

**Les facteurs déterminants de la croissance des PME: Vers la proposition d'un modèle de recherche****Factors determining growth of SME: Towards a research framework proposal****Zakia Ait Oufkir¹, Said Ouhadi²**¹Phd student, Cadi Ayyad University, Morocco²Professor, Cadi Ayyad University, Morocco

Abstract: The role of small and medium-sized enterprises (SMEs) in economic development strategies is well established in terms of their ability to create jobs, their flexibility in the face of change and their value creation. As a result, all economies around the world have seen their degree of dependency on SMEs gradually evolve. On the other hand, the governments of the states that are aware of this fact are constantly stressing the important role of the sector in economic development. This state of mind encourages the development of upgrading policies and assistance programs to support the growth and development of this sector. In this sense, this article sought to reexamine research work regarding the subject of SME's growth, mainly in the context of developing countries, so much so, to explore and further summarize the main factors related to firm growth. Finally, to conceptualize a research framework proposal that will be empirically studied.

Key Words: Growth, Growth models, Growth determinants.

Résumé: Le rôle des petites et moyennes entreprises (PME) dans les stratégies de développement économique n'est plus à démontrer tant sur le plan de leur aptitude à créer des emplois que leur flexibilité face aux changements et de leur création de valeur. Ainsi, toutes les économies du monde ont vu leur degré de dépendance aux PME en évolution progressive. En revanche les gouvernements des Etats conscients de ce fait ne cessent de souligner le rôle important du secteur dans le développement économique. Cet état d'esprit incite à développer des politiques de mise à niveau et des programmes d'assistance afin de soutenir la croissance et le développement de ce secteur. Dans ce sens, l'objectif du présent article est de capitaliser sur la littérature existante en revisitant les travaux de recherche théoriques portant sur la croissance des PME notamment dans les pays en voie de développement afin d'en faire ressortir les principaux facteurs déterminants de croissance. Finalement, proposer un modèle de recherche qui fera l'objet d'une étude empirique confirmatoire.

Mot clefs: Croissance, Modèles de croissance, Déterminants de croissance.

1. INTRODUCTION

Le rôle des petites et moyennes entreprises (PME) dans les stratégies de développement économique n'est plus à démontrer tant sur le plan de leur aptitude à créer des emplois que leur flexibilité face aux changements et de leur création de valeur. Dans certains pays industrialisés il est soutenu que les PME soient autant plus performantes que les grandes firmes (Kotey et Meredith, 1997). Toutes les économies du monde ont vu leur degré de dépendance aux PME en évolution progressive. En revanche les gouvernements des Etats conscients de ce fait ne cessent de souligner le rôle important du secteur des PME dans le développement économique. Cet état d'esprit les a orientés à développer des politiques de mise à niveau et des programmes d'assistance afin de soutenir le développement de ce secteur.

Constituées principalement de TPE (Très Petites Entreprises) à caractère familial, les PME marocaines représentent 95%¹ du tissu économique national mais ne participent qu'à hauteur de 20 % de la valeur ajoutée créée. Malgré leur rôle important dans l'économie Marocaine, les recherches sur la croissance des PME marocaine restent relativement limitées. Tenant compte de la rareté des ressources pour financer le développement des entreprises, il devient nécessaire aux décideurs de connaître les entreprises ayant le potentiel de croître ainsi d'identifier les facteurs qui contribuent à la croissance afin de les soutenir en leur apportant des ressources ciblées (Bentaleb et Louitri, 2010).

De nombreux chercheurs ont mené des études sur le sujet de la croissance des PME afin de comprendre ses déterminants en identifiant les facteurs qui favorisent la croissance de ceux qui tendent à l'inhiber. Le sujet de la croissance des entreprises reste toujours d'actualité malgré le nombre colossal des travaux lui ont consacré 50 ans déjà, et ceci s'explique par la nature complexe du sujet en lui-même (Kolvereid 1992, Janssen 2002, Papadaki et Chami 2002, Harabi 2002, Barringer et al 2005, Gilbert et al 2006, Coad 2009, Wiklund et al 2009, Zhou et Witt 2009 Teyssier 2010, Janssen 2011, , Fadahuni 2012, Tarillon 2014, Aegaard et al 2015, Granclaud 2015, Messeghem et al (2015) Bernard et al 2016, Tajnikar et al 2016, Machado 2016, Koga et Kato 2017, Regasa et al 2017, Pugsley 2018). Le constat mondial concernant la dynamique des entreprises montre que les petites entreprises et très petites entreprises montrent une croissance impressionnante, comparée aux grandes entreprises. Cependant, nombreuses sont les PME qui connaissent soit une croissance très lente soit pas de croissance du tout. En effet, les taux de croissance observés au niveau global sont souvent le fait de l'expansion rapide d'un segment étroit de petites entreprises très performantes. Dans les pays en voie de développement, il semble qu'il existe un petit groupe d'entreprises qui devancent leurs pairs et servent de

moteur à la croissance globale de l'emploi, et à la productivité dans le secteur des petites entreprises (PME). D'où notre question de base: Pourquoi certaines entreprises (PME) croissent et d'autres non ? En d'autres termes, on cherche à explorer dans la littérature et dans les travaux et modèles théoriques antérieurs, les principaux facteurs qui influencent le choix de certaines entreprises d'emprunter le chemin de la croissance et d'autres non ? Le présent article tente d'une part, d'explorer les principaux travaux de recherches, et modèles théoriques issues de la littérature, afin d'améliorer encore les connaissances dans ce domaine. Il essaye de dresser une synthèse des principaux facteurs qui se trouvent pouvoir influencer la croissance des PME. D'autre part, il offre une lecture approfondie des modèles de la croissance, en présentant les principales limites inhérentes d'où la nécessité d'une approche intégrative et globale dans le traitement de ce sujet.

2. CADRAGE THEORIQUE DU CONCEPT DE CROISSANCE

Lorsqu'on discute de la croissance d'une entreprise, il est jugé important de définir d'abord le terme « croissance ». La croissance fait référence à un changement de taille ou d'ampleur d'une période à une autre (Wiklund, 1998). En outre, en ce qui concerne la croissance d'une entreprise, le terme « croissance » a deux sens : il indique parfois simplement un accroissement de chiffre d'affaires et, à d'autres moments, implique une augmentation de la taille ou une amélioration de la qualité (Penrose, 1959).

Diverses définitions ont été attribuées à l'explication de ce phénomène. Selon Nègre (1987), « la croissance de l'entreprise correspond à l'augmentation de sa taille dans le temps ». Pour Verna (1994), « la croissance est à la fois l'action de croître et le résultat de cette action ». L'auteur désigne donc par ce mot à la fois le fait qu'une entreprise devienne plus importante et les circonstances de cet agrandissement. Penrose (1959) conceptualise la croissance comme « essentiellement un processus évolutionniste basé sur un accroissement cumulatif de connaissances collectives ». Pour Starbuck (1965), « la croissance n'est pas un phénomène spontané ni aléatoire, mais bien la conséquence d'une décision, la décision d'embaucher et/ou de ne pas licencier, la décision d'accroître le niveau de production en réponse à un accroissement de la demande ou encore la décision de stimuler la demande. Il souligne que la croissance peut être un objectif en soi ».

Pour Dobbs et Hamilton (2007) « la croissance est un changement dans la taille durant un temps déterminé ». Janssen (2009) avance que la croissance résulte essentiellement de l'augmentation de la demande d'un bien ou service, il cite « la croissance est, en principe, le résultat d'un accroissement de la demande pour les produits ou les services de la firme. Dans un premier temps, cela permettra à la firme d'investir dans des facteurs de production additionnels, afin de s'adapter au nouveau niveau de demande ». De leur part, Achtenhagen et al.

