

## Notes de l'Enseignant-Chercheur

ISSN :1987-1155 ; Volume 03 ; Issue 1 ;

Décembre 2023 ; Pages : 194-223

<https://ceradus.com/revue-scientifique/>

(Reçu le 18/09/2023 ; Accepté le 22/11/2023)

<https://doi.org/10.71140/necus.31013>

**Revue Scientifique  
Biannuelle de  
l'Université de Ségo**

### LES DETERMINANTS DE L'ECHEC DES ENTREPRISES FINANCEES PAR LE PROJET FIER DANS LA REGION DE SEGOU, MALI

**Oumar Diandjo TRAORE**

Université de Ségo, Faculté d'Agronomie et de Médecine Animale

[oumardiandjotraore@yahoo.fr](mailto:oumardiandjotraore@yahoo.fr)

79 35 88 15

**Mohamed Amadou Salia DICKO**

USSGB, Faculté des Sciences économiques et de Gestion

[dickomohamed98@gmail.com](mailto:dickomohamed98@gmail.com)

75361682

**Doudou Ben Béchir NIANG**

[doudoubennieng@yahoo.fr](mailto:doudoubennieng@yahoo.fr)

Institut National de la Jeunesse et des Sports.

**Salé TOURE**

Projet Fier Ségo

[saletoure81@yahoo.fr](mailto:saletoure81@yahoo.fr)

76434475

**Adama BOUARE**

Université de Ségo, Faculté d'Agronomie et de Médecine Animale

[bouaremym@gmail.com](mailto:bouaremym@gmail.com)

76919160

#### Résumé :

La présente recherche s'intéresse à un sujet peu exploré mais d'un enjeu considérable pour le développement de la région de Ségo, à savoir les déterminants de l'échec des jeunes entrepreneurs. L'objectif de cette recherche était de déterminer les facteurs d'échec des entrepreneurs (activités entrepreneuriales) financées par le Projet FIER dans la région de Ségo. Dans le cadre de cette recherche, les données ont été recueillies auprès d'un échantillon de 334 (trois cent trente-quatre) jeunes entrepreneurs partenaire du projet. Les Analyses en correspondances multiples et la régression logistique binaire réalisées sur le logiciel R (version 4.5.1) ont données des résultats pertinents. Les résultats montrent que Six (6) branches d'activité ont été identifiés que sont l'embouche bovine 65,3 %, suivi de l'embouche ovine 27,2 %, commerce céréale 4,2%, élevage de caprins 1,8%, maraichage 1,2% en fin la mention la plus faible reviens à la vente des intrants agricoles 0,3%. Presque la

moitié des entrepreneurs enquêtés (46,1%) ont plus de 2 ans d'expériences dans leur secteur d'activité généralement compris entre 3 à 4 ans. Les SFD partenaires des jeunes de l'échantillon sont : CAECE JIGISEME, CVECA/ON, KAFO JIGINEW et NYESIGISO.

Les résultats de la régression logistique indiquent que la motivation des jeunes à être son propre patron, se valoriser, le nombre d'année dans l'activité, le financement de FIER et la Restitution du montant reçu sont significatifs au seuil de 0.001 %, 0.01% et 0.05%. Le test de Wald confirme les variables comme la motivation du jeune, le nombre d'année dans l'activité, la structure du financement, l'apport personnel, la restitution et le démarrage de la production.

**Mots clés** : Entrepreneuriat Jeunes, facteurs d'échec, FIER, Ségou, ACM.

## **INTRODUCTION**

Connu dans la littérature anglo-saxonne sur le terme « business failure », le phénomène d'échec des nouvelles entreprises a fait l'objet de débat entre les chercheurs et praticiens depuis la crise de 1929. Ainsi suite au nombre considérable de cessations d'activités qui a débuté au milieu des années 1970, certains auteurs comme (Deakin, 1972 ; Edmister, 1972) se sont intéressés au phénomène en proposant de dépasser la seule logique de prédiction pour intégrer une logique de prévention de ce phénomène.

En effet, l'échec entrepreneurial est un phénomène important dans le champ de l'entrepreneuriat qui a suscité l'intérêt des chercheurs et praticiens depuis la crise de 1929 Certains auteurs le jugent à partir de la discontinuité de l'activité entrepreneuriale (Singh, Corner & Pavlovich, 2007), mais ce pendant d'autres l'apprécient sur la base de la défaillance économique de l'entreprise.

En effet, l'économie malienne est entrée en récession en 2020 sous les effets combinés de la pandémie, de la faible performance agricole ainsi que de la crise socio-politique. Le PIB réel a légèrement rebondi en 2021, avec une croissance estimée à 3,1 %, tirée par la reprise dans les secteurs clés de l'agriculture et des services socioéconomiques (Banque mondiale,2021).

De nos jours l'entrepreneuriat est considéré comme étant un des facteurs capitaux pour une économie en pleine croissance, en effet la promotion de l'entrepreneuriat est devenue une nécessité pour le développement de toute nation qui veut être compétitive.

C'est dans cette optique que le projet FIER « Formation professionnelle, Insertion et appui à l'Entrepreneuriat des jeunes Ruraux » a vu le jour en 2014, ce projet est le fruit d'un partenariat fructueux entre le Gouvernement du Mali et le Fonds International de Développement Agricole (FIDA).

Le Projet FIER s'inscrit dans la recherche d'une croissance reposant sur la promotion des ressources humaines et le développement des secteurs porteurs, en particulier le secteur primaire. Chaque année, environ 180 000 jeunes ruraux arrivent sur le marché du travail au Mali avec des difficultés extrêmes à trouver des débouchés professionnels. Cette situation conduit les jeunes à fuir les zones rurales à la recherche d'opportunités, que ce soit dans les grandes villes ou à l'étranger. Toutefois, la disponibilité en emplois décents dans les centres urbains est faible et le secteur informel ne peut leur offrir que des activités précaires.

