Miller (1963) qui montrent que la valeur de la firme endettée est toujours supérieure à celle de la firme non endettée : elle est égale à la valeur de la firme sans dette augmentée de la valeur actuelle des économies d'impôt sur frais financiers sous réserve que l'entreprise endettée dégage un résultat d'exploitation positif. Toutefois, comme le montre Miller (1977) en s'intéressant à l'imposition sur le revenu, le gain fiscal généré par l'endettement est réduit lorsque l'on prend en compte la fiscalité des personnes physiques. Suite à cette prise en compte du rôle de la fiscalité, il s'avère donc que les entreprises doivent maximiser la quantité de dette au sein de leur structure de financement pour tirer un bénéfice optimal de l'avantage fiscal associé. Notons que De Angelo et Masulis (1980) présentent un modèle nuanciant l'effet des déductions directes d'impôts liées à l'endettement. Ils montrent que selon les circonstances, les déductions fiscales liées à l'investissement et aux amortissements peuvent

jouer le rôle de « produits de substitution » vis à vis des avantages fiscaux associés à l'endettement.

L'analyse théorique de la croissance des entreprises a également été enrichie par les apports de la nouvelle approche évolutionniste initiée par (Nelson et Winter, 1982). Selon ces auteurs, les firmes en concurrence sur un même marché sont caractérisées par un niveau inégal de coûts de production imputable à une différence de capacité technologique. Les firmes bénéficiant des coûts les plus bas réalisent les plus gros profits. Dans la version la plus simple du modèle évolutionniste, la croissance des entreprises est étroitement liée à l'importance des profits qui permettent la constitution de nouvelles capacités de production. Le différentiel de rythme de croissance entre les entreprises d'un même secteur s'interprète donc comme la conséquence de l'hétérogénéité des niveaux d'efficience (ou plus généralement de compétence) des firmes. Ce modèle de base a été amendé dans plusieurs directions. Par exemple, Silverberg, Dosi et Orsenigo (1988) considèrent que la compétitivité des entreprises peut également être altérée par l'importance de leurs délais de livraison et / ou leur politique en matière de prix (Dosi et Fabiani, 1994). Les conditions d'accès au financement extérieur (Nelson et Winter, 1982), de même que l'existence de coûts d'ajustement (générés notamment par la nécessité de restructurer l'organisation lorsque celle-ci change de dimension) sont d'autres éléments susceptibles de modifier les trajectoires individuelles de croissance des entreprises.

Selon Birley et Westhead (1990), l'hétérogénéité des recherches sur les déterminants de la croissance du chiffre d'affaires est partiellement due à une absence de consensus quant à la définition de la croissance. La majorité des recherches ne contient aucune discussion sur la pertinence de la variable utilisée pour mesurer la croissance (Westhead et Birley, 1995) et la plupart ne justifient pas l'utilisation de tel critère spécifique plutôt que d'un autre. Delmar (1997) souligne que cette hétérogénéité constitue un problème pour le développement d'un corpus théorique cohérent relatif aux déterminants de la croissance d'une entreprise.

La croissance est, en principe, le résultat d'un accroissement de la demande pour les produits ou services de la firme. Dans un premier temps, cela aura pour effet d'augmenter les ventes. Dans un second temps, cela permettra à la firme d'investir dans des facteurs de production additionnels afin de s'adapter au nouveau niveau de demande. Théoriquement, l'accroissement des ventes est, chronologiquement, la première forme de croissance et précède, par exemple, la croissance de l'emploi. Par ailleurs, il est possible que l'entreprise accroisse ses ventes sans recruter de personnel additionnel ou sans acquérir d'autres ressources (Delmar, 1999), par

exemple au travers de la sous-traitance ou de l'outsourcing. Une telle décision aura toutefois un impact positif sur l'emploi au niveau macro-économique. L'amélioration de la productivité peut aussi permettre d'accroître le niveau de production sans embauche supplémentaire. Il sera également possible de remplacer des travailleurs par du capital. Il devrait donc, en principe, exister une relation inverse entre l'investissement en capital et la croissance de l'emploi (Wiklund, 1999). En ce qui concerne la Belgique en particulier, les coûts salariaux très élevés auxquels sont confrontées les entreprises peuvent également constituer un incitant à privilégier les investissements en capital au détriment du facteur travail.

Pour Kirchoff, la création d'emploi est de première importance car elle mesure la croissance économique (Kirchoff, 1991). Pour l'entrepreneur, elle constitue un indicateur de son succès et, pour la société dans son ensemble, elle est une mesure de la contribution économique de la firme au bien-être commun (Dunkelberg et Cooper, 1982). C'est pourquoi de nombreux économistes et sociologues ont utilisé le critère de la croissance de l'emploi comme mesure de la performance. Selon Child (1973), l'emploi est un critère adéquat pour mesurer la taille d'une organisation car ce sont avant tout des humains qui sont « organisés ». En outre, dans la mesure où le dirigeant attendra en principe que la demande se stabilise avant de recruter du personnel, l'emploi est théoriquement une mesure moins volatile de la croissance que le critère des ventes (Delmar, 1997). Dans certains pays européens, comme la Belgique, la stabilité de ce critère est accrue par les rigidités présentes sur le marché du travail liées à une législation sociale contraignante.

Au sein des entreprises mêmes, il semblerait toutefois que le succès soit plus mesuré en termes de croissance des ventes (Donckels, 1990). Une étude britannique sur les freins à la croissance des P.M.E. constate qu'alors que les entreprises composant l'échantillon interrogé avaient été sélectionnées sur base de leur croissance en termes d'emplois, les dirigeants eux-mêmes expriment généralement leurs objectifs de croissance en termes de croissance des ventes (Hughes, 1998).

Pour certains auteurs, l'utilisation des critères de l'emploi ou des ventes doit varier en fonction des secteurs étudiés. Pour les entreprises fortement capitalistiques, telles que celles qui appartiennent à certains sous-secteurs manufacturiers, la variation des actifs serait une mesure plus adéquate que la variation de l'emploi. Elle ne peut cependant pas être utilisée pour le secteur des services, plus intensif en facteur travail, et pour lequel le critère de l'emploi convient mieux. Ces observations ne peuvent toutefois pas être généralisées à l'ensemble de ces secteurs.

En effet, certains sous-secteurs de services, comme le secteur des transports, par exemple, sont hautement capitalistiques, tandis que certains sous-secteurs manufacturiers, comme la confection, sont intensifs en facteur travail (Weinzimmer et al., 1998). Par ailleurs, la croissance d'une entreprise à forte intensité de capital se reflétera également dans ses ventes avant de se répercuter sur ses actifs. Le critère des ventes convient donc à tous les types d'industries. Quoiqu'il en soit, le critère de l'emploi semble être le plus relevant du point de vue sociétal et le critère des ventes, du point de vue du dirigeant. Logiquement, ces deux critères devraient donc prédominer au sein de la littérature sur les déterminants de la croissance.

Dans notre cadre d'étude, nous avons choisi d'appréhender la rentabilité des PME par leurs chiffres d'affaires.

Le chiffre d'affaires (CA) correspond au montant total des encaissements sans frais ou tout simplement tout l'argent rentrant dans les comptes de l'entreprise. On peut également le définir comme le montant hors taxe de l'ensemble des transactions réalisées par l'entreprise avec des tiers dans le cadre de son activité. Mais que révèle au juste le CA et permet-il d'évaluer l'activité de l'entreprise ?

