
Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

PARTIES PRENANTES ET CRÉATION DE RICHESSE DANS LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES : LE CAS DE LA FRANCE

Mamadou NDIONE

*Enseignant-chercheur en sciences de gestion
IAE de Dijon - Université de Bourgogne Franche Comté, France
Mamadou.Ndione@u-bourgogne.fr*

Diene Ousseynou DIOUF

*Enseignant-chercheur, Département Eco-gestion
Université Assane Seck de Ziguinchor, Sénégal
dioufousin@yahoo.fr ou odiouf@univ-zig.sn*

RÉSUMÉ – Les petites et moyennes entreprises (PME) sont caractérisées par la présence de plusieurs parties prenantes dont leurs divergences peuvent être source de conflits d'intérêt susceptibles de perturber leurs équilibres. S'intéresser aux parties prenantes revient à s'interroger sur leurs implications dans le processus de création de richesses. Notre étude en Panel sur les PME françaises entre 2000 et 2017 montre que les propriétaires, les prêteurs, les fournisseurs et les salariés impactent de manière différente le processus de création de rentes aussi bien pour les petites entreprises, que les entreprises de taille moyenne. Il en ressort aussi, que les créances clients semblent sans incidence dans ce processus.

Mots clés : Parties prenantes ; Création de richesses ; Petites et moyennes entreprises ; Conflits d'intérêt.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

Problématique :

Les PME sont des groupes disproportionnés de moins de 250 employés qui enregistrent un chiffre d'affaires de moins de 50 millions d'euros (Julien et Marchesnay, 1988 ; Torres, 1997). Parmi elles, nous distinguons les petites entreprises avec un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros au maximum, embauchant moins de 10 salariés et aussi les moyennes entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 10 millions et 50 millions d'euros avec un nombre de salariés compris entre 10 et 250. L'activité économique a besoin de la présence de ces PME afin de faciliter la création d'emplois, rendre productif et viable le tissu économique (Guellec et Ralle, 1993 ; Romer, 1990 ; Aghion et Howitt, 1992). Aptes à développer ce potentiel, les PME de la zone euro particulièrement celles de la France restent caractérisées par

de multiples problèmes qui sont tributaires de leurs spécificités propres. Il s'agit d'une gestion centralisée, du rôle décisif et polyvalent du dirigeant ou encore de la taille (Levratto, 1990). Les PME regroupent également plusieurs catégories de parties prenantes (dirigeants, propriétaires, prêteurs, Etat et collectivités, clientèle ...) dont les intérêts peuvent être conflictuels, parce qu'impliquées à des titres et degrés divers dans leurs activités (Sentis, 1998). Distinguons d'une part les apporteurs de ressources financières (propriétaires, dirigeants, ...) et d'autres part les fournisseurs, les clients et les salariés... Qu'ils soient explicites (Jensen & Meckling, 1976) ou implicites (Milgrom et Roberts, 1997 ; Ferrary, 2006), les PME sont l'objet d'un véritable nœud de contrats (Alchian et Demset, 1972) et de multiples tensions entre les parties prenantes. Pour annihiler les conflits d'intérêts et mettre en place une gestion efficace, les dirigeants des PME doivent mettre l'accent sur la satisfaction de toutes les parties prenantes (Freeman et Reed, 1983 ; Davis et Greve, 1997 ; Schankman, 1999 ; Sundaramurthy et Lewis, 2003).

Ils doivent ainsi maximiser les rentes sous la contrainte de plusieurs facteurs tels que : l'asymétrie informationnelle, le besoin d'adaptation aux transformations numériques et aux enjeux du développement durable, une baisse voire une augmentation des taux d'intérêt. Dès lors il est indispensable de trouver une combinaison pour articuler au mieux les besoins de l'entreprise aux attentes des parties prenantes. C'est dans ce contexte que le poids de chaque partie prenante dans le processus de création de rente des PME mérite une attention particulière. Cet état de fait rend légitime la question de recherche suivante : Quel est l'impact des parties prenantes sur la création de richesses des PME : le cas de la France ?

Le cas de la France se justifie pour plusieurs raisons. En 2016 par exemple, les PME ont à leur actif environ 1300 milliards d'euros de chiffre d'affaires ; soit plus du tiers du chiffre d'affaires des grandes entreprises (Insee, 2016). De plus, elles représentent 23 % de la richesse nationale et participent à la création d'emplois à hauteur de 40 %. Ces résultats positifs ne doivent pas cependant empêcher de constater les risques de défaillance (INSEE, 2017). Les secteurs de l'agriculture, du transport et de l'entrepôt sont les plus touchés ; et ce malgré les dispositifs d'aide et d'accompagnement mis en place par l'Etat pour soutenir les PME. Entre 2003 et 2010 par exemple, plus de 7 milliards d'euros ont été octroyés aux PME.