Le secteur agricole est crucial pour réduire la pauvreté et assurer la sécurité alimentaire. Il existe d'importants gisements d'emplois le long des filières agricoles et dans les activités économiques connexes. Au Mali la loi d'orientation agricole (LOA) soutient le passage d'une agriculture de subsistance à une agriculture compétitive et moderne, ancrée sur la demande

des marchés et adaptée aux changements climatiques grâce à l'émergence de petites et moyennes entreprises agricoles et rurales performantes.

La majorité des recherches sur l'échec entrepreneurial concernent souvent les grandes entreprises. Peu de recherches se sont intéressées à la compréhension de ce phénomène dans le cas des entreprises naissantes. Celles-ci jouent un rôle majeur dans le développement économique, mais connaissent malheureusement des taux alarmants d'échec. Paradoxalement, la recherche en entrepreneuriat s'est principalement focalisée sur les facteurs du succès des PME sans mettre suffisamment la lumière sur les facteurs de leur échec (Smida & Khelil, 2010).

Malgré leur contribution, ces recherches fournissent des résultats mitigés et parfois contradictoires tant sur le nombre que sur la nature des facteurs de succès versus d'échec. Elles se sont soldées par des résultats décevants : non-validation de l'hypothèse centrale portant sur l'existence des caractéristiques individuelles séparant les entrepreneurs qui réussissent de ceux qui échouent (Gartner, 1989). À ce jour, peu d'études ont encore trouvé le « facteur prédictif idéal » d'échec des nouvelles entreprises (Wetter et Wennberg, 2009). Ce constat vient s'ajouter à celui de la faible existence de critères discriminants suffisamment précis dont souffrent les approches prédictives (Capiez, 1992). Dans le cadre de cette étude portant sur « les déterminants de l'échec des entreprises financées par le projet FIER dans la région de Ségou » nous allons réitérer la question fondamentale sur la situation ENTREPRISES.

Quels sont les causes de l'échec des entreprises financées par le projet FIER dans la région de Ségou ?

L'objectif de notre recherche est de déterminer les causes d'échec des entreprises financées par le projet FIER dans la région de Ségou.

### **1. Revue de la littérature**

Il est courant d'entendre parler d'échec d'entreprise ou de projet d'entreprise. L'échec d'une entreprise peut se présenter sous diverses formes, peut être lié à un ensemble de facteurs.

En effet, il n'est pas facile de donner une définition du concept de l'échec. Celui-ci est pluriel et subjectif. Dans le dictionnaire encyclopédique, l'échec est défini comme : « une notion qui s'entoure d'un halo douloureux. Chacun y investit, le cerne de ses propres ecchymoses intérieures, chacun s'y sent subtilement concerné. »

Dans la littérature, le concept d'échec est difficilement appréhendable et varie d'un auteur à l'autre. Waston et Everett (1993) affirment avec raison que le taux d'échec des entreprises varie significativement en fonction de la définition utilisée par les auteurs.

Ainsi pour Berryman (1982), l'échec est une notion multiple. Il en donne plusieurs définitions :

- Échoue, une entreprise dont la rentabilité est insuffisante : une entreprise a échoué si elle ne rencontre pas de façon continue un taux de rendement sur les investissements adéquats ;
- Échouent, les entreprises qui ont cessé leurs activités et ont légalement déclaré faillite ; ont causé des pertes à leurs créanciers ; ont fermé volontairement sans s'acquitter entièrement de leurs obligations ; ont été impliquées dans des réorganisations ; ont négocié des ententes volontaires de remboursement avec leurs

créancières entreprises ;

- Échouent, les entreprises atteintes par une faillite légale ;
- Échouent, les entreprises qui font régulièrement des pertes et qu'on liquide pour mettre fin à cette situation.

Beaucoup d'auteurs assimilent des définitions de **Beryman** à la faillite. Ainsi, **Julien** (1997) constate les écarts importants dans le taux d'échec suivant la définition utilisée. Il affirme qu'il est nécessaire de faire une distinction entre échec et faillite avant de formuler quelque conclusion que ce soit.

La faillite peut être également considérée comme ~~est~~ une forme complète de l'échec pour une entreprise, elle est marquée par une cessation de paiement. Alors que l'échec est un résultat négatif d'une tentative selon le dictionnaire Larousse.

Nous en retenons donc que la faillite est une forme d'échec. Dans le cadre de ce travail, nous opterons pour la définition qu'en donne **Mayaux** (1990) , Il prend toutes les entreprises n'ayant pas répondu à sa définition du succès comme celles qui ont échoué. Cependant certains auteurs présentent l'échec comme une source d'apprentissage.

L'échec entrepreneurial est un concept vague, polysémique et pluridisciplinaire. Pour le décrire, les auteurs utilisent différentes terminologies telles que la mort de l'entreprise, la cessation, la faillite, l'insolvabilité ou la fermeture (Beaver, 2003). Même si ces terminologies peuvent apparaître comme synonymes, des confusions dans leurs significations empêchent l'émergence d'une définition consensuelle de l'échec entrepreneurial (Beaver, 2003 ; Mellahi & Wilkinson, 2004). D'un point de vue académique, chaque auteur appréhende l'échec en fonction de son objet de recherche et de l'approche théorique mobilisée (Smida & Khelil, 2010). Généralement, l'échec entrepreneurial se produit lorsque l'entreprise devient insolvable et cesse ses opérations d'exploitation en liquidant ses actifs pour payer les créanciers. Les recherches en entrepreneuriat ont généralement utilisé des critères plus spécifiques pour définir l'échec, une revue de littérature fait ressortir des définitions appréhendant différemment l'échec entrepreneurial (Watson & Everett, 1993).

En effet les facteurs de l'échec entrepreneurial des PME sont très nombreux et difficiles à cerner. Leur importance relative dépendra des spécificités de la PME et des caractéristiques prédominantes de son environnement. Selon Guilhot (2000), les facteurs de l'échec entrepreneurial varient en fonction de quatre approches : économique, financière, stratégique, organisationnelle et managériale. Ces facteurs peuvent être endogènes ou exogènes.

