

RÉPUBLIQUE DU CAMEROUN  
*Paix - Travail - Patrie*

UNIVERSITÉ DE YAOUNDÉ I

ÉCOLE NORMALE SUPÉRIEURE  
D'ENSEIGNEMENT TECHNIQUE

BP. 886 EBOLOWA/ Tél : 237 243 71 78 16

Site web : [www.enst-ebolowa.com](http://www.enst-ebolowa.com)

mailto:enstebwa@gmail.com



REPUBLIC OF CAMEROON  
*Peace-Work-Fatherland*

UNIVERSITY OF YAOUNDE I

HIGHER TECHNICAL TEACHERS'  
TRAINING COLLEGE

P.O BOX: 886 EBOLOWA/ Tél : 237 243 71 78 16

Site web : [www.enst-ebolowa.com](http://www.enst-ebolowa.com)

mailto:enstebwa@gmail.com

DEPARTEMENT DE L'INNOVATION  
DES TECHNIQUES COMMERCIALES  
ET DE L'INDUSTRIALISATION

DEPARTMENT OF INNOVATION,  
COMMERCIAL TECHNIQUES AND  
INDUSTRIALIZATION

## MEMOIRE DE FIN D'ETUDE

### MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE : CAS DES SALONS DE COIFFURE

Rédigé et présenté en vue de l'obtention du Diplôme d'Enseignement Technique de  
Deuxième Grade (DIPET II)

OPTION : GESTION FINANCIERE ET COMPTABLE

par

**NGO BANG Mado Blanche**

Matricule : 19W1143

Sous l'encadrement du : **Dr BOUBAKARY.**

Chargé de Cours

Université de Yaoundé II- SOA.



Année académique  
2020-2021

**DEDICACES**

**A**

***MA FAMILLE***

## REMERCIEMENTS

La réalisation de ce travail de grande envergure ne saurait être l'apanage d'une seule personne. En réalité, il n'a pu voir le jour qu'avec l'aide et la contribution d'un ensemble de personnes, à qui nous souhaitons adresser nos sincères remerciements. Nous disons donc un merci chaleureux particulièrement :

Au **Dr BOUBAKARY** Chargé de Cours à l'Université de Yaoundé II et Directeur de notre mémoire, pour sa disponibilité et ses conseils pertinents qui nous ont permis d'améliorer progressivement la qualité de ce mémoire.

Au **Dr SAMBA Michel Cyrille** Chargé de Cours et Chef de Département de l'innovation, des techniques commerciales et de l'industrialisation, pour ses nombreux conseils et ses multiples recommandations tout au long de notre formation.

Aux Responsables, Enseignants et Encadreurs de l'Ecole Normale Supérieure de l'Enseignement Technique d'EBOLWA, pour leur savoir-faire et disponibilité.

J'adresse enfin mes sincères remerciements à tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à l'aboutissement de ce mémoire, plus particulièrement à **M BIBOUM Jean Paul** et à mon cher époux **M BIKWE BI MISSONGO Félix**.

## SOMMAIRE

<b>DEDICACE.....</b>	<b>I</b>
<b>REMERCIEMENTS.....</b>	<b>II</b>
<b>SOMMAIRE .....</b>	<b>III</b>
<b>LISTE DES ABREVIATIONS.....</b>	<b>IV</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX.....</b>	<b>V</b>
<b>LISTE DE LA FIGURE.....</b>	<b>VI</b>
<b>RESUME.....</b>	<b>VII</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>VIII</b>
<b>INTRODUCTION GENERALE.....</b>	<b>1</b>
<b>PREMIERE PARTIE: CADRE THEORIQUE DE LA RELATION ENTRE MODE DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE.....</b>	<b>6</b>
<b>CHAPITRE 1 : FONDEMENTS THEORIQUE ET SPECIFICITE DES TPE.....</b>	<b>8</b>
SECTION I : Contexte général de l'étude des TPE.....	8
SECTION II: Présentation de la spécificité des salons de coiffure et identification du problème.....	12
<b>CHAPITRE II : L'INFLUENCE DES MODES DE FINANCEMENT DANS LA CREATION DE LA VALEUR, UNE APPROCHE THEORIQUE .....</b>	<b>16</b>
SECTION I: L'influence des modes de financement dans la création de la valeur en contexte de TPE.....	16
SECTION II : Les mécanismes de financement des TPE à la lumière des théories financières.....	28
<b>DEUXIEME PARTIE : ANALYSE EMPIRIQUE DE LA CONTRIBUTION DES MODES DE FINANCEMENT SUR LA CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE.....</b>	<b>32</b>
<b>CHAPITRE III : METHODOLOGIE DE L'INVESTIGATION .....</b>	<b>34</b>
SECTION I : Démarche méthodologique et présentation des variables.....	34
SECTION II: Analyse des entretiens et tendances des résultats.....	45
<b>CHAPITRE VI: DISCUSSION DES RESULTATS ET IMPLICATIONS MANAGERIALES.....</b>	<b>68</b>
SECTION I : Rappel des résultats et discussions.....	68
SECTION II : Les implications managériales.....	72
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>76</b>

## LISTE DES ABREVIATIONS

TPE	Très petites entreprises
APME	Agence de promotion des Petites et Moyennes Entreprises
BEAC	Banque des Etats de l'Afrique Centrale
EMF	Etablissement de Microfinance
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
INS	Institut National de la statistique
PE	Petite Entreprise
PME	Petite et Moyenne Entreprise
POT	Pecking Order Theory
PPTE	Pays Pauvre et Très Endetté
PVD	Pays en Voie de Développement
SCB	Société Commerciale de Banque
TOT	Trade Off Theory
ACEP	Agence de crédit pour l'entreprise privée



## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : les différentes tontines financières.....	26
Tableau2 : Comparaison des modes de financement.....	28
Tableau3 : Profil de l'entrepreneur et les caractéristiques de son entreprise.....	42
Tableau4 : Préparation des variables.....	50
Tableau5 : Présentation des indicateurs des variables.....	51
Tableau6 : Financement des activités au départ.....	53
Tableau7 : Financement des activités à présent.....	56
Tableau8 : Les occasions de financement par tontine.....	59
Tableau9 : Risque de la tontine auprès de la famille et des amies.....	63
Tableau10 : Résultat lié à la performance de l'entreprise.....	69
Tableau11 : Résultat lié à la rentabilité de l'activité.....	73
Tableau12: Lien entre mode de financement et création de la valeur.....	74

## LISTE DES FIGURES

<b>Figure 1 : Différentes tontines financières .....</b>	<b>26</b>
--	-----------

## RESUME

Les crises économiques et financières de ces dernières décennies ont eu des effets négatifs sur le fonctionnement des entreprises surtout celles de grande taille, la prise en compte des très petites entreprises (TPE) est plutôt récente. La TPE est une structure ayant un effectif compris entre un et dix employés (Rofe,1998) constituée pour l'essentiel d'apprentis et d'une main d'œuvre familiale. La gravité des problèmes de financement dans lequel sont plongées des TPE du Cameroun cohabitent paradoxalement avec un secteur bancaire liquide et la prolifération d'une catégorie d'entreprise en pleine mutation à savoir les salons de coiffure. D'où la question suivante : quelle est la contribution des modes de financement à la création de la valeur au sein des TPE ? L'objectif principal de la présente étude est de mettre en perspective la contribution de chaque mode de financement à la création de la valeur au sein de TPE. Pour y parvenir, nous avons fait recours à une approche qualitative accompagnée des modes et outils de donnée et d'un guide d'entretien auprès de cinq TPE dans la ville de Yaoundé. De cette analyse, découle deux modes de financement à savoir : les fonds propres et les tontines, ainsi les modes de financement par fonds propres influencent positivement sur la création de la valeur. Toutefois, suite aux difficultés que rencontre ses TPE, nous recommandons aux dirigeants d'être immatriculés au RCCM (Regitre de Commerce et de capitaux mobiliers), tenir une comptabilité, faire une bonne gestion et au gouvernement de réduire le taux d'impôt fiscal.