De plus les phénomènes de délocalisation sont de plus en plus marqués avec 72 % des PME de 50 salariés qui ont délocalisé leurs activités pour des motifs économiques. L'objectif de cet article est de connaître le poids de chaque partie prenante pour entretenir une relation à hauteur de la contribution de chacune dans la création de rentes et d'éviter ainsi une mauvaise appréciation susceptible de générer des conflits d'intérêts (Aaltonen et al, 2010). Ces conflits engendrent souvent des coûts économiques et sociaux indésirables pour une entreprise (Ucbasaran et al, 2013) voire la faillite (Philippart, 2017). Cet article s'inscrit dans une démarche hypothético-déductive. Après une première partie présentant une revue de la littérature et notre modélisation, une seconde est consacrée à la partie empirique. Celle-ci porte sur les PME de la France au sein desquelles le développement est notoire malgré certains écueils.

I. Revue de la littérature

Partant du fait que la création de richesses dans une PME n'est pas forcément liée aux transactions entre celle-ci et les dirigeants, l'analyse du processus doit s'étendre à toutes les parties impliquées dans leur fonctionnement. Dans ce contexte, la mission du dirigeant est de résoudre les conflits d'intérêts et de concilier les intérêts parfois divergents des parties prenantes concernées par l'activité productive. Nos développements renvoient aux théories des parties prenantes. Cette théorie a pris de l'ampleur avec la publication de Freeman en 1984 intitulée

« Strategic Management : A Stakeholder Approach ». Mais son origine remonte vers les années 1930 (Mercier et Guinn-Milliot, 2003). L'objectif de cette théorie est de dépasser la vision actionnariale de la firme et de promouvoir l'idée que l'organisation fait interagir les dirigeants, les salariés, les prêteurs, les clients, les fournisseurs, les pouvoirs publics dans le but de favoriser un « jeu coopératif » (Aoki, 1984). Cet intérêt est renforcé par le fait que certaines parties prenantes ont parfois plusieurs statuts à l'instar des dirigeants qui peuvent être propriétaires (Mercier, 2001).

Pour Freeman (1984) « une partie prenante dans l'organisation est tout groupe d'individus ou tout individu qui peut affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs organisationnels ». Clarkson (1995) fait la distinction entre une partie prenante volontaire et involontaire. Selon l'auteur, « les parties prenantes volontaires supportent une certaine forme de risque dans la mesure où elles ont investi une forme de capital – humain ou financier – quelque chose de valeur dans l'entreprise. Les parties prenantes involontaires sont placées en situation de vulnérabilité du fait des activités de l'entreprise ».

Fort de ce constat basé sur une logique partenariale, notre modélisation s'intéressera successivement aux principales parties prenantes des PME.

Considérons dans un premier temps les propriétaires. Compte tenu de la rareté et des efforts entrepris pour apporter des ressources financières, les dirigeants des PME doivent protéger les intérêts des propriétaires (Morduch, 2000) et gérer de manière efficiente les ressources qu'ils apportent. Des coûts de surveillance sont alors notés afin d'éviter des investissements idiosyncrasiques ou l'enracinement des dirigeants (Shleifer et Vishny, 1989). Notons ainsi une gouvernance disciplinaire pour favoriser l'atteinte des objectifs fixés. En plus de leurs apports en capitaux propres, signalons aussi les apports en industries que les propriétaires peuvent mettre à la disposition du dirigeant. Il s'agit des dimensions cognitives qui peuvent aider le dirigeant à prendre des décisions rationnelles (Charreaux, 2002). Les propriétaires des PME peuvent ainsi actionner des leviers disciplinaires et cognitifs pour contribuer à la création de valeur. À la suite de ces développements, nous formulons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1 : les différents propriétaires ont une influence positive sur la richesse créée dans les PME.

Intéressons-nous maintenant à leurs relations avec les établissements de crédit. La caractéristique principale d'une PME est souvent d'être une structure de propriété familiale voire concentrée entre les membres d'une famille et l'incapacité de trouver des fonds extérieurs comme les grandes entreprises. L'asymétrie d'information qui existe entre les PME et les banques en est une des raisons (Baroin et Fracheboud, 1983 ; Belletante, 1991). Les petites entreprises sont ainsi obligées de fournir beaucoup d'informations sur leurs situations financières pour nouer une relation de confiance avec les bailleurs de fonds (Belze et Gauthier, 2000) et éviter une frilosité des banques à leurs égards parce que ces dernières évaluent leurs solvabilités et leurs équilibres financiers. Souvent les dirigeants n'ont pas intérêt à divulguer toutes les informations nécessaires dans le but de garder une position dominante ou pour cacher la santé financière de l'organisation. Notons dans un cas une opacité informationnelle qui se traduit par une augmentation de l'incertitude avec les banques (Elyasiani et Goldberg, 2004). Myers et Majluf (1984) préconisent le financement par ressources propres (autofinancement) à la place de l'endettement dans un contexte d'asymétrie informationnelle. A cela s'ajoute que pour respecter la vision cognitive du dirigeant et une autonomie financière, le financement par fonds propres est préconisé (Charreaux, 2002 ; Granger, 2010). Toutefois, il faut signaler que l'effet de levier peut être bénéfique d'après la théorie financière. Compte tenu de leurs relations

avec les établissements de crédit, les PME devront favoriser l'autofinancement pour accroître la richesse créée.