¹Site officiel du Haut-Commissariat au Plan-Maroc

(2010) ont investigué les différentes conceptions de la croissance chez les entrepreneurs et ont constaté qu'elles revêtent ce qui suit : accroissement du chiffre d'affaires, augmentation du nombre des employés, accroissement de la valeur de la firme et développement interne. Le développement interne comprend, le développement des compétences et des pratiques organisationnelles de façon efficiente. Néanmoins l'augmentation du nombre des employés n'était pas trop citée par les interviews comme étant un signe fort ou indice de croissance (Achtenhagen et al (2010), Machado (2014).

Compte tenu des travaux sur l'entrepreneuriat, la croissance a été appréhendée comme une expression de l'acte entrepreneurial. Les auteurs voient la croissance comme étant l'exploitation judicieuse des opportunités. (Davidsson et al., 2002; Venkataraman et al., 2000).

Enfin, en raison de la nature complexe du phénomène, il est compréhensible qu'il existe une hétérogénéité des conceptions de la croissance et des descriptions qui circulent (Davidsson et Achtenhagen (2005)).

Tout comme les chercheurs ont souvent constaté l'hétérogénéité des théories de l'entrepreneuriat, ils affirment également qu'il n'existe pas de théorie unique pouvant expliquer la croissance des entreprises. En raison de ce dilemme, un grand nombre de théories ont été développées pour expliquer les aspects de la croissance des PME. Ces théories peuvent être distinguées en fonction des hypothèses sous-jacentes qu'elles émettent au sujet du processus de croissance (Dobbe et Hamilton 2007). Par exemple, O'Farrell & Hitchens (1988) sont parmi les auteurs qui ont passé en revue les théories de la croissance des petites entreprises. Ils ont identifié quatre principaux groupes de théories: l'approche de l'équilibre statique, le modèle stochastique, l'approche de la gestion stratégique et le modèle des étapes. La récente étude de la croissance des PME réalisée par Dobbs et Hamilton (2007) a classé les approches disponibles pour l'étude de la croissance des petites entreprises en six groupes : stochastique, descriptif, évolutif, fondé sur les ressources, apprentissage et déterministe.

a. Les modèles de croissance

➤ Le modèle de croissance de cycle de vie

Le modèle d'étape du cycle de vie n'a pas été développé spécifiquement en relation avec la croissance des petites entreprises, il représente une approche organisationnelle qui prend en compte la séquence de développement d'une entreprise.

Grenier (1972) a développé un modèle des étapes qui reflète les transitions internes et le développement qui se produisent au sein d'une organisation à mesure qu'elle grandit, mettant en évidence les crises et les conflits répétés qui doivent être résolus avant que la croissance ne soit possible. Le modèle se concentre sur les processus de gestion au sein de l'entreprise, tels que la délégation, la communication et la coordination, en reconnaissant que

ceux-ci doivent changer et se développer afin de soutenir la croissance.

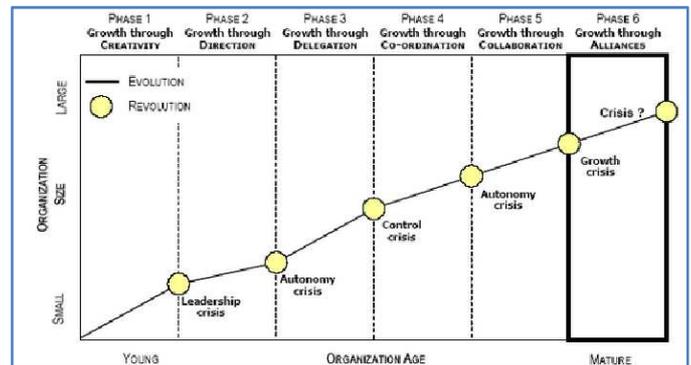


Figure -1: Modèle de cycle de vie de Grenier (1972)

On peut saisir alors que ce cadre de cycle de vie est principalement axé sur la reconnaissance du changement provoqué par la croissance de l'entreprise, et de l'impact de ce changement sur d'autres caractéristiques de l'entreprise (Davidsson et Wiklund, 2000). Le modèle est reconnu comme étant important pour analyser la position actuelle d'une entreprise et planifier la prochaine étape de croissance (Smallbone et al 2006), car il aide les entrepreneurs à voir les problèmes rencontrés par leurs entreprises comme l'ont noté Churchill et Lewis (1983), une fois que ces problèmes sont identifiés et compris, il est possible de passer en revue les plans et les stratégies pour les étapes ultérieures.

Cependant, le modèle du cycle de vie a été critiqué pour sa tendance à décrire plutôt que prédire et parce qu'il offre peu d'appréciation de la raison pour laquelle les événements particuliers décrits se produisent réellement (Smallbone 2006). Compte tenu de cette contrainte, l'approche n'est pas appropriée pour déterminer pourquoi certaines entreprises se développent de façon substantielle et suivent différents stades de développement et d'autres ne grandissent pas (Smallbone, 2006). De toute évidence, il y a beaucoup de variables impliquées dans le succès de l'entreprise mais l'approche du cycle de vie ne tient compte que des facteurs internes et ne tient pas compte de l'environnement externe. Il est possible que de nombreuses barrières à la croissance soient présentes. Penrose (1959) et Wiklund (1998) soutiennent que la croissance des petites entreprises n'est pas le résultat d'une loi naturelle telle que celle du modèle du cycle de vie, mais dépend dans une très large mesure du dirigeant propriétaire et de sa capacité à gérer l'environnement dans l'entreprise opère.

➤ Le modèle stochastique de Gibrat

Ce modèle suggère que c'est un processus aléatoire qui détermine si une entreprise se développe ou non, et donc que la chance plutôt que la taille en est l'influence. Sutton (1997) suggère que «la loi de Gibrat a fourni le premier modèle formel de la dynamique de la taille de l'entreprise et de la structure de l'industrie ». Dans son interprétation

la plus stricte, le taux de croissance sur une période donnée est constant pour toutes les entreprises, indépendamment de leur taille initiale (Sutton 1997).

Le modèle suppose qu'il y a trop de facteurs qui affectent la croissance et qu'aucun facteur spécifique n'a un effet dominant qui peut être utilisé pour expliquer la croissance. En conséquence, on peut supposer que la croissance des entreprises est parfaitement aléatoire et ne peut être prédite en utilisant un groupe de variables. Par définition, le modèle suppose que la croissance est indépendante de tout autre facteur, notion qui a été réfutée par diverses études (Evans 1987, Hall 1987).

➤ **Le modèle d'apprentissage de Jovanovic**

En utilisant des notions d'efficacité et d'inefficacité, Jovanovic (1982) a postulé une théorie de la sélection bruyante fondée sur l'hypothèse que « les entreprises efficaces se développent et survivent, les entreprises inefficaces déclinent et échouent ». Selon cette « théorie de l'apprentissage », on pense que les entreprises varient en taille en raison des différences dans les niveaux d'efficacité plutôt qu'en raison de leur structure de capital. Selon l'interprétation de Parker (2004), le modèle de Jovanovic implique que les propriétaires-dirigeants ne sont pas conscients de leurs capacités lorsqu'ils commencent leur activité, mais avec l'expérience, ils apprennent et ceux qui le peuvent grandissent, tandis que ceux qui échouent survivent. Le modèle prédit le taux de croissance annuel d'une entreprise à la suite de l'exactitude des estimations de la capacité et du prix des produits (McPherson, 1996), et fournit une explication qualitative du processus d'entrée sur le marché et de sortie subséquente, bien que la question de la distribution des tailles soit largement ignorée (Sutton, 1997).

