



Mémoire
Présenté par
DABA, Nafé

**UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP
DE DAKAR FACULTE DES
SCIENCES ECONOMIQUES
ET DE GESTION (FASEG)**

**Informalité, productivité et croissance des firmes au
Sénégal : analyse empirique**

ANNEE ACADEMIQUE

2007-2009

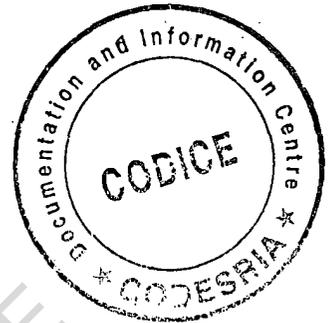
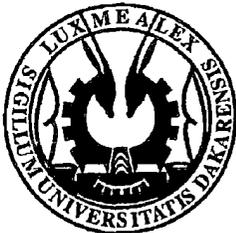
A red, rounded triangular shape pointing upwards, located in the bottom right corner of the page.

12.01.01
DAB
15512

16 NOV. 2011

UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP
DE DAKAR
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES
ET DE GESTION
(FASEG)

CONFERENCE DES INSTITUTIONS
D'ENSEIGNEMENT ET DE
RECHERCHE ECONOMIQUES
ET DE GESTION EN AFRIQUE
(CIEREA)



**Nouveau Programme de Troisième Cycle Interuniversitaire
(NPTCI)**

**Mémoire de fin d'études pour l'obtention du
Diplôme d'Etudes Approfondies en Economie
Spécialité : Economie industrielle et de l'Environnement**

***Informalité, Productivité et Croissance des
firmes au Sénégal : Analyse empirique***

**Présenté par :
Nafé DABA**

**Sous la direction de :
Pr. Ahmadou Aly MBAYE
Doyen de la FASEG**

**Jury: Pr. A. Aly MBAYE, Doyen
Dr. Ibrahima Thione DIOP, Directeur du CREA**

Année 2007-2009

12.01.01
DAB
15512

***“Informalité, Productivité et Croissance des firmes
au Sénégal : analyse empirique”***

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

DEDICACE

Je dédie ce travail

A mes parents pour tous les sacrifices qu'ils ont consentis pour moi ;

A mes frères et sœurs pour leurs prières, encouragements et soutiens ;

A tous (tes) mes amis (es) pour qui j'ai une considération inestimable ;

A tous mes promotionnaires du NPTCI, l'Afrique compte sur nous pour relever le défi du développement.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

REMERCIEMENTS

Je remercie le Dieu Tout Puissant pour m'avoir permis de mener à bien ce travail. Mes remerciements vont également à l'endroit de :

Pr. Moustapha Kassé qui m'a initié à la recherche économique. Mon séjour à l'Ecole de Dakar m'a permis d'apprendre beaucoup de choses de vous. Ceci est le fruit de votre travail ;

Pr. A. Aly Mbaye, Doyen de la FASEG et Président de la CIEREA qui, malgré ses lourdes responsabilités, a accepté de diriger ce travail. Vos appuis scientifique, pédagogique et logistique m'ont permis de me perfectionner dans les recherches économiques ;

Au CODESRIA (Conseil pour les Recherches et le Développement des Sciences Sociales en Afrique) pour la subvention sans laquelle ce travail n'aurait pas abouti. Les dispositifs que vous mettez au profit des étudiants Africains sont d'une importance capitale, et encouragent ceux-ci à dynamiser leurs efforts dans le domaine des recherches.

A tout le personnel du CREA (Centre de Recherches Economiques Appliquées) avec qui j'ai bien collaboré depuis mon arrivée dans la structure ;

A tout le corps professoral de la FASEG pour m'avoir formé. Vous m'avez doté d'un capital humain que je n'aurai acquis nulle part ailleurs ;

A mon père, ma mère, mes frères et sœurs pour tout ce que vous avez fait pour moi. Puisse Dieu vous récompenser ;

Je remercie enfin toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à ce travail, en particulier Dr. F.B Doucouré, Assesseur de la FASEG pour les estimations économétriques ; et Adama Gueye pour ses apports techniques à l'amélioration de ce travail.

SIGLES ET ABBREVIATIONS

- ADEPME:** Agence de Développement et d'Encadrement des PME
- AFD :** Agence Française de Développement
- ANSD:** Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie
- APIX:** Agence de Promotion des Grands Travaux d'Investissement
- BAD:** Banque Africaine de Développement
- BRVM:** Bourse Régionale des Valeurs Mobilières
- CCIAD:** Chambre de Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat
- CNUCED:** Conférence des Nations Unies pour le Commerce Extérieur et le Développement
- CSS:** Compagnie Sucrière du Sénégal
- DSRP:** Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté
- ECI:** Enquête sur le Climat des Investissements
- FDE:** Fonds de Développement Economique
- FMC:** Ford Motor Company
- GM:** General Motor
- GMD:** Grand Moulin de Dakar
- IBM:** International Business Machine
- ICS:** Industries Chimiques du Sénégal
- IDE:** Investissements Directs Etrangers
- IRCPA:** Initiative pour le Renforcement des Capacités Productives en Afrique
- MPE :** Micro et Petite Entreprise
- MPEA:** Micro et Petites Entreprises Agroalimentaires
- MPME :** Micro, Petite et Moyenne Entreprise
- MSDOS:** Microsoft Disk Operating System
- MTOA:** Manufacture du Tabac de l'Ouest Africain
- NEPAD:** Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique
- NPI :** Nouvelles Politiques Industrielles
- NTIC:** Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
- OMD:** Objectifs du Millénaire pour le Développement
- ONUUDI:** Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
- OPA :** Offre Publique d'Achat

PAD: Port Autonome de Dakar

PARCES : Programme d'Appui au Renforcement de la Compétitivité des
Entreprises au Sénégal

PAS: Programme d'Ajustement Structurel

PDG: Président Directeur Général

PIB: Produit Intérieur Brut

PME: Petite et Moyenne Entreprise

PNUD: Programme des Nations Unies pour le Développement

PPES: Projet de la Promotion des Exportations au Sénégal

PPIP: Projet de la Promotion des Investissements Privés

PRI: Plan de Redéploiement Industriel

PUE: Plan d'Urgence Economique

SAR : Société Africaine de Raffinerie

SDE: Sénégalaise Des Eaux

SENELEC: Société Nationale d'Electricité

SODEFITEX: Société de Développement des Fibres Textiles au Sénégal

SONACOS: Société Nationale de Commercialisation des Oléagineux au
Sénégal (actuelle SUNEOR)

SONATEL: Société Nationale de Télécommunication

UA: Union Africaine

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

USAID: US Agency for International Development

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Diagramme de Williamson

Tableau 2 : Taux de croissance et part des exportations dans le PIB

Tableau 3 : Indicateurs de compétitivité internationale

Tableau 4 : Rentabilité comparée des immobilisations dans l'industrie

Tableau 5 : Contraintes liées à la réglementation du travail au Sénégal

Tableau 6 : Comparaison internationale sur les contraintes liées à
l'électricité

Tableau 7 : Sources de financement des entreprises

Tableau 8 : Classification des entreprises enquêtées par secteur

Tableau 9 : Détention du capital des entreprises par les dirigeants

Tableau 10 : Evolution de ventes des entreprises informelles

Tableau 11 : Source de prêts des entreprises

Tableau 12 : Appréciation des services publics par les entreprises

Tableau 13 : Age des dirigeants

Tableau 14 : Niveau d'investissement des entreprises

Tableau 15 : Dépenses en facteurs de production

Tableau 16: Informations sur le principal bien produit par l'entreprise

Tableau 17 : Variation du chiffre d'affaires par an

Tableau 18 : Estimation du modèle économétrique

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1 : Niveau d'activité des entreprises par mois

Graphique 2 : Appréciation des facteurs de croissance par les entreprises

Graphique 3 : Capacité de production des entreprises par secteur d'activité

Graphique 4 : Nombre de travailleurs permanents par secteur d'activité

Graphique 5 : Niveau d'instruction des dirigeants

Graphique 6 : Chiffre d'affaires des entreprises enquêtées

Graphique 7 : Boite à moustache représentant le niveau de prêts des entreprises informelle

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

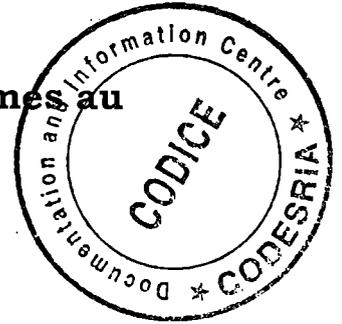
SOMMAIRE

Introduction générale.....	1
I. La firme dans la littérature économique.....	3
I.1- Les analyse théoriques de la croissance des firmes.....	4
I.2- Les recherches empiriques sur la croissance des firmes.....	9
II. Caractéristique de la firme sénégalaise.....	27
II.1- Identification de la firme sénégalaise.....	27
II.2- La firme sénégalaise dans l'environnement des affaires.....	34
II.3- Les politiques de croissance industrielle au Sénégal.....	39
III. Analyse empirique et implications.....	49
III.1- Analyse des données d'enquête.....	49
III.2- Analyse économétrique.....	60
III.3- Implications de politique économique.....	68
Conclusion.....	71
Références.....	73
Annexes.....	75

RESUME DU MEMOIRE DE DEA

“Informalité, Productivité et Croissance des firmes au Sénégal : Analyse empirique.

Nafé DABA



Etat du problème

Le rôle joué par l'entreprise dans le processus du développement des pays occupe de nos jours une place de choix. Cette importance est soutenue par le fait que l'entreprise crée une base productive sur laquelle l'ensemble de l'économie fonctionne. La firme qui est une unité de production de cette structure traduit le niveau d'activité et le dynamisme de l'entreprise. Dès lors, le processus de croissance des firmes est devenu une préoccupation de tous : aussi bien l'Etat, le secteur privé que les organismes régionaux y sont impliqués.

La notion de l'entreprise revêt de nos jours une forme multidimensionnelle. Nous pouvons citer à titre d'exemple les entreprises manufacturières ainsi que les micro, petites et moyennes entreprises. Certaines opèrent dans le secteur formel, et d'autres, dans l'informel. L'industrie sénégalaise dans son ensemble revêt toutes ces diverses formes. Le thème qui a retenu notre attention est **Informalité, Productivité et Croissance des firmes au Sénégal : Analyse empirique**. En effet, les questions que nous nous posons consistent à savoir :

- ✓ qu'est ce qui détermine la croissance d'une firme ?
- ✓ comment évolue le niveau de l'emploi dans une firme ?
- ✓ existe-t-il des politiques de croissance industrielle au Sénégal ?

Les objectifs de l'étude

L'objet de ce travail consiste à analyser le comportement de la firme sénégalaise dans l'environnement des affaires. Notre population cible est constituée des entreprises informelles. En effet, l'entreprise informelle est définie comme un ensemble d'unités produisant des biens et services en vue de créer des emplois et de revenus. Ces unités opèrent à petite échelle avec

peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production (définition du BIT¹). L'entreprise informelle est également caractérisée par un effectif et un chiffre d'affaires réduits.

De manière plus spécifique, nous avons cherché à atteindre les objectifs suivants :

- déterminer les facteurs de la croissance des petites firmes sénégalaises ;
- évaluer le poids de chaque variable et sa contribution à la croissance des entreprises informelles ;
- déterminer le niveau de productivité de ces entreprises informelles.

Hypothèse de travail

Les hypothèses que nous avons émises dans le cadre de ce travail sont les suivantes :

- les facteurs caractérisant une entreprise influencent sa productivité, et par conséquent, son niveau de croissance ;
- les caractéristiques de l'entrepreneur contribuent à la dynamique de son entreprise ;
- le secteur dans lequel opère l'entreprise contribue à sa croissance.

Cadre théorique

De toute évidence, la question liée à la dynamique industrielle a fait l'objet de plusieurs analyses dans la littérature. La théorie classique de la firme est caractérisée par une entreprise individuelle ou familiale, employant peu ou pas de salariés. Le seul objectif de l'entrepreneur était de maximiser son profit. Par contre la théorie néoclassique est définie par trois éléments à savoir l'entreprise, une fonction de production et une fonction de coût qui retrace les contraintes auxquelles se plie l'entreprise. Dans la plupart des cas, le producteur est lui-même entrepreneur et propriétaire.

La théorie managériale (behaviouriste) repose quant à elle sur l'observation du comportement des hommes au travail et remet en cause la

¹ BIT : Bureau International du Travail.

conception néoclassique du triplet « producteur-entrepreneur-proprétaire ». La firme managériale est celle dont la direction est confiée à une technostructure. Le comportement de maximisation du profit a été par la suite remplacé par celui d'autres variables, tel que le chiffre d'affaires.

D'autres théories apparaissent également dans la littérature économique et sont considérées comme des modèles de gouvernance d'entreprise. Il s'agit de la théorie du marché de contrôle, la théorie de la propriété circulaire, la théorie organisationnelle et de la théorie de l'agence.

Par ailleurs, les recherches empiriques relatent les travaux récents réalisés dans le cadre de la croissance des firmes. Cette croissance s'observe grâce à la mobilisation des capitaux, à l'émergence des marchés financiers ou par le biais de la privatisation des entreprises. Les principaux facteurs de croissance de la firme observés ici sont entre autres le niveau de la productivité, la structure du marché, le degré de concentration du capital et le degré de dépendance du manager par rapport au propriétaire du capital.

Ces modes d'organisation ont ainsi permis à certaines firmes (constructeurs automobiles, boîtes informatiques, firmes multinationales ou firmes-réseaux) de se développer et d'accroître leurs capacités de production. Certaines produisent à la chaîne (production centralisée ou intégration verticale), et d'autres recourent à la sous-traitance (production décentralisée ou intégration horizontale). A travers ces différents modèles, les boîtes telles IBM, Dell, l'Empire Bolloré, Ford Motor ou General Motor ont pris en assaut le marché mondial.

Les caractéristiques de la firme sénégalaise

Le Sénégal est l'un des pays d'Afrique subsaharienne qui ont un niveau d'industrialisation élevé, et ceci, depuis l'ère post-coloniale (Latreille et Varoudakis, 1996 ; Mbaye, 2002 ; Banque Mondiale, 2005). Cette industrie produit des biens destinés à la consommation locale et aux exportations. L'industrie sénégalaise est composée d'entreprises publiques et privées. Certaines œuvrent dans l'informel et d'autres, dans le secteur formel.

Nous citons également de nombreuses firmes multinationales installées dans ce pays. De même, plusieurs politiques industrielles ont vu le jour au

Sénégal: l'industrie des années 60 valorisait les productions agricoles destinées à l'exportation. Ensuite la décennie 1970 est caractérisée par l'intervention de l'Etat dans l'industrie manufacturière à travers la création des organismes de promotion des entreprises. Les années 80 sont caractérisées par la mise en œuvre des programmes d'ajustement structurel. En revanche, l'adoption des nouvelles politiques industrielles visait en effet à encourager l'industrialisation par substitution aux importations.

Par ailleurs, le plan d'urgence économique mis en œuvre au début des années 90 visait entre autres à résorber les déséquilibres du secteur industriel (arachide, pêche, phosphate). De 1994 jusqu'à nos jours, le cadre macroéconomique au sein duquel le Sénégal opère est relativement stable. Cette croissance s'est traduite par une croissance non négligeable du secteur manufacturier et des services. Le niveau de productivité dans le secteur manufacturier est resté cependant élevé.

A travers des programmes intégrés et programmes de mise à niveau, des partenaires économiques et financiers renforcent la capacité de production des firmes sénégalaises (densification du tissu productif). Cette initiative a pour but de permettre au Sénégal de se doter d'une industrie dynamique et compétitive, capable de satisfaire le marché local et de conquérir les marchés extérieurs.

Globalement, l'état du climat des investissements montre que les firmes sénégalaises opèrent dans un environnement relativement stable et conservent de bonnes performances de productivité. La progression du chiffre d'affaires des entreprises informelles sénégalaises fait preuve de leur dynamisme. En termes réels, l'économie informelle a assuré près de 60% du PIB en 2004 et emploie près de 90% de la population active (ONUDI, 2004). La contribution de ce secteur à la formation du PIB a évolué durant ces dernières années.

Analyse empirique

Dans cette partie, nous avons analysé les données d'enquêtes de la Banque Mondiale sur le climat des investissements au Sénégal en 2004. Cette base de données couvre uniquement les activités manufacturières du

secteur informel sénégalais. La méthode d'échantillonnage utilisée est le sondage aléatoire simple, avec un pas de sondage. La base de sondage contient au total 235.000 enregistrements couvrant les activités industrielles au Sénégal. Les questions posées sont aussi bien d'ordre quantitatif que qualitatif, et concernent l'organisation et le fonctionnement de l'entreprise. Un échantillon de 246 entreprises a fait l'objet de cette enquête.

Il ressort de notre analyse que la plupart des dirigeants et les membres de leur famille détiennent une part importante du capital de leur entreprise. Le niveau d'activité (production et vente) est acceptable ; et peu d'entreprises vendent à crédit. Par ailleurs, l'accès au crédit et le taux d'imposition, suivis de la législation fiscale apparaissent toujours comme des contraintes. La réglementation du travail et la qualification des employés étant considérées comme moins sévères dans ce secteur. Il en est de même que les contraintes de transport et d'électricité.

A travers une analyse en coupe transversale, nous avons fait une estimation économétrique afin de déterminer les éléments qui influencent le niveau de productivité de ces firmes. Nous avons pris comme variable endogène la productivité. Nos variables exogènes sont cependant composées de la taille et l'âge de l'entreprise, le sexe et le niveau d'instruction de l'entrepreneur, l'évolution des ventes de l'entreprise ainsi que le secteur d'activité dans lequel elle œuvre et ses dépenses d'investissement.

Pour estimer notre modèle, nous avons généré les différentes variables. Ainsi, les variables qualitatives ont été codées par des valeurs muettes et les variables quantitatives ont été prises en logarithme. Ceci nous a permis d'établir la relation mathématique suivante :

$$\mathbf{\log(\text{produc}) = a_0 + a_1\log(\text{taille}) + a_2\log(\text{âge}) + a_3\log(\text{depinv}) + a_4(\text{sexe}) + a_5(\text{nch}) + a_6(\text{vente}) + a_7(\text{secteur}) + \varepsilon}$$

L'estimation des paramètres révèle que toutes les variables exogènes considérées ont une influence significative sur la productivité de l'entreprise à l'exception de la variable « sexe du dirigeant ».

D'autres tests statistiques nous ont permis de déduire que le modèle est globalement significatif au seuil de 5%. De même, les erreurs sont

homocédastiques et suivent une loi normale. A travers le test de Ramsey, nous concluons en effet que le modèle est bien spécifié.

Les implications

L'analyse des déterminants des microentreprises sénégalaises révèle que ce secteur vit dans un environnement relativement stable. La dynamique du secteur est fonction de la taille, de l'âge et des autres caractéristiques de l'entreprise. Cette dynamique relève plus d'une dynamique de création et de génération d'emplois que d'une véritable dynamique d'entreprise (comme l'on observe au niveau des industries manufacturières et des multinationales). Toutefois quelques entreprises se détachent du lot.

Dans l'ensemble, ces entreprises sont aussi bien plus concurrentielles que dans le formel, sauf avec peu de pouvoir de marché. Ainsi, environ un tiers (32%) des chefs d'entreprise de la région de Dakar considère le secteur informel comme un mode privilégié pour être indépendant ; 29,9% pensent que c'est le meilleur moyen d'insertion sur le marché du travail ; et 22,3% invoquent la possibilité d'obtenir un meilleur revenu que le salaire auquel ils pourraient prétendre ailleurs (ANSD).

Du point de vue macroéconomique, la contribution de ces entreprises se ressent au niveau des comptes nationaux. Les recettes fiscales perçues sur les unités de production informelle au Sénégal sont considérables. L'Etat perçoit environ 3% de la valeur ajoutée du secteur informel, principalement sous forme de patente, mais aussi d'impôts locaux, de droits d'enregistrement et de bail. Ce prélèvement permet ainsi à l'Etat de renforcer ses ressources. Ainsi l'apport de ces secteurs contribue à atteindre les objectifs du Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté au Sénégal.

INTRODUCTION GENERALE

Depuis quelques décennies, le rôle joué par l'entreprise dans l'environnement des affaires et la croissance économique occupe une place de choix dans la vie des individus. Cette importance est soutenue par le fait que l'entreprise crée une base productive sur laquelle l'ensemble de l'économie fonctionne. La firme qui est une unité de production de cette structure traduit le niveau d'activité et le dynamisme de l'entreprise.

Le concept de la « dynamique d'entreprise » désigne en effet les caractéristiques principales des firmes au cours du temps, ainsi que les processus de leur émergence (K. Arshakuni, 2006). Cette dynamique est généralement observée à partir de la main d'œuvre disponible, du niveau de concurrence, de l'innovation ou de production de la firme.

La notion de l'entreprise revêt de nos jours une forme multidimensionnelle. Nous pouvons citer à titre d'exemple les entreprises manufacturières ainsi que les micro, petites et moyennes entreprises. Certaines opèrent dans le secteur formel, et d'autres, dans l'informel. Chacune de ces firmes qui constituent l'industrie se comporte d'une manière ou d'une autre. L'industrie sénégalaise dans son ensemble revêt toutes ces diverses formes. Notre travail consiste alors à analyser la « **dynamique de la transition des firmes** » au Sénégal. La notion de transition dont nous faisons mention ici implique le phénomène de modification des structures de l'entreprise.

Les questions que nous nous posons consistent à savoir :

- ✓ qu'est ce qui détermine la croissance d'une firme ?
- ✓ comment évolue le niveau de l'emploi dans une firme (passage d'une à plusieurs personnes) ?
- ✓ existe-t-il des politiques de croissance industrielle au Sénégal ?

L'objet de ce travail est d'analyser le comportement de la firme sénégalaise dans l'environnement des affaires. Notre population cible sera constituée des entreprises informelles. En effet, l'entreprise informelle est définie comme un ensemble d'unités produisant des biens et services en vue de créer des emplois et de revenus. Ces unités opèrent à petite échelle avec peu ou pas de division entre

le travail et le capital en tant que facteurs de production. L'entreprise informelle est également caractérisée par un effectif et un chiffre d'affaires réduits.

De manière plus spécifique, cette étude vise à atteindre les objectifs suivants :

- déterminer les facteurs de la croissance des petites firmes sénégalaises ;
- évaluer le poids de chaque variable et sa contribution à la croissance des micro et petites entreprises ;
- déterminer le niveau de productivité des entreprises informelles au Sénégal.

Dans le cadre de ce travail, nous allons émettre les hypothèses suivantes :

- les facteurs caractérisant une entreprise influencent sa productivité, et par conséquent, son niveau de croissance ;
- les caractéristiques de l'entrepreneur contribuent à la dynamique de son entreprise ;
- le secteur dans lequel opère l'entreprise contribue à sa croissance.

De toute évidence, la question liée à la dynamique industrielle ne laisse pas les économistes indifférents, elle a fait l'objet de plusieurs analyses dans la littérature. Nous avons eu recours à la méthode documentaire pour l'obtention des informations traitées dans le cadre de ce travail. En plus, une enquête est menée pour le recueil des informations qualitatives.

Ce travail comporte trois parties. La première est théorique et porte sur la définition des concepts et l'analyse des faits théoriques. Elle retrace l'évolution historique de la théorie de la firme. Dans la seconde partie, nous présenterons la genèse et la dynamique des activités industrielles au Sénégal. La dernière partie enfin, présentera une analyse empirique (issue de nos données d'enquête), suivie des implications.

Deux résultats principaux sont attendus ici :

- ✓ l'entreprise informelle au Sénégal croît en fonction des facteurs de production disponibles ;
- ✓ l'environnement dans lequel elle œuvre favorise son expansion.

CHAPITRE PREMIER : REVUE DE LA LITTERATURE

La firme est considérée comme une unité de base de l'ensemble d'un système productif que constitue l'industrie. Cette unité qui a pour objet de produire des biens et services génère des revenus aussi bien aux individus qu'à la nation. L'on s'aperçoit de nos jours que le secteur industriel est celui qui regorge le plus d'activités. Dès lors, les pouvoirs publics et le groupement des Nations Unies ont porté une attention particulière à ce secteur d'activité de production.