C'est le total des ventes et/ou prestations réalisées avec des tiers dans le cadre d'une activité normale. Il peut se décomposer soit en ventes de marchandises soit en prestations de services soit les deux. Il peut se calculer à n'importe quelle période : mensuel-trimestriel-semestriel – annuel. Il est retenu en HT dans les comptes annuels et constitue en règle générale le premier indicateur de performance économique de l'entreprise. Il faut donc être très attentif à ses fluctuations car il a un impact direct sur la trésorerie de l'entreprise. Il doit avant tout permettre de couvrir l'ensemble des coûts mais pouvoir dégager du résultat pour amortir les emprunts ou réaliser des investissements. Ce chiffre d'affaires généré, il faut à tout prix qu'il rentre en trésorerie : cela veut dire que les clients doivent payer et ne doivent pas être douteux sinon l'entreprise peut se retrouver en difficulté financière.

En somme, sachez que la véritable force d'une entreprise réside dans les bénéfices qu'elle réalise et non dans le chiffre d'affaires atteint. Deux notions à ne pas confondre donc pour garantir la santé financière de sa structure.

Pour conclure le chiffre d'affaires est un élément clé de l'entreprise. Il ne faut pas le négliger. Il contribue à accroître la rentabilité de l'entreprise et sa compétitivité.

Section 2 : Cadre institutionnel

Cette section aborde le cadre institutionnel du lieu de stage.

Paragraphe 1 : Présentation générale de l'Agence Nationale des Petites et Moyennes Entreprises

Cette section est consacrée, d'une part, à la localisation géographique, à l'historique, au champ d'intervention et aux différentes cibles de l'ANPME, et, d'autre part, à la nature, aux missions, aux objectifs, à la structure organisationnelle et au secteur d'activité qui caractérisent cette organisation.

L'Agence Nationale des Petites et Moyennes Entreprises (ANPME) est située à Cotonou, plus précisément au quartier Gbènan, dans l'immeuble en face du siège de la société CDPA-AGRISATCH, au Carré n°215 «I », et son adresse postale est : 01BP 3917 Recette principale Cotonou.

Suite à la crise économique des années 80, la prise de conscience de l'importance des PME dans l'économie béninoise et de leur potentiel en matière de réduction du chômage a été soulignée dans les documents officiels. Cette volonté politique d'assurer le développement de ces organisations va se concrétiser à travers la création de nombreuses structures d'encadrement et de promotion, avec le concours des partenaires techniques et financiers. C'est alors qu'il a été procédé, par décret n° 91-117 du 07 juin 1991 (à compléter), au lancement du Programme Campus-Bénin dont la mission était de créer un cadre pour regrouper les promoteurs de Petites et Moyennes Entreprises autour des valeurs de solidarité, d'entraide de complémentarité et de partage d'expériences entrepreneuriales.

C'est dans cette même optique que, suite à une étude réalisée en 2008 par le Centre Hypec-Bénin, il a été créé l'Agence Nationale des Petites et Moyennes Entreprises (ANPME), chargée, d'une part, d'assurer une plus grande synergie des interventions de l'Etat en matière de promotion et d'encadrement des micro, petites et moyennes entreprises et, d'autre part, d'accroître les appuis en faveur de ce secteur.

Paragraphe 2 : Structure organisationnelle, secteur d'activité et analyse de l'environnement

1 Structure organisationnelle de l'ANPME

Dans ce sous-paragraphe sera présenté l'organigramme

1.1 L'organigramme

En tant que représentation schématique des divers services de l'Agence et de leurs rapports mutuels, l'organigramme laisse apparaître ses différentes fonctions.

Ainsi, la gestion de l'ANPME est assurée par un Directeur Général, qui est également responsable de la coordination des activités. Les structures ci-après sont placées sous son autorité :

- le Secrétariat Particulier (SP) ;
- la Cellule d'Audit et de Contrôle Interne (CACI) ;
- la Cellule de communication (CCOM) ;
- le Centre d'Informations et de Documentation (CID) ;
- le Département Formation, Suivi et Evaluation (DFSE) ;
- Le Département de l'Assistance et de la Mise à Niveau des Entreprises (DAMNE) ;
- le Département de l'Entreprenariat, de l'Appui au Développement des Filières et de l'Accès aux Marchés (DEADFAM) ;
- le Département Administratif et Financier (DAF) ;
- les Bureaux Régionaux (BR).

L'organigramme de l'ANPME se présente comme l'indique le document en Annexe 1.

2 Secteur d'activité de l'ANPME

L'ANPME a un seul champ d'intervention qui est celui des PME dont la définition varie selon les pays et même selon les besoins et objectifs spécifiques des chercheurs et organismes qui les utilisent.

Au Bénin, la loi 90-002 du 02 mai 1990 portant code des investissements y consacre son article 38 stipulé comme suit : « est considérée, aux termes du présent Code, comme PME pouvant être agréée au régime, toute entreprise qui remplit cumulativement les conditions suivantes :

- être immatriculée au Registre du Commerce, ou se conformer, dans le cas d'une coopérative, à la réglementation en vigueur en matière de constitution de coopérative ;
- avoir un programme d'investissement d'un montant allant de 20 à 500 millions de FCFA pendant 99 ans ;

- prévoir utiliser au moins 5 salariés permanents, de nationalité béninoise ;
- tenir une comptabilité régulière et conforme au plan comptable en vigueur, quel que soit le chiffre d'affaires réalisé ».

Mais, il est à noter qu'une utilisation rigide de ces critères peut conduire à des évaluations fallacieuses. Aussi, pour être opérationnelles, certaines institutions adoptent-elles des classifications appropriées afin de mieux cerner leurs efforts en matière de promotion de PME. Selon la Banque mondiale, par exemple, sont considérées comme PME « les entreprises engagées dans des activités comportant des difficultés d'accès sous forme d'infrastructures, de ressources humaines, et qui n'ont pas accès aux crédits des institutions financières et à des incitations sous forme d'aides spéciales ».

La Chambre du Commerce et de l'Industrie du Bénin (CCIB), quant à elle, adopte les critères ci-après :

- avoir un effectif maximum de 10 salariés ;
- réaliser un chiffre d'affaires maximum de 50 millions de FCFA ;
- avoir un total du bilan maximum de 25 millions de FCFA ;

Enfin, pour être considérées comme entreprises agricoles, de telles entreprises devront, en plus de vérifier les critères précités, disposer d'une superficie emblavée d'au moins 20 hectares.

3 Analyse du mode d'organisation et de l'environnement de l'ANPME

Cette analyse se focalise sur les faiblesses de l'organisation, ainsi que sur les menaces et défis de son environnement

3.1 Les faiblesses de l'organisation

A l'ANPME, on peut déplorer :

- l'inexistence d'une convention collective et d'un plan de formation pour le personnel. En effet, l'absence d'une convention collective et d'une bonne politique de motivation constituent une entrave à la stabilité du personnel recruté. De même, le défaut de plan de formation du personnel ne permet pas de renforcer ses capacités d'intervention.
- la dépendance de la Cellule d'Audit et de Contrôle Interne (CACI) de la Direction Générale est un handicap potentiel, dans la mesure où le principe fondamental de l'exercice de la fonction d'audit interne est son indépendance vis-à-vis de l'organisation. La CACI devrait être rattachée, selon les normes, au niveau hiérarchique le plus élevé de la structure organisationnelle, c'est-à-dire au Conseil d'Administration. Elle est en principe un instrument de contrôle de l'organe de

décision (CA). Or, dans le cas de l'ANPME, elle se trouve placée sous l'autorité directe du Directeur Général, ce qui peut la limiter dans l'accomplissement de ses missions, et constituer un frein à l'exercice de son rôle, conformément aux normes en la matière.

