

Le Rôle Des Facteurs Néo-Institutionnels Dans L'amélioration De La Performance Des PME Du BTP Classées : Cas De La Région Marrakech-Safi

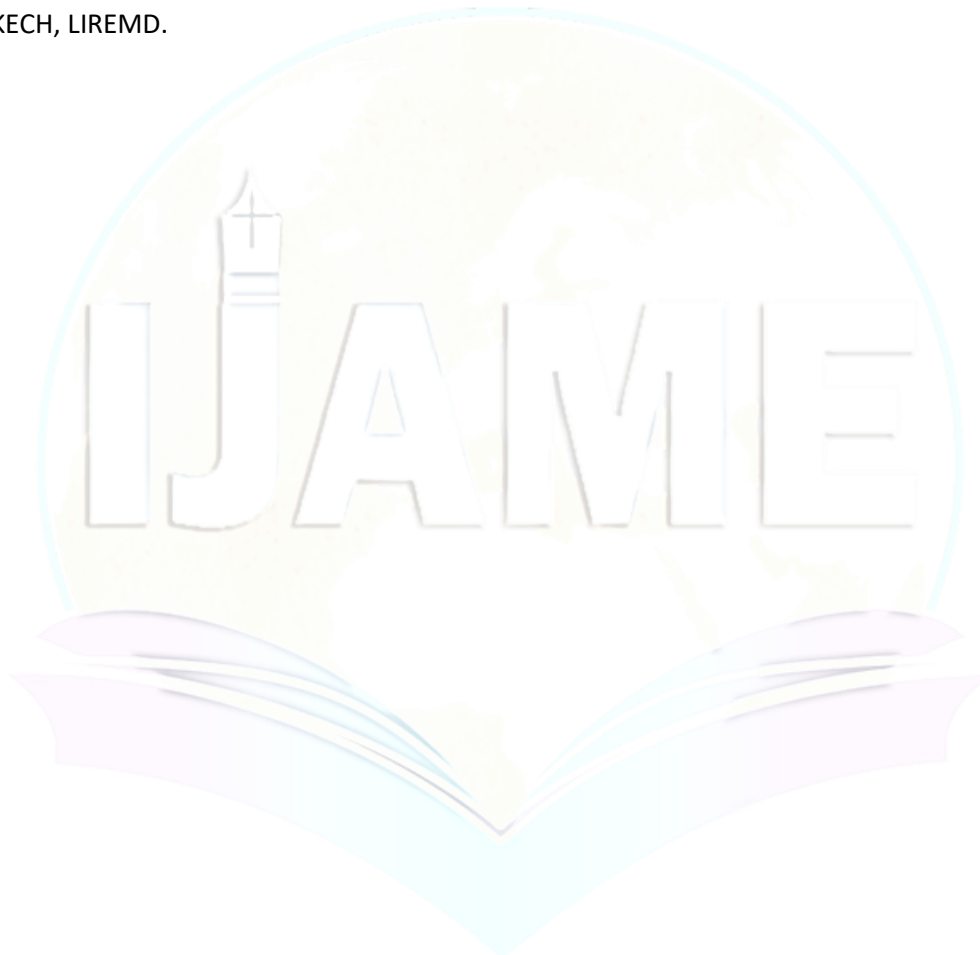
The Role Of Neo-Institutional Factors In Improving The Performance Of Classified Construction SMEs: The Case Of The Marrakech-Safi Region.

- **AUTEUR 1** : TOUCHER Ouardia,
- **AUTEUR 2** : LOULID Mohamed,

(1): Professeure d'enseignement supérieur, Laboratoire de Management et de l'Innovation Pédagogique (LMIP) ESTEM-Casablanca

(2): Enseignant chercheur Faculté des sciences juridiques économiques et sociales

MARRAKECH, LIREMD.



Conflit d'intérêts : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

Pour citer cet article : TOUCHER .O & LOULID .M (2024) « Le Rôle Des Facteurs Néo-Institutionnels Dans L'amélioration De La Performance Des PME Du BTP Classées : Cas De La Région Marrakech-Safi»,

IJAME : Volume 02, N° 08 | Pp: 152 – 176.

Date de soumission : Mai 2024

Date de publication : Juin 2024



DOI : 10.5281/zenodo.12173096

Copyright © 2024 – IJAME

RÉSUMÉ:

Cet article examine l'impact des facteurs néo-institutionnels sur la performance des PME classées dans le secteur du BTP dans la région de Marrakech-Safi. L'introduction souligne l'évolution des entreprises à travers l'histoire et l'importance croissante des facteurs institutionnels contemporains dans l'amélioration de leur performance. L'approche néo-institutionnelle, qui se concentre sur les structures de contrôle et la capacité des entreprises à réagir à l'environnement institutionnel, est utilisée pour analyser les pratiques managériales. Trois niveaux de variables néo-institutionnelles sont identifiés : individuel, organisationnel et environnemental. L'étude met en lumière les défis auxquels les PME du BTP marocain font face et leur rôle crucial dans l'économie nationale, représentant 93 % des entreprises. La conclusion souligne l'importance des relations gouvernementales et de la conformité réglementaire dans la stabilité financière et la performance des PME du BTP, recommandant une intégration de ces facteurs dans leurs stratégies de gestion.

MOTS CLÉS : FACTEURS NEO-INSTITUTIONNELS, PERFORMANCE FINANCIERE, PME, BTP.

ABSTRACT :

Cet article examine l'impact des facteurs néo-institutionnels sur la performance des PME classées dans le secteur du BTP dans la région de Marrakech-Safi. L'introduction souligne l'évolution des entreprises à travers l'histoire et l'importance croissante des facteurs institutionnels contemporains dans l'amélioration de leur performance. L'approche néo-institutionnelle, qui se concentre sur les structures de contrôle et la capacité des entreprises à réagir à l'environnement institutionnel, est utilisée pour analyser les pratiques managériales. Trois niveaux de variables néo-institutionnelles sont identifiés : individuel, organisationnel et environnemental. L'étude met en lumière les défis auxquels les PME du BTP marocain font face et leur rôle crucial dans l'économie nationale, représentant 93 % des entreprises. La conclusion souligne l'importance des relations gouvernementales et de la conformité réglementaire dans la stabilité financière et la performance des PME du BTP, recommandant une intégration de ces facteurs dans leurs stratégies de gestion.