En effet, une firme peut être composée de deux, cinq, dix ou plusieurs personnes (société de personnes ou à responsabilité limitée). Ce nombre peut accroître avec l'augmentation de son capital. La firme néoclassique a la caractéristique de maximiser son profit sous la contrainte des coûts. L'employeur est parfois lui-même le propriétaire. Mais de nos jours, la firme tend à être tentaculaire dès lors que l'on assiste à une agglomération des actionnaires au sein d'une entreprise, et chacun cherchant à maximiser son propre portefeuille. Ce processus se fait par le biais d'une augmentation du capital de la structure. La firme apparaît ainsi comme une entreprise ou une « micro-entreprise », c'est-à-dire une entreprise individuelle ou familiale employant peu, ou pas de salariés, au détriment de l'emploi industriel salarié concentré dans de grandes unités de production de l'Etat (G. Duchêne et P. Rusin, 2002, P 638).

Le phénomène de la croissance des firmes est alors justifié par la présence des actionnaires, d'une main d'œuvre qualifiée et d'un renforcement des capacités de production. Les pays du Sud-Est asiatique ainsi que ceux du Nord apparaissent comme un modèle dans le concept de la dynamique de transition des firmes. Cette dynamique est justifiée par l'évolution au cours du temps des performances économique et financière de la firme. L'objet central de ce débat consiste à analyser le rôle potentiel des micro-acteurs dans la dynamique de transition en distinguant les différentes formes que prend la firme ; et à présenter les éléments empiriques permettant de mesurer ce phénomène dans quelques cas pratiques. De toute évidence, les questions liées à la dynamique des firmes ne laissent pas les économistes indifférents, elles font l'objet de nombreuses analyses dans la littérature, allant d'un courant de pensée à un autre.

I- REVUE THEORIQUE DE LA LITTERATURE

Dans cette partie, nous aborderons successivement les approches classique et néoclassique de la firme, la théorie managériale de la firme, et enfin l'analyse de la firme dans l'économie industrielle.

1- La théorie classique de la firme

Cette théorie est encore appelée théorie traditionnelle ou marginaliste de la firme car pendant longtemps, l'on s'était plus intéressé aux conditions d'équilibre sur les marchés qu'au fonctionnement de la firme. C'est ainsi que les économistes classiques considéraient la firme comme une boîte noire. Les travaux des classiques ont cependant posé les jalons des théories contractualistes (théorie des droits de propriété, théorie des coûts de transaction et de l'information) notamment avec les auteurs tels que J. Schumpeter, H. Leibenstein, F. Knight, B. Coriat ou R. Coase.

Dans ce cadre d'idée, Joseph Schumpeter (1926) suivi de Coriat portent leurs travaux sur le concept de sélection naturelle des firmes dans un environnement changeant. Pour ceux-ci, la viabilité des entreprises dépend de l'environnement de sélection et du niveau de concurrence, de la politique publique et de la fréquence des discontinuités technologiques. L'environnement de sélection d'un produit varie suivant la manière dont la gestion de l'entreprise s'opère.

Pour Ronald H. Coase (*The nature of the firm*, 1937), la théorie de la firme explique le choix du comportement coopératif au sein des organisations plutôt que sur le marché. A. Alchian et H. Demsetz (*Production, informations costs and economic organisation*, 1972) quant à eux stipulent que dans une économie capitaliste où les agents privés possèdent des ressources et se chargent de leur allocation, le comportement de maximisation leur conduit à décider des formes d'organisation les plus efficaces. Plus tard, de nouvelles théories de la firme viennent intégrer le phénomène de compétences et de processeurs internes à l'organisation.

Un Ingénieur Français, Henri Fayol (1841-1925), s'est distingué dans la littérature économique en dégagant la notion de fonction qu'il définit comme étant « un ensemble d'activités ou d'opérations centrées sur l'exercice d'une ou de plusieurs techniques en vue de la réalisation d'une partie des objectifs de

l'entreprise ». C'est ainsi qu'il établit une liste comprenant les fonctions technique, commerciale, comptable, financière, sécurité et administrative. Il conclut que « gouverner » revient à conduire l'entreprise vers son but en cherchant à tirer le meilleur parti possible de toutes les ressources dont dispose l'entreprise.

2- La théorie néoclassique de la firme

Les auteurs tels que A. Marshall, L. Walras, A. Pigou et W. Pareto sont considérés comme les précurseurs de cette théorie. C'est une théorie dans laquelle le producteur est lui-même dans la plupart du temps entrepreneur et propriétaire et prend les décisions d'achat et de vente des facteurs de production. Dans cette construction, la firme est définie par trois éléments : le chef d'entreprise (unique décideur), une fonction de production et une fonction de coût qui retracent les contraintes auxquelles doit se plier l'entreprise.

Alfred Marshall analyse une nouvelle organisation du travail et de la production en mettant en exergue les concepts d'économies d'échelle internes et externes. L'autre point de démarcation de Marshall porte sur les effets de domination de certaines firmes sur les autres (price-making et price-taking firms). Ses analyses débouchent sur la théorie de l'équilibre partiel, construite à partir de la généralisation du comportement de la firme représentative (Jean Pierre Angelier, 2002, P 7). Marshall constate alors que les économies d'échelle conduisent à l'accroissement de la taille des firmes. Pour lui, cette croissance qui conduit au monopole est incompatible avec un optimum dans la création et l'allocation des ressources.

Pour pallier au dilemme de Marshall, Arthur Pigou propose le concept de taille optimale pour une firme, en soutenant que *les économies d'échelle se trouvent limitées du fait du caractère fini des entrepreneurs*. En effet, la taille optimale d'une firme correspond au coût moyen minimum de longue période. Ce coût abaisserait du fait des économies d'échelle en liaison avec l'accroissement des capacités de la firme ; puis s'élèverait du fait des déséconomies d'échelle provenant d'un potentiel limité des entrepreneurs à gérer correctement leurs entreprises. A Joan Robinson de développer une analyse de la concurrence imparfaite destinée à comprendre le fonctionnement d'un marché dominé par un petit nombre de grandes firmes.

Aux Etats-Unis, la croissance des firmes géantes a été à l'origine de l'adoption de la loi antitrust en 1890 : le Sherman Act. Ces firmes géantes exercent un pouvoir de marché à leur seul avantage au détriment des petits producteurs, consommateurs et salariés. Leur productivité reste cependant supérieure à celle des petites firmes. Ce phénomène a ainsi poussé les économistes à se poser la question de savoir si l'efficacité supérieure de la grande firme provient-elle des économies d'échelle ou bien de l'exercice d'un pouvoir de marché. En effet, lorsque les économies d'échelle entraînent l'accroissement de la taille des firmes, on peut se trouver dans une situation de monopole qui s'écarte de la situation optimale caractérisant la concurrence. On peut également avoir à faire à un petit nombre de grandes firmes qui s'entendent pour créer une situation semblable au monopole, ou bien s'affrontent sur le marché et revêtent les caractéristiques d'une concurrence pure et parfaite.

Vers les années 70, une nouvelle tendance apparaît dans la littérature économique où de nouvelles préoccupations se font jour dans la chaîne de raisonnement traditionnelle. Les firmes transnationales deviennent objet d'étude, de même que les mutations structurelles sous l'impact des nouvelles technologies. Par contre dans les années 80 et 90, l'accent est mis sur le caractère déterminant des structures dans le fonctionnement de la firme. L'on constate alors que la dynamique de la firme doit être envisagée dans son espace concurrentiel. L'accent est mis de nouveau sur son organisation et sur ses stratégies (J.P Angelier, P10).

3- L'approche de la firme dans l'économie industrielle

Considérée comme un ensemble des firmes, l'industrie a une discipline dont la méthode est à la fois inductive et déductive. Elle est déductive (normative) par son paradigme Structure-Comportement-Performance ; et inductive (positive) du fait de l'importance donnée à la réalité observée. L'une des principales controverses qui séparent les économistes industriels est relative à l'optique selon laquelle la chaîne de raisonnement de l'économie industrielle est conçue. Cette conception se situe à deux niveaux : l'approche mécanique et l'approche systémique.

i) Dans l'optique mécanique, les firmes composant une industrie effectuent leur calcul économique en prenant des décisions stratégiques dans un milieu invariable et insensible à ces stratégies. Cette vision est commode pour

représenter le fonctionnement de l'industrie et pour établir des prévisions et prospectives ; mais elle est très réductrice car elle appauvrit l'analyse.

ii) Dans l'approche systémique, les firmes qui composent l'industrie sont considérées comme un système possédant les propriétés du type ensemble d'unités et de relations, organisé selon les finalités et doté d'une dynamique autonome puis ouvert à d'autres systèmes. Les firmes qui constituent l'industrie dans ce contexte ne sont pas forcément de même taille et n'adoptent pas toutes, le même objectif ni la même règle de fonctionnement. Pourtant elles établissent des relations privilégiées du fait qu'elles proposent des biens et services substituables sur un même marché. Selon l'analyse systémique, la firme cherche à modifier son positionnement concurrentiel non seulement pour s'isoler du jeu des forces de la concurrence, mais aussi pour améliorer ses performances. Pour ce faire, elle cherche à transformer les conditions de base ou les structures de l'industrie.

4- La théorie managériale ou behavioriste de la firme

Les théories classique et néoclassique fondées sur l'établissement d'un système hiérarchique des organisations ont fait l'objet de réaction aboutissant à la mise en place d'un mouvement appelé « mouvement behavioriste ». Ceci repose sur l'observation du comportement des hommes au travail et conduit à la recherche des motivations et liaisons qui assurent l'adaptation du groupe aux objectifs à atteindre. Le mouvement behavioriste est contre la notion d'autorité, il est plutôt favorable à un commandement participatif. Les tenants de cette théorie sont respectivement Abraham Maslow, Chris Argyris, Douglas Mc Gregor, Rensis Linkert, Blake et Mouton.

Blake et Mouton ont mis en œuvre un modèle qui stipule qu'un manager apprend « comment diriger le travail des gens, mais aussi comment tirer partie des désagréments qui peuvent arriver. Lorsque les managers d'une compagnie échangent des idées sur la meilleure façon de diriger une entreprise, le climat de travail prend une autre allure : c'est un climat de découverte, de confiance et d'assurance entre les membres de l'organisation et on arrive à la solution des problèmes en cherchant réellement à les résoudre ». Ces deux auteurs essaient de caractériser les modes de management en fonction de deux variables à savoir l'intérêt du manager pour la production et son intérêt pour le personnel. Ils

estiment qu'une orientation vers la production doit être équilibrée par la considération de l'élément humain.

La théorie managériale (directoriale) de la firme est celle qui analyse les structures de l'entreprise et la conduit à la distinction entre propriétaire et gestionnaire dans les grandes sociétés (Adolf Berle et Gardiner Means : *Modern corporation and private property*, 1932). Cette théorie remet en cause la conception néoclassique du triplet producteur-entrepreneur-propriétaire. En effet la firme managériale est une grande firme dans laquelle la direction est confiée à une technostructure (J.K Galbraith : *Le nouvel état industriel*, 1967). Distincts des propriétaires actionnaires, les dirigeants qui forment cette technostructure sont employés grâce à leurs compétences. Le comportement de maximisation du profit a été par la suite remplacé par celui de maximisation d'autres variables tel que le chiffre d'affaires.

C'est dans le domaine de la production (fonction technique) que l'organisation scientifique du travail s'est développée avec les travaux de Taylor (1856-1915). Il dirigeait une école dénommée « Ecole du Management Scientifique » reposant sur le principe de la division du travail, la simplification des tâches et l'adaptation des outils de travail pour atteindre le maximum de rendement. Le concept de taylorisme se résume autour des points suivants :

- la création d'un fondement scientifique qui remplace les méthodes traditionnelles du travail ;
- la sélection des ouvriers basée sur des critères scientifiques ;
- la coopération des ouvriers et de l'administration pour un système d'organisation du travail reposant sur une base scientifique ;
- la répartition égale du travail et de responsabilité entre la direction et les ouvriers.

Pour lui, l'amélioration de la productivité passe par l'amélioration du rendement de l'ouvrier au travail ; ce qui conduit à mettre au point des méthodes fondées sur une analyse scientifique des tâches.

L'émergence de la firme managériale pose ainsi les jalons des nouvelles théories de la firme : les firmes multinationales, firmes représentatives ou firme-réseau virent alors le jour. Les travaux empiriques portant sur la dynamique de transition des firmes feront l'objet de la partie suivante.

II- REVUE EMPIRIQUE DE LA LITTERATURE

Le concept de la dynamique des firmes a pris un grand élan de nos jours. L'on remarque de grandes réalisations industrielles à travers le monde, et ceci grâce à l'émergence des marchés financiers et à la mobilisation des capitaux de par le monde. Dans la littérature économique, des travaux empiriques portant sur la croissance des firmes ne sont pas non plus négligeables. En effet, les principaux facteurs de croissance de la firme sont le niveau de la productivité, la structure du marché, le degré de concentration du capital et le degré de dépendance du manager par rapport au propriétaire du capital (J.P Angelier, 2002). Vers la fin des années 80, les entreprises publiques françaises ont alors résolu ce problème par le biais de la privatisation. Les modèles de gouvernance d'entreprises qui caractérisent la dynamique de transition des firmes peuvent être regroupés autour de quatre points essentiels :

Premier modèle : la théorie managériale qui correspond à une propriété dispersée du capital et à une situation de contrôle interne. C'est le cas par exemple de la Société Air Liquide en France qui est contrôlée par son PDG-gestionnaire.

Deuxième modèle : la théorie du marché de contrôle. Son capital est dispersé dans le public et un contrôle externe s'exerce. Dès lors que les actionnaires sont satisfaits des résultats, le gestionnaire se verra reconduire dans ses fonctions.

Troisième modèle : la théorie de la propriété circulaire. La propriété du capital est concentrée et un contrôle interne est exercé par les managers.

Quatrième modèle : les théories de l'agence. Le capital est concentré aux mains d'un petit nombre d'actionnaires qui décident des orientations stratégiques du groupe, mais en délèguent la gestion à un manager. Les relations entre propriétaire et manager sont cependant régies par un contrat de confiance.

1- La théorie organisationnelle de la firme

La question que pose Ronald Coase « *comment se fait-il que la firme existe dans une économie où la supériorité du marché s'avère incontestée ?* » trouve ses éléments de réponse dans un courant radicalement nouveau qui vient enrichir la réflexion relative à la croissance des firmes. La notion de coût de transaction fait

alors l'objet de cette théorie. Cette théorie a été présentée et analysée par de nombreux auteurs comme Coriat et Weinstein (1995), Gomez (1996), Joffre (1999) et Ghertman (2000). En effet, l'imperfection de l'information a pour conséquence un coût de transaction sur le marché. L'individu qui désire acheter un bien ne pourra pas connaître l'éventail des prix qui s'affichent sur le marché et payera probablement son achat plus cher que nécessaire, sauf s'il engage la démarche de connaître tous les prix. Ce qui lui vaudra encore un coût.

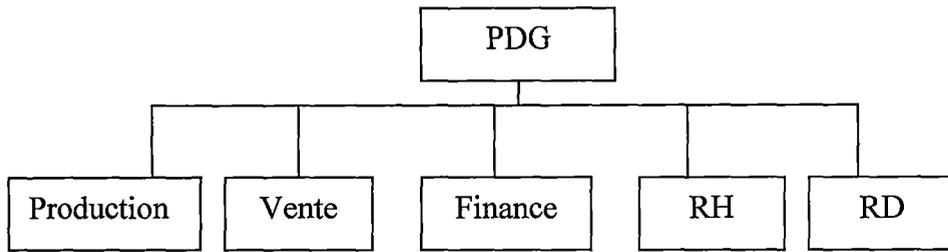
La firme quant à elle est susceptible d'économiser sur les coûts de transaction de manière à les internaliser afin qu'ils soient inférieurs à ceux du marché. Les prix d'achat par l'entreprise sont plus bas, d'une part du fait de la meilleure connaissance qu'elle a du marché ; et d'autre part parce qu'elle met en œuvre des contrats d'achat à long terme à des conditions préférables par rapport aux contrats occasionnels de court terme. Et lorsque les coûts relatifs de transaction et de coordination se modifient, la firme pourra alors internaliser de nouvelles fonctions ou en externaliser d'autres (outsourcing) : c'est ainsi qu'au début des années 80, IBM crée le Personal Computer en utilisant les éléments disponibles sur le marché plutôt que de les fabriquer (les microprocesseurs Intel et le MSDOS). Mettant en œuvre parallèlement la fabrication d'autres logiciels sur le marché, IBM devient le premier fabricant mondial d'ordinateurs, détrônant ainsi Apple (Chesbrough et Teece, 1996). En 1999, IBM Global Services est confirmé premier prestataire d'infogérance avec près de 3 milliards de Francs de chiffre d'affaires (Pierre Médan et Thierry Warin, 2000).

Par ailleurs les travaux de Coase vont découler sur d'autres réflexions relatives à l'organisation de la firme, visant à identifier la forme d'organisation qui se révèle moins coûteuse et plus efficace (Chandler : *Scale and Scope, the dynamics of industrial capitalism*, 1990). L'on peut distinguer cependant deux types dominants d'organisation : les formes unitaire et multidimensionnelle.

1.1- La forme unitaire

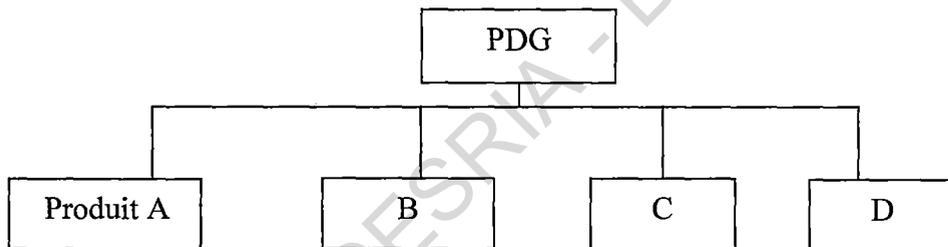
Cette forme est centralisée et toutes les unités fonctionnelles dépendent de la direction générale : production, vente, achat, finance, recherche et développement. Son intérêt est qu'elle permet de réaliser des économies de grande dimension, chacune de ces fonctions étant effectuée sur la plus grande

échelle possible. Cette forme d'organisation est surtout observée auprès des firmes qui sont en phase de croissance.



1.2- La forme multidimensionnelle

Comme son nom l'indique, des divisions sont constituées et chacune étant responsable d'un type de produit ou d'un marché donné. Chaque division est composée d'un ensemble d'éléments fonctionnels (production, vente, achat...) et jouit d'une certaine autonomie par rapport à la direction générale. C'est l'organisation la plus répandue dans les firmes en phase de maturité. Les grandes compagnies pétrolières et industries lourdes sont une caractéristique de cette forme.



2- La théorie de l'agence

Dans les années 80 et 90, un progrès considérable a été réalisé dans la théorie de la firme par un rapprochement entre les chercheurs économistes, gestionnaires et juristes (J.P Angelier, 2002). Ce rapprochement se focalise sur l'organisation de la firme et sur les relations qu'elle constitue. De là, naît la théorie de l'agence. Nous retrouvons les développements de cette théorie dans les travaux de Oliver Williamson (1985), de Coriat B. et Weinstein O. (1992) et ceux de J.L Gaffard (1990). Dans la théorie de l'agence, l'entreprise est appréhendée comme un ensemble de relations contractuelles entre les différents agents qui la composent. Ces relations sont coopératives puisque tous les participants ont un

intérêt commun dans la bonne marche de l'affaire ; mais elles sont parfois conflictuelles car les objectifs des différents agents sont distincts avec des informations asymétriques, occasionnant des comportements opportunistes (phénomène du passager clandestin). C'est l'exemple des relations « actionnaire-salarié » ou « prêteur-débiteur ».

La caractéristique de ce contrat est que le donneur d'ordre (principal) délègue son pouvoir à un agent (manager) pour qu'il effectue une tâche quelconque à sa place. La firme s'organise ainsi afin de contrôler cette délégation d'autorité au moindre coût possible. La plupart du temps, la relation principal-agent est affectée par les aversions au risque. L'agent présente son risque, alors que le principal est neutre au risque. On parle dans ce cas du risque de comportement opportuniste; et cela affecte les gains du principal. Il existe en effet trois types de coûts d'agence :

- 1- les coûts de supervision ou de monitoring ;
- 2- les coûts d'incitation qui consistent à verser une rémunération aux agents pour les inciter à la performance ;
- 3- les coûts de dédouanement ou le signalement qui sont à la charge de l'agent. Ce sont les coûts par lesquels l'agent signale au principal qu'il va avoir un bon comportement.

Le problème qui se pose dans la relation principal-agent est un problème de l'observabilité (Jean Tirole : *Théorie de l'organisation industrielle*, 1989). L'actionnaire ne contrôle pas le risque, il a confiance en ses agents pour la gestion de l'entreprise. C'est le cas de l'Empire Bolloré (Michel Glais, 1992).

Dans ce contexte précis, la fonction-objectif des dirigeants sera caractérisée par la maximisation du profit π , du salaire w et d'un effort au travail e . Si le manager travaille, le profit π_2 est obtenu avec une probabilité x ; et π_1 avec une probabilité $(1-x)$. Par contre s'il ne travaille pas, les profits seront associés respectivement aux probabilités y et $(1-y)$; avec $1 > x > y > 0$.

Pour un manager qui ne travaille pas, on a la relation suivante :

$$\pi = y\pi_2 + (1-y)\pi_1 - w_0 \quad (1)$$

Si le manager travaille, la relation sera :

$$(x-y)(\pi_2 - \pi_1) > e \quad (2)$$

La première partie de cette relation représente l'accroissement du profit de l'entreprise ; et le terme e , la désutilité de l'effort du manager. Ce profit, à long terme contribuera à l'amélioration de la performance de la firme.

En effet, on ne peut pas observer l'effort du manager. Il faut cependant lui inciter à travailler en lui proposant une structure de rémunération qui lui poussera à travailler intensément (Jean Tirole, 1989). Son espérance d'utilité sera :

$$xu(w_2 - e) + (1-x)u(w_1 - e) \geq yu(w_2) + (1-y)u(w_1) \quad (3)$$

Cette relation est appelée la contrainte d'incitation. Par ailleurs le salaire versé doit aussi être compatible avec le salaire de réservation w_0 du manager, d'où :

$$xu(w_2 - e) + (1-x)u(w_1 - e) \geq u(w_0) \quad (4)$$

C'est la contrainte de participation.

A l'équilibre, les deux contraintes seront saturées et les conditions d'égalité seront vérifiées. Le salaire que perçoit le manager sera supérieur à celui qui aurait été payé si l'effort était observé :

$$xw_2 + (1-x)w_1 > w_0 + e \quad (5)$$

Si le manager a une aversion pour le risque, on aura $w_0 = w_1 = w_2$. Et finalement la contrainte d'incitation ne sera pas saturée. Il apparaît alors que :

$$yu(w_2 - e) + (1-y)u(w_1 - e) > u(w_0) \quad (6)$$

Oliver Williamson utilise la théorie de l'agence pour expliquer le mode d'organisation qu'adoptent les transactions économiques en se basant non plus sur les coûts de transaction, mais plutôt sur les deux critères que sont la fréquence avec laquelle les transactions se reproduisent et la spécificité des actifs nécessaires à la réalisation de ces transactions.

Pour Michel Glais (*Stratégies concurrentielles des firmes*, P 20, 1992), un actif est spécifique lorsque sa valeur productive s'élève quand il est utilisé à l'intérieur d'un processus productif particulier (par exemple dans une firme). Cette spécificité amène son utilisateur à considérer que la réaffectation de cet actif en dehors de la firme réduirait sa valeur. A contrario un actif redéployable ou non spécifique voit sa valeur ne pas se réduire en cas de revente par l'entreprise (terrains, bâtiments...)

