

Quelles perspectives pour le financement des entrepreneurs ruraux au Cameroun :
réflexions au départ d'une recherche menée dans le Centre du Cameroun.

B. A. AHOISSOU et Ph. LEBAILLY

Unité d'économie et développement rural, GxABT-ULg, BELGIQUE

INTRODUCTION

Aujourd'hui, dans le contexte de la crise internationale, les petites entreprises reviennent sur le devant de la scène. On reconnaît leur rôle dans les économies locales et régionales, dans la création d'emplois et, de manière plus large la restructuration et la recomposition du tissu social. Elles doivent jouer un rôle primordial dans la lutte contre la pauvreté qui est très majoritairement rurale en créant de la richesse et en permettant une répartition de la chaîne de valeur plus intéressante pour les producteurs agricoles et pour le monde rural en général.

De manière spécifique, les petites entreprises rurales jouent un rôle important dans la transformation et la valorisation des produits agricoles locaux. Que ces produits soient mis au point de façon artisanale, semi-artisanale ou semi-industrielle; qu'ils répondent aux besoins des couches pauvres et moyennes de la population ou à certains des critères de choix des consommateurs aisés du milieu urbain, ils contribuent de façon diversifiée à garantir la sécurité alimentaire et au développement local et national. Dans les pays du Sud, elles constituent la pièce maîtresse de l'organisation alimentaire. Sans ce maillage d'activités économiques, nourrir les populations rurales et urbaines deviendrait une tâche impossible. Mais leur rôle va bien au-delà de la nourriture: elles constituent la principale insertion sociale et la source de revenus d'une grande partie de la population ; elles organisent la vie des quartiers, elles constituent un lieu de sociabilité et de circulation de l'information.

Hormis des critères de taille restrictive variables en fonction de l'endroit du globe où l'on se trouve (surtout le nombre de salariés), il n'existe pas de réelle définition de la petite entreprise. Il est certain que ce que l'on appelle petite entreprise aux Etats-Unis n'est pas la même chose que c'est que l'on appelle petite entreprise en Europe, encore moins dans un pays en développement. Pourtant, les notions essentielles caractéristiques d'une entreprise sont les mêmes à savoir les notions d'organisation et de risque. Même quand il s'agit d'une entreprise individuelle, l'acte d'entreprendre se fait avec d'autres : avec la main-d'œuvre, avec un fournisseur de matières premières, avec un fournisseur d'équipements, etc. (...) La notion de risque est également un commun dénominateur à toutes les entreprises. «On risque sur le plan technique, que la qualité de la production soit bonne ou mauvaise; on risque sur le plan commercial, de trouver ou non les débouchés nécessaires; on risque sur le plan financier, que l'investissement soit rentable ou non ».

Pour ce qui concerne le financement des entrepreneurs ruraux, nous considérerons les services financiers axés sur les entreprises des zones rurales, englobant les activités agricoles et non agricoles, et ciblant les hommes et femmes, pauvres et non pauvres. La finance rurale englobe toute une gamme de services financiers dont ont besoin les entrepreneurs ruraux.

La plus grande hypothèque pour un financement rural viable dans les pays d'Afrique Subsaharienne tient en premier lieu dans la faible rentabilité de l'activité agricole : la continue dégradation des termes de l'échange conjuguée à une chaîne de valeur toujours plus orientée vers les maillons

proches du consommateur final et le ciseau des prix agricoles plombent la viabilité financière du crédit agricole. Ce contexte très défavorable fait que l'une des principales contraintes des micros entrepreneurs ruraux est l'absence de structures de financement appropriées susceptibles de favoriser leur accès au financement à moindre coût avec des conditions adaptées aux besoins (montants et délais de remboursement).

En outre, les difficultés de financement des petites entreprises se posent à différents stades de leur vie : démarrage, croissance, etc., mais le financement de celles-ci connaît des problèmes spécifiques liés à la saisonnalité de la production et de la consommation. La plupart des entrepreneurs ruraux déclarent avoir démarré leur activité grâce à des fonds propres (apports personnels) et dans ce contexte, le capital de la micro-entreprise est confondu avec le patrimoine personnel de son dirigeant-propriétaire. Dans toutes les entreprises, il apparaît que la capacité d'autofinancement est faible et que les besoins de financement sont importants, malgré le souci d'indépendance manifesté par les dirigeants-propriétaires. Les contraintes d'accès au financement formel sont liées au manque de garanties exigées par les banques et les institutions financières, aux taux d'intérêt jugés très élevés par rapport au taux de rentabilité interne des projets, aux échéances de remboursement très courtes accordées par les financiers, à la méconnaissance des procédures (souvent longues et fastidieuses) de constitution de dossiers bancables, etc.

L'accès des entrepreneurs aux services non financiers est loin d'être satisfaisant. Le constat est que les intervenants focalisent leur attention sur les besoins en services financiers alors que des études récentes mettent en exergue l'importance des services non financiers (conseil et formation) dans l'accroissement des performances des entreprises et le développement des compétences des entrepreneurs. Cela leur permet de disposer de l'expertise nécessaire à de bonnes prises de décisions et d'améliorer la qualité des produits.

Face à ces problèmes, il convient de se demander s'il n'est pas possible de développer des stratégies de financement adaptées aux micros entrepreneurs ruraux. C'est la réponse à cette question qui a servi de fil conducteur à un travail de recherche mené à partir de 2008 dans le Centre du Cameroun et présenté ci-après.

Les difficultés d'accès au financement font partie des obstacles majeurs auxquels les entreprises font face quotidiennement. La prise des meilleures décisions d'investissement et le meilleur choix des options de financement sont des atouts indispensables pour la rentabilité durable d'une entreprise. L'appui aux entreprises dans la recherche du financement opportun passe, entre autres, par une meilleure connaissance des problèmes auxquels elles font face quotidiennement. Et comme le disaient déjà Muller P., Faure A. et Gerbaux F. en 1989, *« ce qui compte, lorsque l'on « s'installe » comme exploitant, entrepreneur ou maire, c'est l'apprentissage de la décision, car dans tous les cas, le cœur de l'activité entrepreneuriale est centré autour de la nécessité de prendre une bonne décision au bon moment »*. En outre et comme le dit avec insistance ARZANO de l'Institut du Développement à Marseille, les petites entreprises à la recherche de financement doivent s'astreindre à certaines règles: *« à l'évidence, un minimum de règles de gestion s'impose à l'entrepreneur. Il n'a d'ailleurs rien à perdre dans ce choix, mais plutôt tout à gagner. Il lui faudra par exemple, apprendre ce que sont l'actif, le passif, le compte de résultat, le tableau de financement ou encore un fonds de roulement. Il lui faudra aussi apprendre à tenir régulièrement les comptes de l'entreprise, à en avoir le réflexe ; ainsi, ne devra-t-il faire aucune dépense sans obtenir la délivrance d'une pièce justificative indiquant le nom du bénéficiaire du règlement »*

Ces règles supposées basiques peuvent-elles être respectées par les micros entrepreneurs ruraux ? Et s'ils ne le peuvent pas, comment font-ils pour accéder au financement ? Le non-respect de ces règles peut-il être l'une des causes des difficultés de financement des micros entrepreneurs ? Ce sont-là ces questions préliminaires qui ont motivé le choix du thème de recherche.