KEYWORDS : NEO-INSTITUTIONAL FACTORS, FINANCIAL PERFORMANCE, SMES, CONSTRUCTION

1. INTRODUCTION

Le rôle joué par l'entreprise dans l'histoire du développement économique de l'humanité est primordial notamment au niveau de la multiplication de la richesse produite. En effet, les principales évolutions de l'entreprise à travers les siècles, depuis l'entreprise marchande, de l'ère préindustrielle jusqu'à l'avènement de l'entreprise managériale et des formes modernes d'organisation des entreprises. Dans ce cadre, le contexte international est marqué par la globalisation, l'ouverture économique et les turbulences technologiques, dont la compétitivité des entreprises et la qualité de leurs produits et services constituent un facteur indispensable de développement économique et social. En effet, l'adoption de nouvelles pratiques de gestion afin d'améliorer la performance et la compétitivité des entreprises semble un élément déterminant de la réussite des organisations. Ainsi le rôle des déterminants néo-institutionnels dans l'amélioration de la productivité et de la performance des entreprises" met en évidence l'importance cruciale des facteurs institutionnels contemporains dans le façonnement et l'optimisation des performances des entreprises.

La théorie de la contingence, notamment mise en avant par Mintzberg et enrichie par d'autres théoriciens, souligne l'impact de divers facteurs sur la structure organisationnelle. Parmi ces facteurs, l'âge, la taille, la technologie, la stratégie, et l'environnement sont identifiés comme des éléments clés. Lawrence et Lorsch soulignent l'adaptation des organisations à leur environnement en ajustant leur différenciation et intégration en fonction du degré d'incertitude, impactant ainsi leur performance.

Le concept de performance existe depuis longtemps et a suscité l'intérêt de la société et des individus. Toutefois, le terme « performance » est apparu pour la première fois dans les titres d'ouvrages de gestion en 1979. À cette époque, il était utilisé pour désigner les résultats satisfaisants des politiques macroéconomiques et financières d'une entreprise (Boshe, 1998). Dans les études de gestion, le concept de performance s'est fortement développé en parallèle avec la théorie de la gestion, et son utilisation est souvent associée à une certaine imprécision. Ainsi, il n'y a pas de consensus ou d'unanimité sur ce qu'est la performance, car différentes cultures, contextes sociopolitiques et entreprises peuvent donner des réponses différentes (Bourguignon, 1995 ; Lebas, 1996 ; Morin et al 1994).

L'un des premiers indicateurs financiers de performance est le ROI (Return On Investment), inventé par Donaldson Brown. Cet indicateur avait pour objectif la construction d'une représentation financière de l'entreprise. Suite au succès fulgurant de cet indicateur adopté par

le mastodonte de l'époque, General Motors, il est devenu la référence en matière de mesure de performance.

Pour comprendre les pratiques managériales au sein des entreprises, telles que les pratiques de gestion, la performance... l'approche néo-institutionnelle se penche sur les structures de contrôle au sein d'un champ organisationnel (DiMaggio et Powell, 1983 ; Granlund et Lukka, 1998 ; Scott, 2001). Ces différentes structures découlent de l'environnement institutionnel (Lounsbury, 2001) et de la capacité des entreprises à y réagir (Oliver, 1991). Ainsi, selon la littérature, on identifie trois niveaux de variables néo-institutionnelles, conformément au modèle établi par Scott (2001) l'individu, l'organisation et l'environnement. L'approche néo-institutionnelle est employée pour comprendre les pratiques managériales en mettant l'accent sur les structures de contrôle au sein d'un champ organisationnel et sur la capacité des entreprises à y réagir. Trois niveaux de variables néo-institutionnelles sont identifiés : individuel, organisationnel et environnemental. Sur cette base, un modèle de recherche est proposé, comprenant trois volets : individuel, organisationnel et environnemental.

En effet les PME marocaines jouent un rôle crucial dans le développement économique et social au niveau national et régional. Elles sont considérées comme un pilier de l'économie, représentant 93 des entreprises au Maroc. Malgré le soutien financier et promotionnel apporté par les pouvoirs publics aux PME, leur développement est constamment entravé par les nombreux défis auxquels elles sont confrontées, tels que le financement, la gestion et les procédures administratives, etc.). Ainsi le secteur du BTP (Bâtiment et Travaux Publics) est un secteur d'activité important au Maroc, avec un impact significatif sur l'économie du pays. En la contribution du secteur au PIB en 2021 est 12,2 qui est jugée comme augmentation importante et surtout après la chute de 2020 à cause de COVID 19 principalement (-3.7), Les entreprises du BTP au Maroc sont confrontées à des défis de plus en plus importants, tels que la concurrence accrue, les contraintes budgétaires, la complexité croissante des projets, et les exigences en matière de qualité et de sécurité. D'où l'émergence de notre problématique de recherche :

Quel est l'impact des facteurs néo-institutionnels sur la performance des PME du BTP classées ?

2. REVUE DE LITTÉRATURE

1.1 Facteurs néo institutionnels et théorie néo institutionnelle

Il est essentiel de comprendre que les institutions et leurs dispositifs sont profondément enchevêtrés avec l'environnement social, politique et économique plus large dans un contexte donné. Elles sont façonnées et influencées par cet environnement (Bosch & Charest, 2010 ; Crouch, 2006 ; Godard, 2004). En d'autres termes, les arrangements institutionnels sont soit une réflexion, soit une réponse aux contraintes et aux opportunités créées par les règles, les normes et les croyances de l'environnement dans lequel ils évoluent (Godard, 2004 ; John, 2012 ; Thelen, 2004). L'environnement social, politique et économique est donc crucial pour comprendre comment émergent et se développent les arrangements institutionnels dans un contexte donné (Hollingsworth et Boyer, 1997). De plus, il joue un rôle dans la définition des visions, des intérêts et des capacités des acteurs, ce qui peut à la fois limiter et favoriser leurs solutions innovantes (Campbell, 2004).

Deuxièmement, il est important de noter que les institutions évoluent avec le temps grâce à la création, l'adoption, la diffusion, l'adaptation et parfois même l'élimination de dispositifs institutionnels dans un contexte donné (Immergut, 1998 : 16-17). Contrairement à la théorie non-institutionnaliste, les néo-institutionnalistes considèrent que le processus de développement institutionnel est profondément politique. Cela signifie que les règles, les normes et les croyances qui guident l'évolution des relations institutionnelles ne sont pas neutres. Par conséquent, cette analyse théorique se focalise sur le processus de développement institutionnel ainsi que sur le comportement social et politique des individus impliqués (Godard, 2004 ; Howlett et al., 2009 ; John, 2012 ; Streeck, 2011 ; Thelen, 2004). Les néo-institutionnalistes cherchent ainsi à comprendre les causes et les directions du changement institutionnel en relation avec les acteurs impliqués.