Mots clés : financement, création de la valeur, TPE



## ABSTRACT

The economic and financial crises of recent decades have had negative effects on the functioning of companies, especially large ones, the inclusion of very small companies (VSEs) is rather recent. The VSE is a structure with a workforce of between one and ten employees (Rofe, 1998) consisting mainly of apprentices and a family workforce. The seriousness of the financing problems in which micro-businesses are plunged paradoxically coexist with a cash-based banking sector and the proliferation of a rapidly changing business category, namely hairdressing salons. Our main concern is to know: what is the contribution of financing methods to the creation of value within very small businesses? The main objective of our study is to put into perspective the contribution of each mode of financing to the creation of value within TPE. To achieve these objectives, we used a qualitative approach accompanied by data modes and tools and an interview guide with five VSEs in the city of Yaoundé. From this analysis, two modes of financing emerge, namely: equity and tontines, and the modes of financing by equity have a positive influence on the creation of value. However, following the difficulties encountered by its very small businesses, we recommend that managers register with the RCCM, keep accounts, do good management and that the government reduce the tax rate.

Key words: financing, creation of value, VSEs

## **INTRODUCTION GENERALE**

## **I- CONTEXTE ET JUSTIFICATION**

Dans la plupart des pays aussi bien développés qu'en voie de développement, les crises économiques et financières de ces dernières décennies semblent avoir fortement eu des effets négatifs sur le fonctionnement des entreprises surtout sur celles de grande taille. L'une des conséquences de cette situation est l'augmentation du chômage et la pauvreté. On assiste alors à une montée en puissance des entreprises et petite taille dont l'un des atouts est qu'elles nécessitent moins d'investissement et peuvent s'établir très facilement aussi bien dans la zone rurale que dans les zones urbaines à forte croissance démographique. De très petite entreprise (TPE), est née dans ce contexte. Au départ, elle est considérée comme un lieu de « débrouillardise et de survie » (Um-Ngouem, 2006). Le Cameroun s'est fortement impliqué jusqu'à une certaine période dans l'amélioration des conditions de vie de ses populations, l'Etat soutient tous les secteurs de la vie économique. Mais, la crise économique des années 80 a poussé les dirigeants de ce pays à se tourner vers les institutions de Bretton-Woods. Ces derniers les ont imposés une longue récession. Plusieurs structures ont fermé « boutique » d'autres privatisées plongeant ainsi les Camerounais dans le chômage.

De nos jours, compte tenu des contraintes et des exigences de l'environnement changeant et instable, elle semble avoir cessé d'être ce lieu de débrouillardise et de survie. Elle se situe davantage dans une dynamique de formalisation qui lui permet de pouvoir bénéficier des différentes initiatives et actions de promotion ou d'appui au développement (Um-Ngouem, 1996). La TPE constitue un outil privilégié pour encourager l'initiative privée et l'esprit entrepreneurial et pour concrétiser les objectifs nationaux en matière de développement, de création d'emplois et de génération de revenus.

La prise en compte des très petites entreprise (TPE) dans les études, qu'elles soient théoriques, empirique, statistiques ou autre, est plutôt récente. Après la seconde guerre Mondiale, les sciences de gestion se sont surtout intéressées aux grandes firmes managériales, et ont sous-estimé le potentiel des plus petites compagnies. Une majorité de chercheurs considérait alors qu'elles ne présenteraient un intérêt que lorsqu'elles auraient atteint une taille suffisamment importante. La TPE se définit comme une structure ayant un effectif compris entre un et dix employés (Rofe, 1998) constituée pour l'essentiel d'apprentis et d'une main d'œuvre familiale.

En effet, l'importance des TPE en terme de création de la valeur est reconnue tant dans les pays industrialisés que dans les pays en voie de développement. Au Cameroun comme dans d'autres pays d'Afrique, les TPE forment l'essentiel du tissu économique par leurs diversités et leur présence sur l'ensemble du territoire ; elles constituent un élément fondamental au développement des stratégies

économiques et sociales et sont ainsi considérées comme la principale source d'emploi dans la plupart des régions. Par exemple, plus de 70% de la population rurale travaille dans le secteur des TPE de manière formelle ou informelle ; c'est aussi un instrument de lutte contre la pauvreté (Takoudjouimpa, 2006).

Ainsi, diversifier les modes de financement des TPE permettront de mieux répondre aux besoins des entreprises à divers stades de leur cycle de vie et contribueront à atténuer le risque systémique, à accroître la résilience de l'économie réelle face aux chocs de grandes ampleurs, à créer de la valeur et enfin à promouvoir de nouveaux gisements de croissance spécialement au Cameroun ; de financer des projets au Cameroun en échange d'une contribution financière, d'une précommande d'un produit, d'un prêt ou d'un investissement sans oublier la création de la valeur.

En vue de financer des projets au Cameroun en échange d'une contribution financière, d'une précommande d'un produit, d'un prêt ou d'un investissement, sans oublier la création de la valeur, c'est à ce titre qu'il nous paraît opportun d'y apporter notre modeste contribution à travers le thème : « **Modes de financement et création de la valeur au sein des TPE : cas des salons de coiffure** ».

## **II- PROBLEMATIQUE**

Dans le cadre de la création de la valeur à travers les modes de financement, l'entreprise a tendance à faire recours à plusieurs modes de financement : des fonds propres à l'entreprise et des fonds externes enfin de couvrir le déficit de trésorerie lié au fonctionnement courant de l'entreprise. Le financement peut de ce fait être défini comme un moyen qui permet aux entreprises d'acquérir des fonds nécessaires à leur fonctionnement courant. Plusieurs auteurs ont développé le thème de modes de financement et performance ; nous pouvons citer entre autres : Modigliani et Miller (MM) (1958) ; Durand (1961) ; Miller (1977) ; Valhein (1981) ; De Angelo et Masculis (1980) ; Titman (1982) et bien d'autres auteurs.

Au regard des faits sus-évoqués, une étude additionnelle surtout en contexte des entreprises de tailles différentes est menée, il est urgent de se réinterroger sur le problème. La gravité du problème de financement dans lequel sont plongées des TPE du Cameroun cohabitant paradoxalement avec un secteur bancaire liquide et la prolifération d'une catégorie d'entreprise à savoir les salons de coiffure. D'où la question suivante : **Quelle est la contribution des modes de financement à la création de la valeur au sein des TPE ?**

Afin de mieux aborder cette interrogation principale, nous répondrons tour à tour aux questions spécifiques ci-après.