Hypothèse 2 : le niveau d'endettement a un impact négatif sur la richesse créée par les PME.

En plus de la structure de financement, signalons le poids des clients à travers leurs interactions avec les PME. Certains sont des clients historiques donc fidèles et d'autres effectuent des volumes importants de transactions qui nécessitent des différés de paiements. Ces différés sont des créances pour les PME et représentent un poids significatif dans le fonctionnement parce qu'il s'agit de sommes nécessaires à la viabilité des PME. De fait, le délai de paiement de ces créances revêt une attention particulière. Plus les PME tardent à entrer dans leurs fonds, plus elles peuvent se retrouver en situation difficile et par conséquent d'incapacité à faire face aux engagements vis-à-vis d'autres parties prenantes comme les fournisseurs. De plus, les perspectives de croissance peuvent être annihilées par un non-remboursement des créances et le suivi des créances impayées alourdit les tâches administratives. Les PME ont intérêt dans ce cas à réduire le temps octroyé à leurs créanciers qui dépendent des facteurs de contingences (Lewellen et Johnson, 1972 ; Lewellen et Edmister, 1973 ; Stone, 1976) et les activités des co-contractants. Selon les cas les PME qui traitent avec de grandes entreprises par exemple se trouvent exposées en cas de faillite de celles-ci voire à un ralentissement de l'activité économique. Nash (1991) confirma en Grande Bretagne qu'une PME sur six enregistre un défaut de paiement de ses créances en période de récession. Quant à leurs relations avec les fournisseurs, ces derniers s'attendent aux respects des engagements pris et au paiement des prestations fournies dans les meilleurs délais. Les dirigeants des PME ont dans ce cas intérêt à réduire le temps d'attente qui dépend principalement du remboursement des créances dans certains cas et à bien négocier ici des facilités et délais de paiements.

Si la relation entre les PME et les deux parties (fournisseurs et clients) est tendue pour des raisons principalement financières, il se trouve qu'une bonne coopération permettra d'assainir leurs relations et réduire les conflits d'intérêts (Levratto, 1990). De fait, nous pouvons émettre l'hypothèse que le non-respect des engagements des créanciers envers la PME et de cette dernière envers les fournisseurs impactent négativement le fonctionnement des PME, d'où les hypothèses suivantes :

Hypothèse 3 : Une augmentation des créances impacte négativement la création de richesses.

Hypothèse 4 : Une augmentation des dettes fournisseurs impacte négativement la richesse créée.

La création de richesses dépend aussi des compétences fondamentales du dirigeant et des capacités dynamiques de l'organisation (Prahalad, Hamel en 1990 ; Teece et al, 1997). Dans certains cas, les dirigeants n'ont pas toutes les compétences pour une gestion efficace, ils le deviennent grâce aux routines organisationnelles et à ses connaissances spécifiques (Nelson et Winter, 1982 ; Zahra, 1991). De plus les compétences des salariés et leurs interactions sont capitales pour une performance des PME dans un environnement marqué par une concurrence rude et une clientèle plus exigeante (De Terssac, 1999). Leurs engagements entraînent une proximité avec la hiérarchie, un climat social propice au travail et à l'innovation (Torres, 2003 ; Frédy-Planchot, 2002 ; Carrier, 2007). Nos développements renvoient à la théorie néo-institutionnelle (Dimaggio et Powell, 1983). Chaque salarié est source d'opportunité et un partenaire qui génère une plus-value lorsque son engagement envers la PME accroît l'efficacité de celle-ci, mais aussi un risque de coûts élevés si les coûts d'opportunités qu'il engendre sont

inférieurs aux coûts de transactions. Dans tous les cas, les salariés sont une partie prenante importante qui impacte sur la création de richesses. De ces développements théoriques, nous émettons l'hypothèse suivante :

Hypothèse 5 : une augmentation du nombre de salariés par conséquent des charges salariales impacte négativement la richesse créée dans une PME.

Le tableau ci-dessous illustre les attentes des différentes parties prenantes des IMF :

Tableau 1 : Principales parties prenantes

Principales parties prenantes	Attentes ou exigences des parties prenantes des PME
Propriétaires ou sociétaires	Gestion efficace et performante, rentabilité cohérente avec le niveau de risque assumé
Etablissements de crédits	Service de la dette financière et respect des engagements contractuels (communication des états financiers...)
Salariés	Paiement de salaires, respect des engagements, respect des normes et de la réglementation, climat social paisible, bonnes conditions de travail.
Fournisseurs	Respect des échéances et des engagements
Clients	Qualité des services offerts et respect des échéances et des engagements

II. Méthode de validation empirique, résultats et analyse

2.1. Données et échantillon

Notre étude empirique porte sur des données quantitatives, entre 2000 et 2017, relatives aux PME françaises, précisément sur 16 secteurs¹ d'activités au sein desquels nous raisonnons à deux niveaux : les petites entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 10 millions d'euros et moins de 10 salariés ; 2) les moyennes entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 10 millions et moins de 50 millions d'euros et un effectif compris entre 10 et 250. Nous utilisons des données en Panels dans le but d'avoir une taille d'échantillon qui répond aux besoins de l'étude. Nos données sont collectées directement sur la base de données de la banque de France (BACH : Bank for the Accounts of Companies Harmonized). Celle-ci contient des informations agrégées et harmonisées sur les comptes annuels des entreprises non financières de plusieurs pays.