Troisièmement, dans le cadre du processus de développement institutionnel, les acteurs poursuivent leurs propres visions et intérêts en fonction des capacités dont ils disposent dans un environnement donné (Campbell, 2004). Selon les auteurs de l'approche néo-institutionnaliste, les institutions ne contraignent pas simplement les acteurs dans un cadre rigide qui reproduit les institutions existantes (Howlett et al., 2009 ; John, 2012 ; Thelen, 2010). Au contraire, ils mettent en lumière le fait que les règles, les normes et les croyances qui constituent les relations institutionnelles sont sujettes à la volonté. Selon DiMaggio et Powell

(1983), le processus par lequel les organisations s'adaptent aux pressions de leur environnement est appelé l'isomorphisme. Étant donné que les organisations sont en interaction avec leur environnement, elles subissent des pressions auxquelles il est difficile de résister. DiMaggio et Powell identifient trois types de pressions environnementales qui poussent les organisations à adopter des comportements similaires : la pression coercitive, la pression mimétique et la pression normative :

- La pression coercitive fait référence aux aspects légaux et réglementaires auxquels les organisations doivent se soumettre. L'État et les lois sont les principales sources de pressions coercitives qui touchent toutes les organisations.
- La pression mimétique est en quelque sorte une réaction standard à l'incertitude. Le mimétisme fait référence à des comportements d'imitation. Lorsqu'une entreprise réussit dans un secteur, les autres essaient de l'imiter. L'adoption des modes managériaux, le désir d'imiter les Japonais, les vagues de fusion et d'acquisition ou les stratégies de recentrage qui marquent les dernières années sont des exemples de comportements mimétiques.
- La pression normative provient surtout des ordres professionnels qui édictent des normes quant aux comportements acceptables dans divers domaines d'activité. Ces normes sont ensuite introduites dans les entreprises par les professionnels qui les appliquent en se conformant aux règles professionnelles qui encadrent leurs pratiques. Il suffit de penser aux règles comptables, qui sont les mêmes d'une organisation à l'autre et qui sont définies par un ordre professionnel reconnu.

D'après Linda rouleau (2007), les fondements de la théorie néo-institutionnelle sont : « *Les structures formelles ont des propriétés symboliques dont il faut tenir compte, il est difficile pour les dirigeants qui prennent des décisions de résister aux pressions de l'environnement, au fil du temps, les organisations tendent à devenir homogènes en se conformant aux pressions de l'environnement, l'adoption de règles et de procédures formelles est largement influencée par les mythes rationalisés qui sont véhiculés à l'endroit de ces règles et procédures, en adoptant les règles et les procédures qui sont prétendument efficaces et rationnelles, les organisations augmentent leur légitimité vis-à-vis de l'extérieur, les organisations qui obtiennent la légitimité de leur environnement ont plus de ressources et augmentent, par conséquent, leurs chances de survie à long terme, au fil du temps, le comportement des organisations s'institutionnalise, c'est-à-dire qu'elles en viennent à reproduire des modes d'action stables et finalement plus une*

organisation fonctionne à partir de modes d'action institutionnalisés, plus il est difficile d'y introduire des changements. »

Dans les années 1980 et 1990, trois groupes fondamentaux ont émergé se réclamant de la théorie néo-institutionnaliste. Les articles de Meyer et Rowan (1977) ainsi que ceux de DiMaggio et Powell, (1983) ont acquis une grande influence et sont considérés comme les textes fondateurs de la théorie néo-institutionnaliste. Plus tard, en 1985, Zucker a organisé un colloque rassemblant des chercheurs intéressés par les processus d'institutionnalisation. C'est à partir de cette initiative qu'a germé l'idée d'un courant de pensée spécifique. Quelques années plus tard, cette idée s'est concrétisée lorsque Zucker (1988) a publié un ouvrage regroupant les écrits issus de cette rencontre.

Au début des années 1990, DiMaggio et Powell (1991) ont présenté un livre qui retraçait l'histoire de la théorie néo-institutionnaliste, mettant en lumière sa vitalité et ses perspectives¹. Dans cette lignée, d'autres travaux ont été réalisés, notamment ceux de Scott et Christensen (1995), Scott (1995) et Barley et Tolbert (1997), qui ont exploré le concept des piliers institutionnels (régulateur, normatif et cognitif) et ont ouvert de nouvelles orientations de recherche pour l'étude des pressions institutionnelles.

Pour comprendre les pratiques managériales au sein des entreprises, telles que la performance, l'approche néo-institutionnelle se penche sur les structures et les indicateurs de la performance financière au sein d'un champ organisationnel (DiMaggio et Powell, 1983 ; Granlund et Lukka, 1998 ; Scott, 2001). Ces différentes structures découlent de l'environnement institutionnel (Lounsbury, 2001) et de la capacité des entreprises à y réagir (Oliver, 1991). Ainsi, selon la littérature, on identifie trois niveaux de variables néo-institutionnelles, conformément au modèle établi par Scott (2001) : l'individu, l'organisation et l'environnement, dans notre cas nous nous sommes focalisés sur les pressions

Le concept de performance existe depuis longtemps et a suscité l'intérêt de la société et des individus. Toutefois, le terme « performance » est apparu pour la première fois dans les titres d'ouvrages de gestion en 1979. À cette époque, il était utilisé pour désigner les résultats satisfaisants des politiques macroéconomiques et financières d'une entreprise (Boshe, 1998).

¹ Cet ouvrage constitue un état des lieux de la théorie néo-institutionnelle développée jusque-là. Il comporte trois parties. La première reproduit les principaux articles à la base de la théorie. La deuxième propose des textes de différents auteurs qui discutent des défis de l'avenir de la théorie néo-institutionnelle. La troisième présente des travaux empiriques.

Depuis lors, le concept de performance est devenu un thème central dans les sciences économiques et les sciences de gestion, un thème qui rassemble consultants, chercheurs et chefs d'entreprise.