De nombreuses initiatives ont été prises par le Gouvernement camerounais et les partenaires au développement pour le financement des initiatives privées en milieu rural. Elles se sont soldées pour la plupart d'entre elles par des échecs. La recherche de stratégies pertinentes et efficaces pour le financement des micros entreprises rurales reste une question pertinente pour le développement au Cameroun et c'est dans un contexte macroéconomique et politique national favorable que la présente réflexion se donne pour objectif de comprendre les problèmes auxquels les micros entrepreneurs ruraux sont confrontés pour l'accès au financement, dans le but de proposer des solutions adaptées et efficaces pour la levée des contraintes observées.

La présente recherche se propose de faire un diagnostic clair du financement de l'entrepreneuriat rural dans le but de proposer aux décideurs et à toutes les personnes intéressées, des solutions pertinentes et efficaces en vue d'améliorer la situation d'ensemble. L'intérêt de cette recherche est qu'elle a permis d'identifier les moyens pour un développement durable de l'entrepreneuriat rural, sans lequel il est difficile d'améliorer les conditions de vie des populations rurales, et par conséquent de réduire efficacement la pauvreté.

La problématique peut s'énoncer en une suite de questions :

- L'entrepreneuriat rural est-il rentable indépendamment des contraintes d'accès au financement ?
- Quelles sont les principales contraintes auxquelles les entrepreneurs ruraux sont confrontés dans le financement de leurs activités ?
- Quelles sont les faiblesses qui expliquent les difficultés d'accès aux crédits des entrepreneurs ruraux ou le coût élevé de leurs financements ?
- Quelles sont les stratégies ou les moyens à mettre en œuvre pour assurer la croissance durable des entrepreneurs ruraux et leur permettre de contribuer efficacement à la réduction de la pauvreté rurale, à travers la création d'emplois, l'augmentation du prix au producteur rural et la réduction du prix au consommateur rural ?

Toutes ces interrogations posent le problème du financement de l'entrepreneuriat rural et peuvent être résumées en une question principale : la mise en œuvre d'une stratégie adaptée du financement de l'entrepreneuriat rural permettra-t-elle de stimuler et de développer durablement des initiatives privées dans les localités rurales pour une lutte plus efficace contre la pauvreté ?

METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Dans le cadre de cette recherche nous nous sommes intéressés au vécu quotidien des entrepreneurs ruraux dans les questions relatives à leur financement, dans le but d'identifier les facteurs clefs pouvant permettre la mise en œuvre de stratégies efficaces et durables.

L'étude liée au financement de l'entrepreneuriat rural s'intéresse également à l'origine des ressources mobilisées par les entrepreneurs ruraux pour satisfaire leurs besoins en immobilisations et en exploitation. Ces besoins varient d'une entreprise à une autre, car certaines ont plus de besoins en immobilisations, alors que d'autres ont davantage des besoins d'exploitation. L'origine des ressources peut varier aussi d'une entreprise à une autre, car certaines peuvent se financer avec des fonds propres pendant que d'autres bénéficient plutôt de crédits qui peuvent être obtenus auprès de la famille ou du cercle d'amis, des tontines, des EMF, des banques ou des usuriers.

Compte tenu des moyens dont nous disposons, nous avons décidé de limiter cette recherche dans l'espace et de nous intéresser au financement de l'entrepreneuriat rural dans la région du Centre au Cameroun qui abrite Yaoundé, la capitale politique et administrative.

Sous l'angle d'une formulation inspirée du cadre logique, l'objectif général de notre recherche est de « contribuer à l'identification et à la réduction des principales contraintes et faiblesses auxquelles les entrepreneurs ruraux sont confrontés dans le financement de leurs activités ». L'atteinte de cet objectif général passe par la réalisation des trois objectifs spécifiques suivants :

- Identifier les principales contraintes auxquelles les entrepreneurs ruraux sont confrontés dans les zones de la recherche ;
- Inventorier les faiblesses des entrepreneurs ruraux dans l'accès au financement ;
- Proposer des solutions pertinentes pour l'accès des entrepreneurs ruraux au financement.

Enfin, nous avons formulé notre hypothèse de la manière suivante : « Il est possible de mettre sur pied un programme de développement au profit des entrepreneurs ruraux, pour leur permettre de créer les conditions de viabilité de leur unité de production, pour une lutte efficace contre la pauvreté en milieu rural ».

Notre démarche pratique se décline à travers la collecte des données, la définition des zones, la constitution de l'échantillon des personnes à enquêter, le choix des variables à mesurer et à collecter, la confection des supports de collecte, le test des supports de collecte des données, l'organisation de la collecte des données sur le terrain, l'analyse des données et la rédaction du rapport de recherche.

La définition de la zone de l'étude a permis de mieux comprendre les raisons qui ont motivé ce choix. La constitution de l'échantillon des personnes à enquêter a obéi à une rigueur méthodologique dans le but d'assurer le caractère scientifique de la recherche.

Le choix des variables à mesurer et des variables à collecter a été fait sur la base des informations obtenues des données secondaires collectées.

Les méthodes de collecte utilisées dans le cadre de cette recherche sont spécifiques à la nature des données.

Les méthodes de traitement et d'analyse des données ont été choisies parmi celles qui sont offertes dans les sciences sociales.

Des supports de collecte des données ont été confectionnés en fonction de la nature des personnes à enquêter. Ils ont été testés à travers une enquête pilote.

Diverses sources ont été utilisées et ont permis d'avoir suffisamment de matières théoriques pour le travail de recherche pratique sur le terrain. Les données ont été collectées suivant une grille de lecture élaborée en fonction des différents thèmes de la recherche. Cette grille de lecture s'est intéressée, entre autres, aux expériences passées, en cours ou à venir en mettant l'accent sur les succès et les échecs, les forces et les faiblesses, les opportunités et les contraintes, les difficultés rencontrées et les mesures prises pour les surmonter. Les convergences et les divergences des théoriciens, praticiens ou auteurs ont été particulièrement prises en compte. C'est la dynamique itérative qui a été utilisée comme méthode d'analyse des données, car elle permettait de faire un va-et-vient très bénéfiques entre les réalités du terrain et les différentes propositions faites par les experts dans les domaines étudiés.

Au niveau du choix de la zone géographique, la région du Centre a été choisie pour ce travail de recherche pour deux raisons. Elle fait partie des zones agro écologiques les plus pauvres du Cameroun. De plus, étant donné qu'elle abrite la Capitale politique du Cameroun, elle peut offrir des possibilités de développement aux micros entreprises des localités rurales environnantes.

Six départements sur les dix de la région du Centre ont été sélectionnés pour la collecte des données primaires. Il s'agit de la Lékié, de la Mefou et Afamba, de la Haute Sanaga, du Mbam et Inoubou, du Nyong et Kellé et du Nyong et So'o. C'est le critère population qui a guidé ce choix. Les 6

départements qui sont les plus peuplés, à l'exception du Chef lieux de la région (le Mfoundi) qui est très urbanisé, ont été sélectionnés.

La zone de l'étude étant définie, l'organisation de la collecte des données primaires peut être présentée pour permettre une meilleure appréhension des domaines de recherche explorés.

Quatre échantillons ont été constitués pour la recherche sur le terrain, à savoir des entrepreneurs ruraux suivis mensuellement pendant un an, des entrepreneurs ruraux choisis pour l'enquête de validation, des usuriers sélectionnés pour l'enquête de validation et des EMF choisis pour l'enquête de validation.

Une enquête exploratoire a été organisée. Elle a permis de répertorier 148 entreprises, dont 87 ont été présélectionnées. Les 61 autres ne l'ont pas été parce qu'elles sont une succursale d'une entreprise dont le siège est à Yaoundé ou parce que le décideur (promoteur ou gérant) n'a pas souhaité participer à la collecte des données, parce qu'il trouve la collecte contraignante.

