

DOCUMENT DE TRAVAIL

DT/2000/06

# Approches théoriques de la dynamique des microentreprises dans les pays en développement

*Sarah MARNIESSE*

# **Approches théoriques de la dynamique des microentreprises dans les pays en développement**

Sarah MARNIESSE

## Table des matières

Introduction.....	5
1. Evolution de la perception du rôle des microentreprises dans les économies en développement ..	6
1.1. Jusqu’aux années 80 : la thèse des activités résiduelles et de la dynamique bloquée....	7
1.1.1. Point de vue microéconomique.....	8
1.1.2. Point de vue macro-économique : la thèse du missing-middle .....	9
1.2. Un intérêt croissant pour les dynamiques des microentreprises depuis les années 80..	10
1.2.1. La crise, les politiques d’ajustement structurel dans les pays en développement et leur impact sur le secteur informel .....	11
1.2.2. Nouvelles approches traitant de la pérennité des microentreprises .....	12
1.2.3. Nouvelles interrogations et nouvelles enquêtes sur la dynamique des microentreprises .....	14
2. Approches théoriques de la croissance des microentreprises.....	16
2.1. La croissance des firmes : schéma général .....	16
2.1.1. L’économie néoclassique et néo-institutionnelle.....	16
a) Les économies d’échelle.....	17
b) L'Ecole de Cambridge, et le concept de taille optimale.....	18
c) La théorie des coûts de transaction .....	20
2.1.2. L’économie industrielle et l’analyse sectorielle .....	21
a) Les conditions de bases .....	22
a)1. L’environnement socio-économique de l’industrie .....	22
a)2. Les caractéristiques de la demande.....	23
a)3. Les caractéristiques de l’offre .....	23
b) Les structures .....	23
c) Les stratégies.....	24
2.1.3. Vision dynamique de la firme.....	24
a) Les théories stochastiques.....	25
b) Les théories biologistes .....	26
b)1. La théorie du cycle de vie et la liaison entre croissance et âge des firmes .....	26
b)2. La théorie de l’homéostasie et l’hypothèse de la taille d’équilibre .....	27
b)3. La sélection naturelle, au centre d’un débat initié par les néoclassiques .....	28
c) La vision évolutionniste de la firme .....	32
2.2. Les spécificités inhérentes au secteur des microentreprises des PED et les comportements adaptatifs des microentrepreneurs .....	34
2.2.1. Spécificités.....	34
a) Des débouchés majoritairement instables.....	34
b) Des difficultés d’accès aux intrants, aux outils de production, au crédit .....	36
c) Un cadre réglementaire souvent inadapté.....	38
d) Des infrastructures parfois déficientes .....	38
e) Des marchés de taille limitée .....	39
f) Le comportement du microentrepreneur .....	40
2.2.2. Une adaptation à ces contraintes.....	41
a) L’existence de niches .....	41
b) Des conditions favorables sur les salaires, les prêts, le capital productif et la clientèle.....	42
b)1. un coût du travail inférieur .....	42
b)2. Une « proximité » de la clientèle.....	43

b)3.	Un accès aisé aux prêts privés .....	43
b)4.	Une utilisation duale des biens d'équipement .....	43
c)	Un respect relatif des réglementations .....	43
d)	Une résistance supérieure aux fluctuations de la demande .....	44
2.2.3.	Le risque de grandir .....	44
3.	Conclusion.....	47
	Annexes .....	48
	Bibliographie .....	52

## Introduction

Depuis 25 ans, les microentreprises se multiplient dans les économies en développement. Seules pourvoyeuses d'emplois et de revenus dans une situation de crise économique et d'ajustement structurel, elles suscitent à ce titre l'intérêt des chercheurs et des décideurs politiques. Leur mode de fonctionnement, parce qu'il résulte de facteurs économiques et sociologiques imbriqués, n'est souvent abordé que de manière descriptive et au cas par cas. Un schéma explicatif des dynamiques de microentreprises, qui fournirait aux décideurs un cadre d'analyse général, fait défaut. Il permettrait pourtant de fonder les économies sur des bases moins intuitives, et contribuerait ainsi à en améliorer l'impact.

Des analyses théoriques de la dynamique des firmes dans les pays développés jalonnent la pensée économique de ce siècle. Or, un tel cadre théorique, conçu pour un environnement spécifique et pour des firmes de taille moyenne ou grande, ne fonctionne plus dès lors qu'il s'agit d'expliquer pourquoi un microentrepreneur de PED choisit d'embaucher de la main d'œuvre ou d'en licencier à un instant donné. La transposition à une économie en développement d'analyses conçues pour un contexte développé n'est pas automatique. Afin de l'amorcer, il convient d'étudier les caractéristiques majeures de l'environnement économique, réglementaire et socioculturel, ainsi que les déterminants du comportement dynamique des microentreprises dans ce contexte.

Après avoir présenté l'évolution des conceptions du rôle des microentreprises dans les économies en développement, et montré comment la création d'emplois dans ces structures (volet important de leur dynamique) y est devenue une préoccupation majeure depuis une quinzaine d'années, nous analysons cette création d'emploi sous un angle théorique, en posant des jalons pour une théorisation plus ambitieuse à venir.

## **1. Evolution de la perception du rôle des microentreprises dans les économies en développement**

Depuis la reconnaissance du rôle du secteur informel dans les pays en développement<sup>1</sup>, de très nombreux travaux ont présenté les petites activités rassemblées sous ce concept. Ils essaient de les définir, d'analyser leur mode de fonctionnement et de comprendre ce qu'elles peuvent apporter au développement économique.

Jusqu'au milieu des années quatre-vingts, on considérait qu'elles ne contribuaient pas significativement à la croissance économique et leur disparition à terme était souhaitée. Le progrès ne pouvait résulter que de la résorption de cette « poche de sous-emploi ». Pourquoi alors mettre en œuvre des systèmes de collecte de données et concevoir des méthodes d'analyse d'un phénomène transitoire ?

Les études qui ont été menées sur le secteur informel, par le BIT notamment, ou par des universitaires, reposaient sur l'idée qu'il était important de connaître ces activités longtemps méconnues (d'où les nombreuses monographies, les analyses ciblées sur des sous-ensembles d'activités, etc.) sans pour autant devoir quantifier « à tout prix » les résultats. On ne cherchait pas à fournir des conclusions opérationnelles.

Un tournant est amorcé dans les années 80, quand la crise économique et la mise en œuvre consécutive de plans d'ajustement structurel laissent sans ressources des millions de chômeurs. Seul le secteur informel semble désormais capable de leur fournir un emploi, même précaire, même très peu rémunéré. Son expansion sans précédent accompagne le recul de l'emploi dans les grandes entreprises modernes et dans l'administration.

L'attitude des responsables politiques se modifie. Constatant l'échec du système passé, ils cherchent des solutions dans d'autres directions, se tournant notamment vers le secteur informel. Au mieux, il faut aider ce secteur « refuge des sans-emplois », au pire il ne faut pas entraver son fonctionnement. On utilise de plus en plus souvent, pour les qualifier, le terme de

---

<sup>1</sup> ILO, 1972

« microentreprises », significatif d'une nouvelle conception<sup>2</sup>. Elles apparaissent aux yeux des plus optimistes comme une des voies de développement possibles. Parallèlement, les chercheurs et organismes internationaux se lancent dans d'ambitieux programmes de recherche afin de quantifier le poids et les potentialités des microentreprises. Leur dynamique commence à faire l'objet d'études spécifiques et les conclusions qui ressortent de cette nouvelle vague d'études sont plus nuancées que par le passé.

Nous montrons comment, pendant longtemps, la double thèse du caractère résiduel des entreprises informelles et de leur incapacité à se développer s'est imposée, sans que des « preuves empiriques » incontestables la sous-tendent. Puis nous analysons les nouvelles approches du secteur des microentreprises et les résultats d'enquêtes récentes, menées à grande échelle dans un souci de représentativité. Elles répondent à la nécessité de connaître en profondeur ces activités qui sont désormais au centre de nouvelles politiques et de nombreux programmes d'aide.

### 1.1. Jusqu'aux années 80 : la thèse des activités résiduelles et de la dynamique bloquée

Dans les années 60 et 70, les stratégies de développement se fondaient sur l'idée qu'une promotion active du secteur industriel moderne dans les PED était seule à même de créer des emplois productifs et d'absorber l'ensemble de la population active de ces pays. La main-d'œuvre occupée dans le secteur informel serait progressivement intégrée au secteur moderne et les activités informelles disparaîtraient.

Le modèle théorique de référence qui sous-tend cette vision dualiste du développement est conçu par Lewis (1954). Il démontre que l'expansion rapide du secteur moderne (capitalistique et dont la productivité par travailleur est élevée) crée des emplois et absorbe progressivement le surplus de main-d'œuvre provenant du secteur traditionnel (agriculture de subsistance). La rapidité du processus dépend du taux d'accumulation du capital. L'abondance de la main-d'œuvre permet de maintenir les salaires à un bas niveau, autorisant des profits élevés. Totalement réinvestis, ces profits garantissent la croissance rapide du secteur moderne. Dans la mesure où le taux de

---

<sup>2</sup> Ce terme exclut de l'analyse les indépendants. Dans des secteurs peu capitalistes l'indépendant n'assume pour ainsi dire pas de charges fixes. Son comportement est éloigné de celui d'un microentrepreneur qui doit absolument réaliser des bénéfices pour  
(*footnote continued*)

croissance du secteur moderne est supérieur au taux de croissance de la population, la poche de « chômage déguisé » doit se vider progressivement.

Dans ce contexte, la persistance des petites activités artisanales est perçue par certains comme un phénomène temporaire dû aux délais d'absorption de la main d'œuvre du secteur traditionnel par le secteur moderne. D'autres l'expliquent par l'existence d'imperfections sur les différents marchés qui se traduisent par une allocation sous-optimale des ressources. La persistance des petites activités est le résultat de déséquilibres, d'ajustements imparfaits entre deux états d'équilibre. Il faudra attendre la décennie 80 pour constater que l'absorption de la main d'œuvre du secteur traditionnel par le secteur moderne est illusoire et pour que l'on conçoive le secteur informel comme un phénomène destiné à perdurer.

A l'appui de cette conception d'un secteur transitoire, les petites activités étaient également, jusqu'au début des années 80, qualifiées d'activités informelles majoritairement stagnantes, sans potentialités de développement, vouées à disparaître.

Ce point de vue est étayé à deux niveaux : celui de la microentreprise (point de vue microéconomique), appelée activité informelle ou non structurée, et présentée sous l'angle de son mode de fonctionnement peu propice à la création d'emplois et à l'investissement; et celui du tissu industriel dans son ensemble (point de vue macro-économique), qui serait caractérisé par un missing-middle (chaînon de petites entreprises manquantes dans le tissu industriel), témoignant de ce que les microentreprises seraient incapables de se développer.

### 1.1.1. Point de vue microéconomique

L'analyse statistique des activités informelles, en grande partie menées par le BIT (notamment Nihan, Maldonado, ou Lachaud), a permis de caractériser certaines sous-populations. Elles ont mis l'accent sur l'hétérogénéité de ce secteur, sur l'existence d'unités de production dynamiques, capables d'innover et de se développer. Mais la représentativité statistique des analyses n'a pas toujours été recherchée, ce qui a diminué la portée des résultats. On ne connaît pas la part des microentreprises dynamiques, parce qu'il n'est pas crucial de la connaître et que l'on n'a pas les

---

payer les salaires de la main d'œuvre, prendre en charge des coûts fixes.



moyens de l'évaluer. Ce manque de résultats statistiquement fondés permet que se développe parallèlement la thèse sans nuance de la microentreprise stagnante.

Si la thèse de la microentreprise « évolutive » et potentiellement créatrice d'emplois n'a pas été démontrée, la thèse de la microentreprise stagnante ne l'est pas davantage. Mais elle a le mérite de s'inscrire dans la conception, qui prévaut à l'époque, d'un secteur informel transitoire. Elle se trouve également en adéquation avec plusieurs schémas explicatifs du rôle du secteur informel, qui sont autant de grilles de lecture séduisantes mais peu représentatives du secteur informel dans son ensemble : la thèse de l'entrepreneurial bottleneck (Kilby, 1971) par exemple, qui incrimine l'absence d'entrepreneurs capables de gérer efficacement et développer un tissu industriel local ; la thèse de l'exploitation (Gerry, Leys) qui met en cause la toute-puissance des détenteurs de capital, dont l'exploitation des petites producteurs compromet toute possibilité d'accumulation dans les microentreprises ; ou enfin les analyses libérales sur le poids des réglementations (De Soto) considérant que les freins majeurs à la création et au développement des petites activités résident dans l'inadaptation du cadre institutionnel à leurs caractéristiques.

### 1.1.2. Point de vue macro-économique : la thèse du missing-middle

On a coutume de représenter la répartition des firmes dans le tissu industriel par une loi log-normale. Cette répartition est le résultat d'une évolution structurelle progressive et linéaire du tissu industriel, constatée par Staley et Morse, Hoselitz, Livingstone ou Anderson. Les firmes de taille moyenne apparaissent progressivement, au fur et à mesure que le pays se développe, puis les grandes firmes prennent de l'importance, sans pour autant devenir plus nombreuses que les firmes de taille moyenne, elles-mêmes moins nombreuses que les plus petites.

Or, le tissu industriel de nombreux pays en développement ne ressemblerait en rien à celui des pays développés, notamment dans les pays d'Afrique Subsaharienne. Il serait caractérisé par un « missing-middle », chaînon manquant de petites entreprises, entre les microentreprises et les grandes entreprises formelles.

Le terme de Missing-Middle renvoie souvent aux analyses de P.Kilby (incriminant, comme on l'a vu, le rôle de « l'entrepreneurial bottleneck »), développées plus tard par Page et Steel (1986), et Stewart, Lall et Wangwe (1992). Staley et Morse en sont cependant à l'origine. Ce thème apparaît dans leur ouvrage écrit en 1965. Ils parlent d'« excluded middle » ou de « hollow area »,

considérant ce « trou » dans le tissu industriel comme parfaitement normal, résultant de l'implantation par les pays du nord d'usines modernes dans le sud à côté des micro structures traditionnelles locales. Ce trou devait se combler par un développement progressif des microstructures. Mais, des analyses plus récentes montrent que la discontinuité est toujours présente. *"Alors que dans tous les pays industriels, il y a une distribution continue de la taille d'entreprise, la distribution des firmes par taille dans les économies africaines est composée de deux segments discontinus : l'un correspondant aux entreprises de très grande taille, l'autre correspondant au réseau des entreprises du secteur informel, en majorité de très petite taille"*<sup>3</sup>.