Dans les études de gestion, le concept de performance s'est fortement développé en parallèle avec la théorie de la gestion, et son utilisation est souvent associée à une certaine imprécision. En effet, il tend à apparaître comme un terme général dépendant de la discipline ou de l'école à laquelle appartient l'auteur. Ainsi, il n'y a pas de consensus ou d'unanimité sur ce qu'est la performance, car différentes cultures, contextes sociopolitiques et entreprises peuvent donner des réponses différentes (Bourguignon, 1995 ; Lebas, 1996 ; Morin et al., 1994).

2.1 La performance financière : Un objet de recherche complexe

La performance a longtemps été appréhendée d'un point de vue quantitatif et financier, ce qui a conduit les chercheurs à mettre en place des indicateurs pour l'évaluer et le mesurer. Cependant, il est important de noter qu'il existe un chevauchement entre plusieurs types d'indicateurs quantitatifs. Selon Ittner et Larcker, 1999) « *les indicateurs de performance économique, qui renseignent sur les réalisations non financières de l'entreprise, notamment sur le plan commercial, sont liés à une mesure financière et donc à une performance financière.* » Cependant, les auteurs estiment que la distinction entre les deux est d'ordre temporel, dans la mesure où la performance économique est une grandeur, certes non financière, mais elle reflète à terme la performance financière (Banker et al. 2000).

L'un des premiers indicateurs financiers de performance est le ROI (Return On Investment), inventé par Donaldson Brown. Cet indicateur avait pour objectif la construction d'une représentation financière de l'entreprise. Suite au succès fulgurant de cet indicateur adopté par le mastodonte de l'époque, General Motors, il est devenu la référence en matière de mesure de performance. À son propos, (Brown, 1977) disait que le ROI était « *une mesure finale et fondamentale de la performance industrielle* », et qu'il était « *le test général d'efficience du management dans tout business* ». D'autres indicateurs financiers de performance ont été développés après, majoritairement inspirés du ROI, tels que le ROE (Return On Equity) ou le RONA (Return On Net Asset). Cependant, ces indicateurs financiers, basés sur la comptabilité, ont fait l'objet de plusieurs critiques depuis les années 1980.

Plusieurs auteurs s'accordent à dire que les indicateurs de mesures basées sur la comptabilité n'aboutissent pas à de meilleurs résultats (Goms et al., 2004 ; HassabElnaby et Wier, 2003). Ces critiques se basent principalement sur la sensibilité des données comptables à la manipulation de gestion pratiquée par les entreprises (Lahouirich et Ouhadi, 2016 ; Ittner et al., 2003 ; Kennerly et Neely, 2003). En effet, les indicateurs issus des états comptables et financiers revêtent un caractère historique et ne reflètent pas réellement la performance des entreprises.

Historiquement, les systèmes de mesure de la performance globale des entreprises étaient basés sur des indicateurs financiers tels que la profitabilité et la rentabilité, construits à partir de données comptables. L'indicateur le plus abouti de la mesure de la création de valeur pour les actionnaires est l'EVA. Les avantages des indicateurs financiers sont leur fiabilité et leur objectivité. Dans les années 1920, aux États-Unis, est né le modèle financier de la performance organisationnelle, appelé le système Sloan-Brown, qui a donné naissance au contrôle de gestion « traditionnel ». Selon cette approche, la performance financière est fondamentale, avec une prédominance du critère de la rentabilité du capital investi (ROI). Le ROI est calculé en divisant le bénéfice par le total des investissements.

Le ROI (Return On Investment) est l'un des premiers indicateurs financiers. Il est le produit de deux ratios : un taux de marge et un taux de rotation. Comme l'affirme Chandler, il y a la confrontation de deux logiques : celle de l'industriel (soucieux de maximiser ses marges par une bonne maîtrise des prix de vente et des coûts de revient) et celle du distributeur (qui cherche à maximiser l'exploitation des actifs). Cet indicateur financier permet à la fois de choisir la meilleure utilisation pour le capital et de suivre l'usage des ressources financières et matérielles de l'entreprise en vue de répondre aux attentes des actionnaires. Dans cette optique, la performance organisationnelle n'est plus mesurée uniquement par le profit, conformément à la théorie néoclassique, mais par *"la richesse des actionnaires entendue comme la valeur boursière de l'ensemble des actions de la firme, c'est-à-dire sa capitalisation boursière"* (Caby et Hirigoyen, 2001, p. 6).

« Désormais, tout investissement majeur est examiné à l'aune du critère de l'Economic Value Added. Mais nous prévoyons d'aller plus loin en liant la rémunération de plusieurs centaines de cadres dirigeants à la satisfaction des objectifs EVA », déclarait Bertrand Collomb en 1998, PDG de Lafarge. Cette déclaration illustre l'essor qu'ont connu les instruments financiers, tels que l'EVA, mis en œuvre pour intéresser les dirigeants aux résultats des entreprises et, plus

généralement, pour faire converger leurs intérêts avec ceux des actionnaires. Les indicateurs habituels sont le bénéfice par action et le chiffre d'affaires.

- EVA : *Economic value added* (valeur ajoutée économique), c'est le principal indicateur de la création de valeur, pour l'actionnaire, appliquée à un ensemble des sociétés cotées ; il mesure les résultats des opérations moins le coût des capitaux.
- MVA : *Market value added* (valeur ajoutée marché) : il mesure la différence, entre le capital que les investisseurs ont placé dans une entreprise, et l'argent qu'ils peuvent en retirer ; c'est un indicateur de la création de richesse.
- CFROI : *cash-flow return on investment* (valeur des cash-flows futurs); cette approche, initiée par le cabinet Holt Value Associates, évalue la création de valeur, en actualisant des cash-flows futurs.

En résumé, les mesures habituelles de la performance des entreprises pour les actionnaires sont de plus en plus accompagnées de critères liés à la valeur et à la capacité d'autofinancement. L'approche classique consistant à maximiser la valeur pour les actionnaires est désormais complétée par une pression concurrentielle qui met le client en position de force par rapport à l'entreprise.

3. DONNEES ET METHODOLOGIE

Le test des hypothèses dans le cadre de la recherche, consiste à tester des concepts théoriques ou méthodologiques en les confrontant à la réalité, dans le but de produire une explication. Ce processus implique une série d'opérations effectuées par le chercheur afin d'évaluer la pertinence d'une hypothèse, d'un modèle ou d'une théorie, en vue d'expliquer la réalité observée posée sur une construction sociale et se base sur le principe de neutralité et d'objectivité. Dans le cadre de notre recherche sur le sujet, est apparu le besoin d'un ancrage théorique. C'est pourquoi nous avons envisagé d'apporter un éclairage original à la compréhension des déterminants néo-institutionnels à la performance financière des PME du BTP classées.