Finalement, 50 entreprises sur les 87 ont été sélectionnées pour constituer l'échantillon des entrepreneurs ruraux suivis mensuellement durant un an (de juillet 2008 à juin 2009) dans le cadre de cette recherche. La décision de limiter ce nombre à 50 est justifiée par la nécessité d'avoir une taille raisonnable pour faciliter le suivi mensuel. Trois critères ont permis de faire ce choix à savoir le lien direct des biens ou services vendus avec les producteurs agricoles, l'importance du chiffre d'affaires, la volonté de collaboration à la recherche en étant disposé à fournir toutes les informations nécessaires et à remplir quotidiennement le cahier journal pendant une période d'un an.

Ensuite, une enquête a été organisée à la fin du suivi annuel des 50 micros entreprises pour compléter les données collectées dans le cadre dudit suivi (enquête de validation qui s'est déroulée du 02 au 30 octobre 2009). Un échantillon de 141 micros entreprises a été constitué dont les 50 micros entreprises initiales auxquelles ont été ajoutées 91 autres qui étaient déjà identifiées lors de l'enquête exploratoire. Ces 91 micros entreprises sont l'ensemble des micros entreprises qui étaient déjà identifiées et qui ont accepté de participer à la collecte des données.

Lors des différents entretiens que nous avons tenus durant la phase exploratoire, il a été possible d'identifier 27 usuriers dans la zone de l'étude dont 19 ont accepté de participer à la collecte des données. 8 parmi le groupe identifié n'ont pas voulu participer à la collecte des données parce qu'ils disent avoir peur que les informations soient utilisées à des fins fiscales ou judiciaires. Ce travail de collecte des données s'est déroulé durant la période s'étalant du 02 au 14 novembre 2009. L'enquête exploratoire a également permis d'identifier 24 EMF qui interviennent dans les 10 localités sélectionnées. L'échantillon des EMF est constitué des 21 qui ont accepté de participer à cette recherche sur le financement de l'entrepreneuriat rural. Les trois qui n'ont pas voulu y participer justifient cette indisponibilité par le manque de temps.

Les entretiens avec les EMF ont eu lieu du 16 au 28 novembre 2009.

Globalement, deux types de variables ont été choisis pour cette analyse, à savoir les variables d'analyse et les variables de collecte de données.

Trois groupes de variables d'analyse ont été sélectionnés pour l'analyse des données. Ce sont les variables relatives aux besoins de financement, les variables relatives aux sources de financement et les variables relatives aux conditions d'accès aux crédits.

➤ **Les variables relatives aux besoins de financement**

Les paradigmes épistémologiques développés précédemment ont permis d'identifier des indicateurs pour une analyse pertinente de financement des entreprises. Ayant à étudier des micros entreprises rurales qui n'ont pratiquement pas d'informations financières, il a été jugé pertinent de limiter les indicateurs à analyser aux chiffres d'affaires, aux charges, à la part des charges dans le chiffre

d'affaires, le résultat, la part du remboursement des dettes dans le résultat, le fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie. Ces premières variables d'analyse permettent d'avoir un premier aperçu sur l'existence ou non de problèmes de financement dans les micros entreprises étudiées.

➤ **Les variables relatives aux sources de financement**

Ces variables permettent de s'informer sur la capacité d'autofinancement et d'endettement des micros entreprises de même que la solvabilité et le niveau d'autonomie.

Ces variables sont les fonds propres, les EMF, les tontines, les usuriers. Les fonds provenant de la famille et des amis qui sont aussi des sources de financement évoquées sont affectés en fonction des cas aux fonds propres ou aux tontines. C'est le degré d'exigibilité qui permet de faire cette classification.

➤ **Les variables relatives aux conditions d'accès aux crédits**

Ces variables permettent d'évaluer les contraintes d'accès au financement des micros entrepreneurs. Ce sont les taux d'intérêt, la durée du crédit, le montant des crédits, le délai d'analyse des demandes de crédits, les garanties mobilisées, la facilité de transformation des garanties.

Quant aux variables de collecte des données, lors de l'enquête exploratoire, il est très vite apparu que les micros entreprises sélectionnées ne tiennent aucune comptabilité. Elles n'ont par conséquent pas les éléments de base des états financiers que sont le bilan et le compte de résultats. Il était alors devenu indispensable de faire une collecte journalière des données pendant un an pour avoir les variables d'analyse.

Ces variables sont les éléments constitutifs du bilan et du compte de résultat. Les variables patrimoniales observées sont les terrains, les constructions, les installations, les équipements et matériels divers, le mobilier, le stock, les ventes à crédit (clients), les dépôts dans les tontines et les EMF, la caisse, l'origine du fonds utilisé pour l'acquisition des biens (fonds propres ou dettes), la durée de la dette (dette à long, moyen ou court termes), les achats à crédit (fournisseurs), les crédits dans les EMF, les tontines et l'usure avec leur durée de remboursement.

Les variables du compte de résultat observées sont les ventes, le coût des marchandises vendues, le coût des matières premières, le coût d'achat des emballages, les transports, les locations, les frais de communications, la rémunération du personnel extérieur, les impôts et taxes, le personnel, les charges sociales (Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale), les charges financières. Les dotations aux amortissements et aux provisions n'ont pas été retenues dans les variables parce qu'il était difficile d'évaluer la valeur comptable de ces biens. De plus, ces charges étant non décaissées, il a été jugé pertinent de les laisser de côté pour ne pas biaiser les résultats par des données erronées.

Les entretiens et la maintenance sont intégrés au poste « rémunération du personnel extérieur », parce qu'il s'agit généralement de micros entreprises recourant généralement à un technicien extérieur qui prend en charge les réparations (frais et matériels compris).

En ce qui concerne les méthodes de collecte des données, deux types de méthodes ont été mises en œuvre, l'un dans le cadre du suivi des 50 micros entreprises rurales et l'autre dans le cadre de l'enquête de validation sur le financement de l'entrepreneuriat rural.

Toutes les données relatives au capital, au chiffre d'affaires, aux recettes et dépenses n'étaient pas disponibles. C'est pour cette raison qu'il a été jugé utile de mettre à leur disposition un cahier journal pour collecter ces données qui sont essentielles dans la recherche sur le financement des micros entrepreneurs.

Des pages de cahiers ordinaires ont été tracées en trois colonnes dont la première pour les dates, la deuxième pour les désignations et la troisième pour les montants. Une page recettes alterne avec

une page dépenses. Il s'agissait de simplifier l'enregistrement des écritures pour les micros entrepreneurs en mettant à leur disposition un cahier journal simple pour l'enregistrement systématique de tout mouvement de fonds effectué.

La formation individuelle organisée à l'intention de ces micros entrepreneurs a permis d'identifier avec chacun d'eux les différents postes d'entrées et de sorties de fonds et de les aider à enregistrer facilement les écritures. Ceux qui ne savaient pas bien écrire ont confié à leurs enfants, frères, sœurs, conjoints ou conjointes le soin de les assister dans la tenue de ces cahiers journaux.

Un suivi a été organisé chaque mois. Il permet d'arrêter les comptes à la fin du mois, de faire l'état des différents postes de dépenses ou de recettes, de les répartir en fonction des activités principales ou secondaires. Un entretien est alors organisé pendant ce suivi pour mieux comprendre la nature d'une dépense ou d'une recette, pour une meilleure affectation aux différents postes. Cet entretien mensuel a permis également de discuter avec les micros entrepreneurs des informations tirées de ces cahiers journaux.

