



LA MAISON DE L'ENTREPRISE DU BURKINA FASO

Exceller dans la synergie

***Etude sur la mortalité des entreprises créées dans les
CEFORE du Burkina Faso
entre 2006 et 2013***

Rapport final

Table des matières

1. Introduction	1
1.1. Contexte et justification	2
2. Les termes de références de l'étude	4
2.1. Objectifs de l'étude	4
2.1.1. Au titre de l'objectif global	4
2.1.2. Au titre des objectifs spécifiques	4
3. Problématiques et considérations théoriques	6
3.1. Quelques considérations théoriques	6
3.2. Concepts clés et définitions opérationnelles	7
4. Démarche méthodologique	10
4.1. Préalable : constitution de la base de sondage	10
4.1.1. La population cible	10
4.1.2. Le rapprochement avec les données de publications officielles	10
4.1.3. Les appels téléphoniques	11
4.1.4. Les difficultés dans la phase de constitution de la base de sondage	11
4.2. Echantillonnage	12
4.2.1. La représentativité	12
4.2.2. La taille	12
4.2.3. Le biais du défaut de couverture	14
4.3. Développement du questionnaire	15
4.3.1. Le capital humain	15
4.3.2. Le capital social	17
4.3.3. Le contexte environnemental	18
4.4. La collecte des données	20
4.4.1. Les enquêteurs	20
4.4.2. la collecte et la saisie des données	20

4.4.3. Les difficultés dans la collecte de données	21
4.5. L'analyse	22
5. Les résultats et discussions	25
5.1. Le taux de mortalité	25
5.2. Le contrôle de qualité des données collectées	26
5.3. L'analyse descriptive	27
5.4. L'analyse univariée	36
5.5. L'analyse multivariée	41
5.6. La discussion	44
5.7. Le taux de mortalité et la contribution des politiques publiques	48
5.7.1. La détermination du taux de mortalité	48
5.7.2. La contribution des politiques publiques	51
6. Implications des résultats en termes de politiques publiques	57
7. Conclusion	61
A. Revue de littérature détaillée	63
A.1. Revue de littérature	63
A.1.1. Traits du créateur et survie des entreprises	63
A.1.2. Caractéristiques de l'entreprise, environnement et survie	66
A.1.3. La dimension financière et la survie : une combinaison des traits de l'entreprise et de son environnement	67
B. Les courbes de survie	70
C. Pour vérifier l'hypothèse sur les proportions fixes	89
D. Questionnaire	95

Liste des tableaux

- 4.1. Distribution du statut juridique dans les sous populations non prise et prise en compte 15
- 5.1. Situation des entreprises fermées par cohorte et par année 25
- 5.1. Situation des entreprises fermées par cohorte et par année 26
- 5.2. Répartition des entreprises selon l’année de création 26
- 5.2. Répartition des entreprises selon l’année de création 27
- 5.3. Distribution du statut juridique et genre 27
- 5.4. Temps de survie 36
- 5.5. Résultats de la regression de Cox—Efron method for ties 43
- 5.6. Taux de mortalité par année et par cohorte 48

Table des figures

5.1. Distribution des promoteurs d'entreprises enquêtés par statut juridique	28
5.2. Distribution des promoteurs d'entreprises enquêtés selon le genre	29
5.3. Distribution des promoteurs d'entreprises enquêtés selon le secteur d'activités	30
5.4. Distribution des promoteurs d'entreprises enquêtés par tranche d'âge	31
5.5. Distribution des promoteurs enquêtés par nationalité	32
5.6. Distribution des promoteurs d'entreprises enquêtés par niveau d'instruction	33
5.7. Distribution des promoteurs d'entreprises enquêtés, répondant si oui ou non, ont-ils reçu une formation en entrepreneuriat	34
5.8. Distribution des promoteurs enquêtés en fonction de la réponse sur la personne en charge de la gestion de l'entreprise	35
5.9. Courbe de survie globale	37
5.10. Courbe d'ajustement du modèle	45
5.11. Evolution du taux de mortalité	49
5.12. Evolution du taux de mortalité par cohorte	50
5.13. Evolution du taux moyen de mortalité	51
5.14. Evolution du nombre d'entreprises créées de 2006 à 2013	53
5.15. Les graphiques sur l'effet des mesures prises en faveur de la création d'entreprises	56
B.1. Selon le genre	71
B.2. Selon l'âge	72
B.3. Selon le niveau d'instruction	73
B.4. Selon qu'il ait bénéficié ou non d'une formation en entrepreneuriat	74
B.5. Selon qu'il ait travaillé avant ou pas	75
B.6. Selon qu'il avait une entreprise avant ou pas	76
B.7. Selon la personne chargée de la gestion	77
B.8. Selon qu'il ait eu envie de tout abandonner	78
B.9. Selon que le promoteur connaisse ou non quelqu'un du domaine	79

B.10. Selon que le promoteur appartienne ou non à une organisation des acteurs de son domaine d'activités	80
B.11. Selon que le promoteur appartienne à un parti politique	81
B.12. Selon source de financement : concours bancaire	82
B.13. Selon source de financement : capital risque	83
B.14. Selon la disponibilité d'un business plan	84
B.15. Selon les difficultés : accès au financement	85
B.16. Selon les difficultés : la pression fiscale	86
B.17. Selon que les difficultés soient : accès au financement ou pression fiscale . . .	87
B.18. Selon les difficultés : disponibilité de la main d'œuvre qualifiée	88
C.1. Avec les difficultés financières	90
C.2. Avec les difficultés fiscales	91
C.3. Avec les difficultés liées aux formations et main d'oeuvre	92
C.4. Difficultés liées à la concurrence	93
C.5. Difficultés liées à la motivation de l'entrepreneur	94

Liste des symboles

APBEF-B	Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers du Burkina
CCI-BF	Chambre de Commerce et d'Industrie Burkina Faso
CDEFJ	Centre de Développement des Entreprises de Femmes et de Jeunes
CEFORE	Centre de Formalités des Entreprises
CGA	Centre de Gestion Agréée
CNPB	Conseil National du Patronat Burkinabé
CNSS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale
DGU-CI	Direction des Guichets Uniques du Commerce et de l'Investissement
FBDES	Fonds Burkinabè pour le Développement Economique et Social
FSASP	Fédération des Structures d'Appui au Secteur Privé
GUF	Guichet Unique du Foncier
ICF	Projet Investment Climate Facility for Africa
LaReGEO	Laboratoire de Recherche en Gestion des Entreprises et des Organisations
MEBF	Maison de l'Entreprise du Burkina Faso
MEBF	Maison de l'Entreprise du Burkina Faso
MPFG	Ministère de la Promotion de la Femme et du Genre
PPP	Parténariat Public Privé
RCCM	Registre du Commerce et du Crédit Mobilier
SOFIGIB	Société de Financement et de Garantie Interbancaire du Burkina
TCGI	Tribunal de Commerce et de Grande Instance
TM	Taux de mortalité

Resumé

Principaux résultats

Cette étude sur la mortalité des entreprises a été commanditée par la MEBF, avec l'appui financier de ICF (Investment Climate Facility for Africa) . Elle a révélé un taux global de mortalité de 16,37% des entreprises créées au CEFORÉ entre 2006 et 2013. Le tableau ci-dessous présente la synthèse des principaux résultats et recommandations auxquels l'étude a abouti :

DIMENSIONS	PRINCIPAUX RÉSULTATS
Le genre	Resultat1 Les entreprises créées et dirigées par les femmes sont moins viables que celles créées et dirigées par les hommes (30% de chance en plus). En effet, dès le 4ème anniversaire, le risque d'échec est plus élevé avec une vitesse de survenance plus grande pour les entreprises créées par les femmes que pour celles créées par leurs homologues hommes.
L'âge du promoteur	Résultat2 Pour les tranches d'âge de 45-55 ans et 55-64 ans, le risque d'échec de l'entreprise est plus important et s'accélère pour atteindre les 50% après seulement quatre (04) anniversaires.

DIMENSIONS	PRINCIPAUX RÉSULTATS
Le secteur d'activité	<p>Résultat3 Suivant le secteur d'activité, exception faite de celui de l'artisanat où le risque d'échec est très minime, dans les autres secteurs, le phénomène intervient plutôt et avec une ampleur plus marquée pour le service et le commerce.</p>
Le capital humain	<p>Résultat4 Deux composantes saillantes de cette dimension méritent une attention particulière :</p> <ul style="list-style-type: none"> – le risque niveau d'instruction : le risque d'échec est plus élevé et intervient plus tôt pour les entreprises créées par les promoteurs les plus instruits (niveau licence et plus) ; – le risque d'échec est plus élevé et intervient plus tôt pour les entreprises créées par des promoteurs qui s'invitent sur le terrain inconnu, c'est-à-dire dans le secteur d'activité pour lequel ils ne disposent d'aucune connaissance ou expérience antérieure à la création.
Le capital social	<p>Résultat5 Suivant cette dimension, les entreprises dont les promoteurs sont affiliés à une organisation professionnelle ou sociale ont plus de chance de survivre et de se développer par rapport à celles de leurs homologues évoluant sans affiliation ni intégration dans une organisation ou une communauté.</p>
La motivation et la personnalité	<p>Résultat6 La motivation et la personnalité constituent une dimension importante dans la mesure où les entreprises dirigées par les promoteurs hésitants ou moins déterminants ont moins de chance de survivre que celles pilotées par des personnes engagées et optimistes</p>

DIMENSIONS	PRINCIPAUX RÉSULTATS
Planification	<p>Résultat7 Un temps de préparation (études, plan d'affaires) est réputé garantir une plus grande chance de survie. Ainsi, les entreprises dans lesquelles la stratégie n'a pas fait l'objet de déclinaison en actions avant le démarrage, connaissent un échec précoce par rapport à celles où le travail de planification a été anticipé.</p>
Contexte environnemental	<p>Résultat8 Trois éléments essentiels de cette dimension sont considérés, la concurrence, le financement et la fiscalité dans une moindre mesure :</p> <ul style="list-style-type: none"> – le risque d'échec est plus élevé et intervient plus tôt pour les jeunes entreprises dont les produits subissent très tôt une forte concurrence ; – le risque d'échec est plus élevé et intervient plus tôt pour les entreprises dans lesquelles les promoteurs n'intègrent pas le financement bancaire ; – le risque d'échec est plus élevé et intervient plus tôt pour les entreprises dont les promoteurs n'ont pas intégré l'obligation fiscale dans le mode de gestion.
Le recours aux services d'experts	<p>Résultat9 Une personne sur dix a recours aux services des experts d'accompagnement. Aussi, le risque d'échec est plus important et intervient plus tôt pour les promoteurs n'ayant pas recours au service des experts que pour les promoteurs qui utilisent les services d'accompagnement.</p>

Principales recommandations (détails au chapitre 6)

Recommandation1 Intensifier les efforts pour réduire les contraintes d'accès au financement qui entravent le développement des PME

Recommandation2 Renforcer les capacités managériales des promoteurs et des porteurs de projets

Recommandation3 Encourager les meilleures pratiques de gouvernance en instituant le prix de meilleures jeunes entreprises sur la base de critères objectifs

Recommandation4 Créer un centre de développement des entreprises de femmes et de jeunes (CDEFJ)

Recommandation5 Afin de donner plus de dynamisme aux jeunes entreprises, l'Etat et ses démembrements se doivent de prendre des mesures discriminatoires en faveur des entreprises nouvellement établies ; surtout celles dirigées par des jeunes/femmes

Recommandation6 Développer la création de centres d'incubation d'entreprises, de pépinières, orientés sur les secteurs de transformations afin de susciter l'innovation.

Recommandation7 Définir un mécanisme d'accompagnement spécifique aux promoteurs de jeunes entreprises ainsi qu'aux promoteurs les plus instruits. Ces derniers—les plus instruits—sont les plus prédisposés à abandonner dès qu'une opportunité se présente et les y sensibiliser pour la recherche de marché, de financement et de planification stratégique de leurs projets afin d'améliorer les chances de survie. Cela permettra d'éviter ainsi les sorties prématurées liées à l'ignorance des réalités du marché, à la non préparation des projets et au manque d'organisation et de discipline dans la gestion.

1. Introduction

Le secteur privé, ensemble des organisations mises en place par des individus, des groupements d'individus ou par d'autres organisations constitue le moteur de développement de toute économie. Il mène ses activités dans le respect des règles édictées par la puissance publique qui assure sa sécurité, crée les conditions propices à son émergence et prélève en contrepartie des taxes et impôts pour accomplir au mieux ses missions de services publics.

Le secteur privé étant composé en majorité d'entreprises privées, vecteur de création d'emplois et de richesses, de nombreuses actions ont été mises en œuvre par l'Etat Burkinabè depuis l'adoption de l'option d'économie libérale en juin 1991 afin de promouvoir l'esprit entrepreneurial.

Les premières actions ayant marqué l'économie burkinabé les années suivant la reconnaissance de la liberté d'entreprise ont été les privatisations de sociétés d'Etat telles CIMAT, SO-SUCO, Grands Moulins du Burkina, etc. La création des Centres de Guichets Uniques du Commerce, le développement des projets et des fonds publics d'appui au secteur formel et informel (PAPME ; FAPE ; FASI, Fondation entreprendre, etc. . .).

Pour répondre aux sollicitations de plus en plus accrues du secteur privé en matière d'appui conseil et de facilitation des affaires, les organisations d'accompagnement et de promotion du secteur privé ont été renforcées par de nouvelles structures à caractère plus spécifique. Parmi celles-ci, figurent la Maison de l'Entreprise du Burkina Faso (MEBF), les Centres de Gestion Agréée (CGA), les Centres de Formalités des Entreprises (CEFORE), la Société de Financement, et de Garantie Interbancaire du Burkina (SOFIGIB), le Guichet Unique du Foncier (GUF). Outre ces nouvelles structures, il y a la Chambre de Commerce et d'Industrie Burkina Faso (CCI-BF) et le Conseil National du Patronat Burkinabé (CNPB) qui réalisent diverses activités pour la promotion et la défense des intérêts des Chefs d'entreprises et/ou opérateurs économiques.

1.1. Contexte et justification

Les actions conjuguées de l'Etat et de toutes les organisations qui l'accompagnent dans le développement socio-économique du pays ont permis d'accroître substantiellement le nombre annuel moyen de création d'entreprises. En effet, des données reçues des CEFORes montrent une augmentation continue du nombre d'entreprises effectuant pour la première fois leur enregistrement au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM) au cours de la décennie écoulée. Au total, ce sont 35 400 entreprises dont 20% de sociétés et 80% d'entreprises individuelles qui ont été créées par le truchement des CEFORes entre 2006 et 2013 soit en huit (8) ans d'activités.

Vu le rôle et la place de ces entreprises dans le bien être de la population, il est logique qu'une organisation comme la MEBF créée pour soutenir leur développement dans un environnement très compétitif qui s'inscrit dans le courant de pensée de la sélection naturelle s'interroge sur leur pérennité et sur l'efficacité des actions développées pour résorber les facteurs ou causes de leur mortalité.

En rappel, la Maison de l'Entreprise du Burkina Faso (MEBF) est une association apolitique conçue en 2002 par l'Etat Burkinabé, le secteur privé et les Partenaires Techniques et Financiers dont la Banque Mondiale. Elle a acquis le statut d'association reconnue d'utilité publique une dizaine d'années après sa création, preuve de la justesse de ses missions et de la reconnaissance de son importance dans le paysage économique par l'administration. La MEBF se veut un outil moderne, fédérateur et dynamique au service des entreprises privées et des groupements professionnels.

Son objectif général est de contribuer au développement du secteur privé et d'assurer une meilleure synergie des actions des bailleurs de fonds et des autres organismes d'appui au secteur privé.

La mission spécifique, c'est-à-dire le cœur de métier, de la MEBF se décompose comme suit :

- mettre en place une interface de système intégré de prestations susceptibles de favoriser la création et le développement de l'entreprise ;
- mettre en place et entretenir un dispositif d'accueil, d'écoute et d'orientation vers les programmes d'appui au secteur privé, financés par les bailleurs de fonds ;
- exécuter des programmes d'appui au secteur privé financés par les bailleurs de fonds ;
- jouer un rôle d'interface avec les administrations, les institutions d'appui au secteur privé et les prestataires de services en matière d'information économique, de conseils, de formation et de formalités de création d'entreprises ;

- initier toute activité annexe et conduire toute opération connexe nécessaire à l’accomplissement de son mandat.

Les formalités de création d’entreprises sont assurées par les CEFORE créés le 21 juin 2005 par décret n° 2005-332/PRES/PM/MCPEA/ MFB/ MJ/ MTEJ et opérationnels depuis le 9 janvier 2006.

Les CEFORE sont présents dans les chefs-lieux de dix (10) régions du pays et travaillent en étroite collaboration avec des administrations partenaires que sont les Tribunaux de Commerce et de Grande Instance (TCGI), la Direction Générale des Impôts (DGI), la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) et la Direction des Guichets Uniques du Commerce et de l’Investissement (DGU-CI).

En tant que structure d’appui au secteur privé, la MEBF a jugé important de s’intéresser à l’espérance de vie des entreprises nouvellement créées. Une première étude a été réalisée en 2010 et l’échantillon a concerné les entreprises créées de 2006 à 2008. Les résultats de cette étude ont alimenté les réflexions sur la problématique de l’accompagnement et le suivi des entreprises nouvelles pendant une période donnée.

Les difficultés liées au développement des jeunes entreprises et leur espérance de vie, étant toujours une question d’actualité, la MEBF avec le concours financier du Projet Investment Climate Facility for Africa (ICF) a recouru aux services du Laboratoire de Recherche en Gestion des Entreprises et des Organisations (LaReGEO) pour réaliser une étude plus approfondie sur la mortalité des entreprises créées à travers les CEFOREs entre 2006 et 2013.

2. Les termes de références de l'étude

2.1. Objectifs de l'étude

Pour la part de LaReGEO, les objectifs global et spécifiques poursuivis par la présente étude et déclinés à travers les termes de référence (TDR) ne souffrent d'aucune ambiguïté. Ces objectifs précisés respectivement aux points 2 et 3 desdits TDR consistent à :

2.1.1. Au titre de l'objectif global

Réaliser une étude sur la mortalité des entreprises créées aux CEFOREs de janvier 2006 à décembre 2013. La mise en place des CEFORE s'étant faite de façon progressive en commençant par la région du Centre, à Ouagadougou en 2006, puis de l'Ouest, à Bobo-Dioulasso en 2007 pour s'achever avec les régions du Mouhoun, à Dédougou en 2011 et de celle du Sahel, à Dori en fin 2012, il y a lieu de noter que la taille de l'échantillon et la durée d'analyse varient d'une région à l'autre.

2.1.2. Au titre des objectifs spécifiques

Il s'agit :

- de déterminer les taux de mortalité des entreprises selon le profil du créateur et selon le type d'entreprise et par année ;
- d'apprécier l'évolution des taux de mortalité des entreprises créées d'une année à l'autre et à la comparer à celle de l'échantillon global couvrant la période de l'étude ;
- d'analyser les causes de la mortalité des entreprises ;
- d'analyser la corrélation entre l'évolution de la mortalité des entreprises et les mesures administratives prises en faveur des entreprises ;
- d'analyser la corrélation entre l'évolution de la mortalité des entreprises et le développement des dispositifs d'accompagnement des entreprises au Burkina Faso ;

- de proposer un programme d’actions opérationnelles pour la réduction du taux de mortalité des entreprises.

A l’issue de la notification, l’équipe en charge de la mission a, à deux (02) reprises rencontré l’équipe représentant la MEBF en vue d’harmoniser les compréhensions des termes de références. Ces deux rencontres d’échanges et de cadrage tenues respectivement le 27 mars 2015 et le 22 avril 2015, ont permis de présenter le Laboratoire et l’équipe de consultants et d’exposer sa méthodologie en y apportant les précisions nécessaires afin d’harmoniser les compréhensions. Des questions subsidiaires ont été débattues pour permettre le déroulement de la mission dans les meilleures conditions. Conformément à la méthodologie validée avec le commanditaire à cette occasion, la mission a effectivement commencé le 30 mars 2015. Le présent document est la deuxième version du rapport provisoire qui intègre les amendements faits par la MEBF au cours de la rencontre de validation de la première version tenue le jeudi 30 octobre 2015. Cette version pourra être toujours enrichie par d’éventuels suggestions et amendements qui découleront d’un éventuel second cadre d’examen et de validation que la MEBF voudra mettre en place.

3. Problématiques et considérations théoriques

3.1. Quelques considérations théoriques

Il existe une littérature spécialisée dans l'explication de la mortalité ou des chances de survie des entreprises. Dans la plupart des études empiriques, sans être nécessairement convergentes, plusieurs facteurs susceptibles d'expliquer la mortalité ou les chances de survie ont été isolés. Ces facteurs sont généralement classés suivant trois (03) dimensions : le capital humain, le capital social et le contexte environnemental.

En effet, primo, les chances de survie ou non est tributaire du capital humain, T. Schultz (1959) et G. Becker (1993) en 1964, J. Mincer, (1974). Certains plus que d'autres promoteurs, disposant d'une dotation élevée en capital humain plus sont présumés être mieux placés pour percevoir les opportunités ainsi que les menaces. Secundo, du capital social, on dira qu'il fournit des réseaux qui facilitent la découverte d'idées nouvelles et l'identification d'opportunités, ainsi que la collecte des informations critiques et l'allocation des ressources rares (Aldrich et al., 1998 ; Birley, 1985 ; Uzzi, 1999) ; toute chose qui prédispose l'entrepreneur à plus de chance de succès. Tertio, s'inscrivant dans la théorie de l'écologie organisationnelle, le contexte environnemental joue un rôle déterminant dans la survie ou la mortalité de l'entreprise.

Le tableau ci-dessous, regroupe la description des différentes variables généralement mobilisées pour expliquer le phénomène. Ces facteurs sont : le genre, le diplôme, la qualification professionnelle antérieure, l'entourage entrepreneurial, la motivation, la taille du capital de démarrage, le secteur d'activité, la similitude des affaires, la localisation géographique, les aides publiques (la subvention d'investissement, les allègements des charges sociales, la prise en charge de l'Etat d'une partie des salaires), le recours à la formation entrepreneuriale, l'élaboration d'un plan d'affaires, et l'accompagnement post-crétion.

Dimension	Variables	Influence positive	Influence négative
Le capital humain	Le genre	Bosma et al. (2004),	Brüderl et Preidendorfer (1998),
		RObb (2002),	
	L'âge		
		L'éducation	Bates (1990)
	L'expérience		Cooper et al (1994),
		Cooper (1985), Uzzi (1997) Davidsson et Honig (2003)	
Le capital social	Le bain entrepreneurial	Koenig (1991),	
		Cooper et al, 1994 ; Lentz et Laband, 1990 ; Carroll and Mosakowski, 1987	
	L'appartenance communautaire	Putmun (1995)	
		La motivation	Shane et al., (2003)
	Le contexte environnemental		Wiklund et Shepherd (2003)
		Le taux de création	Altman (1983) Blazy et al (1993)
	La taille	Aldrich et Auster (1986), Brüderl et Schüssler (1990)	
		La concentration	Geroski et al., 2010
	La planification pré entrepreneuriale		Hansen (1995)
			Dahlqvist et al. (2000)

3.2. Concepts clés et définitions opérationnelles

Afin d'assurer à tous une meilleure compréhension et appropriation de ce travail, il convient de donner une clarification aux concepts de base et concepts voisins.

Mortalité : Le concept de mortalité pour désigner l'état de survie ou non d'une entreprise est un emprunt terminologique aux sciences humaines notamment à la démographie. Dans le cadre de cette étude, il sera indifféremment fait recours à la terminologie de faillite pour indiquer le même état de mort de l'entreprise. Une double perception est généralement adoptée pour caractériser la faillite des entreprises. D'une part, l'on trouve une conception legaliste selon laquelle la faillite d'entreprise est la résultante de l'incapacité d'une entreprise à faire face à ses engagements financiers une fois ceux-ci arrivés à maturité. La faillite survient simplement lorsque l'entreprise introduit auprès des juridictions compétentes le document légal qui ouvre la voie soit à leur liquidation, soit à leur réorganisation (Collongues, 1977 ; Taffler, 1982 ; Bryant, 1997 ; Gilbert, Menon et Schwartz, 1990). La faillite de l'entreprise est alors définie sur la base de sa conformité, à un instant donné, avec les critères purement légaux retenus par les différents législa-

teurs pour déterminer l'existence ou non d'une situation de faillite légale" d'une entreprise. D'autre part, la conception est plutôt économique ; la faillite d'entreprise est le résultat d'un processus progressif de défaillance économique (Argenti, 1977) (Koenig, 1985) (Ooghe, Van Wymeersch, 1996), plus ou moins long selon les cas et caractérisé par le fait que, durant tout son déroulement, l'entreprise se voit dans l'incapacité de rencontrer de manière régulière les exigences (en termes de création de valeur, de rentabilité, de service de la dette, ...) formulées à son encontre par les divers acteurs de son environnement. Toutefois, dans un environnement où le recours à la procédure légale n'est ancré dans les pratiques, la notion de mortalité dans notre cas sera considérée sur la base de la déclaration du promoteur.

Taux de mortalité : Le taux de mortalité, est calculé en rapportant le nombre d'entreprises mortes entre deux (02) dates « t » et « t+1 » à celui des entreprises actives à la date « t ».

Organisation : Groupement coordonnant des activités et développant des procédures pour atteindre des buts spécifiques : économique (entreprises), social (syndicats), politique (partis), religieux (églises), de santé (hôpitaux), etc.

Administration : Toute institution étatique ou représentation de celle-ci exerçant une mission de service public.

Secteur privé : Ensemble des organisations ou entités de droit privé

Mesure administrative : Disposition prise par l'Etat pour faciliter la création, la promotion et le développement des entreprises.

Création d'entreprise ou immatriculation Inscription initiale au fichier de l'Etat notamment au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier qui confère une existence légale à une entité dont le but est de produire et vendre des biens et / ou services marchands.

Dispositif d'accompagnement : Ensemble des mesures et des organisations mises en place pour le suivi et le renforcement des capacités techniques et la compétitivité des entreprises.

Entreprise : Unité de décision économique qui peut prendre des formes différentes ; elle utilise et rémunère le travail et le capital pour produire et vendre des biens et des services sur le marché dans un but de profit et de rentabilité.

Profil du créateur d'entreprise : Ensemble de qualification, d'aptitudes et de traits caractéristiques du promoteur d'entreprise. On y retrouve généralement l'âge du promo-

teur, sa formation, son expérience, ses traits de personnalité et attitudes comportementales, son histoire personnelle en relation avec l'activité.

Type d'entreprise : Cela renvoie et dans un souci d'identification, à la classification des entreprises suivant les caractéristiques juridiques (le type de propriété, la nature de la personnalité) ou économiques (taille, secteur ou branche d'activité).

4. Démarche méthodologique

4.1. Préalable : constitution de la base de sondage

4.1.1. La population cible

La population cible est constituée par l'ensemble des entreprises (tout statut juridique et secteur d'activités compris) créées entre 2006 et 2013 auprès des différents Centres de Formalités des Entreprises (CEFORE). Ces centres sont situés dans les villes suivantes : Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Ouahigouya, Tenkodogo, Koudougou, Fada N'Gourma, Kaya, Gaoua, Dédougou et Dori. Les données sur ces entreprises sont entreposées dans une base de données relatives à la création au niveau des différents CEFORE entre 2006 et 2013 qui sont gérés par la MEBF. Cette base de données a l'avantage de présenter l'adresse précise des entreprises créées ; ce qui à priori a l'avantage d'offrir un accès plus aisé aux promoteurs ainsi que leur localisation.

De la base de données initiale, le travail de l'équipe en charge de la mission a consisté à dresser une situation exacte de chaque entreprise. Cette action a pour objectif de distinguer dans la population de base des 35 400 entreprises, les groupes de celles qui sont en activité (en vie) et celles qui auraient fait faillite (mortes). Ce travail s'est effectué suivant deux étapes.

4.1.2. Le rapprochement avec les données de publications officielles

Dans la première phase, Il s'est agi pour l'équipe de procéder à un rapprochement des données de création issues de la base de données fournie par le commanditaire et celles de la base de données des services des impôts. Pour des raisons de disponibilité d'identifiants clés permettant le croisement des données de toutes les régions avec celles des services des impôts, le croisement à niveau n'a pu se faire que pour la ville de Ouagadougou. Ainsi, et suivant deux (02) critères retenus, on retient que :

- une déclaration fiscale récente (2014) indiquerait que l'entreprise est toujours en activité. Cela a permis d'identifier 7 183 entreprises en activité durant l'année 2014.

- la cessation volontaire qui entraîne une désactivation du numéro IFU. 1 840 entreprises auraient entrepris cette formalité. Elles sont donc considérées comme en faillite ou mortes.

Ce travail préliminaire a permis d'avoir la situation exacte de 9 023 entreprises sur les 27 771 entreprises que compte la base de données de Ouagadougou.

4.1.3. Les appels téléphoniques

Dans la deuxième phase, il a été effectué un appel systématique de tous les promoteurs disposant d'une adresse téléphonique. Ce travail a été assuré par dix (10) opératrices formées à cet effet. Après les formules de courtoisies d'usage, chaque opératrice expose l'objet de l'étude avant de poser la question relative à l'état de l'entreprise : en activité ou morte. A titre d'exemple, les réponses éventuelles sont consignées conformément à la présentation du tableau ci-dessous :

Ainsi, selon la réponse reçue, il est marqué « 1 » si l'entreprise est en activité et « 0 » si elle a cessé ses activités. Pour les cas où les promoteurs sont indisponibles, les opératrices procèdent à la relance trois (03) fois par jour et pendant trois (03) jours de suite. A l'issue de ces relances, si le promoteur reste injoignable, il est marqué indisponible. A ce niveau, il faut rappeler que la grande majorité des entreprises de la base sont des entreprises individuelles et les numéros de téléphone sont des numéros de téléphone mobiles.

4.1.4. Les difficultés dans la phase de constitution de la base de sondage

Comme dans toute mission d'étude ou de recherche, la présente mission a, durant cette première phase, rencontré un certain nombre de difficultés qu'il convient de relever afin que de concert avec le commanditaire et après échanges, des pistes d'orientation et de solutions soient proposées. Ces difficultés se résument comme suit :

1. De la base de données : à l'issue de la réunion de cadrage, les données de création (2006-2013) issues de la base de données de la MEBF avaient été mises à notre disposition
2. De la disponibilité des promoteurs : sur les 35 400 entreprises de la base de données , des réponses effectives (morte ou vivante) ont pu être obtenues avec 22 062 représentant 62%. . Parmi les 38% de cas sans réponses, on dénombre 12 268 entreprises, pour lesquelles les promoteurs n'ont pu être contactés pour diverses raisons (promoteurs occupés lors des appels, numéros hors services, hors réseau, réattribués, suspendus, promoteurs émigrés, etc.).

3. De la disponibilité et de la validité de références et d'adresses téléphones : A ce niveau, 1 070, soit 3% des entreprises de la base sont, soit, sans adresses téléphones ou même si elles existent, elles sont incorrectes ou incomplètes.
4. De l'attitude de méfiance des promoteurs appelés : enfin, l'un des obstacles rencontrés est relatif au comportement méfiant des appelés. En effet, même après être situés sur l'objet de l'étude, redoutant certainement une action de contrôle, certains appelés observent une certaine appréhension et refusent parfois de répondre à la demande des opératrices.