2.2. Choix et mesure des variables

Distinguons dans notre présentation la variable à expliquer des variables explicatives.

2.2.1. Variable dépendante :

Pour rappel, l'objectif de cet article est d'expliquer l'impact des principales parties prenantes dans le processus de création de richesses des PME. Compte tenu de la nature des informations publiées par la banque de France, nous utiliserons la valeur ajoutée pour mesurer

¹ Agriculture, Sylviculture et Pêche ; Industries Extractives ; Industrie Manufacturière ; Production, Distribution électricité gaz et air conditionné ; Gestion Eau, Déchets et Dépollution ; Construction ; Commerce , Réparation d'automobiles et de Motocycles ; Transports et Entreposage ; Hébergement et Restauration ; Information et Communication ; Activités Financières et d'assurance ; Activités Immobilières ; Activités Spécialisées, Scientifiques et Techniques ; Activités de Services Administratifs et de Soutien ; Administration Publique ; Enseignement.

la richesse créée dans les PME. Cette richesse est influencée par : les salariés qui ont fourni le travail nécessaire à la production, les apporteurs de ressources financières, les créanciers qui se sont intéressés aux produits ou services proposés par les PME, les fournisseurs qui apportent une partie des inputs nécessaires à la production. La valeur ajoutée nous a été donnée directement par la base de données (BACH). Elle s'obtient en faisant la différence entre la valeur de la production et les consommations intermédiaires. Pour faciliter la comparaison entre secteur, la valeur ajoutée voit sa mesure standardisée par l'actif du bilan.

2.2.2. Variables indépendantes :

Notre modélisation a fait ressortir, parmi les parties prenantes les plus à même d'influencer la création de valeur dans les PME : les propriétaires (H1), les prêteurs (H2), les clients et les fournisseurs des PME (H3) et (H4), les salariés (H5). Toutes les variables explicatives voient leurs mesures standardisées par l'Actif total du bilan.

Tableau 2 : Mesure des variables explicatives

Parties prenantes	Variables	Mesures
Actionnaires ou sociétaires	Propriétaires	Fonds propres / Actif total
Prêteurs	Prêteurs	Dettes auprès des établissements de crédit / Actif total
Clients	Créances clients	Créances / Actif total
Fournisseurs	Dettes Fournisseurs	Dettes fournisseurs / Actif total
Salariés	Salariés	Charges salariales / Actif total

2.2. Résultats et discussion

2.2.1. Statistiques descriptives :

Cette sous-section présente et analyse les statistiques descriptives de nos différentes variables.

Tableau 3 : Statistiques descriptives

Statistiques descriptives					
Petites entreprises					
Variables à expliquer	Variables explicatives	Observations	Mean	Min	Max
Valeur ajoutée		288	42.52	6.895666	84.18242
	Capitaux propres	288	31.66	9.68	45.95
	Prêteurs	288	19.55	6.96	51.94
	Créances clients	288	18.66	2.32	36
	Dettes fournisseurs	288	13.27	1.69	30.01
	Salariés	288	30.52	1.88	52.51
Moyennes entreprises					
Variables à expliquer	Variables explicatives	Observations	Mean	Min	Max
Valeur ajoutée		288	35.43	3.890979	77.79691
	Capitaux propres	288	30.79	1.88	51.13
	Prêteurs	288	15.11	3.91	38.65
	Créances clients	288	20.25	1.49	46.68
	Dettes fournisseurs	288	14.81	1.01	34.04
	Salariés	288	26.08336	6.94	51.79

Les statistiques descriptives reportées dans le Tableau 3 montrent que la richesse créée par rapport à l'actif du bilan est respectivement 42.52 % pour les petites entreprises. Au regard du taux minimal relativement faible qui tire la moyenne vers le bas, le taux maximal dépasse plus de 75 % de l'actif du bilan. Il en est de même pour les entreprises de taille moyenne certes avec des résultats différents. Les principales parties prenantes qui contribuent à financer l'actif des PME sont : les propriétaires, les salariés, les prêteurs suivis des clients et des fournisseurs pour les petites entreprises ; les propriétaires, les salariés, les clients suivis des fournisseurs et les prêteurs pour les entreprises de taille moyenne. Mais ces résultats sont à nuancer car nous voyons que selon les cas, seuls les établissements de crédit et les salariés pour les petites entreprises, les propriétaires et les salariés pour les entreprises de taille moyenne apportent plus de 50 % de l'actif total. Le poids des fournisseurs est relativement identique avec un minimum sensiblement égal à 1 % et un maximum qui ne dépasse pas 35 %. Les clients font naturellement partie des principaux acteurs dans le financement de l'actif. En moyenne 18,66 % et 20,25 % des ressources finançant les actifs leur sont attribués, avec un maximum de 36 % et 46,68 %, respectivement pour les petites et moyennes entreprises. Ces différentes parties prenantes peuvent apporter, soit une part infime, soit moins de 60 % des ressources nécessaires au financement des actifs des PME de la France.