Les méthodes de collecte utilisées dans le cadre de l'enquête validation :

Quatre méthodes de collecte ont été utilisées pour la collecte des données à savoir le questionnaire pour la collecte des données quantitatives, l'entretien semi-directif qui a été utilisé pour la collecte des données qualitatives, les focus group ont été essentiellement organisés à l'intention des micros entrepreneurs pendant les ateliers de capitalisation organisés à la fin du suivi des cahiers journaux et des enquêtes de terrain, l'observation directe a été utilisée pendant les entretiens et les focus group pour compléter les données collectées.

En ce qui concerne les méthodes de traitement des données collectées, elles comprennent les tests paramétriques tels que les moyennes, les variances et les écart-types qui ont été utilisés pour le traitement et l'analyse des données quantitatives.

Outre le dépouillement et l'analyse des cahiers journaux, trois questionnaires ont été élaborés pour la collecte des données quantitatives, respectivement auprès des micros entrepreneurs, des usuriers et des EMF lors des enquêtes de terrain. Trois guides d'entretien semi-directif, de discussion de groupes et d'observation directe ont été élaborés pour la collecte des données qualitatives, respectivement pour les micros entrepreneurs, les usuriers et les EMF. Ces guides permettent de compléter les données collectées par le questionnaire.

Une enquête pilote a permis de tester les supports de collecte avant l'organisation proprement dite de l'enquête. L'objectif de cet exercice est d'éprouver la pertinence des supports de collecte, leur compréhension, leur acceptabilité, ainsi que l'estimation de la durée moyenne de l'interview. Il a permis enfin de s'assurer de leur souplesse et d'évaluer les difficultés de leur administration. A l'issue de cet exercice, des ajustements nécessaires ont été effectués.

Pour des raisons d'ordre pratique et dans un souci de minimiser les coûts, l'enquête pilote s'est déroulée dans la localité de Mfou, à cause de sa proximité avec la ville de Yaoundé du 08 au 15 septembre 2009. Cinq micros entreprises, trois usuriers et deux EMF ont été enquêtés. Le choix de ces enquêtés est simplement justifié par leur disponibilité.

Après la finalisation des supports de collecte et les ajustements méthodologiques, des descentes de terrain ont été organisées pour la collecte effective des données. Ces données collectées ont été centralisées, saisies et apurées à travers le tableur Excel et les grilles d'analyse. La centralisation a consisté à classer et ranger par localité et par type d'enquêtés les supports de collecte. La saisie des données a été faite à partir des masques de saisie conçus à cet effet sur le tableur Excel. Ils comportent un ensemble de contrôles permettant de s'assurer de la cohérence des réponses. L'apurement consiste à vérifier la qualité, la pertinence et l'exhaustivité des données saisies. Cette phase, très importante dans l'exploitation, a permis de vérifier la qualité de la saisie et de garantir la qualité des données et des résultats.

Les visites mensuelles auprès des 50 entreprises sélectionnées durant 12 mois a permis de reconstituer les données financières dans le but d'élucider la question de leur financement qui fait l'objet de cette recherche. Les entretiens semi-directifs organisés avec les 50 micros entreprises au démarrage du suivi avaient pour but de définir leur situation de référence, c'est-à-dire leur état des lieux dans le but de pouvoir apprécier les changements intervenus après cette collecte continue. Il s'est agi de se donner des repères pouvant permettre de mesurer les écarts à la fin du processus. Ces données ont été collectées en juin 2008, un mois avant le démarrage du suivi. Cette situation de référence est présentée à travers les onze points suivants :

1. L'ancienneté des micros entreprises pour l'appréciation de leur niveau d'expérience ;
2. Leur statut pour savoir s'il s'agit d'entreprises individuelles, associatives ou des GICs¹;
3. Leur situation par rapport à l'emploi du personnel pour savoir si l'entrepreneur constitue la seule ressource humaine de son unité de production ;
4. Les types d'employés pour savoir s'il s'agit d'un personnel familial ;
5. Le nombre d'employés non familiaux pour apprécier l'importance de la micro entreprise ;
6. La qualification du personnel pour apprécier les forces et les faiblesses en ressources humaines ;
7. La régularité des salaires pour apprécier le niveau de motivation du personnel ;
8. La déclaration du personnel et le paiement des cotisations sociales pour apprécier le niveau de motivation du personnel ;
9. Le paiement des impôts et taxes pour évaluer leur niveau d'activité ;
10. L'origine des fonds investis au démarrage des activités de la micro entreprise pour savoir s'il s'agit plus d'emprunt que de fonds propres ;
11. La part des emprunts dans les investissements initiaux pour apprécier le degré d'autonomie de ces micros entreprises ;
12. Les taux d'intérêt des emprunts liés aux investissements initiaux pour savoir s'ils sont acceptables du point de vue financier ;
13. Les délais de remboursement des emprunts liés aux investissements pour savoir s'ils sont acceptables du point de vue financier.

PRINCIPAUX RESULTATS

La grande majorité (43 sur 50) des entreprises suivies sont des entreprises individuelles. Les entreprises sélectionnées ayant un statut sont au nombre de 7 (5 associations et 2 GIC).

Cela montre que le risque est important pour des individus qui assument seuls la responsabilité de créer et de faire prospérer leur unité de production. La région du centre, caractérisée par un faible développement des structures à caractère associatif comme les tontines, contrairement à la région de l'Ouest, explique également cette forte prédominance des micros entreprises à caractère individuel dans l'échantillon.

L'état des lieux des micros entreprises par rapport à l'emploi du personnel permet de montrer que le nombre de micros entreprises employant un personnel en dehors de l'entrepreneur n'est pas négligeable. Il y en a 37 qui ont un personnel rémunéré et reconnu comme tel. Il faut reconnaître que ce nombre élevé de micros entreprises employant une main d'œuvre est révélateur d'une certaine

¹ GIC désigne Groupement d'intérêt commun. Il est en principe à but non lucratif. Il est assimilé aux coopératives.

importance, si petite soit-elle, de leur niveau d'activité, car le producteur étant rationnel, il s'attache le service d'une main d'œuvre fixe.

Le nombre de micros entreprises employant un personnel non familial parmi celles qui utilisent de la main d'œuvre est élevé : il représente 70% de l'effectif. Cet indicateur est aussi révélateur d'une certaine importance, car l'emploi de la main d'œuvre non familiale représente un risque social que l'entrepreneur assume et qui ne poserait aucun problème dans le cadre d'une main d'œuvre familiale. C'est le cas des éventuelles plaintes ou poursuites en cas de non-paiement de certains droits.

La majorité des micros entreprises employant une main d'œuvre non familiale recourent à 2 employés. La seule entreprise qui emploie 5 employés non familiaux est dans le secteur des services. C'est un menuisier qui a besoin d'une main d'œuvre abondante ; il s'agit d'ailleurs des apprentis qu'il a formés et qu'il emploie en leur donnant la possibilité de mobiliser progressivement les fonds pour se mettre à leur compte, dans un futur plus ou moins proche.

La plupart des entrepreneurs (34/37) qui ont des salariés (familiaux ou non) reconnaissent ne pas être en mesure de payer régulièrement les salaires. Les trois entreprises qui paient régulièrement les salaires sont dans les services. Comme le disait l'un des entrepreneurs, il est difficile de ne pas payer ses collaborateurs, surtout que ce sont eux qui travaillent et encaissent l'argent. La plupart du temps, le paiement est très irrégulier, car il est lié, selon les employeurs, à la rentrée effective des ressources.