Ainsi, les microentreprises seraient incapables de grossir pour venir combler ce « trou » dans le tissu industriel.

Pourtant, les démonstrations théoriques de l'existence d'un missing-middle restent partielles (absences de définitions précises par exemple) alors que les démonstrations empiriques sont ponctuelles, et parfois contradictoires (cf D.Naudet, 1997).

Le débat sur l'existence d'un missing-middle en Afrique débouche avant tout sur le constat de l'insuffisance d'études empiriques adaptées et d'analyses théoriques susceptibles de le fonder.

## 1.2. Un intérêt croissant pour les dynamiques des microentreprises depuis les années 80

Les pays en développement subissent depuis une quinzaine d'années une crise économique, dont les répercussions sur le marché du travail continuent de s'amplifier. L'offre d'emplois ne cesse de diminuer. Les revenus baissent significativement dans certains pays en développement sous ajustement (même s'il est nécessaire de nuancer le constat dans le cas de pays qui ont ajusté leur économie suffisamment tôt). La demande en produits et services s'adapte à cette baisse des revenus, entraînant une nécessaire recomposition des activités.

Une priorité des gouvernements est aujourd'hui d'aider à créer des emplois. Seul le secteur informel semble capable de répondre à cette priorité. Il reste à savoir comment et dans quelle mesure il peut le faire, et s'il peut être incité à le faire.

---

<sup>3</sup> O.Favereau, in Hugon Pourcet, Quiers-Valette (1994).

Les conséquences de la crise et des politiques d'ajustement structurel sur le marché du travail sont à l'origine d'une nouvelle perception du segment des microentreprises. A partir du milieu des années quatre-vingts, de nouvelles analyses présentent les avantages « compétitifs » du secteur informel, expliquant ainsi la pérennité des microentreprises dans le tissu industriel. Des études sont financées par les gouvernements et les organisations internationales<sup>4</sup> dans le but d'analyser les potentialités de développement des microentreprises. Une réflexion est engagée sur la façon d'analyser la démographie des entreprises dans les pays en développement. Mais ces études restent peu répandues et n'ont atteint une dimension nationale qu'en Afrique Anglophone (enquête USAID).

### 1.2.1. La crise, les politiques d'ajustement structurel dans les pays en développement et leur impact sur le secteur informel

Il est indéniable que le nombre de micro-activités de survie a fortement augmenté depuis vingt ans. Elles concernent aujourd'hui une part importante de la population active. Le secteur informel pèse de plus en plus lourd dans l'économie.

On a pu mesurer, par exemple, qu'en Côte d'Ivoire<sup>5</sup>, entre 1980 et 1985, étant donné le taux de croissance de l'offre de main d'œuvre en ville (+7.7% par an) et la baisse de la demande par le secteur moderne (-20% en 5 ans), le taux de chômage aurait atteint, en 1985, 42% de la population active sans les créations d'emploi dans le secteur informel, alors qu'il s'est, en réalité, établi à 29%. Les évolutions sont similaires dans l'ensemble des pays africains et en Amérique Latine.

Les nouveaux emplois sont très souvent précaires (auto-emploi sans investissement, emplois à très faible rémunération). L'augmentation de l'offre de produits dans le secteur informel (notamment dans les activités très peu capitalistiques, sans barrières à l'entrée) dans un contexte où la demande stagne ou diminue se traduit par une concurrence croissante par les prix, et une baisse des revenus/tête. De nombreux auteurs se fondent sur cet argument pour contester toute possibilité d'accumulation dans les microentreprises .

---

<sup>4</sup> La Banque Mondiale fait du secteur informel, du dynamisme dont il fait preuve et de l'appui qui doit lui être accordé le thème de son rapport sur les perspectives de développement à long terme de l'ASS (1987), par exemple.

<sup>5</sup> Bourguignon, Morriison, 1992

De nouveaux éléments (études sur les caractéristiques des entrepreneurs du secteur informel, par exemple) permettent pourtant d'envisager des évolutions plus favorables à court terme pour les microentreprises.

- Les actifs du secteur informel sont de plus en plus diplômés (jeunes ou anciens fonctionnaires par exemple). Le capital humain augmente sensiblement.
- Ces personnes sont susceptibles d'avoir davantage de capital financier, du fait notamment d'un capital social plus élevé, et en conséquence de pouvoir créer des microentreprises plus capitalistiques.
- Dans les pays les plus industrialisés du Tiers-Monde (en Amérique Latine essentiellement), on observe un développement de la sous-traitance pendant la crise qui ne semble pas disparaître en période de reprise et constitue d'importants débouchés pour les microentreprises, un peu sur le modèle des pays asiatiques
- Les programmes d'ajustement structurel annulent un certain nombre d'avantages dont bénéficiaient les grandes entreprises locales (tarifs douaniers, restrictions quantitatives, subventions, etc.) et placent de cette façon les microentreprises dans une situation concurrentielle plus favorable (W.Steel et L.Webster (1992) montrent bien que ces nouvelles conditions profitent à des petits entrepreneurs qui savent saisir les opportunités).
- Les gouvernements et organisations internationales sont conscients du rôle majeur joué par les microentreprises dans la création d'emplois. Ils sont également conscients des obstacles à leur développement, ainsi que de la nécessité de les lever progressivement.

De nouvelles approches mettant en exergue la pérennité des microentreprises voient ainsi le jour alors que, parallèlement, les interrogations relatives aux potentialités et aux modalités de création d'emplois au sein des micro et petites entreprises motivent la réalisation d'enquêtes sur les dynamiques à l'œuvre en leur sein.

### 1.2.2. Nouvelles approches traitant de la pérennité des microentreprises

Face au poids croissant des activités informelles dans les économies en développement, il convient d'analyser les raisons qui sont à l'origine de leur pérennité.

Alors que l'argument de leur fonction sociale est souvent avancé, les réduisant par là même à un secteur informel de survie, d'autres analyses montrent que les microentreprises peuvent avoir un rôle important à jouer dans le tissu économique, notamment du fait de leurs avantages comparatifs dans certains domaines.

Une première explication de la persistance des microentreprises dans les économies en développement est la thèse « du rôle social » du secteur informel.

Etant donné :

- le nombre croissant de chômeurs dans les pays en développement
- la non indemnisation du chômage
- l'incapacité croissante des familles à prendre en charge les chômeurs
- l'absence de perspective à terme de création d'emplois salariés dans l'économie

une part importante de la population d'active n'a d'autre alternative que de mendier ou s'auto-employer dans des activités précaires. Ces activités se caractérisent par leur quasi absence de charges fixes. Elles peuvent par conséquent « survivre » à une demande très faible. Elles seront constitutives du tissu économique des pays en développement tant que le chômage perdurera.

Cette thèse est valable pour les micro-activités ambulantes ou localisées à domicile. En revanche, elle ne peut pas s'appliquer aux microentreprises qui disposent d'un peu de capital et de quelques employés. Or, ces microentreprises perdurent également. Il convient donc de faire appel à d'autres explications.

Il se trouve qu'une catégorie de microentreprises a réellement un rôle économique, répond à de réels besoins en produisant dans des « niches », en y offrant des produits compétitifs. Le glissement progressif du terme « secteur informel » vers celui de « secteur des microentreprises » est d'ailleurs significatif de ce changement de perspective : on considère de plus en plus les microentreprises comme des unités de production intégrées au tissu industriel, on étudie de plus en plus souvent l'ensemble des petites activités (quitte à procéder à des regroupements dans un second temps) comme des unités de production susceptibles de créer des emplois productifs et de la valeur ajoutée. Les préoccupations évoluent parallèlement : on s'intéresse à la démographie et aux comportements des microentreprises quelles qu'elles soient, pour mieux comprendre le processus de création d'emplois. On relègue ainsi au second plan l'évaluation macro-économique des activités échappant au contrôle de l'Etat.

### 1.2.3. Nouvelles interrogations et nouvelles enquêtes sur la dynamique des microentreprises

Au début des années 1990, sont mises en œuvre des enquêtes sur les microentreprises (définies par un nombre d'actifs inférieur à 10) ou sur les micro et petites entreprises (qui ont moins de 50 actifs). Elles ont pour objet de répondre à des interrogations précises, relative à la capacité des microentreprises à grandir, à la part de l'emploi dans la petite et moyenne industrie qui est due à l'expansion de microentreprises ou au poids de certains obstacles à la dynamique des microentreprises.

- Les études les plus récentes et les plus achevées sur les dynamiques individuelles de firmes ont été réalisées par les chercheurs de la Michigan State University, dans le cadre du programme GEMINI<sup>6</sup> sur un échantillon de 21000 micro et petites entreprises réparties dans 7 pays d'Afrique Anglophone.
- La Banque Mondiale a proposé deux études sur les petites entreprises : Colombie (1986) et Inde (1985). Des enquêtes plus récentes ont été menées par des économistes de la Banque Mondiale sur les dynamiques de firmes manufacturières de tout le tissu industriel (enquêtes RPED au Cameroun, au Kenya, en Tanzanie, au Zimbabwe, en Zambie en 1993 et, en Côte d'Ivoire en 1995) dont les microentreprises. On dispose également de résultats d'enquêtes sur les dynamiques de petites entreprises manufacturières au Ghana (en réponse aux PAS<sup>7</sup>) et au Nigéria, réalisées en 1990
- L'OCDE a mis en œuvre une enquête sur plus de 2000 microentreprises, dans le cadre du projet d'étude « Microentreprises et cadre institutionnel », dans lequel le thème de la dynamique des microentreprises est abordé.
- D'autres études ont été mises en œuvre sur la microentreprise en République Dominicaine, en Inde (1993)<sup>8</sup> et à Nairobi (1997)<sup>9</sup>. Mais elles sont de portée limitée.
- Nous avons réalisé entre 1995 et 1997 cinq enquêtes en dynamique sur des échantillon de microentreprises en Tunisie, en Equateur, au Bénin, à Madagascar, et aux Antilles<sup>10</sup>.

---

<sup>6</sup> Growth and Equity through Microenterprise Investments and Institutions

<sup>7</sup> W.Steel, L.Webster, 1992 : échantillon de 82 petites entreprises manufacturières (de 4 à 29 actifs employés à temps-plein).

<sup>8</sup> L'échantillon de microentreprises est trop petit (22 firmes)

Ces différentes enquêtes apportent des réponses empiriques à des questions d'importance. Ainsi :

- La création d'emploi au sein des microentreprises est plus élevée que ce qui est généralement affirmé.
- Toutefois, il convient d'étudier non l'évolution de l'emploi en tant que telle mais l'évolution des différentes formes d'emplois de la microentreprise car elles ont des significations différentes. Ainsi, l'augmentation de l'emploi apprenti en Afrique Subsaharienne n'a aucun coût pour le microentrepreneur alors que l'embauche d'un salarié signifie l'augmentation des coûts fixes et la nécessité de les amortir. On constate alors que
  - L'embauche de salariés est moins fréquente que celle de travailleurs temporaires ou d'aides familiaux ;
  - En période de difficultés, une substitution de la main-d'œuvre non salariée à la main-d'œuvre salariée est souvent observée, notamment dans les microentreprises les plus grandes des pays les plus développés ou les petites entreprises.
- Un scénario de convergence vers une taille optimale ressort des analyses. Il semble très difficile pour les microentreprises de franchir le cap de 10 actifs, surtout dans des contextes où la main-d'œuvre est majoritairement composée de salariés et où il est quasiment automatique de payer des charges sociales. Quand la taille optimale a été dépassée, on observe souvent un retour à cette taille à la suite d'une chute non anticipée de la demande. L'existence d'un niveau optimal de charges fixes dans un contexte incertain explique ce résultat.

Sans pouvoir conclure sur le phénomène de missing-middle (il faudrait pour cela mener une étude sur l'ensemble du tissu industriel), on observe cependant que seules les microentreprises capitalistiques et capables de proposer des produits « modernes » se développent : les microentreprises du secteur traditionnel ne pourraient semble-t-il se développer qu'en changeant de nature.

Nous prolongeons, dans la seconde partie, ces résultats empiriques en les inscrivant dans un cadre d'interprétation plus théorique.

---

<sup>9</sup> McCormick D., et alii ( 1997) Echantillon de 90 entreprises dans le textile

<sup>10</sup> S.Marniesse (2000) ou S.Marniesse (1998)

## 2. Approches théoriques de la croissance des microentreprises

Les principales théories de la croissance des firmes en contexte développé sont présentées dans un premier temps. Puis cet ensemble théorique sera transposé au cas particulier des microentreprises des PED.

### 2.1. La croissance des firmes : schéma général

Le schéma général de croissance des firmes se construit petit à petit, alors que les écoles de pensée successives l'enrichissent de leurs contributions et points de vue.

#### 2.1.1. L'économie néoclassique et néo-institutionnelle

L'image néoclassique de la firme assimilée à un point dans le tissu industriel a longtemps prévalu : point au milieu de points, sans aucun poids, la firme est "atomisée". Sa taille résulte de la résolution d'un problème de maximisation dans un contexte de concurrence pure et parfaite. Elle est déterminée mécaniquement et identique pour chaque firme d'un même marché. L'homogénéité des firmes, en termes de comportement et de taille, est en effet une des conséquences majeures du cadre théorique. Ainsi, étant entendu que chaque entreprise :

- évolue dans le même environnement que ses rivales,
- a une connaissance exacte et totale des conditions qui règnent sur les marchés,
- a une tendance identique aux autres à rechercher son intérêt maximum,
- a une méthode identique aux autres et « infaillible » pour y parvenir,

il en résulte que toutes les firmes qui produisent un même bien utilisent les mêmes techniques de production (les techniques efficaces, représentées graphiquement par le sentier d'expansion qui indique les meilleures combinaisons capital-travail) et affichent la même courbe de coût (les prix de ces techniques efficaces sont fixés sur les marchés). Elles produisent tant que la recette marginale excède le coût marginal. Or le coût marginal est identique pour chaque entreprise (puisque les firmes ont toutes la même courbe de coût), de même que la recette marginale (prix du marché). Les entrepreneurs font les mêmes calculs de maximisation avec les mêmes données,



donc la quantité produite est la même pour toutes les firmes. Elles ont par conséquent la même taille.