Cependant, le modèle a fait l'objet de critiques au motif qu'il suppose que les dirigeants sont nés avec un niveau d'efficacité particulier qui ne s'améliore pas que lorsqu'ils s'en rendent compte (McPherson, 1996). Cela dit, de nombreuses études empiriques ont confirmé le modèle de Jovanovic (Rodriguez et al 2003, Parker 2004).

➤ **Le modèle de croissance de Davidsson**

Dans sa thèse de doctorat, Davidsson (1989) propose un modèle global de compréhension de la croissance des entreprises. Ce modèle a ensuite été repris et complété par plusieurs travaux (Delmar et al 2003, Wiklund et al 2003). Le modèle de Davidsson (1989) s'inscrit dans la perspective penrosienne et place la motivation de l'individu au centre de l'explication du phénomène de la croissance.

D'après Davidsson (1989), la croissance peut certainement être expliquée par les caractéristiques personnelles du dirigeant mais la relation est indirecte et la motivation joue en fait un rôle de médiateur entre ces deux variables. La motivation du dirigeant à la croissance est ainsi déterminée par ses aptitudes, ses besoins et les

opportunités qui s'offrent à son entreprise en termes de croissance.

Le concept d'opportunité renvoie aux facteurs de croissance liés aux caractéristiques de l'environnement économique dans lequel l'entreprise se développe (taille du marché, taux de croissance, barrières à l'entrée, secteur géographique de l'entreprise...etc.), l'auteur explique le concept de besoin de croître par les caractéristiques structurelles de l'entreprise elle-même au travers de son âge et de sa taille. Enfin, le concept de capacité du dirigeant, renvoie à ses attributs personnels comme son expérience et sa formation. Cependant, l'une des faiblesses de ce modèle est le manque d'intégration des variables liées aux traits du dirigeant, c'est-à-dire à des variables plus psychosociologiques.

➤ **Le modèle des ressources**

Les modèles basés sur les ressources ou les modèles de capital humain issus de la vision basée sur les ressources montrent que la croissance de l'entreprise dépend des ressources de gestion permettant de planifier et de gérer la croissance. La théorie de la croissance de l'entreprise de Pentose a mis en avant l'approche sur la relation entre les ressources internes et la croissance. La théorie suppose que les ressources internes de l'entreprise alimentent et conduisent à la croissance et que son taux de croissance est limité par les capacités de gestion. En vertu de la théorie de la croissance de l'entreprise, Pentose conceptualise l'entreprise en tant que structure administrative qui élabore le plan et utilise les ressources en éléments productifs pour réaliser des profits. Les ressources sont combinées ou configurées par l'expérience ou les connaissances propres à l'entreprise, à l'entrepreneur ou à la personne.

Selon la vision de l'entreprise basée sur les ressources (Pentose, 1958), la croissance de l'entreprise est le processus d'accumulation continue de ressources et de capacités. La vue de l'entreprise basée sur les ressources spécifie les critères de ressources permettant d'obtenir un avantage concurrentiel durable. La vision de l'entreprise fondée sur les connaissances est axée sur l'exploitation et la création de connaissances essentielles à l'existence de l'entreprise.

Vient ensuite une vision complémentaire à la vision basée sur les ressources, celle de la vision basée sur les compétences (Parpalaid & Hamel, 1990) et s'intéresse aux questions dynamiques de compétences et de capacités permettant à l'entreprise de s'adapter à un environnement en mutation. Il met l'accent sur l'avantage concurrentiel tout en mettant l'accent sur la coordination des connaissances au sein de l'entreprise.

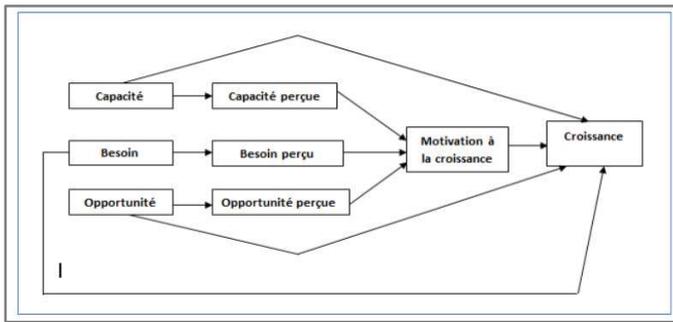


Figure-2 : Modèle de croissance de Davidson (1989)

3. LES DETERMINANTS DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

De nombreux chercheurs ont mené des études sur la croissance des entreprises afin de comprendre ses antécédents en identifiant les facteurs qui tendent à soutenir la croissance et de ceux qui tendent à l'inhiber. Le dynamisme des recherches sur la croissance a contribué sensiblement à sa compréhension (Zollverein 1992, Janssen 2002, Paradai et Chami 2002, Harabi 2002, Barringer et al 2005, Coad 2009, Wiklund et al 2009, Zhou et Witt 2009, Teyssier 2010, Janssen 2011, Fadahunsi 2012, Tarillon 2014, Aegaard et al 2015, Granclaud 2015, Messeghem et al 2015, Tajnikar et al 2016, Machado 2016, Koga et Kato 2017, Pugsley 2018).

Afin de résumer les déterminants issus d'un large éventail de perspectives évoquées dans la littérature nous proposons de partir sur la classification suivante : (a) les déterminants individuels, (b) les déterminants organisationnels (c) les déterminants environnementaux.

3.1 Les déterminants environnementaux

Du point de vue de des auteurs de la théorie de l'écologie de la population (Hannan et Freeman, 1977) Les environnements varient selon des dimensions telles que le dynamisme, l'hétérogénéité et l'hostilité. Ainsi, ces facteurs externes plutôt que les motivations et les actions stratégiques des dirigeants peuvent amplement déterminer la croissance de l'entreprise.

De nombreuses recherches ont été consacrées à l'étude du lien entre la croissance des entreprises et le secteur d'activité (Storey, 1994, Julien 2000, Davidsson et al. 2002, Bridge et al, 2003, Janssen 2011). Les apports de ces recherches varient entre que le secteur d'activité a un impact positif sur la croissance, un impact négatif ou l'absence d'impact (Janssen 2011). Coad (2016), avance que les entreprises qui opèrent dans les secteurs technologiques sont connus pour avoir un taux de croissance élevé. Aussi les entreprises opérant dans des marchés larges ont également des taux de croissance plus élevés en raison des opportunités plus grandes d'expansion. Granclaud (2015) souligne la nécessité de relativiser l'impact de ce déterminant en fonction d'autres caractéristiques internes à l'entreprise.

Les ressources financières ont été toujours associées à la capacité de développement des entreprises. Selon Song et al (2000), les entreprises plus grandes ou plus rentables ont vraisemblablement accès au financement plus facilement que les petites et moyennes entreprises.

Les PME rentables peuvent réinvestir les bénéfices non distribués mais sont moins susceptibles d'avoir accès à un ensemble plus large d'instruments de crédit, en particulier sur le marché financier formel, ceci est dû aux garanties inadéquates, au manque d'antécédents de crédit importants et fonds propres inadéquats dans leur bilan, ce qui constitue un sérieux obstacle à l'accès au crédit des petites entreprises manufacturières qui auraient été indispensables à leur croissance et expansion (Costantini 2009, Segarra et Teruel 2009, Fadahunsi 2012).