J.L. Gaffard (*Economie industrielle et de l'innovation*, 1990) complète pour dire que ce qui fait la spécificité de certains actifs est que les coûts supportés pour

les mettre en œuvre en vue d'une certaine application ne sont pas récupérables si les actifs en question sont redéployés vers d'autres activités.

Et Williamson identifie deux autres modes de transactions : une gouvernance bilatérale (contrat entre acheteur et vendeur) et une gouvernance trilatérale (avec la présence d'un intermédiaire). Le diagramme de Williamson se présente comme suit :

Tableau 1 : Diagramme de Williamson

		Spécificité des actifs		
		Non spécifiques	Mixtes	Spécifiques
Fréquence des transactions	Faibles	Contrat classique (marché)	Contrat	trilatéral
	Fortes		Contrat bilatéral	Structure unifiée (entreprise)

Quand la structure est unifiée, la fréquence d'utilisation est grande et les actifs sont fortement spécifiés. L'internalisation finit par s'imposer du moment où l'entreprise réalisera elle-même la production concernée dans le cadre d'une intégration verticale, c'est-à-dire une firme qui fabrique des jus de fruit aura intérêt à fabriquer elle-même ses bouteilles de verre au lieu de les acheter sur le marché. L'idée est qu'une firme, dans sa décision d'intégrer ou non une activité, doit comparer les coûts liés à une transaction marchande à celle d'une réalisation de cette activité par la firme elle-même. C'est le problème du « make or buy ».

3- Les caractéristiques de la firme

Nous allons évoquer ici les deux modèles de firmes les plus fréquents avant de voir la nature dynamique des firmes.

3.1- La firme A et la firme J

Les travaux de Coase débouchent sur des analyses de la firme portant sur l'organisation de la production. S'inspirant de ces travaux, le Japonais M. Aoki (1988) analyse la structure de l'entreprise et de ses performances en identifiant deux types de firmes. En particulier, la firme intégrée (firme Américaine) qui est l'exemple du travail à la chaîne est opposée à la firme quasi-intégrée (firme Japonaise) qui recourt largement à la sous-traitance.

D'après le Conseil économique et social français (Mars 1973), la sous-traitance est « *l'opération par la quelle une entreprise confie à une autre le soin d'exécuter pour elle et selon un cahier des charges préalable une partie des actes de production ou de services dont elle conserve la responsabilité économique finale* ». Dans ce contexte précis, le preneur d'ordre qui assume la responsabilité technique d'un produit est considéré comme un fournisseur et non comme un sous-traitant (P. Médan et T. Warin, 2000).

En effet, dans le modèle Américain, la gestion de production est centralisée (intégration verticale). C'est un modèle de production à séries longues. Les informations sont centralisées par la Direction de la production avec un programme d'activités des différents ateliers. Il y existe une incertitude sur la demande et les stocks sont régulés. Dans ce modèle, la gestion du personnel est décentralisée. Cependant le poste de travail a une définition très précise. Il est géré par différents ateliers ; et la qualification du travail est fine et reproduite sur le marché du travail.

Par contre les Japonais ont quant à eux développé le concept de surcompétitivité. Ils reproduisent à des coûts bas pour une qualité supérieure. Leur système de production est d'une grande flexibilité avec une gamme de produits très large, et en renouvellement constant. La gestion de la production est décentralisée et l'information sur la demande est donnée. Le degré d'intégration de ce modèle est de type horizontal. Cependant chaque atelier en aval fait ses commandes auprès des ateliers en amont. La structure de qualification est simplifiée et la rémunération est à l'ancienneté et au mérite. De même l'emploi est à vie. De nos jours, la plupart des pays du sud-est asiatique utilisent ce modèle de production.

En somme, les deux systèmes sont efficaces. Bien que l'un soit décentralisé, les deux se valent. Le modèle A réalise des économies d'échelle en grandes séries de produits non diversifiés. Alors que le modèle J produit une masse de produits variés avec un renouvellement permanent des gammes. C'est un modèle « juste à temps ». Mais en univers incertain, la firme J se révèle plus efficace car l'organisation étant plus souple et les postes de travail définis de façon moins stricte ; le personnel peut ainsi s'adapter plus facilement au changement.

3.2- Les firmes multinationales ou transnationales

Ce sont des entreprises ayant des filiales implantées dans plusieurs pays. La plupart de ces firmes sont originaires des pays développés. Ce n'est que dans les années 70 qu'on a vu l'apparition des multinationales issues des pays émergents (Multinational of Developing Countries). Ces firmes jouent un rôle croissant dans les échanges internationaux où les prix pratiqués ont peu à voir avec la théorie des prix et se fixent de façon à rapatrier les profits.

Les stratégies des firmes multinationales sont axées sur la production ou la délocalisation. Une firme s'implante à l'extérieur parce que ses coûts de production y sont faibles et les conditions d'exportation peu contraignantes puisqu'elle vend sur place. Elle évite ainsi les barrières douanières et contrôle facilement l'apparition de nouveaux concurrents. Elle vise également une stratégie de fragmentation afin de mieux répartir ses activités entre différents pays en fonction des avantages divers qu'elle peut y trouver. C'est le cas des concessionnaires français et iraniens spécialisés dans les automobiles qui sont implantés au Sénégal. Nous citerons également en passant des entreprises chinoises installées un peu partout en Afrique.

Notons cependant que les firmes transnationales jouent un rôle important dans l'évolution de la division internationale du travail caractérisée par une place croissante des pays en voie de développement dans les exportations industrielles, dans l'uniformisation des modes de production et de consommation à travers le monde ainsi que dans la propagation et la diffusion des techniques. Elles contribuent également au développement économique des pays en développement à travers un apport de capital et une augmentation de la production et des revenus distribués.

3.3- Les firmes-réseaux (firmes virtuelles)

La firme-réseau s'inscrit dans un cadre multinational. Il s'agit d'un réseau de coopération au niveau international entre firmes indépendantes. On parle dans ce cas de réseau d'entreprises ou de l'entreprise virtuelle. Etant une alternative à l'intégration patrimoniale assis sur un modèle généralisable, ce type de firme fait recourir aux modes de gouvernance des transactions à savoir l'intégration logistique qui nécessite des investissements technologiques en systèmes d'information, de stockage et de transport ; l'intégration médiatique qui suppose

la création d'une marque valorisée par les consommateurs et constituant une rente pour les différents membres du réseau ; enfin l'intégration culturelle qui suppose la préexistence d'une communauté sur laquelle l'entreprise virtuelle peut asseoir son développement.

En effet la firme virtuelle implique la notion de sous-traitance industrielle ou la sous-traitance des services. On y remarque la présence d'une externalisation des activités et des services de l'entreprise : fonctions tertiaires traditionnelles et nobles ; et stratégies de l'entreprise. Dans une entreprise en réseau, toutes les activités sont réalisées en sous-traitance. L'entreprise pilote des sous-traitants qui se trouvent parfaitement à la mode. Le travail des sous-traitants se fait également à distance (intégration électronique). L'avantage que ce type d'activité génère est qu'il produit un effet de levier financier. L'entreprise en réseau peut produire à une échelle très large avec des ressources financières faibles.

Ce modèle connaît aujourd'hui avec les analystes de la nouvelle économie un intérêt remarquable (Hernandez et Marco, 2002). La diminution des coûts de transaction liée aux nouvelles technologies est alors invoquée comme le fondement des modèles économiques analysés par Frédéric Frery (1994, 1999). Les auteurs traitant de l'entreprise virtuelle sont Ettighoffer et Van Beneden (1992, 2000) ; alors que Maître et Aladjidi (1999) ont axé leurs travaux sur les « business models » de la nouvelle économie, et en particulier du modèle transactionnel avec l'exemple de l'entreprise Dell.

4- Les stratégies de croissance des firmes

La théorie néoclassique n'envisageait la croissance des firmes que sous la forme d'un élargissement de la taille de l'outil de production. Cette opération conduit naturellement à des économies d'échelle. Par ailleurs, le phénomène de la croissance externe qui s'est développé depuis quelques décennies tient compte non seulement du couple prix-quantité correspondant à la maximisation du profit de l'entreprise, mais également des variables financières qui sont même au cœur de cette théorie (Michel Glais, P 471). Une croissance réussie nécessite certes une méthode ; nous verrons ici les modalités de la croissance avant d'aborder les démarches, et ensuite le financement de la croissance de ces firmes en question.

4.1- Les modalités de la croissance des firmes

Dès lors que les débats se sont multipliés autour de la théorie de la firme, la croissance est perçue autant comme un objectif stratégique que comme le résultat d'une stratégie. On distingue en effet la croissance interne de celle externe. La croissance interne consiste en la création par la firme d'une nouvelle capacité de production. Alors que la croissance externe correspond au rachat par la firme d'une capacité de production déjà existante (J.P Angelier, P 121).

La croissance interne est cependant sollicitée lorsque la demande croît rapidement, lorsque les prix relatifs des facteurs de production changent ou encore lorsque des économies d'échelle se réalisent par accroissement des capacités de production existante. Par contre la croissance externe est observée lorsque la demande est stable, ou bien lorsque les produits sont fortement différenciés et que des barrières élevées s'opposent à la conquête de nouvelles parts de marché. Les industries agro-alimentaires font office de cette caractéristique du fait qu'il est difficile d'asseoir la réputation d'une marque. C'est aussi le cas pour les cosmétiques et les assurances.

La croissance externe revêt plusieurs formes, à savoir le rachat d'un établissement, la prise de participation partielle ou totale dans le capital d'une société. La société contrôlée devient une filiale dès lors que la société-mère détient au moins 50% du capital. En cas de prise de contrôle, il peut y avoir absorption ou fusion. En effet on parle d'absorption lorsque la firme contrôlée perd son identité ; et ses actifs sont fondus dans la société exerçant le contrôle (en France, l'UAP a été absorbée par Axa Assurances en Novembre 1996 ; de même Sentel a été absorbé par Tigo au Sénégal en 2004). Alors qu'en matière de fusion, les deux firmes perdent leur identité. C'est le cas pour les Caisses d'épargne et les Caisses de dépôts et consignation qui ont fusionné dans une holding commune en Juin 2001 pour devenir la troisième banque française après BNP-Parisbas et le Crédit Agricole (J.P Angelier, 2002).

En effet, une holding est une firme qui détient des participations dans d'autres firmes telles qu'elles lui permettent d'y exercer le pouvoir. En général, les holdings constituent le cerveau des groupes industriels et se distinguent par deux catégories : dans la holding pure, la société n'a pas d'activités productrices propres. Elle ne fait que détenir des titres de participation. Alors que la holding

mixte exerce des activités opératoires dans le domaine de la production à côté de son activité de holding.

La modification de la structure de la propriété du capital d'une entreprise peut se faire en accord ou en opposition des anciens actionnaires de contrôle. La modalité de prise de contrôle la plus connue est l'offre publique d'achat (OPA) qui consiste au rachat du capital de la société dispersée dans le public par le nouvel actionnaire. S'il réussit à acquérir la majorité des actions, il prend le contrôle de la société cible. Certains considèrent comme nuisible le principe des OPA. Alors que les apologistes de cette offre pour leur part soutiennent que lorsque l'actionnariat d'une société est dispersé dans le public, ses managers n'ont plus de compte à rendre et peuvent opérer une gestion incompétente. De ce point de vue, les OPA constituent une menace de sanction à l'égard des managers incompétents et sont donc bénéfiques à l'économie.

4.2- Les directions de la croissance des firmes

Au-delà des modalités de la croissance, il y a différentes directions dans lesquelles la firme peut s'engager : nous avons par exemple la croissance horizontale, la croissance verticale et la diversification. En effet la croissance horizontale consiste en un engagement accru dans l'activité initiale d'une firme. Par contre la croissance verticale consiste quant à elle en un engagement dans des activités en amont (fournisseurs) ou en aval (clients). Enfin la diversification correspond à un engagement dans des activités distinctes de l'activité principale de la firme. Cette diversification peut être concentrique ou conglomérale.

La diversification concentrique correspond à une activité nouvelle ayant un rapport avec le métier de base de la firme. L'activité conglomérale, elle, n'a pas de lien direct avec l'activité initiale de la firme. Par exemple Bic effectue une diversification concentrique en fabriquant des briquets après avoir produit des stylo-billes : ces produits ont en commun la transformation des matières plastiques et les réseaux de commercialisation. On rencontre le cas d'une diversification conglomérale dans les capitaux d'une entreprise quelconque engagés par exemple dans les cosmétiques, les transports aériens et les services financiers (c'est l'exemple du groupe britannique Virgin qui diversifie son portefeuille dans plusieurs secteurs).

Par ailleurs plusieurs facteurs influent sur le choix de la direction de croissance des firmes. La croissance horizontale interne peut être envisagée en cas de faible concurrence entre les firmes établies. Elle sera externe si la concurrence est plus vive, ou bien si le pouvoir des clients est intense. Dans les deux cas, elle pourra constituer un barrage à l'entrée de nouveaux concurrents si cette menace est forte. La croissance verticale sera préférée en cas de pouvoir exercé par les fournisseurs ou par les clients. En somme, si une entreprise possède une part considérable de marché pour un produit en forte croissance, l'activité sera dite « vedette » et doit être conservée, voire même élargie.

4.3- Le financement de la croissance des firmes

Le financement de la croissance d'une firme peut être fait par autofinancement, par les apports des actionnaires ou par émission des obligations. En France, l'autofinancement représentait environ les deux tiers du financement des sociétés (J.P Angelier, 2002) ; et recouvrait l'amortissement des immobilisations engagées par l'entreprise, les provisions et les bénéfices conservés. Ces bénéfices constituent l'accroissement net de l'entreprise.

Les obligations, emprunts à long terme placés sur le marché financier, dont la rémunération est moins coûteuse pour l'entreprise qu'un emprunt bancaire sont également réservées aux firmes de tailles variées.

Les apports des actionnaires contribuent en effet à couvrir les besoins financiers de la croissance. L'avantage de cette contribution est qu'elle est permanente et est rémunérée avec souplesse. Notons que l'augmentation du cours de l'action satisfera l'actionnaire tout autant que le versement des dividendes. Cette source de financement, initialement réservée aux grandes entreprises a tendance à être accessible aux firmes émergentes aujourd'hui. Pour ce qui est de la capitalisation boursière, il y a une limite imposée par la dilution du capital dans le public au risque de perdre le contrôle de la société. Dans la zone Euro, la capitalisation boursière est faible, comparée à ce qu'elle est dans les économies anglo-saxonnes. Cependant elle tend à se développer sous l'impulsion des privatisations. En France par exemple, elle est de l'ordre de 1300 milliards Euros pour un PIB de 1400 milliards Euros en 2000. Ainsi Vincent Bolloré a réussi à réaliser une cascade financière (effet de levier) en intercalant entre ses participations familiales et les actifs industriels et financiers du groupe Rivaud

dont il a par ce moyen pris le contrôle au détriment de la famille Ribes. Ce phénomène de capitalisation boursière commence à prendre de l'ampleur en Afrique de l'Ouest, notamment en Côte d'Ivoire et au Sénégal (SONATEL, SAR, ICS, Port Autonome de Dakar).

Pour financer leur croissance, les entreprises ont recours au crédit à moyen et long termes, selon que leur solvabilité le leur permette. Cependant l'entreprise peut recourir à un emprunt tant que l'encours de cet emprunt ne dépasse pas le montant de ses capitaux propres. Une autre procédure pour la firme consiste à utiliser des crédits bancaires à court terme, ou encore le crédit-bail (leasing). Cela consiste à louer un bien d'équipement avec la possibilité de rachat à l'issue d'une période fixée par le contrat. Cette procédure facilite l'accès au crédit et est attrayante lorsque le matériel concerné est sujet à des évolutions techniques. La firme changeant régulièrement ses appareils disposera en permanence du matériel de qualité supérieure grâce à cette location. Les constructeurs d'engins de travaux publics par exemple réalisent une part importante de leur chiffre d'affaires dans les contrats de crédit-bail.

4.4- Concurrence, innovation et croissance

Nous pouvons également considérer la concurrence comme un facteur de croissance entre firmes ; la concurrence étant observée comme une situation dans laquelle les entreprises se livrent une lutte pour exploiter un marché (Christian Romain, 2004)¹. Pour J.L Gaffard (2004), la concurrence est analysée comme « *une rivalité persistante entre deux ou plusieurs firmes, rivalité dont l'intensité est déterminante du taux de marge brute obtenu* ». Dans les économies libérales, la majorité des entreprises sont soumises à la concurrence, qu'elles soient nationales ou internationales. L'analyse des effets de la concurrence est un élément important des diverses doctrines économiques dans la mesure où elle favorise l'essor des entreprises émergentes (concurrence pure et parfaite, concurrence imparfaite...).

En effet, une concurrence forte conduit les entrepreneurs à innover afin d'éviter que leur rente ne soit réduite par l'action de leurs concurrents. De récents travaux concluent qu'il existe une relation positive entre le degré de la concurrence et l'activité d'innovation. Le degré de concurrence est défini comme

¹ Christian Romain, (2004), *24 mots clés de l'économie et de la gestion*, Col. Vuibert.

l'opposé de l'indice de Lerner, c'est-à-dire le ratio des profits d'exploitation ôtés des coûts financiers sur le montant des ventes (J.L Gaffard, 2004). En d'autres termes, il est mesuré en se référant à des profits normaux sans considération du nombre des firmes concernées.

Dans un contexte d'innovations réalisées, chaque firme est incitée à innover pour ne pas être dépassée par ses rivales. Cette caractéristique est un état favorable à la croissance. L'autre facteur qui vient compléter ces éléments est la notion de frontière technologique. En effet, les entreprises installées proche de la frontière ont une plus forte incitation à innover ; car loin de la frontière, l'incitation à innover des entreprises est réduite en raison de la capacité des firmes entrantes de les surpasser.

5- Exemple de la dynamique de transition d'une firme : le modèle fordien

Le fordisme est un régime d'accumulation caractérisé par la production à la chaîne (production de masse) et impliquant une consommation de masse (Aglietta, Mistral, *théorie de la régulation*). En effet, le phénomène d'état providence (concept keynésien) a permis l'adaptation de la consommation à la production dans ce régime. C'est un mode de production mis en place dans les usines de Henri Ford aux Etats Unis. Le cas que nous ferons mention ici est la dynamique du modèle fordien dans son insertion spatiale européenne.

Dans sa confrontation à l'espace économique européen, Ford a suivi deux trajectoires qui forment son mouvement de balancier. La première le fait passer d'une configuration exportatrice à une structure multidomestique qui sous-tend sa diffusion et son expansion dans les années 60. Ce mouvement aboutit à l'installation des processus de production dans deux pays européens : la Grande Bretagne et l'Allemagne. La deuxième trajectoire est celle du dépassement des clivages nationaux avec la construction d'une organisation transnationale. Elle s'amorce à la fin des années 60 et se poursuit jusqu'à nos jours avec l'intégration des activités européennes en un ensemble unique (Ford Europe) ; et ensuite avec l'ébauche d'une coordination mondiale.

L'histoire de cette dynamique montre qu'au cours des premières années qui ont suivi sa fondation en 1903, Ford Motor Company exportait un petit nombre de véhicules vers l'Europe en s'appuyant sur des distributeurs locaux. En 1907, la firme exporte 350 véhicules dont une centaine vers la Grande Bretagne. Sa

filiale canadienne reçoit les droits exclusifs d'exportation vers les colonies de l'empire britannique. Sa production totale s'élève ainsi à 14. 887 véhicules en 1907 aux Etats-Unis et 327 au Canada.

Durant les années suivantes, Ford accroît son activité en lançant le modèle T (en 1908) avec l'ouverture d'une nouvelle usine (1910) et l'installation d'une chaîne d'assemblage en 1913. La production de la firme passe alors de 32.000 unités en 1910 à 718.000 en 1916. Avec le temps, la compagnie implanta des représentations commerciales dans certains pays européens et fonde une filiale juridiquement autonome en Grande Bretagne avec une usine d'assemblage de véhicules reçus en pièces détachées installée à Manchester. D'autres usines furent installées plus tard à l'intérieur des Etats-Unis et dans d'autres pays européens (Allemagne, France, Espagne, Italie, Danemark...). Le passage à la production de masse constitue ainsi un élan pour cette firme qui conquiert facilement les continents.

La démarche de Ford dans sa politique d'implantation est caractéristique de multinationalisation marchande. Son action est motivée par la recherche de débouchés extérieurs et l'accès à des marchés prometteurs. L'avantage pour cette firme est que les flux d'échanges entre pays d'origine et d'accueil sont unilatéraux. Par la suite, les filiales autofinancent leur croissance, rémunérant la société mère pour ses apports en capital et ses fournitures. Ces avantages permettent ainsi à Ford de prendre les devants sur ses concurrents. La position de leadership que la firme occupe à cette époque dans l'oligopole automobile s'accorde avec le fait qu'elle est plus internationalisée que son rival General Motor au début des années 80. Le choix d'une coordination hiérarchique de son activité et le fait que son expansion se déroule par croissance interne et non par absorption des sociétés concurrentes (comme chez General Motor) sont caractéristiques de ses avantages.

A la suite d'une montée perçante de ses concurrents pendant les années suivantes (avènement de Opel et division de GM en Chevrolet), Ford abandonne le modèle T pour le remplacer par les modèles A et Y. La multinationalisation industrielle prend alors le pas sur la multinationalisation marchande. Il ne s'agit pas seulement de vendre, mais plutôt de rechercher une optimisation de la distribution des différentes fonctions de l'entreprise sur l'espace continental. En établissant des conditions lui permettant de procéder à une gestion de l'espace,

Ford transforme en avantage le fait de disposer d'un appareil de production déployé sur plusieurs pays et multiplie ses usines au sud de l'Europe.

Structure de gestion et non pas société holding (comme c'est le cas avec General Motor), Ford coordonne les filiales européennes sur la base d'une unification de la gamme de produits et d'une mise en commun des moyens industriels. Cet accroissement de l'internationalisation de l'appareil productif vise à contourner les politiques concurrentielles mises en place par les firmes européennes. La Grande Bretagne devient ainsi importatrice nette de voitures Ford. En 1979, 342.000 voitures sont assemblées et 486.000 immatriculées dans le pays. Les années 80 et 90 vont confirmer et accentuer cette orientation générale de l'espace tout en apportant des dimensions supplémentaires dans les stratégies de la firme.

Les changements technologiques et institutionnels entrepris par la firme constituent les inflexions néo-fordistes du modèle, c'est-à-dire la firme essaie de dépasser une partition de son activité par continent en recherchant des solutions mondiales concernant ses méthodes et ses produits. Les fondements du modèle néo-fordiste tournent autour des points suivants :

- la flexibilité du processus pour répondre à la demande ;
- une économie des stocks et un meilleur engagement des équipements ;
- la limitation de la main d'œuvre (directe et indirecte) ;
- les décloisonnements internes ;
- les partenariats avec les fournisseurs ;
- le contrôle du capital des autres constructeurs d'automobiles : ce fut le cas avec MAZDA.

Ces stratégies permirent à la firme de produire lors du pic conjoncturel de 1989 1.850.000 véhicules, entraînant une augmentation de la productivité du travail de l'ordre de 5% par an. Au-delà de quelques orientations générales, la gestion des ressources humaines conserve chez Ford un caractère relativement décentralisé. La firme préserve ainsi une marge de manœuvre qu'elle peut utiliser dans sa gestion de l'espace.

Les années 90, marquées par une globalisation dans la gestion permirent à Ford d'adopter des politiques d'alliance avec des constructeurs européens (Fiat, Nissan, Volkswagen...) et ceci, afin d'adopter une position stratégique dans les productions et les ventes. C'est ainsi que Jaguar, initialement acquis par la filiale

britannique, a été placé sous la coupe de la maison mère américaine. C'est une caractéristique de diversification divisionnelle (l'identité de ces marques de prestige est donc conservée).

Bref, envisagée à travers l'insertion spatiale européenne, le modèle d'organisation de Ford a connu une évolution importante dans le temps passant d'une configuration exportatrice à la conquête des continents. La compagnie voit alors ses performances se confirmer surtout vers la fin des années 90 au détriment de ses concurrents.