Les premières critiques de la conception néoclassique de la firme datent des années 1930. Elles ouvrent la voie à une révision de l'ensemble des hypothèses du modèle, dessinant par là-même un cadre théorique de plus en plus réaliste. Ce cadre constitue le fondement de théories novatrices qui redonnent un sens à la notion de trajectoires différenciées et qui apportent des éclairages originaux à la question de la répartition par taille des firmes.

C'est à partir des années 20 que les premières interrogations sur le modèle concurrentiel se font jour. Des auteurs comme P.Sraffa, J.Robinson ou E.H.Chamberlin, par exemple, proposent de nouvelles pistes de réflexion. P.Sraffa, le premier, met en cause, dans un article de 1926, « tant le réalisme que la cohérence interne du modèle de concurrence pure et parfaite ». La théorie de la concurrence imparfaite de J.Robinson (1933) et surtout la théorie de la concurrence monopolistique de E.H.Chamberlin (1933) vont contribuer à renouveler les analyses de la firme et des marchés, dans le sens d'une meilleure approche des conditions environnementales et comportementales. L'apport principal de ces travaux a été de déplacer le centre d'intérêt de la théorie de l'équilibre des conditions de production et de distribution des biens vers l'étude du comportement et des interactions entre les producteurs. Une meilleure compréhension de la taille et de la trajectoire est alors possible.

Si ces premiers auteurs remettent en cause des hypothèses environnementales, le calcul marginaliste demeure. Il faut attendre les analyses de H.Simon (1959, 1975) et des théoriciens « behaviouristes » pour que l'hypothèse de rationalité parfaite soit abandonnée, et que la représentation des firmes se reconstruise sur la base d'une nouvelle conception de la rationalité. L'hétérogénéité des firmes est alors d'autant plus forte que les capacités de perception et d'action sont diverses.

Les principales évolutions de la théorie de la croissance des firmes sont présentées ci-dessous, alors qu'en annexe sont synthétisées de manière systématique les critiques du modèle néoclassique et leurs implications sur la dynamique des firmes.

#### a) Les économies d'échelle

Concept clé de la théorie marshallienne, les économies d'échelle apparaissent lorsque le coût unitaire de production diminue à mesure que la taille de l'appareil productif augmente ou que la production s'élève.

Ces économies d'échelle<sup>11</sup> expliquent une large partie de la croissance et de la taille des firmes dans chaque secteur (Viner (1932))<sup>12</sup>. Lorsqu'une firme a une fonction de production qui présente localement des rendements d'échelle croissants (fonction homogène de degré supérieur à l'unité), elle a intérêt à accroître sa taille pour améliorer sa compétitivité. Les firmes qui ne se développent pas dans le but d'atteindre la taille optimale produiront à un coût plus élevé que les autres : elles feront des profits moindres, voire des pertes et risqueront la faillite. La taille des firmes sur un marché est ici une conséquence du mode de fonctionnement du marché, et non une cause. Elle varie au gré de l'introduction du progrès technique et des évolutions du marché. Ajoutons que si la croissance s'effectue à un rythme plus rapide que celui du marché, l'industrie concernée se concentre, au risque de voir disparaître la concurrence. En présence d'économies d'échelle d'origine interne, la croissance semble ainsi conduire, comme le redoutait Marshall, au monopole, compromettant l'allocation optimale des ressources. L'école de Cambridge va s'efforcer de remédier à cette incohérence.

#### b) L'Ecole de Cambridge, et le concept de taille optimale de la firme

L'analyse néoclassique "revisitée" par les auteurs de l'école de Cambridge aborde la question des limites à la croissance des firmes. L'existence de telles limites est une issue cruciale dans la théorie néoclassique, puisqu'elle s'avère indispensable à la stabilité du modèle de concurrence.

La tradition néoclassique développe pour cela une argumentation centrée sur l'augmentation des coûts moyens à un moment donné.

Cette analyse a été illustrée graphiquement par "la courbe enveloppe". J.Robinson<sup>13</sup> définit de manière rigoureuse deux périodes de référence dans le but de procéder à des comparaisons d'équilibre sur ces périodes : la courte période au cours de laquelle l'équipement est fixé, le producteur adaptant seulement la quantité de facteurs variables sans changer l'échelle de production (il adapte généralement la quantité de main d'œuvre), et la quasi-longue période, qui conduit le producteur à changer la taille de son entreprise jusqu'à ce qu'il parvienne à la taille optimale. En effet, il n'est rationnel de changer son échelle de production permanente que si l'on perçoit une variation importante et permanente du volume de demande, ou des prix relatifs. Ce

---

<sup>11</sup> qui sont en réalité très difficile à mesurer, puisque le processus de production change avec la taille, faussant par là-même la relation coût-taille.

<sup>12</sup> Pour une présentation formalisée des rendements d'échelle, voir J.Tirole, Théorie de l'Organisation Industrielle, p39

n'est que sur la longue période que le producteur peut modifier les combinaisons productives comme il le souhaite.

L'augmentation de la taille et l'amélioration des techniques accroissent la productivité des facteurs, du moins dans un premier temps, et abaissent les coûts de production.

Mais le schéma de la courbe enveloppe montre qu'au-delà d'un certain point le coût moyen augmente. Il devient donc irrationnel de produire au delà de ce point. Arthur Pigou<sup>14</sup> a défini la taille optimale d'une entreprise comme le coût moyen minimum de longue période : ce coût baisse du fait d'économies d'échelle lorsque l'entreprise grossit ; puis une fois la taille optimale franchie, il s'élève du fait des rendements décroissants de la fonction entrepreneuriale. "La fonction de l'entrepreneur est selon cette conception un facteur de production sujet à rendements décroissants lorsque la dimension des opérations à diriger augmente"<sup>15</sup>. Elle nécessite en effet le contrôle du travail et des tâches de coordination (allocation des ressources, adaptation de l'appareil productif ..)<sup>16</sup>. Or, les coûts du contrôle et de la coordination augmentent avec l'échelle de production.

L'économie néoclassique telle qu'elle a été reconsidérée au début du vingtième siècle a donc placé la taille des firmes sinon au centre de ses préoccupations, du moins parmi celles-ci. Elle étudie la taille de l'entreprise sous l'angle de l'analyse des avantages et des désavantages qu'elle procure dans un environnement défini. Ce sont les changements de technologie, à l'origine de l'augmentation de la taille optimale des firmes, qui expliquent l'expansion de la firme.

Cependant, des auteurs comme J.Tirole (1993) considèrent qu'elle ne constitue pas pour autant une théorie de la taille des firmes et ce principalement pour deux raisons :

- Tout d'abord, selon lui, les économies d'échelle ne doivent pas forcément être exploitées au sein de l'entreprise. Elles pourraient aussi bien être obtenues par contrat entre des entités juridiquement distinctes ;
- Ensuite, il n'est pas évident que les courbes de coût moyen soient croissantes pour un niveau élevé de production. Par exemple, si la production de l'output  $q_1+q_2$  était plus coûteuse que la

---

<sup>13</sup> L'économie de la concurrence imparfaite, 1933,

<sup>14</sup> The Economics of Welfare, McMillan, 1920

<sup>15</sup> H.Gabrié et J.L.Jacquier, 1994

<sup>16</sup> Cette analyse est développée dans un article de N.Kaldor : "The Equilibrium of the Firm", The economic journal, mars 1934)

production séparée de  $q_1$  et  $q_2$ , une entreprise désirent produire  $q_1+q_2$  pourrait créer deux divisions indépendantes opérant comme des quasi-entreprises, contournant par là même le problème des déséconomies d'échelles. On voit mal comment, dans ce cas, il y aurait une limite à la taille des firmes... si ce n'est en mettant en avant le coût de la coordination entre les équipes de production.

En réalité, ce courant de l'économie néoclassique fait référence à des coûts d'organisation sans creuser le concept même d'organisation et sans le comparer au marché, contrairement à la démarche néo-institutionnelle. "Les coûts de coordination ne suffisent évidemment pas à déterminer la taille limite que les firmes peuvent atteindre. Ils doivent être confrontés aux coûts de l'alternative à l'organisation centralisée, c'est-à-dire le coût de fonctionnement du marché. Or cette procédure est bien spécifique à la démarche néo-institutionnaliste. La théorie néoclassique, en effet, parce qu'elle ignore les transactions autres que marchandes, ne peut pas procéder par comparaison institutionnelle"<sup>17</sup>.

Il faut ouvrir la « boîte noire » pour analyser comment la taille des firmes, loin d'être entièrement liée au progrès technique exogène, dépend également des différentiels d'organisation, de coordination et de motivation.

### c) La théorie des coûts de transaction

L'économie des coûts de transaction constitue une réponse majeure à la question de l'émergence et de la taille des firmes. Formulée par R.Coase et développée par O.Williamson, cette analyse montre que des formes alternatives de coordination et d'allocation des ressources peuvent apparaître en réponse à l'importance de coûts de transaction.

Pour la théorie institutionnelle, cette croissance est identifiée à un phénomène d'intégration des transactions dont le niveau optimum est déterminé par une confrontation des avantages respectifs de la production interne et de l'acquisition externe. L'efficacité est définie non plus en termes techniques (théorie néoclassique) mais en termes organisationnels.

Pour Coase, c'est avant tout l'existence d'un coût issu de l'utilisation du mécanisme des prix (coût de transaction) qui rend avantageuse la création et la croissance d'une firme. La minimisation des coûts de transaction est d'une importance majeure dans la conception des organisations, d'où

---

<sup>17</sup> H.Gabrié et J.L.Jacquier, 1994

l'intérêt d'internaliser les transactions. L'"internalisation" permet de réduire l'incertitude, le nombre, la fréquence et la complexité des contrats, et facilite l'adaptation aux changements du marché.

Mais la taille des firmes est limitée par le coût marginal d'internalisation d'une transaction supplémentaire (c'est-à-dire le coût administratif de la gestion centralisée de cette transaction) : elle croît jusqu'à ce que le coût égalise le coût de fonctionnement du marché (coût qui résulterait de la prise en charge de la transaction par le mécanisme des prix). Pour justifier l'existence d'une taille limite, Coase, dans la lignée des intuitions de Pigou, postule l'existence de "rendements décroissants du management".

### 2.1.2. L'économie industrielle et l'analyse sectorielle

La question de la taille des firmes laisse progressivement la place, dans la littérature à une analyse plus dynamique des comportements. L'économie industrielle est représentative de cette tendance.

Une autre façon d'analyser la croissance d'une firme consiste à l'étudier comme conséquence de ses performances sur un marché donné.

Dans la lignée des premiers travaux sur les structures industrielles, s'est construite aux Etats-Unis dans les années 1950 une nouvelle branche de l'analyse économique, l'« économie industrielle ». Les premières analyses (celles de Mason et de Bain), très critiquées par la suite<sup>18</sup> mais qui conservent un intérêt pour notre propos, se fondent sur une chaîne logique, dont l'objet est d'expliquer les performances des firmes par les structures de marché, celles-ci étant le fruit de conditions de base (variables selon les secteurs et les économies). Les entrepreneurs prennent leurs décisions dans un milieu donné, ce dernier étant défini une fois pour toutes par des technologies et des systèmes de préférences.

L'approche a par la suite évolué. De conditions environnementales prégnantes évoluant sous l'action de forces externes à l'industrie, on est passé à une vision où les conditions de base et les structures peuvent être modifiées par les stratégies des entreprises dominantes.

---

<sup>18</sup> On a notamment reproché aux auteurs de parler de causalités, là où il n'y aurait que de simples corrélations.

### a) Les conditions de bases

Depuis l'adoption du schéma de F.Scherer (1980) qui articule les différents niveaux et leurs interactions, l'impact des conditions de base sur la taille des firmes et les structures industrielles n'est plus discuté. Ces conditions de bases sont rassemblées en trois groupes<sup>19</sup> : l'environnement socio-économique de l'industrie, les caractéristiques de la demande, et les caractéristiques de l'offre.

#### **a)1. L'environnement socio-économique de l'industrie**

Les règles de fonctionnement de l'économie nationale ont une influence sur le fonctionnement de l'industrie dans son ensemble, car elles génèrent de nombreux effets externes sur le fonctionnement des firmes.

Le niveau de développement socio-économique du pays est le premier élément à prendre en compte. "Du côté de l'offre, il implique un type de techniques, des habitudes et disciplines de travail, des relations sociales dans et hors de la production ; pour ce qui est de la demande, il implique des habitudes et normes sociales de consommation, des tailles et rythmes de croissance du marché. Le niveau de développement correspond aussi à une socialisation plus ou moins poussée des coûts de l'éducation et de la formation, à un degré de divulgation et de vulgarisation de l'information. Il se caractérise encore par la densité des infrastructures de transport et communication. Enfin, il correspond à une certaine répartition des richesses et du pouvoir économique, répartition qui selon le cas, constitue un frein ou une incitation à la croissance économique"<sup>20</sup>.

Le degré et la nature de l'intervention de l'Etat dans la vie économique sont également à prendre en compte. L'importance des normes imposées, des réglementations, de même que le poids de la fiscalité ou celui des entreprises nationalisées et leurs relations avec les entreprises du secteur industriel, sont autant de facteurs qui ont un impact non négligeable sur le fonctionnement des firmes et sur leurs performances.

---

<sup>19</sup> J.P.Angelier, 1995

<sup>20</sup> J.P.Angelier, p48

### **a)2. Les caractéristiques de la demande**

Outre les déterminants sociaux de la demande évoqués ci-dessus, il convient de prendre en compte l'âge du produit, et l'élasticité de la demande par rapport aux prix. Conformément à la théorie du cycle de vie du produit, les ventes de certains produits évoluent en fonction de leur âge.

Quant à l'élasticité de la demande par rapport aux prix des produits proposés, elle est déterminante car elle laisse entrevoir les marges financières potentielles ou le degré de sensibilité à la concurrence.

Cette analyse rejoint une approche sectorielle qui souligne l'influence du caractère dynamique ou déclinant des différents marchés.

