



**14ème Congrès
International Francophone en Entrepreneuriat et PME**

Toulouse 23 au 26 octobre 2018



Les déterminants de la croissance des PME : une analyse comparative sur un panel d'entreprises de la Région Souss-Massa, Maroc

Mohamed ADASKOU

Enseignant-chercheur, FSJES, Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc ; *LEREG, Laboratoire d'étude et de recherche en économie et gestion*
m.adaskou@uiz.ac.ma

Fatima ZAROUAL

Etudiante-chercheuse et candidate au doctorat, FSJES, Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc ; *LEREG, Laboratoire d'étude et de recherche en économie et gestion*
zaroual.f@gmail.com

Naima BOUTBHIRT

Doctorante, FSJES, Université Ibn Zohr, Agadir, Maroc ; *LEREG, Laboratoire d'études et de recherches en économie et gestion*
n.boutbhirt@uiz.ac.ma

Résumé

L'article analyse l'impact d'un ensemble de variables micro et macro-économiques sur l'entreprise en croissance. C'est une étude comparative qui regroupe deux catégories d'entreprises, à savoir : les PME à forte croissance (PME-FC) et les Grandes entreprises (GE). Il s'agit en premier lieu de vérifier certaines théories qui se focalisent sur la croissance de l'entreprise et de démontrer en particulier l'importance des PME en croissance rapide sur la croissance économique en les comparant avec les GE. En second lieu, on cherche à démontrer comment chaque décision auprès des autorités publiques peut influencer la croissance des entreprises dans l'objet de permettre aux décideurs l'accompagnement et le soutien de ces entreprises dotées d'une vision orientée vers la croissance et l'emploi. C'est une étude en données de panel où on examine deux échantillons d'entreprises : 98 Grandes entreprises et 28 PME à Forte croissance exerçant dans la région marocaine « Souss Massa », et ce au cours de la période allant de 2013 à 2016. Les résultats montrent qu'une entreprise en croissance est une entreprise qui a de fonds propres importants, qui recrute des employés et qui génèrent des recettes fiscales au profit de l'Etat participant ainsi à une meilleure animation de l'économie régionale et nationale.

Mots-clés : Données de panel – PME à forte croissance – Grande entreprise – Croissance de l'entreprise – Approche déterministe

Introduction

On voit aujourd'hui que le rôle des Petites et Moyennes Entreprises (PME) est devenu une question importante dans la littérature économique (Do, 2009). En effet, les PME sont plus dynamiques, plus mobiles et plus innovatrices que les grandes. Elles occupent une place prépondérante dans la création d'emplois et de richesse au Maroc. Selon Bank-Al-Maghreb (2013), les PME représentent 95% du total des entreprises. Elles contribuent à la création de l'emploi, à la valeur ajoutée et aux exportations, respectivement de 50%, 20% et 30%. Leur impact sur la société n'est pas négligeable et elles interagissent avec différentes parties prenantes en interne et en externe. Les PME symbolisent la capacité d'adaptation, la diversité nécessaire à la croissance et le dynamisme.

L'OCDE (2004) affirme que « *les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD) ne pourront être atteints que si les pays en développement s'appuient sur un secteur privé rentable et dynamique, d'où l'importance qu'il convient d'accorder au secteur des PME* ». Par conséquent, la croissance des PME ainsi que leur accompagnement figurent parmi les priorités des autorités publiques puisque, la petite taille de ces entreprises constitue un handicap en termes de rentabilité. Il s'agit alors soit de favoriser la croissance pour permettre à ces entreprises de dépasser le niveau minimal d'efficacité, soit de réduire les coûts de production, soit de leur faciliter l'accès aux

différentes ressources de financement ou à de nouveaux marchés (Carré et Levratto, 2011).

Malgré l'existence d'un pourcentage des entreprises qui se heurtent à des difficultés car elles ne possèdent ni les structures, ni les ressources suffisantes (Boldrini, 2008), on observe d'un autre côté, l'existence d'une catégorie de PME qui connaissent une forte croissance. Ce sont des entreprises principalement créées sous le modèle de start-up et qui sont spécifiques.

Les entreprises à forte croissance, communément appelées gazelles[1], ont attiré l'attention de nombreux chercheurs qui s'intéressent aux PME. Bien que les gazelles ne représentent qu'entre 2% et 10% des petites et moyennes entreprises, elles génèrent plus de 40% de tous les nouveaux emplois dans les entreprises survivantes (St-Jean, Julien, et Audet, 2008). Des recherches récentes ont également montré leur rôle régional dans la restructuration régionale et le dynamisme régional (St-Jean, Julien et Audet, 2007).

Il semble nécessaire de souligner que les PME constituent un groupe hétérogène et que la définition des PME n'est pas universelle (Torrès, 1999). La plupart des pays utilisent l'effectif ou le chiffre d'affaires comme mesure pour distinguer les entreprises selon leur taille dans l'objectif de dissocier les PME des grandes entreprises. Au Maroc, il existe au moins trois définitions hétérogènes : la définition selon la charte des PME élaborée en 2002, la définition de l'agence nationale de la PME (ANPME) et la définition du ministère de l'industrie, de l'investissement, du commerce et de l'économie numérique.

la Microéconomie classique insiste sur le fait que la croissance de toute entreprise est avant tout liée à des facteurs externes, caractéristiques de l'industrie dans laquelle elle évolue (Dromby, 2000). Plusieurs recherches se sont effectuées dans ce sens afin d'étudier la croissance des PME et identifier leurs particularités.

Les déterminants de la croissance des entreprises en général et des PME en particulier peuvent différer d'une économie à une autre, d'une région à une autre suite à l'existence de différences économiques, géographiques et institutionnelles.

La littérature existante est partagée entre plusieurs points de vue. D'abord, d'un point de vue psychologique où la recherche se concentre sur le comportement de l'entrepreneur (Begley et Boyd, 1987). Ensuite, d'un point de vue stratégique où l'analyse se concentre sur la relation entre l'environnement, la stratégie commerciale et la croissance. Tandis que d'un autre point de vue concernant la recherche sur l'économie, on se concentre principalement sur la relation entre la croissance et la taille de l'entreprise (Audretsch et *al.*, 2004). Ainsi, il existe des points de vue diversifiés, aucun d'eux n'explique les déterminants de la croissance de l'entreprise d'une manière holistique (Zhou et Wit, 2009).

Vu le rôle important de l'entreprise en croissance dans l'économie, les autorités publiques et les décideurs s'intéressent à ces entreprises dotées d'une vision orientée vers la croissance et à fort potentiel de création d'emploi dans l'objet de les soutenir et de savoir comment chaque décision de leur part peut influencer leur croissance.

En se basant sur l'approche déterministe pour expliquer la croissance de l'entreprise, on examinera un ensemble de déterminants qui semblent influencer la croissance de l'entreprise. Cette croissance qui sera mesurée en chiffre d'affaires puisque chronologiquement, l'accroissement des ventes, précède celle de l'emploi (Janssen, 2004).

Dans ce travail, On ne cherche pas à identifier les capacités managériales et entrepreneuriales ou d'autres caractéristiques associées au bon fonctionnement de l'entreprise. Mais l'objectif est de vérifier comment certaines variables microéconomiques et macroéconomiques, d'après les théories présentées par certains auteurs, influencent la croissance de l'entreprise. Ces variables sont : les fonds propres, la dette de financement long terme, la dette court terme, les charges du personnel et impôts et taxes.

Pour cette étude, on a constitué deux échantillons des entreprises de la Région Souss Massa. Le premier échantillon concerne 28 PME à forte croissance (par la suite, PME-FC) et un deuxième échantillon composé de 98 grande entreprises (par la suite, GE), et ce pour une période allant de 2013 à 2016. Il s'agit alors d'une étude en données de panel qui va nous servir de construire un modèle de croissance qui permettra de comprendre comment ces différentes variables explicatives, liées à l'environnement local où les entreprises exercent leurs activités, influencent la croissance des entreprises de ces deux types.

Cette étude structurée comme suit : la première section expose le contexte théorique de la croissance de l'entreprise. La section 2 est consacrée au choix des variables et hypothèses empiriques qui visent à expliquer la croissance de l'entreprise. La section 3 expose en détail le choix et les caractéristiques de l'échantillon. La section 4 est consacrée au développement d'un modèle économétrique lié à l'étude et analyse et interprète les résultats empiriques. La section 5 conclue et présente les limites de cette recherche.

1. Contexte théorique de la croissance de l'entreprise

Kemp et Hakkert (2006) définissent la croissance de l'entreprise comme étant une augmentation de certains attributs entre deux points dans le temps. La croissance présente un témoin de réussite et de performance d'une entreprise surtout une entreprise de petite structure (Gueguen, 2010). D'un autre point de vue, la croissance est le résultat d'un désir de maximiser les bénéfices. Une entreprise va croître jusqu'à ce qu'elle atteigne la taille où les coûts marginaux à long terme soient égaux au prix ; c'est là où l'entreprise atteint la taille « optimale » résultant ainsi d'une allocation optimale des ressources (Papadaki et Chami, 2002). La difficulté de disposer d'une théorie générale portant sur la modélisation de la croissance des entreprises a fait apparaître plusieurs cadres conceptuels qui ont tenté de déterminer les aspects de la croissance des PME (Dobbs et Hamilton, 2007).