- **Quels sont les modes de financement des TPE ?**
- **Les modes de financement interne contribuent-ils à la création de la valeur au sein des TPE ?**
- **Les financements externes contribuent-ils à la création de la valeur au sein des TPE ?**

### **III- OBJECTIFS DE LA RECHERCHE**

L'objectif principal de cette étude est de **mettre en perspective la contribution de chaque mode de financement à la création de la valeur au sein des TPE** plus précisément les activités de salon de coiffure. Comme objectifs spécifiques, nous proposons successivement de :

- **Identifier les modes de financements de ces TPE**
- **Montrer comment les modes de financement interne contribuent à la création de la valeur au sein des TPE**
- **Montrer comment les modes de financement externe contribuent à la création de la valeur au sein des TPE.**

Après avoir énuméré les objectifs de la recherche, il convient alors de situer l'intérêt de ce sujet.

### **IV- INTERET DE LA RECHERCHE**

Toute étude ayant un intérêt, le nôtre se subdivise en deux volets à savoir :

- **Sur le plan théorique** notre étude consiste à comprendre comment les modes de financement contribuent à la création de la valeur au sein des TPE. Les connaissances que nous allons apporter, présenter auront donc un intérêt et une valeur pour les entrepreneurs et les autres agents économiques.
- **Sur le plan managérial**, ce travail permettra de démontrer comment est-ce que ces différents entrepreneurs peuvent créer de la valeur au sein de leurs entreprises à travers leur choix de financement afin que ces derniers puissent prendre connaissance et mieux s'orienter avant toute pris de décision portant sur le choix de financement et accroître l'économie du pays qui est en voie d'émergence d'ici 2035.

## V- HYPOTHESES DE RECHERCHES

La revue de la littérature qui précède les questionnements ci-dessus, nous a permis d'émettre les hypothèses ci-après qui feront l'objet d'une vérification tout au long de notre travail :

- **Hypothèse 1 : les TPE commerciales se financent à travers les modes de financement interne et externe**
- **Hypothèse 2 : les modes de financement interne contribuent significativement à la création de la valeur**
- **Hypothèse 3 : les modes de financement externe en occurrence les tontines contribuent significativement à la création de la valeur**

## VI- METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

Pour y parvenir, nous avons adopté une démarche qualitative basée sur l'induction. Cette démarche a consisté à administrer un guide d'entretien de façon semi directive à un échantillon de cinq promoteurs de salon de coiffure du côté d'Odza et Biyem-Assi. Nous n'avons pas eu de méthode d'échantillonnage quelconque. Les données ainsi collectées après une retranscription complète ont fait l'objet d'une analyse de contenu de vérification constituée de deux phases : la première consistant pour chacune des questions du guide d'entretien liée à notre sujet d'étude de ressortir les différentes catégories issues du discours des entrepreneurs concernés et enfin la deuxième visant la vérification des propositions consistant à quantifier les données issues de la première phase et d'en faire une interprétation du résultats qui sont issus d'une analyse croisée avec le discours des entrepreneurs.

## VII- PLAN DE L'ETUDE

Pour apporter un éclairage à notre problématique, nous avons organisé notre travail en deux parties comportant chacune deux chapitres. La première partie présente les fondements théoriques et spécificité des TPE (Chapitre 1), ensuite nous allons nous attarder sur l'influence des modes de financement dans la création de la valeur, une approche théorique (Chapitre 2). La deuxième partie quant à elle est consacrée à une analyse empirique de la contribution des modes de financement sur la création de la valeur des TPE. Pour ce faire, il sera dans un premier temps de faire une présentation de la méthodologie de l'investigation (Chapitre III), et dans un second temps de présenter la discussion des résultats et implications managériales (Chapitre IV).

**PREMIERE PARTIE :**  
**CADRE THEORIQUE DE LA RELATION ENTRE**  
**MODE DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA**  
**VALEUR AU SEIN DES TPE**

La très petite entreprise en terme de création de la valeur est reconnue tant dans les pays industrialisés que dans les pays en développement. Elle forme l'essentiel du tissu économique par leurs diversités et leur présence sur l'ensemble du territoire, mais elle est aussi confrontée à certains problèmes, ainsi, il serait question pour nous de présenter en première position le **chapitre I** intitulé : fondements théoriques et spécificité des TPE et en deuxième position le **chapitre II** intitulé : influence des modes de financement dans la création de la valeur, une approche théorique.



## CHAPITRE 1 : FONDEMENTS THEORIQUES ET SPECIFICITE DES TPE

La prise en compte des très petites entreprises (TPE) dans les études qu'elle soit empirique, théorique ou statistique est plus récente. Ce n'est que ces dernières années que les pouvoirs publics ainsi que de nombreux acteurs ont porté une attention particulière à cette catégorie d'entreprise. Ceci étant, une définition unique et précise de la très petite entreprise. Il faut noter que les critères retenus sont différents selon sa provenance, qu'ils soient d'origine Africaine, Européenne, Américaine ou autre ; qu'ils soient des textes législatifs ou réglementaires des données statistiques etc.

Ainsi, dans ce chapitre il serait question pour nous de parler des très petites entreprises dans un contexte général, dans un contexte camerounais, de donner les caractéristiques des TPE, de montrer la place des TPE dans l'économie du Cameroun, sans toutefois oublier de donner sa spécificité dans notre domaine d'activité et ainsi identifier le problème.

### **SECTION I : CONTEXTE GENERAL DE L'ETUDE DES TPE**

Nous allons présenter les TPE dans son ensemble à travers différentes définitions.

#### **I- Généralité sur les TPE**

D'une manière générale nous allons définir les TPE selon différentes approches.

##### **A) Définition des TPE Dans le cadre général**

Dans la plupart des pays, la notion de très petite entreprise (TPE) n'est pas précise. Les auteurs retiennent le plus souvent un critère quantitatif : le nombre de salariés, une TPE a moins de vingt salariés (CEPAM, 1987). Il est cependant de la TPE comme de la PME ou de l'entreprise en général, c'est-à-dire un concept difficile à définir. D'une manière générale, deux principaux types de critères permettent de l'appréhender, à savoir : l'approche quantitative et l'approche qualitative.

#### **1- Selon l'approche quantitative**

Cette approche est la plus couramment retenue. Elle se fonde sur l'utilisation des variables mesurables telles que l'effectif des salariés, le chiffre d'affaire ou le total du bilan. Ces critères

apparaissent dans la plupart des études réalisées dans les pays en développement et en voie de développement.

### **a- Dans les pays développés**

Ici, les critères quantitatifs diffèrent selon le contexte et le degré d'utilisation des facteurs de production que représentent le capital et le travail. Aussi, dans certaines institutions d'autres critères ont été pris en compte tels que : les actifs totaux du bilan, capital total immobilisation, fonds propres. La valeur ajoutée ou les ventes. NB : pour ces nouveaux critères, il se pose le problème de l'évaluation des actifs ou de la volatilité des trois dernières mesures selon les secteurs d'activité.

En France, selon I.Belletre (2010) les travaux statistiques de la direction des entreprises commerciales, artisanales et à la consommation retiennent comme critère de définition des TPE, les entreprises de moins de 20 salariés.

Albagli et Henault (1994) retiennent comme définition de la TPE, toute organisation individuelle sans salariés, ou celle ayant au plus 9 salariés. Toutefois, les effectifs des salariés des TPE varient aussi par rapport au contexte. Selon qu'il s'agit des Etat Unis, de l'Europe, de l'Asie ou de l'Afrique subsaharienne, le nombre d'employés varie entre 0 et 20. Notons cependant qu'en tenant compte du secteur d'activité, il est communément admis qu'une TPE du secteur de service est plus petite que son homologue du secteur manufacturier. Ainsi une entreprise manufacturière de 10 salariés est normalement de petite dimension par rapport aux autres firmes du marché alors qu'une entreprise de service de 10 salariés est souvent importante par rapport à la majorité des entreprises de la branche qui n'ont qu'un seul ou quelques salariés.