2.2.2. Modèle de régression et analyse des résultats :

Le modèle empirique générique (modèle estimé sur données de panel) s'écrit alors : $Y_{it} = X_{it}b + \epsilon_{it}$; avec i = caractéristique de l'individu étudié ; t = les années de la période étudiée ; ϵ_{it} = perturbation aléatoire et centrée ($E(\epsilon_{it}) = 0 ; \forall i \text{ et } t$) ; les variables X_{it} sont indépendantes de ϵ_{it} .

Compte tenu de la présence d'éventuelle hétéroscédasticité des erreurs, nous allons conduire une régression par stepwise aussi bien pour les petites entreprises que pour les entreprises de taille moyenne. La régression par stepwise est une estimation robuste qui nous permet d'obtenir le meilleur modèle de régression pour expliquer le poids de chaque partie prenante sur la création de richesse. Elle procède par sélection des variables explicatives avec une règle d'arrêt. Ces introductions et rejets se font à l'aide d'un test de student à des niveaux choisis par l'utilisateur (dans notre cas le niveau est fixé à 20 %).

L'estimation par la méthode des moindres carrés généralisés entre la richesse créée et les variables de notre modèle de base donne les résultats présentés dans le Tableau 4. Il en ressort que la variable propriétaire (capitaux propres) (Non Retenue) a été enlevée de notre modèle de base pour le modèle des petites entreprises.

Tableau 4 : Estimation des variables qui impactent sur la richesse créée dans les PME (Régression par stepwise)

VARIABLES	Valeur ajoutée	
	Modèle petites entreprises	Modèle moyennes entreprises
Variables explicatives retenues		
Capitaux propres	NR	0.306***
Emprunt Bancaire	0.533***	0.314***
Créances clients	-0.095	0.105
Salariés	1.4941***	1.32***
Dettes Fournisseurs	1.591***	0.997***
Constant	-32.895***	-29.91***
Observations	288	288
R-squared	0.8680	0.813

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Compte tenu d'éventuelles hétéroscédasticité corrigées par la régression stepwise (Tableau 4), nous allons effectuer des tests multi-colinéarités entre les variables explicatives retenues. Pour chacun de nos deux modèles retenus, les Variance Inflation Factors (VIF) ont été calculés. Les problèmes de multi colinéarité sont présentés lorsqu'un VIF est supérieur ou égal à 10 (Chatterjee et Hadi, 2006). Les résultats sont donnés dans le Tableau 5.

Tableau 5 : Tests de multi-colinéarité pour les variables explicatives de nos deux modèles

	Petites entreprises		Moyennes entreprises	
	VIF	1/VIF	VIF	1/VIF
Variables explicatives				
Capitaux propres			1.19	0.84
Dettes fournisseurs	3.22	0.31	2.53	0.39
Créances clients	3.06	0.32	3.18	0.31
Emprunt Bancaire	2.13	0.46	1.79	0.55
Personnel	1.46	0.68	1.21	0.82
Mean VIF	2.47		1.98	

Les VIF moyens de nos modèles sont tous inférieurs à 3. Ainsi, il n'y a aucune indication de problème potentiel de multi-colinéarité dans nos tests. Nous pouvons maintenant réaliser le test de Hausman pour les deux modèles.

Si le modèle à effets aléatoires apparaît plus efficace pour expliquer l'impact des parties prenantes sur la richesse créée pour les petites entreprises, le modèle à effets fixes donne une explication plus correcte de l'impact de chaque partie prenante sur la création de rente pour les entreprises de taille moyenne. Du point de vue économique cela revient à dire que le modèle économique étudié est parfaitement identique pour les entreprises de taille moyenne contrairement aux petites entreprises. Les résultats sont résumés dans le Tableau 6.

Tableau 6 : Résultats de nos modèles

Variables explicatives	Petites entreprises (Effets aléatoires)	Moyennes entreprises (Effets Fixes)
Capitaux propres (H1)		0.292***
Emprunt Bancaire (H2)	0.533***	0.282***
Créances clients (H3)	-0.095	0.0768
Dettes fournisseurs (H4)	1.591***	0.981***
Personnel (H5)	1.494***	1.316***
Constant	-32.85***	-28.31***
R within	0,8681	0,8730
Observations	288	
Number of years	18	
	*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1	

2.2.3. Discussions

Nos résultats empiriques montrent que pour les entreprises de taille moyenne, les propriétaires agissent positivement sur la richesse créée. Notre hypothèse H1 est donc corroborée ce qui pourrait signifier que les propriétaires seraient davantage influents ou intéressés par le développement de l'activité des entreprises de taille moyenne que par l'efficacité. Ils peuvent utiliser une gouvernance disciplinaire grâce à des leviers cognitifs et axiologiques pour contraindre le dirigeant à respecter les engagements pris. Nos résultats confirment ceux de Levratto (1990) et Charreaux (2002). Ces résultats peuvent s'expliquer aussi comme l'a développé Mercier (2001) par l'identité des propriétaires qui peuvent en même temps être dirigeants. Ces derniers sont rémunérés à hauteur de leurs efforts (cf. Charreaux et Desbrières, 1998) et exercent en conséquence une contrainte significative sur la création de valeur des entreprises qu'ils contribuent à faire fonctionner.