Selon plusieurs études, les jeunes PME courent systématiquement le plus grand risque d'échec (Abdullah et al., 2016 ; Everett & Watson, 1998 ; Honjo, 2000 ; Mellahi & Wilkinson, 2004 ; Watson, 2007). Cela est dû au fait qu'elles ont moins d'expérience et moins de capital social. Elles sont contraintes aussi à supporter des coûts élevés durant leurs processus d'apprentissage organisationnel pour créer des routines organisationnelles (Mellahi & Wilkinson, 2004), des structures efficaces de gestion (Freeman, Carroll, & Hannan, 1983) et pour installer rapidement une certaine stabilité organisationnelle (Freeman & Hannan, 1989).

Généralement, les PME (Petites et Moyennes Entreprises) commencent petites et sont accablées par un désavantage de taille inhérent. La petite taille des PME ne leur permet pas de

couvrir leurs coûts fixes, ce qui peut les forcer parfois à quitter leur secteur d'activité (Hall & Tu, 2004). Par ailleurs, il existe une relation positive entre la taille de la PME et sa performance en termes de croissance, de profitabilité, de survie et d'internationalisation (Campbell, Heriot, Jauregui, & Mitchell, 2012 ; Williams, 2016). Selon Mellahi & Wilkinson (2004), de nombreux chercheurs ont noté que l'accroissement de la taille des PME diminue le taux de leur mortalité.

La mise en place d'une structure organisationnelle inadéquate affecte négativement la survie de la PME (Jennings & Beaver, 1995). Une telle structure comporte un ensemble de contraintes telles que l'absence d'une division claire du travail, la faible efficacité de la communication interne et externe, la prédominance du contrôle, le manque de flexibilité organisationnelle du fait de son caractère mécaniste et le faible niveau de formalisation des procédures de travail (Jennings & Beaver, 1995 ; Temtime & Pansiri, 2004).

Les capacités marketing des PME sont intrinsèquement différentes de celles des grandes entreprises. Hall (1992) considère, explicitement, que l'adoption d'une stratégie marketing inefficace est une cause de l'échec des PME. Ropega (2011) précise que parmi les erreurs du marketing les plus commises par les PME, on trouve une offre inappropriée aux besoins du marché, et une politique de prix inadaptée qui ne concilient pas la structure réelle des coûts avec la valeur perçue de l'offre et les prix pratiqués par la concurrence directe ou indirecte. Spécifiquement, au niveau du prix, les PME ont tendance à fixer des prix élevés par rapport à ceux du marché. Cela leur fait perdre un nombre important de clients qui s'orientent vers les concurrents proposant des prix plus bas (Tushabomwe-Kazooba, 2006). Ces erreurs sont encore plus accrues, car la plupart des PME ne recourent pas à d'autres activités marketing qu'elles estiment coûteuses telles que les études périodiques de marché, les prévisions de la demande et les activités de promotion commerciale des produits (Temtime & Pansiri, 2004).

Plusieurs auteurs ont lié l'échec entrepreneurial des PME à l'inefficacité de leur management financier (Bruno, Mcquarrie, & Torgrimson, 1992 ; Ropega, 2011). Le manque de compétences managériales dans le domaine financier, notamment la comptabilité, le contrôle des stocks et la gestion des flux de trésorerie, peut compromettre les chances de survie des PME (Khan & Rocha, 1982). Pour Temtime & Pansiri (2004), la mauvaise gestion du fonds de roulement explique l'échec des PME. Il s'agit plus précisément des problèmes de gestion des crédits et des découverts, une gestion médiocre des stocks et des liquidités. Tushabomwe-Kazooba (2006) ajoute que le surinvestissement (surtout dans les immobilisations), engagé intuitivement pour des considérations personnelles du dirigeant entraîne l'effondrement de nombreuses PME.

Selon la théorie de l'écologie organisationnelle (Hannan & Freeman, 1977), l'échec dépend plus de l'évolution de l'environnement dans lequel l'entreprise opère. En fait, le contexte macro-économique, l'environnement politique et institutionnel et les conditions du marché ou de l'industrie déterminent l'échec entrepreneurial des PME.

D'un point de vue financier, le problème de liquidité, d'obtention du financement en capital ou en emprunt sont les deux difficultés majeures qui causent l'échec des PME (Fielden, Davidson, & Makin, 2000 ; Scheers & Radipere, 2008). La plupart des PME ont des difficultés à obtenir des financements externes. Souvent, l'entrepreneur se voit obligé de mobiliser l'épargne personnelle, les revenus générés au cours du cycle d'exploitation (Liao, Welsch, & Moutray, 2009) ou encore les financements du genre « love money ». Une telle

situation perpétue l'incapacité de la PME à honorer ses engagements financiers, c'est-à-dire ne plus être en mesure de rembourser son passif exigible au moyen de son actif disponible. En conséquence, sa structure financière s'en trouve affectée, ce qui la conduit à des niveaux critiques de solvabilité (Cultrera, 2016) et une obligation de déclarer faillite (Honjo, 2000). Parfois, l'échec des PME tient aussi à leur vulnérabilité financière, car leurs ressources de financement externes proviennent de la même source financière et que leur fonds de roulement est tiré d'une seule source commerciale (Miles, 2014).

L'absence, l'insuffisance ou l'inadéquation du soutien institutionnel du gouvernement constituent les problèmes que les PME rencontrent souvent dans de nombreux pays, surtout ceux en voie de développement (Gagoitsope & Pansiri, 2012). Dans ce sens, l'échec des PME trouve ses origines dans la longue durée des procédures d'obtention du financement public, l'insuffisance du soutien financier, les mauvaises orientations de l'aide publique (Ropeg, 2011), et le manque de programmes spécifiques de formation, de conseil et d'accompagnement des PME (Everett & Watson, 1998).