4.2. Echantillonnage

4.2.1. La représentativité

La représentativité est un attribut essentiel pour un échantillon pour assurer la validité des résultats externes qui sont issus des analyses. Dans notre travail, le choix du répondant obéit à un procédé qui est celui d'un sondage stratifié proportionnel à la taille, à trois degrés. Les degrés sont dans l'ordre : la situation fonctionnelle de l'entreprise (fermée/en activité), la localisation et le statut juridique. Ce sont là, des variables qui paraissent contrôlables. Chaque sous-groupe est proportionnellement représenté à hauteur de sa taille. Cela a l'avantage de conduire à un échantillon auto pondéré. C'est dire qu'il faille veiller à ce que l'échantillon soit dans sa conception une reproduction à petite échelle de la population mère qui est l'ensemble des entreprises créées dans les CEFORs de 2006 à 2013.

4.2.2. La taille

La problématique de la taille de l'échantillon constitue le second volet, en plus de celui de la représentativité, de la problématique globale de l'échantillon d'un sondage aléatoire. L'optimalité est aussi un attribut fort appréciable que devrait avoir la taille de l'échantillon d'un sondage si l'on souhaite maîtriser l'erreur de seconde espèce. En effet, s'il est vrai qu'un échantillon trop petit (même quelque peu représentatif du point de vue des caractéristiques en rapport avec l'étude !) conduit à des estimations peu robustes, peu précis et qu'une grande taille améliore nécessairement la précision, il demeure qu'il y a un risque aussi en ayant un échantillon très grand : forte chance de commettre une erreur de première espèce (voir ce qui n'existe pas en réalité) et donc gaspillage inutile de ressources et de temps (K.R. Murphy, B. Myors, 2004).

L'approche adoptée dans le cadre de ce travail est celle de la taille optimale mettant au centre le paradigme de l'analyse de la puissance d'un test statistique (J. Cohen, 1988 ; Lipsey, 1990). Les données autorisent à générer des données de survie (Cleves et al, 2010). Elles peuvent être considérées comme des données censurées à droite de type III ou est à censure aléatoire de type I ; parce que l'évènement « la fermeture de l'entreprise » n'a pu être observée pour toutes les entreprises à la date d'observation (période d'appels des entrepreneurs). Il ressort simplement que certaines continuent d'exercer et pourront fermer bien après la période limite de référence ; puisque certaines entreprises sont introuvables et d'autres n'ont pas subi l'évènement (sont toujours en activité), cette censure à droite est aussi aléatoire. En sus, cette censure n'est nullement informative ; dans la mesure où, ne pas avoir d'information sur l'entreprise n'indique nullement sur ce qu'elle a pu devenir. Cette hypothèse capitale dans la théorie des données censurées, simplifie mathématiquement le problème en étude. Le modèle économétrique au centre de notre étude est le modèle de Cox à risques proportionnels (1979).

L'estimation de la taille de l'échantillon se fera à partir de l'approche bivariée de Schoenfeld (1983). Cette approche permet de comprendre que la taille d'un échantillon n'est liée à la puissance d'un test qu'à travers le nombre de survenue de l'évènement d'intérêt au cours de la période d'observation ; c'est dire alors que pour un nombre fixé d'évènements, la puissance d'un test statistique sera indépendante de la taille de l'échantillon de travail. La taille de l'échantillon peut être obtenue en divisant le nombre d'évènements survenus par la probabilité dans la population globale de survenue de l'évènement d'intérêt.

La formule générale pour obtenir la taille d'un échantillon dans une analyse de survie est :

$$N = \frac{E(\alpha, \beta, \psi)}{P_E \{S(t), L(t), R, T\}}$$

Où

$E()$ est le nombre de survenue de l'évènement d'intérêt au cours de l'observation. Il est fonction de la probabilité d'erreur de type I $\alpha = 0.05$ généralement, $1 - \beta$ représente la puissance et ψ est l'effet taille, généralement exprimé comme un hasard ratio ou un coefficient de regression $\beta_1 = \ln h(t, x_1 + 1 | x_2, \dots, x_P) / h(t, x_1 | x_2, \dots, x_P)$

$P_E()$ est la probabilité de survenue de l'évènement d'intérêt au cours de l'étude. Elle est fonction de $S(t)$ la population suivie, $L(t)$ prenant en compte les situations de perte de vue ou de situations pour lesquelles on n'a pas d'informations. R et T rendent compte respectivement la durée d'observation du sujet et la durée de l'étude

Pour ce travail, il s'agira du nombre d'entreprises ayant fermé par la probabilité de fermeture

d'une entreprise. Bien évidemment, cela ne prend pas en compte les ajustements nécessaires à faire lorsque l'on veut prendre en compte les entreprises qui ne subissent pas l'évènement avant la fin de l'observation ou de la dépendance entre variables pouvant expliquer la survenue de l'évènement. Il est alors souhaitable de prendre en compte ces situations en procédant dans le calcul de la taille à des ajustements en se donnant un taux pour ces observations qui ne subiront pas l'évènement tout au long de l'observation. Le design de l'étude a immanquablement tenu compte du fait que des entreprises n'ont pas fermé même après la période d'étude (2006-2015), le taux de survie est estimé à 84% après appels auprès des promoteurs d'entreprises. Pour le calcul de la taille de notre échantillon, il sera adopté une approche pessimiste. Cela a l'inconvénient de conduire vers un échantillon plus large que de besoin, mais toutefois a l'avantage d'améliorer la précision. En plus, la cible est connue pour être difficile, il y a un besoin de devoir augmenter la taille pour aussi prendre en compte les non réponses. Pour le calcul de la taille, il s'agissait de répondre à la question suivante : pour quelle taille, au seuil de 5% la puissance du test d'égalité à 0 du coefficient de régression d'une variable donnée sera au moins égale à 0.8 si l'effet taille de 0.5 considéré comme large Cohen (2003). Pour ce calcul, il est retenu comme probabilité de fermeture d'une entreprise créée dans la période d'observation 0, 2¹ et 35% comme la proportion des entreprises qui ont pu disparaître du suivi durant ce même moment. Il s'agit de la proportion d'entreprises pour lesquelles il y a aucune information. Sur la base de ces hypothèses, l'échantillon global est de taille de 965 observations ayant au moins 126 entreprises fermées ; ce qui permet d'avoir une puissance de test de 80% ; seuil recommandé dans la littérature (Cohen 2003, Rosenthal, 1996). La cible des promoteurs d'entreprises est une cible difficile à atteindre lors des collectes de données. Cela pour plusieurs raisons : volonté de dissimulation de ses revenus, indisponibilité du gérant/propriétaire, refus de répondre... Dans la perspective d'anticiper sur le taux de non réponses élevé, la taille a été portée à 3000—1500 entreprises ayant fermé et 1500 en activité—. L'enquête a été conduite alors auprès de 3000 entreprises comme échantillon de base.

4.2.3. Le biais du défaut de couverture

Une partie de la population cible n'a pu faire partie de la base de sondage pour le tirage de l'échantillon. C'est un défaut de couverture qui peut peu ou prou être préjudiciable à la qualité de nos estimateurs ; cela réduit leur qualité ainsi que celle des estimations faites. Indubitablement, il y a un biais du fait du défaut de couverture. Cependant, l'impact de ce biais sur les estimations faites dépend dans de la mesure à laquelle cette sous population cible non prise en

1. Ce taux est estimé actuellement à 0,21 dans le fichier Neeré de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Burkina Faso

TABLE 4.1. – Distribution du statut juridique dans les sous populations non prise et prise en compte

	Selon l'échantillon	Selon Non Déterminé
Statut juridique		
Entreprise Individuelle	94	95
SARL	5	4
SA	1	1
Genre		
Homme	86	88
Femme	14	12

compte dans la base de sondage diffère de celle prise en compte.

On constate—voir tableau 4.1— que la sous population dite « Non Déterminé » présente relativement dans ces caractéristiques « statut juridique » et « genre » les mêmes distributions. On constate alors que cette sous population est essentiellement composée d'entreprises individuelles ; entreprises individuelles basées Ouagadougou comme c'est aussi le cas de l'échantillon.

$$Biais = \%Pop_{noncouvert}(estim_{echan} - estim_{noncouvert})$$

Il apparait alors que ce biais est faible lorsque la différence entre les sous populations ne sont pas importantes. Au vu des caractéristiques ayant été contrôlées (année de création, villes siège, statut juridique) au cours de notre échantillonnage, on peut admettre l'idée que ce biais ne saurait être important au point d'invalidiser les conclusions.

4.3. Développement du questionnaire

4.3.1. Le capital humain

De Nombreux travaux relatifs à la dynamique des entreprises mettent en relief une relation significative entre le genre et la survie des entreprises nouvellement créées. A la question de savoir si les entreprises créées par les femmes sont plus pérennes que celles créées par leurs homologues hommes ou inversement, les réponses sont divergentes suivant les auteurs et les positions. Si Bosma et al. (2004), à partir des données de 1 000 entreprises créées aux Pays-Bas entre 1994-1997, ont conforté l'hypothèse selon laquelle, les entreprises créées par les

hommes sont plus performantes et survivent mieux que celles créées par les femmes. Dans la même veine, Robb (2002), sur la période de 1992-1996 a, à partir des données d'entreprises américaines, montré que les promoteurs femmes sont plus susceptibles de cesser leurs activités que leurs homologues hommes.

Ces résultats ont cependant été contredits par d'autres auteurs qui convergent vers une relation inverse. Brüderl et Preidendorfer (1998), soutiennent l'hypothèse d'une chance de survie plus élevée pour les entreprises créées par les femmes que pour celles créées par les hommes.

Contrairement aux conclusions précédentes, Robb et Watson (2012) ont utilisé les données de l'enquête Kauffman (KFS) sur des entreprises américaines pour la période 2004-2008 et les conclusions auxquelles ils sont parvenues ont aplani les divergences quant à la probabilité de survie ou non des entreprises créées aussi bien par les hommes que celles créées par les femmes. En contexte burkinabé où le rôle et la position de la femme semblent tributaires d'un certain nombre de préjugés et de pesanteurs sociaux, il est important de mettre ce facteur en perspective.

Les caractéristiques personnelles du promoteur sont généralement mobilisées pour comprendre la dynamique des entreprises nouvellement créées. Ainsi, le capital humain que possède le promoteur d'entreprise peut être considéré comme un atout face aux nombreuses difficultés qui émaillent les premières années d'existence de l'entreprise. Un niveau d'éducation plus élevé serait à priori associé à une probabilité de survie plus élevée. Bates (1990) sur les données d'entreprises américaines créées entre 1976 et 1982 conclut à un avantage pour les promoteurs ayant un niveau d'étude supérieur, à réussir. Les longues études de l'entrepreneur joueraient un rôle positif dans la survie de l'entreprise. Par contre, Cooper et al (1994), avancent qu'aucune étude n'a mis en évidence une relation contraire entre le niveau d'instruction et la survie de l'entreprise. Dans notre contexte où le secret du succès entrepreneurial semble être réservé aux moins instruits, le choix de cette variable présente un intérêt certain pour cette étude.

Des promoteurs plus expérimentés et disposant d'une bonne connaissance du secteur et du domaine d'activité seraient-ils plus aptes à réussir ? A cette interrogation, de nombreuses études ont essayé d'apporter des réponses. Cooper (1985), Uzzi (1997) Davidsson et Honig (2003), conclurent quant au rôle déterminant que jouent l'expérience et la connaissance du promoteur d'entreprise dans le succès de celle-ci. Pour Koenig (1991), les facteurs de disparition des jeunes entreprises peuvent s'expliquer par le principe selon lequel celles qui se lancent dans un nouveau secteur, risquent de mourir avant celles qui en font partie depuis longtemps, puisque avec l'expérience, les incertitudes commerciales, financières, stratégiques et/ou technologiques sont maîtrisées. L'expérience antérieure conditionne ainsi la détermina-

tion et la capacité du promoteur à nouer des relations de partenariat (fournisseurs, clients, investisseurs, etc) ; toute chose qui participe de la capacité de résilience des entreprises nouvellement créées. Cette variable est également mobilisée dans cette étude afin de mettre en évidence, la relation éventuelle entre amateurisme du promoteur d'entreprise et le risque de fermeture.

4.3.2. Le capital social

Pour paraphraser le poète W. Wordsworth « L'enfant est le père de l'homme », grandir et évoluer dans un environnement cellule entrepreneuriale, conditionne plus au succès dans les affaires par rapport aux promoteurs qui n'auraient pas eu cette enfance et cette vie antérieures nourries par les exemples de la famille, amies et connaissances. A ce sujet, nombreuses études (Cooper et al, 1994 ; Lentz et Laband, 1990 ; Carroll and Mosakowski, 1987) ont montré le rôle et l'influence de ce facteur sur les chances de survie ou non des jeunes entreprises. Il est admis que les individus ayant grandi dans un milieu dans lequel ils voient en leurs parents des exemples réussis d'entrepreneurs réussissent mieux en affaires dans la mesure où ils disposent de modèles à l'image de leur entourage. Ces individus développent un esprit entrepreneurial et sont plus familiarisés avec les milieux des affaires.

En outre, Cooper et al. (1994) ont conclu qu'avoir des parents propriétaires d'une entreprise contribuait à la survie. Mais, cette constatation s'oppose avec celle de Brüderl et al. (1992), qui ont constaté, sur un échantillon d'entreprises allemandes, que la présence d'un père travailleur autonome n'a pas augmenté la probabilité de survie des entreprises nouvellement créées.

Dans notre cas, il est également important de mettre cette variable en perspective afin d'étudier l'effet du manque de culture entrepreneuriale sur le risque de disparition des entreprises nouvellement créées.

Cette variable met en avant le rôle de la communauté comme atout majeur pour la résilience et la survie dans un environnement. Elle attribue cette chance de survie à la capacité des promoteurs à tirer profit des avantages que la communauté peut présenter. Ainsi, l'adhésion à des organisations communautaires, des groupes, des associations, des partis politiques, peut présenter un avantage certain pour le promoteur. D'ailleurs, Putnam (1995) souligne que la vie est plus facile dans une communauté où le stock de capital social est important.

Le succès dépend de la volonté des gens à devenir des entrepreneurs (Shane et al., 2003). Cette volonté traduit une motivation entrepreneuriale qui représente l'un des facteurs les plus importants influençant la réussite des nouvelles entreprises. D'ailleurs, Wiklund et Shepherd (2003) soulignent que les motivations et les comportements d'aujourd'hui auront une incidence sur l'avenir de l'entreprise, car ceux qui connaissent le succès dans leurs affaires sont

ceux qui y croient (Corman et al., 1988). De son côté, Gasse (2003) souligne que plusieurs études sur les nouveaux entrepreneurs viennent confirmer l'importance de la dynamique psychosociologique dans la création des nouvelles entreprises. Ils recherchent l'autonomie et l'indépendance, ils veulent devenir leur propre patron et prennent des initiatives dans ce sens (Zimmerman et Chu, 2013).

En effet, Kuratko et al. (1997) ont étudié la relation entre la motivation entrepreneuriale et la réussite dans les affaires. L'auteur a interrogé des entrepreneurs d'Amérique du Nord et a constaté que les facteurs de motivation peuvent être classés en quatre (04) catégories : (1) des objectifs intrinsèques (comme le besoin d'accomplissement, le défi), (2) des objectifs extrinsèques (comme l'accroissement du revenu et de la richesse personnelle), (3) l'indépendance et l'autonomie de l'emploi, (4) l'assurance de l'avenir des entrepreneurs eux-mêmes et de leurs familles.

Babb et Babb (1992) ont constaté dans une étude faite en Floride et en Angleterre, sur des entreprises créées dans des zones rurales et urbaines que le besoin d'accomplissement était le trait qui distingue tous les entrepreneurs. Chu et al. (2007) ont effectué une étude comparative entre les entrepreneurs Ghanéens et Kényans. Ils ont constaté que les principaux facteurs de motivation pour la création d'entreprises étaient le désir de gagner plus d'argent et le manque de possibilité d'emploi. Il en résulte donc que plus la motivation entrepreneuriale chez l'entrepreneur est accentuée plus son entreprise aura la chance de survivre.

4.3.3. Le contexte environnemental

Cette dimension regroupe un certain nombre de variables, les plus couramment utilisées pour l'étude de la survie des entreprises. La croissance de la population de nouvelles entreprises peut être sources de difficultés et donc de fermeture des entreprises. Aussi, le taux de création des entreprises peut être retenu comme une variable explicative du taux de mortalité. Plusieurs auteurs sont d'accord sur ce point. Altman (1983) affirme que lorsque le nombre de créations d'entreprises augmente, la mortalité augmente également. Ainsi, plus il y a de nouvelles entreprises, plus le nombre d'entreprises qui sort s'accroît dans la mesure où certaines d'entre-elles sont amenées à disparaître en raison des multiples handicaps liés à leur jeunesse. A cet égard, Altman (1983) remarque que plus de la moitié des faillites surviennent durant les cinq (05) premières années et que plus du tiers est le fait des entreprises de moins de trois (03) ans. Selon cet auteur, cela s'explique par le fait que le temps nécessaire pour tomber en faillite est proportionnel au montant des fonds initialement investis dans l'entreprise, à une faible planification durant la phase du développement de l'activité, à une base limitée du capital et à une incapacité managériale. Dans le même ordre d'idée, Blazy et al (1993) estiment

que c'est au cours des premières années de sa vie qu'une entreprise est particulièrement vulnérable. En effet, elle se heurte, entre autres, aux difficultés d'apprentissage, doit mettre au point son processus productif, assurer le développement du réseau de ses partenaires, mais elle peut également se trouver dans un créneau mal choisi ou mal défini, et surtout, elle doit accéder impérativement à une taille critique.

La fragilité qui caractérise tout système vivant à la naissance est souvent reliée au poids ou à la taille du « nouveau-né ». Aussi, la taille à la création est une autre dimension mobilisée par nombre d'auteurs pour expliquer les chances de survie de la jeune entreprise. Aldrich et Auster (1986), ainsi que Brüderl et Schüssler (1990), ont montré que c'est « la responsabilité de la petitesse » qui explique l'évolution des taux de survie ou de disparition des entreprises. Leur hypothèse suppose que plus la taille de la nouvelle entreprise est grande, plus elle aura de meilleures chances de survivre. Autrement dit, si l'entreprise pénètre sur le marché avec une taille assez petite, inférieure à la taille minimale efficace, elle devra croître rapidement pour devenir suffisamment productive pour survivre (Fitsch et al., 2014). Pour Lamontagne et Thirion (2000) ; Cooper et al, (1994), plus le projet est important en termes de moyens, plus grandes sont les chances de survie. L'entreprise devra faire face à un certain nombre de problèmes liés notamment à l'obtention des capitaux, du recrutement de la main d'œuvre, du paiement des taux d'intérêt plus élevés (Aldrich et Auster, 1986). Ceci n'est pas le cas pour une entreprise qui démarre avec une taille assez grande (Audretsch, 1995 ; Audretsch et Mahmood, 1995 ; Dunne et al., 1989), puisqu'elle dépasse déjà l'échelle minimale efficace de production. Cet avantage lui permettra d'augmenter sa probabilité de survie. La controverse par rapport à la contribution de variable naît avec Cressy (1996) qui a démontré sur des données d'entreprises britanniques créées en 1988, que la corrélation entre la survie et le capital financier est en fait fausse et que le « vrai » déterminant de la survie des nouvelles entreprises demeure le capital humain. Cette variable est également retenue dans la présente étude.

La concentration de la population dans tout système est très souvent source de « chaos », de déséquilibre ; cela entraîne le plus souvent un ajustement interne pour un retour à l'équilibre et conduit à la disparition des acteurs les plus faibles. Une sélection naturelle s'opère pour les jeunes entreprises durant les premières années d'existence. Geroski et al., 2010 estiment que la survie ou l'échec des nouvelles entreprises, réside dans la densité de la population. Selon l'auteur, pour des niveaux faibles de densité où le nombre de concurrents est relativement restreint, l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché est d'une légitimité accrue, et la survie sera plus forte. Par contre, à un certain seuil, l'accroissement du nombre des entreprises entraîne une concurrence relativement intense, ce qui conduit à la disparition de plusieurs entreprises.

Qui veut aller loin ménage sa monture dit l'adage. Entreprendre est une aventure vers une

destination apparemment inconnue et les chances d'arriver à bon port semblent dépendre fortement de la capacité d'anticipation des éventuelles embûches. Le plan d'affaires, boussole du promoteur permet sans doute à celui-ci d'anticiper et de résoudre ou à défaut de contourner les problèmes caractéristiques de la jeune entreprise. A ce propos, Hansen (1995) souligne l'importance d'une bonne préparation des projets de création ; tandis que Dahlqvist et al. (2000) n'ont pas confirmé cette conclusion.

4.4. La collecte des données

4.4.1. Les enquêteurs

Cette phase est capitale. En effet, comment attribuer les différences dans les réponses aux différences entre individus si l'on ne s'assure que les enquêteurs ont eu un comportement globalement identique sur le terrain ? Cette phase est l'occasion de s'attaquer à une autre source d'erreur : l'administration du questionnaire ou la démarche de sélection de l'individu. La formation des enquêteurs pour cette étude a consisté à leur présenter l'intérêt du sujet en étude. Les enquêteurs— qui étaient de niveau d'étude minimal de BAC+ 4 en sciences sociales— ont rapidement adopté la problématique puisqu'elle correspond à une de leurs préoccupations de tous les jours. Mesurer une attitude— phénomène latent par essence— ou un comportement présente quelques difficultés liées à la démarche d'administration du questionnaire ; le souci étant bien sûr de limiter la variabilité due à cette source d'erreurs. Cette formation a été l'occasion de leur expliquer le processus d'administration d'un questionnaire surtout avec une cible très peu disposée à répondre favorablement dans le cadre de collecte de données. Après la phase d'explication des approches théoriques portant sur le questionnaire, ce fut le tour d'insister sur la démarche aboutissant à l'individu devant être interrogé.

4.4.2. la collecte et la saisie des données

La collecte des données s'est déroulée dans les villes de Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Ouahigouya, Tenkodogo, Koudougou, Fada N'Gourma, Kaya, Gaoua et Dori . Dans chaque ville, les enquêteurs devaient dans un premier temps appeler les entrepreneurs à interviewer pour fixer un rendez-vous afin de pouvoir collecter l'information. Il a été demandé aux enquêteurs d'indiquer les raisons d'éventuels appels et/ou visites infructueux. Ce travail a duré trois (03) semaines, un peu plus que prévu, et cela, en raison des difficultés de terrain. Pour la saisie des données, un masque de saisie sous CSPro.6.1.0 a été élaboré. Les opératrices de saisie ont été formées. Cette formation a permis d'expliquer aussi aux opérateurs de saisie la structure

du questionnaire ainsi que des items aux fins de déceler d'éventuelles incohérences d'éviter les erreurs de saisie.

4.4.3. Les difficultés dans la collecte de données

La disponibilité des promoteurs

Sur un total de 35 400 entreprises, nous n'avons pu obtenir de réponses effectives (morte ou vivante) que pour 22 062 entreprises soit 62%. Parmi les 38% de cas sans réponses, on dénombre 12 268 entreprises, pour lesquelles les promoteurs n'ont pu être contactés lors de la phase des appels téléphoniques. Diverses raisons peuvent expliquer ce résultat :

- contacts téléphoniques mobiles erronés ;
- promoteurs occupés lors des appels ;
- numéros hors services ou hors réseau lors des appels ;
- numéros téléphoniques réattribués, suspendus ;
- promoteurs hors du pays ;
- promoteurs émigrés, création fictive à d'autre fin (complément de dossier) etc.

L'attitude des promoteurs

Enfin, au cours des deux (02) premières phases (appels téléphoniques et enquête terrain) de l'étude, le comportement méfiant de la grande majorité des promoteurs a constitué une difficulté majeure. En effet, même après être situés sur l'objet de l'étude, redoutant certainement une action de contrôle, certains promoteurs observent une certaine appréhension et adoptent parfois un refus catégorique. Deux raisons essentielles semblent militer en faveur de telles attitudes :

- une aversion pour le contrôle fiscale aussi bien pour les entreprises fermées comme pour celles en activité, ce qui dénote déjà que la grande majorité de promoteurs, à la création, n'intègrent la fiscalité comme obligation dans la gestion de leurs affaires ;
- une lassitude à l'égard des études de façon générale, pour lesquelles les résultats ne se traduisent en avantages concrets et immédiats. Ces contraintes ont sans doute réduit les possibilités d'exploitations de l'information nécessaire et en constituent dans une certaine mesure une limite matérielle de l'étude.

4.5. L'analyse

La plupart des études sur la survie des entreprises recourent aux régressions probabilistes ou logistiques et aux modèles de durée pour examiner les chances de survie des entreprises nouvellement créées.

En effet, la variable à deux modalités (Fermée/ En activité) à expliquer prend les modalités 1/0 pour respectivement les entreprises n'ayant pas ou ayant survécu au bout de leur troisième anniversaire. Tant qu'on ne souhaite pas intégrer la dimension temporelle dans la survenue de l'évènement d'intérêt, un simple modèle logit ou probit, (Fleiss 1981, Agresti 1996, Cohen 2003) pourrait rendre compte de la variabilité dudit phénomène ; bien entendu probit ou logit est plutôt une question de goût ou de convenance comme le souligne Gelmann (2007) puisque les deux modèles conduisent aux mêmes résultats en termes de coefficients, à un facteur multiplicatif près. Pour obtenir les coefficients du modèle probit, il suffira de diviser les coefficients du modèle logit par 1,6.

Dans ce travail, la probabilité de survenue de l'acte de « fermeture » de l'entreprise dans le temps est d'un intérêt capital. En raison de cela, il sera adopté les modèles de survie. Ces modèles permettent de prendre en compte le caractère dynamique du processus porté par la variable « temps de survenue » de l'évènement d'intérêt ; chose qui est impossible avec les modèles logit. Concrètement, une attention portée sur le processus de constitution de notre population d'étude ainsi que sur les objectifs de l'étude conduisent à penser qu'immanquablement, les données sont censurées à droite de type III ou sont à censure aléatoire de type I. En effet, elles le sont à droite parce que l'évènement « la fermeture de l'entreprise » n'a pu être observée pour toutes les entreprises à la date d'observation—période d'appels des entrepreneurs—. On sait seulement que certaines continuent d'exercer et pourront fermer bien après notre période limite de référence. Puisque certaines entreprises sont introuvables et d'autres n'ont pas subi l'évènement, sont toujours en activité et on ne sait quand est-ce qu'elles fermeront, alors on peut dire que cette censure à droite est aussi aléatoire (D. HOSMER, 2008). Cela est classique dans les analyses ayant pour point d'ancrage des modèles de survie.

LES MODÈLES DE SURVIE

Cela commence par une phase exploratoire, en réalité descriptive, au cours de laquelle est décrit le processus de survie à partir des données. En pratique, cela consiste en des analyses univariées aboutissant à des résultats préliminaires de l'effet de chaque variable prise indépendamment sans tenir compte de l'interaction entre les différentes variables sur la survie ; ce qui objectivement n'autorise pas de faire des prédictions (Rousselière et Joly, 2011). Il faudra donc, pour pouvoir faire des prédictions, aller au-delà de l'estimateur de Kaplan pour estimer

le modèle à risques proportionnels de Cox (1972).

ANALYSE KAPLAN-MEIER

La méthode de Kaplan-Meier permet d'obtenir rapidement une courbe de survie, ainsi que des statistiques essentielles comme le temps médian résiduel de survie. Elle permet d'estimer les fonctions de survie, sans nécessiter que les intervalles de temps soient réguliers, contrairement à la méthode des tables actuarielles de survie. Les courbes de survie permettent d'analyser l'évolution de l'effectif d'une population donnée avec le temps.

Cette technique est utilisée pour l'analyse de données de survie, qu'il s'agisse d'individus (recherche sur le cancer par exemple), ou de produits (résistance au temps d'un outil de production par exemple) : certains individus meurent (les produits cassent), mais d'autres sortent de l'étude parce qu'ils guérissent, que l'on perd leur trace (déménagement par exemple) ou parce que l'étude est interrompue. Le premier type d'information est appelé « données événement », tandis que le second est appelé « données censurées ».

LE MODÈLE DE COX

Principe du modèle

Le modèle de COX est la méthode la plus utilisée dans le cadre de l'analyse des données de survie. Celui-ci permet de modéliser des temps de survie avec des données censurées. Elle est très utilisée dans le domaine médical (temps de survie ou de guérison d'un patient). Le principe du modèle de Cox est de relier la date d'arrivée d'un événement à des variables explicatives. On l'appelle aussi Modèle à risques proportionnels de Cox.

Le modèle de COX

Le modèle de Cox se rapproche des modèles de régression classique dans le sens où l'on tente de relier un événement (modélisé par une date) à un certain nombre de variables explicatives. Il est considéré comme un modèle semi-paramétrique, il est basé sur l'hypothèse des risques proportionnels et s'applique à toute situation où l'on étudie le délai de survenue d'un événement. Cet événement peut être la récurrence d'une maladie, la réponse à un traitement, le décès, etc. Pour chaque sujet, on connaît la date des dernières nouvelles et l'état par rapport à l'événement étudié. Les sujets pour lesquels on ne connaît pas l'état à la date de fin de l'étude constituent des données censurées. Les valeurs des variables explicatives X_j sont notées pour chaque sujet à la date de son entrée dans l'étude. La variable considérée T est le temps écoulé jusqu'à la survenue de l'événement étudié. Le modèle de Cox permet d'exprimer le risque instantané de survenue de l'événement en fonction de l'instant t et des variables explicatives X_j . Ces variables peuvent représenter des facteurs de risque, des facteurs pronostics, des traitements, des caractéristiques intrinsèques au sujet, ...

Le risque instantané de survenue de l'événement $\lambda(t, X_1, X_2, \dots, X_p)$ représente la proba-

bilité d'apparition de l'événement dans un intervalle de temps $[t, t + Dt]$ sachant que l'événement ne s'est pas réalisé avant l'instant t . Le modèle de Cox exprime $\lambda(t, X_1, X_2, \dots, X_p)$ sous la forme :

$$\lambda(t, X) = \lambda_0(t) \exp(\beta X)$$

Cette formule appelle quelques commentaires. Le risque instantané se décompose en 2 termes dont l'un dépend du temps et l'autre des variables X_j . Si, par exemple, les variables X_j représentent des facteurs de risque et si elles sont toutes égales à 0, $\lambda_0(t)$ est le risque instantané de sujets ne présentant aucun facteur de risque. La forme de $\lambda_0(t)$ n'étant pas précisée, c'est plutôt l'association entre les variables X_j et la survenue de l'événement considéré qui est l'intérêt central du modèle. Cela revient à déterminer les coefficients β_j .

Le rapport des risques instantanés de 2 individus dont les caractéristiques respectives sont (X_1, X_2, \dots, X_p) et $(X'_1, X'_2, \dots, X'_p)$ ne dépend pas du temps. De tels modèles sont dits à risques proportionnels. C'est une hypothèse importante du modèle de Cox. Si β_j est positif et si 2 sujets ne diffèrent que par la j -ième caractéristique, des valeurs élevées de la j -ième caractéristique sont associées à un risque instantané plus élevé. Inversement si β_j est négatif, des valeurs élevées de la j -ième caractéristique sont associées à un risque instantané plus faible.