- l'inexistence d'antennes dans les autres régions du pays, alors que, de par sa mission, l'ANPME est censée étendre ses activités aux PME disséminées sur toute l'étendue du territoire national. En effet, depuis sa création, elle n'a pu créer des antennes régionales lui permettant de se rapprocher des PME des autres départements que compte le pays.
- l'absence de partenaires techniques et financiers qui est un grand handicap qui n'est pas sans affecter l'efficacité de l'Agence. En effet, depuis sa création, l'Agence n'a pas pu bénéficier de l'appui de partenaires techniques et financiers pour la mise en œuvre de ses activités. Cette situation peut s'expliquer par le fait que l'ANPME dispose d'un projet rédigé sans étude de faisabilité et donc non valable pour être soumis à un financement. A cela s'ajoute l'inexistence d'une stratégie cohérente devant faciliter la recherche de partenaires financiers.

3.2 Menaces

Au nombre de ces menaces, on peut citer :

- la lenteur des procédures de décaissement de la subvention accordée par l'Etat, qui n'est pas décaissée dans les délais compatibles avec la planification annuelle des activités de l'Agence. Une telle lenteur constitue un frein au déroulement des activités de l'Agence. Parfois, elle conduit à suspendre ou à surseoir à la réalisation de certaines d'entre elles si ladite lenteur se double d'une amputation d'une partie du budget initialement alloué à la structure.
- la confusion dans les attributions de certaines directions techniques du Ministère de tutelle avec celles de l'ANPME. En effet, de par ses attributions, l'ANPME intervient dans tous les domaines de la vie des PME ; mais il n'y a pas une clarification par rapport aux niveaux d'intervention respectifs des directions techniques du Ministère de tutelle et de l'ANPME. Cette situation crée parfois de l'immobilisme au niveau de l'Agence qui hésite à prendre certaines initiatives.

Compte tenu de ce qui précède, on peut relever un certain nombre de défis qui se posent à l'Agence.

3.3 Défis

Ils se présentent comme il suit :

- capitaliser et diffuser l'information au profit des PME ;
- contribuer à la promotion d'une fiscalité de développement ;
- renforcer la capacité à entreprendre et la culture d'entreprise des jeunes ;
- améliorer les conditions d'accès au crédit des PME ;
- accompagner les initiatives allant dans le sens de la maîtrise des coûts de production ;
- promouvoir les technologies et équipements valorisant les matières premières locales à fort gain de productivité ;
- promouvoir le label Bénin ;
- promouvoir des chaînes de valeurs ajoutées au sein des filières agricoles ;
- développer une alliance stratégique avec les acteurs étatiques et non étatiques ;

Méthodologie de l'étude

1. Sources de données

La source de donnée utilisée dans le cadre de notre étude est le Recensement Général des Entreprises 2 (RGE 2).

Le Recensement Général des Entreprises est la meilleure source qui permet de disposer de façon exhaustive de données détaillées jusqu'aux plus petites unités administratives sur les caractéristiques générales des entreprises. Il constitue de ce fait un précieux instrument pour l'élaboration des programmes de promotion du secteur productif, tant au niveau national que des collectivités locales à la base (Rapport Général RGE2, 2010). Elle a été exécutée par l'Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique (INSAE) du Ministère de la Prospective, du Développement, de l'Evaluation des Politiques Publiques et de la Coordination de l'Action Gouvernementale (MPDEPP-CAG)

2. Echantillonnage

Le recensement pilote a porté sur trois (03) agglomérations urbaines, choisies pour saisir toutes les difficultés possibles lors de la collecte proprement dite. Il s'agit de Cotonou, Bohicon et Parakou représentant respectivement le Sud, le Centre et le Nord du pays. Dans chacune de ces localités, il a été procédé au choix d'une portion de quartier qui a fait l'objet de ratissage de la part des agents enquêteurs.

3. Outils d'analyse et présentation des variables

Afin de tester les facteurs qui influencent le chiffre d'affaires, sur base d'une revue de la littérature, nous avons tenté d'identifier et d'expliquer de manière exhaustive l'ensemble des déterminants potentiels du chiffre d'affaires. De manière à constituer des ensembles homogènes, nous avons rattaché chacune d'entre elles à quatre grands groupes de déterminants susceptibles d'influencer le chiffre d'affaires d'une entreprise : les déterminants liés aux caractéristiques du chef d'entreprise, les déterminants liés aux caractéristiques de l'entreprise et les déterminants liés aux charges de l'entreprise (Janssen, 2002). Certaines prennent également en compte les interactions potentielles entre les différents groupes de variables. Au sein du premier groupe, à savoir les caractéristiques du chef d'entreprise, nous avons répertorié 3 variables indépendantes précédemment étudiées. Pour le second groupe, composé des déterminants relatifs aux caractéristiques de l'entreprise, notre revue de la littérature nous a conduits à retenir 1 déterminant potentiel. Parmi les études consacrées à l'impact des charges sur la croissance, nous avons identifié 2 variables susceptibles d'influencer la croissance. Le Tableau 1 reprend l'ensemble de ces variables regroupées en fonction du groupe auquel elles appartiennent, ainsi que, dans la dernière colonne, les modalités de chaque variable, les abréviations, la nature des variables et le sens présumé de la relation entre chaque variable indépendante. (Annexe 2)

4. Choix du modèle et les variables retenues

Pour évaluer l'effet des facteurs identifiés sur la rentabilité des PME au Bénin, nous avons retenu une fonction de Chiffre d'affaires linéaire. Prenant en compte certaines variables très importantes, cette fonction nous permettra d'estimer les paramètres pour mieux expliquer ces facteurs. Il faut noter que la nôtre variable dépendante est quantitative. La forme fonctionnelle du modèle se présente comme il suit :

$$lca = \beta_0 + \beta_1 \text{limptaxe} + \beta_2 \text{lmassal} + \beta_3 \text{Effercpers} + \beta_4 \text{Age} + \beta_5 \text{Qualit} + \beta_6 \text{Netud} + \mu$$

Avec β le coefficient et μ le terme d'erreur

CA : Chiffre d'affaire des PME

Lca : le logarithme népérien du chiffre d'affaire des PME

Limtaxe : le logarithme népérien de l'impôt et taxe payés par les PME

Lmassal : le logarithme népérien de la masse salariale

CHAPITRE 2 :



PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS

CHAPITRE 2: PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS

Il est question dans ce chapitre de faire l'analyse descriptive puis économétrique et enfin la validation des hypothèses.

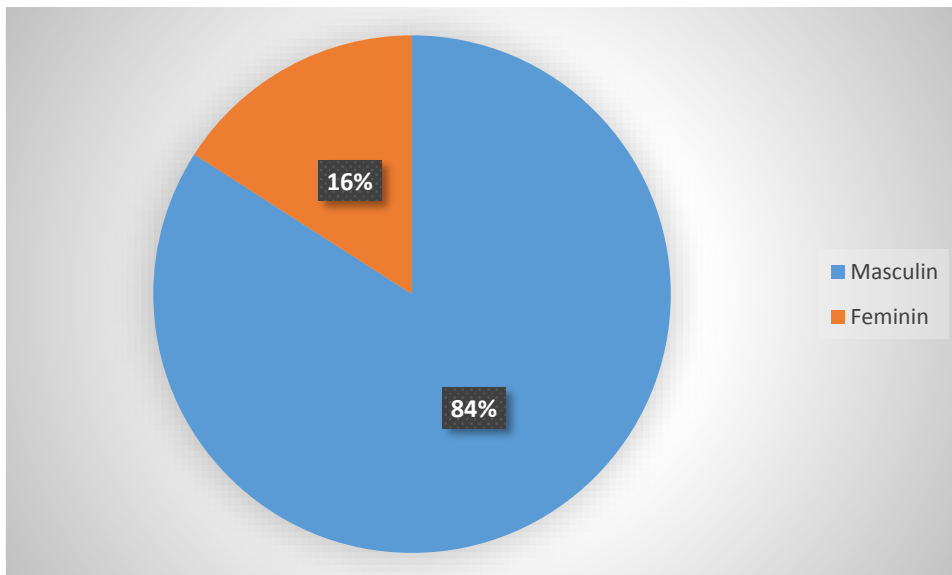
Section 1 : Statistiques descriptives

Nous allons présenter dans cette première section l'analyse graphique de quelques variables.