A la question de savoir qu'est-ce que l'échec ? Shapero répond : « d'un point de vue social, c'est un apprentissage. En général, quand un homme échoue, avant trois ans, il pense à repartir. Les blessures se sont cicatrisées ». De même, Maidique et Zirger (1985) estiment que l'échec est une importante source d'apprentissage.

Peters et Waterman (1983) affirment que la tolérance réelle de l'échec caractérise l'environnement positif et novateur orienté vers la réussite.

En d'autres termes, tous ces auteurs convergent vers l'idée selon laquelle, l'échec peut être perçu comme une étape de la réussite. Mais l'échec tout comme la réussite est due à un ensemble de facteurs que nous réunissons sous le vocable causes d'échec.

**Clifford et Cavanagh** (1987), attribuent les raisons de l'échec à trois causes : les erreurs de conception, les faux pas financiers, les errements humains. Les erreurs de conception : l'entreprise maintient le statu quo alors qu'il y a mutation. Elle échoue parce qu'elle n'a pas su changer sa manière de gérer. L'exemple du passage de la TPE (Très Petite Entreprise) à la PME. L'entreprise échoue parce que son marché est très limité au départ. Ici, l'échec est lié à l'étroitesse de marché. L'échec est peut-être lié aussi au manque d'innovation, dans ce cas de figure l'entreprise ne modifie rien, ne s'adapte pas au changement survenu dans l'environnement.

## **2. METHODOLOGIE,**

### **2.1. Zone d'étude :**

L'étude s'est déroulée dans le cercle de Ségou. Le cercle de Ségou est situé au centre – ouest du Mali dans la 4<sup>ème</sup> région administrative entre le 13<sup>ème</sup> et le 16<sup>ème</sup> degré de longitude Ouest. Le cercle de Ségou couvre une superficie de 15 600 Km<sup>2</sup> avec une population totale de 737 038 habitants dont 373 304 femmes contre 363 734 hommes. Le cercle de Ségou compte **29 communes rurales** pour un total de 565 villages (DRPSIAP, 2009).

Notre recherche est réalisée auprès des jeunes entrepreneurs financés par le Projet FIER dans les communes de **Cinzana, Konodimini, Massala, N'Gara et Sakoïba**. Plusieurs raisons ont motivé le choix de ces communes comme zone d'étude.

Ces communes comportent des villages qui ont reçus un important lot de jeunes ayant bénéficiés des appuis du projet dont le financement à travers les SFD partenaires pour le démarrage et ou l'agrandissement de leurs activités entrepreneuriales.

## **2.2. La collecte de données :**

Pour la collecte des données, un questionnaire a été élaboré. Le questionnaire a été d'abord testé auprès des entrepreneurs plus ou moins familières avec le sujet et la problématique.

Cette étape a permis de reformuler les questions jugées ambiguës par les répondants et de retirer celles qui sont jugées redondantes ou peu pertinentes à la vérification des hypothèses de recherche. Cet exercice nous a permis de savoir si les questions sont claires et compréhensibles avant la validation du questionnaire avec un coefficient alpha de Cronbach estimé à 0,7201.

Parmi les types d'administration des questionnaires , le face à face a été utilisé. L'enquête s'est déroulée du 1<sup>er</sup> au 12 Novembre 2021 dans la région de Ségou. Pour l'administration du questionnaire, nous nous sommes servis de KoboCollect. Les questionnaires ont été administrés auprès d'un échantillon de 334 jeunes entrepreneurs dans leurs communes respectives.

## **2.3. Détermination de la taille de l'échantillon :**

A partir d'une liste fournie par le projet FIER sur la région de Ségou, nous avons utilisé la méthode d'échantillonnage systématique pour sélectionner les jeunes entrepreneurs. Les jeunes ont ensuite été repartis par commune. Nous nous sommes aussi intéressés à 5 communes à savoir Cinzana, Konodimini, Massala, N'Gara et Sakoïba.

Ainsi au total une liste de 2476 jeunes a été mise à notre disposition. Ce qui est considéré comme une population nombreuse. Par conséquent, la taille de l'échantillon est déterminée à l'aide de la formule proposée par Cochran (1977) citée par Polonia (2013). Pour la même raison, le terme d'erreur acceptable était de 5 % (Raosoft, 2016).

$$N_0 = \frac{t^2 * p(1 - p)}{m^2}$$

- $N_0$  : Taille d'échantillon pour l'obtention de résultats significatifs pour un événement et un niveau de risque fixé.
- $t$  : Niveau de confiance (la valeur type du niveau de confiance de 95 % sera 1,96)
- $p$  : proportion estimée de la population susceptible de répondre favorablement ( $p$ ) reste le même que celui des non répondants ( $q$ ) c'est-à-dire que  $p=50\%$  et  $q=50\%$
- $m$  : Marge d'erreur (généralement fixée à 5 %).

La Taille d'échantillon ( $N_0$ ) est donc 384 individus.

On obtient  $N. \text{cochran} = \frac{N * N_0}{N + N_0}$  avec  $N =$  Nombre de la population (2476).

$$N. \text{cochran} = \frac{2476 * 384}{2476 + 384} = 332$$

La taille de l'échantillon est de 332. Nous avons décidé d'administré 334 questionnaires dans les localités choisies pour des soucis de non répondant. Par la méthode des quotas, nous avons déterminer l'échantillon représentatif par localité. La sélection a été faite de façon systématique avec un pas d'échantillonnage estimé à 8.

## 2.4. Plan Analyse statistique :

Notre plan d'analyse des données est la feuille de route qui nous indique la façon d'organiser et analyser les réponses de notre question de recherche. Ainsi, nous avons procédé d'abord par une analyse descriptive univariée pour faire sortir les relations entre les différentes variables et les proportions correspondantes avec le logiciels statistique R (version 4.0.5). Ensuite nous continuerons avec les analyses exploratoires pour identifier les différents profils des jeunes. Les variables issues de l'analyse exploratoire ont été soumises à la régression logistique binaire.