La variable emprunt bancaire agit positivement sur la richesse créée aussi bien sur les petites que les entreprises de taille moyenne. L'hypothèse H2 n'est pas confirmée. L'effet de levier de l'endettement est bénéfique pour les PME et que le recours à l'endettement entraîne des coûts d'opportunités supérieurs aux coûts de transactions. De fait l'endettement justifie la solidité des activités des PME. Ces résultats confirment ceux de Fama (1990). Les PME peuvent bénéficier ainsi des conseils des prêteurs dans le management voire la gouvernance dans la mesure où les PME sont obligées de fournir des informations sur leurs situations financières pour nouer une relation de confiance avec les bailleurs de fonds (Belze et Gauthier, 2000). Toutefois, il faut souligner une baisse des taux d'intérêt ces dernières années.

De manière surprenante, les créances clients ne semblent pas jouer un rôle significatif dans le processus de création de richesse. Ces résultats non conformes aux évidences antérieures méritent une étude plus approfondie.

Contrairement à nos attentes l'hypothèse H4 n'est pas confirmée. La variable fournisseur agit positivement sur la richesse créée aussi bien pour les petites que les entreprises de taille moyenne. Les fournisseurs sont une importante partie prenante au sein des entreprises, un accroissement de ceux-ci renvoie au développement de l'activité économique et par ricochet à de la richesse créée. Les PME respectent les délais accordés par les fournisseurs de même que les engagements pris. Notons dans ce cas une relation basée sur la satisfaction des parties

prenantes et une réduction des conflits d'intérêts comme le développe Barreyre (1988). Ces résultats prouvent aussi que les PME françaises empruntent plus qu'elles ne prêtent aux clients. Signalons ainsi l'importance du crédit interentreprises parce que selon les cas, il peut être moins coûteux que le crédit bancaire classique. Nos résultats concordent avec ceux de Petersen et Rajan (1997) et de Dietsch et Kremp (1998).

Les salariés agissent positivement sur la richesse créée aussi bien dans les petites entreprises que les entreprises de taille moyenne. L'hypothèse H5 n'est pas corroborée. Ces résultats pourraient s'expliquer par un besoin de renouvellement du personnel sous peine de voir la disparition de certains métiers ou de faibles perspectives de croissance. De ce fait, le modèle français est limité dans le temps parce qu'il repose sur une vision patrimoniale et un développement dans la prudence, donc moins risqué. L'interaction entre dirigeants et nouveaux salariés facilite l'émergence d'une force plus à même de faire face aux exigences du secteur. Sur un petit effectif, le personnel représente une partie prenante très importante, l'entrée voire un conflit avec un salarié peut perturber l'équilibre du groupe. Ces résultats sont confirmés par Mahé de Boislandelle (1996) avec l'effet de grossissement ou d'amplification. De plus, le départ d'un salarié peut entraîner l'émergence d'un nouveau concurrent surtout lorsque celui-ci était fortement impliqué dans l'activité de l'entreprise. Nos développements rejoignent ceux de Rajan et Zingales (2000).

Conclusion

Les PME sont caractérisées par des structures de tailles variables et un rôle parfois polyvalent du dirigeant. Plusieurs parties prenantes interviennent et différents conflits d'intérêts peuvent survenir dans leurs interactions. Nous pouvons citer les propriétaires, les établissements de crédit, les créanciers, les fournisseurs et les salariés. Cet article étudie l'incidence des principales parties prenantes sur la création de richesse des PME françaises. Cette richesse partenariale est appréhendée à partir de la valeur ajoutée. Nous avons utilisé une modélisation des données en panel et un échantillon qui porte sur la période de 2000 à 2017. Les données ont été traitées par le logiciel stata 11. Pour répondre à la problématique de notre travail nous avons adopté une démarche hypothético-déductive. Les résultats obtenus sur les propriétaires nous confirment leur importance. Ces résultats mettent en évidence que ceux-ci sont bien plus intéressés par le développement de l'activité productive que l'efficacité par la mise en place de mécanismes de contrôle, de surveillance et leurs implications dans la gestion.