### **b- Dans le contexte Camerounais**

Il existe une multitude des critères quantitatifs de définition des TPE qui diffèrent selon les contextes.

Au Cameroun par exemple, l'effectif du personnel employé et le chiffre d'affaires ont été retenus comme critère de classification des TPE. Les entreprises de petite taille font depuis quelques années, l'objet d'une attention croissante de la part du gouvernement : c'est ce qui a d'ailleurs incité la promulgation de la loi N°2010/001 du 13 janvier 2010 loi qui précise la typologie des entreprises et fixe clairement les bornes en termes d'effectifs des employés et en termes de chiffre d'affaire. Cette loi porte promotion des PME au Cameroun et intègre également les TPE : entreprise qui

emploie au plus cinq (05) personnes et dont le chiffre d'affaire annuel hors taxe n'excède pas dix (10) millions de francs.

## **2-L'approche qualitative**

De nombreuses études utilisent des critères qualitatifs en vue de spécifier les particularités des TPE. Dès 1953, le Small Act Américain définit la TPE comme une entreprise possédée et dirigée de manière indépendante et qui n'est pas dominante dans son secteur d'activité. De même, le rapport Bolton de 1971 propose une définition similaire, insistant sur la notion de faible part de marché.

Par les définitions formelles qui existent des TPE, celle adoptée par la XVème conférence internationale des statisticiens du travail retient comme principal critère de définition, l'absence d'un statut juridique et le non-enregistrement administratif. Il s'agit pour toute entreprise quelle que soit sa taille, de se faire immatriculer auprès des chambres de commerce : cela lui confère le statut d'entreprise formelle. Par conséquent, la structure juridique apparaît comme un instrument de développement de l'entreprise car elle sécurise les relations en cas d'éventuels conflits. Cependant, la majorité des TPE préfèrent le contrôle de leur structure.

## **II- Les caractéristiques et importance des TPE dans l'économie du Cameroun**

Nous allons présenter dans un premier temps les caractéristiques et ensuite l'importance des TPE

### **A) Les caractéristiques des TPE**

Les caractéristiques des TPE tiennent non seulement sur son indépendance mais aussi sur ses modes de management ou d'organisation.

#### **1- L'indépendance de la TPE**

Selon Julien (1990), une entreprise peut se définir comme un centre de contrôle dont la propriété est limitée. Dans la plupart des TPE, la relation entre le propriétaire dirigeant et son entreprise est une relation de proximité ; le patrimoine personnel est confondu avec le patrimoine professionnel. Dans ce cas, il n'existe pas de problème majeur en matière de contrôle, l'entreprise s'identifiant à son propriétaire.

## **2- Le mode de management ou d'organisation**

Six critères qualitatifs pertinents permettant d'établir la typologie des TPE sont définis dans les travaux du Grepme (groupe de recherche en économie et gestion des PME) (1994 ,1997)

- La dimension : la TPE doit être petite et définie par pondération selon les secteurs
- La stratégie : elle est plutôt intuitive et peu formalisée
- La spéculation : celle de la direction, des employés et des équipements est faible ; elle augmente avec la taille de l'entreprise et avec le passage d'une production variée
- La gestion : elle est centralisée et personnalisée par le propriétaire dirigeant
- Le système d'information interne : les TPE privilégient le contact direct ou le dialogue
- Le système d'information externe : il est simple, les clients du propriétaire dirigeant d'une TPE sont ses interlocuteurs directs si bien qu'il peut étudier leurs besoins, leurs goûts.

### **B) L'importance ou la place des TPE dans l'économie camerounaise**

L'importance des très petites entreprise (TPE) en terme de création de la valeur est reconnue tant dans les pays industrialisés que dans les pays en développement. Au Cameroun comme dans d'autres pays de l'Afrique, les TPE forment l'essentiel du tissu économique par leurs diversités et leur présence sur l'ensemble du territoire; elles constituent un élément fondamental au développement des stratégies économiques et sociales et sont ainsi considérées comme la principale source d'emploi dans la plupart des régions. Par exemple, plus de 70% de la population rurale travaille dans le secteur des TPE de manière formelle ou informelle ; c'est aussi un instrument de lutte contre la pauvreté (Takoudjouimpa, 2006)

La TPE constitue le cœur et le poumon de l'économie durable ; elle est la base de la démocratie libérale, de l'économie de marché et de la libre entreprise au sens propre du terme. La TPE est l'un des moteurs du changement et du progrès grâce à sa mobilité, sa souplesse et sa flexibilité. Malgré sa petite taille et sa fragilité, elle s'adapte à toutes les situations même au troc au cas où la monnaie perdrait de sa valeur.

Il existe plusieurs rôles et avantages qui sont attribués à la TPE camerounaise. Dans son Rapport sur le thème : "Promotion et financement des TPE nationales", le Conseil Économique et Social du Cameroun fait ressortir les principaux rôles que jouent les TPE au Cameroun. Ces rôles

sont d'ailleurs apparentés aux avantages dont bénéficient les structures souples et réduites des TPE. Les principaux avantages sont : l'existence d'une technologie simple et d'un capital réduit ; l'accessibilité à une plate-forme assez large d'investisseurs nationaux ; la possibilité d'implantation sur tout le territoire national, même dans les zones les plus reculées ; la place privilégiée que peuvent prendre la créativité et l'innovation. Dotées de ces différents avantages, les TPE peuvent jouer leurs multiples rôles dont le premier est « **la création d'emplois** » à un coût raisonnable par rapport à l'investissement qui y est consenti. Un sondage effectué au sein de la population camerounaise fait ressortir que les TPE camerounaises emploient environ 40% de la main-d'œuvre active. Le second rôle de la TPE est « **la revalorisation des matières premières locales** » en procédant sur place à leur transformation grâce à une technologie simple et adaptée.

Le troisième rôle de la TPE est « **d'assurer la satisfaction des besoins vitaux des populations** » même dans les régions les plus lointaines du pays ceci grâce à la mise sur pied de petites unités industrielles, de services et de commerces correspondant aux réalités de chaque région ; ce qui permet à la TPE camerounaise de contribuer valablement à « l'émancipation d'un grand nombre de nationaux » aussi bien socialement que dans l'acquisition de diverses expériences entrepreneuriales. Enfin, les TPE contribuent à « l'instauration d'une réelle indépendance économique » en permettant de réduire les nombreuses importations de produits étrangers. En dépit de multiples efforts déployés par les promoteurs camerounais, ce avec le concours des actions du gouvernement, pour soutenir les TPE dans l'accomplissement de leurs principaux rôles, elles ne semblent pas évoluer avec beaucoup d'aisance dans cet environnement économique camerounais.

## **SECTION II : PRESENTATION DE LA SPECIFICITE DES SALONS DE COIFFURE ET IDENTIFICATION DU PROBLEME.**

Nous allons présenter les différentes mesures des TPE dans un premier temps et dans un second temps la spécificité

### **I- Les mesures et la spécificité des TPE**

Il s'agit pour nous de donner les critères de mesure la taille d'une TPE.