LES LOGICIELS

Les analyses, tout au long de ce travail, seront faites alternativement par les logiciels Stata 14 et R ; l'idée étant d'exploiter les atouts de chacun d'eux.

5. Les résultats et discussions

5.1. Le taux de mortalité

Le taux de mortalité (TM), comme indiqué plus haut est le rapport entre le nombre d'entreprises fermées au cours d'une période (année) et le stock d'entreprises en activité en début de période.

A partir des données du tableau ??, on constate que de 2006 à 2015, le taux de mortalité globale est de 16,37%. Ce taux est à cheval entre les résultats des études les plus récentes au Burkina Faso. En effet, selon le rapport 2010 de la MEBF relatif au profil et à la mortalité, ce taux était de 38% contre 11% dans le dernier rapport GEM (2014). Cette position intermédiaire peut s'expliquer essentiellement par les différences dans les démarches méthodologiques. Dans le premier rapport, il était question d'un échantillon aléatoire de 295 entreprises, sur une base de 3284. Quant au second, il s'agit d'une enquête nationale avec un échantillon de 2 850 individus. Aussi, dans le dernier cas, l'appréciation du taux d'échec prenait en compte les entrepreneurs qui ferment de manière définitive et de ceux qui quittent leur entreprise même si celle-ci poursuit ses activités. Un autre élément qui peut probablement expliquer cette différence est lié à la forme juridique ou à la structure de la propriété des entreprises. En effet, à plus de 90%, la prédominance des entreprises individuelles atténue un peu le taux de fermeture ; la fermeture ne suivant pas une procédure légale obligatoire, l'espoir est toujours permis et bon nombre de ces entreprises demeurent dans une sorte de léthargie. En observant chaque cohorte d'entreprises et par année, l'évolution du TM se présente comme suit :

TABLE 5.1. – Situation des entreprises fermées par cohorte et par année

Cohortes	Créations	Mortes	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	ND	Total
2006	1689	467	61	71	77	59	74	41	26	31	17	4	6	467
2007	767	245		21	23	23	20	9	15	14	15	3	102	245
2008	1099	419			52	62	59	16	34	24	26	1	145	419
2009	1384	314				45	43	50	62	62	29	2	21	314

TABLE 5.1. – Situation des entreprises fermées par cohorte et par année

Cohortes	Créations	Mortes	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	ND	Total
2010	1725	361					75	68	59	87	34	4	34	361
2011	2138	326						30	91	80	64	15	46	326
2012	3133	244							53	70	70	13	38	244
2013	3648	175								59	77	25	14	175
Total	15583	2551	61	92	152	189	271	214	340	427	332	67	406	2551

5.2. Le contrôle de qualité des données collectées

L'étude est partie de 3000 promoteurs d'entreprises comme échantillon alors que 965 observations avec au moins 126 évènements « fermeture » sont les tailles seuils en deçà desquelles il n'est peut-être pas possible de prémunir d'une erreur de seconde espèce : le fait de ne pas voir ce qui existe. Au cours de la collecte de données, 1561 promoteurs d'entreprises dont 679 ont effectivement cessé leurs activités. Avec cette taille, quelle est la puissance d'un test d'égalité à 0 d'un coefficient de régression avec les mêmes hypothèses. La puissance calculée est : 0,99 ; comme pour dire que dans le cadre d'un éventuel test, il y a 99% de chance de voir ce qui est effectif.

L'année de création est la principale variable contrôlée.

Selon l'année de création.

TABLE 5.2. – Répartition des entreprises selon l'année de création

Année de création	Fréquence	Percent	Cum
1993	1	0,06	0,06
1996	1	0,06	0,12
1997	1	0,06	0,18
1998	1	0,06	0,24
1999	2	0,13	0,37
2000	4	0,26	0,63
2001	3	0,26	0,89
2002	3	0,19	1,08
2003	4	0,26	1,34
2004	4	0,26	1,6

TABLE 5.2. – Répartition des entreprises selon l'année de création

Année de création	Fréquence	Percent	Cum
2005	2	0,13	1,73
2006	141	9,03	10,76
2007	85	5,45	16,21
2008	135	8,65	24,86
2009	148	9,48	34,34
2010	184	11,79	46,13
2011	215	13,77	59,9
2012	275	17,62	77,52
2013	277	17,75	95,27
NP	74	4,74	100,00
Total	1561	100	

Selon le statut juridique

TABLE 5.3. – Distribution du statut juridique et genre

Selon l'échantillon	
Statut juridique	
Entreprise Individuelle	94
SARL	5
SA	1
Genre	
Homme	86
Femme	14

5.3. L'analyse descriptive

Ces variables qui sont, ici décrites, n'ont pas été contrôlées mais des statistiques en dérivant, peuvent nous aider à conforter les analyses sur la représentativité de notre échantillon.

La distribution de ces entreprises selon le statut juridique, figure 5.1, indique que l'essentiel des entreprises effectivement enquêtées est constitué à grande majorité d'entreprises individuelles, avec 94% de l'effectif. Cette situation reflète la structure d'ensemble dans la population de base qui se caractérise par une forte représentation (92%) des entreprises individuelles.

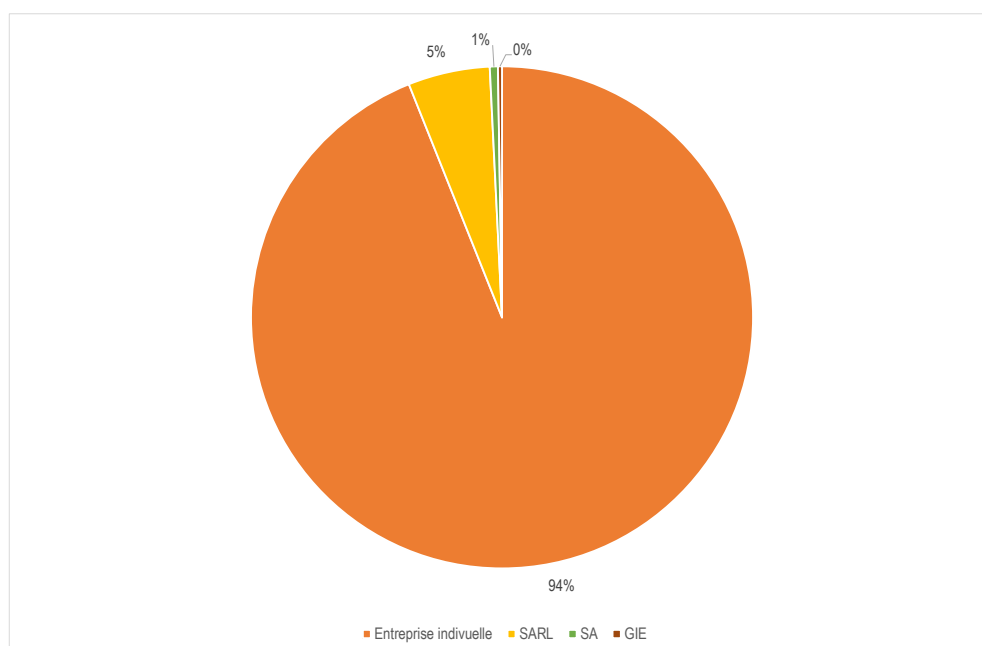


FIGURE 5.1. – Distribution des promoteurs d’entreprises enquêtés par statut juridique

Conformément aux données de la création, environ 15%, la répartition suivant le sexe montre un déséquilibre très marqué entre les deux sexes—voir figure 5.2— : les femmes (14%), les hommes (86%).

Suivant le secteur d’activité, figure 5.3, le commerce occupe une place importante ; ce qui corrobore les données de base ainsi que le paysage économique du Burkina Faso. Cette situation s’explique sans doute par la trop grande perméabilité de ce secteur. En effet, outre l’absence de barrière à l’entrée, ce secteur ne nécessite pas de compétences spécifiques et le coût de sortie est très marginal

Par tranche d’âge, la distribution—voir figure 5.4— met en exergue une activité entrepreneuriale plus marquée pour les 35-44 ans et les 18-34 ans. Cette tendance confirme ce qui est couramment donné de rencontrer dans la littérature empirique (GEM-BF, 2015). En effet, la classe des 35-44 correspond à une génération intermédiaire très active où les besoins sont nombreux et les ambitions encore plus grandes.

La répartition par nationalité—voir figure 5.5— montre que l’activité entrepreneuriale est pour l’essentiel animée par des burkinabés (97%) ; cela laisse présager que la dynamique d’ensemble est aussi proportionnelle aux caractéristiques propres des promoteurs nationaux.

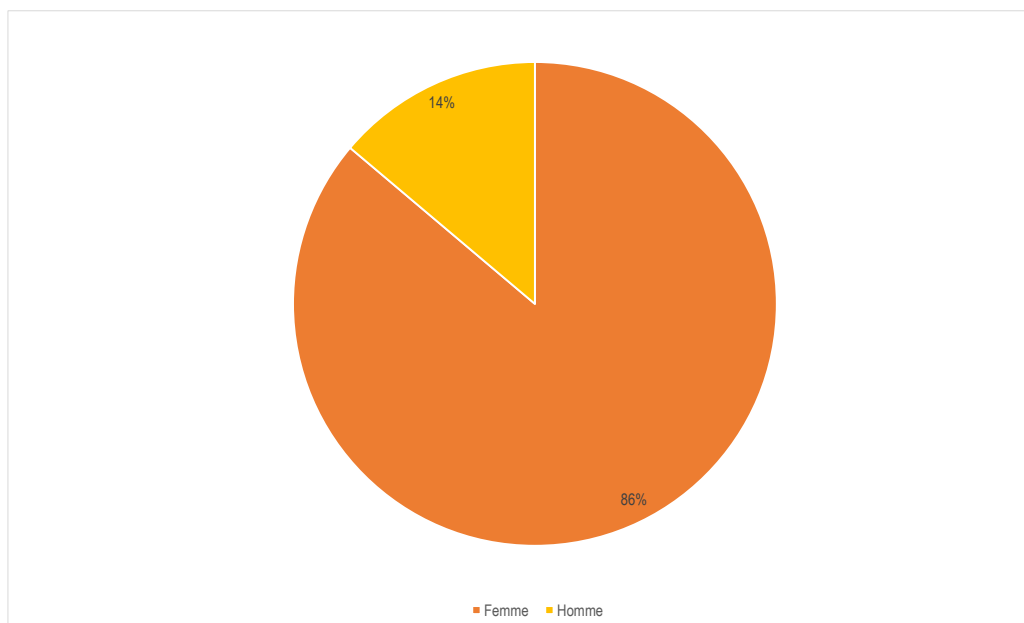


FIGURE 5.2. – Distribution des promoteurs d’entreprises enquêtés selon le genre

Environ 96% de l’activité entrepreneuriale seraient animés par des gens moyens ou sans niveau, voir figure 5.6. Ces derniers représentent la grande majorité des promoteurs. Cette tendance semble illustrer parfaitement l’environnement économique burkinabé caractérisé par une forte présence de promoteurs non instruits. Ce paradoxe par rapport à la théorie qui voudrait que la dotation en capital humain soit un avantage, s’explique certainement que les plus instruits sont plus averses au risque et plus enclin à maximiser leurs revenus (Unger et al. 2011 ; Davidson et Honig, 2003.)

Avoir reçu une formation en entrepreneuriat, figure 5.7, constitue une dotation supplémentaire pour le promoteur aussi bien dans la phase de montage du projet que dans celle de la gestion de jeune entreprise. La répartition suivant cette variable montre que seulement 34% des promoteurs enquêtés ont eu cette chance d’être imprégné des exigences et des contraintes de l’entreprise ; 66% des promoteurs se seraient donc jetés dans cette aventure sans formation en entrepreneuriat.

Suivant la personne en charge de la gestion de l’entreprise, le management est assuré à 93% par des dirigeants propriétaires. Quand on sait qu’environ 74% des promoteurs sont sans instruction ou de niveau moyen, la gestion de ces entreprises serait donc le fait de gens non

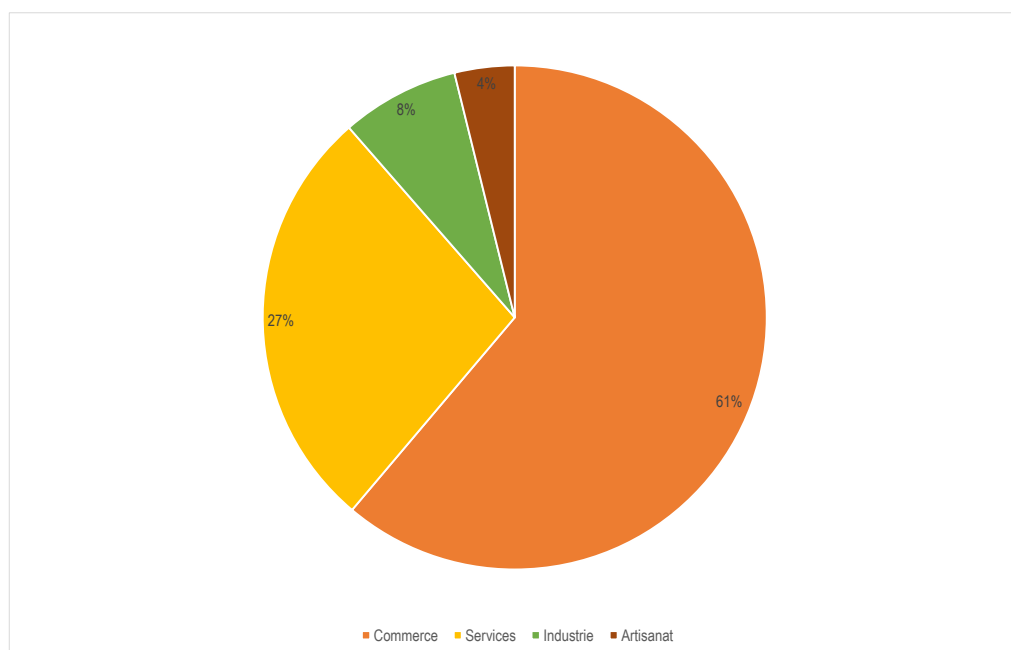


FIGURE 5.3. – Distribution des promoteurs d'entreprises enquêtés selon le secteur d'activités

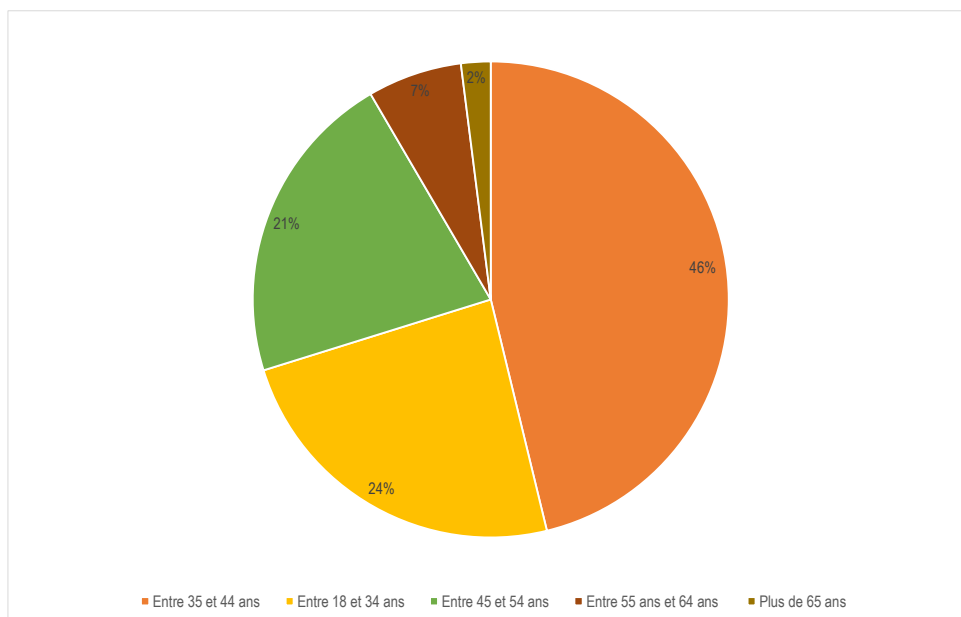


FIGURE 5.4. – Distribution des promoteurs d'entreprises enquêtés par tranche d'âge

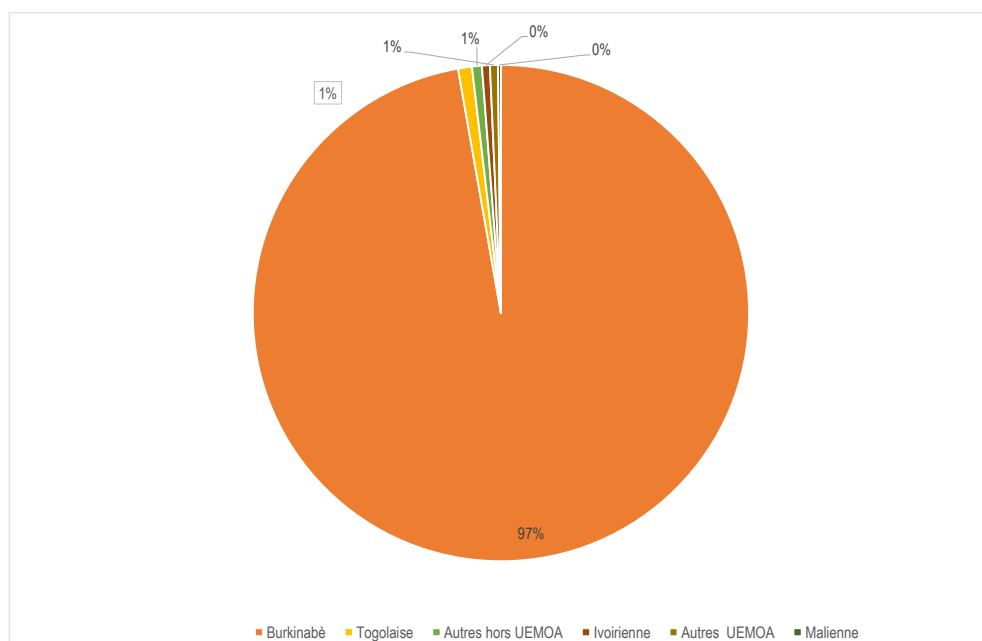


FIGURE 5.5. – Distribution des promoteurs enquêtés par nationalité

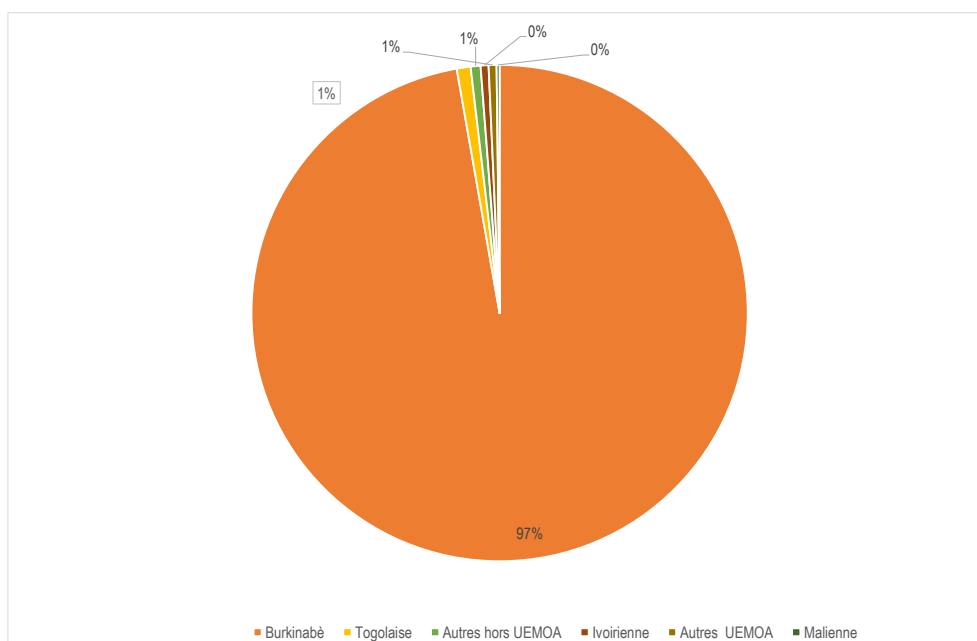


FIGURE 5.6. – Distribution des promoteurs d'entreprises enquêtés par niveau d'instruction

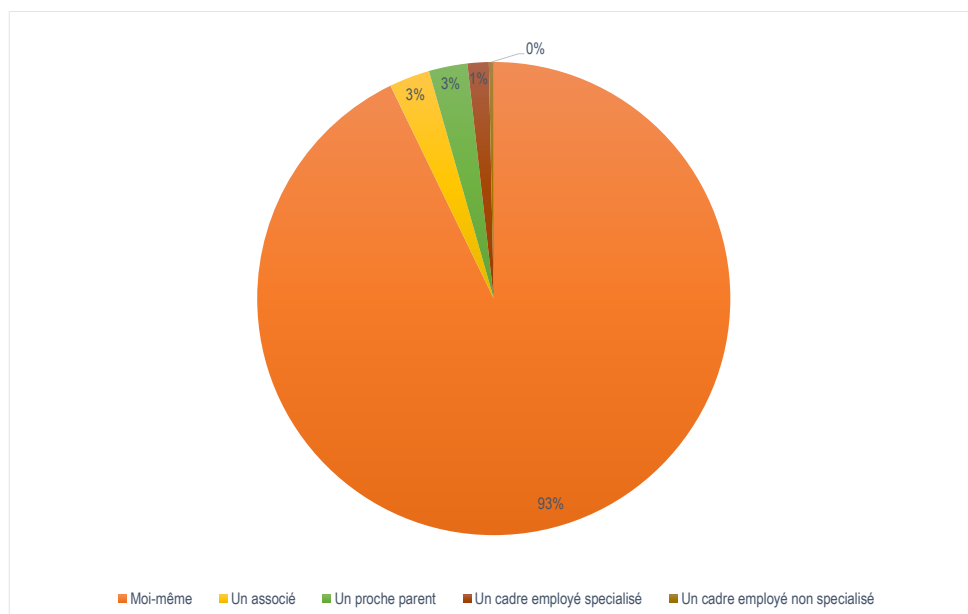


FIGURE 5.7. – Distribution des promoteurs d'entreprises enquêtés, répondant si oui ou non, ont-ils reçu une formation en entrepreneuriat

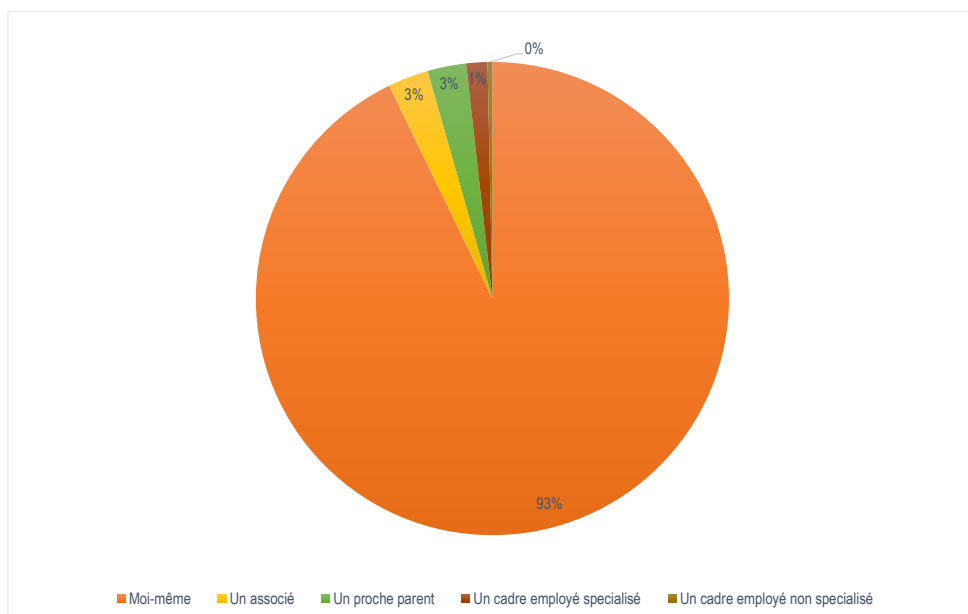


FIGURE 5.8. – Distribution des promoteurs enquêtés en fonction de la réponse sur la personne en charge de la gestion de l'entreprise

TABLE 5.4. – Temps de survie

Failure_d analysis time_t : time	failure					
Id : id	Survival time					
	Time at risk	Incidence rate	Num of subjects	25%	50%	75%
	5067	0,822972	1263	4	9	

avertis des questions de gouvernance d'entreprise. Voir figure 5.8

5.4. L'analyse univariée

Pour l'estimation du taux de survie, il est adopté l'estimateur de Kaplan Meier. Cet estimateur encore appelé estimateur produit-limite de la fonction de survie permet de faire une analyse descriptive. Le tableau ci-dessous présente les probabilités de fermeture des entreprises par intervalle de temps.

Le tableau 5.4 indique qu'au bout de 4 ans d'existence, une cohorte de 100 entreprises perd environ 25 % de ses membres. Cette proportion passe à 50 % au bout de 9 années après. Par contre, l'échéance au bout de laquelle, 75% des membres de la cohorte ferment n'est pas connue.

La courbe de survie—figure 5.9—constitue une représentation graphique de la fonction de survie (non fermeture) d'une cohorte d'entreprise, c'est-à-dire de sa probabilité de survie en fonction du temps. La courbe indique donc qu'au début de l'observation, 100% des entreprises étaient en fonctionnement.

Il s'agit là de la fonction de survie globale des entreprises qui ont été enquêtées. Elle représente graphiquement l'évolution dans le temps de la probabilité de ne pas voir se réaliser l'évènement d'intérêt : la fermeture de l'entreprise. La probabilité de non réalisation de l'évènement tend vers 0 quand le temps tend vers l'infini. Il est alors logique qu'elle soit à 1 au début de l'observation puisque toutes les entreprises vivent en cet instant de départ $t=0$. La pente de notre courbe est assez forte à partir de la première année jusqu'à la 4e année ; ce qui indique que la probabilité de non fermeture d'entreprise dans la cohorte décroît très rapidement en cette période de la vie de l'entreprise. A partir de la cinquième année, cette pente se réduit légèrement. Cela indique une amélioration légère de la capacité des entreprises de la cohorte à survivre. Cette différence est vraiment légère. La probabilité de survie d'une entreprise de la cohorte qui était de 75% au bout des 4 ans continue à baisser pour atteindre 50% ; au bout de 9ans. On constate donc que pour perdre 25% de ses membres, il aura fallu, après les 4

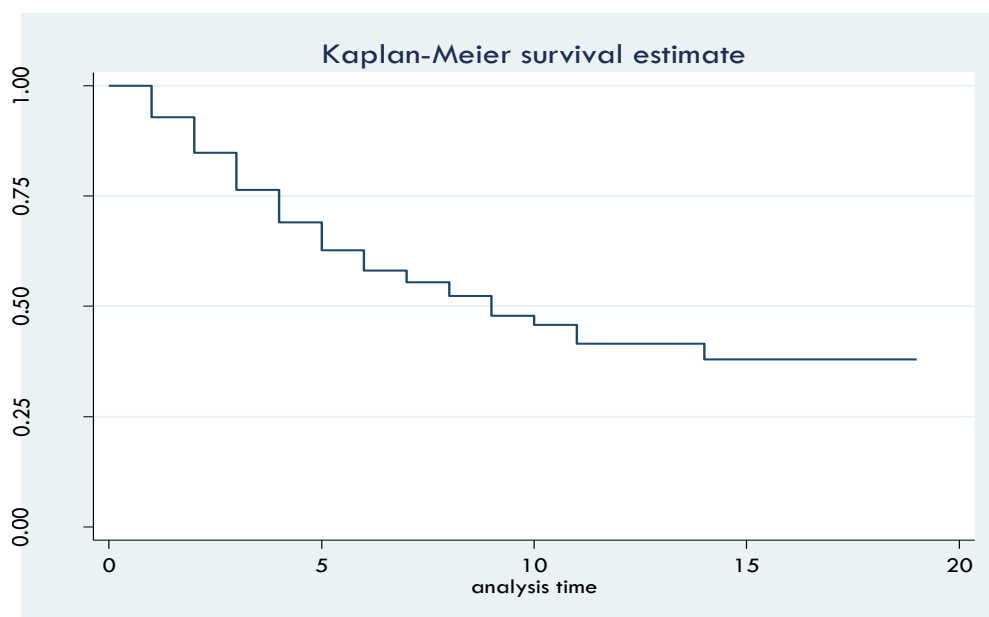


FIGURE 5.9. – Courbe de survie globale

premières années, 5 années de plus. Au bout des 10 années d'activités, la probabilité de survenue de l'évènement d'intérêt qui est la fermeture d'entreprises dans la cohorte commence à se stabiliser ; autour de 0.65. Toutefois, nous ne saurions dire le nombre d'années à partir duquel la probabilité de non survenue « fermeture de l'entreprise » atteint 75% pour un membre de la cohorte. Afin d'affiner ce premier aperçu qui constitue une vue d'ensemble à l'échelle de l'échantillon, nous procédons à une stratification de l'échantillon suivant les variables clés sus mentionnées.

Suivant les caractéristiques sociodémographiques

Il s'agit de voir si la survie de l'entreprise ou sa fermeture dans le temps est genre sensible. La comparaison des courbes de survie nous indique qu'aux premières années de création, la différence dans la probabilité de non réalisation de l'évènement « fermeture » de l'entreprise d'une cohorte selon qu'elle ait pour promoteur une femme ou un homme est relativement négligeable quoique non nulle. A partir de la 4ème année cependant, cette différence est assez prononcée, puisqu'elle s'accroît davantage à partir de cette année. La courbe de survie des entreprises des femmes a une pente très raide, confirmant ainsi la décroissance plus rapide de la fonction de survie de ce groupe par rapport à celle des hommes. On le note avec Le log test d'égalité des fonctions de survie qui indique que l'on peut statistiquement ($p\text{-value} = 0.0055$) dire que ces fonctions ne sont pas égales. Ce qui confirme notre propos.

Ces résultats préliminaires semblent bien confirmer les principes théoriques précédemment développés à savoir que les succès des entreprises créées par les femmes sont moindres par rapport celles créées par les hommes.

Aussi, l'analyse suivant l'âge permet d'aboutir à une conclusion presque analogue entre jeunes, adultes et promoteurs du troisième âge. Cependant, le risque de fermeture de l'entreprise créée par le promoteur adulte et du 3ème âge, s'accroît pour atteindre les 50% après seulement quatre anniversaires. Cette situation pourrait s'expliquer sans doute par les conditions de nécessité qui caractérisent l'initiative d'entreprendre des personnes âgées. Aussi, faut-il ajouter qu'à cet âge, la confiance des tiers s'amenuise et les chances de pouvoir bénéficier d'accompagnement de leur part encore plus faible.