1. Caractéristiques du Chef d'entreprise

Dans notre étude, les variables liées aux caractéristiques du chef d'entreprise sont : le sexe, l'âge, la qualité et le niveau d'étude.

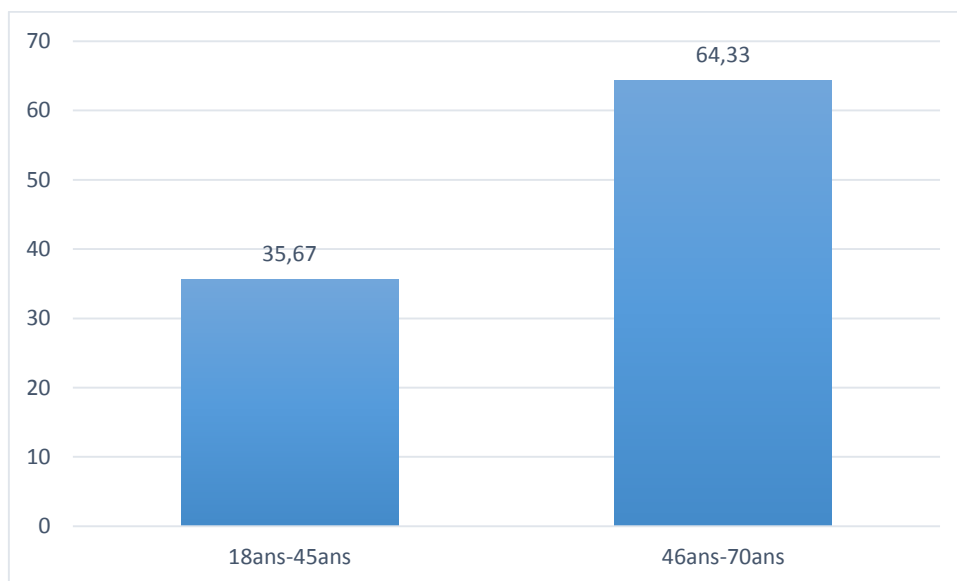
Graphique 1 : Sexe du chef d'entreprise



Source : Réalisé par les auteurs

Le Graphique 1 montre le sexe du chef d'entreprise des PME Béninoise. En effet, la majorité des PME béninoise sont dirigées par les Hommes. Soit 84% pour les hommes contre 16% pour les femmes.

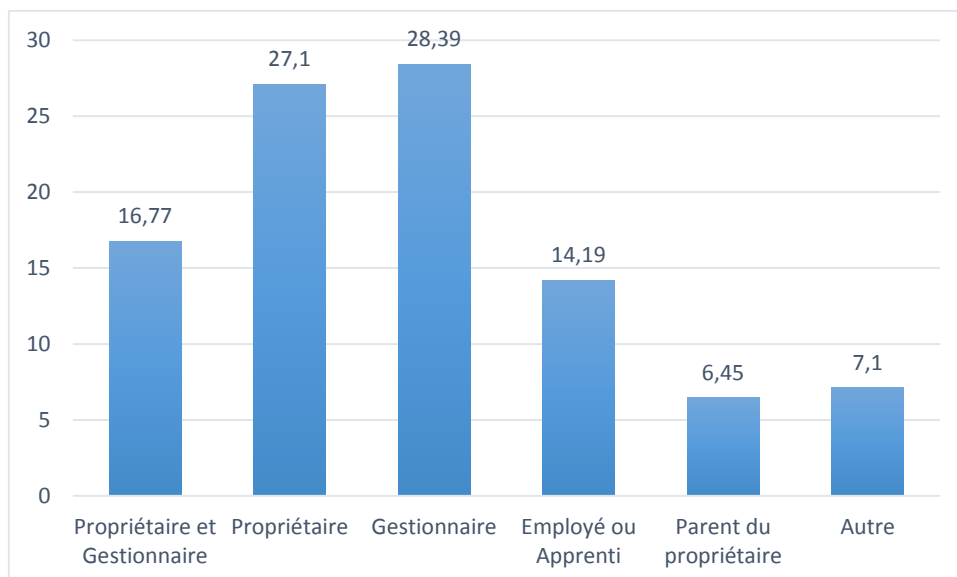
Graphique 2 : Age du chef d'entreprise



Source : Réalisé par les auteurs

Le Graphique 2 montre que 35,67% des chefs de l'entreprise ont un âge qui varie entre 18ans et 45ans tandis que 64,33% ont un âge qui varie entre 46ans et 70ans. Il en ressort que la majorité des chefs d'entreprise au Bénin ont un âge compris entre 46ans et 70ans.

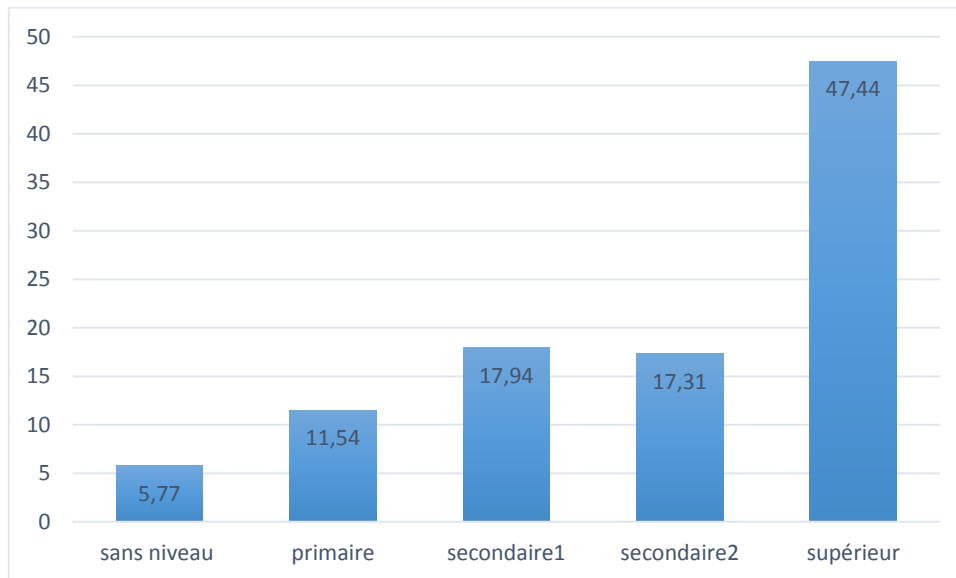
Graphique 3 : Qualité du répondant de l'entreprise



Source : Réalisé par les auteurs

D'après le Graphique 3, on remarque que la majorité des chefs d'entreprise sont des gestionnaires (28,39%) et des propriétaires (27,1%). D'autres sont des propriétaires et gestionnaires (16,77%), des employés ou apprentis (14,19%), des parents du propriétaire (6,45%) et autres (7,1%).