1.1. L'Approche déterministe et la croissance de l'entreprise

L'approche déterministe a pour objet de mesurer la significativité de l'association entre un grand nombre de déterminants de la croissance de la PME en se basant sur une multitude de techniques appliquées à des analyses transversales (Gueguen, 2010). Cette approche permet d'identifier un ensemble de variables explicatives relatives aux personnes, à l'entreprise et à son environnement qui peuvent apporter une explication à la variation observée du taux de croissance (Dobbs et Hamilton, 2007). L'approche déterministe met l'accent sur ce qui provoque la croissance plutôt que d'observer comment l'entreprise s'adapte à la croissance.

Plusieurs études ont donné des explications à la croissance des PME en produisant des relations entre un nombre important de déterminants et le taux de croissance des PME. Ces modèles déterministes n'ont cependant pu fournir que des explications partielles à des taux de croissance des PME, laissant un nombre important de variations inexplicables (Dobbs et Hamilton, 2007).

Il est cependant vrai que si les chercheurs étaient capables d'identifier les déterminants systématiques de la croissance, il n'y aura pas autant d'explications attribuées aux effets aléatoires. C'est cet aspect d'ambiguïté et d'hétérogénéité dans l'univers des PME qui motive tant d'études et qui conduit certains auteurs à se demander si un modèle complet de croissance des PME peut être développé (Davidsson et Henrekson, 2002). Pourtant, l'approche empirique reste dominante dans l'étude de la croissance des PME. Néanmoins, le nombre d'études déterministes est important et sur lesquelles nous nous concentrerons dans notre étude.

1.2. Conceptualisation de la croissance de l'entreprise

Delmar, Davidsson et Gartner (2003) distinguent deux types de croissance, à savoir, la croissance relative mesurée par le taux de croissance des ventes en pourcentage et la croissance absolue généralement mesurée par l'augmentation absolue du nombre d'employés. Toutefois, la croissance de l'entreprise peut être mesurée en utilisant d'autres caractéristiques telles que les actifs, les parts de marché, la production physique ou diverses mesures de rentabilité (Dobbs et Hamilton, 2007).

Concernant les recherches sur les politiques gouvernementales en particulier, la croissance est mesurée en termes de nombre d'employés. La création de l'emploi est de première importance car elle reflète le niveau de la croissance économique (Kirchoff, 1991). Selon cet auteur, cette mesure est plus pertinente. En effet, et comme déjà mentionné, la PME semble réduire le chômage et la politique gouvernementale accorde plus d'importances aux contributions des PME à la croissance économique et à la compétitivité (Dobbs et Hamilton, 2007).

Cependant, la croissance de l'emploi est rarement considérée comme un objectif des propriétaires d'entreprises (Hughes, 1998). Suite à une étude que ce dernier a effectuée et ayant pour objet l'analyse des freins des PME Britanniques, il conclut que les dirigeants des entreprises expriment généralement leurs objectifs de croissance en termes de croissance des ventes.

Concernant le point de vue de Janssen (2004), puisque la croissance est en principe le résultat d'un accroissement de la demande pour les produits ou services de la firme,

cette croissance aura pour effet, en premier lieu, de croître les ventes suite à la croissance, et en second lieu, permettra à l'entreprise d'investir dans des facteurs de production pour répondre à la nouvelle demande. Chronologiquement, l'accroissement des ventes, précède celle de l'emploi (Janssen, 2004). Quant à Delmar (1997), une entreprise peut réaliser une croissance au niveau des ventes sans procéder à la croissance de l'emploi par voie de la sous-traitance et l'amélioration de la productivité par exemple.

Pour Janssen (2004), la détermination de variables de mesure de croissance varie selon le secteur étudié. Comme la croissance d'une entreprise se reflète dans ses ventes avant de se répercuter sur son effectif, le critère des ventes convient donc à tous les types d'industries.

1.3 Déterminants de la croissance des entreprises

La croissance est un processus dynamique où toute une gamme de facteurs exercent une influence significative sur les politiques d'investissement et de financement (Beaudoin, Saint-Pierre et Bourgeois, 1996). Le développement macroéconomique, les conditions du marché, l'accès aux ressources, ainsi que les compétences et les connaissances du gestionnaire des PME constituent des facteurs de ce genre (Wiklund et Shepherd, 2003). La multiplicité de ces facteurs présente souvent des résultats contradictoires quant à leur influence (Dobbs et Hamilton, 2007). L'aspect spécifique du contexte des études empiriques est mobilisé pour expliquer ces différences de résultats (Gueguen, 2010).

Selon la dimension environnementale, une entreprise opère dans un milieu non stable composé de différents opérateurs, à savoir : les clients, les fournisseurs, les concurrents, les banques, les organismes régulateurs. Les différents changements de l'environnement rendent les PME vulnérables plus que les grandes entreprises étant donné leurs ressources financières et humaines qui sont limitées (Habhab-Rave, 2012).

1.3.1 L'impact des ressources sur la croissance de l'entreprise

L'accès aux ressources semble être une variable indispensable le long du processus de croissance. Toute entreprise désirant mener une stratégie de croissance doit mobiliser des ressources pour y parvenir (Julien, St-Jean et Audet, 2006).

Selon Wiklund et Shepherd (2003), l'accès aux ressources financières a un effet positif et peut être important pour atteindre les objectifs de croissance de l'entreprise. Zhou et Wit (2009) affirment que les ressources financières peuvent être facilement converties, relativement à d'autres types de ressources. En plus, avec des ressources suffisantes, les entreprises sont capables d'expérimenter de nouvelles méthodes qui vont permettre d'augmenter leur potentiel d'innovation et par la suite poursuivre de nouvelles opportunités de croissance (Zhou et Wit, 2009).

Toujours sur la base de l'approche fondée sur les ressources, le rendement financier d'une entreprise peut être employé comme une ressource secondaire d'une entreprise

et les bénéfiques cédés dans le passé peuvent être réinvestis (Zhou et Wit, 2009). Par conséquent, le financement d'une entreprise ne dépend pas uniquement du financement externe mais elle peut également utiliser ses fonds internes pour financer son investissement (Zhou et Wit, 2009).

Certains auteurs ont avancé que la source de financement est aussi importante que l'accès à ce financement pour la croissance de l'entreprise (Guyot, Janssen et Lohest, 2007). En revanche, certaines recherches ont confirmé que la possibilité de croissance des entreprises ayant ouvert leur capital est plus intéressante que celles des entreprises ayant choisi de conserver leur indépendance (Guyot, Janssen et Lohest, 2007). Pourtant d'autres recherches ont démontré qu'il n'y a pas de corrélation entre la croissance et le type de source de financement et que la décision de l'entreprise de se financer d'un endettement ou d'un capital propre n'influence pas sa croissance (Guyot, Janssen et Lohest, 2007).

1.3.1.1 Ressources financières

a) Capital social

Bourdieu définit le capital social comme étant l'ensemble des ressources liées à la possession d'un réseau durable de relations d'interconnaissance et d'inter-reconnaissance (Dussuc et Geindre, 2012). Le capital social est alors considéré comme un stock de ressources réelles ou potentielles dispersées dans un réseau relationnel. Cette vision dépasse donc la stricte approche interne ou externe du capital social et par ailleurs, comprend à la fois le réseau et les actifs qui peuvent en être retirés (Geindre et Dussuc, 2015).

Un agent dans ce réseau peut effectuer l'échange des actifs avec d'autres agents et exercer une influence (Dussuc et Geindre, 2012). Le volume de capital social d'un acteur dépend donc de l'étendue des liaisons qu'il peut mobiliser et du volume du capital possédé par chacun de ceux auxquels il est lié (Dussuc et Geindre, 2012).

Dans la recherche entrepreneuriale, le capital social est adopté comme moyen de développement et de croissance de nouvelles entreprises (Liao et Welsch, 2001). Dans leur analyse des différentes caractéristiques du capital social, Adler et Kwon (2002) suggèrent que le capital social est à la fois approprié, convertible et substituable car c'est un instrument qui peut compléter ou remplacer d'autres ressources et par lequel on acquiert des ressources environnementales nécessaires à la croissance de l'entreprise (Adler et Kwon, 2002).

La thèse généralement défendue par les théories est l'existence d'un effet positif du capital social sur la survie et la croissance de la PME du fait d'être en réseau avec des associés, des consultants, des fournisseurs ou des clients (Mazars, Moati et Pouquet, 2004).

b) Endettement :

Dans l'objet d'analyser l'impact de la taille de l'entreprise sur l'endettement, Colot et Croquet (2007) ont présenté l'argument avancé par la théorie financière ; c'est que qu'il existe une corrélation positive entre la taille de l'entreprise et son niveau d'endettement (Colot et Croquet, 2007). En effet, les banques considèrent les projets présentés par les PME risqués par rapport à ceux des grandes entreprises (Adair et Adaskou, 2011). Par conséquent, les entreprises qui possèdent des actifs immobilisés avec une forte valeur auront un accès plus facile aux financements extérieurs et probablement un niveau de dette plus élevé dans leur structure de capital par rapport aux entreprises à faible niveau d'actifs (Michaelas, Chittenden et Poutziouris, 1999).