CONCLUSION

Les théories de la firme ont progressivement évolué, d'une firme outil de la démonstration de l'équilibre partiel à une firme plongée dans son environnement, dotée de stratégies visant à mieux gérer les contraintes internes et externes auxquelles elle est soumise.

Dans le passé, et surtout vers les années 1960-70, on assiste à une première subdivision : entrepreneur artisan versus entrepreneur d'affaires. En d'autres termes, c'était l'entrepreneur individuel opposé à l'entrepreneur collectif (sans solution de continuité entre les deux camps). Puis dans les années 1980-90, d'autres auteurs sont arrivés à une véritable trilogie avec l'apparition des entrepreneurs traditionnels, les entrepreneurs modernes et les entrepreneurs futuristes. La perception du temps s'est donc révélée fondamentale pour spécifier la rationalité dynamique de l'entrepreneur (E.M Hernandez et L. Marco, 2002). En effet, tourné vers le passé, l'entrepreneur utilise la tradition comme moteur de son action ; ancré dans le présent, il fait usage de l'imitation comme moyen de suivre la mode ; mais axé vers le futur, il s'appuie sur l'innovation comme un vecteur d'avantage stratégique.

Depuis deux décennies, le concept de l'innovation est resté au cœur des stratégies des firmes. La croissance de la productivité et la dynamique de transition sont donc des éléments qui favorisent l'émergence des firmes. Les facteurs de succès ou de l'échec des firmes innovatrices doivent alors être recherchés dans les formes organisationnelles et des modes de gouvernance:

- En premier lieu, la dimension financière de ces stratégies de coordination des structures industrielles est essentielle, surtout s'agissant des relations des firmes avec les actionnaires et les procédures visant à lever les contraintes de financement et à favoriser la mobilité du capital ;
- Ensuite les collaborations entre firmes et organisations publiques et privées constituent une caractéristique nouvelle des formes d'organisation des industries de haute technologie. C'est le cas des industries de télécommunication, industries automobiles et informatiques.

Bref les conditions de base et les structures d'une industrie ont une influence significative sur les stratégies des firmes dominantes ; car très fréquemment les grandes firmes appartenant à la même industrie adoptent des stratégies semblables. Les différences qui apparaissent s'expliquent par des forces et faiblesses propres à chacune d'elle.

En Afrique, la problématique de la dynamique des firmes commence à prendre de l'ampleur dans certains pays du Maghreb, en Afrique du Sud et au Nigeria. De façon générale, le groupement des Nations Unies avec l'ONUDI en tête de l'équipe, en collaboration avec les organisations africaines (UA, NEPAD) ne cessent d'encourager les entreprises africaines à emboîter les pas de la transition afin d'atteindre les Objectifs du Millénaire pour le Développement. Cette stratégie tourne autour de l'Initiative pour le Renforcement des Capacités Productives en Afrique (Programme Intégré du Sénégal, Phase I et II). Il revient alors aux entrepreneurs, bref aux secteurs privé et public de conjuguer leurs efforts afin parvenir à ces objectifs.

CHAPITRE DEUXIEME

GENESE ET DYNAMIQUE DES ACTIVITES INDUSTRIELLES AU SENEGAL

La firme, conçue comme une unité de production connaît dans le cadre de sa croissance des phases d'évolution très variées allant d'une firme à une autre, d'un secteur à un autre (secteur formel-informel, ou secteur public-privé). Cette évolution traduit le dynamisme de la firme en tenant compte des facteurs qui l'influencent : niveau de l'emploi, de la productivité, de la compétitivité et du capital, prêts bancaires et aides publiques (subventions et exonérations fiscales). Nous étudierons dans ce chapitre l'organisation interne des firmes sénégalaises notamment dans le cadre d'un dynamisme de croissance.

Avant les indépendances, le Sénégal possédait l'industrie manufacturière la plus développée de l'Afrique occidentale (Latreille et Varoudakis, 1996 ; Aly Mbaye, 2002 ; Banque Mondiale, 2005). Cette industrie développait les productions agricoles destinées à la consommation locale et aux exportations. Après les indépendances, le gouvernement a incité les investisseurs étrangers à installer des unités de production pour fournir le marché intérieur. Par la suite, les politiques industrielles envisagées par le groupement des Nations Unies à partir des années 1980-90 avaient pour objectifs principaux de désengager l'État des activités industrielles, de promouvoir les exportations grâce à des gains de compétitivité et de modifier la structure des productions industrielles afin d'obtenir une valeur ajoutée plus qualifiée, et de rendre le tissu industriel plus dense.

Dans le cadre de ce travail, nous procéderons dans un premier temps à l'identification de la firme sénégalaise. Nous analyserons ensuite le comportement de ces firmes dans l'environnement des affaires. Dans la dernière partie, nous étudierons les politiques de croissance industrielle au Sénégal.

I. IDENTIFICATION DE LA FIRME SENEGALAISE

L'industrie sénégalaise évolue dans un environnement complexe. Cette industrie qui revêt un caractère multidimensionnel est composée aussi bien des entreprises publiques que privées et évoluant dans les secteurs formel et informel.

1- Situation de l'industrie sénégalaise

L'industrie sénégalaise connaît dès son avènement une croissance en dents de scie. Nous remarquons ainsi que l'industrie des années 60 valorisait les productions agricoles destinées à l'exportation. La décennie 1970 est caractérisée par une intervention de l'État dans l'industrie manufacturière. On assistait à la création des organismes de promotions de l'industrie. L'Etat a également élaboré des politiques d'encadrement des entreprises nationales à travers une exonération des charges (exonération des impôts et taxes, libre transfert des capitaux).

Suite à quelques déséquilibres rencontrés dans le processus de sa croissance économique, le Sénégal a engagé ses premiers programmes d'ajustement structurel (PAS) dès 1980. Cependant la balance des paiements s'est détériorée pendant la décennie, jusqu'à l'adoption de la Nouvelle Politique Industrielle (NPI), élaborée par le groupement des Nations Unies. Cette politique avait pour objectifs principaux de désengager l'État des activités industrielles, de promouvoir les exportations grâce à des gains de compétitivité, de modifier la structure des productions industrielles afin d'obtenir une valeur ajoutée qualifiée, et de rendre le tissu industriel plus dense.

A la fin des années 80, de nombreuses industries ont fermé leurs portes et les nouveaux investisseurs au Sénégal ont préféré le commerce ou l'immobilier, secteurs considérés comme moins risqués. Depuis 1986, l'activité industrielle a beaucoup diminué, surtout dans les secteurs de la chimie, des ouvrages en métal, du bois, du textile et du cuir.

Au début des années 90, la crise du secteur industriel s'est aggravée. Le plan d'urgence économique (PUE) appelé encore plan Sakho-Loum avait été présenté en Septembre 1993 comme une alternative à la dévaluation du F.CFA et devait contribuer à la résorption de la crise des grands secteurs d'exportation (arachide, pêche et phosphate). Les effets de la dévaluation se sont traduits ensuite par une baisse des importations. En 1994, elles ont chuté de 15% (importations hors pétrole) par rapport à l'année précédente. Cependant, les exportations hors phosphates et produits de la pêche ont augmenté de 22% et les exportations de produits de la pêche ont crû quant à elles de 37% sur la même période (T. Latreille et A. Varoudakis, 1996).

En somme, le cadre macroéconomique au sein duquel les firmes sénégalaises opèrent est relativement stable. Sur la période 1994-2003, la croissance a été en moyenne de 4,7% (Banque Mondiale, 2005). Cette croissance économique depuis 1994 s'est traduite par une croissance non négligeable du secteur manufacturier et des services. Des statistiques montrent en effet que la productivité du travail et du capital dans le secteur manufacturier formel au Sénégal reste élevé. A l'opposé, la productivité est moyenne dans le secteur informel.

2- Les secteurs d'activité industrielle au Sénégal

Au Sénégal, l'activité industrielle est surtout soutenue par le secteur privé qui représente une part importante dans le PIB et assure 100% de la valeur ajoutée dans le secteur primaire (ONUDI, 2004). Le phénomène de la privatisation a ainsi détrôné le secteur public de sa primauté dans le classement des appartenances des firmes. Cette importance du secteur privé se justifie par le dynamisme de l'entrepreneuriat et la volonté des pouvoirs publics d'accorder la priorité au développement du secteur privé, moteur de la croissance économique. Ce secteur privé est composé d'une économie formelle et d'une économie informelle.

2.1- Le secteur formel

Le secteur formel est représenté par le segment des grandes et moyennes entreprises bien structurées et tenant une comptabilité. L'économie formelle s'identifie également à travers sa politique d'emploi. Les statistiques annoncent ainsi que le secteur formel emploie au Sénégal presque l'équivalent des effectifs de la fonction publique. Les industries de l'échantillon (qui regroupent les entreprises de plus grande taille) emploient en moyenne 27.500 personnes par an. Les secteurs employant le plus de personnes sont les industries chimiques et celles agro-alimentaires. Ces dernières représentent plus de la moitié des effectifs totaux employés dans l'industrie manufacturière.

2.2- Le secteur informel

Selon le Bureau International du Travail, le secteur informel est défini « *comme un ensemble d'unités produisant des biens et services en vue*

principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme».

L'autre caractéristique de l'entreprise informelle est qu'elle ne tient pas une comptabilité complète qui permettrait de distinguer les activités de production de l'entreprise de celles du propriétaire. Ce secteur procure également une valeur ajoutée non négligeable au Sénégal. L'économie informelle a pris un élan considérable durant ces dernières années et emploie près de 90% de la population active (ONUDI, 2004). Les enquêtes menées dans l'informel ne manquent pas de souligner la vitalité et le dynamisme des activités économiques des micro et petites entreprises (MPE) productives du secteur.

2.3- Les biens produits par la firme sénégalaise

Au lendemain des indépendances, le Sénégal a hérité d'une multitude d'entreprises (Mbaye, 2002) ; quelques firmes multinationales s'y étaient déjà installées. Ceci a permis de classer le Sénégal parmi les pays les plus industrialisés de l'Afrique. Certaines grandes marques d'automobiles y ont leur concessionnaire. De même, des firmes comme Hollywood, Nestlé et Coca-Cola ont des usines implantées au Sénégal. Ceci montre à quel point l'investissement est important dans le pays.

Le Sénégal regorge de ce fait une multitude d'entreprises, mais peu diversifiées. Dominée par trois secteurs d'exportation à savoir la transformation de l'arachide, les industries chimiques et les conserveries de poissons, l'industrie sénégalaise manque de libéraliser ses activités. Généralement plusieurs entreprises contrôlent la même branche d'activité. L'industrie de poisson pour sa part est d'une importance capitale dans l'économie nationale. Les emplois directs et indirects dans ce secteur sont estimés à 600.000, soit environ 10% de la population active au Sénégal (Mbaye, 2006). A ces trois activités principales, s'ajoutent des industries légères de substitution aux importations, orientées vers le marché intérieur.

En effet, le poids des huileries dans la valeur ajoutée du secteur secondaire est important. Son taux de croissance est très instable et reste cependant lié à la pluviométrie et à la production arachidière. Les seuls secteurs dynamiques connaissant une croissance de la production sont les industries chimiques et les matériaux de construction (essentiellement le ciment) et restent les principaux secteurs exportateurs.

Nous dénombrons par ailleurs une multitude de micro, petites et moyennes entreprises (MPE/PME) qui se partagent le secteur agroalimentaire. Parmi ces entreprises, nous pouvons citer les biscuiteries qui produisent des biscuits de qualité diverses ; des sociétés de boissons qui présentent sur le marché des produits divers (boissons gazeuses, sucrées, bière, sirop...). Les confiseries et conserveries se partagent également le marché en offrant aux consommateurs leurs produits (bonbon, chocolat, boîte de thon...). Nous pouvons également citer les minoteries et les sociétés de production laitière, de sel, les torrifications de café ainsi que les sociétés des aliments du bétail.

A côté de ces industries alimentaires, il y a aussi des sociétés de production des allumettes, des ameublements et literies, des émailleries, des industries du bâtiment, du bois, de chaussures et de chantiers navals. Nous pouvons aussi recenser quelques industries chimiques, des industries de la confection et de la bonneterie, des industries d'emballage, du froid et les imprimeries et presses. Compte tenu de la diversité des besoins des consommateurs sénégalais, les industries ne se limitent pas à celles citées ci haut, mais nous avons aussi les industries électroniques, les industries mécaniques, de la pêche et les industries textiles.

Tableau 2 : Taux de croissance et part des exportations dans le PIB

	Sénégal	UEMOA	Afrique subsaharienne
•Taux de croissance réel			
- Moyenne 1987-1993			
Exportations des biens et services	0,82	2,42	2,9
Exportations des produits manufacturiers	-2,28	-0,93	8,88
- Moyenne 1994-2004			
Exportations des biens et services	7,72	3,88	4,51
Exportations des produits manufacturiers	3,17	5,84	6,34
•Part des exportations dans le PIB			
- Moyenne 1987-1993	24,16	23,38	24,88
- Moyenne 1994-2004	31,09	30,58	30,66

Source : base des données SIMA, Banque Mondiale 2004

3- Les déterminants de la compétitivité des firmes sénégalaises

La compétitivité est l'aptitude d'une entreprise ou d'un secteur à faire face à une concurrence quelconque. En outre, elle correspond à une position dominante sur un marché interne ou externe. Avec le développement des formes de concurrence monopolistique, la compétitivité est définie par plusieurs critères et peut être atteinte par les prix, la qualité ou le service après vente. Ces politiques commerciales et industrielles sont orientées vers l'obtention d'une économie d'échelle et à la croissance du profit de l'entreprise.

La compétitivité internationale d'un pays peut être définie par sa capacité à vendre à l'extérieur des biens et services produits localement, à des prix qui couvrent complètement les coûts de production, dans le même temps où on assure à la population un niveau de vie croissant acceptable. Elle est alors fonction de la rémunération des facteurs, du transport intérieur, des marges de commercialisation, des prélèvements et des subventions de l'Etat (Dieng, 1998)¹.

Le caractère concurrentiel d'une firme peut également s'analyser à travers le niveau de la concentration du secteur. En effet, *le ratio de concentration mesure la position relative des principales entreprises, et rend compte de la domination de certaines entreprises, mais pas d'une entreprise quelconque.* Le rapport est effectué entre les ventes réalisées par une entreprise et le total des ventes de

¹ Amady A. Dieng, *Le Sénégal à la veille du troisième millénaire.*

toutes les entreprises. L'indicateur le plus utilisé pour le calcul de la concentration est l'Indice de Herfindahl-Hirschman (IHH).

L'IHH s'obtient par la somme des carrés des parts de marché de toutes les entreprises présentes sur le marché. Sa valeur est comprise entre 0 et 1.

- IHH = 0 : alors un nombre important d'entreprises contrôlent le marché

- IHH = 1 : la situation de monopole prévaut.

Si l'indice est faible, le marché se concentre de moins en moins. Les statistiques montrent que l'activité industrielle est relativement concentrée au Sénégal. En d'autres termes, un petit nombre d'entreprises contrôle le marché, notamment dans les oléagineux, la production de boissons, l'énergie, les industries chimiques et laitières. En effet, les industries chimiques, extractives et les industries de l'énergie nécessitent assez de financement pour leur fonctionnement, c'est pourquoi le nombre d'unités de productions oeuvrant dans ce secteur est limité.

Par ailleurs, la compétitivité internationale est mesurée par des indicateurs de compétitivité extérieure ou de compétitivité intérieure selon la capacité des industries manufacturières à faire face à la concurrence sur les marchés locaux ou étrangers. Ces indicateurs sont généralement élaborés à partir d'informations sur les prix ou à partir des données sur les flux commerciaux.

Tableau 3 : Indicateurs de compétitivité internationale

	Compétitivité extérieure	Compétitivité intérieure	Compétitivité globale
Indicateurs de prix	• Valeur unitaire à l'exportation	• Prix de consommation/prix de la production intérieure	• Coûts unitaires relatifs de la main d'œuvre • Rapport des prix à la consommation • Profitabilité relative de production
Indicateurs de quantité	• Parts de marché d'exportation	• Taux de pénétration des importations	• Ratio des échanges commerciaux

Source : OCDE

L'indicateur de prix relatifs le plus utilisé pour évaluer la compétitivité extérieure est la valeur unitaire à l'exportation. Par contre la compétitivité intérieure de l'industrie manufacturière s'évalue par des indicateurs de prix des importations rapportés au prix de la production intérieure. Elle peut être également évaluée par des taux de pénétration des importations (production intérieure + importations – exportations).

Les indicateurs de la compétitivité globale peuvent être élaborés en utilisant différents indices de coûts ou de prix (Latreille et Varoudakis, 1996). L'indicateur le plus utilisé est représenté par les coûts unitaires de la main d'œuvre relatifs. Cependant d'autres indicateurs de prix relatifs sont également élaborés en utilisant les prix des biens à la consommation. Les indicateurs de profitabilité relative sont déterminés à partir de la rémunération totale de la main d'œuvre en pourcentage de la valeur ajoutée. Le dernier indicateur quantitatif qui évalue la compétitivité globale est le ratio des exportations sur les importations des biens manufacturiers. Les prix qui font office ici couvrent le taux de change, le coût salarial et le coût des matières premières.

Au Sénégal avant la dévaluation, les coûts de facteurs (eau, électricité, transport, masse salariale et produits pétroliers) représentaient 32,5% du chiffre d'affaires de l'industrie. Mais après la dévaluation, le prix de l'électricité était de 1,4 fois plus élevé que la moyenne dans les pays de la zone Franc et 3,7 fois plus que la moyenne dans les pays hors zone (Banque Mondiale)¹. La faiblesse de la productivité des facteurs et leurs coûts élevés sont alors perçus comme des éléments qui expliquent le manque de compétitivité des entreprises sénégalaises.

En somme, nous pouvons dire que peu d'entreprises au Sénégal sont compétitives à l'échelle internationale. Ce sont celles qui ont une part importante de marché local, et se lancent à l'assaut de l'extérieur. Certaines contrôlent le marché sous-régional, et d'autres traitent directement avec l'occident. Et ceci, afin de pouvoir s'approprier des nouvelles technologies dans le processus de leurs productions.

II. LA FIRME SENEGALAISE DANS L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES

1- Le climat des investissements au Sénégal

L'objectif de réduction de moitié la pauvreté à l'horizon 2015 au Sénégal consiste entre autre à faire croître le PIB à environ 8% par an, et par conséquent à promouvoir l'expansion du secteur privé. L'état actuel du climat des investissements au Sénégal (enquête « climat des investissements » réalisée dans les secteurs manufacturiers et les services en 2003-2004) montre que les firmes sénégalaises opèrent dans un environnement macroéconomique stable et

¹ Cité par Amady Aly Dieng

conserver de bonnes performances de productivité ; surtout comparées aux firmes d'Afrique orientale (Banque Mondiale, 2005). De même, les estimations de fonction de production montrent que la productivité totale des facteurs au Sénégal est supérieure à celle des pays tels que l'Ethiopie, le Mozambique et l'Ouganda.

L'investissement correspond à l'acquisition des biens de production en vue de l'exploitation d'une entreprise et d'en dégager un revenu. En 2003, les 106 entreprises les plus performantes du Sénégal ont réalisé un chiffre d'affaires de 1.381,418 milliards F.CFA (Chambre de Commerce, de l'Industrie et de l'Agriculture de Dakar), une enveloppe supérieure au budget national, estimé à 1.000 milliards F.CFA. Ce montant a connu une hausse de 2% par rapport au chiffre d'affaires de l'année précédente (1.357,360 milliards F).

En termes d'investissement consentis, les unités industrielles ont injecté plus de 112 milliards dans le système productif contre 88 milliards en 2002. Ce chiffre s'est vu en hausse durant les années suivantes. En somme, 62 entreprises ont pu améliorer leurs comptes par rapport à leur chiffre d'affaires de 2002, certaines étant stables, et d'autres ayant des soldes négatifs. Selon l'Agence de la Statistique, 10 entreprises constituent la locomotive de l'industrie sénégalaise, réalisant à elles toutes seules 68,24% du chiffre d'affaires global, totalisant 52,4% des emplois et cumulant 76,3% des investissements. Ce sont les industries chimiques (SAR, TOTAL, ICS, MTOA), les agro-industries (GMD et CSS), la SENELEC (énergie), la SUNEOR (huilerie), la SOCOIM (construction) et la SDE (hydraulique).

2- Les investissements directs étrangers au Sénégal

Les études empiriques montrent qu'au Sénégal, la sensibilité de l'investissement est plus élevée dans les entreprises étrangères que celles locales (M. Sène, 2008). Ce retard d'expansion de l'entreprise domestique est caractérisé par des contraintes de financement et de sous-investissements. En 2003 la part de l'Afrique dans les IDE est de 2,7% (CNUCED, 2005)¹ ; ce qui pousse les pays membres à attirer les capitaux étrangers. L'objet de l'investissement direct étranger est de créer ou contrôler une entreprise à l'étranger. Il revêt plusieurs

¹ Cité par S. Moustapha Sène (2008), *IDE et retards d'investissement de l'entreprise domestique au Sénégal : une solution par la gouvernance d'entreprise*.

formes : création des succursales, achat des biens immobiliers, prêts à une filiale ou achat d'actions d'une société (au moins de 10%).

Comparées aux entreprises domestiques des pays en voie de développement, les entreprises étrangères sont plus grandes et présentent de meilleurs ratios financiers. Elles offrent également des projets d'investissement plus solides. Les études menées par Harrison et McMillan (2002)¹ aboutissent à la confirmation de l'éviction financière du privé local par l'entreprise étrangère sur le marché du crédit en Côte d'Ivoire. En effet, la présence des capitaux étrangers modifie la dynamique de l'entreprise en matière de technologie, de management et de productivité (Sène, 2008). Pour savoir si les investissements dans l'entreprise étrangère donnent de meilleurs résultats par rapport au privé domestique, nous pouvons apprécier la qualité des projets d'investissement à travers quelques ratios dont le taux de rentabilité des immobilisations ou le rapport entre l'excédent brut d'exploitation et l'actif immobilisé.

Tableau 4 : Rentabilité comparée des immobilisations dans l'industrie

Groupe	2000	2001	2002	2003	2004	Ecart-type
Etranger	0,21	0,24	0,29	0,23	0,24	0,029
Ensemble industrie	0,13	0,12	0,19	0,15	0,15	0,024

Source : ANSD

L'on constate sans peine que la rentabilité des immobilisations est nettement meilleure au niveau des entreprises étrangères. L'écart-type ainsi calculé décrit la dispersion des rendements autour de leur valeur moyenne. Il en découle que l'activité de production du privé étranger est moins stable que dans les entreprises domestiques.

En somme, les IDE à travers les multinationales restent le principal vecteur de la diffusion des techniques dans le processus d'une industrialisation réussie. La vente des biens d'équipement, la cession des brevets et licences ou l'implantation directe sont couramment utilisées dans ce cadre d'idée. Cette technologie importée pourrait par exemple faciliter le clonage sur le plan local des produits manufacturiers étrangers (Bikoué, 2005)².

¹ Cité par Sène (2008).

² Bikoué Siméon Maxime (2005), *La problématique de l'industrialisation de l'Afrique, la nécessité d'une reformulation*, Université de Douala.

3- Les contraintes liées à l'environnement des affaires au Sénégal

Malgré cette performance macroéconomique affichée par le Sénégal ainsi que le maintien de la productivité des firmes, divers problèmes structurels perdurent. Ces problèmes tournent autour des points suivants :

- déficit de formation ;
- difficulté d'accès au crédit ;
- déficit infrastructurel ;
- cadre réglementaire et climat social de l'entreprise.

Dans certaines mesures, nous pouvons citer quelques contraintes administratives, et également les effets de la corruption (Mbaye, 2006 ; BAD, 2007 ; Sène, 2008).

Sur le marché du travail, il y a un manque réel d'éducation des employés. D'après les enquêtes sur le climat des investissements (ECI), le Sénégal regorge un nombre considérable d'employés sans éducation dans l'industrie manufacturière (Sène, 2008). A cela, s'ajoute le faible développement de formations professionnelles appropriées des agents.