En raison des difficultés d'accès au financement et aux problèmes d'intégration des marchés, et les complexités du processus de croissance, les entreprises souhaitant croître sont infailliblement besoin d'accompagnement et soutien entrepreneurial. HaVan (2016) constate que le soutien du gouvernement semble être le facteur institutionnel le plus important favorisant la croissance des entreprises au Vietnam. Dans son étude sur l'influence de l'environnement institutionnel sur la croissance des PME au Vietnam, réalisée sur un échantillon de 37 788 entreprises, l'auteur constate que des niveaux plus élevés de soutien aux entreprises, tels que la promotion commerciale, la fourniture d'informations, la mise en relation des partenaires commerciaux favorisent la croissance des entreprises. L'auteur souligne que ces types de services de soutien peuvent être considérés comme des incitations à la croissance. De même, Hansen et al., (2009), sur une étude portant sur 500 PME dans le contexte Vietnamien, établissent un lien positif entre les aides publiques et la croissance des entreprises.

Un autre type d'aides est celui de l'accompagnement des entreprises par un incubateur. La littérature conclut de manière générale à l'impact positif de l'accompagnement par un incubateur lors de la création de l'entreprise sur la croissance de celle-ci (Tarillon 2014).

Le débat sur les effets de la corruption sur la croissance est controversé, Rand et al (2010) montrent que l'incidence de pratiquer la corruption par les entreprises vietnamiennes montre un effet négatif sur la croissance des entreprises. Svensson et al (2007) étudient les impacts des de la corruption et des taxes sur la croissance des entreprises en Ouganda. Ces deux facteurs ont un impact négatif sur la croissance des entreprises, toutefois ils ont constaté que l'influence négative de la corruption apparaisse comme un problème plus grave pour la performance des entreprises que celle de la fiscalité.

De leur part, Wang et al (2012) suggèrent que les composants de la « bonne corruption » sont utilisés comme « l'argent rapide », ce qui pourrait favoriser la croissance des entreprises en surmontant les réglementations moins efficaces. En effet, Wang et You (2012) constatent que la corruption est susceptible de contribuer à la croissance des

entreprises. Ils suggèrent que la corruption ne semble pas être une contrainte vitale pour la croissance des entreprises si les marchés financiers sont sous-développés. Il paraît peut-être que le contexte institutionnel et culturel dans lequel évolue l'entreprise conditionnera l'interprétation que se font les entrepreneurs de la corruption comme condition facilitatrice/barrière de conclusion des affaires.

Le système réglementaire et fiscal sont deux facteurs ayant intéressé les chercheurs l'approche externe en tant que déterminants de la croissance de l'entreprise. En effet, de nombreux auteurs ont soutenu que la croissance des petites entreprises peut être considérablement limitée par un système fiscal inapproprié et inopérant, qui encourage également les propriétaires-dirigeants à réorienter leur activité vers l'économie informelle (Smallbone et al 2003).

Sans aucun doute, les impôts élevés réduisent le revenu des propriétaires-dirigeants, ce qui entrave leur potentiel de croissance et d'expansion. D'autres auteurs estiment que la mise en place de mesures fiscales incitatives pourrait avoir un effet positif sur la croissance. A titre illustratif Uwalomwa (2016) en étudiant l'impact des incitations fiscales sur la croissance de 100 entreprises opérant dans le secteur de l'industrie dans le contexte Nigérien, conclue de l'existence d'une relation positive entre les deux variables. Il stipule que les incitations fiscales affecteraient les fonds disponibles pour l'investissement dans les entreprises. Ses résultats montrent également que les incitations fiscales augmenteraient de manière significative le nombre d'industries manufacturières au Nigeria.

Sur un échantillon de 2000 entreprises PME dans 20 pays de l'Amérique latine, (Gomez et al 2003) étudient l'impact du système réglementaire de ces pays sur la croissance des entreprises, les résultats de leur étude montrent qu'un système réglementaire extensif et rigide influe négativement sur la croissance des entreprises. Les auteurs alors soulignent qu'une réglementation extensive et une intervention du gouvernement sur le marché limitent les options stratégiques de l'entreprise et l'obligent à adapter ses activités aux exigences de la bureaucratie (Gomez et al 2003). Finalement, il faut souligner que l'impact de la réglementation n'est pas équitablement ressenti par toutes les entreprises entre les entreprises et dépend de la taille de celle-ci. Comme le souligne Maksimovic et al (2003), ce sont les petites et moyennes entreprises qui sont systématiquement les plus vulnérables aux obstacles de la réglementation.

Le secteur informel comprend de nombreuses personnes indépendantes qui se livrent à des activités sans aucun enregistrement légal, notamment dans des activités pour lesquelles peu ou pas de capital est requis. Plusieurs auteurs soulignent que le secteur informel est capable de limiter considérablement la croissance des entreprises du secteur formel par la concurrence des prix, en particulier dans les pays en développement (Owusu 2007, Hajjaji, 2013).

Plusieurs travaux de recherche avancent l'existence d'un impact significatif entre l'emplacement géographique de l'entreprise et la croissance (Janssen 2011, Davidsson et al 2002). Toutefois, son impact diffère selon l'activité économique. Les chercheurs s'accordent à dire que la localisation dans les villes et les zones urbaines à forte population et infrastructure, tend à soutenir la croissance, par exemple, Davidsson et al (2002) ont constaté que les petites entreprises opérant dans des collectivités locales petites enregistraient une croissance négative par rapport à un certain nombre d'autres petites entreprises situées à Stockholm. Ceci est expliqué par un certain nombre de facteurs, y compris la proximité des clients, un meilleur accès aux matières premières et à la main-d'œuvre qualifiée et la disponibilité des infrastructures et des sites industriels.

De même, pour Wiklund et al. (2009) « *l'environnement fourni aux petites entreprises des opportunités de croissance qu'elles peuvent exploiter.* ». Plus un territoire a une population importante avec un revenu moyen élevé et plus il serait favorable à la croissance de ses entreprises. De la même manière, l'attraction commerciale de la région ainsi que la présence de flux touristiques importants seraient des signes positifs Tajnikar et al (2016) en étudiant les caractéristiques des entreprises en croissance dans le contexte de Slovaquie, ont constaté que 42.9% des entreprises en croissance sont localisées dans les villes centrales de la Slovaquie y compris la capitale Ljubljana et ont connu un niveau de croissance plus élevé que les petites entreprises situées ailleurs. Cependant, d'autres chercheurs n'ont pas relevé de lien significatif entre la croissance de l'entreprise et sa localisation, (Obeng 2014).

3.2 Les déterminants organisationnels

Penrose (1959) suggère que la capacité d'une entreprise à atteindre la croissance et à surmonter les défis environnementaux dépend de ses ressources internes. Cette croissance peut être déterminée par le degré d'efficacité et de capacité à acquérir, organiser et transformer des ressources spécifiques à l'entreprise telles que le travail, le capital et les connaissances en produits et services vendables par des routines, des pratiques et des structures organisationnelles. Zhou (2009).

Les attributs classiques de l'entreprise se réfèrent à l'âge et à la taille de l'entreprise. En regard de l'âge de l'entreprise, les chercheurs avaient constaté que les nouvelles entreprises connaissent une croissance plus rapide, en d'autres termes, l'âge d'une entreprise est inversement lié à la croissance (Janssen 2011, Davidsson et al 2002, Julien 2000).