Nous avons choisi d'utiliser une enquête par questionnaire dans notre étude, car cette méthode semble être la plus adaptée pour répondre à notre question de recherche. Cette méthode de collecte de données est couramment utilisée dans le domaine du contrôle de gestion. Selon Baumard et al. (2003). Après avoir collecter les données (200 PME ont été enquêtées :). Nous

avons utilisé IBM® SPSS® Statistics (version 26) pour faire l'analyse descriptive, l'analyse de validité et de fiabilité et le test des hypothèses.

3.1 Méthodologie

Le paradigme épistémologique retenu : Le positivisme aménagé : Notre recherche s'inscrit dans un paradigme de "positivisme aménagé", que Miles et Huberman (1991, p. 31) qualifient de « continuum pragmatique entre le positivisme et l'interprétativisme permettant de concevoir l'existence des phénomènes sociaux non seulement dans les esprits, mais aussi dans le monde réel » (Charreire et Huault, 2001 ; Cappelletti, 2005 ; Colle, 2006 ; Demaria, 2008). Nous tenons à préciser que le nombre de travaux de recherche inscrits dans cette posture est en augmentation (Charreire & Huault, 2001 ; Cappelletti, 2005 ; Colle, 2006 ; Demaria, 2008).

Le mode de raisonnement retenu, l'hypothético-déductif : On peut décrire cette démarche comme une voie intermédiaire entre l'induction et la déduction, et comme une méthode scientifique qui implique la formulation d'une hypothèse pour en déduire des conséquences observables futures (prédiction) et passées (rétrodiction) afin de déterminer sa validité. Elle consiste à partir du général pour arriver au particulier, c'est-à-dire que le chercheur s'inspire d'une théorie de portée générale pour formuler sa question de recherche, émettre des hypothèses, puis les tester pour les confirmer ou les infirmer. L'hypothèse est ainsi une supposition ou une présomption de comportement ou de relation entre les objets étudiés. Dans notre cas, nous cherchons à comprendre **les facteurs néo institutionnels et la performance financière**.

La démarche quantitative, une démarche adoptée dans l'étude empirique : La démarche quantitative est une stratégie de recherche visant à découvrir et à quantifier les relations entre plusieurs objets. Elle tend à énumérer un grand nombre de cas et d'unités, à dénombrer les objets à étudier ou à décrire, et à enregistrer la fréquence d'apparition des phénomènes (Grawitz, 1993). Son but ultime est d'expliquer et de saisir la connaissance objective (Bergadaà et Nyeck, 1992). Cette méthode implique une série de mesures et de tests statistiques pour déterminer le niveau de signification de la relation étudiée.

Le recours à la démarche quantitative se base davantage sur la description et une vision explicative. Par souci de représentativité, nous avons opté pour l'utilisation d'une enquête par questionnaire dans notre étude, car elle semble être la méthode la plus appropriée pour répondre

à notre question de recherche. L'objectif de l'étude quantitative est de tester les hypothèses et le modèle de recherche, en recueillant les données quantitatives nécessaires à cette fin. Dans notre cas, nous choisirons une enquête par questionnaire, car cette méthode de recherche permet d'interroger un grand nombre de personnes et d'étudier les relations entre plusieurs variables (Gavard-Perret et al., 2012). Elle est particulièrement adaptée en cas de manque de données secondaires (Thiétart, 2014). Dans notre situation, les données secondaires sur les déterminants néo institutionnels de la performance financière dans les PME du BTP de la région Marrakech-Safi ne sont pas entièrement disponibles. Par conséquent, il est indispensable de réaliser une enquête afin d'obtenir des informations sur les variables qui constituent le modèle de recherche.

3.2 Méthodes d'analyse

Statistique descriptive : L'analyse des données n'est pas une fin en soi. Elle vise à produire des informations utiles pour contribuer à la résolution d'un problème posé. Le chercheur doit donc choisir les meilleures méthodes statistiques pour atteindre son objectif. Dans notre cas, l'objectif était de déterminer les facteurs qui ont un impact sur le contrôle de gestion ainsi que son influence sur la performance financière. Dans un premier temps, nous avons réalisé des traitements statistiques standard. Nous avons ainsi retenu trois niveaux d'analyse : premièrement, l'étude d'une seule variable (tri à plat) ; deuxièmement, l'étude de deux variables simultanément (tri croisé) ; et enfin, l'analyse de plusieurs variables en même temps (l'analyse multivariée).

Analyse factorielle : L'analyse factorielle exploratoire (AFE) est une étape essentielle dans le traitement des données, souvent recommandée par les chercheurs (Evrard et al., 1993). Son objectif est de supprimer les questions peu pertinentes ou à faible variance afin d'améliorer la qualité des mesures. Conformément aux recommandations de Gerbing et Anderson (1988), on retient généralement les facteurs dont les valeurs propres sont supérieures à 1 et dont les items présentent une communalité satisfaisante. L'AFE constitue une étape préliminaire dans la construction d'une échelle de mesure. Elle permet de déterminer si les données sont factorisables et si elles présentent une cohérence suffisante pour rechercher des dimensions communes qui ont un sens et ne sont pas de simples artefacts statistiques (Evrard et al., 1993).

4. RESULTATS ET DISCUSSIONS

Sur les 319 entreprises du BTP classées (toute la population des PME du BTP de la région Marrakech-Safi), nous avons pu en contacter 220, soit un taux de 73 ; dont 66 représentent les questionnaires exploitables, soit un nombre de 200 entreprises (dont 60 sont remplis par appel, 2 par WhatsApp, 4 sont le taux des entreprises qui ont refusé de répondre par téléphone ; donc on était dans l'obligation de les contacter en face à face). 7 sont des questionnaires incomplets, et vu leurs incomplétudes, ils ne sont pas exploitables et sont alors rejetés. 27 ne sont pas enquêtées. En effet, 7 ont refusé de répondre à notre questionnaire (ni par appel, ni en face à face), 5 sont de faux numéros. Enfin, 15 , que nous avons essayé de contacter à plusieurs reprises sans aucun résultat ; elles sont donc qualifiées d'inaccessibles.