L'on constate également que les problèmes de financement restent l'une des principales barrières à la croissance des entreprises. Que ce soit par les banques ou via le marché financier, les coûts de financement et l'accès au financement sont toujours coûteux pour les firmes. En effet, plus une firme est grande, plus il lui sera aisé d'obtenir un financement. Ceci limite le développement des PME/PMI, car les banques sénégalaises exigent des niveaux de garanties élevés aussi bien pour les découverts que pour les emprunts.

En revanche, le poids de la réglementation est important au Sénégal. Les entrepreneurs passent ainsi plus de leurs temps à régler les problèmes d'ordre administratif. Nombre de dirigeants des firmes manufacturières trouvent que l'interprétation et l'application par les fonctionnaires des règlements et lois qui affectent leurs établissements sont incohérentes. Ces problèmes sont relatifs au code du travail et au cadre juridique. Cependant d'autres contraintes existent, et sont relatives à la fiscalité et à la décentralisation (localisation de tout le tissu productif et industriel à Dakar).

Tableau 5 : Contraintes liées à la réglementation du travail au Sénégal

	Secteur manufacturier	services
Procédures d'embauches pour les travailleurs locaux	2,82%	4,40%
Procédures d'embauches pour les travailleurs étrangers	4,62%	1,47%
Procédures et coûts de licenciement	17,28%	12,36%
Limites à l'emploi de travailleurs temporaires	7,89%	6,33%
Inspection du travail	4,05%	5,43%

Source : ECI au Sénégal, BM/AFD

Au Sénégal, les infrastructures constituent l'un des problèmes qui entravent l'environnement des affaires. Selon Mbaye (2006), « *le manque d'infrastructures adéquates est perçu par bien de dirigeants de firmes comme une contrainte de taille à la production et à l'exportation* ». Ces problèmes sont liés aux services de transport (routier et ferroviaire), à l'évacuation des déchets et à la fourniture d'électricité. En effet, les problèmes de maintenance et d'engorgement du réseau routier sont sérieux car ils induisent des surcoûts et des retards de transport pour les entreprises ; et engendrent parfois des risques de détérioration des marchandises. La vétusté des infrastructures ferroviaires dont souffre le Sénégal se fait sentir également par certaines firmes notamment en matière de transport de marchandises.

Par ailleurs l'enlèvement des déchets constitue un enjeu majeur pour un grand nombre d'entreprises au Sénégal. Ceci pose de sérieux problèmes environnementaux aussi bien à la nature qu'à la population et aux firmes elles-mêmes. Il convient donc d'internaliser ces externalités perpétrées par les entreprises afin d'éviter la pollution.

Notons enfin que la distribution de l'énergie ne satisfait pas tous les consommateurs. Malgré diverses tentatives de réforme du secteur, le problème de la fourniture et du coût de l'électricité pour l'usage industriel reste entier au Sénégal. La distribution de l'énergie est ainsi caractérisée par des délestages et un coût d'usage élevé. Il a été prouvé que sur la seule année 1994, il y a eu 2.782 délestages du courant électrique, occasionnant en moyenne sept coupures par jour (Amady Aly Dieng, 1998)¹. En outre, quelques études menées attestent que le coût unitaire de l'électricité est plus élevé au Sénégal que chez ses concurrents : le kilowatt/heure d'électricité coûte 83 F.CFA au Sénégal contre 60 F au Togo et

¹ Amady Aly Dieng, *Le Sénégal à la veille du troisième millénaire*.

56 F en Côte d'Ivoire (Mbaye, 2006). Ce coût est encore beaucoup moins élevé dans les pays asiatiques.

Tableau 6 : Comparaison internationale sur les contraintes liées à l'électricité (exclusivement le secteur manufacturier)

	Sénégal	Ouganda	Kenya	Tanzanie	Zambie	Chine
Production perdue à cause des coupures (%)	5,1	6,3	9,3	9,2	4,5	1,8
Fréquence des coupures (jour)	31,5	38,6	33,1	67,2	37,2	ND
Part des firmes ayant leur propre générateur	61,6	35,3	70,0	55,0	38,2	17,0
Délai entre dépôt de demande et mise en place d'une connexion électrique (jour)	12,4	38,3	65,6	23,1	120,7	18,2

Source : ECI

Toutefois le Sénégal dispose d'assez bonnes performances quant à la rapidité des procédures administratives d'import-export. Le temps médian requis pour dédouaner un container est de cinq jours pour les importations et trois jours pour les exportations. Ces chiffres sont identiques à ceux de la Chine (Banque Mondiale, 2005). De même, au niveau de la création d'entreprises, le Sénégal a des performances supérieures à la moyenne en Afrique subsaharienne pour le nombre de procédures requises et la durée nécessaire.

III- LES POLITIQUES DE CROISSANCE INDUSTRIELLE AU SENEGAL

Au regard des échecs de politiques industrielles en Afrique se traduisant par de faibles performances, une nouvelle vision s'avère utile. A l'occasion de la journée de l'industrialisation de l'Afrique, les autorités africaines et quelques bailleurs réfléchissent sur le sort du continent ; et de cette réflexion, de nouvelles initiatives naissent. Dès lors, la question de l'industrialisation n'est plus une affaire des particuliers, dans le but de maximiser leurs profits, mais plutôt une question de développement économique. De nos jours, les pays les plus développés sont ceux qui ont un niveau d'industrialisation élevé. L'industrialisation, conçue comme un accroissement des activités industrielles et une transformation des processus de productions par l'utilisation des machines,

est par la suite considérée comme un chemin qui mène vers la croissance économique. Le triptyque « Etat - secteur privé - organismes régionaux » reste alors au cœur de ce processus.

1- Le financement de la croissance des entreprises au Sénégal

Dans la logique d'une dynamique entrepreneuriale, une firme doit disposer d'une bonne santé financière et d'un environnement stable pour mieux croître. Comme nous l'avons dit dans le chapitre précédent, le financement de la croissance d'une firme peut se faire par autofinancement ou par émission d'actions et d'obligations. Le système financier sénégalais est composé d'une multitude d'établissements de micro-crédits, des banques et de la bourse régionale des valeurs mobilières (BRVM). Le secteur bancaire reste cependant la principale composante de l'alimentation financière des entreprises. Notons que le secteur bancaire sénégalais est relativement concentré puisque quelques banques seulement représentent plus de la moitié du total des bilans. Les principales sources de financements externes des entreprises proviennent donc de celles-ci.

1.1- Structure du financement des entreprises sénégalaises

L'accès et le coût de financement constituent une préoccupation majeure pour la croissance des entreprises. Pour le secteur manufacturier sénégalais, le coût de financement et l'accès au financement représentent respectivement 64,5% et 55,2% des préoccupations des chefs d'entreprises (Banque Mondiale, 2005). En effet, l'essentiel du crédit bancaire est orienté vers les grandes sociétés, car ayant des garanties plus sûres. En plus, les banques éprouvent des difficultés à se doter des capacités d'évaluation des projets d'investissement que leur soumettent les PME. Ceci requiert en revanche un processus de collecte et de traitement de l'information concernant les entreprises demandeurs de crédit ainsi que d'une gestion efficace de risques.

Tableau 7 : Sources de financement des entreprises

	Entreprises manufacturières		Entreprises de service	
	Fonds de roulement	investissement	Fonds de roulement	investissement
Fonds internes, revenus non distribués	74,67	70,25	89,58	86,90
Banque locale (emprunt, découvert)	12,81	17,67	8,42	5,40
Banque étrangère	1,02	0,44	0,00	0,00
Accord de leasing	0,21	1,10	0,00	1,55
Fonds d'investissement, agence de développement	0,57	1,01	0,00	3,28
Crédit commercial	3,61	2,04	1,11	1,15
Carte de crédit	0,00	0,00	0,00	0,00
Vente d'actions	0,00	0,00	0,00	0,00
Familles, amis	2,92	3,46	0,00	0,00
Source informelle (prêt)	0,92	0,37	0,00	0,00
Autres	3,27	3,66	0,89	1,72

Source : ECI au Sénégal, BM/AFD

A travers ce tableau, nous pouvons lire que dans l'industrie manufacturière, les fonds internes contribuent à hauteur de 70 à 74% du financement des investissements et du fonds de roulement contre 12 à 17% pour le financement bancaire. Globalement près de deux tiers des industries de l'échantillon manufacturier ont accès aux services bancaires, aussi faibles soient les montants. Cette portion est d'un tiers pour les entreprises de service.

1.2- Les autres partenaires financiers du Sénégal

En revanche, toutes les entreprises ne recourent pas forcément au crédit bancaire. Selon l'enquête réalisée sur le climat des investissements au Sénégal, toutes les entreprises de grande taille (ayant plus de 500 employés) ont recours aux prêts bancaires contre 66,2% et 66,7% respectivement pour les petites et les moyennes entreprises. Alors que dans les très petites entreprises (au plus 10 employés), 73,3% de l'effectif ne l'ont jamais fait. Leurs principales sources de financement (micro, petites et moyennes entreprises) restent cependant les institutions de microfinance et organismes nationaux et internationaux.

Nous constatons alors que cette dernière décennie est marquée par une forte dynamique dans la mobilisation de fonds aussi bien par des partenaires nationaux qu'étrangers pour la croissance des entreprises au Sénégal. Sur le plan national, l'APIX et l'ADEPME facilitent la création d'entreprises et mettent à leur disposition des ressources nécessaires pour leur expansion. D'autres institutions de microfinance favorisent également la création de micro, petites et moyennes entreprises.

Sur le plan international, l'Agence Française de Développement (AFD), le Fonds Européen de Développement (FED), l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) et la Banque Mondiale apparaissent comme des partenaires incontestables dans le processus de financement des activités industrielles. A ces gestes, s'ajoutent les œuvres de l'Etat qui œuvre pour la libéralisation des activités économiques. Ces œuvres s'inscrivent dans le cadre de la privatisation des entreprises et d'exonération des charges fiscales aux entreprises naissantes.

2- Les politiques de développement industriel au Sénégal

De 1994-2005, le Sénégal a connu de bons résultats économiques et financiers, caractérisés par une croissance du PIB de l'ordre de 5% par an. L'investissement dans sa globalité y est dynamique. En effet, l'effort de développement économique et des différents secteurs d'activités au Sénégal est soutenu par les opérateurs dont on a fait mention dans le paragraphe précédent. De ces organismes, plusieurs programmes ont été mis en place au Sénégal.

2.1- Le programme d'appui au renforcement de la compétitivité des entreprises sénégalaises (PARCES)

Dans le cadre de ses activités, le Sénégal a bénéficié du financement de l'AFD pour la mise en place du programme d'appui au renforcement de la compétitivité des entreprises. Ce programme vise en effet à consolider l'économie nationale en recherchant l'amélioration de la productivité de son tissu d'entreprises, son intégration et sa diversification. Structuré en 3 sous-programmes, le PARCES vise également à accélérer la croissance à travers l'amélioration des taux d'investissement et d'exportation. Ces sous-programmes sont : la mise à niveau

des entreprises, la formation professionnelle et la diversification du secteur financier.

Le programme de mise à niveau a permis aux PME d'obtenir des primes pour conduire les réformes indispensables à l'amélioration de la compétitivité. Cette amélioration vise en outre les investissements matériels et immatériels ainsi que la restructuration financière. Le programme a ainsi alimenté une soixantaine d'entreprises sénégalaises.

Cependant un autre programme s'est joint au PARCES. Il s'agit du projet Infoconseil MPEA (micro, petites entreprises agroalimentaires) cofinancé par la Coopération Française et le CDE (Centre pour le Développement de l'Entreprise). Le programme vise également à renforcer les petites entreprises agroalimentaires à travers la croissance de leur chiffre d'affaires et la diversification de leurs produits.

En somme, le secteur privé reste le premier axe d'intervention de l'AFD au Sénégal. L'agence soutient activement la croissance et la compétitivité des entreprises pour leur aider à affronter la concurrence étrangère sur le marché local et à mieux tirer profit des opportunités d'exportations dans l'UEMOA et sur le marché international.

2.2- Le programme intégré au Sénégal

L'ONUDI est devenu depuis quelques années l'un des partenaires économiques du Sénégal. Son objectif est de soutenir le Sénégal afin qu'il devienne partie prenante dans l'évolution technologique contemporaine, et notamment dans le développement des technologies nouvelles et naissantes à savoir les techniques de l'information, la microélectronique et la biotechnologie. Rappelons que le véritable développement industriel doit se faire nécessairement par la création et l'installation d'industries lourdes. Ce constat se justifie par le fait que dans la plupart des pays africains, la main d'œuvre migre directement du secteur primaire au secteur tertiaire, le secteur secondaire étant constitué d'industries légères.

Le Programme Intégré (Phase 1 et 2) élaboré par l'ONUDI vise en effet à transformer le Sénégal en une économie nationale moderne dans laquelle le secteur manufacturier sera la base du développement. Le secteur doit donc mener une politique efficace et favoriser l'investissement, le développement des

marchés, l'amélioration des infrastructures, la création de l'emploi et le progrès technologique. Cette stratégie se traduit en outre par l'appropriation de nouvelles technologies, la protection des industries naissantes et la culture de l'exportation des biens manufacturiers.

Cette nouvelle approche devra permettre au Sénégal de se doter d'une industrie moderne, dynamique et compétitive ; capable de satisfaire le marché local et de conquérir les marchés extérieurs ; une industrie à mesure de s'adapter aux évolutions changeantes de l'environnement mondial tant en milieu urbain que rural. Au niveau national, ce programme vise à atteindre les objectifs suivants :

- la mise en place de l'initiative du cadre intégré visant à consolider la politique commerciale et l'accès aux marchés extérieurs ;
- la réactualisation de la stratégie de développement du secteur privé et la mise en place du conseil présidentiel de l'investissement en collaboration avec l'APIX ;
- le processus de validation des grappes industrielles (textile, alimentaire, pêche, NTIC...) ;
- l'adoption d'une politique céréalière axée sur le maïs et le riz et la préparation d'une loi d'orientation agricole ;
- la relance du processus de privatisation des entreprises (SODEFITEX, SONACOS, SENELEC...).

La réalisation de ce projet se fait en commun accord avec :

1. l'Agence pour la Promotion et le Développement de l'Artisanat (APDA)
2. l'Agence Sénégalaise de l'Innovation Technologique (ASIT)
3. le Projet Bourse Compétence
4. l'Agence pour l'Aménagement et la Promotion des Sites Industriels (APROSI)
5. la Bourse Nationale de Sous-traitance et de Partenariat (BNSTP-ADEPME)
6. l'Agence de Régulation des Télécommunications (ART).

2.3- Les autres programmes d'action du Sénégal

Dans le cadre de ses actions au Sénégal pour la Phase 2 du programme (2004-2008), l'ONUDI a également essayé de dynamiser les relations entre le Ministère de l'Industrie et de l'Artisanat et le secteur privé autour du Plan d'Action de Redéploiement Industriel. Les orientations stratégiques de ce plan

sont la mise à niveau et le développement endogène autour des quatre objectifs suivants :

- promouvoir les pôles industriels locaux dans les cinq régions pilotes (Saint Louis, Ziguinchor, Tambacounda, Thiès et Matam) ;
- renforcer les structures d'appui technique et technologique à la mise à niveau de l'entreprise industrielle ;
- instaurer une gouvernance industrielle concertée entre le secteur privé et les pouvoirs publics ;
- identifier les actions d'approfondissement de la PRI.

A ces actions, s'ajoutent d'autres projets et microprojets pour la création et le développement des entreprises tels que :

- a-** le projet d'appui aux opérateurs agroalimentaires ;
- b-** le projet PNUD d'appui à la lutte contre la pauvreté ;
- c-** le projet financé par l'Inde auprès du fonds de développement économique (FDE) dans le domaine des petites industries rurales ;
- d-** le projet de la promotion des exportations (PPES) placé sous la responsabilité de l'USAID ;
- e-** le projet de la promotion des investissements privés (PIIP) financé et géré par la Banque Mondiale ;
- f-** le projet pour la formation de l'emploi (AFD/GTZ) ;
- g-** l'Agence du système des nations unies pour les régions de Tambacounda et la Casamance. Ce projet a été également piloté par l'ONUDI.

La mobilisation de ces fonds d'investissement a ainsi permis à plusieurs entreprises de se développer au Sénégal. Cela a permis notamment à accroître leur chiffre d'affaires, à améliorer leurs politiques d'emploi et aussi à augmenter leurs capacités productives. Le niveau de performance qu'elles ont atteint leur a ainsi facilité l'ouverture à l'extérieur en prenant d'abord à l'assaut le marché sous-régional, et ensuite le marché international (pour les grandes firmes sénégalaises). De même sur le plan macroéconomique, nous pouvons également remarquer que la contribution du secteur manufacturier dans le PIB varie positivement ces dernières années. La dynamique industrielle reste donc au cœur des politiques de développement économique du Sénégal

3- L'initiative pour le renforcement des capacités productives (IRCP)

Le concept du développement reste peu perceptible en Afrique. Le continent a accusé un retard par rapport aux autres régions en matière de croissance industrielle et de création d'emploi. Durant les deux dernières décennies, la part de l'Afrique dans la production industrielle a stagné autour de 1%. A cet effet, il s'avère nécessaire de mettre en place de puissants leviers pour augmenter et diversifier la base économique africaine avec un développement industriel durable par le commerce et l'intégration régionale du marché.

Ceci est particulièrement urgent et concerne essentiellement les secteurs qui soutiennent la majorité des pauvres du continent, notamment l'agro-industrie et les autres petites et moyennes entreprises (PME). Soucieux du devenir de l'Afrique, différentes institutions à savoir l'ONUDI, le NEPAD et l'Union Africaine reconnaissent l'importance du développement industriel durable de l'Afrique en encourageant l'initiative pour le renforcement des capacités productives en Afrique. Le plan d'action de l'IRCPA s'articule autour des points suivants :

- la mise en place d'une gouvernance économique au niveau sous-régional est une composante essentielle du processus du NEPAD en soutien aux Objectifs du Millénaire pour le Développement des Nations Unies ;
- renforcer la production industrielle et la capacité productive des industries africaines ;
- donner un nouvel élan aux changements structurels en Afrique et promouvoir le commerce intra-régional et l'organisation de la production au niveau régional ;
- les avantages comparatifs identifiés devront mener à une plus grande synergie au niveau des politiques, devant promouvoir l'harmonisation de la gouvernance industrielle aux niveaux sous-régional et continental ;
- faciliter la diversification et la densification du tissu industriel ainsi que la rationalisation des stratégies d'entreprises ;
- coopérer avec les firmes occidentales afin de s'acquitter des nouvelles technologies de l'information et de la communication ;
- rendre efficaces les entreprises car en Afrique, les entreprises sont le plus souvent dirigées par des équipes de cadres ayant des relations avec les classes politiques et leurs conseils d'administration sont reliés aux cabinets ministériels des gouvernements en place. Ce phénomène ne contribue pas

vraiment à la bonne gouvernance des entreprises car l'on a tendance à promouvoir le favoritisme ;

- mettre en place la Facilité d'Appui à l'Initiative pour le Renforcement des Capacités de Production en Afrique (FA-IRCPA) afin de relever le défi que pose l'accès aux marchés à travers un mécanisme durable pour la mobilisation des financements de ladite structure.

Dans ce cadre d'idée, aussi bien le secteur privé que le gouvernement a un rôle à jouer. Le secteur privé doit ainsi jouer le rôle central dans la mise en œuvre des résolutions et décisions favorisant les entreprises tout en promouvant une conscience aigüe de la responsabilité sociale de l'entreprise ainsi que des initiatives visant la productivité consensuelle. Il doit aussi œuvrer au renforcement des organisations professionnelles et structurelles d'appui au secteur privé national et régional.

Les gouvernements doivent eux aussi améliorer l'environnement fiscal et réglementaire ainsi que la qualité des infrastructures de base en appui à l'IRCPA. Ils doivent également assurer une bonne articulation entre les initiatives régionales en matière de politique industrielle et appuyer la mise en œuvre des actions prioritaires des plans d'actions sectoriels sur le textile, le coton et l'agro-industrie. Ils doivent en outre appliquer les règles édictées par les institutions régionales dans leurs pays respectifs et veiller à la complémentarité des initiatives nationales par une rationalisation plus soutenue des politiques industrielles régionales.

Les institutions régionales quant à elles doivent renforcer le partenariat sous-régional entre le secteur public et privé en vue de relever les défis posés au développement industriel et à sa marginalisation dans l'économie mondiale. Ils doivent également accélérer le processus d'harmonisation des politiques industrielles et créer un cadre réglementaire incitatif pour les entreprises communautaires et les regroupements d'entreprises régionales en appui à l'IRCPA en s'inspirant du protocole de l'entreprise des sous-régions.

Pour le compte du Sénégal, le programme intégré de l'ONUDI s'est plus ou moins jumelé à cette initiative, car les deux priorités sectorielles de l'IRCPA pour l'Afrique de l'ouest (agroalimentaire et textile) sont précisément les mêmes pour le programme intégré.

CONCLUSION

Le Sénégal de par son ouverture à l'extérieur a acquis plusieurs expériences en matière de politique industrielle. Les soutiens techniques et financiers dont il a bénéficié lui ont permis de prendre le devant sur quelques pays d'Afrique en matière de développement industriel. Cependant nous pouvons lire selon les auteurs, « dynamique industrielle », « performance de l'environnement des affaires », « bon climat des investissements », « bonne gouvernance d'entreprise » ou « bonnes politiques de développement industriel ». Le secteur secondaire dans sa globalité vit dans un environnement relativement sain et prometteur si bien que les investissements publics et privés ne cessent d'envahir les affaires au Sénégal. Etat, secteur privé, organismes régionaux et internationaux militent activement pour l'expansion de ce secteur.

Toutefois quelques failles restent à corriger. En effet les programmes d'investissement au Sénégal visent très souvent les petites et moyennes entreprises afin de booster leur croissance. Ces objectifs sont généralement atteints. Mais les grandes industries manufacturières qui ont un niveau de compétitivité élevé se comptent au bout des doigts. Leur principale source de financement demeure toujours le crédit bancaire et dans une certaine mesure le marché boursier. Il revient alors à l'Etat d'envisager une action en leur faveur et faciliter leur coopération avec les firmes occidentales afin de s'acquitter des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

En somme, l'industrialisation a un rôle critique à jouer dans un pays pour élever son taux de croissance économique. Le développement productif est la source la plus importante de l'innovation technologique. Elle crée de nouvelles compétences et nourrit l'esprit d'entreprise moderne. C'est la meilleure façon de créer une base pour la croissance d'exportations durables. Une industrialisation réussie peut contribuer à créer de l'emploi dans les économies pauvres en stimulant le développement des services modernes. Tels sont les objectifs que le Sénégal attend de son industrie.

CHAPITRE TROISIEME : ANALYSE EMPIRIQUE ET IMPLICATIONS

Dans ce chapitre, nous allons procéder à une analyse empirique de la situation des firmes sénégalaises. Après une analyse descriptive des données d'enquête, nous procéderons à une analyse économétrique, en estimant une fonction de production. Nous interpréterons ensuite les résultats obtenus, et terminerons cette étude par des implications de politique économique.

I- ANALYSE DESCRIPTIVE

1- Présentation de la base de sondage, de l'échantillonnage et des questionnaires

L'enquête qui fait l'objet de cette analyse est menée auprès des structures informelles dans la région de Dakar et couvre uniquement les activités manufacturières. Sont considérées comme secteur manufacturier toutes les entreprises ayant une activité de transformation. L'économie informelle est caractérisée par une taille réduite des employés, du chiffre d'affaires et de la production. Cette enquête est celle menée par la Banque Mondiale sur le climat des investissements au Sénégal en 2004. Nous avons ensuite eu des entretiens avec quelques chefs d'entreprises de la ville de Dakar afin de compléter nos informations.

La méthode d'échantillonnage utilisée est le sondage aléatoire simple. La base de sondage contient au total 235.000 enregistrements couvrant la totalité des types d'activités susceptibles d'être entreprises au Sénégal. Un échantillon de 246 entreprises a donc fait l'objet de cette enquête. Le pas de sondage a été utilisé afin d'ajuster les observations.