#### **A) Les critères d'une TPE**

Il s'agit ici des critères utilisés pour mesurer la taille de l'entreprise. Le critère de l'effectif est le plus utilisé. Il l'est systématiquement dans les définitions de la TPE proposée par les pouvoirs publics. Il n'existe cependant pas d'unanimité sur le nombre de salariés dans les différentes

démarches. La Commission Européenne définit la TPE comme une entreprise de zéro à neuf salariés. Il faut moins de huit salariés pour la TPE chinoise (MORRIS, 1998), moins de six pour Roberts et Wood (2002), moins de cinq pour Julien et Marchesnay (1992), moins de quatre pour d'autres chercheurs américains évoqués par MORRIS (1998). Ce sont essentiellement des problèmes de communication et de coordination que rencontre l'entreprise dont la taille est modifiée. De nouvelles fonctions émergent, les niveaux hiérarchiques se multiplient et le travail devient une déclinaison éloignée de la vision du dirigeant, vision que la nouvelle communication ne permet plus de partager. Les seuils mentionnés permettent au dirigeant de garder le contrôle entier sur son entreprise. Ce critère de l'effectif très répandu et très opérationnel, doit tout de même être pondéré et teinté d'un certain pragmatisme. Il recouvre, en effet, des réalités très différentes : une entreprise de moins de 10 salariés peut réaliser un volume d'affaires particulièrement conséquent si elle se concentre sur un secteur d'activité à forte valeur ajoutée et met en place une organisation basée sur la sous-traitance.

## **B) Spécificités des TPE : cas des salons de coiffure**

L'appellation, notamment dans les économies en développement, regroupe en effet, aussi bien la PME que la TPE, chacune s'imposant (Um-Ngouem ,2006) de plus en plus comme objet spécifique d'étude en sciences de gestion.

La TPE dans sa forme la plus petite est celle dans laquelle nous voulons actuellement porter un regard particulier, essentiellement dans sa relation avec la ville, de manière à en circonscrire le mode de fonctionnement et la rationalité des décisions dans un environnement souvent hostile.

Les TPE se reconnaissent par quelques caractéristiques principales

-Elle a un statut hybride d'entreprises qui appartiennent aussi bien au secteur formel qu'informel de l'activité de production. L'appartenance au secteur informel est marquée par le fait que ce pan de l'activité n'est pas organisé par les pouvoirs publics. Les TPE posent ainsi à la fois un problème de définition de leur statut mais aussi de leur devenir, pour des entreprises dont on peut ignorer souvent jusqu'à l'existence. Ce qui pour la ville peut s'analyser surtout en termes d'absence de fiscalisation.

-Elle est marquée par la forte implication d'un individu ou d'une famille qui exerce un pouvoir discrétionnaire dans l'ensemble des décisions de production, de financement, de localisation. La conséquence est souvent la faible structuration de l'activité et de la gestion

-L'entreprise est inéligible au financement bancaire. Ce dernier aspect ajouté aux précédents confirme définitivement la fragilité systémique de ces unités de production, même si des analyses sur le sujet sont moins pessimistes traduisant l'existence d'un potentiel réel comme le révèle le tableau récapitulatif des caractéristiques de la TPE ci-après.

## **II- Identification du problème dans le domaine des Salons de coiffure**

Il en ressort de notre enquête que les TPE de la ville de Yaoundé rencontrent de nombreuses difficultés en ce qui concerne le secteur d'activité des salons de coiffure ; ce qui ne favorise pas leur essor.

### **A) Problème d'accès au financement formel**

Du point de vue des institutions financières, les salons de coiffure ont des difficultés à trouver un financement adéquat pour satisfaire les différents besoins, mais ces difficultés ne sont pas directement liées à la réticence, ni à la frilosité de la part des fournisseurs de crédit. Les difficultés d'accès au financement rencontrées sont principalement dues à la fragilité même des TPE et au déséquilibre du couple risque sur la rentabilité.

De plus, ces salons de coiffure se caractérisant généralement par la faiblesse des fonds propre et une sous-capitalisation qui est généralement due à un réinvestissement dans l'entreprise. Bien plus, il serait possible que le manque d'enthousiasme à l'endroit des TPE soit lié à l'organisation et au type de management de l'entreprise, le manque de la transparence dans les états financiers et aux défaillances au niveau du capital humain. Et enfin, sans ressource financière, l'entreprise ne peut produire et donc ne peut survivre que si elle a réussi à mobiliser les ressources nécessaires au maintien de son cycle d'exploitation et au financement de ces investissements.

### **B) Recours au financement informel**

Le secteur informel domine l'économie Camerounaise et connaît une réelle expansion au détriment du secteur formel. Notre point de vue est que l'environnement institutionnel et Social joue un rôle bidirectionnel crucial qui permet d'expliquer la prédominance du secteur informel. D'une part, le cadre institutionnel est un déterminant majeur de l'informel. Les points faibles du climat des affaires et du cadre réglementaire incitent les entreprises à opter pour le statut d'informel. Par ailleurs, les pratiques managériales africaines traditionnelles sont souvent en conflit avec la plupart des règles et normes largement importées de l'Occident et souvent inadaptées. D'autre part, la prédominance du secteur informel met en danger le respect des règles, règlements et codes de

conduite pouvant garantir un traitement égal à tous les acteurs. Le droit des affaires en Afrique francophone, est en principe régi par l'OHADA, qui impose un ensemble minimal d'états financiers à toutes les entreprises, même à celle de petite taille. Les gouvernements n'appliquent néanmoins pas ces règles plutôt minimales, et permettent à certaines entreprises d'être soumises au régime du forfait sans aucune obligation de disposer d'états financiers fiables. Cet état de fait met en évidence les faibles capacités des États à mettre en application les règles qu'ils ont eux-mêmes édictées.

### **C) Autres difficultés liées au financement des TPE**

Nous pouvons aussi identifier entre autres les problèmes suivants :

- Le manque de financement qui est le plus grand obstacle au développement de nos TPE ;
- Les conditions de financement sont difficilement remplies ;
- Le niveau de formation des promoteurs trop insuffisant ;
- Le manque de personnel qualifié pouvant apporter des solutions optimalisant au sein de la structure ;
- Le manque de compétitivité apparente de ces institutions qui ne pratiquent aucune technique de veille concurrentielle ;
- La surcharge fiscale pour les PME qui est une grande cause de baisse de leur rentabilité.

Au terme de ce chapitre il était question pour nous d'avoir une idée générale sur les TPE au Cameroun, de présenter en section I le contexte général de l'étude en définissant les TPE d'une approche qualitative et quantitative, de connaître leurs caractéristiques, la place qu'elles occupent dans l'économie Camerounaise, et en section II de donner sa spécificité et d'identifier les problèmes. Dans ce chapitre nous avons retenus que les TPE constituent un tissu économique de notre pays malgré les difficultés auxquelles elles font face. Nous allons présenter les autres points dans le chapitre suivant.



## **CHAPITRE II : INFLUENCE DES MODES DE FINANCEMENT DANS LA CREATION DE LA VALEUR, UNE APPROCHE THEORIQUE**

Lors de nos entretiens, nous avons constaté que toute activité pour croître a besoin en premier temps d'un financement pouvant permettre à réaliser les différents projets que s'offrent à l'entreprise et certains auteurs de la finance ont eu la même vision et ont décidé d'utiliser leurs connaissances pour mieux diriger toute personne dans les modes de financement des très petites entreprises et les mécanismes de financement des TPE à la lumière des théories financières en section 2.