44 des répondants de notre enquête sont des gérants propriétaire, soit un nombre de 88 dirigeants, suivit par les gérants non propriétaires avec un taux de 16 et 6,5 sont des gérants associés. Ce constat peut s'expliquer par l'importance du dirigeant dans les PME et est souvent le fondateur de l'entreprise.

4.1 Analyse descriptive

Tableau 1 : monographie des entreprises enquêtées

Variables	Modalités	Fréquences	Pourcentag es
Siège social	Préfecture de Marrakech	153	68,3
	Province d'Essaouira	41	3,3
	Province de Chichaoua	2	3,3
	Province de Safi	2	8,3
	Province de Youssoufia	5	8,3
	Province Rehamna	5	8,3
Structure de propriété	Entreprises non familiales	46	76.7

	Entreprises familiales	14	23.3
Forme juridique	SARL	37	61.7
	SARLAU	23	38.3
Classe	Classe 2	4	6,7
	Classe 3	10	16,7
	Classe 4	37	61,7
	Classe 5	9	15
Age	Moins de 5 ans	28	46,7
	De 5 à 10 ans	9	15
	De 10 à 15 ans	15	25
	De 15 à 20 ans	6	10
	20 ans et plus	2	3,3
Activité principale	Construction de bâtiments	33	55
	Travaux routiers	13	21,7
	Autre	10	16,7
	Construction de bâtiments, Autre	1	1,7
	Construction de bâtiments, Travaux routiers	3	5

Calculs des auteurs (logiciel SPSS)

Tableau 2 : Caractéristiques des dirigeants enquêtées

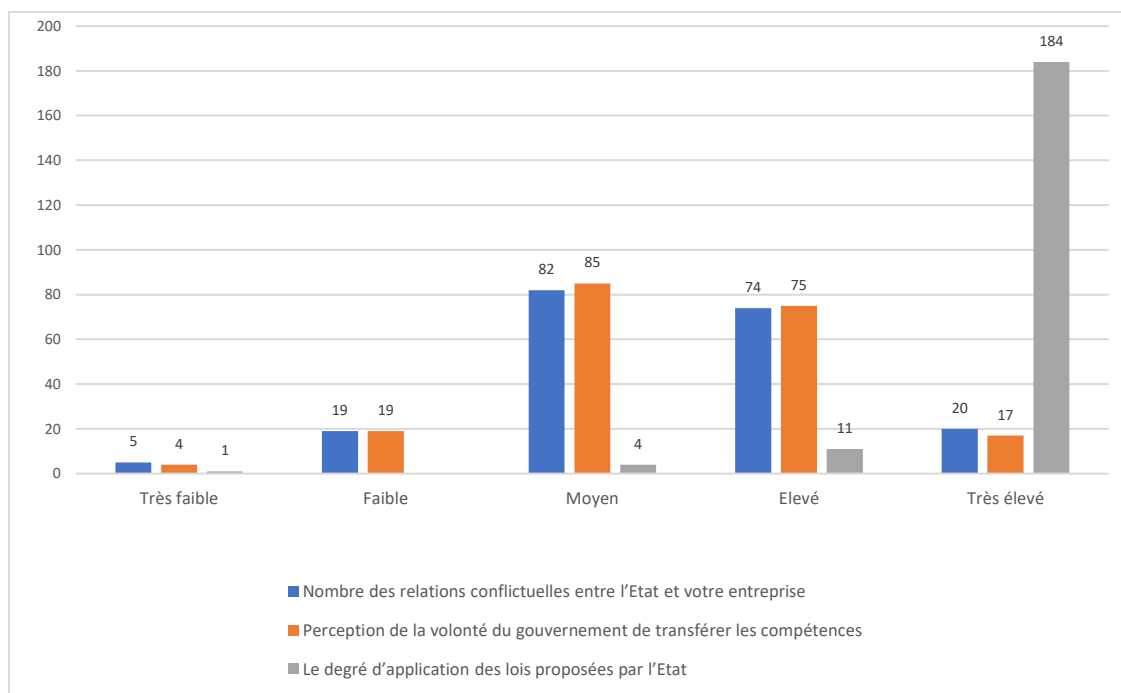
Variables	Modalités	Fréquences	Pourcentages
Statut des dirigeants	Propriétaire	40	66,7
	Copropriétaire	19	31,7
	Associée	1	1,7
Age de dirigeant	De 20 à 30 ans	1	1,7
	De 30 à 40 ans	27	45,0
	De 40 à 60 ans	15	25
	Plus de 60 ans	17	28,3
Niveau de formation	Sans diplôme	22	36,7
	Bac	6	10
	Bac+2	15	25
	Bac+3	7	11,7
	Bac+5 et plus	10	16,7
Type de formation	Sans formation précise	23	38,3
	Dans une discipline autre que la gestion	29	48,3
	Sciences de gestion	8	13,3
Expérience du dirigeant	Moins de 5 ans	2	3,3
	De 5 à 10 ans	7	11,7
	De 10 à 15 ans	22	36,7
	De 15 à 20 ans	10	16,7
	20 ans et plus	19	31,7

Calculs des auteurs (logiciel SPSS)

Les données recueillies sur les entreprises enquêtées révèlent que la majorité d'entre elles ont leur siège social dans la préfecture de Marrakech, représentant 68,3% de l'échantillon. Les SARL sont la forme juridique la plus courante, représentant 61,7% des entreprises, tandis que les SARL AU représentent 38,3%. La plupart des entreprises (76,7%) sont de nature non familiale, et la classe 4 est la catégorie la plus répandue (61,7%). En termes d'âge, près de la moitié des entreprises ont moins de 5 ans (46,7%), indiquant une présence significative de jeunes entreprises. En ce qui concerne l'activité principale, la construction de bâtiments domine avec 55% des entreprises enquêtées.

L'analyse des caractéristiques des dirigeants des entreprises étudiées révèle que la plupart d'entre eux sont des propriétaires (66,7%), suivis par les copropriétaires (31,7%). En ce qui concerne l'âge, il existe une distribution relativement équilibrée, bien que la tranche d'âge la plus courante se situe entre 30 et 60 ans. Concernant le niveau de formation, la majorité des dirigeants ont un niveau d'études jusqu'au Bac+3, avec une proportion significative ayant un Bac+2 (25%) et un Bac+5 et plus (16,7%). La majorité des dirigeants (48,3%) ont une formation dans une discipline autre que la gestion. En ce qui concerne l'expérience, une diversité est observée, avec des dirigeants ayant une expérience allant de moins de 5 ans à plus de 20 ans, mais une concentration significative est notée entre 10 et 20 ans d'expérience.