Les chercheurs tendent à expliquer ce phénomène par le fait que les nouvelles entreprises doivent s'efforcer d'atteindre une croissance rapide afin de garantir une échelle efficace, tandis que d'autres chercheurs suggèrent que les propriétaires-gérants sont moins susceptibles de connaître une croissance, une fois qu'ils sont satisfaits par la performance de leurs entreprises. D'autres auteurs avancent que les entreprises plus récentes doivent

prioriser l'expansion de leurs activités lorsqu'elles s'efforcent de réunir des ressources efficaces pour surmonter des circonstances extérieures imprévues et ainsi atteindre le succès et la rentabilité.

Les études portant sur l'âge de l'entreprise et le taux de croissance de celle-ci restent à un niveau descriptif de la relation entre les deux variables, mais n'appréhendent pas en profondeur l'impact de l'âge sur le processus de croissance.

En ce qui concerne les travaux portant sur la taille de l'entreprise et la croissance, les discussions sur cette relation remontent aux travaux de Gibralt (1931) avec son modèle stochastique (connu sous le nom de loi de Gibralt) qui stipule que le taux de croissance d'une entreprise est indépendant de sa taille initiale et au taux de croissance antérieurs. Par conséquent, la petite entreprise pourrait croître au même rythme ou plus rapidement que la grande entreprise. Toutefois, cette loi n'est toujours pas confirmée empiriquement. Le constat global dans la littérature stipule que la taille de l'entreprise est négativement corrélée à la croissance (Janssen, 2011). Ainsi, les petites et moyennes entreprises ont tendance à croître rapidement que les grandes entreprises (Janssen 2011, Coad 2009, Moreno et Cassillas 2007, Moati et al 2006, Davidsson et al 2002). Bridge et al (2003) suggère qu'il est assez habituel pour les entreprises de connaître une croissance importante et rapide au cours des premières années suivant leur démarrage, suivie d'un effort pour atteindre la stabilité

Les études sur la taille de l'entreprises et la croissance semblent exprimer quantitativement la relation entre les deux variables mais ne parviennent toujours pas comme pour l'âge à approfondir comment cette relation s'établi.

En plus de l'âge et la taille de l'entreprise, la littérature s'est intéressée à la relation entre la gouvernance de l'entreprise et la croissance de l'entreprise PME. La gouvernance d'entreprise désigne l'organisation du pouvoir au sein d'une entreprise visant un meilleur équilibre entre les instances de direction, les instances de contrôle et les actionnaires ou sociétaires. Janssen et al (2006), stipule que lorsque le conseil d'administration est impliqué dans l'entreprise, la croissance de l'entreprise est trouvée forte. Alors que Tarillon (2014) avance qu'au-delà de la question d'implication, ce sont les compétences et connaissances collectives des membres du conseil d'administration qui influencent la prise de décision stratégique et la croissance de l'entreprise.

Dans le même sens, Kor et al (2009) montrent également, dans une étude sur des entreprises américaines opérant dans le secteur de la santé, que le capital humain et social de leurs administrateurs indépendants est significativement corrélé avec la croissance de l'entreprise. A titre illustratif, ils mettent en évidence une corrélation positive entre la participation de ces administrateurs indépendants à d'autres conseils d'administration et la croissance de l'entreprise.

Ceci nous renvoie aux propos de Hambrick et Mason (1984) à travers leur théorie des échelons supérieurs qui

soulignent la relation entre les caractéristiques de l'équipe dirigeante et l'orientation stratégique de l'entreprise. La collaboration d'une équipe de dirigeants est vue comme un moyen d'enrichir la prise de décision, la répartition des responsabilités. Chaque dirigeant apporte son expertise, cela permet de partager les risques (Hambrick et Mason 1984).

Toutefois, la présence d'une équipe de direction peut être source de contraintes au développement de l'entreprise notamment dans le sens où elle peut ralentir le processus de prise de décision si l'équipe est élargie. (Gilbert et al, 2006)

Enfin, la littérature semble établir une relation positive entre la gouvernance et la croissance de l'entreprise, un lien que peut être revisité tenant compte du problème de défaillance précoce des entreprises.

Au-delà de la structure de gouvernance de l'entreprise, la littérature semble avoir associé la croissance à la forme juridique même de l'entreprise. Davidsson et al (2002) ont constaté que les entreprises fondées en tant que sociétés à responsabilité limitée sont plus susceptibles de connaître des taux de croissance significatifs que celles fondées en tant qu'entreprises individuelles et en partenariat. Ces auteurs expliquent que les propriétaires de sociétés à responsabilité limitée peuvent être plus enclins à prendre des risques commerciaux en raison de leur responsabilité limitée et ces entreprises ont une plus grande crédibilité aux yeux des clients et de leurs banques.

Finalement, la croissance est une aventure entrepreneuriale risquée et coûteuse pour les entreprises PME. En effet, la littérature a souvent considéré les entreprises engagées dans une orientation entrepreneuriale affichée plus susceptible de suivre le chemin de croissance.

Le concept d'EO a été développé par Miller (1983), Covin et Slevin (1989) sur la base des trois dimensions de EO (c'est-à-dire, innovation, proactivité, et prise de risque). Ces chercheurs soutiennent que ces dimensions fonctionnent comme un ensemble cohérent, pour fournir à une entreprise l'orientation stratégique nécessaire au succès, et cela devrait être considéré comme une mesure unidimensionnelle dans la recherche sur l'entrepreneuriat. Lumpkin et Dess (1996) ont ensuite défini un modèle à cinq facteurs en ajoutant deux facteurs (autonomie et agressivité compétitive). Ces chercheurs ont observé qu'une entreprise peut avoir diverses combinaisons des cinq dimensions d'EO, étant donné que les dimensions d'EO varient indépendamment les unes des autres.

Gürbüz et Aykol (2009) ont établi que l'EO basé sur l'innovation, la prise de risque et la proactivité, a un effet positif sur la croissance de l'emploi et des ventes. Moreno et Casillas (2008) n'ont pas trouvé d'association directe entre EO et croissance des ventes dans les PME espagnoles. Les auteurs stipulent que l'OE exerce une influence indirecte sur la croissance à travers la stratégie de l'entreprise. Les auteurs ont étudié la relation croissance-OE des PME espagnols notamment à travers les dimensions d'innovation et de proactivité.

Wiklund et al (2009) imprégné par les travaux de Penrose (1959) aborde le concept de l'orientation entrepreneuriale en proposant un modèle intégrateur de la croissance qui compte des variables telles que les ressources de l'entrepreneur, de l'entreprise, l'environnement, de l'industrie, l'âge de l'entreprise et l'orientation entrepreneuriale.

Neneh et Van Zyl (2017) en étudiant 285 PME sud-africaines trouvent une relation positivement significative entre les dimensions de l'OE et la croissance de ces entreprises. Notamment l'influence significative de la dimension innovation proactive. Ils soulignent que les entreprises qui innovent de manière proactive sont les plus susceptibles de prospérer et croître dans le paysage commercial concurrentiel actuel.

Il semble alors qu'une OE peut aider les entreprises dans un tel processus. Il est alors nécessaire que les PME maintiennent ou améliorent leur EO au fil du temps pour faire face à leurs concurrents et connaître des taux de croissance élevés.