En outre les questionnaires posés concernent l'organisation générale de l'entreprise, son mode de fonctionnement (production, vente, emploi) et les problèmes auxquels elle fait face. Les informations recueillies auprès des managers sont aussi bien qualitatives que quantitatives ; et permettent d'analyser les conditions dans lesquelles les entreprises informelles opèrent au Sénégal. Ainsi les différentes branches suivantes ont été retenues pour l'échantillon.

Tableau 8 : Classification des entreprises enquêtées par secteur

Secteur d'activité	Effectif	Sexe des dirigeants	
		Femmes	Hommes
1- Agro-industrie	17	3	14
2- Produits chimiques et peintures	6	2	4
3- Matériaux de construction	9	---	9
4- Ameublement	29	1	28
5- Métaux	50	1	49
6- Industries du papier et de l'édition	22	---	22
7- Plastiques	1	1	0
8- Textiles et cuir	53	14	39
9- Bois	38	5	33
10- Autres	21	1	20
Nombre d'observation	246	28	218

Source : nos calculs

Le tableau indique que les entreprises enquêtées sont en majorité celles qui produisent du bois (bois, papier et ameublement), du textile et cuir, les agro-industries ainsi que les industries de métaux. Nous pourrions conclure que l'informel domine dans ces secteurs. En outre, sur l'effectif observé, 28 entreprises sont dirigées par des femmes et 218, par des hommes. Ces entreprises ont des statuts variés (GIE, propriété personnelle, coopérative, société à responsabilité limitée...). Par ailleurs, les capitaux de ces entreprises sont dispersés entre leurs dirigeants, les membres de leur famille et les actionnaires.

Tableau 9 : Détention du capital des entreprises par les responsables et par intervalle de pourcentage

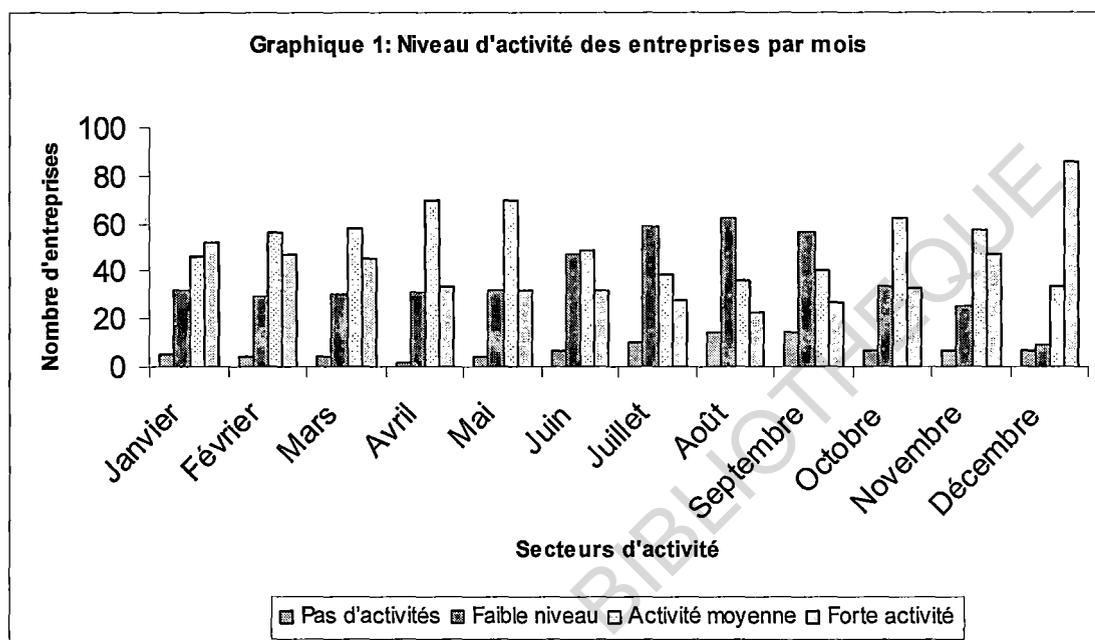
Classe	Effectif	Fréquence (%)
[0-10[11	4,5
[10-20[2	0,81
[20-30[2	0,81
[30-40[3	1,22
[40-50[3	1,22
[50-60[9	3,66
[60-70[4	1,63
[70-80[6	2,44
[80-90[5	2,03
[90-100[200	81,3
	245	100

Source : nos calculs

Les enquêtes montrent que 199 managers détiennent 100% du capital de leur entreprise. A la sixième ligne, il apparaît que 9 dirigeants détiennent une part comprise entre 50 et 60% du capital de leur entreprise. Cependant, nous dénombrons 10 dirigeants qui n'ont aucune part dans le capital de leur entreprise.

2- Ventes et approvisionnements

Au Sénégal, les entreprises informelles ont une clientèle très variée. Nous pouvons recenser entre autre des consommateurs individuels, des commerçants ou intermédiaires, d'autres petites entreprises, de grandes entreprises domestiques ou encore l'administration. Les parts de ventes varient cependant d'une firme à une autre. De même, l'activité de certaines firmes est saisonnière, et annuelle pour d'autres.



Nous constatons qu'au cours du mois de Janvier, 5 entreprises ne réalisent pas d'activités réelles (proprement dites) ; alors que 52 autres exercent leurs activités à un niveau très élevé. Cependant, 32 entreprises ont un niveau d'activité relativement faible ; et 46 ont un rythme d'activité moyen. Le mois de Décembre étant considéré comme la période où les entreprises établissent leurs travaux de fin d'exercice, la plupart des firmes enquêtées exercent leurs activités à un rythme très élevé, et ceci, afin d'écouler leurs stocks. Presque toutes les entreprises enquêtées sont en pleine activité au cours de ce mois. Au total, 7 entreprises n'ont pas d'activité durant ce mois; 9 entreprises ont un niveau faible d'activité; 34 exercent à un rythme moyen ; et 86 entreprises réalisent leurs activités à un rythme élevé. Les tableaux qui suivent nous donnent les informations sur les ventes de marchandises par les entreprises enquêtées (ventes au comptant et à crédit) au cours de l'année dernière.

Tableau 10 : Niveau de ventes des entreprises informelles

Part des ventes	Nombre d'entreprises		
	0%	50%	100%
Au comptant	46	33	33
En prépayé	93	19	19

Ventes à crédit

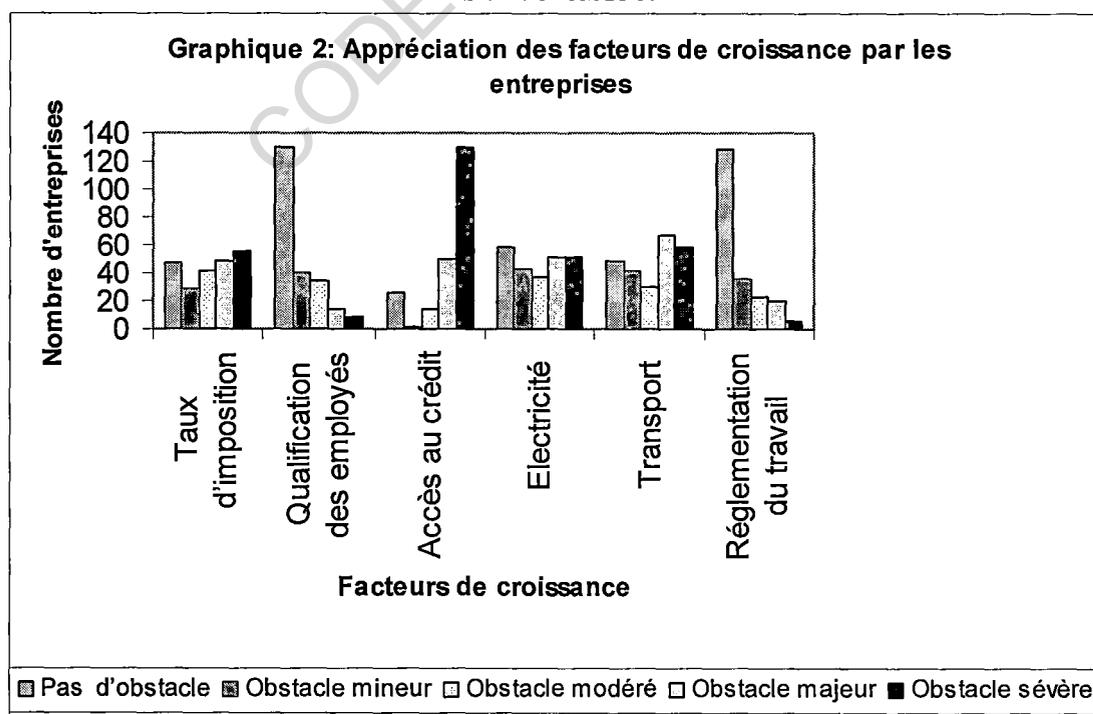
Part des ventes	0%	10%	25%	50%	100%
Nombre d'entreprises	85	17	22	21	4

Nous pouvons lire à travers ces tableaux que 33 entreprises vendent 100% de leurs marchandises au comptant et 19 autres en vendent en prépayé ; alors que 46 déclarent n'avoir rien vendu au comptant (0%). Dans la même rubrique, 17 entreprises déclarent avoir vendu 10% de leurs marchandises à crédit.

3- Le climat des investissements

L'analyse révèle que les principaux problèmes auxquels font face les entreprises informelles au Sénégal sont les facteurs suivants :

- ✓ manque de financement ;
- ✓ manque de moyens matériels ;
- ✓ absence de machines modernes ;
- ✓ concurrence déloyale ;
- ✓ absence d'un marché prometteur ;
- ✓ cherté des matériaux et des matières premières ;
- ✓ absence d'infrastructures favorables.



En effet, sur un échantillon de 246 entreprises, seules 28 ont accès aux prêts bancaires et 213 ne l'ont pas. Cependant 5 d'entre elles ne se sont pas déclarées. Ce constat confirme bien évidemment ce que nous avons dit dans le chapitre précédent. Les conditions d'obtention du crédit restent difficiles pour les entreprises informelles au Sénégal.

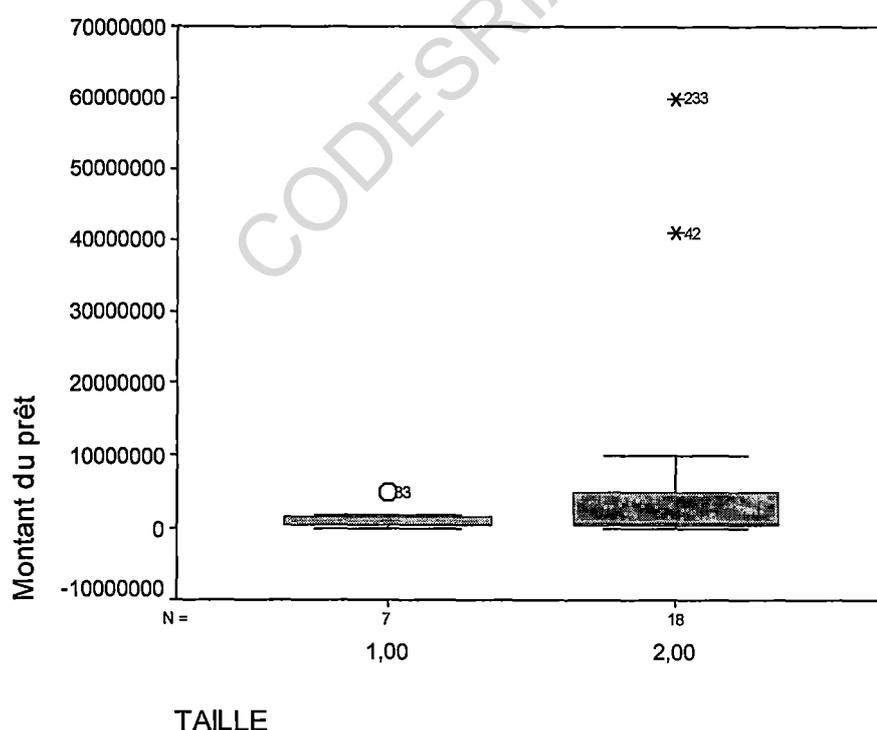
Tableau 11 : Sources de prêts des 28 entreprises

	Banque	ONG	Source informelle	Autres
Nombre d'entreprises	13	6	2	7
Montant total des prêts	133.900.000	6.200.000	1.000.000	4.550.000

Source : nos calculs

Le montant total de ces fonds s'élève ainsi à 145.650.000 F.CFA. Parmi les bénéficiaires, sept sont des petites entreprises (un à cinq employés), totalisant un montant de 10.150.000F ; et 21 sont de grandes entreprises informelles (plus de 5 employés), totalisant 135.500.000F. Le montant des prêts en fonction de la dimension des firmes (petites et grandes firmes informelles) est représenté par la boîte à moustache suivante.

Graphique 3 : Boîte à moustache pour l'analyse du niveau de prêt aux petites et grandes entreprises informelles

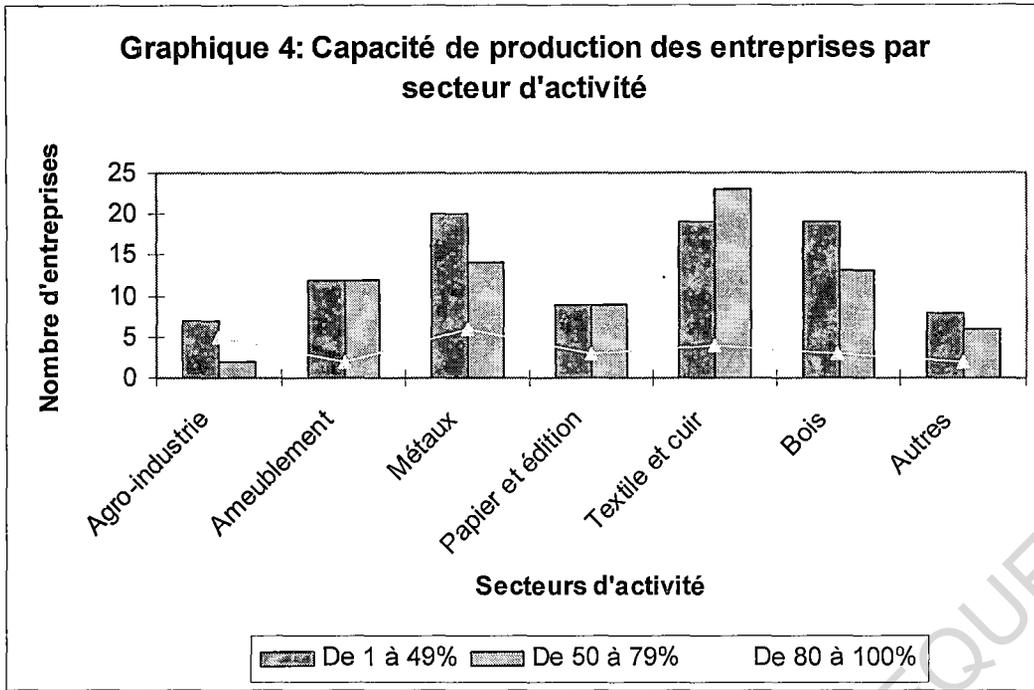


Les tailles 1 et 2 désignent respectivement les petites et grandes entreprises informelles. Cette boîte résume les caractéristiques de position du caractère étudié (médiane, quartile, décile...). La boîte est utilisée pour comparer un même caractère dans deux populations de taille différente. La base de la boîte correspond au premier quartile, et le haut au troisième quartile. La hauteur de la boîte correspond à l'écart interquartile (assimilé à la variance). De même, la ligne à l'intérieur représente la médiane. Les chiffres qui sont en dehors de la boîte désignent en effet les valeurs aberrantes. Ils font 1,5 fois l'écart interquartile qui correspond à la moustache. L'analyse révèle que l'individu « 42 » qui est en dehors de la boîte a bénéficié d'un prêt d'un montant de 41.000.000 F.CFA ; et l'individu « 233 », d'un prêt de 60.000.000 F.CFA. Ces valeurs étant nettement supérieures à celles des autres firmes, sont représentées en dehors de la boîte.

4- Production et emploi

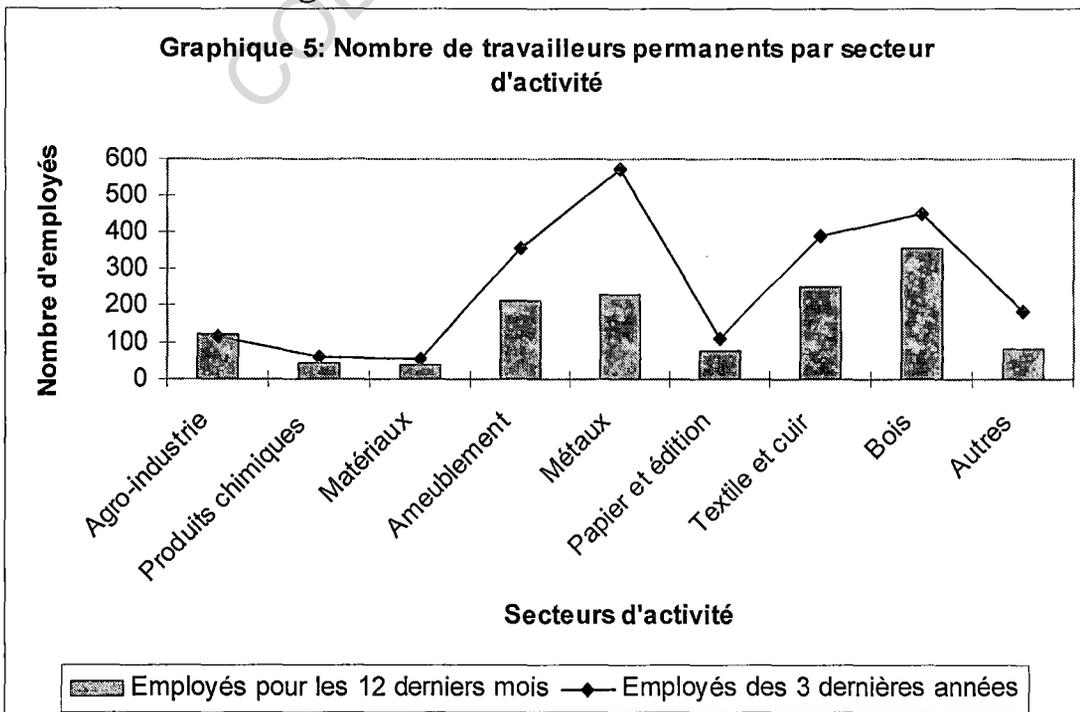
Le niveau de production varie en général d'une firme à une autre notamment en fonction des ressources disponibles (capital, travail, et éventuellement d'autres facteurs possibles). En moyenne, les firmes constituant notre échantillon planifient leurs activités sur trois mois à l'avance. Nous pouvons alors définir la capacité de production comme étant la valeur de la production effective rapportée à la valeur maximale qui pourrait être produite sur la base du stock de capital existant et du nombre d'équipes. Les entreprises enquêtées révèlent des niveaux de production différents allant d'un secteur à un autre ; et d'une firme à une autre.

Sur le total des firmes enquêtées, dix produisent à pleine capacité (quatre utilisent 100% de leurs ressources, trois utilisent 95% et trois autres utilisent 90%). Les firmes qui ont une capacité de production de 100% sont constituées d'une industrie du bois, d'une industrie de textile, d'une autre spécialisée dans les métaux et enfin d'une industrie de produits chimiques. La capacité de production pour l'ensemble des firmes est représentée comme suit :



Au total, 27 firmes ont une capacité de production comprise entre 80 en 100% ; 85 firmes ont une capacité comprise entre 50 et 79% ; enfin 100 autres entreprises déclarées ont une capacité comprise dans l'intervalle allant de 1 à 49%.

En outre, le nombre d'employés au niveau des entreprises enquêtées pour l'année 2003 est de l'ordre de 1414 ; mais considérant les trois dernières années, ce nombre est de 2296 employés. Ce nombre se voit toutefois augmenter au fil des ans. Retenons également que les secteurs employant le plus de personnes sont les industries du bois, les industries de métaux, de textile, les ameublements et les agro-industries.



De même, les enquêtes révèlent que 13 chefs d'entreprises s'auto-emploient (seul le dirigeant travaille pour le compte de son entreprise), réalisant un chiffre d'affaires total de 21.009.000F.

En outre, il a été démontré que les niveaux d'instruction et de formation d'un individu contribuent positivement à sa productivité (théorie de la croissance endogène). La productivité du travail est définie comme étant le rapport entre la valeur ajoutée et la quantité de travail représentée par les effectifs ou le produit de l'effectif par le nombre d'heures de travail. Cette hypothèse est également admise au niveau des entreprises qui produisent des biens et services. Le niveau de formation apparaît alors comme un facteur de croissance pour une entreprise. Certains employés permanents de ces entreprises ont des niveaux d'instruction relativement moyens (primaire, secondaire) et d'autres un niveau supérieur. De même, les dirigeants de ces firmes ont pour l'essentiel un niveau minimum de formation requis. Le graphique qui suit donne la répartition des chefs d'entreprises par niveau d'instruction.

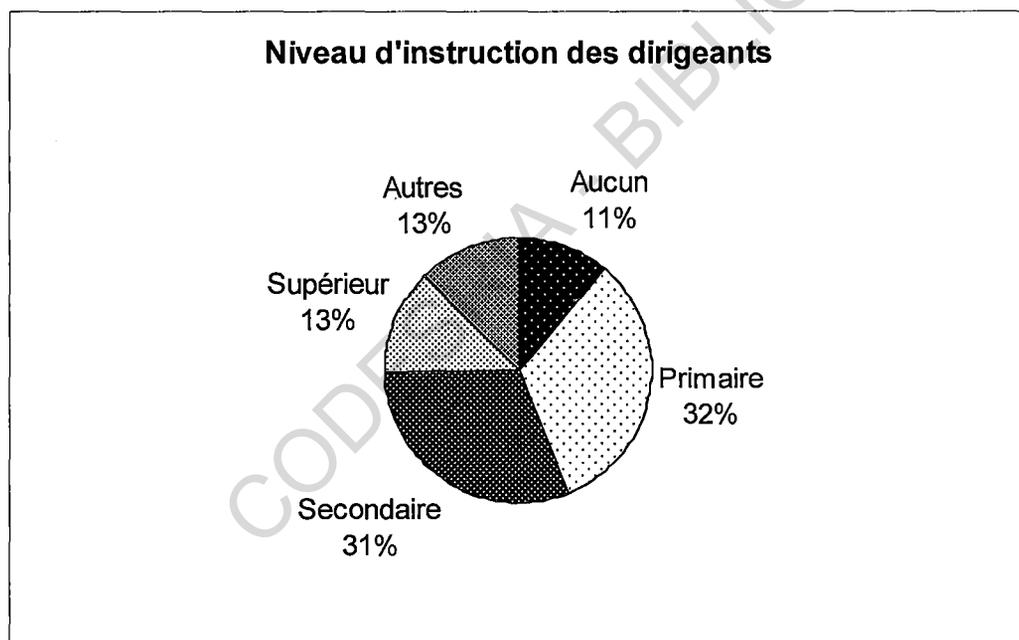


Tableau 13 : Age des dirigeants

Classes d'âge	Nombre des dirigeants
Moins de 31 ans	30
31 à 50 ans	166
51 ans et plus	49

Le tableau nous indique que 215 entreprises sénégalaises sur l'effectif total sont dirigées par des responsables âgés d'au moins 31 ans. Cependant, 117 chefs d'entreprise de notre échantillon ont acquis des expériences dans le secteur

formel dans le passé. La mise en œuvre de ces expériences acquises dans le formel peut en effet contribuer à la croissance de l'entreprise informelle. Nous pouvons citer à titre d'exemple les techniques de production, de prévision, et d'embauche ainsi que les politiques commerciales (ventes, marketing, publicité...).