Or, d'autres arguments ont été présentés justifiant l'existence d'une relation négative entre la taille de l'entreprise et le degré de l'endettement. D'une part, les grandes entreprises peuvent accéder facilement aux marchés financiers que les petites diversifiant ainsi leurs sources de financement (Kremp et Stöss, 2001). D'autre part, une entreprise plus âgée peut accumuler durant la période de son existence des fonds propres suite à l'autofinancement et par conséquent moins recourir à l'endettement (Bourdieu et Colin-Sédillot, 1993).

1.3.1.2 Ressources humaines :

Le capital humain concerne les ressources humaines que les gens apportent à l'entreprise (Rauch, Frese et Utsch, 2005). Il est composé des connaissances acquises, des compétences et de l'expérience (Zhou et Wit, 2009). La recherche sur la théorie du capital humain traditionnel de la petite entreprise a porté au début sur le capital humain des employés et son effet sur les gains puis cette théorie s'oriente plus tard à l'étude du capital humain du propriétaire/dirigeant liant ainsi le succès de ce type d'entreprise aux caractéristiques du dirigeant (Rauch, Frese et Utsch, 2005).

Pour les PME, les employés sont considérés comme une ressource très importante. En effet, vu la contrainte des ressources limitées, les PME sont plus susceptibles d'acquérir une main d'œuvre qualifiée dans l'objectif de s'engager dans des activités d'innovation en raison de leurs contraintes dans les ressources disponibles et, par conséquent, une main-d'œuvre de haute qualité et un perfectionnement des ressources humaines au sein de l'organisation, est assez important pour ces entreprises (Zhou et Wit, 2009).

Plusieurs études ont confirmé empiriquement l'existence d'un effet positif du capital humain sur le succès et la croissance des PME. Une analyse empirique basée sur des données provenant de 119 entreprises allemandes a été effectuée par Rauch, Frese et Utsch (2005) où ils ont constaté que les ressources humaines sont le facteur le plus important pour prédire la croissance des PME. Les arguments avancés dans ce sens c'est que le capital humain des employés conduit à un travail plus efficace et cela devrait, à son tour, affecter la réussite et la croissance de l'entreprise.

Une autre étude a été réalisée par Zhou et Wit (2009) où ils ont utilisé les données de 523 PME néerlandaises ayant pour objet d'identifier les déterminants de la croissance de l'entreprise. Ils ont constaté que les individus ayant une motivation de croissance et ayant des connaissances techniques sont plus susceptibles de faire croître leurs entreprises.

1.3.2 L'impact de l'environnement réglementaire et institutionnel sur la croissance de l'entreprise

Les réglementations trop strictes ou taxes élevées peuvent contraindre l'entreprise et surtout les petites et les moyennes à rester petites et informelles.

1.3.2.1 Fiscalité et croissance de l'entreprise

La fiscalité exerce une influence sur les entreprises. Les impôts des sociétés sont jugés les plus nuisibles pour la croissance de l'entreprise (Johansson et al., 2008). Un taux élevé d'imposition sur les bénéfices des sociétés influe sur les décisions de production et de création d'emplois des entreprises et diminue les incitations de celles-ci à investir dans des activités novatrices, ayant ainsi des conséquences négatives pour la croissance (Johansson et al., 2008). L'impôt sur les sociétés peut aussi influencer sur la croissance de l'entreprise à travers les décisions prises concernant le financement des entreprises (Johansson et al., 2008).

Selon les théories fondées sur l'impôt, les considérations fiscales sont une force majeure qui influence les décisions de la structure du capital d'une entreprise (Ziane, 2004). Suite à la déductibilité fiscale, l'entreprise endettée maximise sa valeur de marché puisque la valeur de la firme endettée est égale à la valeur de la firme non endettée à laquelle on ajoute l'économie d'impôt réalisée grâce à l'endettement, ce qui inciterait les entreprises à recourir à l'endettement au lieu de fonds propres (Adair et Adaskou, 2011). En plus, cette caractéristique fiscale nuit principalement les entreprises innovantes qui investissent fortement dans des actifs tangibles, à savoir : le capital humain qui est mal apprécié par les institutions financières comme garantie lors de l'octroi des emprunts, rendant ainsi l'accès à la dette plus limité (Johansson et al., 2008).

Vu la complexité de la réglementation fiscale appliquée aux entreprises, ces dernières font face à des dépenses et à des charges élevées pour la régularisation de leur situation fiscale envers l'Etat. Des charges qui peuvent absorber des ressources qui seraient autrement utilisées dans les activités de production de l'entreprise (Vartia, 2008). En effet, Vartia (2008) montre dans son étude que les impôts sur les bénéfices des entreprises réduisent la Productivité Totale des Facteurs de Production et que cet effet est plus prononcé dans les entreprises qui se caractérisent par une rentabilité élevée (Vartia, 2008).

D'après des analyses de l'OCDE (2009), une réduction des taux d'imposition sur les sociétés a un impact positif sur la productivité de l'entreprise et stimule leur croissance principalement celles qui sont plus dynamiques et qui exercent dans des secteurs qui

ont une rentabilité structurellement élevée. Cependant, cette réduction n'a pas le même effet sur les jeunes entreprises. Il en découle qu'une augmentation du taux de l'impôt sur les sociétés aurait un effet négatif sur les entreprises à forte croissance et en voie de rattrapage des pratiques innovantes et internationales par rapport aux autres entreprises. L'argument avancé est que ces entreprises, étant relativement rentables, auront un résultat imposable très important et par conséquent, cette imposition aurait un effet négatif sur la rentabilité de l'investissement après impôts par rapport aux entreprises moins rentables (OCDE, 2009).

1.3.2.2 Charges de travail et croissance de l'entreprise :

En plus des charges et contraintes auxquelles se heurtent les PME, les « seuils sociaux » ont également des effets pervers sur les entreprises (Dumas, 2006). Les chercheurs qui ont étudié l'effet de la législation sociale, particulièrement les obligations créées par le droit du travail, ont conclu qu'elles présentent des entraves pour la croissance des entreprises (Carré et Levratto, 2011). En effet, le fait de soumettre l'embauche et la création d'emploi à cette lourdeur des charges sociales et à un régime juridique contraignant empêche les PME à embaucher et à croître (Dumas, 2006).

Selon une étude réalisée par la Chambre de Commerce et d'Industrie française, 80% des PME qui éprouvent un manque de moyens de croissance, mettent en cause le poids des prélèvements sociaux et fiscaux et 58 % des PME désirent voir baisser les cotisations sociales et patronales en priorité avant les différents impôts auxquelles elles sont soumises (Dumas, 2006).

Toujours concernant les politiques économiques, il n'a pas été prouvé au moins au Royaume-Uni, selon Janssen (2002), que la pression fiscale et la législation sociale restrictive, qui sont généralement perçues comme limitant la croissance, aient effectivement un effet négatif sur la croissance. Cependant, ces variables correspondent, en règle générale, à des politiques hostiles en ce qui concerne les entreprises (Janssen, 2002).

Conscientes de la contribution des PME à la création de l'emploi, les politiques publiques ont confirmé l'idée de la nécessité de réduction du coût de travail et d'un allègement des prélèvements obligatoires comme une condition préalable à la préservation de la rentabilité de l'entreprise et de sa croissance (Carré et Levratto, 2011). Malgré les allègements de droit accordés aux PME, elles restent encore handicapées en les comparant avec les grandes (Carré et Levratto, 2011).

2. Choix des variables et hypothèses testables

La croissance de l'entreprise ($LgCA$) peut être mesurée de différentes manières comme indiqué dans le cadre théorique ci-dessus. Étant donné que notre source d'information est basée sur les comptes annuels, nous avons mesuré la croissance par le chiffre d'affaires qui présente notre variable expliquée et qui a l'avantage d'être une bonne mesure du volume total des activités de l'entreprise conformément aux

travaux antérieurs de Moreno et Casillas (2007) et avec les recommandations de Delmar et *al.* (2003) sur la corrélation élevée entre les autres indicateurs mesurant la croissance (la corrélation entre la croissance des ventes, des actifs et des emplois était supérieure à 0,5 ($p > 0,001$) (Delmar, Davidsson et Gartner, 2003).

Les variables explicatives ont été choisies de façon à prendre en compte les contraintes d'accès aux ressources en premier lieu, et en second lieu à étudier l'incidence de certaines décisions réglementaires sur la croissance des PME à forte croissance au Maroc. Au même temps, on veut mesurer l'impact de ces variables sur la croissance des grandes entreprises afin de permettre aux autorités publiques de faire une distinction entre ces deux catégories d'entreprises lors de prise de décisions. Les variables explicatives qui ont été choisies sont : les capitaux propres, les dettes à long terme, les dettes à court terme, le capital humain et impôts et taxes.