### **SECTION I : L'INFLUENCE DES MODES DE FINANCEMENT DANS LA CREATION DE LA VALEUR EN CONTEXTE DE TPE**

Nous allons présenter les différentes sources de financement par lesquelles les dirigeants des TPE peuvent se financer.

#### **I- Les structures financières, les sources et modes de financement**

Il s'agit ici de définir chaque concept et de distinguer les différents modes de financement.

##### **A) Définitions de quelques concepts**

- **Le financement** : est l'opération qui consiste pour celui qui finance, à consentir des ressources monétaires, pour celui qui est financé, à se procurer des ressources monétaires nécessaires à la réalisation d'un projet.

- **Un mode de financement** : c'est un moyen par lequel une personne peut acquérir les moyens afin de financer son projet ou accroître son activité. Il existe plusieurs modes de financement (financement interne et externe) Nous examinerons respectivement les modes de financement et les concepts apparents.

- **Une structure financière** : c'est la proportion de dettes bancaires et capitaux propres dont elle dispose pour financer son activité.

Plusieurs études montrent que la structure financière des TPE peut être expliquée par la théorie de l'ordre hiérarchique qui stipule que pour financer leurs activités, les entreprises privilégiaient dans l'ordre les sources de financement interne dans un premier temps et financement externe dans un second temps. Cela nous amène à leur distinguer en fonction de leurs origines.

## **B) Les Sources de financement**

Il existe plusieurs sources de financement qui permettent aux entreprises de réaliser leurs projets, présenter de deux façons : soit on les distingue selon la finance formelle et informelle, soit finance interne et externe mais nous optons la seconde citée.

### **a) Sources de financement interne**

Il s'agit notamment des modes de financement suivant :

#### **✚ Du capital social**

C'est la principale ressource financière de l'entreprise. Le capital social est formé par l'ensemble des rapports de biens en nature et en numéraire du promoteur ou des associés et n'est exigible par aucun créancier.

#### **✚ De l'autofinancement**

C'est une ressource propre de financement générée par l'exploitant de l'entreprise qui reste effectivement à sa disposition et qui lui permet de financer sa croissance.

### **b) Les sources de financement externe**

**Le financement externe** : regroupe les moyens financiers que l'entreprise trouve à l'extérieur soit en empruntant, soit en augmentant son capital, par exemple par émission d'actions nouvelles pour une Société Anonyme.

Il s'agit essentiellement de :

#### **✚ Les tontines**

La tontine est un groupement d'individus désirant mettre leur épargne en commun pour disposer d'une somme plus ou moins importante afin d'investir ou de faire en cas de pépins.

Partout en Afrique dans les pays comme le Bénin, le Cameroun, le Congo, la raison d'être de ces associations féminines et masculines étant la défense de leurs intérêts, une source de solidarité, d'entraide basée sur la confiance mutuelle, face à la pauvreté, à la conjoncture économique aux difficultés du secteur formel (Banque) à octroyer des crédits.

Explicitement, la tontine est une association d'individus unis en fonction de leurs liens amicaux, familiaux, de leur appartenance à une même profession, un même quartier et qui décident de mettre ensemble des biens et services au bénéfice de tous et cela à tour de rôle.

Nous pouvons distinguer différents types de tontines que nous allons énumérer :

- ✓ **Les tontines professionnelles ou socioprofessionnelles** : qui sont les tontines de cadre, de fonctionnaires, d'agriculteurs, d'artisans, de commerçants, 'entreprises ...
- ✓ **Les tontines géographiques** : qui sont des tontines de quartiers, de village, des africains en France, des élites du Cameroun...

A côté de ces types de financement, nous pouvons énumérer les tontines d'ordre général :

✓ **Les tontines mutuelles**

Elles reposent sur la solidarité entre membres qui se connaissent et peuvent être définies comme des fonds d'épargne rotative où les levés de fonds bénéficient à chacun des sociétaires selon un ordre préétabli, mais révisable. Chacun peut prêter, emprunter et remplacer une créance par une dette.

✓ **Les tontines commerciales**

Ici, les fonds sont collectés par un tiers qui a pris l'initiative de la création du groupe et qui joue le rôle du banquier, prélevant une commission pour le service qu'il rend et d'ajuster au mieux l'épargne collectée et les prêts déboursés. Ces tontines commerciales ne sont pas véritablement des tontines au sens propre du terme puisqu'il s'agit le plus souvent d'un accord bilatéral entre le « banquier ambulant » et « son client ».

✓ **Les tontines financières**

Contrairement aux tontines commerciales où l'on cherche au maximum à récupérer l'argent déposé, les dépôts effectués ici par l'ensemble des adhérents sont mis aux enchères selon des modalités statutairement définies.

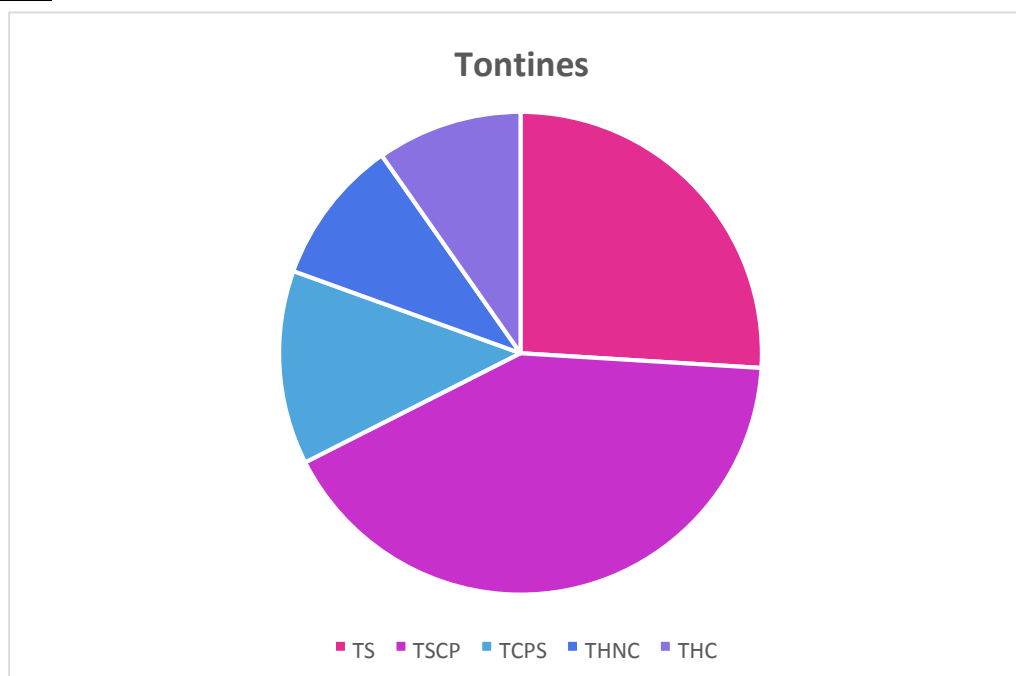
La typologie proposée permet de donner un aperçu des différentes formes que peuvent prendre les tontines camerounaises et du comportement d'épargne des agents économiques à l'intérieur de celle-ci, selon Bekolo Ebe B, 91. Cinq types de tontines sont représentatifs du système tontinier au Cameroun.