### **a)3. Les caractéristiques de l'offre**

Ces conditions sont à la fois causes et conséquences de la structure d'une industrie, causes à l'instant  $t$ , et conséquences à l'instant  $t+1$ , puisqu'elles évoluent parallèlement à l'évolution de la structure industrielle. Elles dépendent de plusieurs facteurs. Pour évoquer l'impact du type d'entreprises en présence sur un marché donné, J.P. Angelier prend l'exemple suivant : "si l'on rencontre un grand nombre de petites firmes familiales, cela aura probablement pour conséquence une concurrence relativement faible entre producteurs car les objectifs des petites firmes résident plus dans l'obtention d'un niveau satisfaisant de revenu individuel que dans la recherche d'une plus grande part de marché : l'industrie en question restera ainsi peu concentrée ; ou du moins elle sera caractérisée par une structure duale, où un grand nombre de petites firmes cohabitent avec quelques grandes firmes, la concurrence s'exerçant entre ces dernières essentiellement. D'autres facteurs sont à prendre en compte, tels que les barrières à l'entrée, la structure des coûts de production (proportion de coûts fixes par rapport aux coûts variables dans le secteur : si elle est élevée, elle garantit une stabilité de la structure industrielle) ou le changement technique qui remet en cause les positions dominantes acquises.

### **b) Les structures**

De cet environnement découlent les structures d'une industrie, c'est-à-dire l'état de la concurrence entre les acteurs qui y sont engagés.

Ces structures, longtemps décrites uniquement par leur degré de concentration (secteur proche du modèle de la concurrence pure et parfaite, ou plutôt proche du monopole), sont, depuis

l'apparition de la théorie des marchés contestables, analysées en termes de concurrence potentielle (appréciée par les possibilités qu'il y a à entrer et sortir d'une industrie)<sup>21</sup>. La détermination des prix, et les marges bénéficiaires qui vont en découler ne dépendent pas de la concurrence effective (degré de concentration constaté) mais de la concurrence potentielle, qui dissuade une firme d'exercer un « pouvoir de marché ».

Les forces concurrentielles au sein d'une branche, dont dépend en général la rentabilité des firmes, reposent sur le nombre de producteurs en présence ou potentiellement entrants, sur le rythme de croissance de la demande, la concurrence de produits de substitution, et sur le pouvoir de négociation des clients et des fournisseurs<sup>22</sup>.

### c) Les stratégies

Avec l'abandon de la conception de la firme maximisant uniquement son profit, l'analyse économique s'est intéressée aux stratégies d'entreprises. Une firme, immergée dans un environnement particulier, va engager des moyens en vue de se protéger ou de conquérir des parts de marché. Différentes stratégies peuvent être envisagées, parfois simultanément : stratégies de prix, de croissance (interne ou externe), de différenciation des produits... Elles sont offensives ou défensives, selon les rapports de force en présence. Elles ne se soldent pas toujours par un succès, mais illustrent le dynamisme d'une industrie, et de chaque firme en particulier.

### 2.1.3. Vision dynamique de la firme

L'économie industrielle présente une entreprise dont les décisions et performances dépendent de l'environnement dans lequel elle évolue, mais capable de mettre en œuvre des stratégies, qui transforment à leur tour l'environnement. Des théories plus récentes présentent l'entreprise avant tout comme une entité dynamique, une organisation complexe dans un environnement complexe, contrainte de mettre en œuvre des règles pour garantir un certain équilibre. La firme est à la recherche d'un équilibre interne, et d'un positionnement efficace sur les différents marchés. Ses

---

<sup>21</sup> Un marché est considéré comme contestable lorsqu'il n'y a aucune barrière à sa pénétration, ni à sa sortie. Ainsi, les entrants potentiels et les firmes en place bénéficient des mêmes conditions de coût et de prix (prix qui résulterait d'une situation de CPP). cf *La nouvelle économie industrielle* : Baumol, Panzar, Willig (1982)

<sup>22</sup> M.Porter, 1985



caractéristiques, au premier rang desquelles sa taille, résultent d'un processus dynamique plus ou moins maîtrisé<sup>23</sup>. Plusieurs théories s'inscrivent dans cette conception.

#### a) Les théories stochastiques

Dès l'entre-deux-guerres, des tentatives d'explication de l'évolution des structures de marché ont abouti à des « théories stochastiques », selon lesquelles une firme est supposée évoluer au fil du temps de manière aléatoire, tirant d'une distribution, à chaque période, la valeur des coûts de production de la période à venir : si une firme est chanceuse, et tire systématiquement de faibles coûts, elle survivra et croîtra, quelle que soit sa taille de départ. En revanche, si elle est systématiquement malchanceuse, elle déperira. Ces modèles statistiques ont un fondement théorique ; ils reposent sur l'idée selon laquelle la croissance résulte de l'effet cumulatif d'un grand nombre de forces agissant indépendamment les unes des autres sur les performances des entreprises. Les probabilités d'expansion ou de régression de chaque firme vont dépendre de sa profitabilité, qui résulte de nombreux facteurs, comme par exemple la qualité de sa gestion, les objectifs du chef d'entreprise<sup>24</sup>, la disponibilité d'inputs particuliers, l'environnement économique dans son ensemble, etc. Dans un intervalle de temps donné, certains de ces facteurs vont jouer en faveur d'une croissance des firmes, alors que d'autres la freineront.

Ainsi, les taux de croissance d'une firme seraient indépendants d'une période à l'autre, et sur une période donnée, croissance et taille des firmes seraient indépendantes. Cette loi, connue sous le nom de loi de Gibrat<sup>25</sup>, est énoncée de la façon suivante : « *les changements mesurés à intervalles réguliers dans les tailles des firmes sont gouvernés par un processus de Markov<sup>26</sup> simple dans*

---

<sup>23</sup> "There are two approaches to explain the question of the size of firms. The traditional approach attempts to explain size in terms of the balances of advantages and disadvantages of being a particular size. Another approach emphasizes the process of growth and treats size as a more or less incidental result of a continuous on-going or "unfolding" process". (E.Penrose, 1952).

<sup>24</sup> «No one can describe the development of any given firm or explain how it came to be the size it is expect in terms of decisions taken by individual men. Such decisions, to be sure, are constrained by the environment and by the capacity the men who make them, but we know of no general laws predetermining men's choice, nor have we as yet any established basis for suspecting the existence of such laws». E.Penrose

<sup>25</sup> R.Gibrat (1931)

<sup>26</sup> Les probabilités de passage d'un état à un autre ne dépendent que de l'état de départ et pas de l'histoire passée de la firme.

*lequel les probabilités de changements de taille, quelle que soit leur ampleur, sur une période spécifique, sont indépendants de la taille présente des entreprises »<sup>27</sup> :*

R.Gibrat a démontré que ce processus, comme l'ensemble des processus stochastiques, générerait systématiquement des distributions normales du logarithme de ces variables, ce qui, dans le cas particulier de la taille des firmes est cohérent avec la réalité.

Mais la conclusion de Gibrat est utilisée dans l'autre sens. L'argument a été renversé. Le fait que les distributions de firmes par taille soient lognormales entraîne fréquemment la conclusion que l'évolution de la taille des firmes suit un processus stochastique. Bien entendu, le raisonnement est faux. Ce n'est pas parce que A (le processus est stochastique) implique B (les distributions sont lognormales) que B implique A.

#### b) Les théories biologistes

A l'opposé de l'hypothèse qui stipule que la croissance des firmes serait aléatoire, des analyses biologiques ont réintroduit un ordre dans les trajectoires. Diverses lois biologiques ont été établies, qui sont supposées régir les trajectoires de firmes. Les économistes ont en effet souvent emprunté des conclusions aux sciences de la nature pour décrire des phénomènes en apparence analogues dans le champ économique.

Nous étudierons le modèle de cycle de vie, celui d'homeostasis, ainsi que le modèle de sélection naturelle, et les nombreuses controverses que ce dernier a suscitées. Autour de ce modèle, se cristallisent en effet les oppositions au sein de la théorie économique, entre orthodoxie et hétérodoxie.

##### **b)1. La théorie du cycle de vie et la liaison entre croissance et âge des firmes**

L'évolutionnisme de Darwin et de Spencer fait partie des influences que Marshall a reçues et que l'on retrouve dans son œuvre. La firme qui naît, se développe et meurt est une "invention" de Marshall, certes très critiquée, mais qui lui a permis, comme le montre M.Blaug, de se tirer de difficultés théoriques. Il envisage en effet, à moment donné, l'entrée sur le marché de firmes de taille importante et ses conséquences. Comme il postule l'existence d'économies externes, les

---

<sup>27</sup> Simon et Bonini, 1958

firmes les plus grandes seraient favorisées, ce qui modifierait la répartition des tailles de la branche. Mais il fait appel à une analogie biologique pour surmonter cette difficulté, en prétendant que les firmes traversent des cycles d'énergie et d'initiative pour les affaires et sont ainsi incapables de tirer profit de façon permanente des coûts décroissants. Une sénilité finale les conduit en effet à disparaître et mourir.

Derrière la notion de « cycle de vie », on trouve l'idée selon laquelle des lois gouverneraient le développement des firmes sur le modèle des lois qui gouvernent la naissance et le développement des organismes vivants. Ainsi, les différents stades de développement des firmes seraient directement reliés à leur âge. Les firmes naissent, se développent, atteignent leur apogée et amorcent un déclin. K. Boulding est l'un des économistes les plus célèbres à avoir défendu cette théorie<sup>28</sup>.

Ce modèle particulier de cycle de vie est critiquable (Penrose en a critiqué sa scientificité et sa portée). Il est pourtant intéressant, tout particulièrement dans le cas de l'étude des trajectoires de microentreprises, puisqu'il est probable que celles-ci sont vraisemblablement plus reliées au cycle de vie de l'entrepreneur que dans le cas d'entreprises plus grandes. La croissance de l'entreprise serait ainsi d'abord assez lente, pour laisser le temps à l'entrepreneur de se faire connaître sur les marchés, auprès des institutions financières, d'acquérir des compétences en tous domaines. Puis, une croissance pourrait s'amorcer, jusqu'au point où l'entrepreneur envisage de ralentir ses activités, parce que sa retraite est proche et qu'il entend se retirer. On s'éloigne toutefois des analyses originelles qui n'avaient nullement besoin de "relier" les cycles de vie de l'entreprise et de l'entrepreneur pour conclure à un cycle de vie de l'entreprise.

Un des intérêts de cette analyse est l'hypothèse d'une liaison entre croissance et âge des firmes.

#### **b)2. La théorie de l'homéostasie et l'hypothèse de la taille d'équilibre**

L'homéostasie est un autre concept apparu dans la littérature « biologique » sur les firmes. Les organismes sont construits de telle façon qu'il existe une condition d'équilibre interne, les corps

étant organisés de façon à maintenir cet équilibre. N'importe quel événement qui viendra perturber l'équilibre sera contré par des forces qui le rétabliront.

Penrose montre que l'homeostasis diffère de la théorie précédente en ce qu'elle n'est pas exclusivement biologique. Il y a volonté humaine derrière la recherche constante d'un équilibre. Plus un organisme est grand et complexe, plus il est normal que l'on cherche à instaurer des règles quasi-automatiques qui le ramèneront à l'équilibre quand celui-ci sera rompu. Le concept d'homéostasie peut ainsi être rapproché de celui de « routines ». Dans une entreprise (même de petite taille), les objectifs apparaissent généralement comme un compromis, et sont mouvants au gré de l'évolution des rapports de force et des aspirations. La recherche d'un équilibre entre les différentes revendications peut inciter à ne pas développer davantage l'entreprise. En développant son entreprise, l'entrepreneur prend le risque de rompre le fonctionnement équilibré auquel il est parvenu.

En outre, si l'on pose l'hypothèse d'une taille optimale de la firme, que l'on peut justifier soit par une difficulté à concilier des intérêts divergents quand la firme grandit, soit par des coûts d'organisation croissants, soit par les caractéristiques technologiques du secteur, il est alors opportun de décrire la recherche de cette taille par un phénomène d'homéostasie. Les grandes entreprises, qui sont supposées être à leur taille optimale ou près de cette taille, n'auraient ainsi plus qu'à croître très peu, voire décroître, dans l'éventualité où elles auraient dépasser l'optimum. Les petites firmes, à l'inverse, seraient loin de l'optimum et devraient croître à un taux plus élevé pour l'atteindre<sup>29</sup>. Cette théorie débouche ainsi sur l'hypothèse d'une relation inverse entre croissance et taille.

### **b)3. La sélection naturelle, au centre d'un débat initié par les néoclassiques**

La sélection naturelle en biologie découle des mutations génétiques qui donnent naissance à des individus porteurs de caractères différents de ceux de la population dont ils sont issus. Si ces

---

<sup>28</sup> « there is an inexorable and irreversible movement towards the equilibrium of death. Individual, family, firm, nation, and civilization all follow the same grim law, and the history of any organism is strikingly reminiscent of the rise and fall of populations on the road to extinction... »

<sup>29</sup> A.Singh and G.Whittington,1968

nouveaux caractères offrent un avantage sélectif aux individus qui les portent, la sélection naturelle tendra à favoriser leur reproduction.

Cette transposition de l'idée de sélection naturelle à l'économie est très ancienne. Mais il revient à Alchian (1950) et à Friedman (1953) de l'avoir clairement développée dans le but de sauver les principes de l'analyse néoclassique<sup>30</sup>. Un certain nombre de critiques avaient, on l'a vu, mis à mal la théorie néoclassique, dans ses fondements comme dans ses conclusions. Friedman, Alchian et d'autres essaient de renforcer ses fondements. Selon Friedman, on peut admettre que dans le monde réel toutes les firmes n'adoptent pas le comportement optimisateur que leur prête la théorie néoclassique. Mais le marché agit comme un mécanisme de sélection naturelle, en éliminant progressivement les firmes non maximisatrices. « Si le comportement des entrepreneurs n'approche pas d'une façon ou d'une autre un comportement de maximisation du profit, il semble peu probable qu'ils restent longtemps dans les affaires (Friedman) ». A la rationalité des firmes se substitue la rationalité du processus de sélection naturelle, qui élimine au cours du temps les firmes dont le comportement n'est pas maximisateur.

Ajoutons qu'Alchian parvient à la même conclusion en évitant de postuler l'existence de firmes consciemment maximisatrices. Il suppose simplement que par l'effet du hasard, certaines firmes présentes sur le marché se comportent de manière optimale. Ainsi, les firmes présentes sur le marché auraient une espérance de vie corrélée à leur degré de rationalité consciente ou inconsciente. Celles qui ne parviennent pas à être « maximisatrices » ou ne dégagent pas de profits sont vouées à disparaître, quand les autres se développent. Pour Alchian, si la rationalité des firmes est contestée par les tenants de la rationalité limitée, les principes néoclassiques ne sont pas pour autant détruits car la sélection naturelle, qui élimine les firmes incapables de réaliser des profits, est bien un processus « rationnel » ne conservant que les firmes efficaces. Nous verrons plus loin comment cet argument est très critiqué.