Les capitaux propres (LgCap) présentent la première variable explicative pour notre étude. Ils présentent pour une entreprise la partie du patrimoine généralement la plus stable dans le temps et correspondent aux ressources financières propres à l'entreprise. Ces fonds propres proviennent principalement des apports des associés (capital social) et des bénéfices réalisés par l'entreprise. Le capital social est adopté comme moyen de développement et de croissance de nouvelles entreprises (Liao et Welsch, 2001). Vu que l'accès d'une PME au financement externe est limité, à l'opposé des grandes entreprises, une réalisation d'un résultat net positif permettra à une PME-FC de financer sa croissance. En effet, une entreprise en forte croissance doit toujours prévoir le financement de son Besoin en Fonds de Roulement (BFR) qui dépend directement du volume d'activité de l'entreprise pour que sa croissance ne rime pas avec des difficultés de trésorerie. Notre première hypothèse (H1) vise donc à tester l'explication de la croissance par les ressources internes de l'entreprise et est formulée comme suit : *les capitaux propres devraient être liés positivement au chiffre d'affaires réalisé par une PME-FC et à celui réalisé par les GE.*

Les dettes à long terme (LgDfin) constituent le complément indispensable du financement par les capitaux propres. Parmi les ressources financières d'une entreprise, on trouve les emprunts classiques auprès des établissements de crédit. On utilise dans notre étude cette variable pour étudier son impact sur la croissance d'une entreprise. Comme déjà mentionné dans la partie théorique, les banques jugent souvent les projets que leur présentent les PME comme étant plus risqués que ceux de leurs homologues les grandes entreprises. D'après la théorie de l'agence, les opportunités de croissance peuvent induire de l'aléa moral qui conduit les entreprises à prendre plus de risque ; les entreprises qui ont un potentiel de croissance sont donc considérées comme risquées et peinent à convaincre leurs bailleurs de fonds de leur accorder des crédits. Une forte croissance devrait se traduire par la réduction sensible de l'endettement surtout pour la PME (Adair et Adaskou, 2011). Notre deuxième hypothèse (H2) vise donc à tester les prédictions de la théorie de l'agence et est formulée ainsi : *il devait y avoir une relation négative ou non significative entre la dette*

de financement à long terme et le chiffre d'affaires pour les PME-FC contrairement aux GE, où la relation devrait avoir un signe positif.

Les dettes à court terme (LgDct) représentent pour une entreprise une importante ressource pour financer sa croissance. La dette court terme est calculée par la sommation des comptes : fournisseurs et comptes rattachés + dette Etat + dette organismes sociaux. Etre en réseau et garder de bonnes relations avec ses fournisseurs pour s'approvisionner en matières premières aura un effet positif sur la croissance d'une entreprise. Selon la théorie de financement hiérarchique le crédit interentreprises est une source importante de financement à court terme qui s'avère moins risquée pour les PME. La dette auprès de l'Etat et la dette auprès des organismes sociaux affichent également des valeurs importantes dans les états de synthèses des entreprises de notre panel. Notre troisième hypothèse (H3) est formulée ainsi : *la dette à court terme influencera positivement le chiffre d'affaires réalisé à la fois par les PME-FC et celui réalisé par les GE.*

Le capital humain (LgCP) est considéré comme une ressource très importante pour une entreprise et surtout une PME à forte croissance. Il est composé des connaissances acquises, des compétences et de l'expérience (Zhou et Wit, 2009). Nous mesurons cette variable par les « charges personnelles ». C'est une variable qui est corrélé positivement avec le nombre d'employés embauchés au sein d'une entreprise. Notre prochaine hypothèse (H4) vise donc à tester les prédictions de la théorie du capital humain et est formulée ainsi : *le capital humain est une ressource liée positivement au chiffre d'affaires réalisé par un PME-FC et aussi à celui réalisé par une GE.*

La fiscalité des entreprises comprend tous les impôts et taxes dus par une entreprise. On trouve l'impôt sur les sociétés, les impôts fonciers et d'autres taxes secondaires. Chacun de ces impôts est sujet à différents traitements, interprétations et allègements fiscaux, ce qui conduit à une complexité accrue de l'impôt. Par conséquent, l'impact de l'impôt sur la croissance d'une entreprise est complexe et difficile à prévoir. D'un côté, on trouve le principe de déductibilité fiscale des intérêts des dettes dont profitent les entreprises qui s'endettent auprès des banques. C'est-à-dire que si une entreprise ne profite pas de ce principe, nous prévoyons un effet négatif de l'impôt sur la croissance d'une entreprise. Au contraire, si une entreprise en profite, cet impact devrait être positif ou pas significatif. Les entreprises doivent ainsi faire un choix entre privilégier un financement par l'endettement ou se financer en fonds propres. Mais cela n'est pas possible lorsque l'accès des entreprises au financement par la dette n'est pas facile comme le cas des PME.

L'étude de Vartia (2008) a démontré que les impôts sur les bénéfices des entreprises réduisent la Productivité Totale des Facteurs de Production et que cet effet est affiché au niveau des entreprises caractérisées par une rentabilité élevée. Alors que l'étude de Janssen (2002) a confirmé qu'il n'a pas été prouvé que la pression fiscale présente une limite à la croissance d'une entreprise.

Les variables *impôts et taxes (LgTaxes)* et *l'impôt sur les bénéfices (LgIS)* constituent les deux variables qu'on va utiliser pour tester nos prochaines hypothèses (H5) et (H6). L'hypothèse (H5) est formulée ainsi : *la variable impôts et taxes devrait influencer négativement le chiffre d'affaires réalisé par les PME-FC et aussi celui réalisé par les GE*. Alors que l'hypothèse (H6) liée à la variable *l'impôt sur les bénéfices* est formulée comme suit : *l'impôt sur les bénéfices aura un impact positif ou non significatif sur le chiffre d'affaires des GE et un effet négatif sur celui des PME-FC*.

Le tableau ci-dessous résume les différentes hypothèses présentées ainsi que les variables étudiées.

Tableau 1: Récapitulatif des hypothèses testées

Hypothèse	Variable	Mode de calcul	Code variable	Signe prévu	
				PME-FC	GE
H ₁	Capitaux propres	Log [2](capitaux propres)	LGCAP	+	+
H ₂	Dette à long terme	Log (dette long terme)	LGDFIN	- ou NS*	+
H ₃	Dette à court terme[3]	Log (dette court terme)	LGDCT	+	+
H ₄	Charge personnel	Log (charge personnel)	LGCP	+	+
H ₅	Impôts et taxes	Log (impôts et taxes)	LGTAXE	-	-
H ₆	Impôt sur les sociétés	Log (Impôt sur les sociétés)	LGIS	-	+ ou NS

(*) Non significatif
soins

Source : composé par nos

3. Source des données et statistiques descriptives

3.1. Source des données et construction de l'échantillon

Les données analysées sont issues de la base de données de l'administration fiscale l'Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale (OMPIC)[4]. En se basant sur un fichier initial qui contient les données de 10626 sociétés qui déposent régulièrement leurs bilans au sein de l'administration fiscale, on a pu construire les deux échantillons pour notre étude. Le premier échantillon comprend les PME à forte croissance (PME-FC) et le second échantillon comporte les informations sur les grandes entreprises (GE). Vu que la base de données de l'administration fiscale ne contient pas toutes les informations nécessaires à notre étude, on a complété notre base de données en s'adressant aux services en ligne de l'OMPIC.

La sélection de ces deux échantillons nécessite tout d'abord une distinction entre une PME et une grande entreprise. Au Maroc, pour être qualifiées de PME selon la charte de PME de 2002, les sociétés existantes doivent obligatoirement avoir un effectif inférieur à 200 employés permanents, avoir un chiffre d'affaires annuel hors taxe qui ne dépasse pas 75 millions de dirhams, et/ou un total bilan limité à 50 millions de dirhams.

La définition du ministère de l'industrie, de l'investissement, du commerce et de l'économie numérique (MIICEN) s'appuie seulement sur le nombre d'employés permanents pour définir la PME. Selon ce critère toute entreprise qui emploie moins de 200 personnes, est une PME.

La nouvelle définition de la PME élaborée par l'Agence Nationale de la Petite et Moyenne Entreprise (ANPME) tient compte uniquement du critère du chiffre d'affaires et fait abstraction de l'effectif de l'entreprise. Sur la base de ce critère, l'ANPME classe les entreprises en quatre catégories :

- Les très petites entreprises (TPE) : moins de 3 millions de dirhams ;
- Les petites entreprises (PE) : entre 3 et 10 millions de dirhams ;
- Les moyennes entreprises (ME) : entre 10 et 175 millions de dirham.
- Les grandes entreprises (GE) : supérieur strictement à 175 millions de dirham

En appliquant la définition de ANPME, les entreprises retenues dans notre étude sont les PME ayant le chiffre d'affaires entre 3 millions et 175 millions de dirhams, et ce pour constituer le groupe des PME en forte croissance[5]. Les entreprises qui ont le chiffre d'affaires supérieur strictement à 175 millions de dirhams vont composer la population des grandes entreprises.

Notre période d'étude est de 2013 à 2016. Le choix de cette période est motivé par notre volonté de communiquer la situation la plus récente. On prend comme année de référence l'année 2013 sur laquelle on se base pour classer les entreprises selon le chiffre d'affaires:

Le fichier initial contient **10626** entreprises réparties selon le chiffre d'affaires comme suit :

Tableau 2: Répartition des entreprises selon le chiffre d'affaires (2013, en millions de DHS)

CA>175 M Dhs	175 M >=CA >=10M	10M>CA>=3M	CA< 3M	
Grandes entreprises	Moyennes entreprises	Petites Entreprises	Très petites	Entreprises
.....				