Figure 1 : Pressions politiques et réglementaires



Il ressort de nos statistiques que 47 % des entreprises enquêtées entretiennent des relations conflictuelles avec l'État, principalement dans le cadre des marchés publics. Ces conflits sont liés à certains dysfonctionnements tels que les retards dans l'achèvement des travaux et dans les paiements, ainsi que des problèmes liés au respect de la réglementation et à l'application des lois émises par l'État. Dans leur grande majorité, les entreprises estiment que ces relations conflictuelles sont inévitables (98 %), car les lois devraient être conçues pour faciliter la vie des entreprises.

4.2 Analyse factorielle

Analyse factorielle des Pressions institutionnelle :

L'indice KMO et le test de sphéricité de Bartlett sont utilisés pour vérifier si les données peuvent être factorisées. D'après le tableau ci-dessous, les résultats montrent que l'indice KMO a une valeur moyenne de 0,526 et que le test de sphéricité de Bartlett est également significatif ($p = 0,000$). Cela confirme la validité globale de l'analyse de cette variable.

Tableau 3 : Indice KMO et test de Bartlett

Indice KMO et test de Bartlett		
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage.		0,526
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-carré approx.	316,329
	Ddl	3
	Signification	0,000

Calculs des auteurs (logiciel SPSS)

L'observation des contributions factorielles (après rotation) montre que la variable "pressions" est fortement chargée sur un seul facteur (qui regroupe les deux items : "Perception de la volonté du gouvernement de transférer les compétences" et "le nombre des relations conflictuelles entre l'État et l'entreprise"), tandis que l'item "degré d'application des lois proposées par l'État par rapport à l'entreprise" a été supprimé. Ainsi, les trois coefficients structurels sont supérieurs à 0,5, ce qui permet d'expliquer 64,56 % de la variance totale (voir le tableau).

Tableau 4 : Indice KMO et test de Bartlett

Items	Composante	Extraction
	1	
Perception de la volonté du gouvernement de transférer les compétences]	0,954	0,884
Nombre des relations conflictuelles entre l'État et votre entreprise]	0,940	0,910
Le degré d'application des lois proposées par l'État par rapport à votre entreprise]		0,206
Variance totale expliquée	66,646	66,646
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.		
Méthode de rotation : Varimax avec normalisation		

Calculs des auteurs (logiciel SPSS)

Analyse factorielle de la performance :

La question 24 de notre questionnaire portait sur les indicateurs de performance (Capitaux propres, Total actif et le résultat net de l'exercice). Les résultats de l'analyse factorielle sont significatifs avec l'indice KMO (0,582) et le test de sphéricité de Bartlett significatif (0,000). Ils indiquent la validité globale de cette analyse. Cet indice justifie la validité de la solution factorielle pour notre cas.

Tableau 5: Indice KMO et test de Bartlett

Indice KMO et test de Bartlett		
Indice de Kaiser-Meyer-Olkin pour la mesure de la qualité d'échantillonnage.		0,582
Test de sphéricité de Bartlett	Khi-carré approx.	329,373
	Ddl	3
	Signification	0,000

Calculs des auteurs (logiciel SPSS)

Ainsi, l'analyse factorielle a abouti au maintien des trois items de départ, présentés par un seul facteur avec une variance totale expliquée de [75,627]. Tous les scores sont supérieurs à 0,6 et sont présentés dans le tableau ci-après :

Tableau 1 : Analyse factorielle de la variable performance

Items	Composante	Extraction
	1	
Capitaux propres	0,949	0,783
Total actif	0,885	0,585
Le résultat net de l'exercice	0,765	0,901
Variance totale expliquée	75,627	75,627
Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.		
Méthode de rotation : Varimax avec normalisation		

Calculs des auteurs (logiciel SPSS)

4.3 Analyse de corrélation

Tableau 7 : Analyse de corrélation entre le résultat net de l'exercice et les pressions réglementaires

		Le résultat net de l'exercice	Pression 1	Pression 2	Pression 3
Le résultat net de l'exercice	Corrélation de Pearson	1	-0,065	-0,014	0,129
	Sig. (bilatérale)		0,364	0,840	0,069
	N	200	200	200	200
Pression 1	Corrélation de Pearson	-0,065	1	,885**	,211**
	Sig. (bilatérale)	0,364		0,000	0,003
	N	200	200	200	200
Pression 2	Corrélation de Pearson	-0,014	,885**	1	,268**
	Sig. (bilatérale)	0,840	0,000		0,000
	N	200	200	200	200
Pression 3	Corrélation de Pearson	0,129	,211**	,268**	1
	Sig. (bilatérale)	0,069	0,003	0,000	
	N	200	200	200	200

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

Calculs des auteurs (logiciel SPSS)

L'analyse de corrélation révèle que le résultat net de l'exercice n'est pas significativement corrélé aux autres variables étudiées ($p > 0,01$). Cependant, des corrélations significatives ont été observées entre le nombre de relations conflictuelles avec l'État et la perception de son engagement ainsi que le degré d'application des lois gouvernementales ($p < 0,01$). Ces résultats soulignent l'importance des relations gouvernementales dans l'environnement des entreprises, influençant potentiellement la perception de l'engagement gouvernemental et la mise en œuvre des politiques.

Tableau 8: Analyse de corrélation entre le total actif et les pressions réglementaires

		Pression 1	Pression 2	Pression 3	Total actif
Pression 1	Corrélation de Pearson	1	,885**	,211**	-0,031
	Sig. (bilatérale)		0,000	0,003	0,662
	N	200	200	200	200
Pression 2	Corrélation de Pearson	,885**	1	,268**	0,005
	Sig. (bilatérale)	0,000		0,000	0,947
	N	200	200	200	200
Pression 3	Corrélation de Pearson	,211**	,268**	1	0,107
	Sig. (bilatérale)	0,003	0,000		0,132
	N	200	200	200	200
Total actif	Corrélation de Pearson	-0,031	0,005	0,107	1
	Sig. (bilatérale)	0,662	0,947	0,132	
	N	200	200	200	200

Calculs des auteurs (logiciel SPSS)

L'analyse de corrélation révèle qu'aucune corrélation significative n'est observée entre le total actif de l'entreprise et les autres variables étudiées, incluant le nombre de relations conflictuelles avec l'État, la perception de la volonté gouvernementale de transférer les compétences, et le degré d'application des lois gouvernementales ($p > 0,05$). Cependant, des corrélations significatives sont identifiées entre les autres composantes. Notamment, une corrélation positive est mise en évidence entre le nombre de relations conflictuelles avec l'État et la perception de la volonté gouvernementale ($r = 0,885$, $p < 0,01$), ainsi qu'entre ce nombre de relations conflictuelles et le degré d'application des lois par l'État ($r = 0,211$, $p < 0,01$). Ces résultats soulignent l'impact potentiel des relations gouvernementales sur la perception de l'engagement du gouvernement et sur la mise en œuvre des politiques, malgré l'absence de corrélation avec le total actif de l'entreprise.