5- La finance

Les sources de financement de ces entreprises concernant le fonds de roulement (stock, cash, avances...) et les nouveaux investissements (terrains, bâtiments, machines, équipements...) proviennent principalement des fonds internes (revenus non distribués). La seconde source de ce financement est constituée des apports des familles, amis et rentes. Les emprunts bancaires, organisations non gouvernementales, instituts de microcrédit et crédits commerciaux viennent enfin compléter la liste. Le tableau suivant nous donne la proportion des biens (d'investissement) qui appartiennent à l'entreprise et celle qui fait l'objet de crédit-bail.

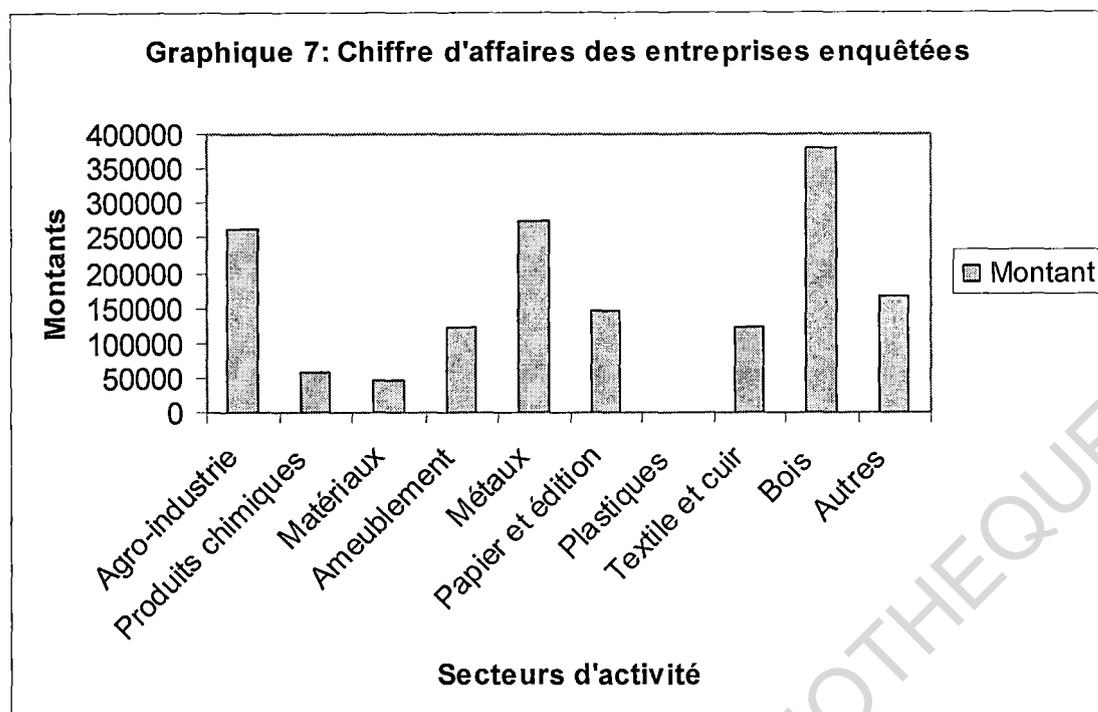
Tableau 14 : Niveau d'investissement des entreprises

	Terrain		Bâtiment	
	Propriété personnelle	Leasing	Propriété personnelle	Leasing
Nombre d'entreprises	80	91	90	127

A travers notre analyse, l'on s'aperçoit que les fluctuations des dépenses des entreprises sont destinées à l'achat des biens d'investissement (machines, équipements, terrains et bâtiments), mais aussi à l'achat des matières premières, d'énergie et aux besoins en transport. Le graphique ci-dessous révèle que les principales dépenses de ces entreprises concernent les matières premières. Elles sont évaluées à 264.630.000 F.CFA pour les industries de métaux, 227.506.000 F pour les agro-industries et 65.710.000 F pour les industries du bois.

Nous pouvons également dire que les dépenses pour l'achat des machines et équipements sont importantes pour l'entreprise car ils sont considérés comme des facteurs de production ; et leur renouvellement se fait généralement à long terme. Une entreprise investit fortement dans les équipements afin d'augmenter sa capacité de production. Ces éléments (équipements, matières premières, énergie, transport, maintenance, achat des terrains et bâtiments), associés au

autres en ont observé une baisse. Et 42 autres entreprises ont conservé le même niveau du chiffre d'affaires.



Ici les entreprises qui ont réalisé les plus gros chiffres d'affaires sont les industries du bois, de métaux, les agro-industries, les industries du papier et les autres industries.

Il ressort de cette analyse que la plupart des dirigeants et les membres de leur famille détiennent une part importante du capital de leur entreprise. Le niveau d'activité (production et vente) est acceptable. En effet, peu d'entreprises vendent à crédit. Ceci nous permet de conclure que ces entreprises informelles ont peu de dettes. Par ailleurs, l'accès au crédit et le taux d'imposition, suivis de la législation fiscale apparaissent toujours comme des contraintes. La réglementation du travail et la qualification des employés étant considérées comme moins sévères dans ce secteur. Il en est de même que les contraintes de transport et d'électricité.

II- ANALYSE ECONOMETRIQUE

Après une analyse descriptive de nos données d'enquête, nous appuierons ce travail par une analyse économétrique. Il existe en effet plusieurs modèles

économétriques qui s'offrent à nous, prenant en compte des variables qui diffèrent d'un type de modèle à un autre.

Un modèle est lui-même défini comme une représentation simplifiée et rationalisée de la réalité sur laquelle l'on porte une analyse. Cette représentation est caractérisée par un ensemble de relations entre les éléments du monde réel que l'on a identifiés comme essentiels. Pour notre cas, nous utiliserons un modèle linéaire généralisé avec des fonctions logarithmiques (log-linéaire). Eventuellement, nous utiliserons les propriétés du modèle Logit pour coder les variables qualitatives prises en compte.

1- Présentation du modèle

Dans la littérature économique, des auteurs ont utilisé différents modèles qui s'adaptent au contexte des micro et petites entreprises (modèle linéaire, Logit-Probit, Tobit, modèle Heckit...). Carl Liedholm (2001) a estimé le niveau de la croissance des petites entreprises de six pays en Afrique de l'Est par le modèle log-linéaire¹. Il a ensuite utilisé les propriétés du modèle Logit pour coder les variables dummies (muettes) et le modèle Heckit pour prendre en compte les variables omises. Les résultats obtenus répondaient en effet aux attentes.

Nous prolongerons donc cette analyse afin de vérifier si les variables prises en compte par ces auteurs stimulent également la croissance des entreprises informelles du Sénégal.

1.1- La variable endogène

Le niveau de croissance d'une entreprise est généralement déterminé par l'évolution de son chiffre d'affaires, son profit annuel, le niveau de sa production ou sa productivité. Dans le cadre de cette analyse, nous retiendrons ce dernier indicateur comme la variable à expliquer.

En effet, la productivité peut être définie comme le rapport entre le chiffre d'affaires et l'effectif employé au niveau de la firme. L'augmentation de la productivité du travail peut être due à l'augmentation de la quantité de capital

¹ Carl Liedholm (2001), *Small firm dynamics: Evidence from Africa and Latin America*; World Bank Institute. Bien avant cela, McPherson (1992) a analysé la relation entre la croissance d'une entreprise et quelques variables exogènes (quantitatives et qualitatives) sur les données de plusieurs entreprises africaines. En 1994, Parker a utilisé des techniques similaires pour examiner cette relation au Kenya. Cabal (1995) a ensuite prolongé cette étude en analysant la base des données des entreprises dominicaines par le modèle Logit.

par travailleur. Cette hausse de la productivité améliore alors la performance de l'entreprise, et par conséquent le niveau de sa croissance.

1.2- Les variables exogènes

La particularité de ce modèle « mixte » réside dans le fait que le niveau de la productivité d'une entreprise est expliqué aussi bien par des variables quantitatives que qualitatives¹. Nous retiendrons donc sept variables pour notre analyse.

La taille de l'entreprise

La taille de l'entreprise est considérée comme une variable déterminante dans ce modèle. En effet le niveau de la productivité qui est prise comme une variable à expliquer dépend fortement du nombre d'employés au niveau d'une entreprise. La main d'œuvre disponible contribue ainsi à l'accroissement du chiffre d'affaires d'une structure quelconque.

L'âge de l'entreprise

La dynamique d'une entreprise peut être déterminée par le nombre de ses années d'existence. La croissance d'une firme s'observe généralement au bout de quelques années d'activité. Nous utiliserons également ce facteur pour analyser le comportement des firmes sénégalaises.

Le sexe de l'entrepreneur

Il a été démontré que le sexe d'un dirigeant entre également dans les critères déterminant le niveau de croissance de son organisation. Downing et Daniels (1992)² ont montré qu'en Afrique, les entreprises dirigées par les femmes sont plus exposées au risque et croissent moins vite que celles dirigées par des hommes. L'esprit de concurrence et d'innovation est relativement lié au sexe d'un individu.

Cette variable étant un caractère qualitatif, nous utiliserons des variables muettes pour représenter ses valeurs dans l'estimation. Ainsi :

¹ Pour plus de détails, confer Downing et Daniels (1992) ; Cabal (1995) ; Liedholm et Mead (1999) ou Liedholm (2001).

² Downing et Daniels (1992), *The growth and dynamics of women entrepreneurs in the Southern Africa*, Technical Report N°47, GEMINI (cite par Liedholm).

- 1 représentera le sexe « Masculin » ;
- 2 représentera le sexe « Féminin ».

Le niveau d'instruction du dirigeant

Dans la théorie de la croissance endogène, le capital humain (connaissance incorporée aux individus) est considéré comme un élément important dans le processus de production. Selon Lucas (1988), chaque unité de temps que l'individu consacre à son éducation accroît son capital humain d'un pourcentage quelconque. La mise en œuvre de cette connaissance dans l'entreprise augmente ainsi son niveau de productivité. Nous allons coder cette variable par les valeurs suivantes :

- 1 : le dirigeant a suivi une formation ;
- 0 : le dirigeant n'a pas suivi une formation.

Le niveau des ventes

A cela, s'ajoute l'évolution des ventes de l'année antérieure. Nous utiliserons trois variables muettes :

- 1 l'évolution des ventes est croissante ;
- 2 : elle est décroissante ;
- 3 : elle est constante.

Le secteur d'activité

Dans notre modèle, nous considérerons le secteur d'activité comme une variable explicative de la productivité. Ainsi nous regrouperons les entreprises considérées en cinq secteurs (le classement est fait en fonction du poids du chiffre d'affaires).

Les modalités utilisées seront :

- 1- Industries du bois, papier et ameublement
- 2- Agro-industries et produits chimiques
- 3- Matériaux de construction et métaux
- 4- Plastiques et autres entreprises
- 5- Textile et cuir.

Les dépenses d'investissement

Les machines et équipements sont considérés comme des facteurs de production car ils améliorent le niveau de production d'une entreprise. Les dépenses d'investissement dont nous faisons mention ici sont constituées de ces machines et équipements, ainsi que de terrains et bâtiments.

Certains auteurs considèrent également la localisation de l'entreprise comme un facteur de croissance. Pour Liedholm (1999, 2001), les entreprises situées dans des milieux urbains et dans des secteurs commerciaux se développent mieux par rapport à celles situées dans les milieux ruraux. La situation géographique entre également dans les critères déterminant la croissance d'une firme. Pour notre cas, toutes les entreprises sont installées à Dakar, donc nous omettrons cette variable.

Nous pouvons alors écrire la relation mathématique suivante :

$$\text{Productivité} = \alpha + \beta(\text{Taille}) + c(\text{Age}) + d(\text{Dépenses d'investissement}) + e(\text{Sexe}) + f(\text{NCH}) + g(\text{Vente}) + h(\text{Secteur}) + \varepsilon$$

Ici α est une constante et ε , le terme d'erreurs (résidu du modèle). Les paramètres β , c , d , e , f , g et h sont les coefficients de régression.

NCH désigne le niveau du capital humain, ou niveau d'études.

2- Les principes fondateurs

2.1- Les objectifs du modèle

Ce modèle sera utilisé pour :

- analyser les déterminants de la croissance des petites firmes sénégalaises ;
- évaluer le poids de chaque variable (exogène) et sa contribution à la croissance des micro et petites entreprises ;
- analyser le niveau de productivité des entreprises informelles au Sénégal.

2.2- Les hypothèses du modèle

Nous allons émettre les hypothèses selon lesquelles :

- la taille de l'entreprise détermine son niveau de productivité ;
- l'âge de l'entreprise améliore le niveau de sa croissance ;
- le sexe du manager est un facteur contribuant à la dynamique de l'entreprise ;

capital et à la main d'œuvre disponible contribuent à l'accroissement de la production. La hausse de la production entraînera à son tour une amélioration du chiffre d'affaires.

Tableau 15 : Dépenses de quelques facteurs de production

	Achat machines et équipements	Achat de matières premières	Achat d'énergie	transport
Agro-industrie	17175	227506	45128,363	6556
Produits chimiques	17150	15385	1520	2308
Matériaux	5015	20780	2783	2203,2
Ameublement	10959	49974	10114	6986,8
Métaux	17613	264630	24836	71425,2
Papier, édition	7110	41690,6	7936	12665
Plastiques	---	500	---	---
Textiles, cuir	19866	27623	8591	4579,8
Bois	93960,2	65710	11734,2	8384,3
Autres	14725	50855	4453	6012
	203573,2	764653,6	117095,563	121120,3

Source : nos calculs

Une amélioration du chiffre d'affaires d'une entreprise traduit en effet sa bonne santé financière ; et par conséquent son niveau de croissance. Il convient en effet de noter que ces chiffres sont fonction du niveau de production et des prix effectifs sur le marché.

Tableau 16 : Informations sur le principal bien produit par les entreprises enquêtées

	Croissante	Décroissante	Stable
Evolution de la quantité	105	81	46
Evolution du prix	95	26	107

En effet, 105 entreprises ont produit en quantités supérieures par rapport à l'année précédente (entre 2002 et 2003) ; alors que 46 autres ont réalisé un niveau de production stable. Le niveau de prix est cependant croissant pour 95 firmes, décroissant pour 26 firmes et stable pour 107 autres.

Tableau 17 : Variations du chiffre d'affaires par année

	Croissante	Décroissante	Stable
2003-2002	98	93	42
2002-2001	94	72	62

Nous pouvons lire à travers ce tableau qu'en 2003, 98 entreprises ont réalisé un chiffre d'affaires en hausse par rapport à l'année précédente. Cependant 93

- le niveau d'études du dirigeant stimule la croissance de son entreprise;
- le niveau des ventes réalisées au cours d'une année détermine son chiffre d'affaires ;
- le secteur d'activité dans lequel opère l'entreprise contribue à son développement et à la formation du PIB ;
- les dépenses d'investissement d'une firme accroissent sa productivité.

3- Estimation du modèle et interprétation des résultats

3.1- Estimation

Pour estimer notre modèle, nous allons générer les différentes variables. Ainsi, les variables qualitatives prendront des valeurs muettes et les variables quantitatives seront prises en logarithme. Ceci nous donnera :

$$\log(\text{produc}) = \alpha + \beta \log(\text{taille}) + \gamma \log(\text{age}) + \delta \log(\text{depinv}) + \epsilon(\text{sexe}) + \eta(\text{nch}) + \theta(\text{vente}) + \lambda(\text{secteur}) + \varepsilon$$

L'estimation des paramètres par la méthode des moindres carrés ordinaires (régression simple) nous permet d'avoir ce qui suit :

Tableau 18 : Estimation du modèle

Variables	Coefficient	t-Statistic	Probability
Taille	-.8409604	-6.57	0.000
Age	-.2742406	-2.20	0.030
Dépenses d'investissement	.4230379	6.56	0.000
Variable Sexe (référence* : Masculin)			
Féminin	-.3413961	-1.15	0.251
Niveau d'éducation (référence : non instruit)			
Dirigeant instruit	.646062	2.48	0.014
Variable Vente (référence : évolution croissante)			
Décroissante	-.5982763	-3.19	0.002
Niveau constant	-.4210462	-1.68	0.095
Variable Secteur (référence : Agro-industries et produits chimiques)			
Bois, papier et ameublement	-.6374617	-1.97	0.051
Matériaux de construction et métaux	-.7351581	-2.07	0.040
Plastiques et autres	-.5298181	-1.22	0.223
Textile et cuir	-1.133968	-3.19	0.002
Constante	10.78892	10.86	0.000

Source : nos calculs

Pour tous nos tests, nous prendrons un seuil de confiance de 5%

* La référence est la modalité qui n'apparaît pas dans la liste des variables exogènes afin d'éviter la colinéarité.

Régressions statistiques

Number of obs	=	134
F(11, 122)	=	12.21
Prob > F	=	0.0000
R-squared	=	0.5240
Adj R-squared	=	0.4810
Root MSE	=	.96044

3.2- Interprétation des résultats

La taille de l'entreprise

Cette variable est statistiquement significative et négative, indiquant une relation inverse entre l'effectif employé et le niveau de croissance de l'entreprise. Cela veut dire que les entreprises de dimension réduite (ou qui commencent leurs activités avec un nombre réduit d'employés) ont un niveau de productivité élevé.

Le coefficient de cette variable représente l'élasticité de la productivité par rapport à l'effectif employé. Le signe négatif signifie que l'effectif croît en signe contraire de la productivité. En d'autres termes, pour un niveau de chiffre d'affaires donné, plus l'effectif augmente, plus la productivité diminue. Nous considérons cette variable comme déterminante dans l'analyse de la croissance des petites entreprises au Sénégal.

L'âge de l'entreprise

La variable âge a une influence significative sur la productivité. Cette relation inverse entre l'âge de l'entreprise et son niveau de croissance peut expliquer le fait que plus la firme est jeune, plus elle crée d'activités. Le signe de l'élasticité de la productivité par rapport à l'âge (-0.27) en confirme les faits. Ce résultat a été démontré dans les travaux de Liedholm sur les microentreprises dans six pays d'Afrique australe.

Les dépenses d'investissement

Le niveau d'investissement d'une entreprise contribue à la détermination de son niveau de productivité. Dans notre analyse, cette variable est statistiquement significative et positive ($t = 6.56$). Plus on investit dans l'acquisition des machines, équipements, terrains et bâtiments, plus on accroît la productivité de la firme.

Le sexe du dirigeant

Le sexe du dirigeant n'a pas une influence significative sur la productivité de sa firme ($t = 1.15 < 1.96$). Cependant, nous pouvons dire que le signe négatif de la semi-élasticité de la productivité par rapport au sexe du dirigeant signifie qu'au Sénégal, les entreprises dirigées par les hommes ont sont plus dynamiques (productives) que celles dirigées par les femmes.

Le niveau d'instruction du dirigeant

Cette variable agit positivement sur la productivité de l'entreprise ($t = 2.48$). La semi-élasticité observée implique que les dirigeants instruits sont plus productifs que ceux qui n'ont reçu aucune formation. En d'autres termes, les entreprises dirigées par des responsables instruits sont plus dynamiques que les autres.

L'évolution des ventes

Cette variable a également une influence significative sur la productivité des entreprises. La variable de référence représente une évolution croissante des ventes. De même, la semi-élasticité de la production par rapport aux ventes est positive. Cela veut dire que plus l'entreprise vend, plus elle accroît son chiffre d'affaires, et par conséquent, sa productivité.

Les secteurs d'activité

Les secteurs d'activité dans leur ensemble ont une influence significative sur la production de l'entreprise. Ce sont surtout les industries du bois, de papier et ameublement (secteur 1) ; les matériaux de construction et métaux (secteur 3) ; les textiles et cuir (secteur 5) ainsi que la variable de référence (agro-industries et produits chimiques). A travers le signe de leur coefficient, nous pouvons dire que la variable de référence (secteur 2) est plus productive que les autres. Les résultats révèlent également que plus le nombre d'entreprises augmente dans un secteur, plus la productivité individuelle diminue.

Le coefficient de détermination $R^2 = 0.5240$ signifie que 52.4% des fluctuations de la productivité des microentreprises sénégalaises sont expliquées par l'effectif employé, le sexe et le niveau d'études du dirigeant ainsi que l'évolution des

ventes, les dépenses d'investissement, l'âge de l'entreprise et le secteur dans lequel œuvrent ces entreprises.

Les autres tests statistiques

Pour le test de Student, toutes les variables explicatives sont significatives, à l'exception de la variable « sexe ».

Test de Fisher : en voulant vérifier la significativité globale du modèle, nous avons fait le test de Fisher. Le résultat obtenu nous permet de dire que le modèle est globalement significatif au seuil de 5% car on a la valeur $\text{Prob} > F = 0.000$ inférieur à 5%).

Test de Breusch-Pagan : ce test nous a permis de vérifier l'homocédasticité des erreurs, c'est-à-dire la constance de la variance des erreurs (hypothèse nulle). Les résultats obtenus sont les suivants :

$$\begin{array}{lcl} \text{Chi2}(1) & = & 0.38 \\ \text{Prob} > \text{Chi2} & = & 0.5398 \end{array}$$

La valeur de $\text{Prob} > \text{Chi2}$ est supérieure au seuil de 5%, donc on accepte l'hypothèse nulle, c'est-à-dire que les erreurs sont homocédastiques.

Test de corrélation des erreurs : on teste l'hypothèse nulle selon laquelle les erreurs suivent une loi normale contre une hypothèse alternative. Et on obtient :

$$\begin{array}{lcl} \text{Skewness} = 0.19 & & \text{Chi2}(2) = 4.82 \\ \text{Kurtosis} = 0.08 & & \text{Prob} > \text{Chi2} = 0.09 \end{array}$$

La valeur de $\text{Prob} > \text{Chi2}$ est supérieure à 5%, donc nous pouvons conclure que les erreurs suivent une loi normale.

Test de spécification de Ramsey

Le test de Ramsey permet de tester l'omission de variable explicative pertinente ou une mauvaise spécification du modèle. On obtient alors :

$$\begin{array}{lcl} F(3, 119) & = & 1.63 \\ \text{Prob} > F & = & 0.1866 \end{array}$$

Nous pouvons conclure que le modèle est bien spécifié car la valeur $\text{Prob} > F$ est supérieure au seuil de 5%.

III- LES IMPLICATIONS DE POLITIQUE ECONOMIQUE

L'analyse des déterminants des microentreprises sénégalaises révèle que ce secteur vit dans un environnement relativement stable. La dynamique du secteur est fonction de la taille, de l'âge et des autres caractéristiques de l'entreprise. Cette dynamique relève plus d'une dynamique de création et de génération d'emplois que d'une véritable dynamique d'entreprise (comme l'on observe au niveau des industries manufacturières et des multinationales). Toutefois quelques entreprises se détachent du lot.

Dans le secteur du transport par exemple, règne El Hadj Ndiaga Ndiaye avec un parc qui compte une centaine de véhicules, et exerce d'autres activités connexes (tôlerie, mécanique, électricité...). Ce type d'intégration horizontale a ainsi rendu son entreprise plus dynamique. De même, dans la commercialisation des produits agro-alimentaires, les Etablissements « Bocar Samba Dieye¹ » et « Moustapha Tall » contrôlent des parts importantes du marché de riz au Sénégal. L'avantage pour ces entrepreneurs est qu'ils traitent directement avec l'extérieur.

Ainsi, environ un tiers (32%) des chefs d'entreprise de la région de Dakar considère le secteur informel comme un mode privilégié pour être indépendant ; 29,9% pensent que c'est le meilleur moyen d'insertion sur le marché du travail ; et 22,3% invoquent la possibilité d'obtenir un meilleur revenu que le salaire auquel ils pourraient prétendre ailleurs (ANSD). En outre, les exportations dans l'informel touchent des produits aussi variés (arachide, fruits de mer, produits artisanaux et artistiques...). Les régions de destination sont aussi variées que le Maghreb, l'Afrique centrale et australe ainsi que l'occident (Mbaye, 2006).

Le secteur informel est parvenu à représenter trois quart de la population active non agricole en Afrique subsaharienne, contre deux tiers une décennie auparavant (Annie Chéneau-Loquay, 2008)². Dans les pays de l'UEMOA, le secteur informel représentait sensiblement 75% du PIB (Kante S., 2002)³. Ce secteur absorbe une forte proportion de la main d'œuvre et est à l'origine de nouveaux emplois dans ces pays.