Pour chaque coefficient du modèle on teste sa significativité avec le test de Wald.

## 2.5. Outils d'analyses :

Pour le traitement des données recueillies, nous avons utilisé les logiciels suivants :

- Excel pour agréger certaines données et pour le calcul des paramètres statistiques ainsi que la réalisation des graphiques ;
- Kobocollect pour l'administration des questionnaires ;
- SPSS, et R pour les tests statistiques et descriptives telles que la moyenne et les fréquences des variables étudiées ;

## 3. RESULTATS ET DISCUSSIONS

### 3.1. Descriptions des entrepreneurs selon les catégories sociodémographique et professionnelles.

**Tableau 1** : Statistiques descriptives

Variable	Catégorie d'activités	Pourcentage
Appartenance à une Organisation paysanne / Coopérative	Oui	84.7
	Non	15.3
Statut juridique	Formelle	93.1
	Informelle	91.6
	RAS	15.3
Activités pratiquées	Commerce céréale	95.98
	Commerce intrant agricole	99.7
	Embouche bovine	34.7
	Embouche caprine	98.2
	Embouche ovine	72.8

	Maraîchage	98.2
Partenaires financiers	CAECE	99.7
	CVECA/ON	77.8
	KAFO JIGINEW	93.7
	NYESIGISO	23.1
Nombre d'observations	334	/

**Source : Enquête terrain , 2021.**

Les résultats montrent que 84.7% de notre échantillon sont dans une organisation paysanne. Les raisons de leur adhésion sont d'ordre sociale et économique. Ces organisations sont des véritables partenaires stratégiques du Projet FIER. Non seulement elles offrent des services à leurs membres et parlent en leur nom, mais ce sont aussi des acteurs clés du dialogue social et politique, tant au niveau local que national et international. Pour ce qui concerne les services rendus par ces organisations, elles sont entre autres l'exploitation d'un périmètre maraîcher, formation des groupements des femmes et l'organisation des jeunes du village.

Les entreprises enquêtées appartiennent aux différents secteurs d'activité à savoir l'agriculture et l'élevage. Notre échantillon abrite six (6) branches d'activité. La plus grande fréquence revient au secteur de commerce de céréale 99.7% suivi de l'élevage (embouche caprine et Maraîchage 98.2 %) des entreprises enquêtées. Ces résultats se traduisent par le fait que l'élevage atteint une production plus élevée avec le même niveau d'investissement et le moins de risque. Il est flexible, c'est-à-dire qu'il s'adapte aux augmentations ou aux diminutions de la demande des consommateurs.

L'entrepreneuriat attire de plus en plus les jeunes, qui n'hésitent pas à se projeter dans le milieu, même durant leurs études. En ce qui concerne le niveau d'expérience dans l'activité, presque la moitié des entrepreneurs enquêtés (46,1%) ont plus de 2 ans dans leur secteur d'activité. Les données montrent que le niveau d'expérience est en général compris entre 3 à 4 ans dans l'activité. Avant de commencer leur propre business, les entrepreneurs avaient des expériences antérieures dans les mêmes types d'affaires. La majorité des entrepreneurs a acquis des expériences en aidant un membre de la famille (81,1%). En plus, (19.9 %) ont acquis des expériences à travers des activités antérieures telles que le commerce.

A la question relative au financement des activités, les SFD partenaires du projet sont CAECE, CVECA/ON, KAFO JIGINEW et NYESIGISO dans le cadre de l'accompagnement des jeunes. Les entrepreneurs disent que la source principale de leur capital était leur propre épargne, les crédits octroyés de la part des institutions de micro finance proviennent essentiellement de CAECE (99.7%), KAFO JIGINEW (93.7), la mention la plus faible revient à NYESIGISO. Quand à la contribution personnelle des entrepreneurs dans la réalisation de leur projet, 70.1% sont en nature contre 29% en numéraire. Ces résultats montrent le niveau de recours que font les jeunes entrepreneurs aux institutions de micro finance pour soutenir leurs entreprises. La contribution du jeune est de 10% suivant les textes

du projet. Les entrepreneurs qui ont épargné en vue de constituer leur capital de démarrage ont, soit fait des travaux temporaires, ou mené des affaires dans le passé.

Variable	Catégorie	Pourcentage
Contribution	(2e+04,5e+05]	88.0
	(5e+05,1e+06]	0.3
	(1e+06,1.5e+06]	3.6
	(1.5e+06,2e+06]	2.7
	(2e+06,2.5e+06]	1.5
	(2.5e+06,3e+06]	1.8
	(3e+06,3.5e+06]	0.9
Motivation jeune	Améliorer situation	66.8
	Contribuer à créer de l'emploi	2.1
	Être son propre patron	28.1
	Se valoriser	3.0
Autre motivation	Amélioration de mon activité	2.1
	Autonomie financière	10.8
	Contribution aux charges de la famille	8.1
	La rentabilité de l'activité	21.3
	Maîtrise de l'activité	6.9
	Mon expérience dans le domaine	13.5
	RAS	37.4
Structure financement	Capitaux familiaux	5.1
	Crédit SFD	9.0
	Epargne personnelle	11.4
	Financement FIER	74.6
Facteurs déterminants	0	55.4
	Pas de concurrent	44.6
Facteurs déterminants	0	5.1
	Entreprise familiale	94.9
	0	50.6
	Secteur porteur à long terme	49.4
	0	50.9
	Fort taux de rentabilibilité	49.1
	0	78.4
	Savoir_experience	21.6
	Activité familiale	1.5
	Augmentation des revenus	0.6
	Demande considérable	1.2
	Expérience dans le domaine	23.4
	Maîtrise de mon activité	9.3
	Rentabilité de l'activité	9.3