Source : Administration fiscale, Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commerciale, nos calculs. De ce stock d'entreprises, on constitue les deux sous-ensembles pour notre étude. La définition d'une entreprise en forte croissance la plus connue est donnée par Birch en 1979 qui retient un taux de croissance de 20% par an sur une période de 4 ans (Brun et Chai, 2012). L'indice de Birch permet de calculer les valeurs limites distinguant les entreprises à forte croissance de celles simplement en croissance selon la formule suivante, où on prend en considération notre période d'étude :

En appliquant cette formule sur les 1340 PME, composée de 548 moyennes entreprises et de 792 petites entreprises, on obtient un nombre de **32** PME à forte croissance qui représente 2,38% de l'ensemble des PME de la région de Souss Massa. Ce pourcentage est conforme à celle mentionnée dans les travaux de St-Jean, Julien et Audet (2008) qui affirment que les gazelles ne représentent qu'entre 2% et 10% des PME.

Et vu la non disponibilité de l'information pour certaines entreprises, le nombre final est devenu : 28 entreprises en forte croissance (PME-FC) et 98 grandes entreprises (au lieu de 107 grandes entreprises affiché sur le tableau 2. Le tableau 3 résume les étapes de la sélection des deux échantillons :

Tableau 3: Résumé des étapes de sélection des échantillons (GE & PME-FC)

Nombre initial	10626				
Définition ANPME	selon	9179 TPE	792PE	548ME	107GE
PME (sans TPE)	1340PME = 792 PE + 548 ME				
Formule de croissance	de Birch	32 PME-FC	1308 PME Croissance normale		
Disponibilité d'information	28 PME-FC		98 GE		

Source : Administration fiscale et OMPIC, composé par nos soins

3.2. Caractéristiques des entreprises étudiées

La région Souss Massa s'étend sur une superficie de 53.789 Km², soit 7,6% du territoire national. Elle est limitée au Nord par la région de Marrakech-Safi, au Sud par la région de Guelmim-Oued Noun, à l'Est par la région de Drâa-Tafilelt et l'Algérie, à

l'Ouest par l'Océan Atlantique Elle comprend deux préfectures : Agadir Ida Outanane et Inezgane Ait Melloul, et quatre provinces : Chtouka Ait Baha, Tiznit, Taroudannt et Tata[6].

La répartition par forme juridique (tableau 4) indique que la forme juridique SARL est représentée par le taux le plus élevé de 49% pour les GE et de 93% pour les PME-FC. Tandis que la forme juridique (SA) ne figure que parmi les GE avec un taux de 47%.

Tableau 4 : Répartition des entreprises selon la forme juridique (2013)

Forme juridique	PME-FC		GE		Total	
	Fréquence	(%)	Fréquence	(%)	Fréquence	(%)
SOCIETE ANONYME	-	-	46	47	46	37
SARL -ASSOCIE UNIQUE -	1	4	-	-	1	1
SARL	26	93	48	49	74	59
ETABLISSEMENT PUBLIC OU OFFICE A BUDGET AUTONOME	-	-	2	2	2	2
AUTRE FORME DE SOCIETE	1	4	2	2	3	2
TOTAL	28	100	98	100	126	100

Source : Administration fiscale et OMPIC, composé par nos soins

Répartition par secteur d'activité (Cf. tableau 5) indique que l'activité « commerce » représente le pourcentage le plus élevé pour les PME-FC (64%) et aussi pour les GE (39%). Alors que le « secteur de l'industrie » est représenté par un taux de 24% pour les GE tandis qu'on ne voit pas ce secteur au niveau des PME-FC. Le secteur de l'immobilier est aussi présent dans notre étude avec un pourcentage de (10%) des GE étudiées et d'un taux de 14% des PME-FC. Ces secteurs sont connus par leur potentiel de croissance et aussi par l'embauche d'une main d'œuvre importante, surtout le secteur de l'industrie qui n'est présenté que par les GE dans notre étude.

Tableau 5 : Répartition des entreprises selon le secteur d'activité (2013)

Secteur d'activité	PME-FC		GE		Total	
	Fréquence	(%)	Fréquence	(%)	Fréquence	(%)
Bâtiment et travaux publics	5	18	6	6	11	9
Commerce; réparation automobiles et d'articles domestiques	18	64	38	39	56	44
Hôtels et restaurants	-	-	9	9	9	7
Immobilier, location et services aux entreprises	4	14	10	10	14	11
Industries manufacturières	-	-	24	24	24	19
Pêche, aquaculture	-	-	2	2	2	2
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	-	-	2	2	2	2
Services collectifs, sociaux et personnels	-	-	1	1	1	1
Transports et communications	-	-	6	6	6	5
Santé et action sociale	1	4	-	-	1	1

Total	28	100	98	100	126	100
--------------	-----------	-----	-----------	-----	------------	-----

Source : Administration fiscale et OMPIC, composé par nos soins

3.3. Statistiques descriptives des variables

Le tableau 6 présente les résultats des statistiques descriptives relatives aux différentes variables utilisées de notre étude. Les calculs ont été réalisés en se basant sur les données dont on dispose sur la période allant de 2013 à 2016, soit une taille de 111[7] observations années-PME forte croissance et 392 observations années-Grande Entreprises. Il s'agit alors des principales caractéristiques statistiques de base, en l'occurrence, les valeurs moyennes, médianes et leurs écarts types.

On présente aussi dans la figure 1 l'évolution du chiffre d'affaires des entreprises des deux panels entre 2013 et 2016. On constate que le taux d'évolution du chiffre d'affaires moyen des grandes entreprises est presque stagne et que les PME à forte croissance réalisent des taux très élevés

Figure 1: Evolution du CA moyen des PME-FC & GE (2013 - 2016)

Source : Administration fiscale et OMPIC, composé par nos soins

Entre 2013 et 2014, les deux catégories d'entreprises ont enregistré une augmentation du taux moyen du chiffre d'affaires : +184 points pour les PME à FC et seulement 6 points pour les GE. Or, entre 2014 et 2015 le taux moyen pour les PME à FC a augmenté mais moins proportionnel que celui réalisé précédemment, avec une augmentation de 40 points, pour connaître un accroissement important entre 2015 et 2016 d'une valeur de 264 points. Cependant, les GE ont connu une diminution du taux moyen de CA entre 2014 et 2015 de 2 points avant de réaliser un accroissement de 2 points entre 2015 et 2016.

La première explication qu'on peut donner à ces constats, c'est que les entreprises de petites structures et plus particulièrement les PME à forte croissance supportent mieux les crises. En plus, les grandes entreprises génèrent des coûts de bureaucratie qui annulent le plus souvent les avantages de leur économie d'échelle (Julien, 2011). Pour surmonter ce problème, les GE font recours à la sous-traitance venant notamment de PME. Ces dernières peuvent ainsi faire face aux grandes entreprises en se spécialisant et en répondant d'une façon spécifique aux besoins des clients profitant ainsi de leur flexibilité et surtout de leur proximité avec ces derniers pour répondre à leurs demandes (Julien, 2011).

Tableau 6 : Statistiques descriptives des variables (en millions de dirhams)

Taille	Type de variables	Variables	N	Moyenne	Médiane	Ecart-type
PME-FC	Variable expliquée	Chiffre d'affaires	111	16,5075	16,4184	0,8767
	Variables explicatives	Capitaux propres	111	13,9229	14,2618	3,8800

	Dette long terme	111	5,87791	0,00000	6,7183	
<hr/>						
	Dettes court terme	111	14,9292	15,1009	2,0088	
<hr/>						
	Charges Personnel	111	11,9441	12,8556	3,7268	
<hr/>						
	Impôts et Taxes	111	8,4960	9,2832	3,8139	
<hr/>						
	Impôts des Sociétés	111	9,7522	11,2855	4,4291	
<hr/>						
GE	Variable expliquée	Chiffre d'affaires	392	18,9240	18,7981	0,8099
<hr/>						
	Variables explicatives	Capitaux propres	392	15,6863	16,7669	5,9530
<hr/>						
		Dette long terme	392	9,8064	14,5179	8,1706
<hr/>						
		Dettes court terme	392	17,3567	17,4153	1,0583
<hr/>						
	Charges Personnel	392	16,1223	16,2195	1,2429	
<hr/>						
	Impôts et Taxes	392	13,0950	13,0274	1,3499	
<hr/>						
	Impôts des Sociétés	392	13,9718	13,8872	1,5222	

Source : Administration fiscale et OMPIC, composé par nos soins

4. Méthodologie économétrique et résultats

Notre méthodologie économétrique est basée sur une étude des données en panel. On va alors construire notre modèle, tester nos différentes hypothèses et on termine par une analyse des différents résultats trouvés.

4.1. Construction du modèle de panel

Les données de panel sont des données à deux dimensions : chaque observation d'une variable dépendante est repérée par deux indices caractérisant simultanément l'individu (ou l'entreprise) et l'année.

La double dimension des données (individuelle et temporelle) permet de rendre compte simultanément de la dynamique des comportements et de leur éventuelle hétérogénéité, ce qui constitue un avantage par rapport aux autres types de données que sont les séries temporelles et les coupes transversales (Dormont, 1989).

L'hétérogénéité est subdivisée en hétérogénéité observée et inobservée. La première peut être contrôlée à travers les variables explicatives tandis que l'hétérogénéité inobservée peut être contrôlée à travers l'analyse en coupe instantanée et sur une série temporelle.

Ne pas tenir compte de l'hétérogénéité inobservée conduirait à une inefficacité des estimateurs des Moindres Carrés Ordinaires (MCO), soit un estimateur biaisé.

Deux estimateurs sont alors élaborés pour contrôler les effets sur les valeurs des paramètres estimés : l'estimateur inter-individuel (ou estimateur "between") et l'estimateur intra-individuel (ou estimateur "*within*").