Suivant le secteur d'activité

Suivant le secteur d'activité de l'entreprise, les données indiquent qu'il faut attendre le 8ème anniversaire pour voir la probabilité de fermeture atteindre les 25%. Quant aux autres secteurs, une cohorte de 100 entreprises perd un quart ($\frac{1}{4}$) de ses membres au bout seulement quatre années d'activité. Statistiquement, au seuil de 10%, cela est confirmé. Cette chance de

survie des entreprises de l'artisanat par rapport aux entreprises des autres secteurs s'explique certainement par le fait que les charges dans le domaine de l'art sont moins importantes ; c'est un secteur qui subit très peu, dans une certaine mesure les contre coups de la conjoncture. Aussi, cette longévité des entreprises du secteur de l'artisanat peut être également attribuée non seulement à sa nature corporatiste, c'est-à-dire ,à l'organisation plus avancée dans ce secteur, mais aussi au fait que l'art est très souvent une affaire de talent, une affaire de famille.

Suivant le capital humain

Suivant la théorie, une dotation plus élevée en capital humain induit des chances de succès plus élevées. Les données empiriques indiquent, de façon générale, que l'influence de cette variable sur la survenance de l'échec entrepreneurial limite la proportion des entreprises fermées à 25% pour les 4 premières années. Quant à savoir après combien d'exercices cette proportion atteint les 50%, les résultats plutôt divergents et vont de 7 à 14 ans. Pour atténuer cette divergence, une analyse suivant les différentes dimensions du capital humain permet de voir que cette proportion à 25% arrive à partir du 3ème anniversaire, pour une cohorte d'entreprises créées par les personnes ayant déjà travaillé dans le secteur, les diplômés de la licence, master et plus. Cette proportion de 25% est encore atteinte plus précocement pour les entreprises gérées par des dirigeants employés. En effet, la courbe de la fonction de survie (voir annexe. . .) présente une pente assez raide. Cette situation semble indiquer que la jeune entreprise dirigée par une personne autre que le promoteur a très peu de chance de survivre. Aussi, peut-on l'attribuer au degré d'asymétrie d'information et du sentiment de propriété ; certainement très élevé pour le premier et moins élevé pour le second.

Pour atteindre une proportion de 50%, l'échéance de réalisation est plus longue pour les entreprises à promoteurs non instruits (11 ans), les entreprises dont les promoteurs ont un niveau d'instruction allant de 3ème à la terminale et celles dirigées par des dirigeants employés (14 ans). La longévité de ces entreprises semble en adéquation avec ce qui est couramment donné d'observer et peut s'expliquer différemment. En effet, pour les non instruits, ce succès peut être attribué à l'effet cumulatif d'un long processus d'apprentissage qui a débuté très tôt puisque les intéressés, déchargés de l'obligation scolaire, ont eu le temps d'échouer dans plusieurs petits métiers avant de se formaliser dans une activité où le succès est au rendez-vous. Pour ce qui est de ceux (promoteurs) ayant le niveau de la classe de terminale, la longévité peut s'expliquer par le double effet de l'apprentissage et des connaissances acquises ; à ce niveau d'instruction, c'est généralement l'âge de la majorité et c'est également un niveau assez avancé pour permettre de mieux appréhender les enjeux et comprendre les exigences d'une bonne gestion. Théoriquement donc, et suivant la dimension, le lien entre succès entrepreneurial et

capital humain peut être accepté dans un sens comme dans l'autre.

Capital social

Les acquis induits par l'appartenance du promoteur à un réseau de relations ou organisation sont également de nature à influencer les chances de survie de l'entreprise. Il a été retenu les dimensions (réseau existant dans le domaine, membre de d'organisation professionnelle, membre de parti politique) susceptibles de représenter un atout pour le succès du promoteur membre. Les résultats montrent, pour la dimension avoir une relation dans le domaine, que la proportion d'entreprises dans une cohorte de 100 à 25% est atteinte au bout de 3 ans respectivement 4 ans selon que le promoteur ne connaît personne ou connaît quelqu'un dans le domaine. Selon que le promoteur est membre ou non d'une organisation, il faut attendre 5 ans respectivement 4 pour voir le risque de fermeture à 25%. L'appartenance à une organisation prolonge le temps de résilience de l'entreprise étant donné que pour un risque de fermeture à 50%, il faut attendre 10 ans pour les membres et 8 ans pour les non membres.

suivant la motivation et la personnalité :

La personnalité distinctive du promoteur est un élément déterminant dans la faculté de résilience de l'entreprise. Selon les données, la chance de survie augmente avec le degré de personnalité du promoteur. Avec une pente plus raide, la courbe de la probabilité de survie décroît plus vite indiquant que la proportion d'entreprises ayant fermée à 25% intervient au 3ème anniversaire pour les promoteurs qui ont souvent eu envie d'abandonner. Pour les promoteurs les plus déterminés, cette proportion de 25% intervient au bout des quatre (04) premières années pour les entreprises dont les promoteurs ont quelques fois eu envie d'abandonné et des cinq (05) premières années pour les promoteurs dont la détermination n'a jamais été entamée. Cette tendance est encore plus prononcée pour un risque de fermeture à 50% puisque la fermeture n'intervient qu'à 10 ans respectivement 14 ans pour les promoteurs des dimensions « quelques fois » et « jamais ». Pour ceux qui ont souvent l'envie d'abandonner, au bout seulement de 6 ans, une telle cohorte perd 50% de ses membres.

Suivant le contexte environnemental

Il s'agit d'examiner pour cet axe les influences éventuelles de certaines variables caractéristiques de l'environnement souvent soupçonnées à tort ou à raison d'être à l'origine de la fermeture. On peut estimer le rôle de cet axe dans trois (03) dimensions à savoir l'origine des ressources investies, les difficultés d'accès au financement, la pression fiscale ainsi que les

conditions de production et de marché. Pour ce qui est du rôle du financement initial, l'endettement semble être un facteur déterminant de la résilience. Ainsi, l'obligation de respecter les engagements réduit le risque de fermeture à court et moyen termes. En effet, le risque de fermeture à 25% se réalise au bout de cinq (05) ans pour les entreprises ayant bénéficié d'un concours bancaire et six (06) ans après lorsque le financement s'effectue par capital risque. Cette situation pourrait s'expliquer non seulement par le fait que les engagements doperaient la détermination du promoteur, mais aussi par le fait que les capital risqueurs en plus de leur argent mettent également leur expérience au service de la jeune entreprise. Par contre, le même niveau de risque se produit plutôt quatre (04) ans pour le financement par apport personnel et trois (03) ans. Là également, l'effet d'expérience et le risque engagé sur propres ressources fait la différence par rapport à un engagement sans risque ou à risque transféré. Quand est ce que la cohorte perd 50%, ou 75% de ses membres ? Les réponses sont également mitigées selon que le financement initial est sur fonds propres, par apport familial ou par endettement. A ce niveau encore, la survenance du risque de fermeture se produit dans le même ordre temporel avec le cas du financement par capital risque où cette durée reste indéterminée ; chose normale puisque l'expérience du capital risqueur aurait définitivement mis la jeune entreprise sur orbite.

Sur le plan des difficultés, la concurrence surtout des produits étrangers et la faible productivité semblent avoir des effets néfastes sur la survie de l'entreprise. Les courbes de survie de ces deux (02) variables présentent des pentes très raides sur deux (02) et trois (03) ans au bout desquels la cohorte perd 25% de ses membres. Il faut noter en particulier, que le risque de fermeture pour les entreprises qui subissent la concurrence des produits étrangers est très élevé à moyen terme puisque seulement quatre (04) années après une cohorte perd 75% de ses membres.

Quant à la pression fiscale, elle semble jouer indifféremment un rôle sur l'échéance de fermeture par rapport aux autres difficultés puisque le risque de fermeture à 25% intervient au bout du 4ème anniversaire. De même, un effet conjugué avec la question du financement présente les mêmes conclusions. Le paradoxe qui caractérise cette variable et qui va à l'encontre de l'imaginaire populaire est qu'une cohorte d'entreprises évoquant la pression fiscale comme difficulté perd moins rapidement de membres que celle de promoteurs n'en faisant point cas.

5.5. L'analyse multivariée

Jusque-là, le choix était aux analyses univariées et bi variées ; ce qui n'autorise que des résultats préliminaires de l'effet de chaque variable prise indépendamment sans tenir compte

de l'interaction entre les différentes variables sur la survie. Elle produit par conséquent moins aisément des prédictions (ROUSSELIÈRE et JOLY, 2011), ce qui va conduire à d'autres estimations, à savoir l'estimation semi-paramétrique ou modèle à risques proportionnels de COX (1972). C'est un modèle parmi tant d'autres se caractérisant par sa simplicité ; c'est d'ailleurs aussi le plus usité. Fondamentalement, ce modèle est similaire au modèle logistique ; cependant il autorise bien plus que le modèle logistique la prise en compte de la dimension temporelle. Ce modèle permet la prise en compte simultanée de plusieurs variables pour expliquer la survie, puisqu'il permet d'intégrer les caractéristiques individuelles des entreprises, dont on considère qu'elles ont une influence sur la probabilité de survie, sans préciser de forme pour la distribution de la variable de durée. Il s'agit alors par ce modèle d'estimer l'effet des variables explicatives sur la fonction de risque instantané (hasard rate). Le risque instantané mesure, ici, en effet le taux de fermeture de l'entreprise à l'instant t . Concrètement pour la construction de ce modèle, il sera retenu les variables pour lesquelles les analyses univariées ont donné une p -value inférieure à 0.25. Au-delà de cette valeur, il est très peu probable qu'une telle variable explicative puisse avoir un apport considérable dans un modèle en présence d'autres variables explicatives. Ces variables seront tenues pour variables à risque dans notre modèle, autrement dit, les facteurs de risque tels que dictées par les données. Il s'agit des variables :

- Genre
- Age
- Niveau d'étude
- Secteur d'activités
- Avoir travaillé dans une entreprise avant
- Connaissance d'une personne dans le domaine
- Appartenance à une organisation des acteurs du secteur/sous-secteur d'activités
- Source de financement : la banque
- Source de financement : capital risque
- Reconnaissance des difficultés d'accès au financement
- Reconnaissance des difficultés avec le fisc
- Reconnaissance des difficultés d'accès au financement avant celle du fisc
- Reconnaissance des difficultés liées à la ressource humaine et formations
- Reconnaissance des difficultés liées à la concurrence des produits étrangers
- Motivation/personnalité du promoteur

Il ne s'agit nullement de construire ici un modèle de prédiction de la mortalité des entreprises. L'intérêt de l'analyse à travers un modèle demeure dans la volonté de répondre uniquement à la préoccupation sur ce qui pourrait constituer les déterminants de la mortalité des entreprises ;

préalable à une analyse de causalité du point de vue statistique.

TABLE 5.5. – Résultats de la regression de Cox—Efron method for ties

No. Of subjects	978	Number of obs	979		
No. Of sfailures	341				
Time at risk	3736				
		Wald Chi2(17)	237,07		
Log pseudolikelihood	2046,3045		Prob>chi2	0.000	
(Std.Err.adjusted for 978 clusters in Id)					
_t	Robust Coef	Std.Err	Z	P> z	[95% Conf. Interval]
genre1	-.2976934	.1487741	-2.00	0.045	-.5892854 -.0061015
Formation entrepreneuriale	-.0884529	.1186156	-0.75	0.456	-.3209353 .1440295
Classe d'âge					
Adultes	.0868233	.1351377	0.64	0.521	-.1780417 .3516883
Personnes du 3e âge	.2560248	.3841016	0.67	0.505	-.4968006 1.00885
Avoir travaillé avant	-.2494675	.1153527	-2.16	0.031	-.4755547 -.0233803
Financement création : la banque	-.3786432	.206833	-1.83	0.067	-.7840285 .026742
Financement création : Capital risque	.2894851	.2173862	1.33	0.183	-.136584 .7155542
Niveau d'instruction					
Post primaire	.278006	.1434522	1.94	0.053	-.0031551 .559167
Fin lycée	.1638669	.2740437	0.60	0.550	-.3732489 .7009827
Fin 1er Cycle Université	.3611576	.2410844	1.50	0.134	-.1113591 .8336744
Master et plus	.745566	.1904731	3.91	0.000	.3722457 1.118886
Membre d'une organisation	-.4144073	.1838176	-2.25	0.024	-.7746832 -.0541313
Difficultés financières	-.3175394	.1181249	-2.69	0.007	-.54906 -.0860188
Difficultés fiscales	-.2033976	.1070473	-1.90	0.057	-.4132064 .0064112
Difficultés liées à la main d'œuvre	-.540392	.1277119	-4.23	0.000	-.7907027 -.2900812
Difficultés liées à la concurrence	1.436742	.1209774	11.88	0.000	1.199631 1.673853
Motivation/personnalité	-.1258688	.1314915	-0.96	0.338	-.3835874 .1318498

Certaines variables dans notre modèle sont susceptibles de varier avec le temps. Ce sont :

- Reconnaissance des difficultés d'accès au financement ;
- Reconnaissance des difficultés avec le fisc ;

- Reconnaissance des difficultés d'accès au financement avant celle du fisc ;
- Reconnaissance des difficultés liées à la ressource humaine et formations ;
- Reconnaissance des difficultés liées à la concurrence des produits étrangers ;
- Motivation/personnalité du promoteur

Si c'est le cas, cela peut invalider notre modèle à variables fixes. Il est alors important de vérifier cette hypothèse de risques proportionnels de nos variables explicatives. Pour vérifier celle-ci, il sera testé l'hypothèse de proportionnalité du risque, ce qui revient à voir si le ratio de risque est constant dans le temps.

Cette hypothèse, pour une variable donnée, correspond au fait de vérifier si le coefficient de la variable en question est constant dans le temps. On remarque pour aucune variable l'hypothèse nulle d'égalité à 0 du coefficient de régression ne peut être acceptée ; les p-values étant supérieures à 0.05. Le test global présente une p-value de 0.36 ($>0,05$), on a alors un début d'évidence que la violation de l'hypothèse de risque proportionnel est peu plausible. Pour confirmer cela, il est bon de regarder de près les courbes des coefficients attendus versus coefficients observés selon chacune des modalités de la variable.

On observe durant la période d'étude pour tous les graphiques que les courbes pour une même modalité (attendus et observée) sont assez proches. En plus, deux courbes de même « nature » de modalités différentes sont « parallèles ». Cela confirme alors que l'hypothèse de risques proportionnels peut être acceptée. Par conséquent, un modèle de Cox avec des variables explicatives fixes peut être utilisé pour rendre compte de la relation entre le risque instantané de réalisation de l'évènement d'intérêt avec nos variables d'intérêts susmentionnées.

Le graphique 5.10 montre que notre fonction de risque prend bien l'allure de la première diagonale, ce qui est attendu lorsque le modèle s'ajuste bien aux données. Cela est assez fréquent dans les modèles à données censurées ; où sur les longues durées commencent à paraître par endroit un décalage entre les deux courbes. Mais ici, elles reviennent bien après ensemble ! Cela ne remet toutefois pas la qualité de l'ajustement du modèle aux données. On peut donc dire que notre modèle est bien ajusté à nos données.

5.6. La discussion

En regardant les résultats de la régression—table 5.5 —sur modèle de Cox, on peut tirer les enseignements suivants : il ressort à travers les coefficients qui sont statistiquement différents de 0 ($p\text{-value} \leq 0,05$) que de 2 entreprises identiques (on suppose les autres coefficients nuls) à tout point de vue, celle dont le promoteur est un homme a environ 30% moins de chance de

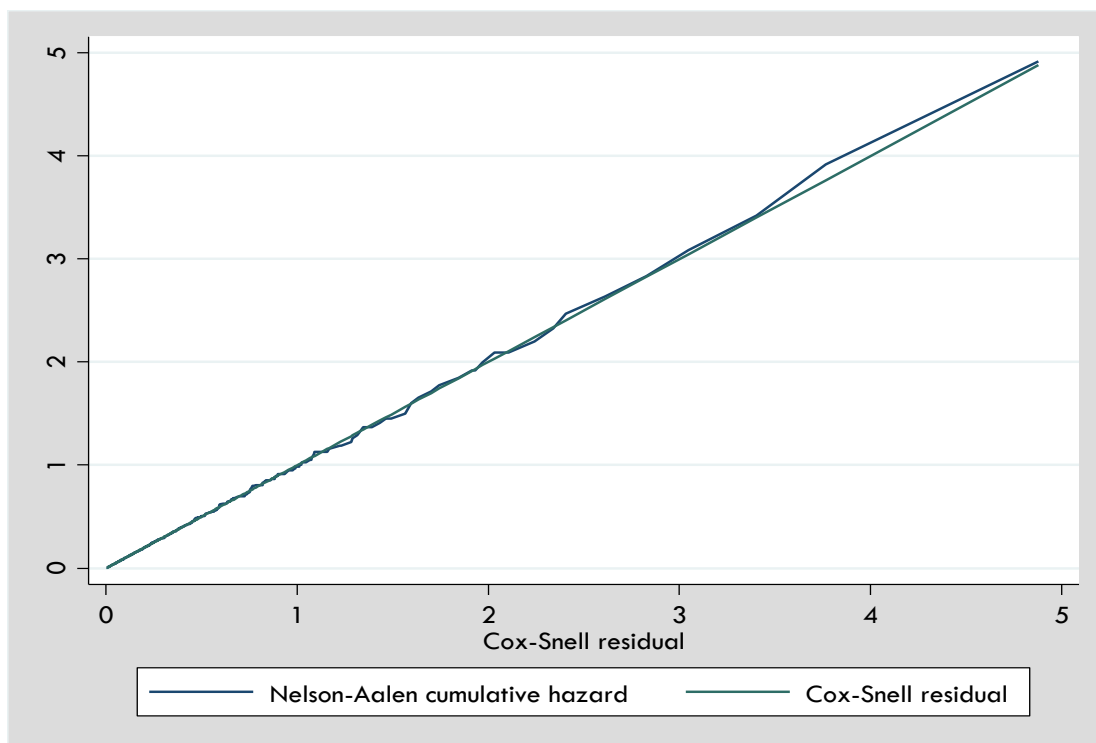


FIGURE 5.10. – Courbe d'ajustement du modèle

fermer que celle dirigée par une femme (modalité de référence). Les femmes, déjà peu nombreuses à entreprendre, ont moins de chance que les hommes en moyenne à pouvoir maintenir leur entreprise en activité. Ce résultat corrobore les conclusions de Robb (2002) Bosma et al. (2004) qui ont montré que les femmes sont plus exposées à l'échec entrepreneurial que leurs homologues hommes. Par ailleurs, pour 2 entreprises dirigées, chacune à son niveau, par des individus de même sexe, de mêmes caractéristiques sur les autres aspects (ou les autres variables étant maintenus à zéro), la probabilité de fermeture du promoteur ayant le niveau d'instruction « Master et plus » dépasse celle du promoteur ayant le niveau « sans instruction » de près 0,75. Cela insinue que de deux promoteurs aux caractéristiques semblables sauf sur le niveau d'instruction, le plus instruit de niveau Master et plus a tendance à abandonner très vite son entreprise alors qu'on observe une certaine persévérance chez les « sans niveau ». Cela est en partie cohérent au fait que 7 personnes sur 10 parmi les diplômés de « master et plus » invoquent comme une des raisons de création de leur entreprise, la perception d'une opportunité. Ce résultat diverge par rapport à la théorie qui voudrait d'une dotation en capital humain plus élevée soit gage de succès entrepreneurial (T. Schultz (1959) et G. Becker (1993).

Pour les autres niveaux d'instruction, la significativité des coefficients n'est pas établie ($P\text{-value} > 0,5$). On ne peut affirmer avec certitude que le risque instantané de fermeture d'une entreprise dont le promoteur est un « aucun niveau » diffère de celui d'une entreprise dont les promoteurs relèvent en termes de niveau d'instruction « Fin lycée », « Fin 1er cycle université » ou « Fin post primaire ». La variable éducation—les autres étant maintenues constantes—n'a aucune influence décisive sur le risque instantané de fermeture dans notre contexte. Dans toutes les catégories, on a le même risque de voir prendre la décision d'abandonner ses activités. Deux promoteurs d'entreprises ayant les mêmes caractéristiques à tout point de vue sauf sur leur réponse à la question « avez-vous déjà travaillé ? » présentent des risques différents d'abandon de leurs activités. Celui ayant déjà travaillé présentant un risque inférieur d'environ 25%. Et celle gérée par une personne ayant travaillé avant voit sa probabilité de fermer diminuée d'environ 25% par rapport à celui-là qui n'a jamais travaillé. C'est un résultat presque attendu quand on sait que l'expérience du monde du travail permet de prendre de l'avance sur les difficultés managériales inhérentes à la vie de toute jeune entreprise ; surtout dans un contexte où les promoteurs font très rarement appel aux services des conseils ; moins d'une personne sur 10 déclarant faire appel aux services d'un expert en gestion... Le promoteur qui a déjà travaillé tire alors bénéfice de son capital expérience. Ce résultat confirme les conclusions antérieures de ; Robinson et Sexton, (1994) ; Gimeno et al., (1997) ; Raijman (2001) ; Davidson et Honig, (2003).

Le relationnel aussi compte dans la gestion d'un groupe ou d'une organisation. Un promo-

teur se démarquant d'un autre sur la base de cette appartenance à une organisation professionnelle a 41% de chance de moins de fermer que celui n'en est pas membre. Par ailleurs, quoiqu'on ne puisse l'affirmer avec certitude ($0,05 < p\text{-value} < 0,10$), il apparaît qu'un entrepreneur dont la source de financement vient de la banque a 38% de chance de moins de fermer qu'un entrepreneur ayant une autre source de financement. C'est un résultat cohérent si l'on prend en compte qu'un travail de screening a déjà été fait par la banque, avant tout financement. C'est dire qu'avec l'encadrement de fait de la banque l'entreprise a relativement plus de chance de vivre.

Quand il s'agit des problèmes que les promoteurs d'entreprises connaissent, on constate, tous coefficients maintenus à zéro sauf le type de problème, ceux pour qui ces problèmes sont de réelles préoccupations parce qu'ils sont évoqués spontanément, les probabilités de fermeture sont diminuées respectivement de 41% ; 31% et 54%. C'est un paradoxe peut-on dire ; il apparaît comme si ceux qui avaient conscience des problèmes d'accès au financement, d'intrants liés à la productivité (main d'œuvre de qualité, coûts de production...) s'en prémunissaient mieux ; ils intègrent mieux ces difficultés dans le modèle économique de leurs entreprises. Pour les difficultés fiscales, ces promoteurs ont environ 20% de chance de moins que ceux qui n'en parlent pas ; comportement presque identique à ceux évoquant les autres problèmes. Une légère, mais il semble ressortir que ceux qui intègrent la fiscalité dans leur modèle économique ont 20 % de chance de plus de rester en activité, comparé aux promoteurs qui n'en font pas cas. Il vient aussi que les entreprises qui évoquent surtout les problèmes avant la concurrence étrangère ferment pratiquement à coup sûr par rapport à celle qui n'en connaissent pas. Contrairement aux autres problèmes dont la prise en compte dans le modèle économique prémunit l'entreprise contre le risque de fermeture, la concurrence est difficile à intégrer entièrement dans un modèle économique. Elle est multiforme ; elle prend par moment la forme d'une concurrence directe entre produits de même nature ; avec des produits de substitution... in fine tout se jouant en termes de prix. Alors que sur ce point, beaucoup d'entreprises connaissent des difficultés à créer de la valeur, à se donner un avantage compétitif ; puisque cela se joue à la fois sur les aspects innovation, excellence opérationnelle et lien psychologique fort avec le client. Cela se justifie par les insuffisances de notre environnement national et sous régional, qui fragilisent la compétitivité interne de nos Etats : ressources humaines de qualité (très peu d'offres en matière de formation), de la technologie appropriée...

5.7. Le taux de mortalité et la contribution des politiques publiques

5.7.1. La détermination du taux de mortalité

Le taux de mortalité (TM), comme indiqué plus haut est le rapport entre le nombre d'entreprises fermées au cours d'une période (année) et le stock d'entreprises en activité en début de période.

A partir des données du tableau 4, on constate que de 2006 à 2015, le taux de mortalité global est de 16,37%. Ce taux est à cheval entre les résultats des études les plus récentes au Burkina Faso. En effet, selon le rapport 2010 de la MEBF relatif au profil et à la mortalité ce taux était de 38% contre 11% dans le dernier rapport GEM (2014). Cette position intermédiaire peut s'expliquer essentiellement par les différences dans les démarches méthodologiques. Dans le premier rapport, il était question d'un échantillon aléatoire de 295 entreprises, sur une base de 3284. Quant au second, il s'agit d'une enquête nationale avec un échantillon de 2 850 individus. Aussi, dans le dernier cas, l'appréciation du taux d'échec prenait en compte les entrepreneurs qui ferment de manière définitive et de ceux qui quittent leur entreprise même si celle-ci poursuit ses activités. Un autre élément qui peut probablement expliquer cette différence est lié à la forme juridique ou à la structure de la propriété des entreprises. En effet, à plus de 90%, la prédominance des entreprises individuelles atténue un peu le taux de fermeture ; la fermeture ne suivant pas une procédure légale obligatoire, l'espoir est toujours permis et bon nombre de ces entreprises demeurent dans une sorte de léthargie. En observant chaque cohorte d'entreprises et par année, l'évolution du TM se présente comme suit—voir table 5.6— :

TABLE 5.6. – Taux de mortalité par année et par cohorte

Cohortes	Créations	Mortes	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	ND
2006	1689	467	4%	4%	5%	3%	4%	2%	2%	2%	1%	0,24%	0%
2007	767	245		3%	3%	3%	3%	1%	2%	2%	2%	0,39%	13%
2008	1099	419			5%	6%	5%	1%	3%	2%	2%	0,09%	13%
2009	1384	314				3%	3%	4%	4%	4%	2%	0,14%	2%
2010	1725	361					4%	4%	3%	5%	2%	0,23%	2%
2011	2138	326						1%	4%	4%	3%	0,70%	2%
2012	3133	244							2%	2%	2%	0,41%	1%
2013	3648	175								2%	2%	0,69%	0,38%

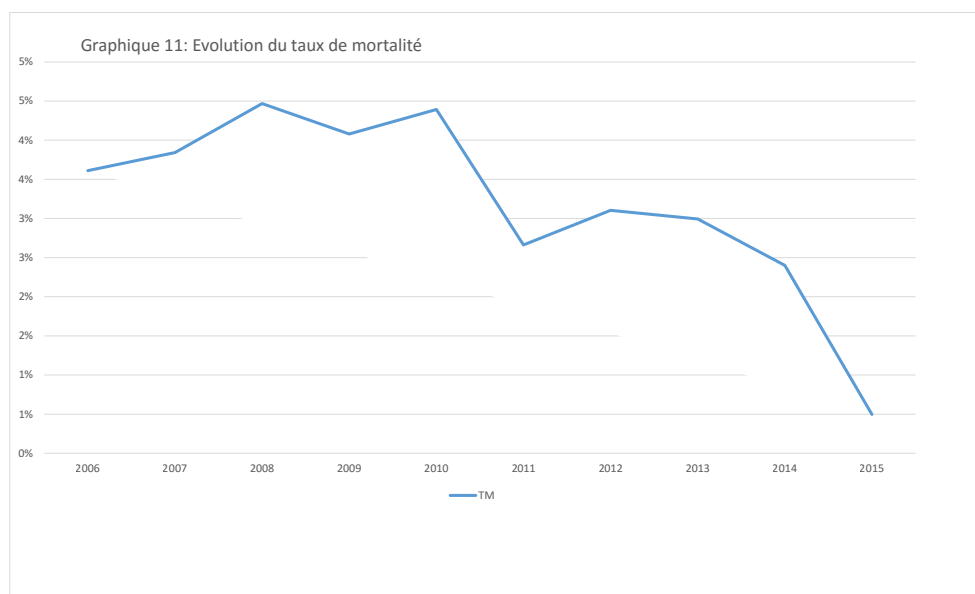


FIGURE 5.11. – Evolution du taux de mortalité

On note de façon globale, qu’entre 2006-2014—voir figure 5.11, le taux de mortalité est en baisse. En effet, de 4% environ en 2006, il est passé à environ 2 % en 2014. Soit une baisse de l’ordre 2% entre les deux dates. En rappel, 2006 constitue l’année de référence de cette étude. Laquelle année correspond au renforcement des mesures d’amélioration du climat des affaires par la mise en place des structures de facilitations telles que les CEFORE. La baisse tendancielle constatée pourrait s’expliquer par deux effets conjugués ; à savoir l’effet d’expérience progressive des acteurs de l’accompagnement, mais aussi l’incidence des différentes mesures d’accompagnement mises en œuvre entre les deux dates.

Outre cette tendance générale, le phénomène peut présenter plusieurs formes suivant la cohorte et l’espérance de vie. En décomposant le taux de mortalité global, on observe que pour chaque cohorte, le taux de mortalité au bout des trois (03) premières années d’existence, se situe entre 4% et 16%.

Après trois (03) ans d’exercice, la cohorte C3—voir figure 5.12, soit celle des entreprises créées en 2008, affiche le taux de mortalité la plus élevé (16%) tandis la C8 enregistre le taux

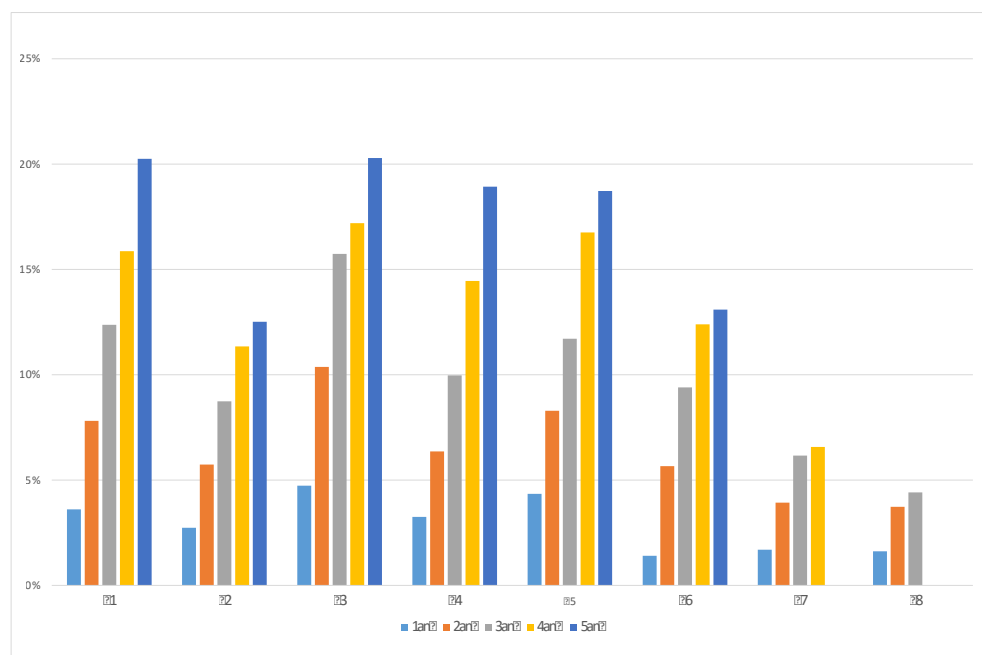


FIGURE 5.12. – Evolution du taux de mortalité par cohorte

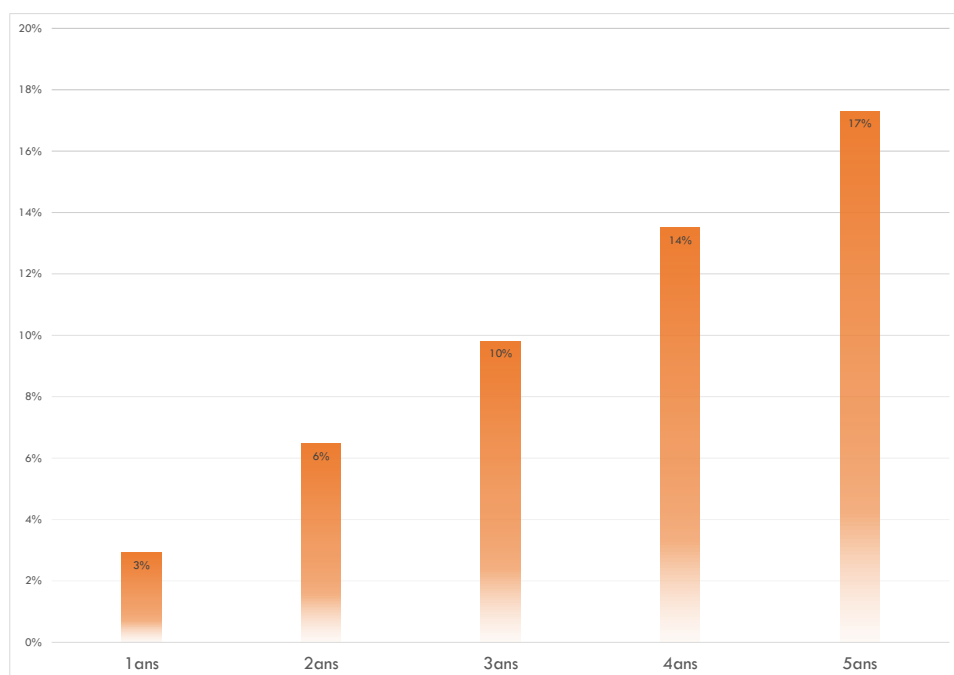


FIGURE 5.13. – Evolution du taux moyen de mortalité

le plus bas avec 4%. Au bout de cinq (05) exercices la tendance est également la baisse avec les deux (02) faibles valeurs enregistrées respectivement par les C8 (20%) et C6 (13%). Aussi, si pour chaque cohorte le taux de mortalité est à la hausse, chose normale puisque l'entreprise rentre progressivement véritablement dans la zone de turbulence, il est par contre en baisse progressive d'année en année.