	Animations thématiques	3.6
Facteurs_origine_localisation	0	3.3
	Proximité entreprise clientes	96.7
	0	39.8
	Proximité entreprise secteur complémentaire	60.2
	0	62.3
	Proximité entreprise du même secteur	37.7
Facteurs déterminants	0	50.6
	Secteur porteur à long terme	49.4
Cycle production	Extension	24.3
	Initial	75.7
Respect itinéraires	Non	0.9
	Oui	99.1
Demarrage_production	Non	0.6
	Oui	99.4
<b>Nombre d'observations</b>	<b>334</b>	

**Source : Enquête terrain , 2021.**

Par rapport à la motivation des jeunes, elle est d'ordre psychologique, sociologique et économique. La plupart des entrepreneurs sont motivés essentiellement par l'envie d'améliorer leur situation financière (66.8%), la volonté d'être leur propre patron (28.1%), la rentabilité de l'activité (21.3%), le niveau d'expérience dans le domaine (13.5%) se valoriser (3%) et l'envie de contribuer à créer des emplois (2.1%). Les hommes et les femmes sont presque à parité, 51,5% des personnes enquêtés sont hommes. La part des entrepreneurs-femmes est de 48,5 % de la population enquêtée. Ceci s'explique par une prise de consciences à travers les sensibilisations des femmes à devenir indépendantes.

Pour ce qui concerne la motivation d'ordre économique, les résultats montrent que les capitaux initiaux investis proviennent essentiellement de l'épargne personnelle des entrepreneurs (11.4 %) et des capitaux familiaux (5.1 %). 9 % des entrepreneurs ont emprunté de l'argent dans les SFD et en fin le gros du financement provient du projet FIER (74.6 %).

Il ressort de notre enquête que 78.7 % des entrepreneurs ont lancé leur entreprise parce qu'ils avaient reçu de l'accompagnement des ONG partenaires du projet FIER. 18.3 % des entrepreneurs ont déclaré que le point de départ dans leur création a été une occasion saisie à travers des relations familiales.

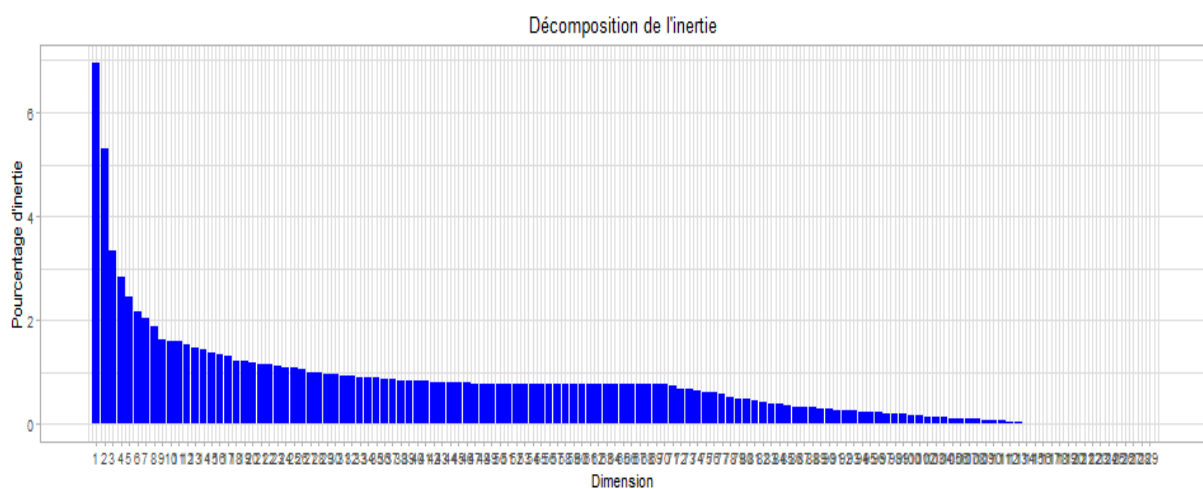
➤ **Facteurs déterminants** : Nous constatons que le facteur principal est l'entreprise familiale (94.9) suivi de secteur porteur à long terme (49,4 %). Certains entrepreneurs (soit 49,1% des enquêtés) ont déclaré avoir choisi un secteur parce qu'il est caractérisé par un fort taux de rentabilité. Les autres déterminants sont les activités familiales, le souci d'augmentation des revenus, l'existence d'une forte demande considérable, l'expérience dans le domaine, la maîtrise de son activité et les animations thématiques.

➤ **Facteurs origine localisation** : L'acte d'entreprendre n'est pas seulement lié aux caractéristiques de l'entrepreneur mais il est également déterminé par les facteurs environnementaux. Il ressort de notre enquête que 96.7 % des enquêtés ont localisé leurs

activités à proximité d'entreprise cliente. Cela s'explique par les avantages qui se présentent au sein des localités. 60.2%, l'ont fait pour la proximité avec d'autres entreprises complémentaires. Ce qui présente des atouts certains et favorise des contacts directs avec les autres entrepreneurs. Cette proximité permet la circulation d'informations concernant le processus de production, le produit et le marché. Elle permet également de bénéficier d'une certaine publicité, d'être connu par des clients ou fournisseurs. La proximité permet également de discuter des différents problèmes rencontrés par les entrepreneurs concernant les aménagements, l'alimentation en énergie et les problèmes du foncier.

### 3.2. Analyse exploratoire : ACM

**Figure 10:** Décomposition de l'inertie



**Source:** Enquête terrain , 2021.

Selon la règle de CATLE COUDE, et de la valeur de eigen value, nous avons retenu les quatre (4) premières dimensions. Les variables qui sont bien représentées sur les différentes dimensions sont été recensées et soumises à la régression logistique binaire.

### 3.3. Statistique multi variée : Régression logistique

Une association significative a été constaté entre les facteurs d'échec de l'entreprise et certaines variables explicatives. Le tableau ci-dessous montre les résultats de la régression logistique binaire.