Si les créances n'ont pas d'incidence sur la richesse créée, une influence positive des fournisseurs sur la création de rente est notée aussi bien dans les petites entreprises que les entreprises de taille moyenne. Les PME respectent leurs engagements envers les fournisseurs et une relation de confiance est notée de telle sorte que le crédit interentreprises est privilégié dans certains cas au détriment du crédit bancaire classique. Les PME peuvent bénéficier aussi de l'effet de levier de l'endettement jusqu'à un certain niveau puisque les crédits octroyés par les établissements de crédits paraissent jouer un rôle important dans la création de rente. Ces résultats mériteraient une investigation plus poussée, notamment l'importance de la gouvernance disciplinaire et des conseils susceptibles d'être préconisés par les établissements de crédits. Enfin, il apparaît que plus il y a des salariés dans l'activité productive des PME, plus la richesse créée augmente. Ces résultats peuvent s'expliquer en partie par un besoin de renouvellement du personnel mais aussi par la structure de propriété des PME qui repose dans certains cas sur des propriétés familiales.

Les petites entreprises en France ont des caractéristiques différentes, donc nous proposons que les politiques qui leur sont destinées soient élaborées en fonction des besoins de

chacune en cohérence avec la politique sectorielle ; contrairement aux entreprises de taille moyenne qui peuvent bénéficier de politiques communes. De futures recherches sont à encourager, notamment pour mieux comprendre le manque d'influence significative des créances clients.

Bibliographies:

- Aaltonen, S., Blackburn, R. et J. Heinonen. 2010. « Exploring entrepreneurial exits: a study of individual exit experiences in Finland and the UK, *The theory and practice of entrepreneurship* », *European entrepreneurship research*, p. 145-167.
- Aghion, P. et P. Howitt. 1992. « A model of growth through creative destruction », *Econometrica*, vol. 60, n° 2, p. 323-351.
- Alchian, A. et H. Demsetz. 1972. « Production, Information Costs, and Economic Organization », *American Economic Review*, Vol. 62, N° 5, p. 777-95.
- Aoki, M. 1984. « *The Co-operative Game Theory of the Firm* ». Oxford: Clarendon Press.
- Bardes, B. 2006. « Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1990 à 2004 », *Bulletin de la Banque de France*, n° 145, janvier.
- Baroin, D. et P. Fracheboud. 1983 . « Les P.M.E. en Europe et leur contribution à l'emploi », *Notes et Etudes Documentaires*, n° 4715-4716, Paris, La Documentation Française.
- Barreyre, P. Y. 1988. « The concept of impartition policies: a different approach to vertical integration strategies », *the Strategic Management Journal*, v. 9, p. 507-520, 1988
- Belletante, B. 1991. « Pour une approche des spécificités financières de la PME au travers du concept de territoire financier », *Revue Internationale PME*, vol. 4, n° 1, p. 49-80.
- Belze, L. et O. Gauthier. 2000. « Innovation et croissance économique : rôle et enjeux du financement des PME », *Revue internationale P.M.E.*, 13 (1), 65-86.
<https://doi.org/10.7202/1008670ar>
- Carrier, C. 2007. « Cultiver la créativité et gérer l'innovation dans la PME ». In Filion, L.J. (coord.), *Management des PME*, De la création à la croissance, Pearson Education, Paris, p.119-130
- Charreaux, G. 2002. « Variation sur le thème À la recherche de nouvelles fondations pour la finance d'entreprise », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 5, n° 3, septembre 2002a, p. 5-68.
- Charreaux, G. et P. Desbrières. 1998. « Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre-valeur actionnariale », *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 1, n° 2, p. 57-88.
- Clarkson, M. 1995. « A Stakeholder Framework for analysing and evaluating Corporate Social Performance », *Academy of Management Review*, vol 20, n° 1, 92-117.
- Chatterjee, S. et A. S. Hadi. 2006. *Regression Analysis by Example, Fourth Edition*, Wiley Series in Probability and Statistics
- Davis, G. et H. Greve. 1997. « Corporate Elite Networks and Governance Changes in the 1980 », *American Journal of Sociology*, Vol. 103, N° 1, p. 1-37.
- De Terssac, G. 1999. « Savoirs, compétences et travail », Octares, Toulouse, p. 223-247
- Dietsch, M. et É. Kremp. 1998. « Le crédit interentreprises bénéficie plus aux grandes entreprises qu'aux PME », In *Economie et statistique*, n°314, Juin 1998. pp. 25-37.
- DiMaggio, P. J. et W. Powell. 1983. « The iron cage revisited : Institutional isomorphism and