L'état des lieux des micros entreprises par rapport à la déclaration du personnel et le paiement de la CNPS est corrélé à la régularité des paiements. Seules les trois entreprises payant régulièrement les salaires affirment déclarer une partie du personnel (une ou deux personnes). Cette déclaration, partielle, est facilitée par les contrôles qui sont organisés occasionnellement par les services compétents sur les sites. Les autres n'ont déclaré aucun personnel et ne paient aucune cotisation, même pas pour leur propre retraite. Cela pose le problème de la sécurité sociale du personnel travaillant dans le secteur informel. Toutes les 50 micros entreprises paient toutefois des taxes, parce qu'elles sont continuellement contrôlées par les services communaux qui sont à l'affût de la moindre activité économique dans leurs domaines de compétence.

L'enquête préalable s'est également intéressée à l'origine des fonds investis au démarrage des activités de la micro entreprise.

Le nombre de micros entreprises ayant démarré leurs activités avec totalement ou partiellement des emprunts est très élevé. Elles représentent 92% de l'effectif. Le plus surprenant est le nombre de micros entreprises qui ont commencé sans fonds propres. Elles n'ont aucune autonomie de gestion. Les 4 qui ont démarré leurs activités sans emprunts ont pu se passer de cet apport extérieur parce qu'elles avaient d'autres sources de revenus qui leur ont permis de mobiliser des fonds pour démarrer la micro entreprise.

Le nombre de micros entreprises ayant plus de 50% de dettes dans leur investissement initial est très élevé. Il représente 64% du nombre total de micros entreprises s'étant financés avec les fonds propres et les dettes. La situation financière de ces 64% de micro entrepreneurs est inquiétante dans la mesure où les ratios d'autonomie financière sont largement dépassés.

59% des micros entreprises paient au moins 10% par mois, soit 120% par an sur les emprunts. Elles remboursent deux fois le capital plus des intérêts additionnels. Cette situation est préoccupante. L'autre indicateur qui n'est pas aussi moins inquiétant c'est celui des 98% de micros entrepreneurs qui doivent payer au moins 5% d'intérêts par mois, soit 60% par an. Il faut une activité particulièrement rentable pour faire face à ces taux ainsi élevés.

Le nombre de micros entreprises qui ont un délai de remboursement maximal de six mois est de 67%. Ce nombre est élevé, car ce délai est suffisamment court pour le remboursement des actifs à moyen et long termes. De plus, 96% des micros entreprises doivent rembourser des dettes sur des

actifs à long et moyen termes dans un délai maximal de 12 mois qui est en réalité le minimum pour le court terme. Ces informations permettent de conclure que ces micros entreprises financent le moyen et le long terme avec des engagements à très court terme. Elles sont donc dans une situation d'endettement structurel à moins que leurs activités soient suffisamment rentables pour leur permettre de s'autonomiser dans un délai relativement court.

Outre la situation de référence qui vient d'être décrite et qui établit un diagnostic au moment du démarrage de l'activité, il a été possible de dresser une situation complète au 1er juillet 2008 reprenant le montant des investissements, les emprunts et la situation de la trésorerie pour les 50 entreprises sélectionnées. Ces éléments sont repris en annexe 3. Le suivi a pour objectif de collecter sur une période de 12 mois (périodicité réglementaire pour l'établissement des états financiers) toutes les informations financières pouvant permettre d'apprécier la santé financière des 50 micros entreprises dans le but d'identifier leurs problèmes de financement et d'y proposer des solutions adéquates.

Les principaux résultats du suivi seront présentés de manière agrégée à travers les points suivants :

1. Le chiffre d'affaires pour apprécier le niveau d'activités des micros entreprises et identifier les périodes de bonnes ou de mauvaises affaires ;
2. Les charges pour déterminer celles qui sont les plus élevées, les périodes où elles sont plus élevées, la part qu'elles représentent dans le chiffre d'affaires ;
3. La part des charges financières dans les charges totales, pour voir si leur réduction pourrait permettre d'améliorer la rentabilité des micros entreprises ;
4. Le résultat pour évaluer le premier niveau de rentabilité de ces micros entreprises et voir les mois au cours desquels il est plus élevé pour faire par la suite des recommandations pertinentes ;
5. La part des remboursements des dettes dans le résultat pour voir dans quelle mesure leur réduction pourrait permettre d'améliorer la capacité d'autofinancement et la situation financière en général des micros entreprises ;
6. La trésorerie pour évaluer la liquidité et la solvabilité des micros entreprises dans le très court terme ;
7. Le fonds de roulement pour apprécier la capacité d'autofinancement des micros entreprises ;
8. L'épargne pour déterminer si le volume est important et les structures qui sont les plus sollicitées pour ces dépôts ;
9. L'emprunt pour évaluer son importance dans la précarité financière des micros entreprises ;
10. Les taux d'intérêt pour voir s'ils sont aussi élevés que dans la situation de référence et voir leur impact sur la précarité financière des micros entreprises ;
11. Les délais de remboursement pour voir s'ils sont aussi bas que dans la situation de référence et voir leur impact sur la précarité financière des micros entreprises.

Dans l'ensemble, le mois de décembre est celui au cours duquel les 50 entreprises ont eu le chiffre d'affaires le plus élevé de la période. Il en va de même pour la moyenne et le minimum. L'effet des fêtes de fin d'année en serait la principale explication. En revanche, les débuts d'année sont des périodes difficiles. On y relève une baisse générale de tous les agrégats dès le mois de janvier.

L'écart-type montre que la majorité des micros entreprises ont un chiffre d'affaires mensuel qui avoisine la moyenne sur les 12 mois.

Les tendances observées sur les mois sont quasiment respectées avec la majorité des micros entreprises qui ont des chiffres d'affaires plus proches de la moyenne au niveau global qu'à l'intérieur des différents groupes. La majorité des entreprises semblent avoir un chiffre d'affaires annuel proche de la moyenne générale.

Les chiffres d'affaires mobilisés mensuellement et annuellement à partir des ventes des 50 micros entreprises révèlent que les zones rurales disposent des potentialités économiques qu'il convient de développer. Une somme totale annuelle de 141 279 045 F.CFA n'est pas négligeable. De même, les recettes mensuelles variant de 4 654 525 F.CFA à 25 683 005 F.CFA ont toute leur importance dans la mobilisation des ressources locales pour le développement et la lutte contre la pauvreté en milieu rural.

Il apparaît également très clairement que la période allant des mois de septembre à décembre est caractérisée par une forte augmentation des chiffres d'affaires, avec un pic au mois de décembre. Les chiffres d'affaires sont élevés en fin d'années parce que c'est la période de la vente des produits de rente comme le cacao. Toutes les activités connaissent une redynamisation au cours de ces quatre mois marqués par une augmentation des revenus agricoles. Le pic de décembre est essentiellement dû au fait que c'est le mois des fêtes de fin d'années qui favorisent les ventes.

Les micros entrepreneurs de l'agrofourniture et de la transformation réalisent plus de chiffre d'affaires dans les activités secondaires parce qu'ils sont obligés de développer des activités complémentaires pendant les périodes mortes. Il s'avère que ces activités de contre-saison génèrent plus de recettes que les activités principales. Certains micros entrepreneurs, au regard de ces informations, ont décidé de privilégier les activités secondaires qui semblent plus porteuses.