Graphique 4 : Niveau d'étude du chef d'entreprise des PME



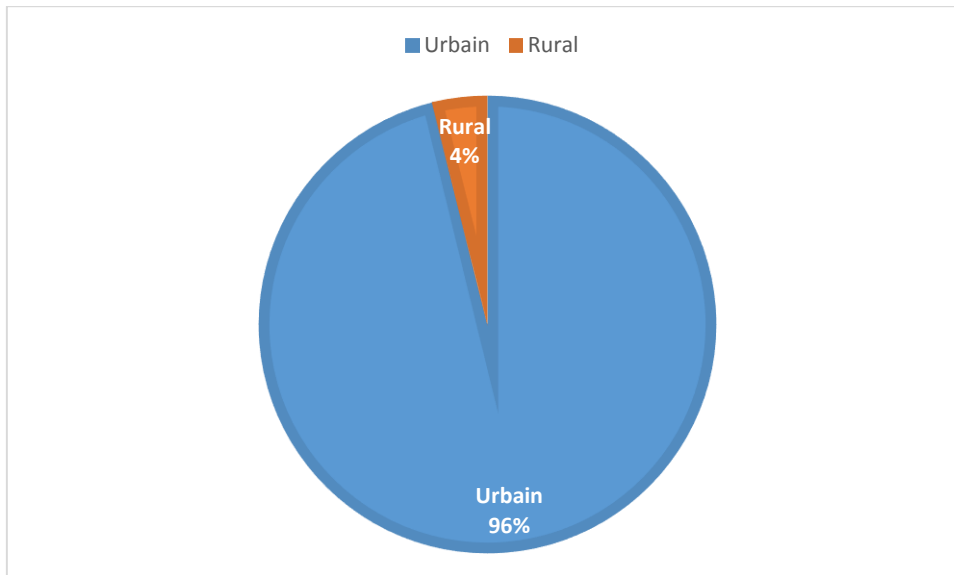
Source : Réalisé par les auteurs

L'histogramme du Graphique 4 montre le niveau d'étude du chef d'entreprise. En effet, la majorité des Chefs d'entreprise sont lettrés (94,23%) tandis qu'une minorité est analphabète (5,77%). Des chefs d'entreprise lettrés, 47,44% ont atteint le niveau Supérieur tandis que 11,54%, 17,94%, et 17,31% ont atteint respectivement le niveau Primaire, Secondaire1 et Secondaire2.

2. Caractéristique de l'entreprise

La variable liée à cette caractéristique est : le milieu d'implantation de l'entreprise

Graphique 5 : Milieu d'implantation des PME



Source : Réalisé par les auteurs

D'après le diagramme circulaire, la majorité des PME sont implantées dans le milieu urbain (96%) et le reste (4%) dans le milieu rural.

3. Chiffre d'affaires suivant les caractéristiques socio-démographiques

Tableau 1 : Moyenne du chiffre d'affaires suivant les caractéristiques socio-démographiques

Variabes	Obs	Moyenne	Ecart-type	Minimum	Maximum
Chiffre d'affaires					
Sexe					
Masculin	132	1,65e+08	7,41e+08	104000	6,58e+09
Féminin	25	7,10e+08	3,44e+09	82000	1,72e+10
Age					
[18ans-45ans]	101	2,97e+08	1,84e+09	82000	1,72e+10
[46ans-70ans]	56	1,70e+08	6,50e+08	450000	4,36e+09
Milieu					
Urbain	151	2,59e+08	1,55e+09	82000	1,72e+10
Rural	6	7,49e+07	1,71e+08	450000	4,24e+08
Qualité					
Propriétaire et Gestionnaire	26	3,38e+07	9,73e+07	150000	5,00e+08
Propriétaire	42	2,56e+07	5,63e+07	150000	2,47e+08
Gestionnaire	44	1,35e+08	6,56e+08	82000	4,36e+09
Employé ou apprenti	22	1,31e+09	3,85e+09	104000	1,72e+10
Parent du propriétaire	10	1,19e+07	2,57e+07	700000	8,45e+07
Autre	11	1,71e+08	4,69e+08	450000	1,58e+09
Niveau d'étude					
Sans niveau	9	7880000	1,01e+07	150000	3,24e+07
Primaire	18	6,24e+08	1,81e+09	82000	6,58e+09
Secondaire 1	28	8,22e+07	2,97e+08	300000	1,58e+09
Secondaire 2	27	3,00e+07	8,55e+07	104000	4,24e+08
Supérieur	74	3,39e+08	2,02e+09	200000	1,72e+10

Source : Réalisé par les auteurs

Le Tableau 1 nous montre la variation du Chiffre d'affaires selon les caractéristiques socio-démographiques. En effet, les individus du sexe masculin réalisent en moyenne 165.000.000

FCFA tandis que ceux du sexe féminin réalisent en moyenne 710.000.000 FCFA comme chiffre d'affaires.

Les dirigeants des PME ayant un âge compris entre 18ans et 45ans réalisent en moyenne (297.000.000 FCFA) plus de chiffre d'affaires que ceux ayant un âge compris entre 46ans et 70ans (170.000.000FCFA).

Quant au milieu d'implantation des PME, les PME implantées dans le milieu urbain ont en moyenne un chiffre d'affaire (297.000.000FCFA) supérieur à celles du milieu rural (74.000.000FCFA).

Par ailleurs, le chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise lorsque le dirigeant de l'entreprise est un Employé ou Apprenti (1.310.000.000FCFA) est nettement supérieur lorsqu'il est Propriétaire et Gestionnaire (33.800.000FCFA), Propriétaire (25.600.000FCFA), Gestionnaire (135.000.000FCFA), Parent du propriétaire (11.900.000FCFA) ou Autre (171.000.000FCFA).

Enfin, concernant le niveau d'étude du chef d'entreprise, le chiffre d'affaires des lettrés est supérieur à celui des analphabètes. Néanmoins, les répondants ayant atteint le niveau Primaire réalisent en moyenne (624.000.000FCFA) plus de chiffre d'affaires que ceux ayant atteint respectivement Secondaire1 (82.200.000FCFA), Secondaire2 (30.000.000), Supérieur (339.000.000FCFA) et ceux qui n'ont aucun niveau (7.880.000FCFA).

Section 2 : Analyse économétrique

Paragraphe 1 : Présentation et analyse des résultats

Dans le but d'estimer les facteurs déterminant la rentabilité des PME et de façon spécifique, nous avons utilisé la méthode des Moindres Carrés Ordinaires (MCO). Notons que tout le travail économétrique a été fait ici dans le logiciel STATA.