Steindl (1952), dans la lignée des travaux précédents, montre comment le processus transforme un avantage statique (en l'occurrence, dans son modèle, la possibilité de réaliser des profits grâce à des coûts assez bas) en avantage dynamique (le réinvestissement des profits dans l'entreprise et son développement). Alors que les firmes les moins efficaces, pour lesquelles le prix du marché

---

<sup>30</sup> voir notamment P.A.Chiapporri, 1984 ou P.Moati, 1990

à l'équilibre ne permet pas de couvrir les coûts sont chassées, celles d'entre elles qui sont capables d'atteindre une dimension suffisante peuvent bénéficier d'économies d'échelle, ce qui crée une différence d'efficacité. L'avantage statique se transforme en avantage dynamique dès lors que la « quasi-rente » est utilisée par les firmes pour financer leur croissance (Steindl précise que des dépenses de promotion viendront vraisemblablement s'ajouter pour développer le marché). Un processus de sélection naturelle se met en marche où seules les plus efficaces survivront.

Ainsi, les firmes les moins efficaces disparaissent rapidement alors que les plus efficaces réalisent des profits positifs qu'elles utiliseront pour financer leur croissance.

Des versions plus approfondies de la sélection naturelle ont été proposées. B.Jovanovic, par exemple, introduit un processus d'apprentissage, qui permet aux firmes de se connaître progressivement, et de juger de leur capacité à rester sur le marché.

Ces analyses de la sélection naturelle sont défendues aujourd'hui par les économistes qui considèrent qu'une fois le premier cap franchi (trois années généralement), l'entreprise s'installe dans un certain « confort », sans difficultés majeures à surmonter pendant une dizaine d'années, jusqu'à une seconde crise, assimilable à une « crise de croissance » (l'entreprise se développe alors qu'elle n'a pas encore les moyens d'assumer les charges engendrées par une telle croissance). Cette deuxième crise, qui n'apparaît pas dans le modèle de Jovanovic, peut toutefois être assimilée à une deuxième sélection, faisant disparaître les entreprises les moins performantes qui avaient survécu à la première sélection.

Si la théorie de la sélection naturelle est souvent présentée dans sa version la plus radicale (domination progressive des grosses firmes, et disparition des plus petites), l'évidence empirique la contredit : il existe des firmes qui demeurent de petite taille.

La contestation de la théorie de la sélection naturelle a d'abord pris place dans le champ de la biologie. Des travaux menés en génétique ont remis en question les conclusions de la théorie néodarwinienne qui voyait dans la sélection naturelle un facteur homogénéisant. Le polymorphisme génétique des populations est aujourd'hui admis, parce que les mutations sont beaucoup plus fréquentes que ne le pensaient les tenants de la pensée darwinienne.

L'idée du polymorphisme génétique est reprise par Chiappori (1984) qui veut montrer que l'argument de sélection naturelle ne peut servir en aucun cas, contrairement à ce qu'affirmait

Alchian, à valider l'hypothèse de rationalité (même inconsciente) des comportements économiques pour sauver les principes néoclassiques.

L'argument de sélection n'a de sens que dans une perspective dynamique : un comportement sous-optimal se traduit à chaque instant par une perte de ressources et donc à terme (et sauf soutien extérieur) par la disparition de l'entreprise. Or Chiappori conteste le fait qu'un comportement optimal aujourd'hui rende plus vraisemblable un comportement optimal demain. La firme, si l'on pousse à son terme l'analogie biologique, est considérée comme un être vivant, soumis aux mutations aléatoires, donc à des variations de comportement. L'argumentation d'Alchian se trouve ainsi confrontée au dilemme suivant : « Ou bien elle admet explicitement qu'une entreprise optimisatrice à un instant donné le sera constamment dans le futur. Cette hypothèse, cependant, suppose que la firme utilise de façon consciente et délibérée une procédure permettant d'atteindre effectivement l'optimum à chaque instant [sinon, elle serait soumise à des variations de comportements]; et l'argument de la sélection perd tout intérêt, puisque c'est justement là le type de condition que critiquent les théories de la rationalité procédurale, et dont Friedman comme Alchian prétendent pouvoir se passer. Ou bien elle renonce à cette condition en admettant la possibilité, pour une entreprise optimisatrice à une période donnée, de cesser de l'être la période suivante. Dans ce cas, [Chiappori réalise un modèle qui conduit à infirmer la conclusion de sélection puisqu'il montre que] les firmes sous-optimisatrices ne disparaissent pas à l'équilibre ».

Iwai (1984) montre également que le jeu de la sélection naturelle tend à faire croître la part de marché des firmes les plus efficaces, mais que cette sélection est contrebalancée par le processus d'imitation et est régulièrement rompue par l'apparition d'innovations<sup>31</sup>. Un autre argument qui va à l'encontre des théories de sélection naturelle met en avant le fait que les individus les mieux adaptés à leur environnement ne sont pas toujours en mesure de se reproduire, tout au moins à un rythme aussi élevé que celui de la moyenne des autres individus. De la même façon, il n'est pas évident que les firmes les plus efficaces se caractérisent par un rythme d'accumulation aussi élevé que celui de la moyenne des autres firmes. La donnée essentielle peut donc être la propension des firmes à réinvestir les profits.

---

<sup>31</sup> Nous verrons dans le paragraphe suivant que Nelson et Winter approfondissent cette réflexion

De cette analyse ressort donc l'idée que des firmes sous-optimisatrices à un moment donné ne disparaîtront de l'échantillon que si elles restent sous-optimisatrices à chaque période, ce qui est un cas assez peu probable (car les firmes sont capables de s'adapter) et conforte l'hypothèse de coexistence à long terme de firmes de tailles différentes.

### c) La vision évolutionniste de la firme

Le projet qui semble être à l'origine de la théorie de Nelson et Winter (1982) s'inscrit dans la lignée des théories biologiques, et plus particulièrement de la sélection naturelle. Il consiste à approfondir cette théorie en lui apportant des fondements théoriques. Toutefois, il en conteste son caractère implacable. Il s'oppose à l'idée que les marchés sont dotés d'une capacité à éliminer efficacement et sans appel toute firme qui ne ferait pas preuve d'un comportement optimisateur. Les firmes se caractérisent en général par une capacité d'adaptation, un principe de variation ou de mutation (idée empruntée à Schumpeter, et qui se trouve dans le principe de recherche, d'innovation) qui va à l'encontre d'une sélection déterministe.

La vision évolutionniste de la firme étudie ce comportement adaptatif des firmes. Elle « dissèque » les trajectoires pour en comprendre les ressorts, afin de les modéliser dans un deuxième temps. Selon Nelson et Winter, s'il reste possible de définir une trajectoire naturelle des firmes, puisqu'il existe des aspects du développement technologique que de nombreuses firmes ont en commun (exploitation des économies d'échelle et mécanisation croissante des opérations), la logique d'une trajectoire individuelle n'est pas en revanche réductible à la trajectoire naturelle.

Dans cette approche, toute firme se trouve à l'intérieur d'une niche écologique, qui la positionne à l'intérieur du système économique. La firme est en relation avec un ensemble de prédateurs (fournisseurs, Etat. ..) et de proies (clients). La viabilité d'une niche et de ses firmes dépend du bilan (excédentaire ou déficitaire) des relations avec proies et prédateurs. Chaque firme lutte dans sa niche, grâce à ses compétences potentiellement opérationnelles, c'est-à-dire un ensemble de routines (forme de management « rationnelle » dans un contexte où les intérêts divergent) au sein desquelles vont être choisis les comportements effectifs en fonction de la perception de la situation. Chaque firme se caractérise ainsi par une trajectoire qui lui est propre, elle évolue selon une « contrainte de sentier » (path dependancy), qui résulte de la tension entre variables techniques (opportunités technologiques, processus d'innovations) et économiques (volume et élasticité de la demande) auxquelles il faut ajouter sa « compétence » propre, déterminée par la



nature même de ses compétences<sup>32</sup> (par exemple sa capacité à développer en son sein les apprentissages nécessaires pour évoluer dans un environnement changeant).

Ainsi, la nature de l'environnement de sélection (structure de marché, degrés d'ouverture des marchés aux nouveaux entrants selon les barrières à l'entrée, nature des réglementations, potentiel de croissance du produit, accès aux ressources financières<sup>33</sup> ...) va peser sur les trajectoires, au même titre que les compétences de la firme, et surtout celles de l'entrepreneur. Le développement de la firme est stoppé à partir du moment où, face à la complexité de l'organisation, le système d'information du chef d'entreprise ne lui permet plus de « piloter » son entreprise.

L'idée d'une croissance aléatoire des firmes a longtemps bénéficié du soutien de nombreux économistes, et a été posée (et continue de l'être) comme hypothèse dans nombre de modèles. Pourtant, elle a toujours fait l'objet de critiques et se trouve contestée par différentes théories. Trois théories biologiques tout d'abord, ont défendu l'existence d'un parallélisme entre développement des firmes et développement des êtres vivants, donnant la vision de trajectoires déterminées et ordonnées. Si le parallélisme entre firmes et individu est séduisant, s'il est intéressant de vérifier l'existence de lois sous-jacentes aux trajectoires qui en découlerait, il est nécessaire d'aller plus loin, pour comprendre les processus à l'œuvre dans la définition des trajectoires. L'incertitude, le conflit, le déséquilibre qui sous-tendent les trajectoires « évolutionnistes » viennent perturber l'ordre que les théories biologiques avaient réintroduit. Nelson et Winter insistent sur la pluralité des environnements "immédiats" qui autorise l'existence de trajectoires technologiques multiples. Ils proposent une représentation alternative aux représentations classiques de la concurrence (nature des marchés, structure oligopolistique ou plutôt concurrentielle, degrés d'ouverture des marchés, effets des politiques publiques, fréquence des discontinuités technologiques, etc.) qui débouche sur la définition précise de configurations particulières.

---

<sup>32</sup> Dans la littérature économique d'origine américaine, on rencontre le mot «capabilities» pour exprimer ce concept : «capabilities are complex bundles of skills and accumulated knowledge, exercised through organizational processes, that enable firms to coordinate activities and make use of their assets», G.Day, in B.Girard (1997)

<sup>33</sup> Pour Coriat et Weinstein (1994), la variable de "disponibilités en liquidités" est souvent considérée comme la clé de l'évolution des firmes.

Ainsi l'environnement influence-t-il fortement les trajectoires des firmes, comme les caractéristiques de l'entrepreneur qui pilote l'entreprise dans cet environnement.

## 2.2. Les spécificités inhérentes au secteur des microentreprises des PED et les comportements adaptatifs des microentrepreneurs

Cette revue de littérature sur la dynamique des firmes a mis en relief les déterminants de la trajectoire d'une entreprise dans son environnement. Le graphique 1 en annexe les résume. Le cas particulier de la trajectoire d'une microentreprise en contexte de PED est, maintenant, étudié à la lumière de cette analyse générale.

### 2.2.1. Spécificités

Dans le contexte socio-économique des PED, on dénombre un certain nombre de spécificités qui sont à l'origine de comportements adaptatifs des microentrepreneurs. Comme on l'a souligné au §1.2.1., et comme le montre le graphique 1 en annexe, ces spécificités concernent des aspects macroéconomiques, sectoriels et microéconomiques.

#### a) Des débouchés majoritairement instables

Dans le cadre d'hypothèses néoclassiques, la conjoncture « n'existe pas ». La demande n'est jamais insuffisante, elle dépend seulement des préférences des consommateurs et des prix des biens sur le marché, eux-mêmes résultats de la confrontation de l'offre et de la demande. Dans le contexte de pays développés, la conjoncture se caractérise par une variabilité limitée, et généralement assez prévisible. Dans les économies en développement, en revanche, on observe une grande variabilité conjoncturelle, qui s'explique notamment par le caractère agricole de nombreuses économies et par l'absence d'assurance face aux aléas climatiques (les conséquences d'une sécheresse ou d'une inondation se répercutent en chaîne sur l'économie dans son ensemble). D'autre part, les économies encore « spécialisées » dans l'exportation de produits primaires sont dépendantes de l'évolution des cours des produits exportés. Le risque, et davantage encore l'incertitude, caractérisent les économies en développement. Ils induisent souvent une forte variabilité des débouchés des microentreprises.

Quel que soit le niveau d'activité général, il est cependant ressenti différemment au niveau du secteur d'activité. Selon les caractéristiques du produit proposé (substituabilité ou complémentarité par rapport à des produits modernes, élasticité de la demande par rapport aux revenus et aux prix), le secteur sera pro-cyclique ou contra-cyclique et subira des variations parallèles ou opposées à celles de la conjoncture dans son ensemble.

D'autre part, la conjoncture a un effet d'autant plus important sur l'offre que les barrières à l'entrée et à la sortie sont faibles, ce qui ramène à l'analyse sectorielle. Dans la préparation alimentaire, les barrières à l'entrée sont négligeables et la concurrence s'intensifie en période de conjoncture défavorable, ce qui réduit théoriquement l'augmentation de la demande adressée à chaque firme en particulier.

Par ailleurs, dans les pays en développement, comme dans les pays développés, on observe des habitudes de consommation particulières qui déterminent l'élasticité de la demande des produits par rapport aux prix et aux revenus. Lorsque les revenus de la population augmentent, se détourne-t-elle des produits traditionnels au profit des biens modernes ? Souvent, notamment dans les anciennes colonies de peuplement marquées par le mode de vie occidental, les produits importés sont un signe d'appartenance aux classes supérieures. Les produits traditionnels sont consommés « faute de mieux », et se caractérisent par une élasticité de la consommation par rapport au revenu très inférieure à 1. Dans ce cas, l'importation de produits occidentaux à bas prix, comme les fripes au kilo par exemple, entraîne une chute de la demande de vêtements traditionnels, et contraint les petits tailleurs à se spécialiser dans des créneaux toujours plus étroits (vêtement de fête...). Parfois, à l'inverse, le vêtement traditionnel perdure, très ancré dans la tradition, et la fonction ostentatoire s'exprime par la qualité du tissu utilisé ou la précision des broderies. Dans ce cas, la demande de produits traditionnels est relativement stable.

Ajoutons qu'une **saisonnalité** de la consommation est également observée (consommation ancrée dans des rythmes sociaux). Dans des pays où les fêtes tiennent une place importante, la demande évolue au rythme de ces fêtes. De nombreuses activités subissent ces fluctuations (agro-alimentaire, couture, mais également réparation mécanique par exemple, car on attend la fin des fêtes pour faire réparer sa voiture).