3.3 Les déterminants individuels

La croissance d'une entreprise PME est dans une certaine mesure une question de décisions prises par un entrepreneur individuel. Penrose (1959) fut la première qui a associé la croissance à la volonté du dirigeant qui – elle – dépend de la perception qu'il se fait de son environnement. Pour l'auteur la croissance n'est pas le fruit du hasard mais bien le résultat d'une décision prise par le dirigeant.

L'influence du genre sur la croissance n'est pas très claire dans la littérature, alors que certains auteurs arrivent à établir un lien positif ou négatif (Dahlqvist et al 1999, Janssen 2006, Boukar et Tsapi 2010) entre le genre la croissance, d'autres ne le trouve pas (Delmar 2003).

Welter (2001) a constaté une différence significative entre l'ambition de croissance chez les hommes et les femmes entrepreneurs. Le résultat indique que les entrepreneurs masculins ont des ambitions de croissance plus élevées que les entrepreneurs féminins (Welter, 2001). D'autres études empiriques qui ont examiné ce sujet ont tendance à conclure qu'en soi, le genre du propriétaire de l'entreprise n'est pas un facteur significatif expliquant le comportement de croissance d'une petite entreprise (Morris et al 2006).

L'âge et l'éducation du dirigeant se sont toujours considérés comme des attributs individuels qui influencent la motivation du dirigeant à faire croître son entreprise.

La littérature indique une relation significativement négative entre l'âge et l'ambition de croissance (Hambrick et Mason 1984, Davidsson 1991, Delmar 2003). Nous pourrions faire valoir que plus l'entrepreneur est âgé, moins il est susceptible de faire croître l'entreprise et cherche plutôt à pérenniser son entreprise et sera moins tenté à prendre des risques. Alors qu'un entrepreneur jeune serait ouvert au changement à la confirmation de soit par la recherche de l'expansion de son affaire et la mise en œuvre de stratégies novatrices.

Par rapport à son éducation, Wiklund (2001) conclut que la croissance dépend d'un certain nombre de facteurs différents, comme l'éducation du dirigeant. Kolvereid

(1992) montre que les entrepreneurs ayant un niveau de scolarité élevé sont plus susceptibles de faire croître leur entreprise, Charchar et al (2013) viennent confirmer cette relation positive entre la croissance et le niveau des études des dirigeants, toutefois, Welter (2001) démontrent une relation négative entre le niveau d'éducation et l'ambition de croissance. Quant à Boukar et Tsapi (2010) eux ne trouvent aucune relation entre les deux.

Il est supporté que l'éducation offre un certain nombre d'avantages aux entrepreneurs en termes de croissance des entreprises. De plus, les propriétaires dirigeants bien éduqués peuvent être en mesure de recruter de bons talents et de bons experts et de déléguer des tâches selon les besoins, ce qui est primordial pour tenter de croître et de réussir.

De nombreux chercheurs montrent que l'expérience d'un entrepreneur dans l'industrie et toute expérience entrepreneuriale antérieure ont un impact positif sur la performance de l'entreprise. Plusieurs recherches ont dégagé une relation positive entre les entrepreneurs possédant une expérience dans l'industrie et leur volonté de s'engager dans des activités de croissance. L'expérience connexe crée un degré élevé de confiance en soi chez les entrepreneurs (Hambrick et Mason 1984, Storey 1994, Wiklund et al 2009).

Smallbone et al (2001), indiquent que l'expérience managériale en elle-même ne suffit pas à expliquer le taux de croissance ils avancent que le type d'expérience managériale est essentiel.

Le travail de Lee & Tsang (2001) a examiné l'impact du contexte entrepreneurial, du réseautage, de la personnalité et des traits en ce qui concerne la croissance et le développement des projets à Singapour ; Les résultats ont établi que les expériences entrepreneuriales, industrielles et managériales antérieures étaient les variables les plus importantes affectant la croissance. De manière générale, la littérature semble montrer que le fait que le dirigeant possède une expérience entrepreneuriale est corrélé significativement avec la croissance de son entreprise.

L'origine familial dans la réussite de l'expérience entrepreneuriale était souvent soulevée dans les travaux de littérature. En ce qui concerne les travaux menés par Smallbone et al (2001), ils estiment que les personnes qui ont des parents entrepreneurs sont plus susceptibles de posséder leur propre entreprise à l'avenir pour un certain nombre de raisons différentes. Janssen (2004) souligne que la présence d'une personne entrepreneur modèle dans la famille permet de développer la capacité à saisir les opportunités de croissance. Ainsi, il est reconnu que ces personnes peuvent être en mesure d'être éduquées et d'avoir un aperçu plus approfondi et des connaissances sur la façon de gérer une entreprise, et peuvent aussi être mieux en mesure d'avoir accès à du financement et à d'autres ressources grâce aux liens (Network) de leurs parents.

4. VERS LA PROPOSITION D'UN MODELE DE RECHERCHE

Malgré les nombreuses théories et modèles proposés pour mieux comprendre la croissance des entreprises, aucun consensus n'a été dégagé sur un modèle global et unique qui explique la croissance de ces entreprises, et les facteurs qui ont contribué à cette croissance enregistrée à travers le monde. Les statistiques révèlent que le taux d'échec des PME dans le monde est très élevé, non seulement au Maroc.

Bien que de nombreux facteurs ont été étudiés sous différents angles pour prédire la croissance de l'entreprise, l'explication et la prédiction de la croissance durable ou continue des PME restent encore floues. Fadahunsi (2012) souligne que malgré la vaste littérature, des études empiriques claires, prédictives et descriptives sur les antécédents de croissance sont toujours nécessaires et préférées. De plus, les modèles actuels ont un pouvoir explicatif très limité (McKelvie & Wiklund, 2010). Dans ce sens, Plusieurs auteurs ont insisté sur l'adoption d'une approche intégrative quand il s'agit de l'étude d'un phénomène complexe comme celui de la croissance (Weinzimmer et al 1998).

D'abord le modèle de Storey (1994) qui avait constitué la base théorique pour plusieurs modèles de recherches successeurs comme le modèle de Wiklund (1999) et Janssen (2002). Il s'inspire largement des approches théoriques des ressources, de la stratégie et de l'environnement, ainsi que des motivations. Storey semble rejeter la perspective du cycle de vie parce qu'il n'est pas convaincu de la valeur des modèles des étapes de vie. Le cadre de travail de Storey (1994) identifie trois grandes composantes qui doivent être combinées de façon appropriée pour assurer une croissance des petites entreprises. Les composantes sont les ressources de départ du fondateur (entrepreneur), les caractéristiques de l'entreprise et les orientations et décisions stratégiques (stratégie) et se composent de 35 éléments différents.

Figure -3: Le modèle de croissance de Storey (1994)

Store (1994), toutes les petites entreprises, y compris celles qui font faillite, celles qui ne connaissent pas de croissance ou celles qui connaissent une croissance moins rapide, peuvent avoir des niveaux variés des composantes spécifiques liées à l'entreprise, à l'entrepreneur et ses ressources ou à la stratégie. Toutefois, on ne trouve des entreprises en croissance que lorsque les trois composantes se combinent convenablement.

Wiklund et. Al. (2009) ont tenté de créer un modèle d'intégration pour la croissance des entreprises. Ils ont identifié cinq perspectives comme base de leur modèle. Ceux-ci comprennent l'orientation entrepreneuriale, l'environnement, l'adéquation stratégique, les ressources et l'attitude de croissance. Cependant, ils notent que ces perspectives ne sont pas nécessairement indépendantes les

unes des autres. Par exemple, ils considèrent l'orientation entrepreneuriale comme la construction centrale chargée de l'impact des ressources, de l'environnement et de l'attitude sur la croissance. Cela les a amenés à se concentrer sur quatre groupes de variables dans leur étude empirique de plus de 400 petites entreprises.