1. Présentation des résultats de la régression

Les résultats de la régression incluant toutes les variables considérées sont les suivants :

Tableau 2 : Résultat d'estimation du modèle

Variabes	Coefficients	Statistique t de Student	Probabilité
Constante	3,822716**	2,71	0,008
Impôts et taxes payés	0,541794***	5,26	0,0000
Masse salariale	0,3958962***	4,33	0,0000
Effectif du personnel permanent et occasionnel	0,0036164*	1,79	0,076
Age du chef d'entreprise			
18ans-45ans	-0,2069907	-0,7	0,486
46ans-70ans	Réf	Réf	Réf
Niveau d'étude du chef d'entreprise			
Sans niveau		Réf	Réf
Primaire	-0,9187402	-1,24	0,216
Secondaire₁	-0,0806485	-0,12	0,906
Secondaire₂	-0,359718	-0,53	0,597
Supérieur	-0,0948425	-0,15	0,884
Qualité du chef d'entreprise			
Propriétaire et Gestionnaire	Réf	Réf	Réf
Propriétaire	0,1073054	0,25	0,806
Gestionnaire	-0,1238052	-0,29	0,772
Employé ou Apprenti	0,3019955	0,59	0,556
Parent du propriétaire	-0,5283236	-0,79	0,433
Autre	-0,0621297	-0,1	0,922
R² ajusté	0,4638		
Fischer (13, 140)	11,18***	-	0,0000

Source : Réalisé par les auteurs

NB : (*) : Significativité à 10%, (**) : Significativité à 5% et (***) : Significativité à 1%

2. Analyse des résultats de l'estimation du modèle

Les résultats de la régression sont présentés dans le Tableau 3. Le modèle est globalement significatif au seuil de 1% car la probabilité de Fisher qui est égale à 0,000 est inférieure à 1% et indique les coefficients de toutes les variables explicatives introduites dans le modèle ne sont pas simultanément égaux à zéro. Le R^2 ajusté qui mesure le pouvoir explicatif du modèle et indique le pourcentage des deux variations de la variable dépendante expliquée par les variables explicatives incluses dans le modèle est ici égal à 0,4638 soit 46,38%. Cela signifie que les variables explicatives introduites dans le modèle expliquent à 46,38% la variable à expliquer qui est dans notre cas le chiffre d'affaires des PME. Alors il reste encore 53,62% des variations du chiffre d'affaires qui pourrait mieux être expliqué par les variables explicatives.

L'impôt et taxe payés par les PME a un effet positif et significatif sur le chiffre d'affaires des PME au seuil de 1%. L'effet positif de l'impôt et taxe indique qu'une augmentation de 1% de l'impôt et taxe payés par les PME entraîne augmentation de 0,5417% du chiffre d'affaires. En effet, il s'agit ici de l'impôt indirect. Ce dernier est dû à une collection d'impôt sur les produits des entreprises dont les consommateurs finals payent.

La masse salariale des PME a un effet de positif et significatif sur le chiffre d'affaires des PME au seuil de 1%. En effet, une augmentation de 1% de la masse salariale des PME induit une augmentation de 0,3958% du chiffre d'affaires.

Quant à l'effectif du personnel permanent et occasionnel des PME, il est significatif au seuil de 10% et son coefficient est positif. Une augmentation d'un individu de l'effectif du personnel permanent et occasionnel entraîne une augmentation de 0,0036% du chiffre d'affaires des PME. Ceci s'explique par le fait qu'une augmentation de l'activité nécessite une augmentation de la main d'œuvre pour accroître la production.

3. Test de normalité des erreurs

Tableau 3 : Résultat du test de normalité des erreurs

Variabes	Observation	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	Adj chi2 (2)	Prob>chi2
Résidu	154	0,2111	0,4192	2,25	0,3246

La probabilité du test est supérieure à 0,05 ($0.3246 > 0,05$); nous acceptons donc l'hypothèse H0 de normalité des résidus.

4. Test d'hétéroscédasticité des erreurs

Tableau 4 : Résultat du test d'hétéroscédasticité

Chi2(1)	Prob > chi2
0,47	0,4951

Les résidus sont homoscedastiques car la probabilité « P » de la statistique du test (Obs*R-squared) valide l'hypothèse nulle d'absence d'hétéroscédasticité ($0.4951 > 0,05$)

5. Vérification des hypothèses

Au terme de notre recherche et au regard des résultats obtenus, nous sommes en mesure de voir si nos hypothèses sont vérifiées ou non.

Hypothèse 1 : La taille du personnel améliore le chiffre d'affaire des PME. Cette hypothèse est vérifiée.

Hypothèse 2 : En nous référant aux estimations issues du modèle, la fiscalité influence le chiffre d'affaire des PME. Dans notre étude, lorsque les impôts et taxes payés par les PME augmente le chiffre d'affaires aussi augmente. Cette hypothèse est donc aussi vérifiée.

Paragraphe 2 : Recommandations

Il s'agit de faire quelques recommandations à l'endroit des autorités politiques et administratives.

RECOMMANDATIONS

Au regard des conclusions de nos analyses, nous avons proposé quelques recommandations pour l'amélioration de la rentabilité économique des PME. Nos suggestions ont trois destinations, la première aux dirigeants d'entreprise et aux personnels.

❖ Aux dirigeants

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

- ✓ Privilégier l'intérêt supérieur de l'entreprise des convictions personnelles en faisant la part des choses entre les objectifs et ressources de l'entreprise de ceux du dirigeant ;
- ✓ Eviter l'immixtion parentale et culture familiale dans l'entreprise pour assurer au personnel de l'entreprise une indépendance et une aise dans l'exercice de leurs missions
- ✓ Solliciter l'expertise extérieure en cas de l'absence d'une compétence nécessaire à l'entreprise en vue de booster la croissance ;
- ✓ Mettre l'accent sur la formation assidue de tous les cadres et éviter le népotisme dans le recrutement afin de doter l'entreprise des ressources humaines de haute qualité ;
- ✓ Asseoir une gestion saine et performante par la promotion des compétences pour pouvoir perdurer sur un environnement en perpétuelles mutations ;
- ✓ Garantir une bonne image de l'entreprise aux vues des partenaires financiers, clients, fournisseurs et des structures étatiques.

❖ Aux Personnels

Nous suggérons au personnel de :

- ✓ Persévérer dans les efforts, étant donné qu'aucun résultat n'est magique mais l'aboutissement d'un effort de sacrifice quotidien ;
- ✓ Œuvrer pour une réorganisation et une amélioration dans l'exécution du travail dans le sens de la rentabilité et de la performance des PME ;
- ✓ Combattre les gâchis financiers, techniques et de temps afin de permettre la pérennisation des activités de l'entreprise ;
- ✓ Respecter le règlement intérieur de l'entreprise pour limiter la survenance des conflits ou crises ;

CONCLUSION

Au terme de notre étude qui a porté sur l'analyse économique de la rentabilité des PME au Bénin, il convient d'en présenter les grandes lignes qui l'ont constituée. Il a été question d'analyser la rentabilité économique des PME au Bénin. Dans notre cadre d'étude, nous avons choisi d'appréhender la rentabilité des PME par leurs chiffres d'affaires car le chiffre d'affaires est un élément clé de l'entreprise. Il contribue à accroissement de la rentabilité de l'entreprise et sa compétitivité.

En effet, il convient de rappeler que nos préoccupations consistaient à savoir si la taille du personnel améliore le chiffre d'affaires des PME d'une part, et d'autre part si la fiscalité influence le chiffre d'affaires des PME. Pour trouver des solutions à nos préoccupations, nous nous sommes appuyés sur des données issues de l'enquête du Recensement Général des Entreprises Edition 2 (RGE2) de l'INSAE. Ainsi pour vérifier nos hypothèses, nous avons utilisé le modèle des Moindres Carrés Ordinaires (MCO) soutenue par des analyses statistiques et économétriques avec comme variable explicative : le chiffre d'affaires des PME au Bénin. Nous avons procédé en second lieu au test de validation du modèle. Il s'agit des tests : de normalité de Jarque-Bera et d'hétéroscédasticité des erreurs.

Les résultats de ces tests ont révélé que le modèle est globalement significatif, la qualité de la régression est relativement bonne, que le modèle témoigne d'une stabilité et que les erreurs suivent une loi normale.