Quant au taux moyen sur chacune des cinq (05) premières années d'activités, il passe de 3% pour la première année à 17% au bout de la cinquième année.

5.7.2. La contribution des politiques publiques

La Maison de l'Entreprise du Burkina Faso comme structure spécialisée dans l'accompagnement et l'appui à la création d'entreprises ainsi que dans l'appui conseil est la matérialisation du décideur public de faire émerger un secteur privé de qualité. Des politiques publiques ont été élaborées dans ce sens ; des politiques se concrétisant par des mesures dont la MEBF a en charge l'opérationnalisation. Il y a aussi des mesures allant dans le sens des allègements fiscaux. Seulement, l'on est en droit aujourd'hui de se poser la question si toutes ces politiques/mesures (à voir en annexe) ont atteint les objectifs escomptés. Si initialement

ces politiques avaient pour but essentiel d'encourager la création et donc de booster l'initiative de privé, on peut, avec les préoccupations timides intervenues plus tard, relativement au développement des jeunes entreprises, regrouper ces mesures en deux (02) catégories :

1. *La facilitation de la création d'entreprises : l'ensemble des mesures ou activités menées pour sensibiliser sur l'entrepreneuriat ou pour faciliter la création d'entreprises pour ceux qui souhaitent le faire ;*
2. *La survie des entreprises créées : l'ensemble des mesures ou activités menées pour aider à maintenir dans le temps en activité les entreprises qui auront été créées.*

Il ne s'agit pas d'une évaluation formelle d'une quelconque politique publique adoptée pour l'émergence d'un secteur privé de qualité au Burkina Faso, mais plutôt d'une tentative de mise en relation d'un certain nombre de mesures prises à la fois par le décideur publique, mais aussi par d'autres acteurs avec la dynamique des entreprises créées. Cela, concrètement, consistera à regarder si les tendances attendues avec les conséquences inhérentes tant du point de la création que de la survie s'observent dans le temps.

A la création de l'entreprise

De nombreuses mesures ont été prises pour améliorer le climat des affaires ainsi que la création d'entreprises au Burkina Faso. La mise en place de la MEBF participe d'ailleurs de cette même volonté. L'augmentation du nombre d'entreprises créées était alors un résultat attendu de la mise en œuvre des mesures de facilitation.

La courbe d'évolution—figure 5.14—des créations d'entreprise montre une croissance monotone ; avec quelques accélérations surtout à partir de 2011. Cela est l'effet combiné de la communication soutenue de la part de la MEBF et du rapprochement des CEFORE aux bénéficiaires que sont les acteurs économiques. En effet, en 2006 seul le centre de Ouagadougou existait. La mise en place du CEFORE de Bobo-Dioulasso en 2007 explique sans doute le bond de l'année 2007. C'est à partir de 2009 que se sont ajoutés d'autres centres (5 centres). Cela annonçait, sous l'hypothèse d'une communication appropriée, des années suivantes où le taux de croissance devrait fortement augmenter. Effectivement à partir de 2011, on constate que ce taux connaît une accélération, soutenue aussi par la mise en place de deux centres supplémentaires.

A la survie des entreprises

La survie d'une entreprise dépend de sa capacité ou en la croyance à dégager du profit dans le temps. Une entreprise qui ne fait pas du profit ou n'en a pas le potentiel est condamnée

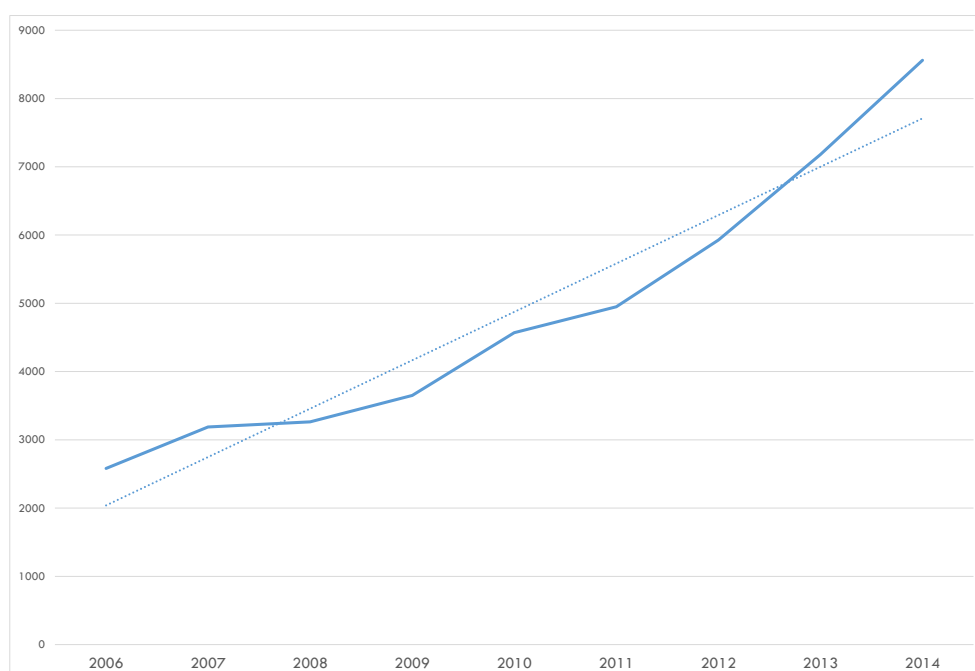


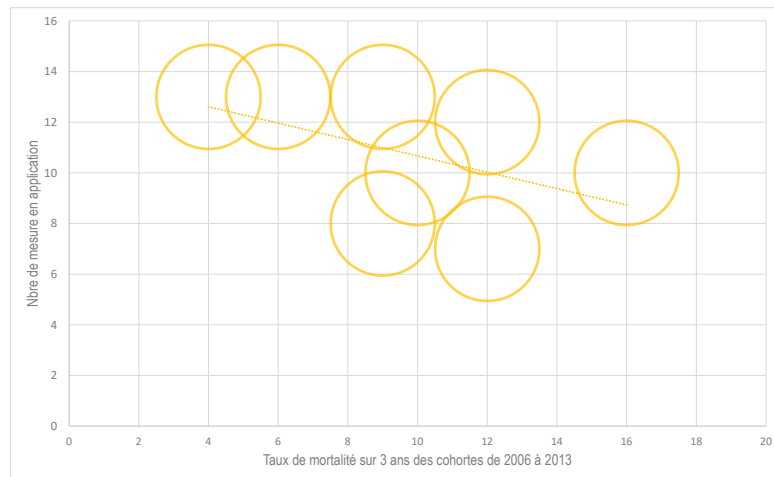
FIGURE 5.14. – Evolution du nombre d'entreprises créées de 2006 à 2013

à cesser toute activité tôt ou tard. Parlant de profit ou de potentiel, nous parlons alors de la création ou possibilité de création de valeur. La création de valeur pouvant se faire à tous les compartiments de la vie de l'entreprise, il arrive alors que pour qu'une entreprise survive, ou qu'elle ne soit obligée de cesser toute activité, plusieurs facteurs soient à prendre en compte : tous ces facteurs économiques, humains et financiers permettant de la maintenir à flot.

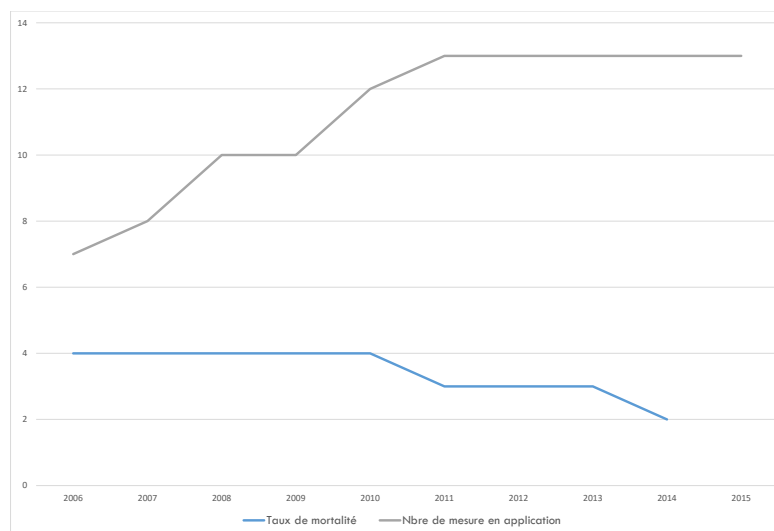
On peut noter une corrélation négative (graphique 15) d'environ -0,5 entre les taux de mortalité et le nombre de mesures en application durant la période d'observation. Ce qui indique surtout que les deux courbes évoluent en sens contraire. Le graphique 15 ci-dessous permet donc de voir que plus le nombre de mesures en application dans le temps augmente le taux de mortalité, lui, va en diminuant. Une attention portée sur le graphique 15 permet de déceler qu'au cours des quatre (04) premières années (entre 2006 et 2010), le nombre de mesures est passé de 7 à 12, mais cela n'a nullement occasionné une baisse substantielle du taux de mortalité. Cette période coïncide avec la période de déploiement des CEFORes dans les différentes régions du pays et certainement la période d'apprentissage à tous les niveaux. Cela se voit avec le comportement de la courbe des taux de mortalité des cohortes de 2006-2013—fig 16—qui ne laisse apparaître aucune tendance. Mais à partir de 2010, les taux de mortalité des cohortes indique qu'il y a moins de déperdition d'une année à l'autre. Il y a probablement un effet conjugué des mesures prises telles les formations en entrepreneuriat, le business planning, la mise en place du répertoire d'experts agréés... et de la fin d'apprentissage au niveau de la MEBF.

Il y a des signaux que les mesures ont eu des effets sur la baisse de la mortalité et contribué à une plus grande facilité à créer une entreprise. Cependant il demeure par endroit des questions pour lesquelles les réponses tardent à venir nonobstant qu'elles soient en bonne place dans l'action de la MEBF et du décideur politique. En effet, près de 7 personnes sur 10 interrogées déclarent n'avoir jamais suivi une formation en entrepreneuriat et près de 3 personnes sur 4 par la négative aussi pour ce qui est de la disponibilité d'un business plan à la création de l'entreprise. L'appartenance à une organisation est aussi un élément fondamental pour un entrepreneur ; très peu d'entre eux sont membres d'organisations d'acteurs de leur domaine d'activités ; moins d'une personne sur 5. Ces résultats traduisent alors que bien que l'objectif de réduction du taux de mortalité soit en voie de réalisation, elle ne saurait être effective sans un suivi renforcé. Par ailleurs, on constate que le taux d'utilisation des différents types d'experts n'est que très marginal, environ moins d'une personne sur 10 déclare avoir recours à un expert dans quelque domaine que ce soit. Dans de telles conditions, il est difficile d'imaginer un développement qualitatif de ces entreprises. Au compte des difficultés, reviennent invariablement l'accès au financement, le poids du système fiscale et le coût des facteurs de

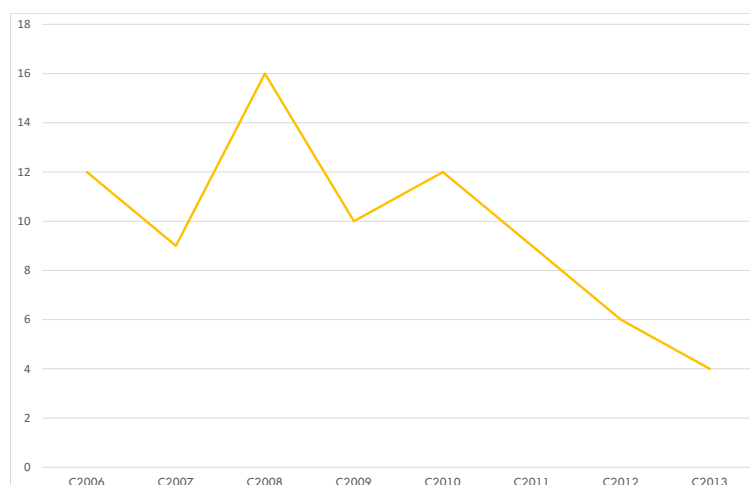
production (électricité, carburant...). Le gouvernement a pourtant procédé à un allègement fiscal en 2010. Les promoteurs d'entreprises semblent avoir des difficultés d'accès au financement, malgré le lobbying qui se fait auprès des banques, la baisse des taux d'intérêts et la mise en place de fonds de garantie. C'est connu, les facteurs de production constituent un sérieux handicap pour nos entreprises surtout celles soumises à la concurrence. Contrairement aux autres difficultés, l'argument qui voudrait que le système fiscal soit un problème, une difficulté, repose plutôt la problématique de la culture entrepreneuriale de nos acteurs économiques. C'est la conséquence de l'inexistence de modèle économique pour leur entreprise ou d'une volonté manifeste de contourner l'obligation fiscale. C'est pourtant une donnée à intégrer dans le modèle économique de l'entreprise. Un secteur privé de qualité, créateur de richesses nationales et pourvoyeur d'emplois suppose une culture entrepreneuriale forte ; c'est un travail entier à faire.



(a) Evolution du taux de mortalité vs Nbre de mesures en application



(b) Taux de mortalité suivant les cohortes au bout de 3 années



6. Implications des résultats en termes de politiques publiques

A la lumière des résultats de l'étude, un certain nombre d'axes fondamentaux sont à emprunter pour le développement de leviers opérationnels, indispensables à l'épanouissement de l'activité entrepreneuriale au Burkina Faso :

1. Développer la synergie entre les structures d'appui au secteur privé et renforcer l'offre de services d'appui conseil
 - a) Regroupement de toutes les structures d'appui au secteur privé dans une Fédération des Structures d'Appui au Secteur Privé (FSASP) ;
 - b) Mise en place d'une cellule d'appui-conseil et d'accompagnement des nouvelles entreprises au sein de la FSASP. Cette cellule qui comprendra 30 agents provenant des membres de la fédération aura pour missions essentielles d'assurer le suivi de 5 000 entreprises en raison de 2 visites par entreprise dans l'année ;
 - c) définition précise des liens de complémentarité entre les structures d'appui afin de mutualiser les ressources
2. Faciliter l'accès des PME au financement : intensifier les efforts pour réduire les contraintes d'accès au financement qui entravent le développement des PME
 - a) Mise en place de fonds de capital-risque pour les femmes au sein du Ministère de la Promotion de la Femme et du Genre (MPFG) et au Fonds Burkinabè pour le Développement Economique et Social (FBDES) pour les autres acteurs ;
 - b) Signature de convention entre la FSASP et l'Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers du Burkina (APBEF-B) pour l'octroi de financement aux projets montés par les membres de la fédération qui s'engagent à assurer le suivi ;
 - c) Mise en place d'un fonds de garantie pour les PME au sein de la FSASP ;

- d) Faire un travail de lobbying intense auprès des banques, institutions financières (IF) et institutions de microfinance (IMF) pour un engagement dans le financement des microentreprises
3. Renforcer les capacités managériales des promoteurs et des porteurs de projet : au vu des résultats qui indiquent des probabilités d'échec élevées pour certaines caractéristiques socio démographiques, il est souhaitable d'avoir une approche différenciée selon les sous-groupes cibles ; surtout les femmes et les plus instruits.
- a) Organisation des sessions de formations gratuites sur la maturation de l'idée d'entreprise, le montage d'un plan d'affaire et l'élaboration d'une fiche projet ;
 - b) Instauration d'une fiche projet dans le dossier de création au niveau des CEFOREs. Cette fiche sera par la suite transmise à la cellule d'appui conseil de la FSASP pour la constitution d'une base de données des entreprises à suivre ;
 - c) Constitution des clubs d'entreprises de 100 unités qui se réunissent une fois par trimestre pour partager des expériences et discuter sur les difficultés rencontrées
4. Encourager les meilleures pratiques de gouvernance en instituant le prix de meilleures jeunes entreprises sur la base de critères objectifs. Entre autres critères :
- a) Avoir 12 à 18 mois d'ancienneté à compter de son enregistrement aux CEFORE ;
 - b) Présence effective de 3 à 5 employés déclarés à la CNSS et auprès des services des impôts et être à jour de ses cotisations sociales et fiscales ;
 - c) Être membre d'un CGA ou avoir un comptable agréé qui tient sa comptabilité ;
 - d) Présenter un projet de développement de son entreprise sur les cinq (05) prochaines années.
5. Créer un centre de développement des entreprises de femmes et de jeunes (CDEFJ) :
- a) Transformation de la cellule d'appui conseil de la FSASP en un CDEFJ ;
 - b) Consolidation des acquis en matière de formation et d'accompagnement des jeunes entreprises ;
 - c) Elaboration et mise à disposition de projets innovants dans le cadre des Partenariat Public-Privé (PPP) ;
 - d) Signature de conventions avec les écoles de formation professionnelle pour le développement de l'esprit entrepreneurial ;

- e) placement des femmes et des jeunes futurs chefs d'entreprises en stage pratique de 3 à 6 mois dans les entreprises.
6. Mettre en place des incubateurs d'entreprises et innovation. La concentration des entreprises dans le secteur du commerce et la forte densité qui en découle est bien évidemment source d'obstacles à l'épanouissement des jeunes entreprises. Pour maîtriser ce phénomène d'entrepreneuriat d'imitation ou de facilité, il convient de susciter l'innovation par la création de centres d'incubation d'entreprises de pépinières orientés sur les secteurs de transformations.
 7. Promouvoir le recours aux services d'accompagnement. Définir un mécanisme d'accompagnement des promoteurs de jeunes entreprises pour la recherche de marché, de financement et de planification stratégique de leurs projets afin d'améliorer les chances de survie et d'éviter ainsi les sorties prématurées liées à l'ignorance des réalités du marché, à la non préparation des projets et au manque d'organisation et de discipline dans la gestion. Pour ce faire, il faut sensibiliser les acteurs à l'utilisation intensive et optimale des structures d'accompagnement ; cela pourrait passer par une communication soutenue sur un dispositif existant comme le répertoire des experts agréés auprès de la MEBF.
 8. Mettre en place un dispositif d'évaluation des experts d'accompagnement : c'est un dispositif d'évaluation qui se voudra participatif en impliquant les bénéficiaires des prestations fournies par les experts. Ce dispositif doit permettre de prendre en compte l'avis du bénéficiaire afin que ce dernier identifie lui-même l'impact et la qualité de la prestation. Ce répertoire d'experts doit pouvoir être mis à jour selon une périodicité de 3 ans par exemple.
 9. Développer par voie réglementaire des mesures discriminatoires afin d'assurer l'accès préférentiel des jeunes entreprises aux marchés publics. Afin de donner plus de dynamisme aux jeunes entreprises, l'Etat et ses démembrements se doivent de prendre des mesures discriminatoires en faveur des entreprises nouvellement établies. Par exemple, l'Etat ainsi que les collectivités locales pourraient inciter à un accès préférentiel des entreprises nouvellement créées en soumettant une proportion donnée de marchés publics à une concurrence entre lesdites entreprises ; selon des critères objectifs consacrés par voies réglementaires. Dans le prolongement d'une telle idée, le décideur public pourrait consacrer par des textes réglementaires une obligation aux grandes entreprises de chaque secteur de sous-traiter une partie des marchés publics avec les jeunes entreprises ou des entreprises gérées par des jeunes/femmes. On pourrait consacrer par voie

règlementaire une obligation aux entreprises étrangères de soumissionner aux marchés publics en consortium avec des jeunes entreprises Burkinabé. Ce partenariat doit définir les conditions de transfert de technologie progressif.

10. Mettre en place un dispositif permanent de production et de suivi des données d'entreprise. Une étude sur la mortalité des entreprises part des sources d'informations que certaines structures partagent dans le même espace administratif et / ou institutionnel et qui ont en commun des clés à même de faciliter les rapprochements. Cependant, l'hétérogénéité des données statistiques a constitué un handicap majeur. Dans le cas de cette étude, les sources statistiques utilisées pour tirer les informations relatives aux entreprises ont été différentes d'une localité à une autre. Ce fait a rendu difficile, voire impossible par endroit, la comparabilité et le traitement des données puisque les mécanismes de collectes et de saisie semblent différents ; il serait souhaitable de mettre en place un organe interne de production et de suivi régulier de l'information statistique sur les entreprises. Il est nécessaire d'assurer l'encadrement, l'assistance et de surveillance des petites et moyennes entreprises nouvellement établies pour une période d'au moins trois ans ou plus. Il est alors nécessaire un suivi afin d'évaluer la viabilité des petites entreprises nouvellement établies est nécessaire. Cette tâche peut être, à défaut d'être gérée avec efficacité en interne, confiée à une structure externe disposant de ressources humaines et d'expériences nécessaires.

7. Conclusion

Cette étude avait pour but d'analyser la mortalité des entreprises burkinabés créées entre 2006 et 2013, avec l'accompagnement de la Maison de l'entreprise du Burkina Faso. Pour y parvenir, il a été adopté une démarche participative permettant l'interaction permanente avec les différents acteurs notamment l'équipe représentant le commanditaire. La méthodologie de l'étude intègre aussi bien l'estimateur de Kaplan Meier (1958) permettant de déterminer le degré du risque de fermeture de l'entreprise au bout d'une période donnée, mais aussi un modèle général de Cox (1972,1975) qui a l'intérêt de mettre ensemble et de faire interagir les différentes variables.

Les résultats de cette étude montrent que le taux de mortalité global (16.37%) est inférieur à la moyenne couramment rencontrée dans la littérature. Cette différence peut être expliquée par la structure du milieu entrepreneurial de notre pays ; caractérisé par une forte prédominance des entreprises individuelles (environ 90%) et pour lesquelles le rapport à l'échec est très mal perçu dans notre contexte. Ainsi, un grand nombre de ces entreprises sommeille sans être véritablement des entreprises en activité. De même, les résultats mettent en exergue l'importance des facteurs déterminants de la dynamique des entreprises suivies sur la période de référence.

En effet, les difficultés d'accès au marché et aux capitaux, la concurrence des produits étrangers, le manque d'expériences, la fiscalité sont autant de facteurs qui peuvent expliquer la vulnérabilité et la disparition des entreprises dans le contexte du Burkina Faso. Les manifestations de ces variables, normalement attendues, vont également dans le sens des conclusions des travaux aussi bien théoriques qu'empiriques. Les résultats mettent également en exergue la question de l'efficacité des politiques publiques dont les effets, quoi que timides, semblent dans une certaine mesure impacter la dynamique entrepreneuriale. Toutefois, un des constats majeurs qui se dégage relativement à l'adéquation est cette sous-utilisation des instruments d'accompagnement. Il semble que malgré les efforts consentis dans ce sens, certains instruments restent encore méconnus ou inaccessibles aux acteurs.

En termes de perspectives, cette étude arrive certes à des conclusions, somme toutes intéressantes, mais elle n'a pas la prétention d'avoir épuisé toutes les dimensions d'une telle problématique aussi vaste qu'est celle bien délicate de la survie des entreprises. Elle débouche

sur des pistes dont l'exploration permettra d'approfondir la question. Il s'agit notamment :

- du développement d'un modèle de prédiction qui permettra d'anticiper de la fermeture.
- aussi, et compte tenu de la prédominance des entreprises individuelles, l'effet taille de cette catégorie d'entreprises noie facilement la possibilité de représentativité des formes sociétaires dans l'échantillon, la circonscription d'une étude approfondie sur cette dernière catégorie peut permettre de capitaliser davantage les résultats.

ANNEXES

A. Revue de littérature détaillée

A.1. Revue de littérature

Très peu d'études empiriques se sont intéressées à la survie des entreprises dans les pays en développement, notamment ceux africains, en dépit de l'intérêt certain qui est accordé à la création d'entreprises. Cette lacune est sans doute liée au manque d'informations sur les créateurs d'entreprises, car comme l'observent Coad et Tamvada, (2008), en général pour les pays en développement, les quelques rares études existantes portent pour la plupart sur de petits échantillons explorés à partir de questionnaires ad'hoc. Pour asseoir ses bases théoriques, la présente étude s'appuie sur l'abondante littérature issue des pays développés en reprenant certains travaux sur la survie des entreprises dans leur jeune âge en distinguant d'une part l'influence du capital du créateur sur la survie et, d'autre part le rôle des caractéristiques de l'entreprise et de son environnement sur ladite survie.

A.1.1. Traits du créateur et survie des entreprises

La plupart des travaux antérieurs sur les traits du créateur se sont intéressés au genre, à l'âge, au niveau de scolarisation, à l'expérience professionnelle, à la trajectoire professionnelle, à l'appartenance ethnique, à la religion et la préparation à l'entrepreneuriat du créateur. Selon Fritsch (1989), les traits personnels du créateur étant faciles à cerner, l'on comprend pourquoi de nombreuses études y recourent comme variables déterminantes de la survie des entreprises nouvellement créées.

Le capital humain facteur de survie

Plusieurs travaux de recherche font ressortir l'influence positive des facteurs du capital humain sur la survie. Ainsi, les entreprises créées par des hommes semblent avoir un taux de survie plus élevé que celui des entreprises créées par des femmes (Caliendo et Kritikos, 2011 ; Marniesse, 2000 ; Cliff et al, 2004 ; Dahlqvist et al 2000, Brüderl et al, 1996). La raison serait que les hommes ont tendance à avoir plus d'aptitude à résister aux turbulences de l'environ-

nement que les femmes, (Boissin et al., 2009). De même, l'âge influencerait positivement la survie de la nouvelle entreprise (Wicker et King, 1989). En effet, les créateurs d'un âge mûr ont développé des réseaux et acquis une expérience solide, atouts indispensables pour mobiliser des ressources et/ou conquérir des marchés. Plutôt que des parts de marchés, le niveau de scolarisation serait un gage de confiance pour accéder au financement dans les petites et moyennes entreprises (Bates, 1990). Ainsi, plus le diplôme obtenu par le créateur est élevé, plus fortes sont les chances de survie, (Bates, 1990 ; Papadaki et Chami, 2002 ; Teurlai, 2004).

Une autre caractéristique du capital humain est son expérience. L'expérience du créateur dans le même secteur d'activité que l'entreprise créée et celle dans une fonction managériale influence positivement la survie (Young et Francis 1991 ; Becker, 1993 ; Cooper et al, 1994 ; van Praag (2003), Wiklund et Shepherd, 2001). L'explication est que la connaissance du secteur est source d'information sur les niches du secteur et accroît la productivité. Les travaux de Lasch et al, 2005 ; Teurlai ; 2004 affinent l'analyse de l'expérience. En effet, pour Lasch et al., 2005, c'est plus la taille (plus de 200 salariés) des entreprises dans laquelle le créateur a préalablement exercé qui expliquerait mieux les chances de survie de sa nouvelle entreprise. D'autres travaux de recherche ont pris en compte l'expérience de leadership du créateur ou son habilité à diriger les hommes et à gérer. Ces travaux montrent qu'il existe une relation positive entre les chances de survie des nouvelles entreprises et cet indicateur (Scase et Goffee, 1982 ; Brüderl et al, 1992 ; Cooper et al, 1994 et Pleschak 1997). L'entrepreneuriat est ainsi analysé dans une dynamique d'apprentissage de sorte que les connaissances acquises, dans une aventure entrepreneuriale antérieure réussie ou échouée, constituent un meilleur mode de préparation à la création d'entreprise, (Fayolle, 1994 ; Brüderl et al, 1992 ; Moati, 2000 ; Teurlai, 2004). Il en est de même de l'environnement familial, qui aiguïserait les aptitudes entrepreneuriales des enfants d'entrepreneurs et qui les aidera à réussir leur projet d'entreprise, (Laband et Lentz, 1985 ; Brüderl et al., 1992). Ce vécu quotidien du créateur au contact de l'entreprise familial suscite sans doute la motivation, qui est une variable majeure dans l'explication du succès de la jeune entreprise. La plupart des travaux empiriques concluent qu'une forte motivation et/ou intention sont inéluctablement des facteurs de survie (Nerlinger, 1998 ; Seeger, 1997). De même, le créateur qui y croit et le plus longtemps possible assure à son entreprise plus de chance de survie (Wiklund, 1999 ; Wiklund et Sheperd, 2001 ; Delmar et Wiklund, 2003). L'on comprend alors pourquoi ceux qui commencent leur entreprise pendant qu'ils sont dans un emploi réussissent mieux que ceux qui sont au chômage. Autrement, les créateurs d'entreprises chômeurs, qui voient dans la création un acte par défaut d'une meilleure insertion socio professionnelle ont moins de chance de survie (van Praag, 2003). D'autres travaux sur des variables du capital humain montrent une influence positive du réseau social

et personnel du créateur. Le capital relationnel de l'entrepreneur peut influencer la trajectoire de la survie et de la croissance d'une entreprise. Selon Finifter et Verna (2011), le recours systématique à la famille dès que se présente une difficulté est la solution privilégiée de nombreux créateurs d'entreprises. Aussi, lorsque l'activité est fondée sur une ou des opportunités de réseaux, (Aldrich et Zimmer, 1986 ; Aldrich et Cliff, 2003 et Brüderl et al, 1996 ; Hansen 1995) confirment l'influence du réseau relationnel du créateur sur les chances de survie de la jeune entreprise. Ce réseau peut aussi provenir de la culture et/ou de la religion qui influence l'activité entrepreneuriale et son développement (Weber, 1964).