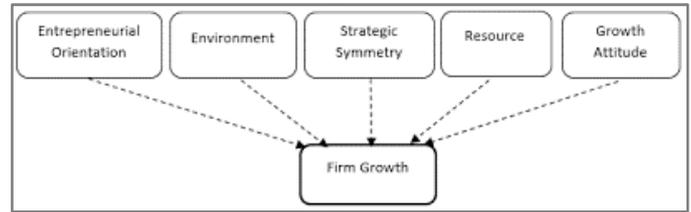


Figure-4 : Modèle intégratif de Wiklund et al (2009)

Dans l'étude des facteurs influençant la croissance des entreprises belges, et en s'inspirant des travaux de Wiklund (2009), Janssen (2002) avait développé le modèle causal de Janssen qui rassemble quatre déterminants majeurs à savoir : les déterminants liés à l'environnement, liés aux dirigeants, liés à l'entreprise, et enfin liés à la stratégie.

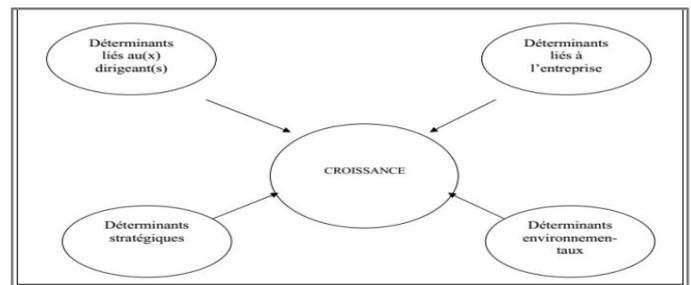


Figure-5 ; Modèle causal de Janssen (2002)

De sa part Krasniqi (2012) tente de construire un modèle de croissance d'entreprise élargi. Le modèle reprend quatre ensembles de facteurs, tels que le capital humain, les facteurs liés à l'entreprise, la stratégie et l'orientation entrepreneuriale, ainsi que l'environnement externe. L'auteur accorde attention particulière à l'impact de l'environnement institutionnel et son interdépendance avec les autres variables pour influencer la croissance des entreprises. Ils citent qu'il existe une complémentarité entre les variables à expliquer la croissance des entreprises. Il aboutit à ces résultats à travers son étude empirique sur 451 entreprises en croissance dans le contexte de Kosovo.

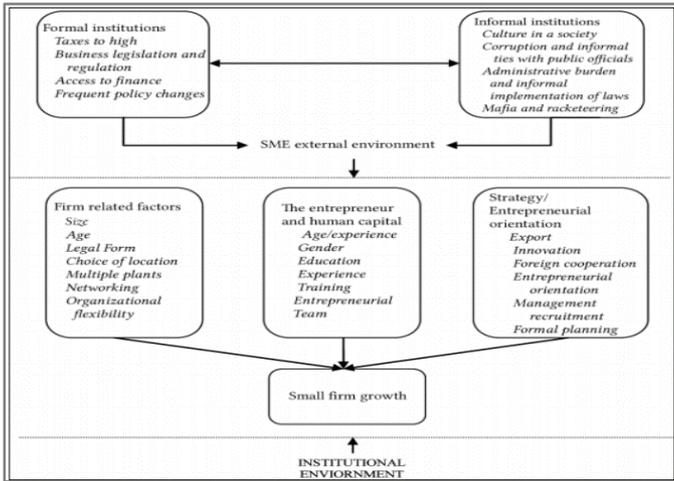


Figure -6: Modèle élargi de croissance de Krasniqi (2012)

A l'exception du modèle de Davidsson (1989) et Janssen (2002), qui utilisent une approche complexe, la plupart des études se sont concentrées sur une approche déterministe directe pour l'étude des déterminants de la croissance. Les travaux de Janssen (2002) et Davidsson (1989) rendent possible l'étude complexe et intégrative des déterminants de la croissance des entreprises.

Afin de formaliser les apports théoriques de la littérature dans ce domaine, nous avons élaboré un modèle de recherche simplifié, construit à partir des contributions de la revue de littérature sur les modèles et déterminants de la croissance des entreprises et constituant une base pour une étude empirique auprès des PME marocaines.

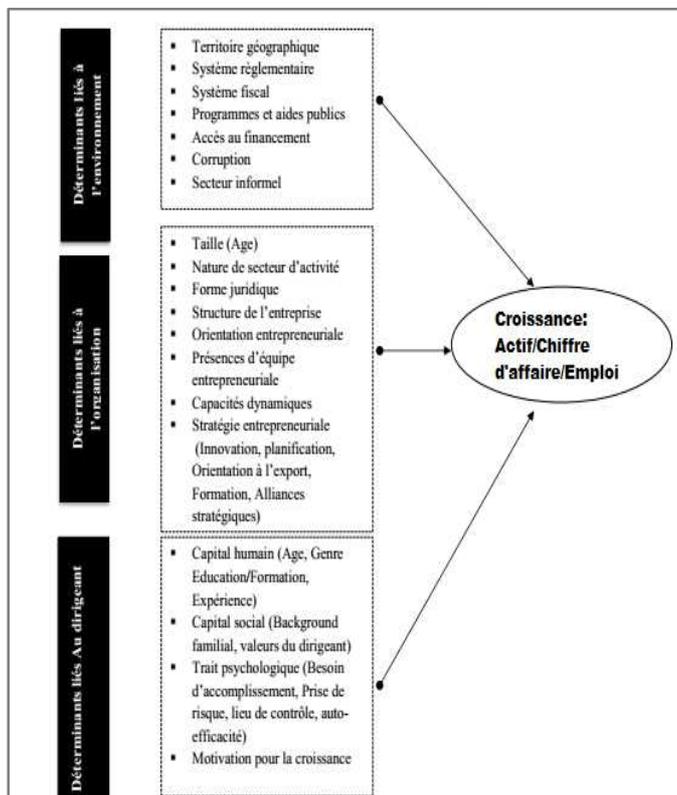


Figure-7: Modèle de recherche proposé

5. CONCLUSION

La recherche sur la croissance des entreprises est extrêmement difficile en raison de la diversité de ses définitions et de son environnement dans différents pays (Machado,2016). Il manque toujours un corpus théorique précis pour expliquer le processus et les antécédents de croissance des PME. Malgré la tentative de comprendre la croissance de l'entreprise, il reste encore à acquérir des connaissances unifiées.

Il n'existe toujours pas de modèle d'intégration global permettant d'expliquer de manière solide la croissance des entreprises et il n'existe aucun facteur individuel ayant une influence forte sur la croissance des entreprises.

Bien que de nombreux facteurs affectant la croissance des entreprises aient été étudiés et identifiés, il est rare et peu clair de savoir si ces facteurs influenceront de manière permanente sur la croissance des entreprises (Wahab,2018).

Le modèle de croissance des PME mentionné ci-haut devra faire l'objet de validation empirique afin de permettre la validation du modèle ou de le réviser. Elle permettra aussi d'apporter des enseignements sur l'utilité du modèle à prédire les principaux déterminants pouvant impacter la croissance de nos PME marocaines et donner plus d'éclairages et de visibilité aux décideurs et pouvoir publics eu égards au politiques et stratégies confectionnées pour améliorer l'état de croissance de cette catégorie d'entreprises.