**Tableau 1** : Les différentes tontines financière

Types de tontines financières	Tontine simple (TS)	Tontine simple avec caisse et prêt (TSCP)	Tontine avec caisse de prêt et secours (TCPS)	Tontine avec enchères non capitalisées (THNC)	Tontine avec enchères capitalisées (THC)
Degré d'accessibilité	25	42	12	10	11

Source : BEKOLO EBE B, 91

**Figure 1** : Différentes tontines financières



Source : BEKOLO EBE B, 91

### Aides familiales

Des jeunes entrepreneurs se retournent vers leurs familles questions pour eux de recueillir une certaine somme leurs permettant en plus de leurs fonds propres mettre sur pied une activité.

Ces sources de financement permettent aux promoteurs d'entreprises de disposer des ressources financières nécessaires à son développement. Le choix de l'une de ces sources de financement par le promoteur est important pour assurer la survie de l'entreprise.

### **Les Etablissements de microfinance**

Le règlement N°09/CEMAC/UMAC/COBAC du 26 janvier 2002 relatif aux conditions d'exercice et de contrôle de l'activité de micro finance dans son article 1<sup>er</sup> comme : « Une activité exercée par des entités agréées n'ayant pas le statut de banque ou d'établissement des crédits et /ou de collecte de l'épargne et offrent des services financiers spécifiques au profit des populations évoluant pour l'essentiel en marge du circuit bancaire traditionnel ».

Les EMF apparaissent comme des structures reconnues par les autorités, palliant quelques insuffisances relatives au financement bancaire et participant au financement des entreprises de taille réduite (micro entreprises des TPE et PE). Mais de nos jours ils interviennent dans le financement des PME et souvent de certaines entreprises de grandes tailles. Les typologies des EMF suivant l'article 5 du règlement cité plus haut ; on distingue :

- Les établissements qui procèdent à la collecte de l'épargne de leurs membres qu'ils emploient en opération de crédit
- Les établissements qui collectent l'épargne et accordent des crédits aux tiers ; - Les établissements qui accordent des crédits aux tiers sans exercer l'activité de collecte de l'épargne.

### **Le capital risque**

Consiste pour un investisseur, à prendre des participations minoritaires et temporaires dans le capital d'entreprise naissantes ou très jeunes. Cela permet d'améliorer considérablement le financement d'entreprises à fort potentiel de croissance ; il permet également aux entrepreneurs de profiter de conseils avisés des investisseurs, de leur expérience et de leur carnet d'adresses.

### **Le financement participatif**

C'est un outil de financement d'entreprise faisant appel à un grand nombre de personnes utilisant internet comme canal de mise en relation entre les porteurs de projets et les personnes disposants des capitaux et qui se caractérise par le financement d'un projet par plusieurs personnes.

### **Les banques**

Celles-ci ont actuellement une attitude particulièrement dure envers les créateurs d'entreprise. Pour espérer convaincre un banquier il faudrait : être crédible en maîtrisant toutes les composantes

de votre plan d'affaire en particulier les différents éléments de la partie financière (compte de résultat, plan d'investissement, plan de trésorerie en bref un plan de financement) ; présenter des garanties

### C) Comparaison entre le financement interne et le financement externe

Ici il serait question pour nous de présenter les avantages et les inconvénients

Tableau 2 : comparaison des modes de financement

Financement	Avantages	Inconvénients
<b>Interne</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Il est une ressource secrétée périodiquement par l'entreprise a la différence des autres moyens de financement qu'on peut 'collecter avec autant de régularité ;</li> <li>- Bon pour l'autonomie et l'indépendance de l'entreprise. Pas de remboursement à prévoir. L'image de l'entreprise saine et prospère ;</li> </ul> <p>Ne crée pas l'obligation envers une structure financière</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- IL est insuffisant pour couvrir tous les besoins de fonds.</li> <li>- L'investissement est limité par les profits.</li> <li>- Peut priver inutilement la croissance du profit,</li> </ul> <p>Surtout si les taux d'intérêt sont faibles.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dépendre en excès de l'autofinancement ;</li> <li>- Rend l'entreprise davantage lente dans la progression de son activité</li> </ul>

<b>Externe</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>-Principe accessible à toutes les entreprises Finance (ajustement aux besoins de financement de L'entreprise) et qui peut permettre de profiter des opportunités de croissance</li><li>- N'est pas malsain tant que cela permet de dégager plus de profit que de couts du service de la dette</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>-Ils ont une obligation envers les structures financières</li><li>-les garantis sont généralement élevées</li><li>-l'endettement peut devenir plus ou moins important ce qui peut finir par inquiète l'entrepreneur</li><li>-il engendre trop de pression envers l'entrepreneur</li></ul>
----------------	---	---

Source : de nos propres recherches à partir de l'analyse des entretiens

## **II- Généralité sur la création de la valeur**

Les entrepreneurs ont souvent tendance à chercher de nouvelles façons d'innover en suivant les tendances et en créant de nouveaux besoins au lieu de répondre à des besoins déjà existants. Les entreprises qui créent une formule à la fois gagnante et rentable ont nombreuses. Toutefois, celles qui réussissent sur la durée en créant de la valeur pour les entreprises elles-mêmes et pour leur communauté.

### **A) Définition de la création de la valeur**

Nous définissons la création de valeur organisationnelle comme les performances réalisées par une entreprise en termes de qualité de son management et de son fonctionnement.

#### **1- De la valeur à la création de valeur**

Nous présentons dans cette première partie les concepts fondamentaux de valeur et de création de valeur. Cette étude est un préalable à la problématique de cette communication qui Porte sur la mesure de la création de valeur organisationnelle.

### **a) La valeur éclatée ou les paradigmes de la valeur**

La valeur est un concept polysémique, omniprésent en sciences de gestion mais largement éclaté (Bréchet et Desreumaux, 2001). La pluralité des déclinaisons du thème de la valeur peut s'expliquer par le découpage de la discipline sciences de gestion en domaines. Le thème de la valeur suscite depuis plusieurs années un engouement qui se traduit par une profusion des publications qui lui sont consacrées et une extension croissante des programmes de formation-sensibilisation pour dirigeants.

Le terme de valeur est synonyme de celui de richesse. Le thème de la valeur fait l'objet de regards multiples ou de paradigmes c'est-à-dire de visions communes aux membres d'un groupe donné (Kuhn, 1983).

#### ➤ **Valeur partenariale versus valeur actionnariale**

La problématique de la valeur renvoie à la question des destinataires de la valeur créée : pour qui crée-t-on de la valeur ? La valeur dont traite la littérature en finance d'entreprise est souvent une valeur financière.

#### ➤ **La valeur-clients**

Une conception ou image de la valeur conduit à faire rimer cette dernière avec clients. Il s'agit. Mais l'entreprise doit également maîtriser ses coûts afin de préserver sa marge bénéficiaire. Créer de la valeur revient alors à maximiser le rapport qualité / coûts. La valeur client est une valeur relative puisqu'elle peut varier d'un client à l'autre, elle comporte deux dimensions : une valeur d'usage et une valeur de signe. La notion d'usage est simple à comprendre : c'est la recherche d'une fonction, par exemple écrire. Ce qui va expliquer le choix d'un stylo par exemple par un client entre un stylo de marque « bic » ou de marque « Mont Blanc » c'est la valeur de signe source d'autres avantages tels que facilité d'écriture, taille, poids, esthétisme...

#### ➤ **Valeur concurrentielle ou valeur stratégique**

La valeur concurrentielle a trait aux relations de l'entreprise avec son environnement. De l'analyse de la structure du secteur et de la chaîne de valeur, Michael Porter distingue trois stratégies de base : la domination par les coûts, la différenciation et la focalisation, cette dernière se déclinant en deux formes : la concentration fondée sur des coûts réduits et la concentration fondée sur la différenciation.