Les modèles à effets fixes (*within*) et à effets aléatoires (*between*) prennent en compte, à la différence de la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO), l'hétérogénéité des données, mais les hypothèses sur la nature des effets spécifiques diffèrent d'un modèle à l'autre.

Le premier modèle conduit à supposer l'existence d'un effet fixe spécifique à chaque individu et que la prise en compte de cet effet spécifique n'est effectuée qu'au niveau du résidu. Pour estimer les paramètres de ce modèle, on utilise l'estimateur des moindres carrés ordinaires nommé estimateur *Within* ou estimateur LSDV (Least Square DummyVariable) qui fait introduire des variables muettes. Dans le deuxième modèle, les effets spécifiques sont supposés indépendants des variables explicatives du modèle (Dormont, 1989).

La question qui se pose à ce niveau est de savoir comment ces effets individuels doivent être spécifiés. Pour discriminer entre le modèle à effet fixes (estimation *Within*) et celui aléatoire (estimation MCG ; moindre carré générale), on fait recours au test d'Hausman (1978) qui est le test statistique le plus utilisé dans le cas des données de panel en matière de choix entre ces deux modèles.

Le modèle économétrique utilisé dans notre étude cherche à expliquer la variable du logarithme du chiffre d'affaires d'une entreprise par différents facteurs qui représentent des variables explicatives.

Notre modèle se présente comme suit[8] :

Où (*i*) désigne l'entreprise étudiée et (*t*) fait référence à la période d'analyse.

La variable expliquée

LgCA : Logarithme du chiffre d'affaires.

Les variables explicatives

LgCAP : Logarithme des capitaux propres ;

LgDFIN : Logarithme de la dette de financement ;

LgDCT : Logarithme de la dette court terme;

LgTAXE : Logarithme d'impôts et taxes ;

LgIS : Logarithme de l'impôt sur les sociétés ;

LgCP : Logarithme des charges de personnel ;

Puisque toutes les variables sont exprimées en logarithme, les coefficients correspondent alors aux élasticités du chiffre d'affaires avec les différents variables explicatives du modèle.

Dans notre cas, les individus font référence aux entreprises étudiées, à savoir : 28 PME-FC et 98 GE pendant une période de quatre années allant de 2013 à 2016 qui représentent l'indice (t) de notre modèle.

4.2. Résultats empiriques et interprétations

Pour s'assurer de la spécification homogène ou hétérogène du processus générateur des données, on applique le test d'homogénéité de Fisher où on test l'égalité des coefficients du modèle étudié dans la dimension individuelle : c'est-à-dire, tester si le modèle est parfaitement identique pour toutes les entreprises contre l'hypothèse de la présence d'un effet individuel dans les données de panel. En effet, la statistique de Fisher calculée suit sous l'hypothèse d'absence d'effet individuel () une loi de Fisher. Lorsque cette statistique est supérieure à la valeur critique lue sur la table de Fisher (P-value >5%), on accepte alors d'égalité des constantes et l'estimation se fait par la méthode de régression linéaire simple (MCO). Par contre, si la probabilité d'acceptation de est inférieure à 5%, alors dans ce cas, on rejette l'hypothèse nulle d'absence d'effets spécifiques. Nos résultats nous indiquent une statistique de Fisher calculée inférieure à 5%. On rejette ainsi l'hypothèse et on admet l'existence d'un effet individuel.

Concernant les résultats de la spécification de ces effets individuels, l'application du test d'Hausman est significative au seuil de 1 % pour les PME-FC et aussi pour les GE. Nous rejetons donc l'hypothèse nulle d'absence de corrélation entre les effets individuels et les variables explicatives, puis nous optons pour les modèles à effets fixes et retenir l'estimateur *Within*, estimateur non biaisé. Les estimateurs figurant dans le tableau 7 sont assez caractéristiques de ce qu'on obtient d'habitude sur des données de panel, les R² sont relativement élevés et les t-statistics témoignent de la bonne précision des estimations.

Tableau 7 : Résultats des régressions (variable expliquée : Log CA)

Variables	PME - FC			GE		
	MCO	Effets fixes	Effets aléatoires	MCO	Effets fixes	Effets aléatoires

LgCap	-0.001 (0.051)	0.039** (2.165)	0.02 (1.147)	0.002*** (0.341)	-0.007** (-2.223)	-0.006** (-2.064)
LgDfin	-0.007 (-0.594)	-0.013 (-1.018)	-0.013 (-1.141)	0.002 (0.434)	-0.001 (-0.365)	-0.001 (-0.403)
LgDCT	0.0126*** (2.601)	0.112** (2.465)	0.112*** (2.709)	0.257*** (7.580)	0.089** (2.262)	0.200*** (5.536)
LgCP	-0.059** (-2.218)	0.057* (1.845)	-0.007 (-0.290)	0.054 (1.564)	0.440*** (5.343)	0.208*** (4.401)
LgTaxe	0.087*** (3.505)	0.081*** (3.710)	0.086*** (3.932)	0.052* (1.690)	-0.009 (-0.270)	0.033 (1.169)
LgIS	0.040** (2.095)	0.085*** (3.148)	0.056*** (2.842)	0.194*** (8.025)	0.074*** (4.145)	0.095*** (5.632)
Constante	14.246*** (26.388)	12.169*** (18.428)	13.468*** (24.279)	10.144*** (19.135)	8.788*** (7.527)	10.450*** (14.893)
Observations	111	111	111	392	392	392
	0.297	0.729	0.376	0.500	0.929	0.316
ajusté	0.256	0.613	0.340	0.492	0.903	0.306
Significativité	0.000***	0.000***	0.000***	0.000***	0.000***	0.000***

*** significatif au seuil de 1%, ** significatif au seuil de 5% et * significatif au seuil de 10%. t-statistics entre parenthèses

Nous observons que la variable des capitaux propres (*LgCP*) exerce un effet positif sur le chiffre d'affaires réalisé par la PME-FC d'une valeur de (0.0389) enregistrant un

niveau de significativité de (0.0335) qui est statistiquement significatif à 5%. Cependant, ces résultats sont différents de ceux des GE. Nos résultats indiquent que cette variable est négativement corrélée avec le CA réalisé par les GE (-0.0068), marquant un niveau de significativité de (0.0270) qui est statistiquement significatif à 5%. L'hypothèse (H1), qui vise à tester l'explication de la croissance par les ressources internes de l'entreprise, n'est donc pas vérifiée que pour les PME-FC. Ces résultats sont conformes aux travaux de Chittenden et al., (1996), affirmant que la petite entreprise dynamique aurait à choisir entre réduire sa croissance pour suivre le rythme de ses fonds générés en interne ou tenter d'accroître son fonds de roulement net via une augmentation interne ou externe de fonds propres. Ils sont aussi conformes aux travaux de Liao et Welsch, 2001. Pour la PME-FC, financer sa croissance et son investissement par des fonds internes n'est pas toujours un choix mais dû aux problèmes auxquelles sont confrontés les PME lors de leur accès au financement externe : d'abord par la difficulté d'accès aux marchés financiers, ensuite par le coût élevé de la dette. Ce qui n'est pas le cas pour les GE qui peuvent à tout moment accéder au financement externe.

La variable dette de financement ($LgDfin$) est négativement associée au chiffre d'affaires que ce soit pour les PME-FC (-0.0135) et pour les GE (-0.001) et en plus ces coefficients sont statistiquement non significatifs. Les résultats montrent que notre hypothèse (H2), qui vise à tester les prédictions de la théorie de l'agence, n'est vérifiée qu'en partie qui concerne les PME-FC ; alors que cette hypothèse n'est pas vérifiée pour les GE. Concernant les PME-FC, les résultats sont conformes aux théories liées aux problèmes auxquelles sont confrontés les PME pour accéder à l'endettement : les problèmes de garanties et les problèmes d'asymétrie d'information qui leurs imposent des coûts très élevés. Ces coûts sont ajoutés au coût de capital incitant ainsi les entreprises à chercher en priorité des fonds propres (Bourdieu et Colin-Sédillot 1993). Concernant les GE, les résultats contredit les résultats de Michaelas et al., (1999). En effet, ces auteurs affirment que les entreprises qui possèdent des actifs immobilisés avec une forte valeur auront un niveau de dette élevé puisqu'elles peuvent toujours présenter des garanties de grande valeur. Cependant, nos résultats confirment les conclusions de Kremp and Stöss (2001) où ils ont signalé que les grandes entreprises peuvent accéder facilement aux marchés financiers que les petites entreprises diversifiant ainsi leurs sources de financement.

L'analyse de la variable de la Dette Court Terme ($LgDCT$) indique que celle-ci est positivement et fortement corrélée avec le chiffre d'affaires que ce soit pour les PME-FC comme pour les GE. En effet, on a obtenu un coefficient de (0.1121) avec un niveau de significativité (0.0159) qui est statistiquement significatif à 5% pour les PME-FC. Concernant les GE, les résultats affichés ont marqué un coefficient de (0.1295) avec un niveau de significativité de (0.0034) à 1%. Ces différents résultats enregistrés confirment notre hypothèse (H3). La dette à court terme influence positivement le chiffre d'affaires réalisé à la fois par les PME-FC et celui réalisé par les GE. Les résultats obtenus sont conformes aux prédictions de la théorie du financement

hiérarchique. En premier lieu, on trouve Mazar et al. (2004) qui ont avancé l'existence d'un effet positif entre la croissance d'une entreprise et le fait d'être en réseau avec des fournisseurs. En second lieu, pour les PME, les dettes fournisseurs représentent une source indispensable de leurs fonds de roulement comparativement aux prêts bancaires (Adair et Adaskou, 2011).