Le capital humain et la survie de l'entreprise : une relation controversée

La relation capital humain et survie de l'entreprise n'est pas seulement duale, comme cela peut paraître dans les paragraphes précédents. En effet, différents travaux font ressortir la neutralité de la relation entre le capital humain et la survie de la jeune entreprise, notamment en ce qui concerne la formation, l'expérience du créateur et la préparation à la création. Les travaux de Brüderl et al, 1992, Marniesse, 2000 ou Lasch et al, 2005 attestent que la relation entre l'âge du créateur et la survie de l'entreprise est simplement neutre. Quant à l'étude de Van Praag (2003), elle concilie les positions en concluant à une relation non-linéaire entre l'âge et la survie. En dessous d'un certain âge (32), l'âge affecterait négativement la survie tandis qu'au dessus de ce seuil, la corrélation est plutôt positive. Ainsi, emprunte-t-elle à Schumpeter, Say et Marshall pour conclure que les entreprises plus jeunes ont plus de chance de disparition à cause du manque de leadership ou de « connaissance de la vie » de leur créateur. De plus, van Praag (2003) et Lasch et al (2005) concluent à une neutralité du niveau de formation du créateur sur la survie de la nouvelle entreprise. Plutôt, Marniesse (2000) comparant trois réalités différentes, Cotonou, Tunis et Quito, arrivait à des résultats contrastés selon le contexte. Un diplôme élevé du micro entrepreneur allongerait l'existence de l'entreprise à Cotonou, mais pas à Quito. En fait, dans un environnement très peu éduqué, un créateur scolarisé posséderait un avantage comparatif sur ses concurrents. Toutefois, cet argument est vite battu en brèche par l'observation empirique, dans ce même environnement de sous-développement où de nombreux grands opérateurs économiques n'ont même pas terminé le premier cycle de l'enseignement secondaire. Parallèlement, les travaux sur l'expérience entrepreneuriale antérieure du créateur mettent en évidence l'absence d'une influence significative entre cet indicateur d'expérience du créateur et la chance de survie de son entreprise (Lasch et al, 2005 et van Praag, 2003). Spécifiquement, van Praag (2003) s'intéressant à l'expérience professionnelle générale du créateur conclut que cet indicateur d'expérience influence significativement la sortie volontaire du créateur de l'entrepreneuriat. En effet, plus le créateur dispose d'une grande

expérience professionnelle, plus grande est la probabilité d'aller vers un emploi. Néanmoins, van Praag (2003) conclut globalement à la neutralité de l'expérience sur les chances de survie d'une entreprise nouvellement créée. Enfin, la préparation à la création d'entreprise, cernée à partir des contacts avec les consultants et les études techniques, influencerait significativement positivement et négativement (respectivement) les chances de survie de la nouvelle entreprise. Toutefois, d'une manière générale, au regard de toutes les variables de la préparation, Lasch et al (2005) concluent à la neutralité de ce facteur comme Dahlqvist et al.,(2000), contrairement aux études de Brüderl et (1996), Castrogiovanni (1996), Hansen (1995), Schutjens et Wever (2000). Ces conclusions s'élargissent à la relation entre l'environnement familial du créateur et la survie des entreprises (Lasch et al., (2005) et Bates (1990).

A.1.2. Caractéristiques de l'entreprise, environnement et survie

Les caractéristiques de l'entreprise et la survie : une relation avérée

La taille, la forme sociétale et le portefeuille clients de l'entreprise sont les traits caractéristiques majeurs de la littérature sur la survie des jeunes entreprises. En effet, de nombreuses études montrent que les grandes entreprises ont plus de chance de survie que les petites (Dunne, Roberts et Samuelson, 1989 ; Audretsch et Mahmood, 1994 ; Mata et Portugal, 1994 ; Mitchell, 1994 ; Haveman, 1995 ; Sharama et Kesner, 1996 ; Geroski, Mata et Portugal, 2010). Plusieurs explications sont avancées pour justifier cette situation, notamment le fait que les grandes entreprises sont plus près de l'échelle d'efficience minimale requise pour opérer efficacement dans le marché. Par conséquent, elles sont moins vulnérables que les petites entreprises qui opèrent largement au dessus de la courbe des coûts (Audretsch et Mahmood, 1994). Les entreprises de grande taille le sont relativement aux petites pas parce qu'elles veulent opérer à différent niveau de l'échelle, mais parce qu'elles n'ont pas un même accès aux sources de financement (Fazzari, Hubbard et Petersen, 1988). Dans la même logique, les grandes entreprises sont aussi diversifiées que les petites, ce qui peut améliorer leur perspective de survie à travers la réduction des risques. De plus, maintenir plusieurs options dans un marché pour faire face à une baisse de l'activité augmente davantage les chances de survie. Enfin, les grandes entreprises peuvent être plus efficaces, pas parce qu'elles opèrent à différent niveau de la courbe des coûts, mais parce qu'elles ont plusieurs différentes capacités managériales. De meilleures capacités managériales se traduisent par une baisse des coûts quelle que soit la taille et ces coûts bas conduisent les entreprises à choisir d'opérer à une grande échelle (Lucas, 1978).

La forme sociétale est la deuxième variable caractéristique de l'entreprise que l'on rencontre

dans la littérature pour expliquer la survie. Lorsque le créateur a un ou plusieurs associés, la prise de décision apparaît plus éclairée augmentant ainsi les chances de survie (Brüderl et al, 1996 ; Cooper et al 1994 ; Dahlgvist et al 2000 ; Wiklund, 1999).

Enfin, la jeune entreprise se caractérise par des facteurs commerciaux dont la structure du portefeuille client au démarrage de l'activité. Ainsi, il ressort que les jeunes, petites et moyennes entreprises ont plus de chance de survie lorsque leurs portefeuilles clients contiennent des grandes entreprises ou des structures administratives en opposition à un grand nombre de particuliers.

Les caractéristiques de l'entreprise et la survie : une remise en cause

Marniesse (2000) montre sur le cas du Bénin que la taille a une incidence sur l'âge de la disparition ; ainsi, plus sont les actifs de l'entreprise sont grandes (9 et plus) et plus grande est la chance des entreprises de survivre. Cependant, dans la même étude, ce résultat valide sur le cas tunisien et ne l'est pas pour le cas de Quito. Selon l'auteur, les entreprises de petites tailles (6 à 9 actifs) peuvent trouver une structure de fonctionnement optimale adaptée à l'environnement et survivent plus longtemps. Ce résultat d'intérêt, relance le débat sur le choix du proxy de la taille de l'entreprise. De plus, il ressort que la taille peut influencer d'autres facteurs tel l'accès au financement et peut également conduire au recours à des managers de qualité.

En outre, les travaux de Nerlinger, (1998) et Seeger 1997) font ressortir que le gain d'une association en affaire peut être inhibé par les conflits entre associés, conduisant à une faillite précoce de l'entreprise. Toutefois, empiriquement, cette relation n'apparaît pas évidente (Lasch et al. 2005). Dans cette optique, la constitution d'une équipe entrepreneuriale n'influencerait ni les chances de survie ni celles de mortalité des entreprises dans leur jeune âge.

A.1.3. La dimension financière et la survie : une combinaison des traits de l'entreprise et de son environnement

L'environnement de l'entreprise et la survie : une relation complexe

Les effets de l'environnement sur la survie sont sans doute les plus complexes à cerner. En général, l'analyse s'effectue dans la perspective de l'écologie des organisations, même si la théorie n'est pas toujours évoquée (Brüderl et al., 1992 ; Geroski et al., 2010).

En effet, la question de la survie/mortalité est un thème majeur de l'écologie des organisations dans laquelle, la densité de la population ou le nombre d'entreprises évoluant dans le secteur d'activité est une condition majeure qui restitue le contexte favorable ou défavorable à la jeune entreprise. A un faible taux de densité, l'entreprise entrante a plus de chance de survie

que celle qui arrive dans un environnement de forte densité d'entreprises. Toutefois, à partir d'un certain seuil, le nombre élevé d'entreprises a un effet pervers sur la survie (Hannan et Carol, 1992).

Outre la densité, les travaux qui traitent de l'influence de l'aide financière publique sur la survie des jeunes entreprises s'inscrivent dans une logique d'influence de l'environnement. La plupart concluent à un impact positif de l'aide, parce que les projets d'entreprises les plus rentables sont aussi ceux qui sont les plus risqués, dont les chances de survie sont faibles. Or, comme les entreprises à faible capital initial présentent une plus grande chance de défaillance, il va sans dire qu'une aide à la création d'entreprise rehausserait le capital initial et par conséquent inciterait les créateurs à prendre des projets moins risqués, donc à plus longue durée de vie (Crépon et Duguet, 2003). D'autre part, en utilisant explicitement la variable secteur d'activité, certains travaux de recherche concluent dans le sens d'une influence positive et significative de cette variable sur la survie. Marniesse (2000) met en évidence qu'un secteur comme celui de la mécanique disparaît moins vite que la restauration ou la couture. L'explication avancée serait que ce secteur exige un capital productif et un savoir-faire plus élevé qui font que ceux qui y entrent ont le potentiel requis de survie. Ce résultat est corroboré par l'étude de van Praag (2003) pour les secteurs de la réparation et de l'agriculture.

Par ailleurs, des travaux de recherche font ressortir que les chances de survie sont plus élevées lorsque les jeunes entreprises opèrent sur un marché national plutôt que sur un marché régional (Teurlai, 2004). De même, l'entreprise qui entre sur le marché comme suiveur au lieu de pionnier a plus de chances de survie (Bates, 1990). La raison étant qu'elle tire profit d'un réseau établi et de bonnes pratiques du secteur, (Aldrich, Staber, Zimmer et Beggs, 1990). Il en résulte que les entreprises qui se créent par franchises et/ou affiliées ont plus de chance de survie.

Le lien stratégie et survie a aussi fait l'objet d'investigations, qui ont mis l'accent sur la distinction entre stratégie de spécialisation et stratégie généraliste (Freeman et Hannan, 1983) ou encore de la distinction stratégie offensive vs stratégie défensive (Romanelli, 1989). Bien qu'important, l'on convient avec Brüderl et al (1992) que le pouvoir prédictif du positionnement stratégique est difficilement cernable dans les modèles. La raison pourrait être qu'en définitive, les performances dépendent des conditions du marché. Par exemple, dans un environnement turbulent, une stratégie de généraliste permet de mieux diversifier le risque, mais dans un contexte de haute concurrence, des stratégies de niches peuvent être plus porteuses.

La survie de la jeune entreprise peut être également examinée en rapport avec la spécificité du secteur d'activité. Dans un secteur concurrentiel, seules les entreprises performantes survivront. Toutefois, en approximant la variable secteur par la concentration dans l'indus-

trie, les résultats sont divergents. En effet, Audresch et Mahmood (1994) trouvent une relation négative et significative entre la survie et la concentration dans l'industrie, tandis que Romaneli (1989), Mata et Protugal (1994) et Huyghebaert et Van de Gucht (2004) concluent à une absence de relation entre la concentration variable et la survie de l'entreprise.

La dimension financière et la survie : une combinaison des traits de l'entreprise et de son environnement

B. Les courbes de survie

Selon les caractéristiques socio démographiques des entrepreneurs

Selon le capital humain

Selon la personnalité de l'entrepreneur

Selon l'environnement de l'entreprise

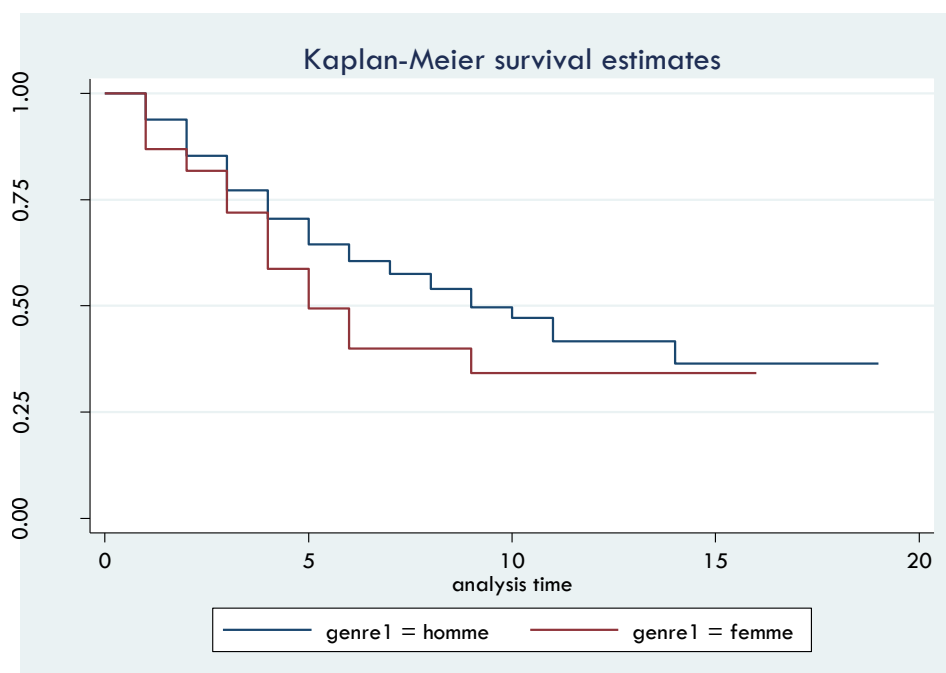


FIGURE B.1. – Selon le genre

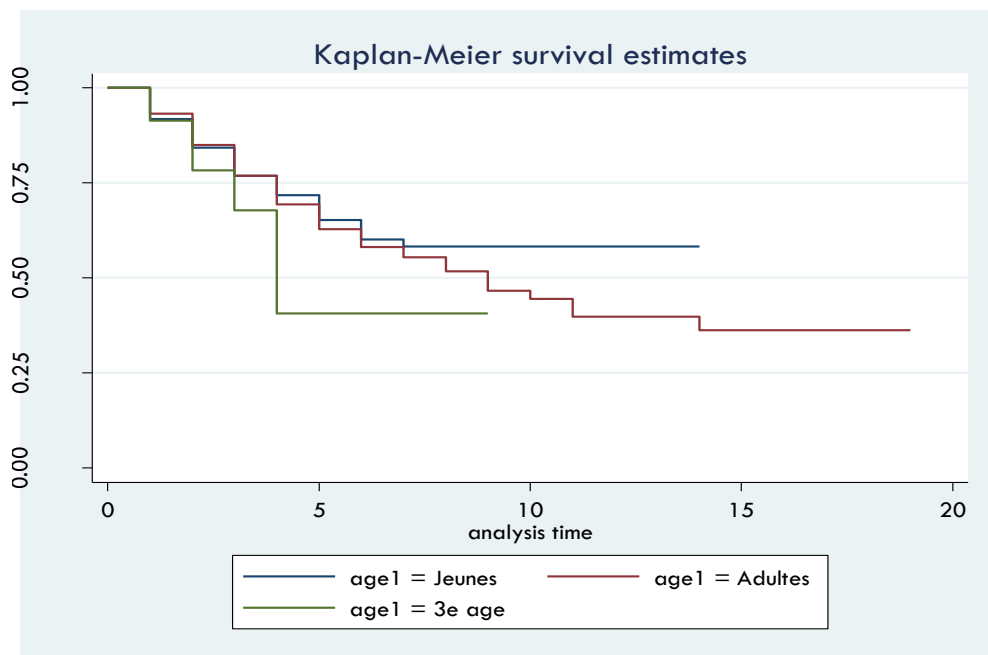


FIGURE B.2. – Selon l'âge

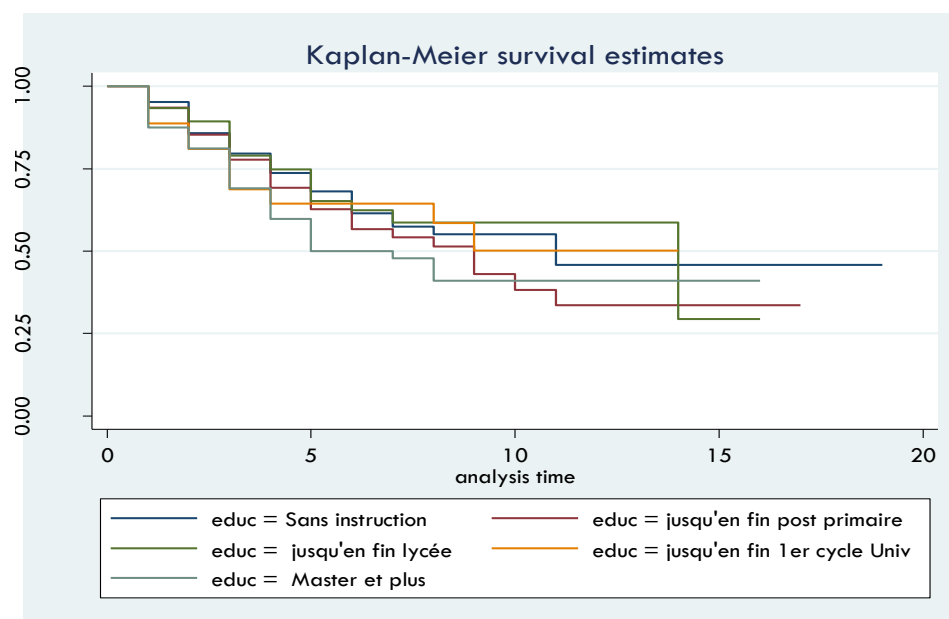


FIGURE B.3. – Selon le niveau d’instruction

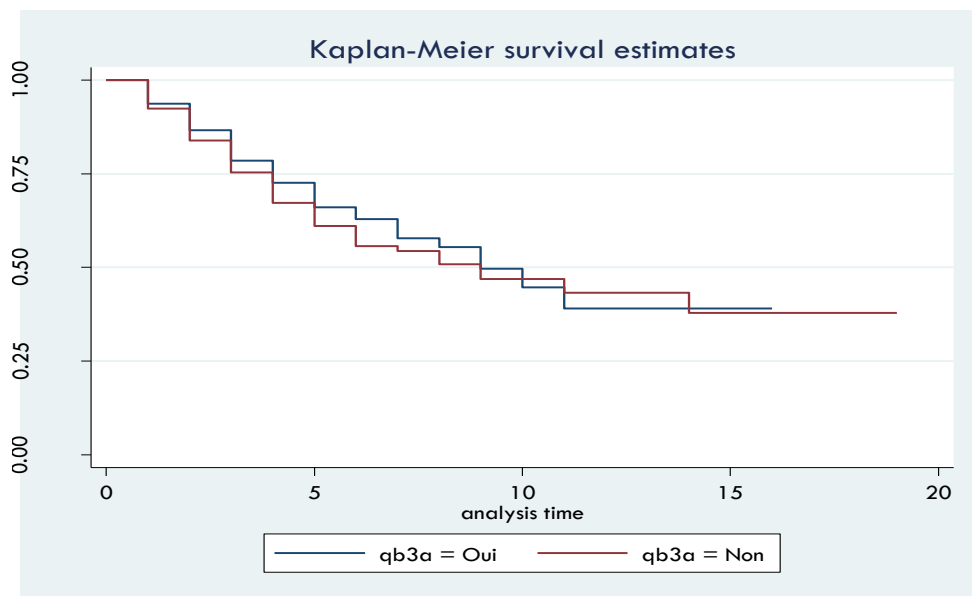


FIGURE B.4. – Selon qu’il ait bénéficié ou non d’une formation en entrepreneuriat

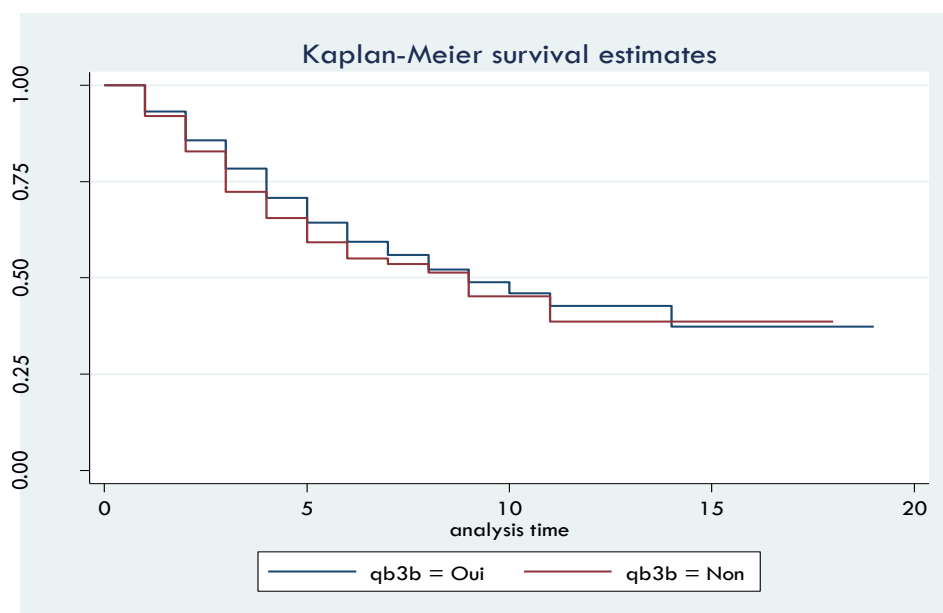


FIGURE B.5. – Selon qu’il ait travaillé avant ou pas

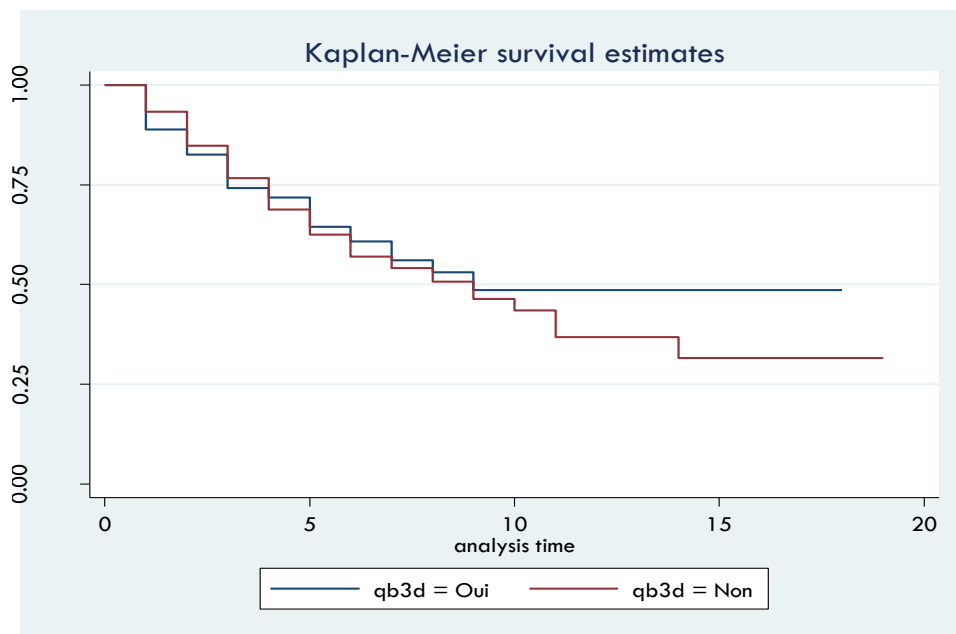


FIGURE B.6. – Selon qu’il avait une entreprise avant ou pas

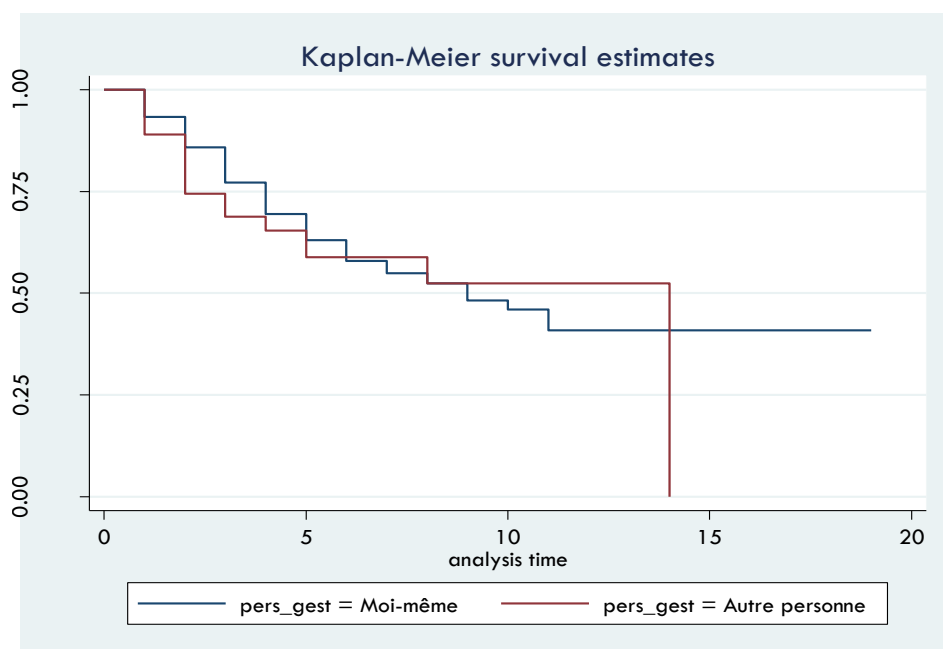


FIGURE B.7. – Selon la personne chargée de la gestion

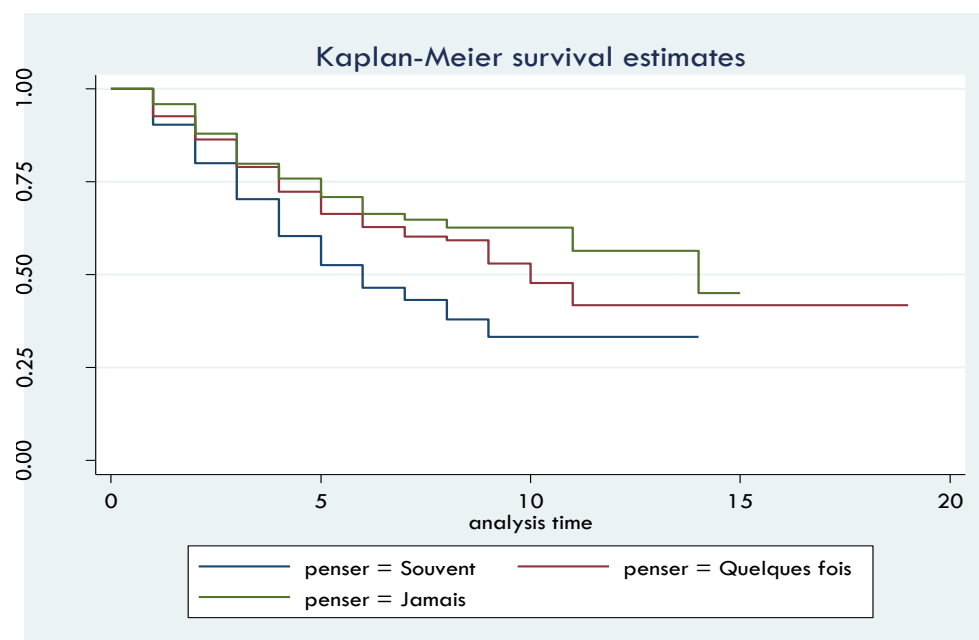


FIGURE B.8. – Selon qu’il ait eu envie de tout abandonner

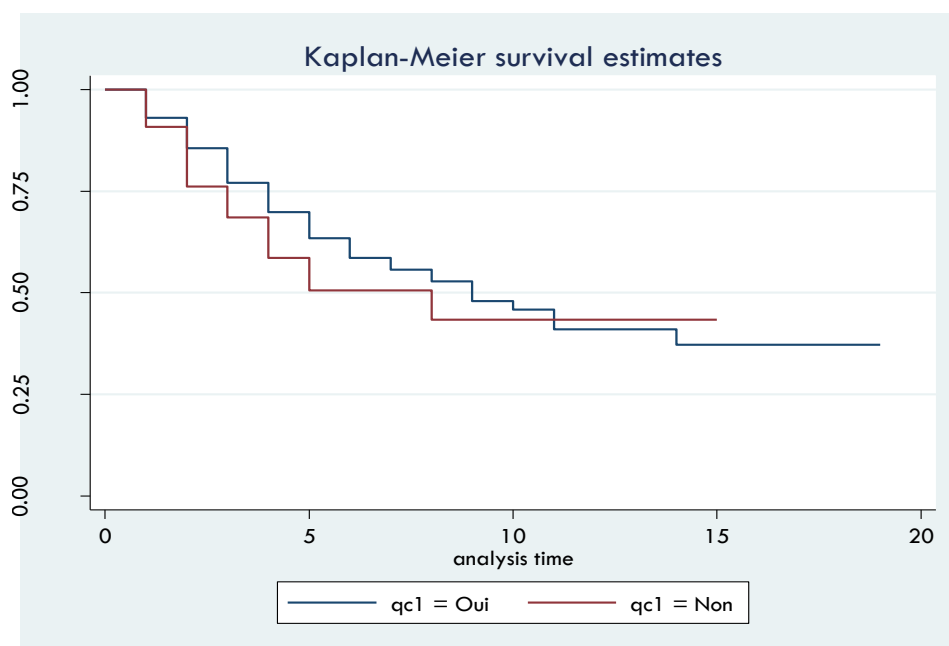


FIGURE B.9. – Selon que le promoteur connaisse ou non quelqu'un du domaine

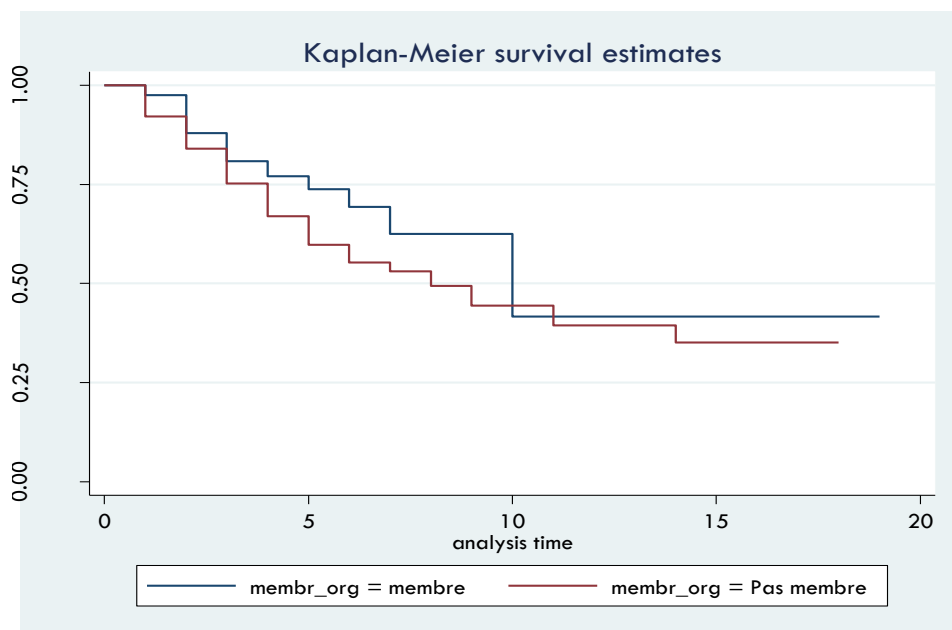


FIGURE B.10. – Selon que le promoteur appartienne ou non à une organisation des acteurs de son domaine d'activités