Au vu des résultats, la taille du personnel améliore le chiffre d'affaires des PME et la fiscalité une influence positive sur leur chiffre d'affaires.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ADAM THOMAS CABOURA (2003) « Politique fiscale face à la Promotion des Petites et Moyennes Entreprises au Bénin », mémoire de maîtrise es Science Economique FASEG

ADAM SMITH (1776) : « courbe de laffer »

AMOUR ABEL KPOTCHEME (2005) : « Incidence de la fiscalité sur la croissance économique au Bénin »

BERNARD PARANQUE « compétitivité et rentabilité des entreprises industrielles » Banque de France B 1995 ARTICLE

BULLETIN DE LA BANQUE DE FRANCE – N° 134 – FÉVRIER 2005 : « mesures de la rentabilité des entreprises »

DAGOUDO I. (2008) : « Les obstacles au développement des Petites et Moyennes Entreprises au Bénin : le management et le financement », mémoire présenté pour l'obtention du diplôme de maîtrise ès sciences économiques à l'UAC

HOPPENOT (2009) : « L'investissement en capital dans les PME d'Afrique Subsaharienne »

KASSOUM BIKIENGA (2009) : « Impact des politiques fiscales sur les recettes fiscales et la croissance économique en Côte d'Ivoire », mémoire de DESS-Hautes Etudes en Gestion de la Politique Economique, Programme de Formation en Gestion de la Politique Economique, Université de Cocody/Abidjan

KOFFI S. et SODJINOUTI B. (2001) : « Rentabilité - Productivité : Quels critères de choix des investissements pour les PME au Bénin », mémoire de maîtrise ès Sciences Economiques, UAC – FASEG

NOUNAGNON HERVE GBANDANHOUN (2012) : « Les déterminants de la prise de décision dans les PME/PMI au Bénin », mémoire de maîtrise ès Sciences économique et de Gestion de l'Université d'Abomey-Calavi/ FASEG

OLIVIER TORRES « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME » Université Paul Valéry de Montpellier III

RAPPORT GENERAL RGE2 (2010)

RICHARD DEGBEKO (2004) : « Promotion des investissements privés au BENIN : état des lieux, enjeux et perspectives »

SEDJRO DA MATHA SANT'ANNA (2001) : « contribution de la fiscalité à l'accélération de la croissance économique au Bénin »

SILAMANE SAWADOGO (2001) : « Incidence de la fiscalité sur la croissance économique au Burkina-Faso », mémoire de DEA/PTCI Université de Ouagadougou

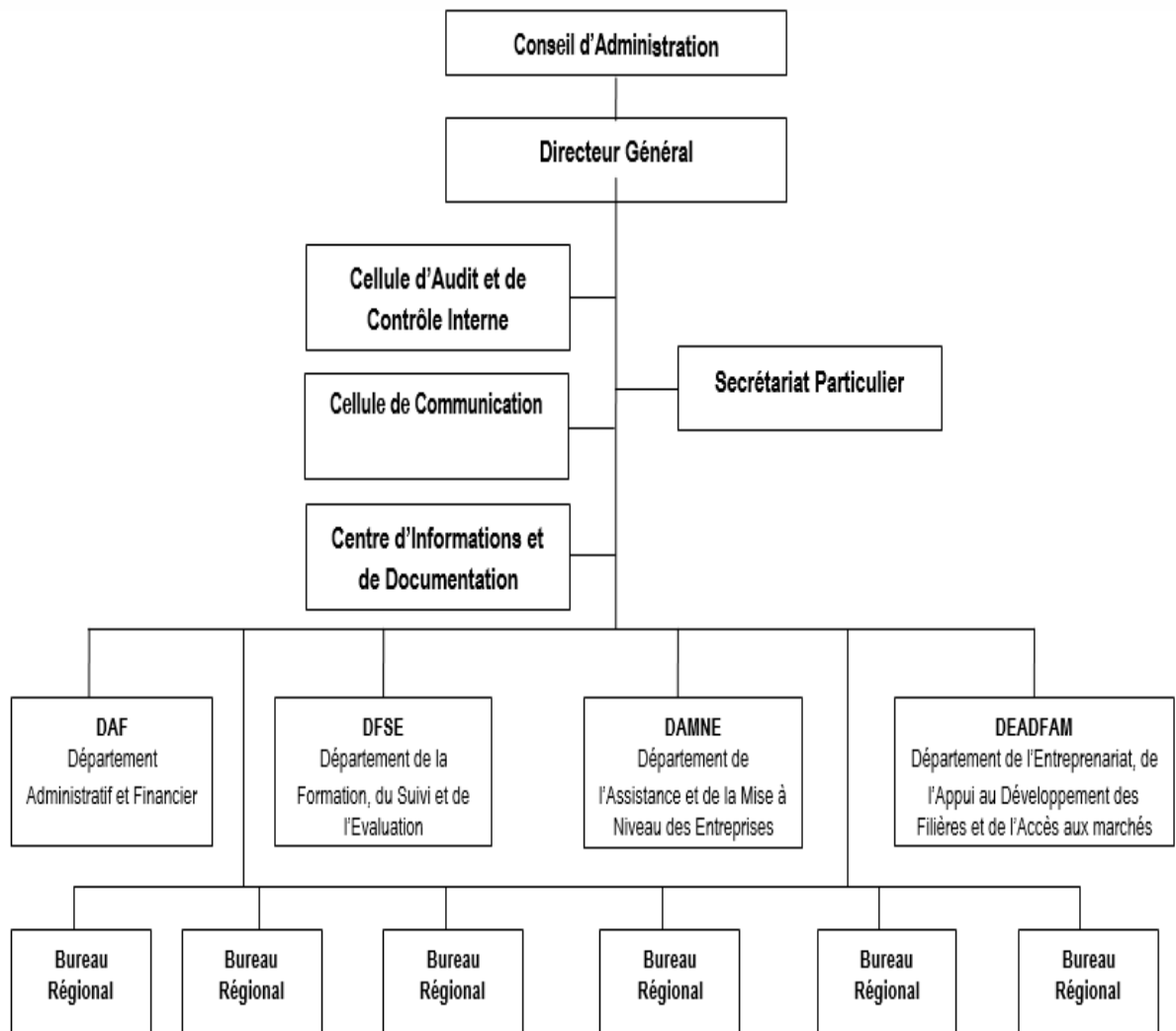
SYLVIE CHEMGNIE WABO (2011) : « étude des critères de décision d'octroi de crédit bancaire aux pme camerounaises », mémoire de maîtrise en Gestion des PME présenté à l'Université du Québec à TROIS-RIVIÈRES

YEMALIN JUDICAEL TOSSOU (2000) : « analyse économique des décisions de financement des PME au Bénin », mémoire de fin de formation pour l'obtention du diplôme de maîtrise ès Sciences Economique Université d'Abomey-Calavi/ FASEG

ANNEXE

ANNEXES

Annexe 1 : Organigramme de l'ANPME



Analyse économique de la rentabilité des PME au Bénin

Annexe 2 : Liste des variables indépendantes susceptibles d'influencer le chiffre d'affaires des PME

Type de variable indépendante	Variables indépendantes	Abréviations	Nature des variables	Modalités	Relation présumée
Caractéristique du chef d'entreprise	Age	Age	Qualitative	1. 18ans à 45ans	-
				2. 46ans à 70ans	
	Qualité	Qualit	Qualitative	1. Propriétaire et Gestionnaire	+
				2. Propriétaire	
				3. Gestionnaire	
				4. Employé ou Apprenti	
				5. Parent du propriétaire	
				6. Autre	
	Niveau d'étude	Netud	Qualitative	0. Sans niveau	+
				1. Primaire	
2. Secondaire ₁					
3. Secondaire ₂					
4. Supérieur					
Caractéristique de l'entreprise	Effectif du personnel	Effecpers	Quantitative		+
Charges de l'entreprise	Masse salariale	Massal	Quantitative		-
	Impôts et taxes assujettis	Imptaxe	Quantitative		+