Au terme de cette analyse sur les chiffres d'affaires, les enseignements suivants peuvent être dégagés :

- Le montant du chiffre d'affaires mobilisé mensuellement et annuellement par les 50 micros entrepreneurs n'est pas négligeable ;
- Les ventes sont élevées pour tous les micros entrepreneurs de septembre à décembre ;
- Les activités tournent au ralenti pour les micros entrepreneurs, à l'exception de ceux de l'agrofourniture, pendant la première campagne agricole qui va de mars à juin ;
- Les ventes liées aux activités de transformation sont plus élevées pendant les saisons sèches ;
- Les chiffres d'affaires réalisés sur certaines activités secondaires sont plus élevés que ceux réalisés sur les activités principales.

Les micros entrepreneurs du secteur de commerce sont ceux qui réalisent les plus gros chiffres d'affaires pendant que ceux des services en réalisent les plus bas.

Pour l'ensemble des 50 entreprises, l'évolution des charges totales va de pair avec celle des chiffres d'affaires. Elles ont atteint leur pic en décembre avant d'amorcer une chute qui va de janvier à mai, même si au mois d'avril, on observe un relèvement desdites charges.

L'écart-type montre que la majorité des micros entreprises ont des charges totales mensuelles qui avoisinent la moyenne sur les 12 mois

Les tendances observées mensuellement sont quasiment respectées avec la majorité des micros entreprises qui ont des charges totales plus proches de la moyenne au niveau global qu'à l'intérieur des différents groupes. La majorité des entreprises semblent avoir des charges totales annuelles proches de la moyenne générale.

Les charges sont très élevées au mois de décembre. Ce mois est également celui qui a le chiffre d'affaires le plus élevé ; il est clair que les micros entreprises dépensent beaucoup pendant cette période pour s'approvisionner et répondre à la demande du marché.

Les charges totales sont moins élevées de janvier à juin. Cela peut se justifier par la baisse d'activités en général, mais aussi par le fait que les micros entrepreneurs ont progressivement commencé à maîtriser leurs dépenses au regard de leur compte d'exploitation mensuel.

Les frais financiers sont les postes les plus élevés, confirmant la tendance globale. Les achats de matières premières viennent en deuxième position. Les impôts et les frais de personnel suivent. Les

impôts et taxes occupent une place relativement importante parce que ces micros entrepreneurs ont des emplacements visibles et ne peuvent pas échapper à la vigilance des collecteurs d'impôts.

L'analyse globale et spécifique des charges permet de faire trois observations principales, à savoir :

- Les frais financiers sont très élevés pour les quatre groupes d'activités parce qu'ils représentent à eux seuls plus du tiers du total ;
- Les autres charges varient en fonction des groupes d'activités ;
- Les achats de marchandises sont très élevés dans l'agrofourniture et le commerce alors que les achats de matières premières le sont dans la transformation et les services.

Le remboursement du crédit consomme à lui seul 42% des résultats. L'épargne suit avec 27% des résultats. Cette épargne, qui se fait davantage dans les tontines, est aussi en réalité une sorte de remboursement de crédit, car les micros entreprises bénéficiant des premiers tours de rotation pour leurs activités et sont obligées de rembourser jusqu'à la fin de la rotation. La figure suivante illustre la part attribuée au remboursement du crédit.

L'épargne et le remboursement de crédit représentent plus des deux tiers dans l'affectation du résultat.

84% des micros entreprises suivies affectent plus de 40% de leur résultat au remboursement du crédit. De même, 74% des micros entreprises affectent plus de 25% de leur résultat à l'épargne qui est en réalité une forme de remboursement dans le système des tontines. Car, dans le système rotatif des tontines, les premiers bénéficiaires sont des emprunteurs. Les micros entrepreneurs suivis sont parmi les premiers bénéficiaires de leurs tontines.

Le volume élevé du remboursement du crédit pose le problème du montant élevé des emprunts qui faisaient partie des postes suivis mensuellement.

Au regard des observations, il n'est pas exagéré de dire que les micros entreprises sont dans une logique d'endettement structurel que très peu parviendront à améliorer. En effet, les charges financières élevées les mettent dans une situation d'échelonnement continu des dettes. Ces charges financières sont liées au taux d'intérêt et à la durée des emprunts.

La durée maximale du crédit est de douze mois, y compris pour les investissements à moyen et long termes. Les taux les plus bas sont ceux des tontines et associations. Il faut bien le préciser pour leurs membres. Les tontines n'ayant pas suffisamment de liquidités et les EMF étant contraints par les normes prudentielles qui les obligent à limiter le risque, les usuriers se trouvent être les principaux financeurs des micros entrepreneurs, avec des taux exorbitants qui échappent à tout contrôle.

La forte adhésion des micros entreprises dans les tontines, malgré les taux d'intérêt quasi nuls, peut paraître surprenante si certains paramètres comme la facilité d'accès au crédit ne sont pas pris en considération. Car, les tontines donnent la possibilité aux membres de bénéficier des crédits sans les contraintes de garanties. Les micros entrepreneurs préfèrent alors épargner dans une ou plusieurs tontines pour avoir accès à des crédits moins contraignants.

L'évolution des micros entreprises de juillet 2008 à juin 2009 a été analysée à travers les trois variables que sont l'investissement, les emprunts et la trésorerie. L'investissement a fortement baissé entre les deux périodes avec 38% de micros entrepreneurs qui ont perdu une partie de leur actif et 24% qui n'ont pas investi. Cette perte d'actif est essentiellement due à des saisies de leurs patrimoines immobiliers et mobiliers par des usuriers pour défaut de remboursement. Le cas de la micro entreprise TNEM est le plus préoccupant avec une perte de 54% de son actif dès suite de la saisie de deux de ces principales unités de transformation d'huile de palme.

La trésorerie nette de toutes les micros entreprises s'est empirée avec des montants plus faibles en juin 2009 que la situation de juin 2008. La situation la plus critique est celle de SNNE qui a investi 15

000 000 FCFA sur fonds propres et qui se retrouvent dans une crise d'endettement en juin 2009 qui a fortement eu des incidences négatives sur sa trésorerie.

Toutes les micros entreprises ont réduit leur endettement. La tenue des cahiers journaux a permis aux micros entreprises de se rendre compte de l'incidence des services des dettes sur leur gestion quotidienne et elles ont pris des initiatives encourageantes de contrôle de leur niveau d'endettement. L'entreprise SOBR a ainsi vu sa dette passer de plus de trois millions cinq cent mille à moins de cent milles.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Au terme du suivi annuel des 50 micros entreprises, les principales conclusions tirées de cette expérience sont, entre autres :

- la rentabilité intrinsèque des activités en milieu rural ;
- la part trop importante des frais financiers dans les charges ;
- la part trop importante du résultat affecté au remboursement des crédits ;
- la trésorerie négative de la plupart des micros entreprises suivies ;
- le taux d'intérêt trop élevé sur les crédits ;
- la durée très courte des crédits qui asphyxie financièrement les micros entrepreneurs ;
- La situation des micros entreprises s'est détériorée au niveau de la trésorerie nette pour toutes les entreprises ;
- 19 micros entreprises ont perdu une partie de leur actif. Cette perte est due à la transformation des garanties résultant du non remboursement des crédits ;
- L'emprunt a quant à lui été réduit par la quasi-totalité des micros entreprises, soit 48 sur 50. Cette baisse se justifie principalement par la prise de conscience par ces dernières de leur rythme inquiétant d'endettement due à la tenue des cahiers journaux.