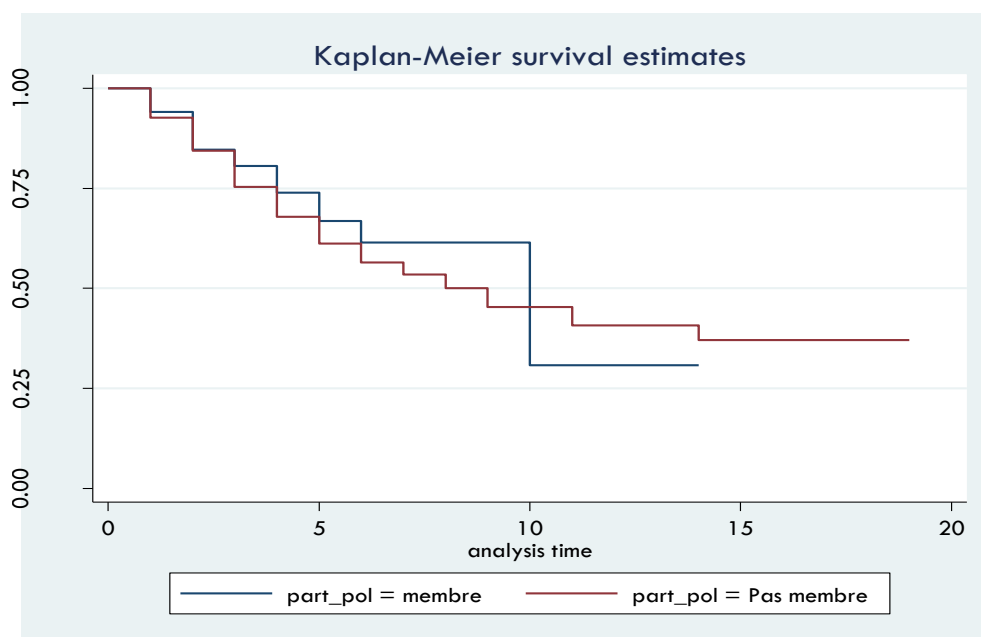


FIGURE B.11. – Selon que le promoteur appartienne à un parti politique

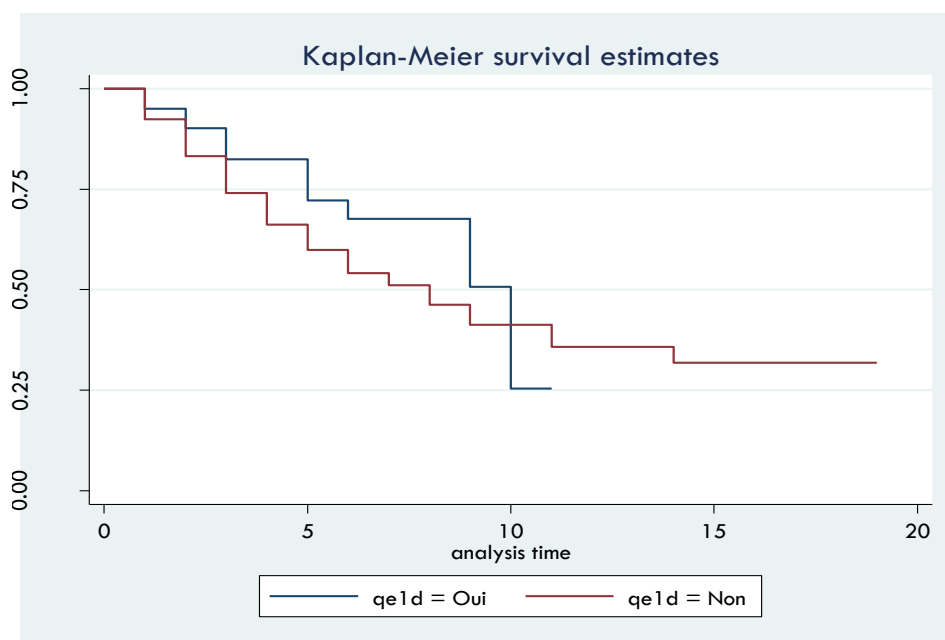


FIGURE B.12. – Selon source de financement : concours bancaire

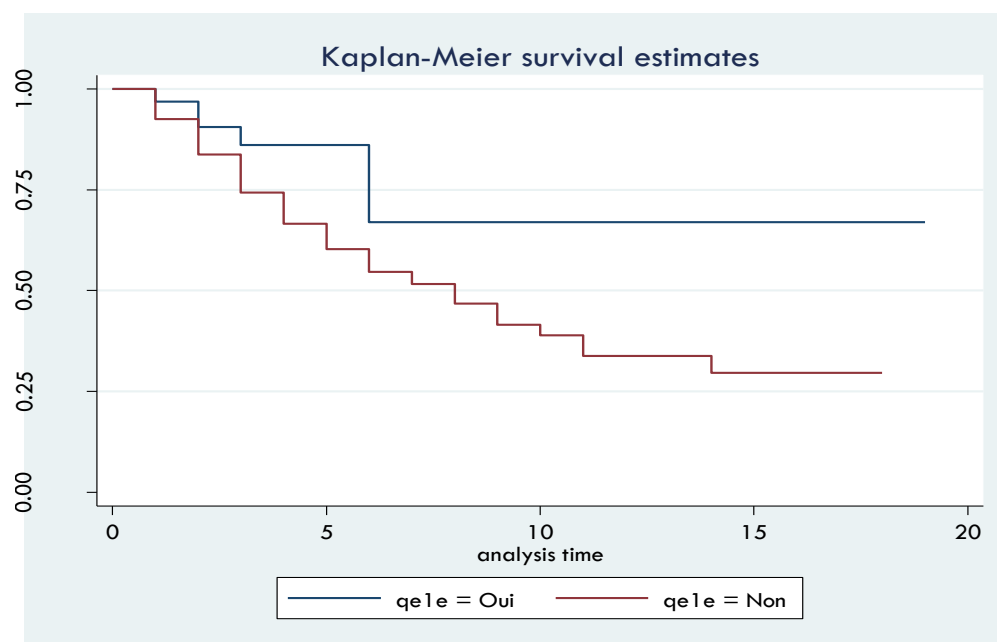


FIGURE B.13. – Selon source de financement : capital risque

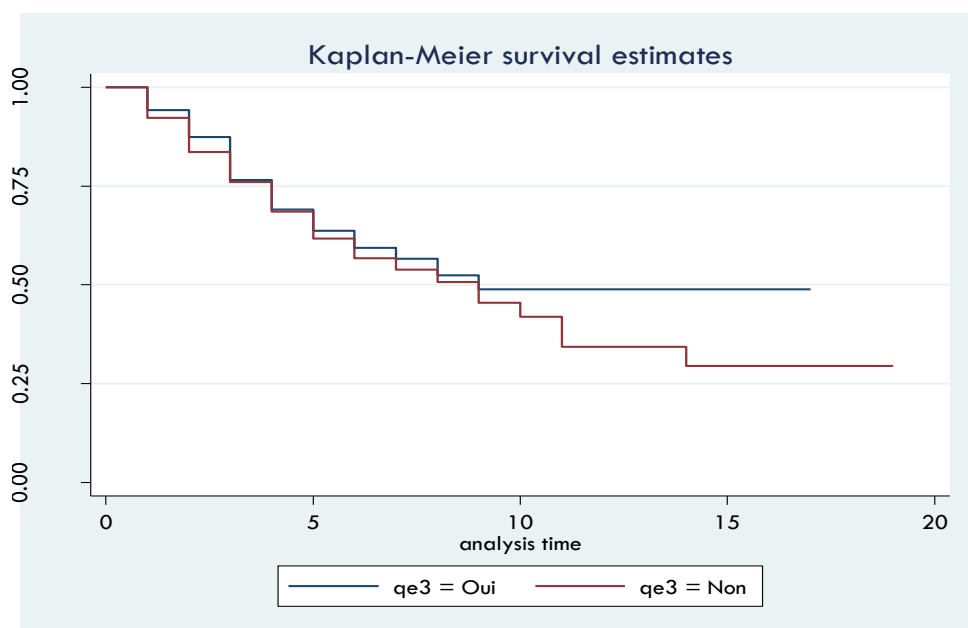


FIGURE B.14. – Selon la disponibilité d'un business plan

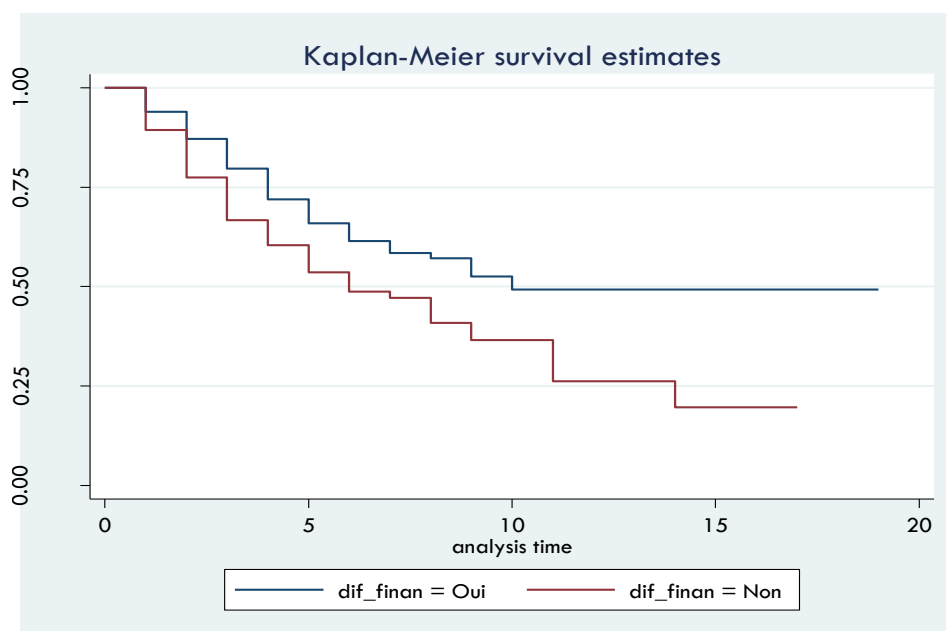


FIGURE B.15. – Selon les difficultés : accès au financement

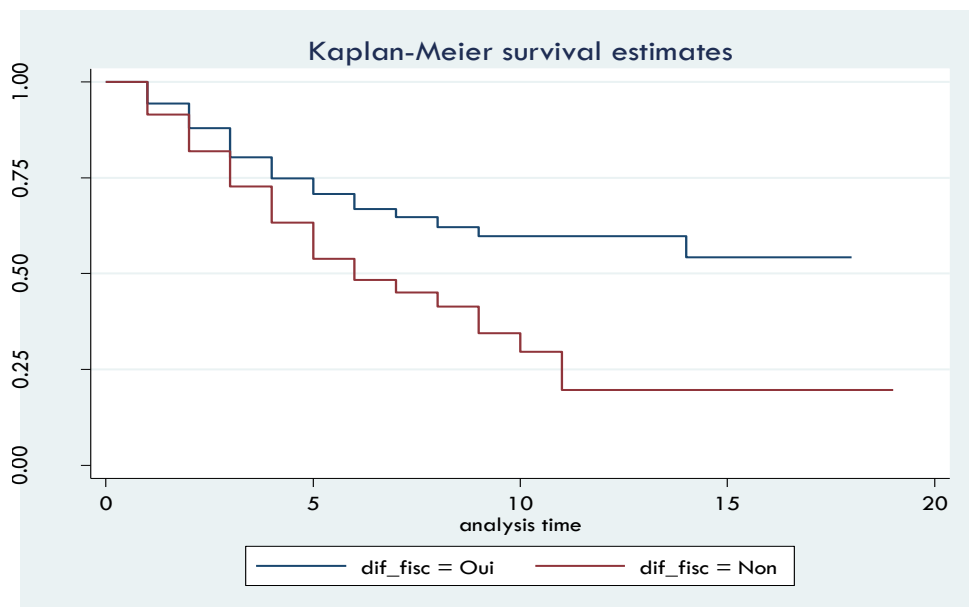


FIGURE B.16. – Selon les difficultés : la pression fiscale

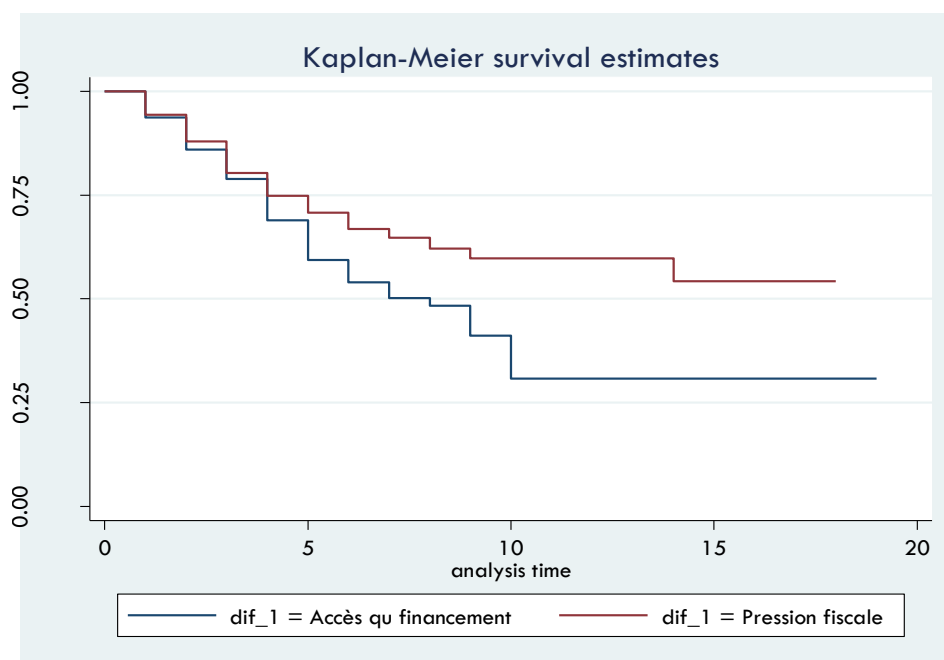


FIGURE B.17. – Selon que les difficultés soient : accès au financement ou pression fiscale

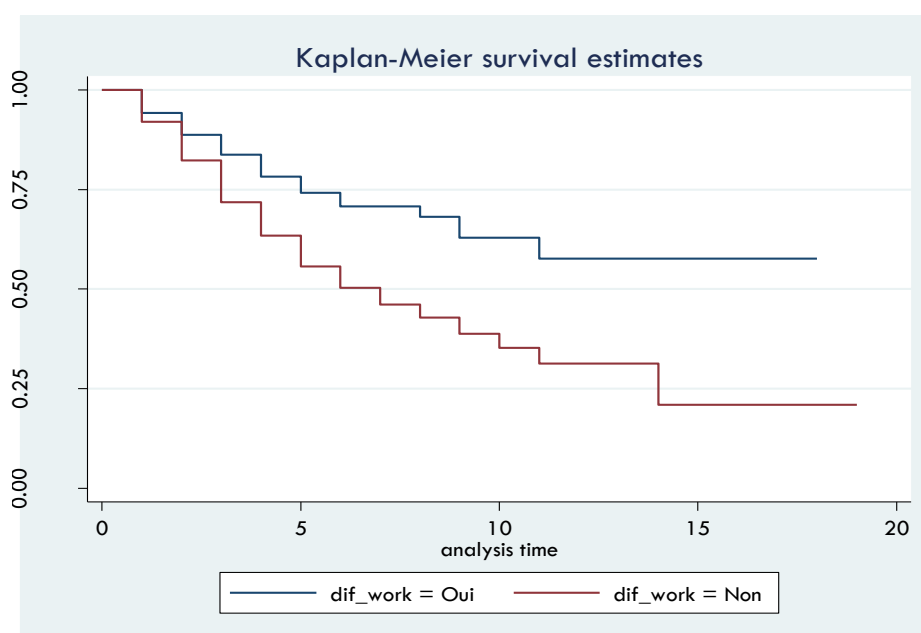


FIGURE B.18. – Selon les difficultés : disponibilité de la main d’œuvre qualifiée

C. Pour vérifier l'hypothèse sur les proportions fixes

Le modèle de COX à proportions fixes fait une hypothèse sur la proportionnalité.

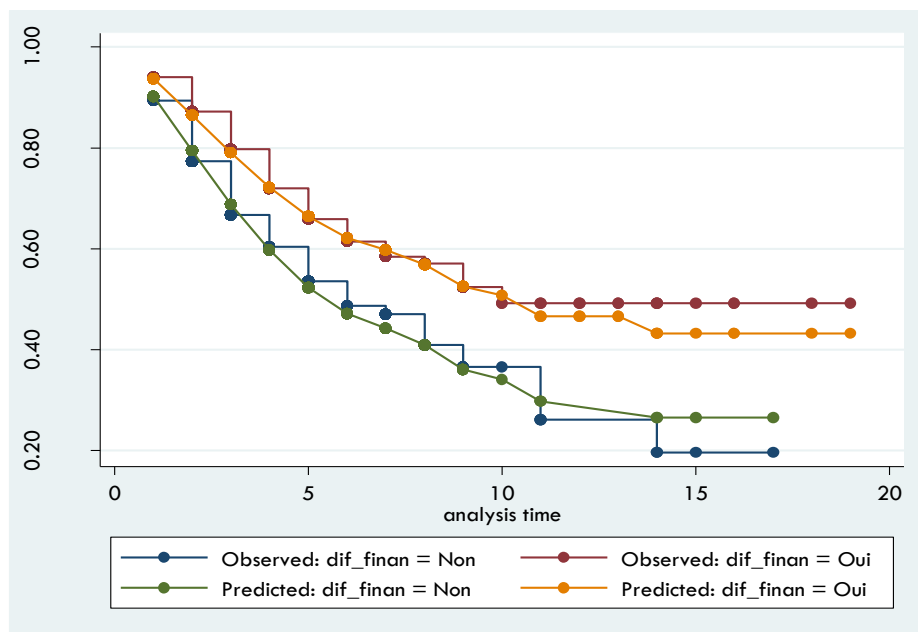


FIGURE C.1. – Avec les difficultés financières

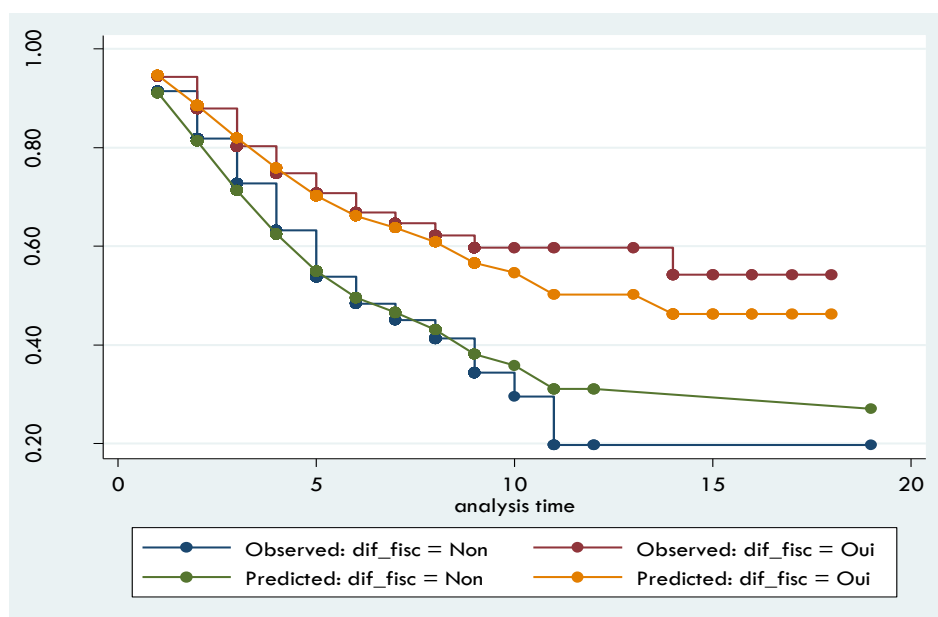


FIGURE C.2. – Avec les difficultés fiscales

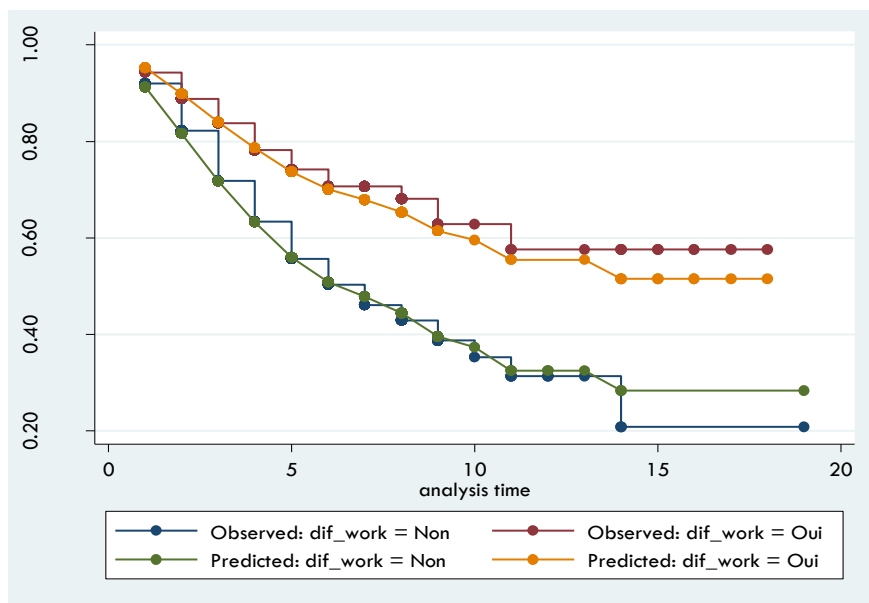


FIGURE C.3. – Avec les difficultés liées aux formations et main d’oeuvre

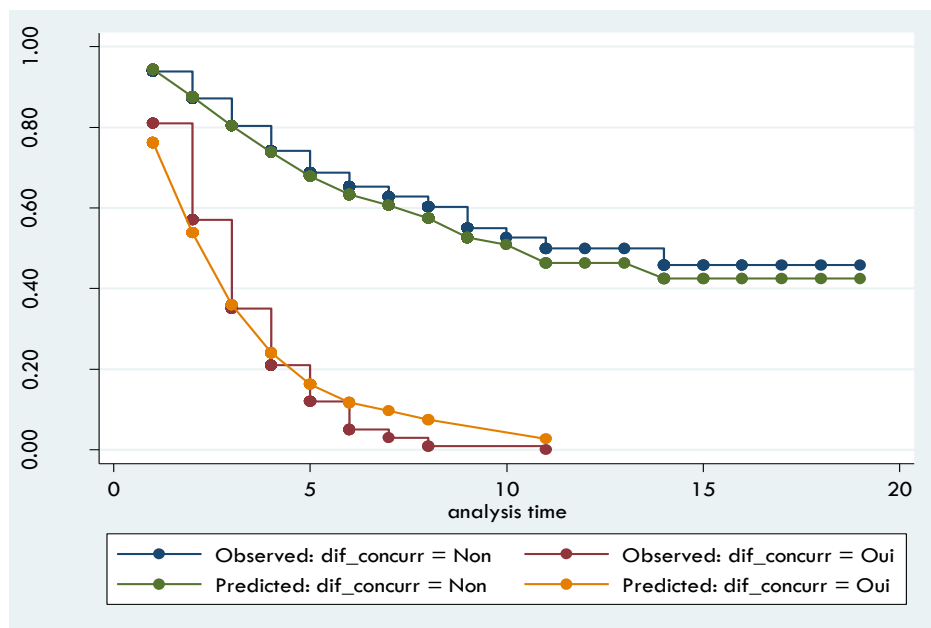


FIGURE C.4. – Difficultés liées à la concurrence

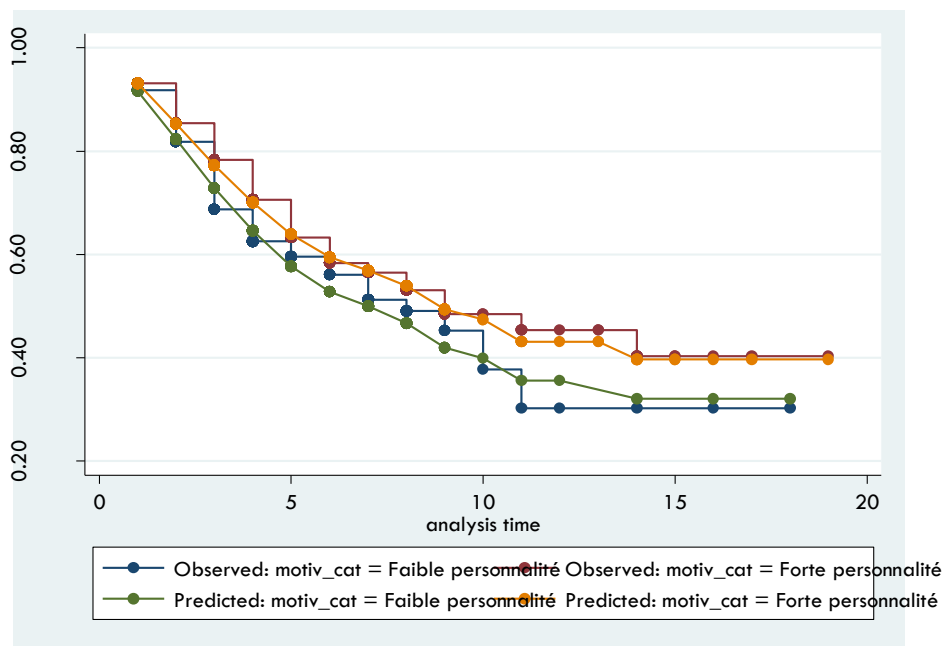


FIGURE C.5. – Difficultés liées à la motivation de l’entrepreneur

D. Questionnaire

Enquête sur la mortalité des entreprises

2015

DATEINTR	Jour	Mois	Année
Date de l'interview <i>[Enquêteur : Inscrire jour, mois et année]</i>			
DEBUT	Heure		Minute
Heure à laquelle l'interview a débuté <i>[Enquêteur : Inscrire heure et minute, utiliser le temps de 24 heures]</i>			

Numéro Répondant	Numéro Enquêteur	No. Opérateur de saisie
<div style="border: 1px solid black; display: inline-block; width: 40px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid black; display: inline-block; width: 40px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid black; display: inline-block; width: 40px; height: 20px;"></div>
<i>[Réservé au Secrétariat]</i>		

post contrôlé?		Questionnaire vérifié par:
Oui	1	<i>[Signature du Superviseur]</i>
Non	0	

Enquêteur : si la visite n'a pas abouti, utiliser le tableau ci-dessous pour enregistrer vos essais jusqu'à la visite réussie. Encercler un numéro code uniquement pour les visites infructueuses.

Raisons de visites infructueuses	NOCALL_1	
Refus d'être interviewé(e)	1	
L'entrepreneur sélectionné n'est jamais présent après au moins deux visites	2	
Locaux vides pendant toute la période d'enquête	3	
Non citoyen / Ne parle qu'une langue étrangère	4	
Sourd /Ne parle pas une langue d'enquête	5	
Autres (spécifier) _____	8	
Non applicable	997	

Quand vous trouvez le promoteur d'une entreprise retenue pour l'enquête, présentez-vous par la formule ci-dessous. Vous devez apprendre cette présentation de manière à pouvoir la restituer exactement telle qu'elle est formulée.

Bonjour. Mon nom est _____. Je suis de LaREGEO (Centre pour la Gouvernance Démocratique), un organisme de recherche indépendant. Je ne représente ni le Gouvernement ni un quelconque parti politique. Nous menons une recherche générale sur les causes éventuelles de la mortalité/fermeture des entreprises créées auprès du CEFORE de 2006 à 2013. Nous voudrions discuter de ces questions avec vous comme entrepreneur.

Chaque entrepreneur ayant créé son entreprise durant la période a une chance égale d'être inclus dans cette étude. Toutes les informations seront gardées confidentielles. Vous avez été choisi au hasard. Nous voudrions vous interroger. Voulez-vous nous aider ?

Section A : Quelques caractéristiques sociodémographiques

Commençons par quelques questions sur l'entreprise et vous-mêmes.

QA1. Etes-vous bien <i>[Enquêteur : vous avez déjà le nom du promoteur dans la liste des personnes à interviewer]</i>	<i>Oui</i>	<i>Non</i>
Monsieur/Madame	1	2
.....		

QA2. Si Non, inscrire le nom de la personne enquêtée		Nom et Prénom (s) :	
QA3. Il s'agit de l'entreprise :			
QA4. Précisez nous encore votre fonction dans cette entreprise			
QA5. Date de création [Enquêteur: précisez le mois et l'année]/.....	QA6. Situation géographique de l'entreprise [Enquêteur : précisez juste la ville, si possible la commune]	QA7. Ville QA7bis Commune
QA9. Quel est son statut juridique de l'entreprise		Entreprise individuelle	1
		SARL	2
		SA	3
		GIE	4
		Autre [A spécifier]	5
		Ne sais pas [Ne pas lire]	9
QA10. Quel était le capital (montant initialement investi) à la création [Enquêteur : inscrire le montant en chiffres et FCFA]FCFA			
QA11. Précisez encore votre secteur d'activités [Coder à partir des réponses. Ne pas lire les options]			
		1	
		2	
		3	
		4	
		5	
Ne sais pas [Ne pas lire]		9	
QA12. Revenons à vous-mêmes, quel est votre âge ? [Enquêteur: Encercler le chiffre correct. Il s'agit du créateur de l'entreprise ou du gestionnaire]			
Moins de 18ans			1
Entre 18 et 34 ans			2
Entre 35 et 44 ans			3
Entre 45 et 54 : ans			4
Entre 55 et 64 : ans			5
65 ans et plus			6
Ne sais pas [Ne pas lire]			9
QA13. Quel est votre religion ? [Enquêteur: Encercler le chiffre correct. Il s'agit du créateur de l'entreprise ou du gestionnaire]			
Animiste			1
Musulman			2
Catholique			3
Protestant			4
Autre [A spécifier]			5
Ne sais pas [Ne pas lire]			9
QA14. Quel est votre nationalité ? [Enquêteur: Encercler le chiffre correct. Il s'agit du créateur de l'entreprise ou du gestionnaire]			
Burkinabè			1
Ivoirienne			2
Togolaise			3
Maliennne			4
Sénégalaise			5
Autres de l'UEMOA [A spécifier]			6
Autres hors UEMOA			7
Ne sais pas [Ne pas lire]			9

Section B : Le capital humain

QB1. Quel est votre dernier diplôme? [Coder à partir des réponses. Ne pas lire les options]

Aucun niveau	0
CEP	1
BEPC	2
CAP	3
BAC Pro	4
BAC Général	5
BTS	6
1 ^{er} cycle universitaire	7
2 ^e cycle universitaire	8
3 ^e cycle Universitaire+ Post universitaire	9
Ne sais pas [Ne pas lire]	99

QB2. Si autres qualifications post-secondaires, quels types d'études techniques avez-vous fait [Coder à partir des réponses. Ne pas lire les options]

	Oui	Non
Commerciale	1	2
Mécanique	1	2
Electricité	1	2
Hôtellerie /tourisme	1	2
Ne sais pas [Ne pas lire]	9	

QB3

	Oui	Non
A. Avez-vous déjà suivi une formation en entrepreneuriat ?	1	2
B. Avez-vous travaillé dans une autre entreprise avant d'entreprendre ?	1	2
C. Si oui, est ce dans le même domaine que votre entreprise ?	1	2
D. Avez-vous déjà une autre entreprise avant celle-là ou celle que vous venez de fermer ?	1	2
Si Oui à la question QB3B; poser les questions suivantes : est-elle	Fermée	2
	En activité	2

QB4. Parlant de la gestion de votre entreprise fermée ou pas, qui est/était chargée des activités de gestion ? Indiquez pour la personne en charge si elle a déjà travaillé dans le même domaine ainsi que son ancienneté dans ledit domaine [Coder à partir des réponses. Ne pas lire les options.]