¹ Nous précisons qu'à la suite de nos enquêtes, l'Etablissement Bocar Samba Dieye est déclarée en faillite. Suite à quelques problèmes rencontrés, cet importateur qui a fait preuve de dynamisme est en cessation d'activités.

² Annie Chéneau-Loquay (2008), *Le rôle joué par l'économie informelle dans l'appropriation des TIC en milieu urbain en Afrique de l'Ouest*, CEAN-CNRS.

³ Kante S. (2002), *Le secteur informel en Afrique.....*, cité dans un rapport du BIT.

Au Sénégal, une attention particulière est tournée vers ce secteur générateur d'activités et de richesses. Comme nous l'avons dit au départ, l'économie informelle a assuré près de 60% du PIB en 2004 et emploie près de 90% de la population active. La contribution de ce secteur à la formation du PIB a évolué en valeurs durant ces dernières années. En termes réels, sa contribution peut être représentée par les impôts et taxes.

Les recettes fiscales perçues sur les unités de production informelle au Sénégal sont non négligeables. L'Etat perçoit environ 3% de la valeur ajoutée du secteur informel, principalement sous forme de patente, mais aussi d'impôts locaux, de droits d'enregistrement et de bail. Ce prélèvement permet ainsi à l'Etat de renforcer ses ressources.

A coté de ce poids fiscal, nous dirons que l'Etat œuvre pour la libéralisation des activités économiques au Sénégal. L'environnement des affaires y est prometteur plutôt que dans certains pays de la sous-région. Le triptyque « Etat, secteur privé et organismes régionaux » est au cœur de cette action. Les différentes politiques de développement industriel mises en œuvre au Sénégal ont facilité la création et la croissance de plusieurs entreprises.

Ces actions visent à accélérer la croissance à travers l'amélioration des investissements, de la production, des exportations et des infrastructures, ainsi que la création d'emplois. Au plan macroéconomique, les effets se répercuteront sur les comptes nationaux. Ainsi l'apport de ces secteurs contribuera aux atteintes des objectifs du Document Stratégique de Réduction de la Pauvreté au Sénégal.

CONCLUSION

En somme, le dynamisme de la firme sénégalaise peut être expliqué par plusieurs variables. Nous pouvons citer entre autres sa taille, son âge, les caractéristiques du dirigeant, le secteur dans lequel elle œuvre, la disponibilité de certains services et infrastructures, l'accès au marché ou les dépenses d'investissement.

Pour notre modèle, nous avons utilisé quelques unes de ces variables. Mais d'autres variables peuvent toutefois être prises en compte pour estimer le niveau de productivité des microentreprises ou pour calculer leur taux de croissance.

Exclu du système bancaire, l'épargne individuelle finance majoritairement le capital informel. Ce stock de capital, constitué de bâtiments, terrains, machines et équipements est le véritable facteur de production dans le secteur puisqu'il dépasse 48 milliards F.CFA pour les 281.600 unités de production informelle pour la région de Dakar (ANSD, 2004). Dans son ensemble, l'environnement des affaires au niveau de l'informel semble aussi bien plus concurrentiel que dans le formel (commerce, habillement, transport, restauration...), sauf avec peu de pouvoir de marché.

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

CONCLUSION GENERALE

La dynamique de transition de la firme, comme il convient de dire, est un phénomène qui regroupe plusieurs facteurs. Parmi ceux-ci, nous pouvons retenir la performance de ladite firme, la configuration des frontières, la gouvernance des entreprises et la structure du marché. Ce processus à travers prise de contrôle, fusion, acquisition, constitution de réseaux, externalisation ou délocalisation traduit les choix managériaux et les modes de gouvernance des entreprises.

S'inspirant de ces critères, plusieurs firmes ont pu émerger de nos jours pour atteindre un pic considérable. Nous pouvons citer à titre d'exemple les constructeurs d'automobiles, la société IBM ou France Télécom qui envahit le marché africain aujourd'hui. Au Sénégal, nous pouvons citer la SONATEL (rachat de la licence des autres entreprises et innovation dans le réseau téléphonique), la Société Bara Mboup (CCBM, gestion des comptoirs commerciaux et lancement du « Taxi Sister »), ou le Groupe Chaka de Meissa Ngom (création de l'informatique vocale en 1994, lancement de la téléphonie « call me » en 2001 et création du réseau de transfert Money Express en 2002).

Au vu de ce qui précède, nous pouvons dire que le développement industriel n'est pas un concept nouveau au Sénégal, tant les politiques mises en œuvre que les mesures d'accompagnement sont nombreuses. Une entreprise n'est dynamique que si elle est performante. Et pour rendre performante l'industrie sénégalaise, l'action de l'Etat et celle des organismes visent non seulement à renforcer la production industrielle et la capacité productive des industries, mais aussi à faciliter la diversification et la densification du tissu industriel. Les actions de l'Etat visent également à améliorer l'environnement fiscal et réglementaire, ainsi que la qualité des infrastructures de base (route, transport, communication...). Ces actions pourront ainsi favoriser la création et le développement des microentreprises au Sénégal.

Les statistiques attestent que 83,7% des chefs d'entreprise informelle de la région de Dakar déclarent que ce secteur a de l'avenir (ANSD). D'aucuns considèrent le secteur comme un moyen d'être libéral, d'autres pensent que c'est une issue pour insérer le marché du travail, d'autres encore invoquent la possibilité d'obtenir un revenu meilleur. Malgré une dimension financière restreinte, les microentreprises se battent tant bien que mal à afficher de

résultats positifs dans leur ensemble. Le passage d'une structure traditionnelle à une production moderne avec une augmentation de la main d'oeuvre y est observé (on dénombre pour la région de Dakar 281.600 unités de production informelle employant 434.200 personnes dans les branches marchandes non agricoles. De même, la perception du temps s'est révélée fondamentale pour spécifier la rationalité dynamique de l'entrepreneur car axé vers le futur, il s'appuie sur l'innovation comme un vecteur d'avantage stratégique.

En somme, cette industrie sénégalaise mérite d'être boostée davantage par les acteurs du développement industriel. En guise de recommandations, nos propositions pour l'ensemble de l'industrie consistent à :

- ✓ encourager et faciliter la création des industries lourdes (biotechnologie, microélectronique, métallurgie...)
- ✓ faire du secteur manufacturier la base du développement en favorisant l'investissement, le développement des marchés, l'amélioration des infrastructures et la création de l'emploi ;
- ✓ renforcer davantage la production industrielle et améliorer le niveau de la compétitivité.

Pour le secteur informel :

- la protection des industries naissantes s'avère importante ;
- faciliter l'accès aux prêts et à la terre aux entreprises informelles ;
- rendre l'environnement des affaires viable afin de faciliter l'esprit d'entrepreneuriat au Sénégal ;
- encourager la transition des firmes (éventuellement le passage de l'informel au secteur formel).

REFERENCES

- ✓ Ahmadou. Aly Mbaye et Stephen Golub (2005), *Convergence en productivité: le Sénégal dans l'économie mondiale*, CREA, Ed. Cégea ;
- ✓ A. Mbaye (2006), *Déficiences institutionnelles et performance du secteur manufacturier dans les pays de l'UEMOA : étude de cas du Bénin et du Sénégal*, CREA/GDN ;
- ✓ A. Mbaye (2006), *Quelle mise à niveau pour les entreprises sénégalaises ? une analyse à partir des données d'enquête sur les firmes*, CREA/AFD ;
- ✓ A. Mbaye et S. Golub (2007), *Senegalese manufacturing competitiveness : a sectorial analysis of relative costs and prices*, Vol 1, African Integration Review;
- ✓ A. Aly Mbaye (2002), *An industry level analysis of manufacturing productivity in Senegal*, The World Bank ;
- ✓ Banque Africaine de Développement (2007), *Rapport sur la compétitivité en Afrique*;
- ✓ Banque Mondiale et Société Financière Internationale, *Doing Business 2009, comparaison des réglementations dans 181 pays* ;
- ✓ Banque Mondiale (2005), *Le Sénégal : une évaluation du climat des investissements*, Programme Régional sur le Développement de Entreprises ;
- ✓ Carl Liedholm (2001), *Small firm dynamics : evidence from Africa and Latin America*, World Bank Institute;
- ✓ Emile Michel Hernandez et Luc Marco (2002), *L'entrepreneuriat et les théories de la firme*, Revue française de gestion ;
- ✓ Gérard Duchêne et Philippe Rusin (2002), *Micro-entreprises, croissance et mutation de l'emploi dans les pays en transition*, Revue économique, Vol. 53, N°3 ;
- ✓ Jacques Charmes, *Secteur informel, emploi informel, économie non observée: méthodes de mesure et d'estimation appliquées aux économies en transition, l'exemple de la Moldavie*. C3ED, Université de Versailles Saint Quentin ;
- ✓ Jean Luc Gaffard (2004), *La croissance de la productivité et la dynamique des firmes et des industries*, OFCE ;

- ✓ Jean Pierre Angelier (2002), *Economie industrielle : une analyse sectorielle*, PUG ;
 - ✓ Jean Tirole (1989), *Théorie de l'organisation industrielle*, Tome I et II, Col. Economica ;
 - ✓ Jérôme Ibert, *Articulation et dynamique des politiques relationnelles entre firmes concurrentes : une études exploratoire*, Université de Paris-Dauphine, Centre de Recherches DMSP ;
 - ✓ Konstantin Arshakuni (2006), *Genèse et dynamique des nouvelles entreprises*, Université de Paris I, Sorbone, thèse de Doctorat ;
 - ✓ Michels Glais (1992), *Les stratégies concurrentielles des firmes*, Col. Litec Economie ;
 - ✓ Murat Yildizoglu (2005), *Analyse évolutionniste de la dynamique économique*, Mai 2005, Université Montesquieu, Bordeaux ;
 - ✓ OCDE (2007), *Perspectives économiques en Afrique* ;
 - ✓ ONUDI et Ministère de l'Industrie et de l'Artisanat du Sénégal (2004), *Programme intégré du Sénégal, Phase 2 : compétitivité et densification du tissu productif* ;
 - ✓ Pierre Médan et Thierry Warin (2000), *Economie industrielle : une perspective européenne*, Dunod ;
 - ✓ S. Moustapha Sène (2008), *FDI and senegalese domestic firms investment delays : a corporate governance solution*, FASEG/UCAD ;
 - ✓ T. Latreille et A. Varoudakis (1996), *Croissance et compétitivité de l'industrie manufacturière au Sénégal*, OCDE.
-
- Agence de Développement et d'Encadrement des PME : rapports d'activités ;
 - Agence Française de Développement : rapports d'activités ;
 - Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie : rapports d'activité ;
 - Chambre de Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat : rapports d'activité.

ANNEXES

L'indice de concentration (IHH) dans les industries sénégalaises

Secteurs	2000	2001	2002	2003	2004	moyenne
Pêche, aquaculture	0,13	0,11	0,14	0,15	0,11	0,13
Industries extractives	0,31	0,32	0,31	0,32	0,28	0,31
Industries des oléagineux	0,78	0,84	0,78	0,76	0,71	0,78
Industries laitières	0,42	0,39	0,39	0,42	0,29	0,42
Industries de boisson	0,61	0,64	0,59	0,56	0,59	0,61
Textiles et habillement	0,19	0,19	0,18	0,18	0,18	0,19
Papier et imprimerie	0,12	0,12	0,13	0,13	0,14	0,12
Industries chimiques	0,44	0,40	0,36	0,37	0,34	0,44
Métallurgie et métaux	0,13	0,15	0,14	0,13	0,16	0,13
Industries diverses	0,14	0,13	0,11	0,12	0,11	0,14
Energie	0,45	0,41	0,44	0,41	0,44	0,45

Source : ANSD

Les informations qui suivent concernent les entreprises informelles qui ont fait l'objet de l'enquête.

Pourcentage du capital détenu par le chef d'entreprise ou les membres de sa famille

100%	90	80	75	70	60	50	40	35	33,3	31,25	25	20	10	3	0%
199	1	5	3	3	4	9	3	1	1	1	1	1	2	1	10

Déclaration du pourcentage du chiffre d'affaires par les entreprises à l'administration fiscale

Chiffre d'affaires (%)	Nombre d'entreprises
[0-10[33
[10-20[20
[20-30[4
[30-40[3
[40-50[8
[50-60[16
[60-70[8
[70-80[17
[80-90[11
[90-100[35

Source : nos calculs

Nombre d'entreprises enquêtées enregistrées auprès des autorités

	Nombre d'entreprises	
	Enregistrées	Non enregistrées
Organisme gouvernemental	48	198

Organisme local	92	153
Chambre de commerce	101	144

Source : nos calculs

Capacité de production des entreprises

Capacité de production	De 1 à 49%	De 50 à 79%	De 80 à 100%
Agro-industrie	7	2	5
Produits chimiques	2	1	2
Matériaux	3	5	---
Ameublement	12	12	2
Métaux	20	14	6
Papier et édition	9	9	3
Plastiques	1	---	---
Textile et cuir	19	23	4
Bois	19	13	3
Autres	8	6	2

Source : nos calculs

Chiffre d'affaires des entreprises enquêtées

Secteurs d'activité	Effectif	Montant
Agro-industrie	9	264200
Produits chimiques	5	59180
Matériaux	8	47260
Ameublement	24	123640
Métaux	33	274705,075
Papier et édition	19	146801,5
Plastiques	1	1000
Textile et cuir	38	123767,42
Bois	34	379540
Autres	16	166559,88
	187	1586653875

Source : nos calculs

Niveau d'activité (production et vente) des entreprises enquêtées par mois

	Pas d'activités	Faible niveau	Activité moyenne	Forte activité
Janvier	5	32	46	52
Février	4	29	56	47
Mars	4	30	58	45
Avril	2	31	70	34
Mai	4	32	70	32
Juin	7	47	49	32
Juillet	10	59	39	28
Août	14	62	36	23
Septembre	14	56	40	27
Octobre	7	34	62	33
Novembre	7	25	57	47
Décembre	7	9	34	86

Source : nos calculs

Nombre d'employés par secteur d'activités

	Employés pour les 12 derniers mois	Employés des 3 dernières années
Agro-industrie	123	117
Produits chimiques	43	61
Matériaux	37	55
Ameublement	209	354
Métaux	229	571
Papier et édition	77	110
Plastiques	6	6
Textile et cuir	250	391
Bois	356	449
Autres	84	182
	1414	2296

Source : nos calculs

Niveaux d'études des dirigeants

Niveau d'études	Nombre des dirigeants
Aucun	27
Primaire	81
Secondaire	76
Supérieur	31
Autres	31
Total	246

Source : nos calculs

Age des dirigeants

Classes d'âge	Nombre des dirigeants
Moins de 21 ans	1
21 à 30 ans	29
31 à 40 ans	74
41 à 50 ans	92
Plus de 51 ans	49

Source : nos calculs

Dépenses de production

	Achat machines et équipements	Maintenance et entretien de machines	Achat terrains et bâtiments	Location terrains et bâtiments	Achat de matières premières	Achat d'énergie	transport
Agro-industrie	17175	3675	1925	16093	227506	45128,363	6556
Produits chimiques	17150	5175	1125	880	15385	1520	2308
Matériaux	5015	1000	240	3440	20780	2783	2203,2
Ameublement	10959	14240	5000	12606	49974	10114	6986,8
Métaux	17613	7235,5	14190	16226	264630	24836	71425,2
Papier, édition	7110	2653	3182	6468,4	41690,6	7936	12665
Plastiques	---	---	---	---	500	---	---
Textiles, cuir	19866	2140,4	4935	18850,840	27623	8591	4579,8
Bois	93960,2	6070	3596,05	10720	65710	11734,2	8384,3
Autres	14725	7660	1290	10884	50855	4453	6012

	203573,2	49848,9	35483,05	96168,24	764653,6	117095,563	121120,3
--	-----------------	----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-------------------	-----------------

Source : nos calculs

Présence de l'informel dans les secteurs

Part des UPI industrielles	30,6%
Part des UPI commerciales	46,5%
Part des UPI de services	21,3%
Part des UPI de la pêche	1,6%

Source : ANSD

UPI : Unité de Production Informelle

Les entreprises qui font de l'auto-emploi et leur chiffre d'affaires

Secteurs	Nombre	Chiffre d'affaires
Métaux*	5	5.800.000
Matériaux de construction	1	1.000.000
Textile et cuir*	4	7.200.000
Ameublement	2	7.000.000
Agro-industries	1	9.000.000
	13	21.009.000

Source : nos calculs

Au total, 13 chefs d'entreprises s'auto-emploient.

* : deux industries de métaux et deux industries de textile n'ont pas révélé leur chiffre d'affaires.

9 chefs d'entreprise qui s'auto-emploient ont réalisé un chiffre d'affaire annuel de 21.009.000 F.CFA.

L'accès au crédit par les petites et grandes entreprises informelles

• Les petites entreprises informelles (1 à 5 employés)

Secteurs	Nombre d'entreprises	Montant prêté	Chiffre d'affaires
Bois	1	150.000	1.800.000
Textile et cuir	3	4.000.000	6.000.000
Papier, édition	1	500.000	3.401.500
Métaux	1	5.000.000	3.000.000
Autres	1	500.000	1.200.000
	7	10.150.000	15.401.500

Source : nos calculs

• Les grandes entreprises informelles (plus de 5 employés)

Secteurs	Nombre d'entreprises	Montant prêté	Chiffre d'affaires
Textile et cuir	6	4.700.000	32.500.000
Ameublement	3	8.700.000	32.500.000
Papier, édition	3	63.500.000	80.000.000
Métaux	4	5.850.000	41.555.075
Bois	3	42.150.000	95.680.000
Agro-industries	1	10.000.000	24.000.000
Autres	1	600.000	4.500.000
	21	135.500.000	310.735.075

Source : nos calculs

Appréciation par les entreprises informelles des services publics (transports publics, sécurité, santé, éducation)

Très inefficace	Inefficace	Quelque peu inefficace	Quelque peu efficace	Efficace	Très efficace
33	68	46	78	15	3

Estimations économétriques

. tabulate sexe, gen(sex)

sexe	Freq.	Percent	Cum.
1	218	88.62	88.62
2	28	11.38	100.00
Total	246	100.00	

. tabulate nch, gen(nchum)

nch	Freq.	Percent	Cum.
0	27	10.98	10.98
1	219	89.02	100.00
Total	246	100.00	

. tabulate vente, gen(evente)

vente	Freq.	Percent	Cum.
1	102	43.97	43.97
2	83	35.78	79.74
3	47	20.26	100.00
Total	232	100.00	

. tabulate secteur, gen(sect)

secteur	Freq.	Percent	Cum.
1	89	36.18	36.18
2	23	9.35	45.53
3	59	23.98	69.51
4	22	8.94	78.46
5	53	21.54	100.00
Total	246	100.00	

```
. regress lproduc ltaille lage ldepinv sex1 nchum2 evente2 evente3 sect1 sect3
sect4 sect5
```

Source	SS	df	MS	Number of obs =	134
Model	123.870884	11	11.2609895	F(11, 122) =	12.21
Residual	112.537388	122	.922437603	Prob > F =	0.0000
				R-squared =	0.5240
				Adj R-squared =	0.4810
Total	236.408272	133	1.7775058	Root MSE =	.96044

	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lproduc						
ltaille	-.8409604	.1280031	-6.57	0.000	-1.094355	-.5875654
lage	-.2742406	.1246659	-2.20	0.030	-.5210292	-.0274519
ldepinv	.4230379	.0644995	6.56	0.000	.2953547	.5507211
sex1	.3413961	.2958169	1.15	0.251	-.244203	.9269951
nchum2	-.646062	.2603951	-2.48	0.014	-1.16154	-.1305839
evente2	-.5982763	.1875386	-3.19	0.002	-.9695277	-.2270248
evente3	-.4210462	.2501917	-1.68	0.095	-.9163257	.0742333
sect1	-.6374617	.3229378	-1.97	0.051	-1.276749	.0018259
sect3	-.7351581	.3546217	-2.07	0.040	-1.437167	-.0331491
sect4	-.5298181	.4329072	-1.22	0.223	-1.386801	.3271649
sect5	-1.133968	.3552916	-3.19	0.002	-1.837303	-.4306324
_cons	11.09358	1.09464	10.13	0.000	8.926634	13.26053

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE

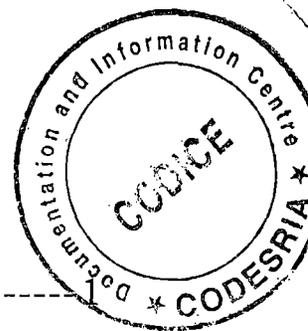


TABLE DES MATIERES

Introduction générale -----	1
Chapitre I : Revue de la littérature-----	3
I-Revue théorique de la littérature-----	4
1- La théorie classique de la firme -----	4
2- La théorie néoclassique de la firme-----	5
3- L'approche de la firme dans l'économie industrielle -----	6
4- La théorie managériale ou behavioriste de la firme -----	7
II-Revue empirique de la littérature -----	9
1- La théorie organisationnelle de la firme -----	9
1.1-La forme unitaire-----	10
1.2-La forme multidimensionnelle-----	11
2- La théorie de l'agence-----	11
3-Les caractéristiques de la firme -----	14
3.1- La firme A et la firme J -----	14
3.2- Les firmes multinationales ou transnationales-----	16
3.3- Les firmes-réseaux (firmes virtuelles -----	16
4-Les stratégies de croissance des firmes -----	17
4.1- Les modalités de la croissance des firmes-----	18
4.2- Les directions de la croissance des firmes-----	19
4.3- Le financement de la croissance des firmes-----	20
4.4- Concurrence, innovation et croissance -----	21
5-Exemple de la dynamique de transition d'une firme : le modèle fordien --	22
Chapitre II : Genèse et dynamique des activités industrielles au Sénégal-----	27
I-Identification de la firme sénégalaise -----	27
1- Situation de l'industrie sénégalaise -----	28
2- Les secteurs d'activité industrielle au Sénégal -----	29
2.1- Le secteur formel -----	29
2.2- Le secteur informel-----	29
2.3- Les biens produits par la firme sénégalaise -----	30
3- Les déterminants de la compétitivité des firmes sénégalaises-----	32

II- La firme sénégalaise dans l'environnement des affaires -----	34
1-Le climat des investissements au Sénégal-----	34
2- Les investissements directs étrangers au Sénégal-----	35
3- Les contraintes liées à l'environnement des affaires au Sénégal -----	37
III- Les politiques de croissance industrielle au Sénégal -----	39
1- Le financement de la croissance des entreprises au Sénégal -----	40
1.1- Structure du financement des entreprises sénégalaises -----	40
1.2- Les autres partenaires financiers du Sénégal-----	41
2- Les politiques de développement industriel au Sénégal -----	42
2.1- Le programme d'appui au renforcement de la compétitivité des entreprises sénégalaises (PARCES)-----	42
2.2- Le programme intégré au Sénégal -----	43
2.3- Les autres programmes d'action du Sénégal-----	44
3- L'initiative pour le renforcement des capacités productives (IRCP) -----	46
Chapitre III : Analyse empirique et implications-----	49
I-Analyse descriptive -----	49
1- Présentation de la base de sondage et de l'échantillon -----	49
2- Ventes et approvisionnements -----	51
3- Le climat des investissements-----	52
4- Production et emploi-----	54
5- La finance-----	57
II-Analyse économétrique -----	59
1- Présentation du modèle -----	60
1.1- La variable endogène-----	60
1.2- Les variables exogènes-----	61
2- Les principes fondateurs -----	63
2.1- Les objectifs du modèle -----	63
2.2- Les hypothèses du modèle -----	63
3- Estimation du modèle et interprétation des résultats -----	64
3.1- Estimation -----	64
3.2- Interprétation des résultats-----	65
III-Les implications de politique économique-----	68
Conclusion générale -----	71

Références bibliographiques-----	73
Annexes-----	75

CODESRIA - BIBLIOTHEQUE