- collective rationality in organizational fields », *American Sociological Review*, 48, 147-160.
- Fama, E. F. 1990. « Stock returns, expected returns and real activity », *Journal of financial economics*, XLV, 4 sept 1089-1108.
- Ferrary, M. 2006. « Micro finance et lutte contre l'exclusion. Du contrat formel de financement au contrat implicite de socialisation », *Sociologies Pratiques*, n° 13, p. 61-76.
- Frédy-Planchot, A. 2002. « La gestion des ressources humaines dans les PME à caractère familiale » in Caby J., Hirigoyen G. (coord.), *La gestion des entreprises familiales*, Economica, p. 193-204.
- Freeman, R.E. 1984. « Strategic Management: Framework and Philosophy », dans *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Massachusetts, Pitman, pages 52 à 82.
- Freeman, R. E. et L. R. Reed. 1983. « Stockholders and Stakeholders: a new Perspective on Corporate Governance », *California Management Review*, Vol. 25, N° 3, p. 88-106.
- Guellec, D. et P. Ralle. 1993. « Innovation, propriété intellectuelle, croissance », *Revue économique*, vol. 47, p. 319-334.
- Jensen, M.C. et W.H. Meckling. 1976. « Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure », *Journal of Financial Economics*, Vol.3, p.306-306, 1976.
- Julien, P. A. et M. Marchesnay. 1988. *La petite entreprise*, Paris, Éditions Vuibert
- Levratto, N. 1990. « Le financement des PME par les banques : contraintes des firmes et limites », *Revue internationale P.M.E.*, 3 (2), 193–213. <https://doi.org/10.7202/1007977ar>.
- Lewellen, W.D. et R. O. Edmister. 1973. « A general model for accounts receivable and control », *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Mars 1973, p. 145206.
- Lewellen, W.D. et R.W. Johnson. 1972. « Better way to monitor accounts receivable », *Harvard Business Review*, Mai-Juin 1972, p. 101-10
- Mahé De Boislandelle, H. 1998. « GRH en PME : universalité et contingences : essai de théorisation », *Revue internationale P.M.E.*, 11 (2-3), 11–30.
- Mercier, S. 2001. « L'apport de la théorie des parties prenantes au management stratégique : une synthèse de la littérature », Actes de la Xième conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, Université Laval, Québec, 13 – 15 juin.
- Mercier, S. et S. Guinn-Milliot. 2003. « La théorie des parties prenantes : un cadre conceptuel fécond pour la responsabilité sociale de l'entreprise ? », Actes de la 5e université de printemps de l'audit social, IAE de Corse, 22-23 et 24 mai, 249-259.
- Milgrom, P. et J. Roberts. 1997. *Economie, organisation et management*, De Boeck Université.
- Morduch, J. 2000. « The Microfinance Schism », *World Development*, Vol. 28, N° 4, p. 617-629.
- Myers, S. C. et N.S. Majluf. 1984. « Corporate financing and Investment decisions when firms have information that investors do not have », *Journal of Financial Economics*, Vol. 13, p. 187-221.
- Nash, T. 1991. « Late payers, the end of the line ? » Director, Avril 1991, p. 39-44
- Nelson, R. R. et S.G. Winter. 1982. « An Evolutionary Theory of Economic Change », *Harvard University Press*.
- Petersen, M. et R. Rajan. 1997. « Trade Credit : Theories and Evidence », *Review of Financial Studies*, vol. 10, n° 3, p. 661-691

- Philippart, P. 2017. « L'accompagnement de l'entrepreneur en difficulté : questions autour d'un phénomène complexe », *Projectifs*, vol 1(16), p.11-29.
- Prahalad, C.K. et G. Hamel. 1990. « The core competence of the corporation », *Harvard Business Review*, n° 3 p. 79-91.
- Rajan, R.G. et L. Zingales. 2000. « The Firm as a Dedicated Hierarchy: A Theory of the Origin and Growth of Firms », *NBER Working Paper*, n° 7546
- Romer, P.R. 1990. « Endogenous technological change », *Journal of Political Economy*, vol. 98, n° 5, p. 1022-1037.
- Sentis, P. 1998. « Les réductions d'effectifs créent-elles de la valeur ? », In 14ème Journées Nationales des IAE, Nantes, tome 1, pp. 175-196.
- Shankman, N. A. 1999. « Reframing the Debate between Agency and Stakeholder Theories of the Firm », *Journal of Business Ethics*, Vol. 19, N° 4, p. 319-334.
- Sundaramurthy, C. et M. Lewis. 2003. « Control and Collaboration: Paradoxes of Governance », *Academy of Management Review*, Vol. 28, N° 3, p. 397-415.
- Shleifer, A. et R.W. Vishny. 1989. « Management Entrenchment: The Case of Managers Specific Investments », *Journal of Financial Economics*, Vol. 25, p. 123-139.
- Stone, B.K. 1976. « The payment pattern approach to the forecasting and control of accounts receivable », *Financial Management*, Autumn 1976, vol. 5, no 3, p. 6582.
- Teece, D. J. et Pisano, G. et A. Shuen. 1997. « Dynamics capabilities and strategic management », *Strategic Management Journal*, vol. 18, n° 7, p. 509-533, 1997.
- Torres, O. 1997. « Pour une approche contingente de la spécificité de la PME », *Revue Internationale des PME*, vol. 10, n° 2, p. 9-41.
- Torres, O. 2003. « Petiteesse des entreprises et grossissement des effets de proximité », *Revue française de Gestion*, No. 144, mai-juin, p.119-138.
- Ucbasaran, D., Shepherd A.A. et A. Lockett. 2013. « The Process and consequences of Business Failure for Entrepreneurs », *Journal of Business Venturing*, vol 39 (1), p. 203-231.
- Zahra, S.A. et J.A. Pearce. 1989. « Board of directors and corporate financial performance : A review and integrative model », *Journal of Management*, No15, p.291-334, 1989.