Les résultats obtenus montrent que le coefficient des charges personnel ($LgCP$) (0.4402) est très significatif au niveau de 1% avec un signe positif pour les GE. Cependant, pour les PME-FC, ce coefficient n'est statistiquement significatif qu'à 10% avec une valeur faible de (0.0571) par rapport aux résultats affichés au niveau des GE. L'hypothèse $H4$, qui vise à tester les prédictions de la théorie du capital humain, est donc validée. D'un côté, ces résultats contredisent ce que avancent Zhou et Wit (2009) lorsqu'ils affirmaient dans leur étude que la PME dynamique a intérêt à recruter de plus en plus une main d'œuvre qualifiée puisqu'elle va investir plus dans le capital humain en raison de leurs contraintes dans les ressources disponibles contrairement aux grandes entreprises. D'un autre côté, on peut justifier ces résultats par les travaux de Carré et Levratto (2011) où ils ont étudié l'effet de la législation sociale, particulièrement les obligations créées par le droit du travail. Ces auteurs ont conclu que ces obligations présentent des entraves pour la croissance des entreprises et que malgré les allègements de droit accordés aux PME, elles restent encore handicapées en les comparant avec les grandes entreprises.

Pour les PME-FC, la variable impôts et taxes ($LgTaxes$) est associée positivement au chiffre d'affaires (0.0814) avec un niveau de significativité de 1%. Cependant, cette variable n'est pas significative pour les GE marquant un signe négatif (-0.0088). Par conséquent l'hypothèse ($H5$) n'est vérifiée ni pour les PME-FC ni pour les GE. En effet, on a supposé dans notre hypothèse que les impôts et taxes sont perçus comme limitant la croissance des entreprises surtout pour les PME-FC. Cependant, notre résultat est conforme à celui de l'étude de Dumas (2006) où il a mis en cause le poids des prélèvements sociaux et fiscaux et 58 % des PME désirent voir baisser les cotisations sociales et patronales en priorité avant les différents impôts auxquelles elles sont soumises.

La variable de l'impôt sur les bénéfices ($LgIS$) est associée positivement au chiffre d'affaires réalisé par les PME-FC et celui réalisé par les GE. Pour les PME-FC, le coefficient (0.0850) est positif avec un niveau de significativité (0.0023) de 1%. De même concernant les GE, il est marqué un coefficient (0.0736) avec un niveau de significativité fort (0.0000) de 1%. L'hypothèse ($H6$) n'est pas validée pour les PME-FC. En effet, on a supposé que la variable de l'impôt sur les bénéfices devrait avoir un effet négatif ou pas significatif sur le chiffre d'affaires réalisé par les PME-FC du fait qu'elles ne profitent pas du principe de la déductibilité fiscale des intérêts liés à l'endettement. Alors qu'on a supposé que pour les GE, qui profitent généralement de ce principe, vont avoir un signe positif ou pas significatif. On peut dire que l'hypothèse ($H6$) est validée pour les GE. Nos résultats contredisent alors certaines théories. D'après

Johansson et al. (2008), l'impôt sur les sociétés est jugé le plus nuisible à la croissance de l'entreprise du fait qu'un taux élevé d'imposition sur les bénéfices des sociétés influe sur les décisions de production et de création d'emplois ayant ainsi des conséquences négatives pour la croissance. D'après nos résultats, on peut conclure que les entreprises de notre étude arrivent à maîtriser leurs charges fiscales en ce qui concerne l'impôt des sociétés et que le taux actuel de l'impôt sur les sociétés au Maroc[9] ne présente pas un obstacle pour la croissance à la fois des PME-FC et des GE.

Et pour synthétiser les différents tests d'hypothèses ci-dessus, on présente le tableau 8 où on mentionne les différents signes prévus et les signes trouvés pour chaque hypothèse :

Tableau 8 : Récapitulatif des tests des hypothèses

Hypothèse	Variable	Signe prévu		Signe trouvé		Résultat	
		PME-FC	GE	PME-FC	GE	PME-FC	GE
H ₁	Capitaux propres	+	+	+	-	Validée	Rejetée
H ₂	Dette long terme	- ou NS*	+	- (NS)	-(NS)	Validée	NS
H ₃	Dette court terme	+	+	+	+	Validée	Validée
H ₄	Charge personnel	+	+	+	+	Validée	Validée
H ₅	Impôts et taxes	-	-	+	-(NS)	Rejetée	NS
H ₆	Impôt sur les sociétés	-	+ ou NS	+	+	Rejetée	Validée

(*) : Non significatif

5. Conclusion

Nous avons essayé de démontrer dans notre étude l'impact de certaines variables économiques sur la croissance des PME-FC et au même temps de voir comment ces

mêmes variables influencent la croissance des grandes entreprises. L'objectif est de mettre en exergue l'importance de distinguer entre ces deux catégories d'entreprises auprès des autorités publiques lors de prise de décision.

La principale remarque conclue est qu'il est tout à fait difficile de généraliser les expériences de croissance des entreprises, surtout que notre étude a été réalisée au niveau d'une seule région à savoir SOUSS MASSA.

Nous avons commencé notre étude par la présentation d'un contexte théorique lié à la croissance de l'entreprise en général et à la PME en particulier et dans la partie empirique, nous avons essayé d'expliquer la croissance de l'entreprise en utilisant des variables quantitatives extraites des états de synthèses des entreprises sous forme de panels composés de 28 PME-FC et 98 GE exerçant dans la région de Souss Massa pendant une période allant de 2013 à 2016.

Notre analyse économétrique a mis l'accent sur un certain nombre de résultats importants. Par exemple, nous avons trouvé que le financement par la dette n'est pas une variable significative non seulement pour les PME-FC mais aussi pour les GE. Un résultat qui confirme le problème auquel se heurte une PME. Les concernés doivent intervenir pour donner des facilitations à l'entreprise dynamique pour financer sa croissance, car s'elle n'a pas de fonds propres suffisants, elle n'aura pas d'autre choix que diminuer son volume d'activité.

On a aussi démontré qu'une série de facteurs expliquent avec un niveau de significativité élevé la croissance des PME-FC et des GE, à savoir : les capitaux propres, les dettes court terme pour les PME-FC, et le capital humain pour les GE. On a aussi trouvé que l'impôt sur les résultats ne présente pas un obstacle pour la croissance de ces deux catégories d'entreprises prouvant ainsi qu'un profil idéal pour une entreprise en croissance est une entreprise qui a de fonds propres importants, qui recrute des employés et qui génèrent des recettes fiscales au profit de l'Etat participant ainsi à une meilleure animation de l'économie régionale et nationale.

Il s'est avéré alors qu'une entreprise en croissance qu'elle soit grande, moyenne ou petite doit être soutenue et encouragée pour faire face aux différentes conjonctures économiques et doit être poursuivie par des projets et des programmes de développement et comprendre comment toute intervention ou décision influera sa productivité et sa croissance.

Cependant, notre travail de recherche présente des limites qui nous ouvrent des voies de recherches futures. En premier lieu, nous voulons au début réaliser une étude comparative entre les PME-FC, les PME ayant une croissance normale et les GE. Mais vu que les données sur cette deuxième catégorie d'entreprises ne sont pas disponibles, on s'est limité alors à cette étude qui concerne uniquement les PME-FC et les GE. En deuxième lieu, les données utilisées concernent uniquement quatre exercices comptables, alors que l'ajout d'autres années va donner plus de poids à notre étude et renforcer nos résultats. Enfin, cette recherche se fonde sur une étude limitée à une seule région du Maroc. La taille de l'échantillon retenu nous ne permet pas une généralisation des résultats à l'ensemble des entreprises marocaines.

Certes que les variables testées semblent être pertinentes, mais plusieurs théories ont prouvé l'existence d'autres variables principalement d'ordre qualitatif, sauf que ces variables présentent toujours des difficultés de détermination et de mesure.