Enfin, les microentreprises ont souvent pour seule **clientèle des particuliers**. Les **opportunités de sous-traitance sont plus rares**. Toutefois, la sous-traitance n'est pas toujours une solution idéale si la microentreprise n'a pas les moyens de diversifier sa clientèle. Dans des circonstances

de conjoncture instable, la probabilité que les grandes entreprises utilisent les petites comme amortisseur de l'instabilité est importante. Dans le BTP, par exemple, les moyennes et grandes entreprises font très souvent appel aux plus petites, au gré de la demande particulièrement variable dans ce secteur. Les petites entreprises ne s'adaptent à ce système que si elles sont capables de diversifier leur clientèle, ou de fonctionner de manière très flexible.

Face à cette instabilité des débouchés, les microentreprises sont par conséquent contraintes de fonctionner de la manière la plus flexible qui soit. Il n'est pas possible de conserver le même nombre d'employés tout au long de l'année, il convient au contraire d'adapter la production à la demande. Les périodes creuses, tout en étant prévisibles, sont difficiles à gérer. Elles incitent le producteur à flexibiliser les charges en réduisant au minimum les coûts. **Dans un tel contexte, trois comportements sont rationnels : 1) rechercher à tout prix des débouchés durablement stables en diversifiant sa clientèle ou sa production<sup>34</sup> 2) se contenter d'une clientèle faible mais stable 3) chercher à étendre sa production tout en limitant les risques, en réduisant la part de charges fixes, au bénéfice des coûts variables.**

b) Des difficultés d'accès aux intrants, aux outils de production, au crédit

Dans le modèle néoclassique, les marchés fonctionnent parfaitement, l'accès aux intrants est égal pour tous et illimité, les coûts de transaction sont inexistant. Dans les économies développées, les coûts de transaction ne sont généralement pas nuls, mais faibles et l'accès aux intrants est souvent aisé, même si les grandes entreprises sont avantagées (commande en gros ..). La **faible intégration des microentreprises dans le tissu économique moderne des pays en développement** est à l'inverse très souvent caractéristique de ces pays. Elles ont peu de moyens financiers, un faible pouvoir de négociation, voire parfois une connaissance imparfaite des réseaux de distribution, il leur est donc souvent difficile d'accéder au marché des intrants, réservé aux grandes entreprises modernes. Si elles parviennent à obtenir d'autres formes d'intrants, qu'elles peuvent se procurer plus régulièrement, leur fonctionnement est moins contraint. Par ailleurs, le rationnement des intrants dissuade parfois les microentrepreneurs d'investir dans du matériel « moderne », car ils craignent de ne pas trouver de pièces de rechange en cas de panne.

---

<sup>34</sup> La microéconomie démontre que dans un univers risqué, des producteurs rationnels et averse au risque diversifient leur portefeuille

Ceci peut constituer un **handicap majeur à la modernisation des microentreprises**. Pour palier le rationnement des intrants, des stratégies individuelles rationnelles sont parfois adoptées : un garagiste étend ses activités au commerce des pièces détachées, ou une productrice de jus de canne s'associe avec trois autres pour acheter un champ de canne à sucre, de telle façon que les matières premières soient toujours disponibles.

Dans le cadre néoclassique, le crédit n'est pas rationné. Le taux d'intérêt se fixe après confrontation de l'offre (épargne) et de la demande, et tout producteur qui est prêt à supporter les intérêts fixés obtient un crédit. Les pays en développement se caractérisent par un **dualisme financier** qui empêche les microentreprises d'accéder au crédit bancaire et les conduit à chercher d'autres sources de financement, et surtout à s'autofinancer, étant donné les inconvénients de ces sources.

Le crédit informel (tontiniers, usuriers...) est peu utilisé par les microentrepreneurs. S'il permet de réduire les risques encourus par le prêteur, soit par des liens de proximité (géographiques, communautaires), soit par des liens économiques (crédits liés), il coûte cher à l'entrepreneur, qui généralement n'y fait appel qu'en cas d'urgence, essentiellement pour des besoins domestiques.

Il convient d'ajouter que **les besoins en capital dépendent des objectifs du microentrepreneur et du cycle de vie de l'entreprise**. S'il souhaite s'installer sur un marché qui n'est pas saturé, c'est-à-dire un marché où les barrières à l'entrée sont assez élevées et protègent ainsi de la concurrence, il a besoin de ressources financières (dans la mesure où il n'a pas d'épargne personnelle ou de prêts familiaux) pour acquérir le capital productif requis. Il peut également vouloir s'installer dans un secteur concurrentiel avec l'objectif de produire à plus bas prix que les autres. Il lui faut également dans ce cas un capital de départ assez élevé. Sinon, il peut choisir de produire avec peu de capital, chez lui ou dans un local loué, et n'a donc pas besoin de capital de départ élevé. Dans la phase qui suit l'installation, l'entreprise a besoin de **fonds de roulement** si elle n'obtient pas de délais de paiement auprès des fournisseurs, parce que les crédits à la clientèle sont trop importants ou parce que les recettes chutent brutalement alors que les charges fixes restent élevées. Elle peut alors se trouver dans une situation critique si elle n'a pas accès à un crédit ou un prêt familial. Elle peut être contrainte d'arrêter sa production parce qu'elle ne peut plus se procurer d'intrants. Enfin, dans une troisième phase, il est possible d'envisager une extension de l'entreprise, qui entraîne de nouveaux besoins en financement de long terme. Si l'entrepreneur ne dispose pas d'épargne personnelle suffisante ou s'il ne peut pas compter sur

l'aide de sa famille ou d'amis, la réalisation de cette troisième phase est suspendue à sa capacité à emprunter un crédit formel ou informel. Le plus souvent, il est probable que l'entreprise devra renoncer à cette extension.

#### c) Un cadre réglementaire souvent inadapté

L'économie informelle est par définition celle qui prend des libertés par rapport au cadre défini par l'Etat, soit par ignorance de ce cadre, soit pour échapper à l'augmentation des charges que le respect de ce cadre entraîne nécessairement. Il y a, à cet égard, globalement trois types de microentreprises : les entreprises non déclarées qui fonctionnent en marge du cadre légal ; les entreprises déclarées qui fonctionnent plus ou moins en marge ; les entreprises déclarées qui respectent tous les règlements. **La répartition des microentreprises entre ces trois groupes dépend du cadre institutionnel (administration plus ou moins laxiste et secteur d'activité plus ou moins contrôlé) et de la capacité financière des microentreprises à supporter des charges fixes.** La vigilance des pouvoirs publics quant au respect du cadre réglementaire est variable. Souvent, les Etats ont conscience du fait qu'obliger une microentreprise à respecter toutes les réglementations handicape sérieusement son fonctionnement. Ils ne sont sévères que dans certains secteurs d'activités particuliers. Des enquêtes récentes<sup>35</sup> ont montré par exemple qu'en Tunisie, pays qui mise sur le développement du tourisme, le respect des réglementations dans la restauration est très surveillé. Cette vigilance peut s'accompagner de saisies ou de destruction de matériel si le non-respect des réglementations en vigueur est avéré. On comprend aisément que les microentreprises n'investissent pas dans du matériel productif si elles ne sont pas capables d'être en règle et risquent de voir leur matériel confisqué.

#### d) Des infrastructures parfois déficientes

Les infrastructures recouvrent principalement trois domaines : eau et énergie, communication, transport. Elles mettent en jeu par exemple l'accès à l'électricité, la qualité des routes, la possibilité d'avoir le téléphone, l'aménagement des zones inondables, l'existence de moyens de transport. Une analyse des conditions de fonctionnement de chaque microentreprise en particulier est requise, pour voir dans quelle mesure elle pâtit d'une défaillance des infrastructures, ce qui renvoie directement au troisième niveau d'analyse. En effet, selon sa localisation et ses besoins

---

<sup>35</sup> C.Morrisson, X.Oudin, H.B.Solignac Lecomte, 1994

propres, chaque microentreprise est plus ou moins affectée. **La probabilité de pâtir d'infrastructures déficientes est globalement élevée, y compris dans les pays en développement les plus riches.** Souvent, des coupures régulières d'électricité rendent la production erratique. Les microentrepreneurs qui ne peuvent pas se procurer de groupe électrogène sont incapables de s'engager sur des délais et mécontentent leur clientèle. Il est fréquent que le téléphone ne soit pas installé dans certains quartiers et quand il l'est les dysfonctionnements sont nombreux. Les réhabilitations de quartier qui contraignent les microentrepreneurs à déménager, à abandonner une clientèle pour « repartir à zéro », les inondations qui rendent des zones momentanément impraticables, etc. ont des effets néfastes sur le fonctionnement de l'entreprise.

#### e) Des marchés de taille limitée

Dans le cadre d'hypothèses néoclassiques revisité par Pigou, la firme a intérêt à grandir dès lors que les rendements d'échelle des technologies employées sont croissants, et ce tant que les coûts engendrés par la croissance n'excèdent pas les recettes marginales. La taille du marché n'est pas prise en compte car la demande ne constitue jamais une contrainte. **En réalité, la taille des marchés est plus ou moins restreinte, d'autant plus que les microentreprises exportent difficilement leur production, ce qui limite la taille maximale de la firme.** La taille d'une entreprise, si elle dépend en partie des exigences technologiques de la branche, des possibilités d'économies d'échelle, reste contrainte par la taille du marché, qui constitue, surtout dans les contextes en développement, une sérieuse limite.

Certains biens d'équipement sont par nature indivisibles, leur rentabilité dépend donc de la taille des marchés desservis. Il est ainsi probable qu'il existe des « **sauts technologiques** » que les entreprises franchissent selon la taille potentielle des marchés desservis et selon leur accès aux diverses sources de financement. Il va de soi que certaines activités ont beaucoup plus de difficultés à se développer que d'autres, tout simplement parce que l'investissement que ce développement requiert est beaucoup plus élevé que dans d'autres activités, dans un contexte de dualisme financier où il est quasiment impossible d'obtenir un crédit bancaire. L'hypothèse de « taille naturelle » des firmes dans un secteur peut être rattachée à cette analyse.

Ajoutons que le type de technologie utilisée peut constituer des barrières à l'entrée qui protègent le cas échéant de la concurrence. Dans le secteur du bois, par exemple, les machines coûtent souvent très cher, dissuadant ainsi de nombreux microentrepreneurs de s'installer dans ce secteur.

Toutefois, dans la plupart des secteurs traditionnels, la technologie utilisée par les microentrepreneurs est peu capitalistique.

#### f) Le comportement du microentrepreneur

La firme évolue dans un contexte général, et plus particulièrement dans un secteur qui offre un ensemble de contraintes ou d'opportunités de croissance. Chaque microentrepreneur, dans ce contexte, dispose de marges de manœuvre pour mettre en œuvre des stratégies de façon à faire face aux contraintes ou à exploiter les opportunités. Son rôle est majeur. Dans le modèle néoclassique, l'objectif de maximisation du profit sous contrainte de profit positif est partagé par tous les entrepreneurs. En réalité, de nombreux entrepreneurs créent leur entreprise uniquement pour obtenir un revenu minimum. Dans les PED, la place de l'entreprise est souvent réduite au profit de la sphère domestique, ce qui contraint les microentrepreneurs à concilier des objectifs parfois contradictoires.

La notion de compétence d'un microentrepreneur recouvre des domaines divers : comptabilité (liée à son niveau scolaire), connaissances techniques, coordination des transactions, prise de risque, inventivité... ces caractéristiques doivent être mises en rapport avec le projet du microentrepreneur. Dans une perspective « routinière », les caractéristiques requises doivent permettre au microentrepreneur de réaliser un chiffre d'affaires suffisant pour couvrir les charges, mais un sens de l'innovation ou une compétence technique pointue ne sont pas nécessaires. Dans une perspective de développement de l'entreprise, les stratégies mettent en jeu la recherche de clientèle, la « vigilance », la différenciation des produits.

Mais le niveau de compétence ne favorise pas nécessairement le développement ou la survie de l'entreprise. Un microentrepreneur très éduqué dans un contexte en développement peut percevoir que les perspectives de son entreprise sont limitées à terme, à cause de l'impossibilité d'obtenir un crédit bancaire par exemple. Le capital humain qu'il aura donc accumulé risque de ne jamais être « rentabilisé ». En conséquence, il peut décider de fermer son entreprise dès lors qu'il rencontre une opportunité plus rémunératrice. Dans ce cas de figure, un capital humain élevé favorise la disparition précoce de la microentreprise.

Par ailleurs, la microentreprise dispose de caractéristiques intrinsèques (localisation géographique, ressources propres ...) qui sont autant de nouvelles contraintes ou opportunités. Comment expliquer au sein des secteurs que certaines firmes se développent et d'autres pas ?



### 2.2.2. Une adaptation à ces contraintes

Dans ce contexte spécifique, le microentrepreneur peut instituer un mode de fonctionnement viable, essentiellement fondé sur l'exploitation de niches ou la minimisation des charges fixes

#### a) L'existence de niches

L'économie industrielle fait dépendre en grande partie la taille des entreprises de la technologie utilisée. Or Bain (1956) ajoute que la technologie utilisée n'implique pas forcément des économies d'échelle (courbe de coût qui n'est pas en forme de U mais en forme de L). Scherer (1967) applique cet argument aux économies en développement en le reliant à la taille des marchés ou aux coûts de transport. Dans de nombreux secteurs d'économies en développement, on utilise encore des technologies traditionnelles, parce que la production de masse ne peut pas être introduite si la taille du marché est réduite. Il ajoute que dans certaines régions où les coûts de transport sont élevés, centraliser la production revient certes à produire à un coût moins élevé du fait des rendements d'échelle, mais également à augmenter les coûts de transport, ce qui n'améliore pas le résultat. Il est par conséquent plus rentable que de petites entreprises s'installent sur tout le territoire et produisent localement.

D'autre part, les goûts locaux perdurent (parce que les consommateurs n'ont pas de revenus suffisants pour accéder à des biens plus « modernes »), et la technologie pour fabriquer les produits qui les satisfont reste traditionnelle. Par exemple, les tenues africaines continuent d'être portées, conférant à la couture sur mesure un rôle important.

Par ailleurs, des services comme la coiffure, la restauration ou la réparation mécanique ne bénéficient pas d'économies d'échelle. Les avantages de la taille sont négligeables ou contrebalancés par les coûts d'organisation.