QB4.A		B. Nombre d'années d'ancienneté [Pour une personne n'ayant pas travaillé dans le domaine au moins une année[, indiquer 0 comme nombre d'années d'ancienneté]
Moi-même	1	
Un associé	2	
Un proche parent (enfants, femmes, neveux, cousins, frères....)	3	

Un cadre employé spécialisé	4	
Un cadre employé non spécialisé	5	
Ne sais pas [Ne pas lire]	99	

QB5. M. /Mme..., certaines raisons peuvent pousser un individu à créer une entreprise. Je vais vous citer quelques-unes de ces raisons relatives à la création d'entreprises. Pouvez-vous me dire laquelle de ces raisons vous considérez comme la plus proche de celle qui vous a poussé à créer votre entreprise? [Lire les options. Accepter une seule réponse pour chaque choix]. Lorsque le répondant cite le 1^{er} problème, demander après quel est le 2^e, puis le 3^e]

	A.1. La raison la plus proche pour vous	A.2. La deuxième raison la plus proche pour vous?	A.3. La troisième La deuxième raison la plus proche pour vous??
Vous étiez à la recherche d'emploi	1	1	1
Vous voulez être indépendant	2	2	2
Vous avez perdu votre emploi	3	3	3
Vous êtes membre d'une communauté étrangère	4	4	4
Vous perçu une opportunité d'affaires	5	5	5
Autres [A spécifier].....	6	6	6
Rien / Aucun choix [NPL]	0		
Pas d'autres réponses		7	7
Ne sais pas [NPL]	9		

Section C : Le capital Social

Vos connaissances dans le monde des entrepreneurs

		Oui	Non
QC1. Connaissiez-vous personnellement quelqu'un qui a créé une entreprise ?		1	2
Si Oui à la question QC1 , poser la question suivante : cette personne est-elle votre	Parent ou proche de la famille	1	2
	Ami ou proche d'un ami	1	2
	Aucun lien	1	2

QC2. Maintenant je vais citer un ensemble d'associations libres. Pour chacune d'entre elles, veuillez indiquer si vous en êtes un membre actif, un membre non actif, ou pas du tout membre? [Lire les options et cocher une réponse pour chaque association]

	Membre actif	Membre non actif	Pas membre
A. Association à caractère religieux	2	1	0
B. Association de ressortissants de votre localité (région, province, village, etc.)	2	1	0
C. Syndicat/organisation de travailleurs dans votre secteur d'activités	2	1	0
D. Parti politique	2	1	0
E. Autres associations (Veuillez écrire): _____	2	1	0

QC3. Etant membre d'un parti politique, dites-nous si ce parti a participé à quelque niveau que ce soit à la gestion du pouvoir ou était de l'opposition politique [Enquêteur : A poser si membre (actif ou non) d'un parti politique]:

	Oui	Non
Parti au pouvoir	1	2
Parti soutenant le programme de la majorité	1	2
Opposition	1	2
Aucun parti	1	2

QC4. Parmi les employés, ventilez vos employés dans le tableau de contingence ci-dessous à la création [Enquêteur : le nombre total doit être répartie entre différentes catégories]:				
	Nombre total d'employés	Nombre total employé cadres	Nombre total agent d'exécution	Nombre total agent ouvrier
Les membres de la famille				
Les amis ou amis de membres de la famille				
Aucun lien de famille				

QC5. Parmi les employés, ventilez vos employés dans le tableau de contingence ci-dessous un an avant la fermeture si l'entreprise a fermé [Enquêteur : le nombre total doit être répartie entre différentes catégories]:				Ne concerne qu'une entreprise ayant fermée.
	Nombre total d'employés	Nombre total employé cadres	Nombre total agent d'exécution	Nombre total agent ouvrier
Les membres de la famille				
Les amis ou amis de membres de la famille				
Aucun lien de famille				

QC6. Parmi les employés, ventilez vos employés dans le tableau de contingence ci-dessous à la fermeture si l'entreprise a fermé ou actuellement si l'entreprise continue à fonctionner [Enquêteur : le nombre total doit être répartie entre différentes catégories]:				
	Nombre total d'employés	Nombre total employé cadres	Nombre total agent d'exécution	Nombre total agent ouvrier
Les membres de la famille				
Les amis ou amis de membres de la famille				
Aucun lien de famille				

Section D : Personnalité (Motivation, Aptitudes, attitudes)

Parlant des difficultés de la vie d'entrepreneur,					
QD1. Vous le savez aussi ; il arrive à tout entrepreneur, face aux difficultés, de se dire « je ferme, c'est bon comme ça » ou « j'abandonne tout dès que je gagne du bon boulot ». A quelle fréquence cela vous est-il arrivé [Enquêteur :]	Très souvent	souvent	Quelques fois	rarement	Jamais
	1	2	3	4	6

QD2. Maintenant, je vais décrire brièvement quelques personnalités. Veuillez m'indiquer, pour chaque description, si cette personnalité vous ressemble beaucoup, vous ressemble (simplement), vous ressemble un peu, ne vous ressemble pas, ou ne vous ne ressemble pas du tout. [Lire les options. Accepter une seule réponse pour chaque option]					
	Vous ressemble beaucoup	Vous ressemble	Vous ressemble un peu	Ne vous ressemble pas	Ne vous ressemble pas du tout
A. Pour cette personne, les choses doivent être bien faite dans le temps. Je n'aime pas me faire dire quoi faire donc je m'organise en fonction. Pour se faire, il est une personne hyper organisée. Il note tout afin d'être à jour dans ses projets.	4	3	2	1	0
B. Pour cette personne, c'est important d'être capable d'agir sans avoir recours à autrui. Cependant, en contrepartie, elle accepte assumer (des fois difficilement) ses torts dans les décisions qu'elle prend	4	3	2	1	0
C. Pour cette personne, rien n'est acquis d'avance et pour toujours. Elle veut être à tout moment la meilleure.	4	3	2		

				1	0
D. Pour cette personne, c'est important de savoir rallier des gens à une cause, même si elle est difficile. Il faut donc savoir embarquer les gens corps et âme dans un projet.	4	3	2	1	0
E. Pour cette personne, Il faut avoir un peu l'insouciance de sauter dans le vide sans trop savoir s'il y a un filet pour nous rattraper. Ce n'est clairement pas en faisant les mêmes choses que tout le monde qu'on réussit à obtenir des résultats différents et à se démarquer. Il est donc essentiel d'essayer de nouvelles choses...même si ça fait peur !	4	3	2	1	0
F. Pour cette personne, il ne faut pas avoir peur du travail. On doit travailler, s'il le faut, de 06h à 24h pour un projet. Pour ce qui le concerne, il a souvent l'impression qu'il n'en fait pas assez	4	3	2	1	0
G. Pour cette personne, Il faut évoluer et chercher à faire avancer son domaine. Comme entrepreneur, nous avons la chance de pouvoir redéfinir les règles du jeu et ceci passe par l'innovation, les nouvelles façons de faire des affaires.	4	3	2	1	0
H. Pour cette personne, « La connaissance est une arme ». Elle pense toujours qu'elle ne sait rien et qu'il est important de toujours apprendre de nouvelles choses tous les jours.	4	3	2	1	0

Section E : Environnement de l'Entreprise

QE1. Comment avez-vous financé votre entreprise à la création ? [Coder à partir des réponses. Ne pas lire les options]			
	Oui	Non	
A. Apport personnel constitué durant une carrière professionnelle antérieure ?	1	2	
B. Apport personnel hérité	1	2	
C. Concours de la famille et amis	1	2	
D. Concours bancaire	1	2	
E. Capital-risque	1	2	
Ne sais pas [Ne pas lire]	9		

QE2. M. /Mme..., certains indicateurs paraissent importants dans la gestion d'une entreprise. Je vais vous citer quelques-uns de ces indicateurs-là. Pouvez-vous me dire lequel de ces indicateurs vous considérez comme le plus important dans la gestion de votre entreprise? [Lire les options. Accepter une seule réponse pour chaque choix]. Lorsque le répondant cite le 1 ^{er} problème, demander après quel est le 2 ^e , puis le 3 ^e]			
	A.1. L'indicateur le plus important	A.2. Le deuxième indicateur le plus important	A.3. Le troisième indicateur le plus important
Indicateur de part de marché	1	1	1
Indicateur d'expansion/croissance	2	2	2
Indicateur de rentabilité	3	3	3
Indicateur de stabilité	4	4	4
Autres [A spécifier].....	6	6	6
Rien / Aucun choix [NPL]	0		
Pas d'autres réponses		7	7
Ne sais pas [NPL]	9		

QE3. Aviez-vous un plan d'affaires ?		1	2	Perception coût de la prestation		
QE4. Aviez-vous régulièrement fait appel aux experts suivants ? [Enquêteur : au cas où il est souvent fait appel aux experts susmentionnés, sonder la force de l'opinion sur le coût de la prestation]	A. Avocats	1	2	QE4.A.bis	Pas cher	1
					Un peu cher	2
					Chère	3
					Très chère	4
	B. Conseillers financiers	1	2	QE4.B.bis	Pas cher	1
					Un peu cher	2
					Chère	3
					Très chère	4
	C. Experts comptables	1	2	QE4.C.bis	Pas cher	1
					Un peu cher	2
					Chère	3
					Très chère	4
	D. Experts conseils en gestion	1	2	QE4.D.bis	Pas cher	1
					Un peu cher	2
					Chère	3
					Très chère	4
	E. Experts conseil techniques	1	2	QE4.E.bis	Pas cher	1
					Un peu cher	2
					Chère	3
					Très chère	4
	F. Autres [A spécifier].....	1	2	QE4.F.bis	Pas cher	1
					Un peu cher	2
					Chère	3
					Très chère	4

QE5 Parlons de votre marché, notamment de la clientèle ; dites-nous si ces groupes sont ou étaient parmi vos clients ? [Coder à partir des réponses. Ne pas lire les options]			
	Oui	Non	Localisation [Enquêteur : indiquer le lieu regroupant la majorité chacun des groupes clients]
A. Les grandes entreprises	1	2
B. Administration publique	1	2
C. Les PME	1	2
D. Les particuliers/ménages	1	2
E. Autres [A spécifier].....	1	2
Ne sais pas [Ne pas lire]	9		

QE6 Parlant toujours de votre marché et de vos fournisseurs, dites-nous ce qui paraît ou a été très proche de votre cas [Coder à partir des réponses. Ne pas lire les options]				
	Très proche	Proche	Peu proche	Pas du tout proche
A. Le marché est très concurrentiel, se caractérisant surtout par la présence de nombreuses entreprises sensiblement de même taille	1	2	3	4
B. Le marché est très fortement dominé par un seul prestataire, concurrent de mon entreprise mais nettement plus grand	1	2	3	4
C. Chacun a ses clients, il est toujours possible de se faire des parts de marché	1	2	3	4
D. Le marché est dominé par quelques concurrents se distinguant par leur professionnalisme	1	2	3	4
E. Le marché est dominé par quelques individus très influents	1	2	3	4
Ne sais pas [Ne pas lire]	9			

QE7. M. /Mme..., Nous savons que vous connaissez un certain nombre de difficultés dans la gestion d'une entreprise. Je vais vous citer quelques-unes de ces difficultés-là. Pouvez-vous me dire laquelle vous paraît la plus importante? [Lire les options. Accepter une seule réponse pour chaque choix]. Lorsque le répondant cite le 1^{er} problème, demander après quel est le 2^e, puis le 3^e] UNIQUEMENT POUR L'ENTREPRISE EN VIE			
	A.1. La plus importante difficulté	A.2. La deuxième plus importante difficulté	A.3. La troisième plus importante difficulté
Poids du système fiscal sur le secteur formel	1	1	1
Offres de formations insuffisantes et peu variées	2	2	2
Accès au financement	3	3	3
Le coût des facteurs de production (coût de l'électricité, du carburant...)	4	4	4
Problèmes de qualité et normes qui affaiblissent la qualité du produit	5	5	5
La qualité de la main d'œuvre	6	6	6
Autres [A spécifier].....	7	7	7
Rien / Aucun choix [NPL]	0		
Pas d'autres réponses		8	8
Ne sais pas [NPL]	9		

QE7. M. /Mme..., Nous savons que vous avez connu un certain nombre de difficultés. Je vais vous citer quelques-unes de ces difficultés-là. Pouvez-vous me dire laquelle a été la plus importante à vos yeux? [Lire les options. Accepter une seule réponse pour chaque choix]. Lorsque le répondant cite le 1^{er} problème, demander après quel est le 2^e, puis le 3^e]. UNIQUEMENT POUR L'ENTREPRISE AYANT FERME			
	A.1. La plus importante difficulté	A.2. La deuxième plus importante difficulté	A.3. La troisième plus importante difficulté
Les impôts	0	0	0
Offres de formations insuffisantes pour moi-même et mes employés	1	1	1
Accès au financement	2	2	2
Le coût des facteurs de production (coût de l'électricité, du carburant...)	3	3	3
Problèmes de qualité et normes qui affaiblissent la qualité du produit	4	4	4
La concurrence des produits bien moins chers	5	5	5
La qualité de la main d'œuvre	6	6	6
Autres [A spécifier].....	7	7	7
Rien / Aucun choix [NPL]	0		
Pas d'autres réponses		8	8
Ne sais pas [NPL]	9		

JE VOUS MERCI BEAUCOUP, VOS REPONSES ONT ETE TRES UTILES.

FIN : Heure à laquelle l'interview a pris fin [Enquêteur : Inscrire heure et minute, utiliser le temps de 24 heures]							
ENQUETEUR : Avez-vous d'autres commentaires sur l'enquête? Par exemple, quelque chose de significatif s'est-il produit au cours de l'interview ?							
Non							0
Oui: [Expliquer] _____ _____ _____							1
ENQUETEUR : Je certifie que cette interview a été menée conformément aux instructions reçues au cours de la formation. Toutes les réponses enregistrées sont celles du Répondant qui a été choisi selon la méthode appropriée de sélection.							

SIGNATURE DE L'ENQUETEUR: _____

SUPERVISEUR : Avez-vous d'autres commentaires sur l'enquête ? Par exemple, quelque chose de significatif s'est-il produit au cours de l'interview ?

Non	0
Oui: <i>[Expliquer]</i> _____ _____ _____	1

SUPERVISEUR : Je certifie ci-dessous que cette enquête a été conduite conformément aux instructions données aux enquêteurs au cours de la formation. Toutes les réponses ont été contrôlées pour complément et précision. Les réponses aux Questions 112-115 sont basées sur les observations que j'ai personnellement faites dans la SE choisie selon une méthode appropriée d'échantillonnage.

SIGNATURE DU SUPERVISEUR: _____

Bibliographie

- [1] ,Agresti, A. ; *Categorical Data Analysis* ; New York ; Wiley, (1990)
- [2] Aldrich H.E. and Zimmer C., (1986) ; *Entrepreneurship Through Social Network* ; The Art and Science of Entrepreneurship, D. L. Sexton, Smilor (Eds), Cambridge, MA, pp3-23
- [3] Aldrich H.E., Cliff J.E., (2003) ; *The Pervasive Effects of family on Entrepreneurship : Toward a Family Embeddedness Perspective* ; Journal of Business Venturing, vol.18, pp573-596
- [4] Aldrich H.E., Staber U., Zimmer, C. and Beggs J.J., (1990) ; *Minimalism and Organizational Mortality : Patterns of Disbanding Among U.S. ; Trade Associations, 1900-1983* ; pp21-52 in *Organizational Evolution*, edited by J.V. Singh Newbury Park, CA :Sage
- [5] ARGENTI J., *Corporate Collapse, the causes and symptoms* ; McGraw Hill, 1976, p.1-187.
- [6] Audretsch D.B. and Mahmood T (1994) ; *The Rate of Hazard Confronting New Firms and Plants in U.S. Manufacturing* ; Review of Industrial Organization, vol. 9, num 1 ; pp41-56
- [7] Audretsch, D.B., (1991) ; *New-Firm Survival and The Technological Regime* ; Review of Economics and Statistics, vol. 73, num 3, Aug, pp441-450
- [8] Bates Timothy (1990) ; *Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity* ; The Review of Economics and Statistics, Vol. 72, num 4, pp 551-559
- [9] Bayala B.S.A., (2002) ; *L'introduction à la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières de l'UEMOA : pourquoi et pourquoi pas ? Les sociétés cotées et les investisseurs* ; Thèse de Doctorat, Centre for Development Studies, University of Groningen
- [10] Beck, T., Demircug-Kunt, A., and Levine, R., (2005), *SMEs, Growth and Poverty : Cross-Country Evidence* ; Journal of Economic Growth, vol.10, num 3 ; pp199-229
- [11] Boies K., Lee K., Ashton MC., Pascal S., Nicole AAM, (2001) ; *The Structure of the Frenche Personality Lexicon* ; European Journal of Personality, vol.15 ; p277-295
- [12] Boissin, J-P., Chollet B., Emin, S. (2009) ; *Les déterminants de l'intention de créer une entreprise chez les étudiants : un test empirique* ; Management, vol.12, num 1 ; pp28-51

- [13] Bruderl, J., Preisendorfer, P. Ziegler, R., (1992); *Survival Chances of Newly Founded Business Organizations*; American Sociological Review, vol.57, Issue 2, Apr., pp227-242
- [14] BRYANT S., *A Case-Based Reasoning Approach to Bankruptcy Prediction Modelling*, Intelligent Systems in Accounting, Finance and Management 6, 1997, p.195-214.
- [15] Calendio, M., and Kritikos, A. 2011; *Searching for the Entrepreneurial Personality : New Evidence and Avenues for Further Research*; Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labor IZA DP No. 5790
- [16] Carroll G.R. and Hannan M.T., (1989); *Density Delay in the Evolution of Organizational Populations*; Administrative Science Quarterly, vol. 34, num 3; pp 411-430
- [17] Castrogiovanni G., (1996); *Pre-startup planning and the Survival of New Small Businesses : Theoretical Linkages*; Journal of Management; vol.22, num 6; pp801-822
- [18] Cliff, J.E., Langton N., Aldrich, H. E.(2004); *Walking the Talk ? Gendered Rhetoric vs Action in Small Firms*; Organization Studies, vol.26, num 1, pp63-91
- [19] Coad A. and Tamvada J. P. (2008); *The Growth and Decline of Small Firms in Developing Countries*; Papers on Economics & Evolution
- [20] Cohen, J. (2003) *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*; Lawrence Elbraum Associates. p.479-535, 3 edit.
- [21] COLLONGUES Y.; *Ratios financiers et prévision de faillites des petites et moyennes entreprises*, Gestion et technique bancaires, num 365, septembre 1977, p. 963-970.
- [22] Cooper A.C., Gimeno-Gascon F. J., Woo C. Y., (1994); *Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance*; Journal of Business Venturing, vol.9, num 5, pp371-395
- [23] Crépon B. and Duguet E., (2003); *Bank Loans, Start-up Subsidies and the Survival of the New Firms : An Econometric Analysis at the Entrepreneur Level*; Cahier de la MSE, num 2003.77
- [24] Dahlqvist J., Davidsson P., Wiklund J., (2000); *Initial Conditions as Predictors of New Venture Performance : A Replication and Extension of the Cooper et al. Study*; Enterprise & Innovation Management Studies, vol.1, num 1, pp1-17
- [25] De Meza, D. and D. Webb, (2000); *Does credit rationing imply insufficient lending ?*
- [26] Delmar F., Wiklund J., (2003); *Growth Motivation and Growth : Untangling Causal Relationships*; Academy of Management Best Conference Paper 2003 ENT : H1, 2003
- [27] Dunne, T., Roberts, M., and Samuelson, L., (1989); *The Growth and Failure of US Manufacturing Plants*; Quarterly Journal of Economics, vol.104, num 4; pp671-698

- [28] Efron B., (1979) ; *Bootstrap Methods : Another Look at the Jackknife* ; Annals of Statistics ; vol.7, num 1 ; pp1-26.
- [29] Evrard Y., Pras B., Roux E. (2000) ; *Market : Etudes et recherches en marketing* ; Dunod, Paris
- [30] Fayolle (1994) ; *La trajectoire de l'ingénieur entrepreneur* ; Revue Française de Gestion, num 101, pp 113-125.
- [31] Fazzari, M., S., R.G. Hubbard and, Petersen, B., C., (1988) ; *Financing Constraints and Corporate Investment* ; December ; NBER Working Paper Series Num.w2387
- [32] Finifter R. et Verna G. (2011) ; *L'entreprise africaine* ; L'Harmattan, Paris
- [33] Fleiss, J. L., (1981) ; *Statistical methods for rates and proportions* ; New York ; Wiley
- [34] Freeman J. and Hannan M.T., (1983) ; *Niche Width and the Dynamics of Organizational Populations* ; American Journal of Sociology, vol.88 ; pp1116-1145
- [35] Fritsch, M., (1989) ; *Einzelwirtschaftliche Analyse der Arbeitsplatzdynamik* ; (Microeconomic Analysis of Job Growth ; Paderborn, Germany, Unpublished Manuscript ; in Bruderl, J., Preisendorfer, P.
- [36] Gelman, A. and Hill, J. 2007 ; *Data Analysis Using Regression and Multilevel /Hierarchical Models* ; Cambridge University Press p.118
- [37] Geroski P.A., Mata J. and Portugal P., (2010) ; *Founding Conditions and the Survival of New Firms* ; Strategic Management Journal ; vol.31 ; pp510-529
- [38] Geroski, P.A, (1995) ; *What Do We Know About Entry ?* ; International Journal of Industrial Organization, vol.13, pp421-440
- [39] Greffe X. et Simonnet V., (2008) ; *La Survie des Nouvelles Entreprises Culturelles : Le Rôle du Regroupement Géographique* ; Recherches Economiques de Louvain-Louvain Economic Review, vol. 74, num 3 ; pp327-357
- [40] Hannan M.T. and Carroll G.R., (1992) ; *Dynamics of Organizational Populations* ; Oxford University Press : Oxford, UK
- [41] Hansen E. L., (1995) ; *Entrepreneurial Networks and Organizational Growth* ; Entrepreneurship Theory and Practice, Summer ; pp7-19
- [42] Haveman H.A., (1995) ; *The Demographic Metabolism of Organizations : Industry Dynamics, Turnover and Tenure Distributions* ; Administrative Science Quarterly, vol.40, num 4 ; pp586-618

- [43] Hien K.F., (2002) ; *L'entrepreneuriat féminin au Burkina Faso : une étude exploratoire* ; Centre for Development Studies, University of Groningen, Issue 14 of CDS research report
- [44] Huyghebaert N. and van de Gucht L.M.,(2004) ; *Incumbent Strategic Behavior in Financial Markets and the Exist of Entrepreneurial Start-ups* ; strategic Management Journal, vol.25, num 7 ; pp669-688
- [45] Jovanovic B., (1982) ; *Selection and the Evolution of Industry* ; Econometrica, vol.50, num 3 ; pp649-670
- [46] KOENIG G., *Entreprises en difficultés : des symptômes aux remèdes*, Revue Française de Gestion, Janvier-Février 1985, p.84-92.
- [47] Laband D.N and Lentz B. F, (1985) ; *The roots of Success : Why Children Follow in Their Parent's Footsteps* ; New York : Praeger
- [48] Labazé P., (1988) ; *Entreprises et entrepreneurs du Burkina Faso* ; Paris, Karthala
- [49] Lasch Frank et al (2005) ; *Les déterminants de la survie et de la croissance des start-up TIC* ; Revue Française de Gestion, vol. 2, num 155 ; p37-56
- [50] Lucas R.E. (1978) ; *On the Size Distribution of Business Firms* ; Bell Journal of Economics, Vol. 9 num 2 ; pp508-523
- [51] Marniesse S. (2000) ; *Analyse des disparitions de micro-entreprises à l'aide d'un modèle probit et d'un modèle de durée* ; Document de travail nDT/2000/01, DIAL-Université de Paris Dauphine
- [52] Marshall, A., (1930) ; *Principles of Economics* ; London : Macmillan and co ; 1st Edition
- [53] Mata J. and Portugal P., (1994) ; *Life Duration of New Firms* ; Journal of Industrial Economics ; vol.42, num 3 ; pp227-245
- [54] Mayer, K. and Goldstein, S., (1961) ; *The First Two Years : Problems of Small Firm's Growth and Survival* ; Washington, D.C : Small Business Administration in Bruderl,
- [55] J.,Preisendorfer, P. Ziegler, R., (1992) ; *Survival Chances of Newly Founded Business Organizations* ; American Sociological Review, vol.57, Issue 2, Apr., pp227-242
- [56] Mitchell W., (1994) ; *The Dynamics of Evolving Markets : The Effects of Business Sales and Age on Dissolutions and Divestitures* ; Administrative Science Quarterly ; vol.39, num 4 ; pp575-602
- [57] Moati P., (1994) ; *Financement des entreprises et dynamique sectorielle* ; Cahier de Recherche CREDOC, num 60, mai

- [58] Moati P., (2000) ; *Quelle place pour le commerce électronique ? : Une analyse exploratoire* ; Cahier de Recherche CREDOC, num 142
- [59] Nafziger, E. and Terell, D., (1996) ; *Entrepreneurial Human Capital and the Long-Run Survival of Firms in India* ; World Development ; vol.24, num 4 ; pp689-696
- [60] OOGHE H., VAN WYMEERSCH C., *Traité d'analyse financière*, Tome I, 2me Edition, Presses Universitaires de Namur, 1985.
- [61] Ouédraogo A., (1999) ; *Les déterminants de la création de PME dans un pays d'Afrique Sub-saharienne : une analyse quadridimensionnelle du phénomène entrepreneurial au Burkina Faso* ; Thèse de Doctorat, Université de Caen
- [62] Papadaki E., Chami B. (2002), *Les facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada* ; Document de travail, Juillet
- [63] Pavitt, K., Robson, M. and Townsend, J., (1987) ; *The Size Distribution of Innovating Firms in the UK : 1945-1983* ; Journal of Industrial Economics, vol. 35, num 3 ; pp297-316
- [64] Pfeiffer F. and Reize F., (2000) ; *Business Start-Up by The Unemployed : An Econometric Analysis Based on Firm Data* ; Labour Economics, vol. 7 ; num 5 ; pp629-663
- [65] Romanelli E., (1989) ; *Environments and Strategies of Organization Start-up : Effects on Early Survival* ; Administrative Science Quarterly, vol.34 ; pp369-387
- [66] Santarelli, E. and Vivarelli, M., (2007) ; *Entrepreneurship and the Process of Firms' Entry, Survival and Growth ; Industrial and Corporate Change* ; vol.16, num 3 ; pp455-488
- [67] Saucier, G. (2003) ; *Factor structure of English-language personality type-nouns* ; Journal of Personality and Social Psychology ; vol.85, pp695-708
- [68] Say, J-B, (1971) ; *A Theory on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth* ; New York, A.M. Kelley Publishers, 1st Edition
- [69] Scase R. and Goffee R., (1982) ; *The Entrepreneurial Middle Class* ; London : Croom Helm
- [70] Schumpeter J.A. (1934) ; *The Theory of Economic Development*, (traduit par R. Opie), Harvard University Press, Cambridge, U.S.A.
- [71] Schutjens V and Wever E., (2000) ; *Determinants of New Firm Success* ; Papers of Regional Science ; vol.79 ; pp135-159
- [72] Sharama A. and Kesner IF, (1996) ; *Diversifying Entry : Some ex ante Explanation for Post-Entry Survival and Growth* ; Academy of Management Journal, vol.39, num 3 ; pp635-677

- [73] Song-Naba, F., (2010) ; *Promotion des petites entreprises de transformation agroalimentaire au Burkina Faso et au Ghana : rôle des services d'appui technique et financier* ; Thèse de Doctorat, The Graduate Institute, Institut des Hautes Etudes Internationales et du Développement, Genève.
- [74] Storey D.J. (1994), *New Firm Growth and Banking Financing* ; Small Business Economics, vol. 6, pp139-150 ;
- [75] TAFFLER R., *Forecasting Company Failure in the UK using Discriminant Analysis and Financial Ratio Data* ; Journal of Royal Statistical Society, 1982, 145 (3), p.342-358.
- [76] Teurlai, JC, (2004), *Comment modéliser les déterminants de la survie et de la croissance des jeunes entreprises ?* ; CREDOC, Cahier de Recherche, Num 197
- [77] Van Praag C. M., (2003) ; *Business Survival and Success of Young Small Business Owners : an Empirical Analysis* ; Small Business Economics ; vol. 21 ; pp 1–17
- [78] Weber Max, (1864) ; *The Protestant Ethic and The Spirit of Capitalism* ; Penguin Books, 2002, translated by Peter Baehr and Gordon C. Wells
- [79] Wicker A., King, W. J.C, (1989) ; *Employment Ownership and Survival in Microbusinesses : A Study of New Retail and Services Establishments* ; Small Business Economics, vol.1, pp137-152
- [80] Wicker A., King, W. J.C, (1989) ; *Employment Ownership and Survival in Microbusinesses : A Study of New Retail and Services Establishments* ; Small Business Economics, vol.1, pp137-152
- [81] Wiklund J., (1999) ; *The sustainability of Entrepreneurial Orientation-Performance Relationship* ; Entrepreneurship Theory & Practice, Fall, 1999, pp37-48
- [82] Wiklund J., Shepherd D.A., (2001) ; *Intentions and Growth : The moderating Role of Resources and Opportunities* ; Academy of Management Proceedings, 2001 ENT : F1
- [83] Wilcox, R. (2010) ; *Comparing Robust Nonparametric Regression Lines via Regression Depth* ; Journal of Statistical Computation and Simulation ; vol. 80, pp379-387
- [84] You, J-I., (1995) ; *Small Firms in Economic Theory* ; Cambridge Journal of Economics, vol.19, pp441-462
- [85] Young R. and Francis J., (1991) ; *Entrepreneurship and Innovation in Small Manufacturing Firms* ; Social Science Quarterly ; vol.72 ; pp149-162
- [86] Ziegler, R., (1992) ; *Survival Chances of Newly Founded Business Organizations* ; American Sociological Review, vol.57, Issue 2, Apr., pp227-242