Références

M Aagaard&Senderovitz, A. (2015). «How can SMEs support growth support growth support growth in a low growthregion?» Danish Journal of Management & Business nr. 2-2015

Autio,E, L. (2013). growth and growth intentions: A méta analysis of existing litterature.

Backman.M, a. (2016). Effects of Human Capital on the Growth and Survival of swedish businesses. journal of regional analysis & policy JRAP 46(1): 22-38.

Bentaleb.C, L. (2011). La construction de la croissance des PME au Maroc. Research gates DOI: 10.3917/mav.043.0077.

Børke.M. (2016). Growing Pains: A Study of SME Growth. Master's thesis Nerwigian university of science and technology.

Bouazza.A, a. (2015). establishing the factors affecting the growth of small and medium sized entreprises in

- Algérie. American International Journal of Social Science.
- Cheraghi, Z. (2014). Growth-expectations among women entrepreneurs: embedded in networks and culture in Algeria, Morocco, Tunisia. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*.
- Child, J. (1973). Predicting and understanding organizational structure. *Administrative Science Quarterly*, 18, 168-185 cité dans Janssen 2011 interchangeabilité des critères de conceptualisation de la croissance : étude empirique.
- Davidsson, P., B. G. (2002). Empirical Analysis of Business Growth Factors. *Journal of Small Business Management* 2002 40(4), pp. 332-349.
- Delmar, F. (1999). Entrepreneurial growth motivation and actual growth A longitudinal study *Research on Entrepreneurship*.
- DROMBAY, F. (2009). Les déterminants de la volonté de croissance chez les dirigeants français de PME: proposition d'un modèle intégrant les aspects économiques et sociaux. Ecole HEC Paris.
- Evans, D. (1987). Tests of alternative theories of firm growth. *Journal of Political Economy*, 95, 4, 657-674.
- Farouk, A. (2011). An Explanatory Framework for the Growth of Small and Medium Enterprises A system dynamics approach.
- Ghoshal, S., H. M. (n.d.). An integrative theory of firm growth: implication for corporate organization and management. A working paper in the INSEAD Working Paper Series, Printed at INSEAD, Fontainebleau, France.
- Goedhuys, M., M. (2016). Corruption, Innovation and Firm Growth: Firm-level Evidence from Egypt and Tunisia.
- Goldmark, L., N. (2009). Small Firm Growth in Developing Countries. *World Development* Vol. 37, No. 9, pp. 1453-1464, 2009.
- Granclaude, D. (2015). les croyances, représentations et facteurs façonnant l'intention de croissance du dirigeant de PME. Thèse de doctorat.
- Greiner, L. (1998). Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review* vol.76, n°3, p.55-68.
- GUEGUEN, G. (13-14-15 juin 2001). Orientations stratégiques de la PME et influence de l'environnement: entre déterminisme et volontarisme. *Xième Conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*.
- Gupta, L., a. (2013). Firm growth and its determinants. *Journal of Innovation and entrepreneurship* doi: 10.1186/2192-5372-2-15.
- Hajjaji, I. (2013). Factors explaining growth among SMEs: case of Lybia's SMEs. Thèse de doctorat.
- Hambrick, D., M. (1984). upper echelons: the organization as a reflection of its top managers. *Academy of Management Review*, vol 2, n°2, p. 193-206.
- HARABI, N. (2002). Determinants of Firm Growth: An empirical analysis from Morocco. MPRA Paper No. 4394, posted 8. August 2007.
- Hart, M., H. (2016). The determinants of small firm growth: an empirical study on Egypt. *The Business and Management Review* Volume 7 Number 2.
- Hassan, R., H. (2016). The determinants of small firm growth: an empirical study on Egypt. *The Business and Management Review* Volume 7 Number 2.
- Janssen, F. (2006). la conceptualisation de la croissance: l'emploi et le chiffre d'affaires sont ils des représentations interchangeable d'un même phénomène ? *Gestion* 2000, vol.22, n°6, 267-291.
- Janssen, F. (2011). la croissance de l'entreprise: une obligation pour les PME. Bruxelles, De Boeck.
- Janssen, F. (2011). L'INTERCHANGEABILITE DES CRITERES DE CONCEPTUALISATION DE LA CROISSANCE : ETUDE EMPIRIQUE. Université Catholique de Louvain Institut d'Administration et de Gestion.
- Kolvereid, L. (1992). Growth aspiration among Norwegian entrepreneurs. *Journal of business venturing*, vol.7, n°3, p.209-222.
- Krasniqi, B. (2012). Barriers to entrepreneurship and SME growth in transition: The case of Kosova. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(1), 71-94.

- Lekhanya.L. (2016). Determinants of survival and growth of small and medium enterprises in rural KwaZulu – Natal. Thèse de doctorat.
- Levasseur.L. (2016). TEMPS, OPPORTUNITÉ, STRATÉGIE, CROISSANCE ET PME. Thèse de doctorat.
- Masurel, E. L. (2015). Entrepreneurial motivation and small business growth in Rwanda. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, Vol. 7 Iss 3 pp.212-240.
- Meredith, G., & Kotey, B. (April 1997). Relationships among Owner/Manager personal values, Business strategies, And entreprise performance. *Journal of small business management*.
- Nsubili.I, E. K. (2015). "Owner-manager motives and the growth of SMEs in developing countries". *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, Vol. 7 Iss 3 pp 190 - 211.
- Ouhadi.S. (2009). Les impacts organisationnels de la stratégie de croissance des PME marocaines. Colloque " La construction de la croissance des PME" Caddi Ayyad- Marrakech.
- Papadaki.E, C. (2002). Les déterminants de la croissance des micro-entreprises au Canada. Direction générale de la politique de la petite entreprise-Canada.
- Penrose.E. (1958). the theory of the firm growth. *The américain economic review*.
- Senderovitz.A, A. (2015). How can SMEs support growth support growth support growth in a low growth region ? *Danish Journal of Management & Business* nr. 2 | 2015.
- Sun,J, W. (2017). What Drive the Growth of SMEs in Emerging Economies? *JOURNAL OF CHINESE ECONOMICS*, 2017 Vol. 5. No. 1. pp. 18-36.
- Tajnikar, M. e. (January – March 2016). CHARACTERISTICS OF FIRMS WITH DIFFERENT TYPES OF GROWTH: THE CASE OF SLOVENIA. *Economic Annals*, Volume LXI, No. 208.
- Tarillon.C. (2014). les representations des dirigeants en matière de croissance et de gouvernance à l'origine des trajectoires des start-up. Thèse de doctorat.
- Thurik, R. e. (2011). Ambitious entrepreneurship, High growth firms, and macro economic growth. dans D.Granclaude these 2015: les croyances, representations et facteurs façonnant l'intention de croissance du dirigeant de PME.
- Wahab.A. (Juin 2018). Beyond the Current SME Growth Models. *ResearchGate journal*.

Annexe

Variables	Items
Croissance	Actif Chiffre d'affaires Emploi
Individu	Age, genre, éducation, expériences, valeurs personnelles, besoin d'accomplissement, prise de risque, lieu de contrôle, auto-efficacité, motivation pour la croissance, background familial
Organisation	Taille, âge, secteur d'activité, forme juridique, structure de l'entreprise, orientation entrepreneuriale, équipe entrepreneuriale, capacités dynamiques, innovation, planification, export, formation du personnel, alliances stratégiques
Environnement	Territoire géographique, système réglementaire, système fiscal, programmes et aides publics, accès au financement, corruption, secteur informel.