Ainsi, quand les marchés sont petits et isolés ou quand ils concernent certains produits spécifiques, des niches se créent dans lesquelles les microentreprises sont en compétition et utilisent des techniques de production à petite échelle. Certes elles peuvent croître, mais de façon limitée, car elles sont nombreuses sur les marchés. Pour croître significativement, il leur faut se positionner sur de nouveaux marchés, leur permettant de changer de technologie.

b) Des conditions favorables sur les salaires, les prêts, le capital productif et la clientèle

Les microentreprises ne produisent pas toujours dans des niches particulières. Elles sont parfois en concurrence directe avec des PME ou des grandes entreprises du secteur moderne<sup>36</sup>. Leur efficacité dans une telle situation s'explique de plusieurs façons :

**b)1. un coût du travail inférieur**

M.Fafchamps (1994) part des travaux de Coase, Williamson et Stiglitz, selon lesquels la taille des firmes est influencée par la façon dont les firmes en tant qu'organisation résolvent des problèmes de coûts de transaction. La façon qu'ont les microentreprises des pays en développement de les résoudre leur confère un avantage par rapport aux firmes plus grandes. Dans les sociétés occidentales, les agents signent, en situation d'incertitude, des contrats qui constituent des engagements mutuels sur les comportements futurs, et permettent d'éviter les effets de « cavalier libre » (free rider), favorisant des comportements efficaces. Dès lors que les agents ne sont pas dotés de la même information (asymétries d'information sur le marché du travail par exemple), il existe des coûts de transaction. Un aléa moral dans les contrats de travail rend difficile la fixation d'un salaire « motivant ». Les grandes entreprises sont contraintes, pour motiver leur main-d'œuvre, de la payer à un taux de salaire élevé (salaire d'efficacité). En revanche, dans les microentreprises, la main-d'œuvre est souvent constituée de membres de la famille, dont la supervision est généralement plus aisée, plus flexible.

Dans les sociétés du sud, le contrat signé n'existe pas ou existe peu. L'entreprise africaine, par exemple, est caractérisée par des solidarités et des hiérarchies transversales (familiales, ethniques, religieuses) et la relation d'emploi est rarement une relation marchande : les contrats ne sont pas salariaux, mais plutôt de dépendance, et les relations sont très personnalisées. En outre, dans certaines régions, le système d'apprentissage est très développé. Il permet de rémunérer faiblement un jeune qui bénéficie d'une formation. Ainsi, un effectif réduit et peu rémunéré, des relations directes et fréquentes entre la main-d'œuvre et l'entrepreneur, des coûts d'organisation et de contrôle du travail limités assurent souvent une bonne rentabilité de la main-d'œuvre.

---

<sup>36</sup> Voir notamment J.C.Harriss (1990)

**b)2. Une « proximité » de la clientèle**

Les microentreprises, en connaissant personnellement leur clientèle, présentent un avantage de poids souvent cité : celui de « faire confiance », et de faire crédit quand besoin est. Elles conservent ainsi une clientèle qui a besoin d' « étaler dans le temps ses paiements ». Un autre phénomène semble jouer : l'habitude d'aller au magasin de quartier, « magasin des africains », alors que les prix dans les grandes surfaces ne sont pas nécessairement plus élevés. A Cotonou, le prix des pâtes ou de la farine est moins élevé au Prisunic que dans les petits magasins de quartiers. Mais « Prisunic » ne semble fréquenté que par les « blancs » ou les Béninois les plus riches. On retrouve le même phénomène pour le « Monoprix » d'Antananarivo, réservé aux blancs, ou aux notables (ou anciens notables). Peut-être que les coûts de transports sont pris en compte par la clientèle. Pourtant, ils sont faibles (une course de zemidjan (moto-taxi) coûte à Cotonou environ 100 FCFA, c'est-à-dire 1 franc français).

**b)3. Un accès aisé aux prêts privés**

Concernant les prêts bancaires, d'un côté les microentreprises ne peuvent pas bénéficier de crédits bancaires, mais d'un autre, l'épargne n'est pour ainsi dire jamais placée en banque (surtout en Afrique). Les fonctionnaires ne laissent jamais leur salaire à la banque et préfèrent le confier à un tontinier ou le prêter à un membre de la famille qui en a besoin, notamment un microentrepreneur. Les microentreprises représenteraient ainsi un lieu de placement pour les capitaux privés.

**b)4. Une utilisation duale des biens d'équipement**

Souvent, l'atelier est confondu avec le lieu d'habitation. Le même constat peut s'appliquer aux véhicules, motorisés ou non, et au matériel électro-ménager utilisés à des fins professionnelles et simultanément, personnelles ou familiales. Le coût d'opportunité de ces capitaux ou biens d'équipement est donc inférieur à celui des grandes entreprises.

**c) Un respect relatif des réglementations**

La petite taille permet de ne pas respecter un certain nombre de réglementations et d'obligations fiscales : patente, impôts sur les bénéfices, cotisations sociales, salaire minimum, horaires, etc. Dans les pays où le gouvernement « ferme les yeux » sur ces pratiques, les charges des microentreprises sont fortement réduites, et leur structure est souple, flexible. Par exemple, du

fait de la composition de la main-d'œuvre et/ou du non-respect de certains aspects des codes du travail et du commerce, les microentreprises sont ouvertes tôt le matin, tard le soir et parfois le dimanche. Elles captent ainsi une clientèle qui a elle-même des horaires de travail peu en accord avec le code du travail.

Il convient toutefois d'ajouter que la sévérité des gouvernements est variable selon les pays et selon les secteurs. Parfois, les agents de l'Etat, loin de fermer les yeux sur les infractions aux réglementations, « harcèlent » les microentrepreneurs dans des secteurs « sensibles » (restauration en Tunisie par exemple). Les agents corrompus (nombreux à Tunis, car peu payés) profitent de leur pouvoir pour se nourrir gratuitement ... avec toute leur famille ! Le restaurateur n'est jamais parfaitement en règle, il n'a pas intérêt à refuser le « marché », car les sanctions sont lourdes.

#### d) Une résistance supérieure aux fluctuations de la demande

Dans un univers instable, la structure flexible des microentreprises leur permet de mieux supporter les fluctuations économiques. Dans une période où la demande chute, les grandes entreprises continuent de payer leur main-d'œuvre et font faillite si l'insuffisance de la demande perdure. En revanche, dans les microentreprises, les employés voient leurs salaires diminuer ou cessent d'être payés, et le patron survit avec peu, mais l'entreprise ne disparaît pas.

Toutefois, il convient de contrebalancer cet argument par l'idée que les grandes entreprises sont moins dépendantes de la conjoncture intérieure quand elles peuvent exporter.

Les microentreprises peuvent donc exister durablement, soit parce qu'elles n'ont pas besoin d'être rentables (microentreprises de survie), soit parce qu'elles sont rentables en profitant d'avantages spécifiques.

Etant donné que la survie des microentreprises s'explique en partie par les avantages comparatifs que leur confère leur petite taille, quelles sont les conséquences de leurs tentatives de croissance ?

### 2.2.3. Le risque de grandir

Lorsqu'une microentreprise se développe :

- Elle accroît généralement son niveau de capital productif

- Elle embauche de la main d'œuvre supplémentaire, et cette main-d'œuvre change progressivement de nature (la part de salariés augmente)
- Elle devient plus visible, respecte en conséquence de plus en plus de réglementations
- Elle accède plus facilement à des prêts bancaires.

Au cours de ce processus, elle perd certains des avantages qui lui permettaient d'être compétitive dans son environnement. Trois variables sont principalement affectées :

- Le coût unitaire de production

Son évolution, résultant d'effets opposés, est difficilement prévisible. Certaines tendances jouent en faveur de sa baisse (éventuellement des rendements d'échelle croissants, mais également un accroissement de la qualité de la main d'œuvre, donc de sa productivité). A l'opposé, le niveau des salaires et le coût du capital productif augmentent, de même que le respect croissant des réglementations engendre des coûts supplémentaires.

- La qualité de la production

Elle augmente généralement en conséquence de l'accroissement de la qualité de la main-d'œuvre et du capital productif, ce qui devrait permettre à l'entreprise de fidéliser un nouveau type de clientèle.

- La flexibilité de la structure

Les coûts fixes (charges salariales fixes, volume de capital productif fixe, niveau des taxes) augmentent fortement, ce qui se traduit par une diminution de la flexibilité de la structure de production. Dans un contexte où l'entreprise peut être confrontée à des problèmes de trésorerie, et où la demande est très volatile, une réduction de la flexibilité se traduit par un accroissement du risque de faillite. Supposons que la demande diminue subitement, l'entreprise en voie de « formalisation » doit pourtant continuer à payer des salaires, du capital productif acheter à crédit, des charges sociales. Si elle ne dispose pas de trésorerie suffisante pour palier l'insuffisance momentanée de recettes, et si elle n'a pas accès à des emprunts bancaires, elle fait rapidement faillite. En conséquence, une diminution de la flexibilité se traduit par une augmentation du risque de faillite, qui ne pourrait être limité que par deux types d'évolution parallèles : une stabilisation de la demande ou un accès non contraint aux prêts bancaires.

En résumé, si l'on note :

R : les recettes sur une période T donnée

$E(R)$  : l'espérance de recettes dans un contexte de demande volatile, sur cette période

$C_f$  : le coût fixe de la production sur T

$C_v$  : le coût variable de la production sur T (avec  $C_v=f(E(R)) = x.E(R)$ )

Emp : la valeur de l'emprunt contracté sur T

Ep : l'épargne disponible sur T

Alors, la microentreprise ne fait pas faillite en t si :  $Emp + Ep + E(R) \geq C_f + C_v$

$$\Leftrightarrow Emp + Ep + E(R) \geq C_f + x.E(R)$$

$$\Leftrightarrow (1-x)E(R) \geq C_f - Emp - Ep$$

$$\Leftrightarrow E(R) \geq (C_f - Emp - Ep) / (1-x) \quad (1)$$

Dans le cas où  $Emp=0$  et  $Ep=0$  :  $(1) \Leftrightarrow E(R) \geq (C_f) / (1-x)$

Dans un contexte de demande volatile,  $E(R)$  est très faible, donc  $C_f$  doit être réduit au maximum pour limiter les risques de faillites.

Lors d'un processus de croissance,  $C_f$  augmente. Les risques de faillite s'accroissent fortement si l'espérance de demande n'augmente pas en parallèle, ou si la firme n'a pas accès à des emprunts bancaires (la trésorerie, si elle est momentanément suffisante, peut en effet diminuer très rapidement).

Si la firme dispose de trésorerie suffisante ou si elle a accès à des emprunts bancaires, l'absence d'augmentation significative de l'espérance de demande, ou sa diminution à moment donné, ne se traduisent pas, à court terme, par une faillite. L'entreprise peut alors « flexibiliser » de nouveau sa structure. On assistera souvent à un retour à l'ancien mode de fonctionnement, synonyme d'abandon du projet de développement de la microentreprise.

Le seul moyen, pour une microentreprise, de réussir son développement consiste à maîtriser le risque de faillite tout en restant compétitive. Il lui faut donc, en priorité, stabiliser le niveau de la demande, ce qui requiert :

- Une augmentation de la qualité des produits telle qu'une large part de la demande se déplace vers eux
- La passation de contrat avec un acheteur régulier (forme de sous-traitance, qui reste risquée si l'entreprise n'est en relation qu'avec un seul acheteur)

- L'insertion sur un marché moins saturé : les frais d'installation seront importants (notamment parce qu'il faudra se procurer du capital productif à un coût relativement élevé<sup>37</sup>), mais la demande sera plus aisée à stabiliser.

### **3. Conclusion**

La croissance d'une microentreprise est un processus risqué, au cours duquel la microentreprise perd les avantages qui l'assuraient de survivre dans un environnement rationné et instable. Son mode de fonctionnement devient de plus en plus rigide. En conséquence, seules les microentreprises capables de stabiliser durablement le niveau de leur demande parviennent à consolider leur croissance.

Il ressort de cette analyse des conclusions opérationnelles, au premier rang desquelles la recommandation suivante : les programmes d'appui au développement des microentreprises devraient privilégier l'accès des microentreprises à des débouchés stables : la construction progressive de « linkages », ou l'évolution technologique en vue d'accéder à des marchés non saturés (crédit pour l'achat de capital spécifique, etc..) sont des options théoriquement efficaces. Il reste à les développer davantage.

---

<sup>37</sup> Si l'accès à ce capital productif était moins onéreux, il y a aurait moins de barrières à l'entrée, et le marché serait vraisemblablement saturé.