Bibliographie

- Adair, P. et Adaskou, M. (2011), « Théories financières et endettement des PME en France : Une analyse en panel », *Revue internationale PME: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 24 (3-4): 137–171.
- Adler, P.S. et Kwon, S-W. (2002), « Social capital: Prospects for a new concept », *Academy of management review*, 27 (1): 17–40.
- Audretsch, D.B., Klomp, L., Santarelli, E. et Thurik, A.R. (2004), « Gibrat's Law: Are the services different ? » *Review of industrial organization*, 24 (3): 301–324.
- Bank-Al-Maghreb (2013), rapport, 285p.
- Beaudoin, R., Saint-Pierre, J. et Bourgeois, J. (1996), « La croissance soutenable du chiffre d'affaires des entreprises: stratégies financières et effet de taille », *Actes du IIIe Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME*.
- Begley, T. M. et Boyd, D.P., (1987), « Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses », *Journal of business venturing* 2 (1): 79–93.
- Birch, D. (1987), « Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work », *New York, Free Press*.
- Boldrini, J.C. (2008), « Caractériser les pratiques de conception des PME pour mieux accompagner leurs projets d'innovation », *Revue internationale PME: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 21 (1): 9–34.
- Bourdieu, J. et Colin-Sédillot, B. (1993), « Structure du capital et coûts d'information : le cas des entreprises françaises à la fin des années quatre-vingt », *Economie et statistique*, 268 (1): 87-100.
- Brun, M. et Chai, F. (2012) « Les PME en forte croissance », *Bulletin de la Banque de France*, n° 187: 1-14.
- Carré, D. et Levratto, N. (2011), « Politique industrielle et PME : nouvelle politique et nouveaux outils ? », *Revue d'économie industrielle*, n° 126 (juin): 9-30.
- Colot, O. et Croquet, M. (2007), « La contribution de variables propres aux PME et à leur dirigeant dans l'explication de la structure financière des PME », *La Revue des Sciences de Gestion*, n°228, p. 61-72.
- Davidsson, P. et Henrekson, M. (2002), « Determinants of the prevalence of start-ups and high-growth firms », *Small Business Economics* 19 (2): 81–104.
- Delmar, F. (1997), « Measuring growth: Methodological considerations and empirical results », *Entrepreneurship and SME Research: On its Way to the Next Millennium*. (pp 199-216)
- Delmar, F., Davidsson, P. and Gartner, W. B. (2003), « Arriving at the high-growth firm », *Journal of business Venturing*, 18 (2) : 189-216.
- Do, T.Q.T. (2009), « *How firm characteristics affect the level of constrain to growth : An empirical analysis of micro and small firms in Vietnam* », Documents de travail du Centre d'économie de la Sorbonne. 69.

- Dobbs, M. et Hamilton, R.T. (2007), « Small business growth: recent evidence and new directions », *International journal of entrepreneurial behavior & research* 13 (5): 296–322.
- Dormont, B. (1989), « Petite apologie des données de panel ». *Économie & prévision* 87 (1): 19-32.
- Dromby, F. (2000), « Les déterminants de la volonté de croissance chez les dirigeants français de PME Proposition d'un modèle intégrant les aspects économiques et sociaux », *Minutes of the Congrès de l'Association internationale de Management Stratégique, Montpellier*, 24–26.
- Dumas, A. (2006), *Pourquoi nos PME ne grandissent pas*, Institut Montaigne.
- Dussuc, B. et Geindre, S. (2012), « Capital social, théorie des réseaux sociaux et recherche en PME: une revue de la littérature », *In 11ème congrès CIFEPME (Congrès International francophone en entrepreneuriat et PME)*, 19–p.
- Geindre, S. et Dussuc, B. (2015), « Capital social et recherche en PME », *Revue internationale P.M.E.* 28 (1): 27-55.
- Girard, B. (2002), « Les PME sont-elles responsables du faible contenu en emploi de la croissance? » *Gérer et comprendre*, n° 7.
- Guyot, J-L., Janssen, F. et Lohest, O. (2007), « Facteurs influençant la croissance de l'emploi des PME », *Center for research in change, innovation and strategy, Louvain School of Management, Working paper* 06/16.
- Habhab-Rave, S. (2012), « Opportunités et capacités : les déterminants de la croissance des PME/TPE tunisiennes », *Humanisme et Entreprise*, n° 285 (février): 33-45.
- Gueguen, G. (2010), « Persistance des caractéristiques initiales du dirigeant et croissance de la PME », *10ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Université Montesquieu, Bordeaux IV*.
- Hughes, A. (1998), « Growth Constraints on Small and Medium-Sized Firms », *in Working paper series, Report Number 107, University of Combridge, Combridge*, pp.87.
- Janssen, F. (2002), « The impact of environment on employment growth of SMEs », *IAG School of Management Working Paper*, 117–04.
- Janssen, F. (2004), « L'interchangeabilité des critères de conceptualisation de la croissance: étude empirique », *IAG workingpapers, Université Catholique de Louvain*.
- Johansson, A., Heady, Arnold, J.Brys, B.etVartia, L. (2008), « Taxation and economic growth », *OECD Economis Department Working Papers*, N°620.
- Julien, P.A. (2011), « Frank Janssen, La croissance de l'entreprise. Une obligation pour les PME ?, Bruxelles, De Boeck, 2011, 152 p. » *Revue internationale P.M.E*, Volume 24, numéro 2, pp. 217–220.
- Julien, P-A., St-Jean, E. et Audet, J. (2006), « Les PME à forte croissance: une évolution rarement continue! » *Rivista Piccola Impresa–Small Business*, n° 3: 7–34.
- Kemp, R. etHakkert, R. (2006), « An Ambition to Grow », *Scales Research Reports*, H200603.
- Kirchhoff, B.A. (1991), « Entrepreneur's Contribution to Economics », *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16, 2, 93-112
- Kremp, E. et Stöss, E. (2001), « L'endettement des entreprises industrielles françaises et allemandes: des évolutions distinctes malgré des déterminants proches ». *Economie et statistique* 341 (1): 153–171.

- Liao, J. et Welsch, H. (2001), « Social capital and growth intention: the role of entrepreneurial networks in technology-based new ventures », *Journal of High Technology Management Research* 14, 149-170
- Mazars, M., Moatiet, P., Pouquet, L. (2004), « Croissance des jeunes entreprises et territoires approche économétrique », *Cahier de recherche Crédoc* n°:205.
- Michaelas, N., Chittenden, F. et Poutziouris, P. (1999), « Financial policy and capital structure choice in UK SMEs: Empirical evidence from company panel data ». *Small business economics* 12 (2): 113–130.
- Moreno, A.M., et Casillas, J.C. (2007), « High-growth SMEs versus non-high-growth SMEs: a discriminant analysis », *Entrepreneurship and Regional Development* 19 (1): 69–88
- OCDE (2004), « Chapitre 1 : Caractéristiques et importance des PME », *Revue de l'OCDE sur le développement* no 5 (2): 37-46.
- OCDE (2009) « Chapitre 5. Fiscalité et croissance économique », *Réformes économiques*, n° 5 (août): 146-68.
- Papadaki, E. et Chami, B. (2002), « Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada », *Industrie Canada*, 17 juillet.
- Rauch, A., Frese, M. et Utsch, A. (2005), « Effects of Human Capital and Long-Term Human Resources Development and Utilization on Employment Growth of Small-Scale Businesses: A Causal Analysis », *Entrepreneurship Theory and Practice* 29 (6):681–698.
- St-Jean, E., Julien, P.A. et Audet, J. (2007), « *Discontinuity Factors in High-growth SME* », Faculté des Sciences de l'Administration, Université Laval.
- St-Jean, E., Julien, P.A. et Audet, J. (2008), « Factors associated with growth changes in "gazelles" », *Journal of Enterprising Culture*, 16 (02), 161–188.
- Torrès, O. (1999), *les PME*, Flammarion Paris.
- Vartia, L. (2008), « How do taxes affect investment and productivity? », *OECD Economic Department Working Papers*, N°656.
- Wiklund, J. et Shepherd, D. (2003), « Aspiring for, and achieving growth: The moderating role of resources and opportunities », *Journal of management studies* 40 (8): 1919–1941.
- Zhou, H. et Wit, G.D. (2009), « Determinants and dimensions of firm growth », *Scales EIM Research Reports -H20090*.
- Ziane, Y. (2004), « La structure d'endettement des PME françaises: une étude sur données de panel », *Revue internationale P.M.E.: Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise* 17 (1): 123.

[1]Gazelle est un terme inventé par Birch (1987), pour s'opposer aux souris (pour une croissance lente ou des petites entreprises stagnantes) et des éléphants (pour les grandes entreprises).

[2]Log : désigne le logarithme népérien.

[3]La dette court terme est calculée par la sommation des comptes : fournisseurs et comptes rattachés + dette Etat + dette organismes sociaux.

[4]SERVICE EN LIGNE de l'Office Marocain de la Propriété Industrielle et Commercial est un service payant qui permet d'accéder aux états financiers des entreprises. Cinq types de documents sont disponibles : le Bilan (BL), le Compte de Produits et Charges (CPC), l'Etat des Soldes de Gestion (ESG), le Tableau de Financement (TF) et l'Etat des Informations Complémentaires (ETIC) 1 086 000 états de synthèse de près de 168 000 entreprises marocaines sont accessibles à travers ce service.

[5]Les entreprises retenues sont celles qui ont un chiffre d'affaires supérieur ou égal à 3 millions de dirhams. Nous avons choisi d'exclure les entreprises qui ont un chiffre d'affaires inférieur à 3 millions de dirhams (TPE) dont la publication des données est lacunaire.

[6] La Province de Tata n'est pas représentée par les entreprises de notre échantillon

[7] On souligne que le panel lié au PME-FC est non cylindré : il manque une observation d'une entreprise PME-FC pour l'année 2013

[8]Le choix le plus fréquemment adopté en économétrie des données de panel consiste à adopter une spécification en termes de modèle à erreurs composées :

, avec :

: la variable expliquée ;

: la matrice des variables explicatives ;

: les effets fixes individuels des entreprises. Il est constant dans le temps mais propre à chaque entreprise,

et permet de capturer l'hétérogénéité individuelle ;

: la matrice des coefficients des variables explicatives ;

: le terme de perturbation.

[9] Le taux normal de l'impôt sur les sociétés est fixé à 30% du résultat imposable.