- **Résultats de régression logistique**

Exp (Estimate) Pr(>|z|)

(Intercept)	0.99706	
motivation_jeune : Contribuer à créer de l'emploi	(0.3595)	0.37390
motivation_jeune : Etre son propre patron	(0.2141)	0.00125 **
motivation_jeune : Se valoriser	(0.0442)	2.55e-05 ***
nombre_annee_activite	3.5e-01	0.17216 *
structure_financement : Crédit SFD	1.2612	0.79127
structure_financement : Epargne_pers	22.976	0.98582
structure_financement : Financement_FIER	2.5304	0.23494 *
apport personnel	1.66e-05	0.01292 *
Restitution :	180.729	0.01665 *
demarrage de la production :	1.70449	0.99591
montant Bénéficié	3.190	0.83462

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Les résultats de la régression indiquent une association significative a été constaté entre la situation de l'entreprise et certaines variables explicatives.

Il s'agit entre autres des variables : La motivation des jeunes à devenir son propre patron et à se valoriser. Les jeunes commencent à se faire rare dans leur entreprise une fois que les premiers bénéficiaires tombent. Ils ignorent donc les comportements favorables à la réussite de l'entreprise. Le nombre d'année effectivement travaillée sans succès atténue le courage chez beaucoup de jeune entrepreneur d'autres même abandonnent leurs activités. La structure de financement le retard accusé au niveau des structure pour débloquer le financement atténue du courage chez les jeunes entrepreneurs. La plupart des jeunes entrepreneurs ont des difficultés de mobiliser l'apport personnel qui est une des conditions d'accès au financement. La Restitution du fonds acquis dans un court délai entrave l'activité de beaucoup de jeunes entrepreneurs.

Un test de Wald a été réalisé pour valider les résultats de la régression logistique binaire.

- **Résultats du test de Wald :**

	Deviance Resid.	Df Resid.	Dev	Pr(>Chi)
	Resid.		Dev	Pr(>Chi)
NULL		333	224.10	
Motivation_jeune	21.1699	330	202.93	9.706e-05 ***
Nombre_annee_activite	5.7445	329	197.19	0.016540 *
Structure_financement	12.0431	326	185.15	0.007237 **
Apport_personnel	6.1851	325	178.96	0.012883 *
Restitution	10.3427	324	168.62	0.001300 **
Demarrage_production	4.1683	323	164.45	0.041187 *
Benefice_montant	0.0443	322	164.41	0.833217

Signif. codes: 0 '\*\*\*' 0.001 '\*\*' 0.01 '\*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Le test de Wald confirme les comportements suivants susceptibles de provoquer l'échec de la nouvelle entreprise. Il s'agit entre autres :

- Motivation démesurée des jeunes
- Nombre d'année effectivement travaillé sans succès
- Les conditions administratives de la structure de financement
- Apport personnel trop élevé
- Restitution précoce de fonds acquis
- Démarrage tardif de la production

#### 4. Discussion des résultats

Cette étude a pour objectif principal de s'interroger sur la situation des entreprises financées par le projet FIER dans la région de Ségou, elle se base sur une analyse des causes d'échecs ~~et les raisons de réussites~~ des entreprises nouvellement créés.

D'une manière générale, Il s'agit d'expliquer la situation des entreprises nouvellement créés avec l'appui du projet FIER dans la région de Ségou. Dans le cadre de notre étude, l'échec des entreprises nouvellement créés prend source auprès des éléments suivants :

- Motivation démesurée des jeunes
- Nombre d'année effectivement travaillé sans succès
- Les conditions administratives de la structure de financement
- Apport personnel trop élevé
- Restitution précoce de fonds acquis
- Démarrage tardif de la production

Dans la même lignée, (Paige et al ~~son collègue~~, 2002) définissent le succès selon des critères intrinsèques qui incluent la liberté, l'indépendance, le contrôle de son futur, être son propre patron et selon des critères extrinsèques soit le retour sur investissement, le revenu personnel et la richesse. De plus, il convient de définir le succès entrepreneurial subjectif comme étant la compréhension et l'évaluation personnelle de l'individu des critères importants en termes de réalisation et de réussite entrepreneuriale (Wach et al., 2016).

Pendant plusieurs décennies, la réussite entrepreneuriale a été assimilée à des indicateurs purement quantitatifs et financiers à savoir la survie, le nombre d'employés et le chiffre d'affaires (Rochibaud et al., 2003 ; Zhou et al., 2017). Or, les femmes valorisent davantage les critères intrinsèques subjectifs pour évaluer leur succès entrepreneurial (Robichaud et al., 2003). Les chercheurs s'accordent généralement sur l'effet significatif de la recherche d'opportunité et de l'auto-efficacité entrepreneuriale perçue au sein de l'entreprise (Fitzsimmons et Douglas, 2011) et nos résultats ne font pas exception en ce qui concerne la recherche d'opportunité et recherche d'informations.

Dans le même contexte, (Chatterjee et al, 2019) avancent que les caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur sont un facteur clé de succès des femmes entrepreneurs.

Dans le même esprit d'idées, nous postulons qu'il serait judicieux de présenter dans ce qui suit les principales caractéristiques personnelles.

Plusieurs auteurs semblent s'accorder sur le lien entre le niveau d'étude de l'entrepreneur et la performance de l'entreprise (Hamilton, 2000; Masuo et al., 2001; Indarti et Langenberg, 2008). Panda (2008) suggère que l'expérience de l'entrepreneur est un facteur clé du succès de l'entreprise (Yusof et al, 2017; Gupta et Mirchandani, 2018). Ces auteurs démontrent que l'éducation (Indarti et Langenberg, 2004) et l'expérience (Buttner et Moore, 1997) impactent positivement la réussite des entreprises. De même, l'auteur Kamitewoko (2013) stipule qu'il existe une relation positive entre l'éducation, l'expérience de l'entrepreneur et le succès entrepreneurial.