**Annexes**



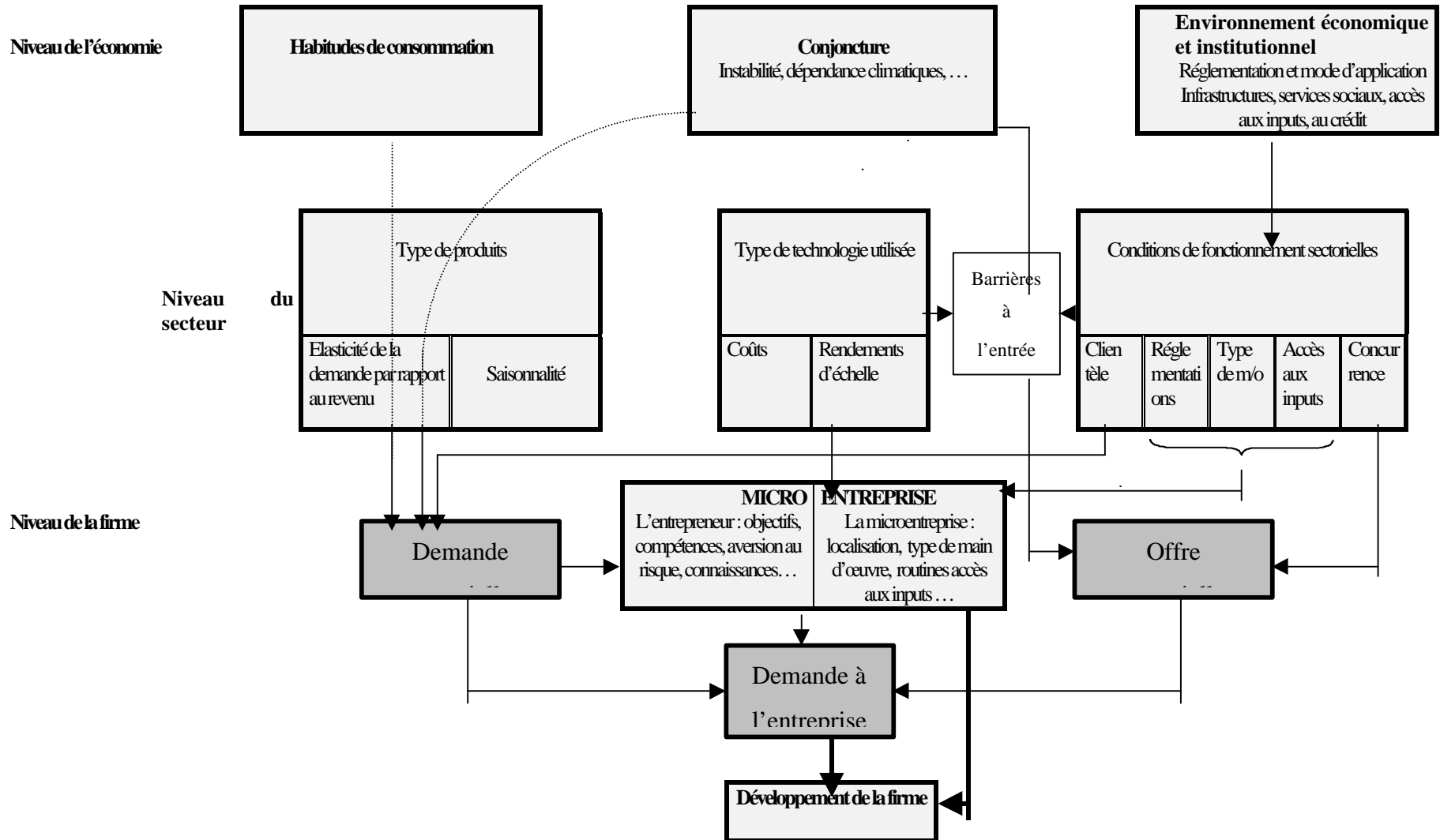
Tableau 1 : Le modèle néoclassique : hypothèses et conséquences sur les trajectoires des firmes

<b>Thème</b>	<b>Hypothèses</b>	<b>Conséquences sur les entreprises</b>
L'entrepreneur	Rationalité parfaite Objectif de maximisation du profit	Toutes les firmes ont le même objectif et la même méthode infaillible pour y parvenir
LA FIRME	Firme point	La firme n'a aucun coût d'organisation, ni aucune divergence d'intérêts qui contrarierait l'objectif de maximisation
Information	Perfection de l'information. Existence d'un système complet de marchés présents et futurs Gratuité de l'information	Aucune firme ne peut profiter d'informations auxquelles d'autres n'auraient pas accès. Les consommateurs connaissent tous les produits et prix
Perfection du marché des produits et des biens de	Homogénéité des produits  Les biens de production sont divisibles	Aucune firme ne peut différencier sa production de celle des autres, se créer un marché. Les biens produits sont homogènes en termes de qualité et de prix. Il n'y a pas d'économies d'échelle qui inciteraient des firmes à augmenter leur capital productif
Structure de marché	Atomicité des firmes, structure concurrentielle	De ce qui a été dit précédemment découle l'impossibilité de développer des monopoles.
Concurrence pure et parfaite	Les prix sont donnés par le marché  Toute offre rencontre une demande au prix fixé et vice versa Pas de demande rationnée, pas d'offre rationnée  Pas de coûts de transaction	Toute firme vend la production qu'elle souhaite au prix fixé. Partage égalitaire du marché. Tout emprunteur trouve une offre de capital au taux d'intérêt fixé. Toute firme trouve des biens de production au prix fixé. Toute demande de travail rencontre une offre au salaire fixé. Les entreprises ne sont pas rationnées en capital, travail, demande. Pas d'incitation à développer des contrats internes.

Tableau 2 : Remise en cause des hypothèses néoclassiques et conséquences sur les trajectoires des firmes

Domaine	Hypothèses	Conséquences		
L'entrepreneur	RATIONALITE LIMITEE Fonction objectif dépendante de l'individu	- capacités variables - stratégies particulières - fonction objectif personnelle	❶ ❷ ❸	La taille de l'entreprise dépendra en premier lieu des objectifs du chef d'entreprise et de leur cohérence avec sa capacité à gérer une organisation
La firme	Assemblage d'individus aux objectifs multiples Opportunisme	- Existence de coûts d'organisation - X-inefficiency et routines	❹ ❺	
Information	Imperfection de l'information	Risque, Incertitude, « épais brouillard ». L'entrepreneur ne connaît pas avec certitude le résultat de ses décisions ; Le produit au meilleur rapport-qualité-prix n'est pas toujours favorisé. Passation de contrats internes	❻ ❼	La taille de l'entreprise reposera sur le degré d'aversion au risque de l'entrepreneur, sa capacité à analyser un environnement dans lequel l'information est imparfaite.
	Coût de la recherche d'information			
Marchés des produits	La demande n'est pas seulement fonction du prix du produit : rôle de l'hétérogénéité des biens	- Chaque firme peut créer son produit, et fixer un prix qui s'éloigne du minimum de coût moyen - Les produits peuvent se démoder : l'âge du produit influence la demande - L'élasticité de la demande par rapport au prix est variable	❸ ❾ ❿	La taille de l'entreprise dépendra de la capacité de l'entrepreneur à répondre et à créer une demande, et la fidéliser. Elle dépendra de sa capacité à innover régulièrement sur des marchés porteurs
	La demande n'est pas seulement fonction du prix du produit : rôle de l'insuffisance du revenu	- l'élasticité de la demande par rapport au revenu joue - rôle de la conjoncture - rôle du niveau de développement	❶❶ ❶❷ ❶❸	
Marchés des facteurs	Rationnement du crédit Coût de surveillance	Certaines entreprises n'ont pas accès au crédit	❶❹	La taille d'une entreprise reposera sur la facilité d'accéder au crédit, aux matières premières, aux biens de production
	Discrimination sur le marché des biens de production, matières premières. Rationnement	Certaines entreprises n'ont pas accès aux BP et MP ou bien à des prix élevés	❶❺	
	Indivisibilités	Incitations à grossir pour amortir les coûts fixes	❶❻	La taille d'une entreprise dépendra du secteur d'activité et de l'investissement initial
Structures de marché	Existence de barrières à l'entrée	Protection d'entreprises qui peuvent définir des conditions de fonctionnement avantageuses	❶❼	Idem
		❶❻		ble de Cambridge et les économies d'échelle ( $\alpha$ )
		❸		ncurrence monopolistique ( $\beta$ )
		❼		onomie des coûts de transaction ( $\gamma$ )
		❷ + ❸ + ❹ + ❺		ble behavioriste ( $\delta$ )
		❶ + ❸ + ❾ + ❿ + ❶❶ + ❶❷ + ❶❸ + ❶❹ + ❶❺ + ❶❻ + ❶❼		onomie industrielle ( $\epsilon$ )
		❶ + ❷ + ❸ + ❹ + ❺ + ❻ + ❸ + ❶❹ + ❶❺		Le rôle de l'entrepreneur ( $\phi$ )

Graphique 1. Facteurs explicatifs des trajectoires de firmes



## Bibliographie

- Alchian A.A. (1950) : “*Uncertainty, evolution and economic theory*”, *Journal of Political Economy*, 58, p211-21
- Anderson D.(1982) : *Small industry in developing countries : a discussion of issues*, WD, vol 10, N°11, novembre (p913-948)
- Angelier J.P. (1995) : *Economie industrielle, éléments de méthode*, PUG
- Bain J.(1956) : *Barriers to new competition*, Cambridge, Mass. Harvard University Press
- Bienaymé A. (1973) : “ *Les processus de croissance des entreprises sont-ils déterminés ou indéterminés ?* ”, *Revue Economique*, mars.
- Biggs T. and J.Oppenheim (1986) : *What drives the size distribution of firms in developing countries ?* Harvard University Employment and Enterprise Policy Analysis Project Discussion Paper N°6 (Cambridge, Harvard University)
- BIT (1991) : *The dilemma of informal sector* : rapport du directeur général de la 78<sup>e</sup> session de la Conférence Internationale du Travail
- Blaug M (1981).: *La pensée économique, origine et développement*, Economica
- Boulding K. (1950) : *A reconstruction of economics*, New York, Wiley and sons
- Bourguignon F., C.Morrisson (1992) : *Ajustement et équité dans les pays en développement : une approche nouvelle*, Etudes du centre de développement de l’OCDE
- Calvo G.A. et S.Wellisz (1980) : *Technology, Entrepreneurs and firm size*, *The Quaterly Journal of Economics*, vol XCV, n°4
- Camilleri J.L.(1996) : *La petite entreprise africaine, mort ou résurrection ?* L’harmattan
- Casson M. (1991) : “*L’entrepreneur*”, *Economica*
- Chamberlin E.H. (1933) : “*The theory of monopolistic competition*” : Cambridge : Harvard University Press, publié en 1962 (8<sup>e</sup> édition).
- Chiappori P.A. (1984) : *Sélection naturelle et rationalité absolue des entreprises*, *Revue Economique*, vol35, n°1
- Coase R.H. (1937) : “*The nature of firms*” : *Economics (N.S.)*, 4, pp386-405
- Coriat B., Weinstein O. (1995) : *Les nouvelles théories de l’entreprise*, Le Livre de Poche
- Dawson J. (1990) : *The wider context : the importance of the macroenvironment for Small Enterprise Development*, 1 (*Small Enterprise Development* 1 (3, sept), 39-46)
- De Miras C. (1987) : *De l’accumulation du capital dans le secteur informel*, *Cahiers de Sciences Humaines*, Orstom, vol.23, n°1
- De Soto H.(1987) : *El otro sendero. La revolucion informal, instituo libertad y democracia*, Lima
- Evans D. (1987) : “ *Test of Alternative Theories of Firms Growth* ”, *journal of political economy*, vol.95, N°4.
- Fafchamps, M. (1994) : *Industrial Structure and Microentreprises in Africa*, *The journal of developing areas* 28 (octobre 1994)
- Favereau O. (1980) *L’économie des conventions*, *Revue Economique*, numéro spécial
- Gabrié H., JL Jacquier (1996) : *La théorie moderne de l’entreprise*. *Economica*.
- Gaffard J.L. (1990) : *Economie industrielle et de l’innovation*, Dalloz
- Gerry C. (1974) : *Petty producers and the urban economy : a case study of Dakar*, Genève, BIT,
- Girard B. (1997) : *Pourquoi les PME restent-elles petites ?* *Annales des mines : Gérer et comprendre*
- Haudeville B. (1992) : *Logique économique et logique sociale : la double rationalité de l’entreprise informelle et ses implications en matière de financement*, *Revue internationale des PME*, Vol n°5

DIAL - Développement et insertion internationale

- Hoselitz B. (1959) : *Small Industry in Underdeveloped Countries*, Journal of Economic History, vol19
- Iwai K. (1984) : *Schumpeterian Dynamics, part.II. Technological Progress, Firm Growth and Economic Selection* ", Journal of Economic Behavior and Organization, vol.5
- Julien P.A., M.Marchesnay (1987) : *La petite entreprise*, Vuibert Gestion
- Kilby P. (1971) *Hunting the heffalump*, in P.Kilby (ed.) *Entrepreneurship and economic development strategies in Subsaharan Africa* , New York, Free Press, MacMillan pp. 1-40
- Kilby P. (1988) : Breaking the Enterpreneurial Bottleneck in Late-Developing Countries : Is there a useful Role for Government ? in United Nations, Journal of Development Planning, No18, pp221-249
- Marniesse S. (2000) : *Dynamique des microentreprises : un essai de bilan*, document de travail, DIAL
- Marshall A., (1890) : *Principles of economics*, MacMillan, Londres, 8° ed. 1920.
- Moati P.(1992) : *Hétérogénéité des firmes et échange international*, Economica
- Morrisson C. et alii (1994) : *Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en voie de développement*, OCDE
- Naudet D. (1996) : *Les petites entreprises à Madagascar : le missing middle retrouvé*, Dial
- Nelson R., Winter S. (1982) : *An evolutionary theory of economic of Economic Change* Cambridge, Belknap Press of Harvard University Press.
- Nihan G. (1980) : *Le secteur non structuré, signification, aire d'extension du concept et application expérimentale*, Tiers-Monde, n°82.
- Page J.M., W.F.Steel (1986) : *Le développement des petites entreprises : questions économiques tirées du contexte africain*, Banque mondiale
- Penrose E. (1952) : *Biological analogies in the theory of the firm* American Economic Review, vol 42
- Penrose E. (1959) : *The theory of the growth of the firm*, Basil Blackwell, Oxford
- Pigou A.C.(1920) : *The economics of welfare*, Londres, McMillan
- Porter M. (1982) : *Choix stratégiques et concurrence : techniques d'analyse des secteurs et de la concurrence dans l'industrie*, Economica
- Robinson J. (1933) : *The economic of imperfect Competition*, Macmillan, london
- Schmitz H. (1982) : *Growth constraint on small manufacturing in developing countries*, a critical review, World Development 10 (june)
- Simon H. and C.P.Bonini (1958) : *The size distribution of business firms*, American Economic Review, vol48, N°4
- Simon H.A.(1955): *A Behavioral Model of rational choice*, QJE, fbr1955, 69, 99-118
- Simon H.A.(1972) : *Theory of bounded rationality* , in C.B. McGuire et R.Radner (eds.), Decision and organization, North Holland Publishing company, Amsterdam, London, p161-176
- Singh A. et Whittington G. (1975) : *The size and growth of firms*, the Review of Economic Studies, Janvier
- Staley E., R.Morse (1965) : *Modern Small Industry for Developing Countries*, New-York, McGraw-Hill
- Steel W. and L.M.Webster (1992) : *How small Enterprises in Ghana have responded to adjustment*, WBER, vol.6, n°3
- Steindl J. (1952) : *Maturity and Stagnation in in American Capitalism*, Oxford University Institute of Statistics, monograph n°4, Basil Blackwell, Oxford, 1952
- Stewart F., S.Lall, S.Wangwe (1992) : *Alternative Development Strategies in SubSaharan Africa*, MacMillan,
- Tirole J. (1993) : *Théorie de l'organisation industrielle*, tomes 1 et 2, Economica
- Williamson O.E. (1967) : *Hierarchical control and optimum fim size*, Journal of political Economy, vol.75, p.123
- Williamson O.E. (1987) : *Vertical Integration*, The new Pelgrave : a dictionary of Economics, MacMillan, London