Tableau 9: Analyse de corrélation entre le total actif et les pressions réglementaires :

		Pression 1	Pression 2	Pression 3	Capitaux propres
Pression 1	Corrélation de Pearson	1	,885**	,211**	-0,031
	Sig. (bilatérale)		0,000	0,003	0,664
	N	200	200	200	200
Pression 2	Corrélation de Pearson	,885**	1	,268**	0,008
	Sig. (bilatérale)	0,000		0,000	0,909
	N	200	200	200	200
Pression 3	Corrélation de Pearson	,211**	,268**	1	,161*

	Sig. (bilatérale)	0,003	0,000		0,023
	N	200	200	200	200
Capitaux propres	Corrélation de Pearson	-0,031	0,008	,161*	1
	Sig. (bilatérale)	0,664	0,909	0,023	
	N	200	200	200	200
**. La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).					
*. La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral).					

Calculs des auteurs (logiciel SPSS)

L'analyse de corrélation révèle que les capitaux propres de l'entreprise ne présentent pas de corrélation significative avec les autres variables étudiées, y compris le nombre de relations conflictuelles avec l'État, la perception de la volonté gouvernementale de transférer les compétences et le degré d'application des lois gouvernementales ($p > 0,05$). En revanche, des corrélations significatives sont observées entre les autres composantes. Notamment, une corrélation positive et significative ($r = 0,161$, $p < 0,05$) est mise en évidence entre le degré d'application des lois par rapport à l'entreprise et les capitaux propres, suggérant une association entre la conformité aux réglementations gouvernementales et la stabilité financière de l'entreprise. Par ailleurs, une forte corrélation positive est observée entre le nombre de relations conflictuelles avec l'État et la perception de la volonté gouvernementale de transférer les compétences ($r = 0,885$, $p < 0,01$), ainsi qu'entre ce nombre de relations conflictuelles et le degré d'application des lois par l'État ($r = 0,211$, $p < 0,01$), soulignant l'influence potentielle des tensions avec les autorités sur la mise en œuvre des politiques gouvernementales.

Les résultats de l'analyse de corrélation mettent en lumière plusieurs aspects significatifs concernant l'impact des facteurs néo-institutionnels sur la performance des PME du BTP classées. Tout d'abord, bien que le résultat net de l'exercice ne soit pas corrélé de manière significative avec les autres variables étudiées, les corrélations observées entre le nombre de

relations conflictuelles avec l'État, la perception de son engagement et le degré d'application des lois gouvernementales soulignent l'importance des relations gouvernementales dans l'environnement des entreprises, susceptibles d'influencer la perception de l'engagement gouvernemental et la mise en œuvre des politiques. En outre, bien que les capitaux propres ne présentent pas de corrélation significative avec les autres variables, une corrélation positive et significative est mise en évidence entre le degré d'application des lois par rapport à l'entreprise et les capitaux propres, suggérant une association entre la conformité aux réglementations gouvernementales et la stabilité financière de l'entreprise. Ces résultats soulignent l'importance cruciale des relations gouvernementales et de la conformité réglementaire dans le contexte du secteur du BTP au Maroc, influençant potentiellement la performance des PME du secteur.

5. CONCLUSION

En conclusion, cette étude met en lumière l'importance cruciale des facteurs néo-institutionnels dans le contexte des PME du secteur du BTP au Maroc. Les résultats de l'analyse de corrélation soulignent que les relations gouvernementales, telles que les interactions avec l'État et la conformité aux lois gouvernementales, ont un impact significatif sur la perception de l'engagement gouvernemental et la mise en œuvre des politiques, malgré l'absence de corrélation directe avec le résultat net de l'exercice. De plus, la corrélation positive entre le degré d'application des lois et les capitaux propres met en évidence l'association entre la conformité réglementaire et la stabilité financière des entreprises. Ainsi, il est crucial pour les PME du BTP de prendre en considération ces facteurs lors de l'élaboration de leurs stratégies de gestion afin d'améliorer leur performance et leur compétitivité sur le marché, tout en naviguant dans un environnement institutionnel complexe et en évolution constante.

REFERENCES :

- Ait Oufkir, Z. (2020). Contribution à l'étude des déterminants de la croissance des PME : Cas de la région de Marrakech-Safi.
- ALIOUAT, B., FRIJ, R., & CHRAIBI, A. (2017). Evaluation prospective de la performance et enjeu de développement : cas du balanced scorecard appliqué à la filière textile-habillement au Maroc.
- Amaazoul, M. H. (2018). Synthèse des principales approches définitoires du concept de performance en sciences de gestion.
- Bahyaoui, S. (2018). Systèmes de pilotage de la performance des PME marocaines du secteur du Bâtiment et Travaux publics : Déterminants, pratiques et interactions.
- BEBEY, K., & GISCARD, L. (2017). Le Comportement stratégique des PME dans un environnement incertain.
- Cellier, F. and Chatelain-Ponroy, S. (2005). « *Les objectifs de performance et l'objectivité de La Notion de Performance.* » In 1er workshop ville-management, Paris.
- CERMAIN, C. (2001). « *Le pilotage de la performance dans les petites et moyennes entreprises les résultats d'une recherche empirique.* »
- Charreire, S. and Huault, I. (2002). « *Grands auteurs en management. EMS management et société.* »
- Chezuriana M. J., & Mohamed, R. (s.d.). « *Performance Measurement System (PMS) In Small.* »
- CHIKH, S. (2010). « *L'effet du dirigeant sur la performance de l'entreprise.* » (Thèse pour l'obtention de doctorat en sciences de gestion).