Analyse économique de la rentabilité des PME au Bénin

Annexe 3 : Résultat de l'estimation du modèle par les MCO

```
reg lca limptaxe lmassal i.age effecpers i.netud i.qualit
```

Source	SS	df	MS	Number of obs =	154
Model	418.079913	13	32.1599933	F(13, 140) =	11.18
Residual	402.663119	140	2.87616513	Prob > F =	0.0000
Total	820.743031	153	5.36433354	R-squared =	0.5094
				Adj R-squared =	0.4638
				Root MSE =	1.6959

lca	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
limptaxe	.541794	.1029992	5.26	0.000	.3381591	.7454288
lmassal	.3958962	.0913708	4.33	0.000	.2152512	.5765413
1.age	-.2069907	.2962275	-0.70	0.486	-.7926485	.378667
effecpers	.0036164	.0020253	1.79	0.076	-.0003876	.0076205
netud						
1	-.9187402	.7393598	-1.24	0.216	-2.380494	.5430138
2	-.0806485	.6849725	-0.12	0.906	-1.434876	1.273579
3	-.359718	.6792406	-0.53	0.597	-1.702613	.9831772
4	-.0948425	.6473404	-0.15	0.884	-1.374669	1.184984
qualit						
2	.1073054	.4350971	0.25	0.806	-.752905	.9675157
3	-.1238052	.4258781	-0.29	0.772	-.9657891	.7181787
4	.3019955	.5119408	0.59	0.556	-.710139	1.31413
5	-.5283236	.671392	-0.79	0.433	-1.855702	.7990544
6	-.0621297	.6357275	-0.10	0.922	-1.318997	1.194738
_cons	3.822716	1.409944	2.71	0.008	1.03518	6.610251

Annexe 4 : Test de normalité des résidus

```
. quietly reg lca limptaxe lmassal i.age effecpers i.netud i.qualit, robust
. predict residu, resid
(3 missing values generated)
. sktest residu
```

Skewness/Kurtosis tests for Normality

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
residu	154	0.2111	0.4192	2.25	0.3246

Annexe 5 : Test d'hétéroscédasticité

```
. quietly reg lca llimptaxe lmassal i.age effecpers i.netud i.qualit
```

```
. hettest
```

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity

Ho: Constant variance

Variables: fitted values of lca

chi2(1) = 0.47

Prob > chi2 = 0.4951

Annexe 6 : Procédure d'estimation et de validation du modèle

Différents tests de validation du modèle et de significativité des variables. Les tests de validations auxquels nous ferons recours sont les suivants :

- Test de significativité du modèle :
- Test de normalité des résidus :
- Test d'hétéroscédasticité des erreurs :

Les détails sur les procédures des différentes méthodes d'estimation et de validité du modèle et les hypothèses de validation sont présentés dans l'annexe.

- Test de normalité de JarqueBerra

Il est utile de vérifier dans un travail de recherche, la normalité des erreurs surtout pour le calcul des intervalles de confiances et aussi pour effectuer les tests de Student sur les paramètres. Le test de JarqueBera (1984) fondé sur la notion de skewness (asymétrie) et de kurtios (aplatissement), permet de vérifier la normalité d'une distribution statistique.

$$\left\{ \begin{array}{l} \mathbf{H0 : X suit une loi normale } \mathcal{N}(m, \sigma) \\ \mathbf{H1 : X ne suit pas une loi normale } \mathcal{N}(m, \sigma) \end{array} \right.$$

La statistique de J-B est définie par : $J-B = n [s^2/6 + (k-3)^2/24]$, où se représente le coefficient de dissymétrie (Skewness) et k le coefficient d'aplatissement (Kurtosis). J-B suit sous l'hypothèse de normalité une loi de Khi-deux à 2 degrés de liberté.

On accepte au seuil de **5%** l'hypothèse de normalité si **J-B < 5,99** ou si la probabilité est supérieure à 5% (**Probabilité > 0,05**).

- Test d'hétéroscédasticité des erreurs

Il est utilisé pour tester la constante de la variance de l'erreur dans le temps. Ce test permet de mesurer le risque de l'amplitude de l'erreur quel que soit la période. Les erreurs sont hétéroscédastiques si la probabilité est inférieure au seuil critique de 5%. Rappelons que le test utilisé est celui de Breusch-Pagan-Godf

$$\left\{ \begin{array}{l} \mathbf{H0 : homoscedasticité des erreurs} \\ \mathbf{H1 : hétéroscédasticité des erreurs} \end{array} \right.$$

TABLE DES MATIERES

AVERTISSEMENT	i
DEDICACE 1	ii
DEDICACE 2.....	iii
REMERCIEMENTS	iv
LISTES DES SIGLES ET ACRONYMES.....	v
LISTE DES GRAPHIQUES ET TABLEAUX.....	vii
SOMMAIRE	viii
RESUME.....	ix
INTRODUCTION.....	1
CHAPITRE 1 : CADRE THEORIQUE ET INSTITUTIONNEL DE L'ETUDE.....	3
Section 1 : Cadre théorique	3
Paragraphe 1 : Problématique, objectifs et hypothèses	3
1. Problématique	3
2. Objectif de l'étude.....	4
2.1 Objectif général	4
2.2 Objectifs spécifiques	5
3. Hypothèses	5
Paragraphe 2: Revue de littérature	5
1 Clarification conceptuelle	5
1.1 Rentabilité	5
1.2 PME	6
2 Revue empirique	7
Section 2 : Cadre institutionnel	17
Paragraphe 1 : Présentation générale de l'Agence Nationale des Petites et Moyennes Entreprises	17
Paragraphe 2 : Structure organisationnelle, secteur d'activité et analyse de l'environnement	17
1 Structure organisationnelle de l'ANPME	17
1.1 L'organigramme	18
2 Secteur d'activité de l'ANPME	18
3 Analyse du mode d'organisation et de l'environnement de l'ANPME	19
3.1 Les faiblesses de l'organisation	19

3.2	Menaces	20
3.3	Défis.....	21
	Méthodologie de l'étude.....	21
1.	Sources de données	21
2.	Echantillonnage.....	22
3.	Outils d'analyse et présentation des variables	22
4.	Choix du modèle et les variables retenues	22
	CHAPITRE 2: PRESENTATION ET ANALYSE DES RESULTATS.....	25
	Section 1 : Statistiques descriptives	25
1.	Caractéristiques du Chef d'entreprise.....	25
2.	Caractéristique de l'entreprise	28
3.	Chiffre d'affaires suivant les caractéristiques socio-démographiques.....	29
	Section 2 : Analyse économétrique.....	30
	Paragraphe 1 : Présentation et analyse des résultats	30
1.	Présentation des résultats de la régression	30
2.	Analyse des résultats de l'estimation du modèle	32
3.	Test de normalité des erreurs	33
4.	Test d'hétéroscédasticité des erreurs	Erreur ! Signet non défini.
5.	Vérification des hypothèses	33
	Paragraphe 2 : Recommandations	33
	RECOMMANDATIONS.....	34
	CONCLUSION	35
	REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	36
	ANNEXES	b
	TABLE DES MATIERES	h