Il s'est avéré alors nécessaire d'organiser une enquête avec toutes les parties prenantes aux problèmes de financement de l'entrepreneuriat rural que sont les micros entrepreneurs, les EMF et les usuriers afin de déterminer les principales causes de la précarité financière des micros entrepreneurs dans le but d'y apporter des solutions adaptées.

Le suivi individuel des 50 micros entrepreneurs a permis d'avoir des informations quantitatives mensuelles sur les principales variables qui influencent la trésorerie des entrepreneurs et d'identifier les problèmes de financement auxquels ils sont confrontés. Afin de partager certains aspects du diagnostic, un atelier de capitalisation a été organisé le 21 novembre 2009 pour évaluer les douze mois de suivi, en présence des 50 micros entrepreneurs.

En outre, il était difficile de tirer des enseignements définitifs sans élargir la base du sondage. C'est dans ce cadre qu'une enquête de terrain a été organisée auprès d'un échantillon de 141 micros entrepreneurs, de 19 usuriers et de 21 EMF. Cette collecte de données primaires avait pour objet de confirmer, d'infirmer ou de compléter les premières conclusions obtenues à travers le traitement et l'analyse des cahiers journaux.

Les principaux enseignements que les micros entrepreneurs suivis ont tirés de l'expérience de la tenue des cahiers journaux ont été discutés lors d'une réunion de travail tenue dans un cadre participatif. Cet atelier a permis aux participants de citer les avantages qu'ils ont tirés de la tenue régulière des cahiers journaux et de faire des recommandations.

Il ressort des échanges que la tenue régulière des cahiers journaux et le suivi mensuel des comptes d'exploitation leur ont permis de :

1. Prendre conscience de la rentabilité intrinsèque de leurs activités;
2. Disposer d'éléments objectifs pour le choix et la hiérarchisation des activités ;
3. Maîtriser progressivement leurs charges grâce au compte d'exploitation mensuel;
4. Mieux affecter les résultats dans l'autofinancement ;
5. Séparer progressivement le patrimoine de l'entreprise de celui des propriétaires (actionnaires ou associés) ;
6. Faire un suivi plus rigoureux des emprunts ;
7. Mieux maîtriser les problèmes de trésorerie ;
8. Disposer de comptes de résultats et de bilan ;
9. Se former.

La prise de conscience de la rentabilité intrinsèque de leurs activités est un avantage relevé par l'un des participants qui a été ensuite partagé par tous les micros entrepreneurs suivis. L'intervenant a dit avoir l'intention d'abandonner car il avait l'impression suite aux difficultés permanentes de paiement des dettes et des fournisseurs que son activité n'était pas rentable. La tenue quotidienne des cahiers journaux, avec l'élaboration des comptes de résultats mensuels, lui ont permis de se rendre compte que les difficultés financières rencontrées sont davantage dues à son endettement structurel.

Tous les participants invités à se prononcer sur cette observation ont reconnu n'avoir pris conscience de la rentabilité de leurs activités qu'avec cette expérience, parce que les difficultés de trésorerie leur donnaient l'illusion que le problème venait du mauvais choix de leur activité.

Certains entrepreneurs ont souligné la **mauvaise appréciation qu'ils avaient de leurs activités** ; ayant l'illusion que l'activité principale était la plus rentable, ils y consacraient tout leur temps, alors que c'était plutôt des activités secondaires auxquelles ils consacraient moins de temps et de moyens qui étaient les plus prospères.

C'est ainsi que 11 micros entrepreneurs ont décidé de faire désormais de leur activité secondaire l'activité principale. Ce chiffre de 22% peut paraître faible. Cependant, lorsqu'il est comparé à un échantillon plus grand d'entrepreneurs qui naviguent à vue en privilégiant des activités sans grand intérêt par faute d'informations financières suffisantes pour faire le bon choix, il apparaît alors la nécessité de voir la manière dont il faudra accompagner un nombre plus important d'acteurs privés dans la tenue des documents comptables.

La maîtrise progressive des charges grâce au compte d'exploitation mensuel représente un avantage important du suivi pour les entrepreneurs. Un témoignage est très révélateur de la situation. Un participant a dit avoir réduit considérablement les dépenses consacrées aux boissons parce que les cahiers journaux lui ont révélé dès le premier mois qu'il avait consacré plus de 30% de ses recettes mensuelles uniquement à ce poste. Cette information l'a interpellé et il a régleménté sa consommation qui ne devrait plus dépasser 5% par mois, s'il veut se sortir des difficultés.

Ce type d'observation a été intégré par tous les participants qui ont chacun à leur niveau relevé les postes de dépenses qui étaient inutilement élevés pendant que des postes sensibles et porteurs de surplus étaient négligés.

Les participants ont également reconnu la faiblesse du recours à l'**autofinancement** ce qui aggravait leur situation d'endettement. Tous ont reconnu que l'effort à faire serait de privilégier les dépenses qui contribueraient à améliorer directement la rentabilité de leurs activités, dans le but de rechercher l'autonomie financière.

Dans le but de privilégier les dépenses ayant des effets positifs directs sur la rentabilité de l'entreprise et capables de réduire la dépendance financière, les participants ont estimé que la séparation progressive du patrimoine de l'entreprise de celui des actionnaires ou associés était la meilleure stratégie pour améliorer la gestion de leur structure. Certains ont alors décidé de se fixer un salaire réaliste et de limiter la part des dépenses personnelles et familiales dans cette rémunération mensuelle.

Les cahiers journaux et les comptes d'exploitation mensuels ont permis aux entrepreneurs de se rendre compte qu'ils sont les premiers responsables de leur endettement structurel, parce qu'ils ne sont pas suffisamment **rigoureux dans la gestion des emprunts**. Certains ont d'ailleurs révélé que ce sont les cahiers journaux qui leur ont permis de prendre conscience qu'ils allouaient plus de 50% de leurs recettes aux services de la dette. Ils pensent que l'endettement n'est pas une fatalité, mais plutôt le choix de la facilité.

Il ressort globalement des discussions que le suivi rigoureux des emprunts est le meilleur moyen pour limiter l'importance de l'endettement structurel.

Un participant a révélé à l'assistance qu'il est continuellement angoissé. Il a constamment peur de ne pouvoir tenir ses engagements. Avec le suivi des cahiers journaux, il s'est rendu compte que des solutions sont possibles à son problème, car le suivi rigoureux et une meilleure affectation des recettes pourront lui permettre de mieux organiser ses dépenses courantes et d'être moins exposés aux conditions inhumaines de crédit des usuriers.

Ce témoignage a été validé par la plupart des participants. Certains ont d'ailleurs attiré l'attention de leurs collègues entrepreneurs sur la nécessité de déposer régulièrement de l'argent dans les EMF pour éviter des dépenses inopportunes qui sont d'ailleurs les principales sources de leur endettement.

Tous les participants ont vanté les avantages des comptes de résultats et de bilan qui leur ont permis d'avoir une meilleure lisibilité de leurs activités et d'éviter de la navigation à vue. Ils ont souhaité poursuivre l'expérience dans le but de disposer en permanence d'informations financières qui sont essentielles pour leur croissance et leur développement.

Tous les participants ont reconnu avoir de réelles lacunes dans l'expérience de la gestion d'une entreprise, notamment la tenue des documents comptables, l'exploitation du compte de résultats et du bilan. Ils ont souhaité que des formations soient organisées pour leur permettre de maîtriser les notions de base dans ce domaine particulier.