(Man et al., 2002) définissent la compétence comme étant un ensemble de traits de personnalité, d'aptitudes, de connaissances, d'expériences, de formation et de critères démographiques. (Omrane, Fayolle et Ben-Slimane, 2011) concluent que la combinaison intelligente de ces compétences confère à l'entrepreneur plus de chances de réussite et de succès. De plus, l'auteur (Raman, 2004) s'aperçoit dans son étude que la compétence est un déterminant du succès entrepreneurial (Krishnamoorthy et Balasubramani, 2014). Ainsi, (Masuo et ses coauteurs, 2001) s'accordent sur le fait que le succès entrepreneurial dépend en partie des compétences de l'entrepreneur (Yusof et al., 2017). Cependant, il existe une multitude de compétences en littérature, nous citons quelques-unes parmi elles : leadership, capacités communicationnelles, relations humaines, motivation et les aides des SFD.

## **CONCLUSION :**

La création d'entreprise est un vecteur important pour la création d'emploi et de richesse. Toutefois la création d'entreprise est elle-même précédée par l'intention de créer, de telle sorte que nous ne pouvons aisément séparer l'intention d'entreprendre de l'acte lui-même. Bien évidemment, toutes les intentions ne sont pas concrétisées ; il n'en demeure pas moins qu'elles représentent le meilleur prédicateur de l'acte d'entreprendre.

Dans ce travail de recherche, nous avons étudié l'échec des entreprises appuyées par le projet FIER à travers différents facteurs, et particulièrement ceux liés aux attitudes associées au comportement, aux normes sociales et aux perceptions du contrôle comportemental. Nous y avons cherché d'apporter des éléments de réponse à la question de savoir comment ces facteurs peuvent-ils influencer la situation des entreprises appuyées par le projet FIER. Nous avons ciblé le milieu rural qui nous a semblé le milieu à même d'être sensibilisé sur la question.

Dans ce travail, nous nous sommes reposées sur les modèles d'intentions qui ont pour avantage de proposer un cadre cohérent, simple et robuste de la façon dont les intentions sont constituées. Nous les avons adaptés et appliqués à notre sujet et contexte d'étude particulier.

L'approche méthodologique appliquée était la méthode inductive et déductive. Les données ont été recueillies à travers une enquête auprès d'un échantillon de 334 (trois cent trente-quatre) jeunes entrepreneurs partenaire du projet FIER.

Les résultats de la régression logistique indiquent que la motivation des jeunes à être son propre patron, se valoriser, le nombre d'année dans l'activité, le financement de FIER et la Restitution du montant reçu sont significatifs au seuil de 0.001 %, 0.01% et 0.05%. Le test de Wald & confirme les variables comme la motivation du jeune, le nombre d'année dans

l'activité, la structure du financement, l'apport personnel, la restitution et le démarrage de la production.

## BIBLIOGRAPHIE

1. *Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes* Ali Smida, Nabil Khelil
2. Risque d'échec entrepreneurial des PME : une explication en contexte de pays en développement, Laurence Nkakene Molou, Rober Sangue Fotso, Jean-Paul Tchankam, Dans *Management & Avenir* 2020/6 (N° 120), pages 67 à 88
3. *LES DÉTERMINANTS DU SUCCÈS ENTREPRENEURIAL DES FEMMES : CAS DU SÉNÉGAL* Safae ELOTMANI, Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020, Safae ELOTMANI
4. *CONTRIBUTION À LA COMPRÉHENSION DE L'ÉCHEC DES NOUVELLES ENTREPRISES : EXPLORATION QUALITATIVE DES MULTIPLES DIMENSIONS DU PHÉNOMÈNE* Nabil Khelil, Ali Smida, Mahmoud Zouaoui Académie de l'Entrepreneuriat et de l'Innovation | « *Revue de l'Entrepreneuriat* » 2012/1 Vol. 11 | pages 39 à 72.
5. CONSTANTINIDIS, ET GARTNER WILLIAM B., CORNET (2018). 'Qui est un entrepreneur ?' est la mauvaise question. *American Journal of Small Business*, 2018, vol 12, n° 4, p. 11.
6. CRUTZEN, N. et VAN CAILLIE, D. (2009). Vers une taxonomie des profils d'entrée dans un processus de défaillance : un focus sur les micro- et petites entreprises en difficulté. *Revue internationale PME*, 22(1), pp.101-128.
7. CRUTZEN, N. et VAN CAILLIE, D. (2009). Vers une taxonomie des profils d'entrée dans un processus de défaillance : un focus sur les micro- et petites entreprises en difficulté. *Revue internationale PME*, 22(1), pp.101-128.
8. Deakin, E. (1972) A Discriminants Analysis of Predictors of Business Failure. *Journal of Accounting Research*, 10, pp.167-179
9. Gartner William B., Carland James W., Hoy Frank. 'Who Is an entrepreneur?' Is The Wrong Question. *American Journal of Small Business*, 1989, vol 12, n° 4, p. 11.
10. Project FIER, (2022) Rapport d'avancement général 2017-2022
11. Robert O.Edmister,(1972) An Empirical Test of financial Ratio Analysis For small Business Failure Prediction, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol.7, Issue due pp.1477-1493
12. SINGH, S., CORNER, P.D. et PAVLOVICH, K. (2015). Failed, not finished: a narrative approach to understanding venture failure stigmatization. *Journal of Business Venturing*, 30(1), pp.150-166.
13. WALSH, G.S. et CUNNINGHAM, JA. (2017). Regenerative failure and attribution :

examining the underlying processes affecting entrepreneurial learning. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(4), pp.688-707.

14. WALSH, G.S. et CUNNINGHAM, J.A. (2016). Business failure and entrepreneurship emergence, evolution and future research. *Foundations and trends in entrepreneurship* 12(3), pp.163-285.