Au terme de cet atelier de capitalisation, les participants ont formulé cinq recommandations principales qui sont ici présentées par ordre de priorité décroissance :

- L'accès à des structures de financement adapté pouvant leur faciliter l'obtention des crédits à des taux plus bas et des délais plus longs ;
- L'appui organisationnel aux micros entrepreneurs, dès le démarrage de leurs activités jusqu'à leur autonomie en termes de gestion ;
- L'organisation des formations de courtes durées, à l'intention des micros entrepreneurs, pour leur permettre de maîtriser les notions de base en gestion ;
- L'appui financier des micros entrepreneurs, dans l'acquisition des équipements lourds ou la mise à disposition de lignes de crédits à taux faibles et sur de longues durées ;
- L'organisation périodique des ateliers, entre micros entrepreneurs, pour faciliter les échanges sur des problèmes communs et la recherche de solutions adaptées.

Il ressort des résultats des 12 mois de suivi et de l'enquête de validation que les micros entreprises ont de réels problèmes de financement qui transparaissent dans leur fonds de roulement globalement négative, un besoin en fonds de roulement élevé et surtout une faible trésorerie

exprimant l'état d'endettement structurel dans lequel la plupart des micros entreprises étudiées se trouvent.

Les causes de ces problèmes financiers ont été étudiées. Il apparaît clairement que le financement de l'actif à long terme avec des engagements à très court terme constitue la principale raison de cet endettement structurel.

A cette première cause, il faut ajouter les conditions d'accès au crédit et la faible qualification des micros entreprises dans la gestion et le financement de leur unité de production.

Ainsi, ce travail de recherche a permis d'identifier les contraintes majeures et les faiblesses des micros entrepreneurs ruraux dans l'accès au financement. Les résultats attendus de cette recherche sont en partie atteints. Il reste maintenant à proposer des solutions pertinentes pour résoudre ces difficultés de financement.

La création de conditions idoines pour les micros entrepreneurs leur permettant de financer les emplois à long terme avec des ressources à long terme, de dégager des ressources supplémentaires sur le fonds de roulement pour financer leurs besoins et de gérer efficacement leur trésorerie, devrait permettre de les viabiliser et de faire d'elles des secteurs de développement et non d'appauvrissement des zones rurales.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ADAMS D. W. [1985] L'épargne financière rurale a – t – elle un rôle à jouer dans le développement ?, in « Epargne et Développement » édité par la caisse des dépôts et consignations, le centre des épargnes et de prévoyance et la Swedish Saving Bank association, Economica, Paris

ADAMS D. W. et VOGEL R.C. [1986] Rural finance market in low income countries : recent controverses and lessons, World development, Vol.14, N°4, ADAMS D.W. [1986] Les marchés financiers en milieu rural : inconvénients du crédit bon marché, Cères, n°109 (vol. 19 N°1)

ADAMS D.W. [1991] La construction de systèmes financiers durables, Actes de séminaire d'économie rurale « Finance et développement rural en Afrique de l'Ouest », Ouagadougou, 12 – 25 octobre

ADAMS D.W. [1994] Finance informelle dans les pays en développement, Presse de Lyon, Lyon

AHOUISSOU, B.A. [2011] Financement de l'entrepreneuriat rural dans la region du Centre au Cameroun. Thèse de doctorat.

ATCHOGLO, J.K.M., [2005] Etude de l'impact de la microfinance sur le développement rural : cas de la préfecture de Yoto au sud – est du TOGO, Thèse de doctorat

d'EXELLES B. and BASTIAENSEN J, [2002]. "To Pay or Not to Pay" Local Institutionnal Differences and the Viability of Rural Credit in Nicaragua. Journal of microfinance, Volume 4 Number 2, pp. 32-56

De BRIEY V. [2000]. « Schisme de la microfinance », Défis Sud, Sos Faim, Bruxelles, n°43, De BRIEY V. [2005]. « Plein feu sur la microfinance », in regards économiques, mars 2005, n°28. Institut de recherches Economiques et Sociales de l'Université Catholique de louvain.

de LA CHAPPELLE, P. [2007]. L'évaluation des entreprises, Edition Economica, Paris, P. 9 DEPREZ, M., DUVANT, M. [1995]. Analyse financière, Editions Casteilla, Paris.

EGBETO K. et BENDER A. R. [1990]. L'expérience de la Grameen Bank est – elle applicable en Afrique de l'Ouest et plus particulièrement au Togo ? Histoire du développement, n°8. EUREFI [2005] Le capital investissement, Editions Eureka, Paris.

FIDA [2010] Outil décisionnel du FIDA en matière de finance rurale. Rome.

GENTIL D., FOURNIER Y. [1993]. Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Epargne et crédit en Afrique, Syros, Paris.

GRANDGUILLOT B. et F. [2010]. Analyse financière, Lextenso Editions, Paris. GUERIN I. [2000]. Microfinance : micro donc limité ? Publication dans Afric-Essor N°4, Paris

GUERIN I., SERVE, J. M. [2004]. Exclusion et liens financiers, Rapport du centre Walras 2003, Economica, Paris.

Institut du Développement Marseille [1995]. Le financement de la petite entreprise en Afrique, Editions Le Harmattan, Paris.

KOLWALCZUCK T., BERNARD H. [2004]. La microfinance au service de l'insertion socio-économique : une expérience de Handicap International. Dans « Exclusion et liens financiers, Rapport du centre Walras 2003, Economica, Paris.

LA CHAPELLE de P. [2007]. L'évaluation des Entreprises, Editions Economica, Paris.

LABIE M. [1999]. La microfinance en question. Edition Luc Pire et FGF, Bruxelles.

LABIE M. [2004]. Microfinance : état des lieux. Monde en développement, vol. 32, n° 126, PP 9-23

LEBAILLY, P [2005]. Rapport d'évaluation des réalisations à Dong Nai dans le cadre du soutien aux entrepreneurs ruraux
LEBAILLY, P. Rapport d'évaluation des réalisations à Dong Nai dans le cadre du soutien aux entrepreneurs ruraux

LOPEZ, E et MUCHNICK J [1997] Petites entreprises et grands enjeux. Le développement agro-alimentaire local, Editions le Harmattan, Paris.

MEES, M. et BOMDA, J. [2001] « Les mutuelles de croissance communautaire (MC2) – Cameroun » in Zoom micro finance

MORDUCH J. [1999]. The microfinance promise. Journal of Economic Literature, vol. XXXVII, pp. 1569 – 1614
MORDUCH J. [1999]. The role of subsidies in microfinance:evidence from Grameen bank. Journal of Development Economics, Vol. 60, pp 229- 248

MORDUCH J. [2000]. « The microfinance schism ». World Development, vol. 28, Issue 4, April 2000, pp. 617 – 629

MORDUCH J., HARLEY B. [2004]. Microfinance et réduction de la pauvreté : Quel est le résultat ? Dans « Exclusion et liens financiers, Rapport du centre Walras 2003, Economica, Paris.

MULLER, P., FAURE, A., GERBAUX, F. [1989]. Les entrepreneurs ruraux, Editions le Harmattan, Paris

NENTA, N.C., TAMO, S.A. [2009] Système Comptable OHADA, Plan de comptes et états financiers, Editions Presses de l'UCAC, Yaoundé.

PAOLI-GAGIN V., LALANDE (de) V. [2003]. Le capital-risque, Edition Actua Entreprise, Paris.

ROBBINS, S., DECENZO, D. [2008]. Management, L'essentiel des concepts et des pratiques, Editions Nouveaux Horizons, Paris. TIFFANY, P., PETERSON, S. D. [2002], Business Plans, Editions First, Paris.