➤ **Valeur comptable versus juste valeur**

Le modèle comptable traditionnel en France repose notamment sur les principes de prudence et du coût historique. La valeur comptable ou patrimoniale que l'on peut tirer du bilan dépend des estimations très approximatives (subjectives), notamment des dépréciations subies par les Actifs, ces estimations étant fonction des intentions plus ou moins intéressées des responsables des comptes (Casta et Colasse, 2001). Les capitaux propres comptables ne donnent pas la « vraie » valeur créée ou valeur économique. L'obtention d'une valeur proche de cette dernière nécessite des retraitements. (Casta et Colasse, 2001).

➤ **Valeur organisationnelle**

Certains auteurs évoquent ce concept de valeur organisationnelle. Ce dernier conduit à l'examen des problèmes sous l'angle interne de la hiérarchie, de la coordination, de la motivation des acteurs, des capacités et processus d'apprentissage, de structure, de frontière, d'entité voire de légitimité. La question de la création de valeur est traitée par les auteurs de ce paradigme de la valeur organisationnelle au moyen des processus organisationnels, des problèmes liés à la prise de décision (Hoarau et Teller, 2001). La capacité à créer de la valeur organisationnelle pour l'entreprise réside dans sa capacité à réduire ses coûts de fonctionnement. La valeur repose alors sur une compétence organisationnelle c'est-à-dire une disposition à gérer et organiser.

**b) Le concept de création de valeur**

Après avoir présenté les différents paradigmes de la valeur, et nous allons présenter les mesures de la création de valeur organisationnelle.

➤ **La création de valeur : un impératif de performance**

Associer le terme de création à celui de valeur sous-entend que la création de valeur ne va pas de soi. Créer de la valeur c'est la faire varier dans le sens de la hausse. A contrario, détruire de la valeur c'est la faire baisser au cours du temps. « La création de valeur économique est au coeur de l'activité des organisations et au centre de leur vocation, de leur raison d'être et de Leur stratégie » (Savall et Zardet, 1998).

➤ **Les leviers de la création de valeur**

Pour nous, la valeur totale est une triade formée d'une valeur économique (ou financière), d'une valeur organisationnelle et d'une valeur sociale. La création de valeur au niveau de chacune de ces

trois branches de la valeur totale comporte une dimension stratégique et une dimension opérationnelle. Il faut dépasser le dilemme court terme/long terme pour rechercher une articulation harmonieuse de l'opérationnel et du stratégique afin de pérenniser la création de la valeur. Trois types de leviers d'essence stratégique sont source de création de valeur par l'entreprise : des leviers stratégiques au sens strict, des leviers financiers et des leviers de gouvernance d'entreprise (Caby et Hirigoyen, 2001).

## **2- La mesure de la création de valeur organisationnelle**

Nous montrons dans cette partie que les méthodes de création de valeur préconisées en sciences de gestion font implicitement ou explicitement référence à la création de la valeur économique ou financière. Ces méthodes ne permettent pas d'approcher la création de la valeur organisationnelle réalisée dans une entreprise. C'est pourquoi nous proposons une méthode de mesure de création de valeur organisationnelle.

### **➤ Les méthodes de mesure de la création de la valeur économique ou financière**

Les méthodes de mesure de la création de valeur financière (ou économique) sont nombreuses. La diversité de ces méthodes et leur importance croissante aussi bien dans la littérature en finance d'entreprise et que dans les pratiques des grandes entreprises, s'inscrivent dans un contexte de financiarisation ou de la prédominance de la valeur financière. Le Chartered of Management Accountants (CMA, 1997) classe les mesures de la création de la valeur financière en trois catégories :

- celles qui n'utilisent que des données comptables, éventuellement corrigées, associées à un Coût du capital : ce sont des mesures internes de la création de la valeur ;
- celles qui n'utilisent que des données de marché et qui reflètent la création de richesse ;
- celles qui mélangent données comptables et valeurs de marché, et qui relient création de la valeur et création de richesse.

Notre objectif n'est pas de faire ici une analyse exhaustive des différentes méthodes de mesure de la valeur financière (ou économique) mais plus modestement de présenter succinctement quelques-unes d'entre elles pour mettre en exergue leurs limites sur les processus organisationnels.

- **Les mesures de la création de valeur basées sur des informations comptables**

Ces mesures ont en commun de se fonder sur un concept fondamental : le coût de capital. Ce dernier établit une relation étroite entre les décisions d'investissement et les décisions de financement. Le coût du capital se définit comme le coût moyen pondéré des ressources mises à la disposition de l'entreprise par les actionnaires et les prêteurs (Hoarau et Teller, 2001).

- **Le profit économique (residual income)**

Le profit économique est calculé en déduisant du résultat d'exploitation après impôt théorique le coût total de l'utilisation des capitaux engagés. Ce coût est obtenu en appliquant aux capitaux engagés le coût du capital ou coût moyen pondéré des ressources. L'activité de l'entreprise doit dégager un résultat d'exploitation suffisant pour couvrir le coût total des capitaux utilisés. Ce concept de profit économique est utilisé dans certains grands groupes français comme mesure synthétique de la performance des opérationnels (Paliard, 1999).

- **La valeur selon Rappaport**

La valeur de l'entreprise est scindée en une valeur préstratégique et la valeur de la stratégie envisagée. La valeur préstratégique est le fruit d'une capitalisation au coût du capital, du résultat d'exploitation après impôt actuel. La valeur de la stratégie est obtenue en retranchant la valeur préstratégique à la valeur totale. La valeur totale des actions est calculée par actualisation des cash flows et d'une valeur résiduelle obtenue par capitalisation d'un cash-flow stabilisé (Rappaport, 1986). Plus la valeur stratégique est forte, plus la stratégie envisagée est créatrice de valeur.

- **L'EVA (Economic Value Added)**

L'EVA (couplée à la MVA) est l'une des méthodes les plus citées dans la presse financière au cours des dernières années. Ces deux expressions sont des marques déposées par le cabinet de conseil américain Stern et Stewart, d'autres cabinets de conseil (Mac Kinsey par exemple) ont développé sous des appellations différentes leur propre système de mesure de création de valeur (Hoarau, 2000). La méthode EVA repose sur l'idée que les indicateurs de mesure du passé, en particulier la rentabilité des capitaux propres, laissent à désirer lorsqu'il s'agit d'estimer la création de valeur. L'un des apports essentiels de l'EVA est de mettre en exergue le fait que le capital a un coût, même s'il n'est pas enregistré en comptabilité à la différence du coût de la dette (intérêts).

➤ **La mesure de la création de valeur fondée sur des informations comptables et des valeurs de marché : la MVA (Market Value Added)**

La MVA comme l'EVA a été développée par le Cabinet américain Stern et Stewart. La MVA est une mesure de performance externe par le marché. Elle représente la somme actualisée au coût du capital des EVA anticipés pour chaque année. Elle éclaire sur la plus-value susceptible d'être réalisée par les actionnaires lors de la vente de l'entreprise après déduction des montants qu'ils ont investi.  $MVA = \text{valeur boursière} - (\text{capitaux engagés} - \text{dette financière}) = \text{valeur actuelle des EVA}$ . Cette équation établit une relation entre l'EVA (mesure de performance interne) et la MVA. Une entreprise peut bénéficier d'une MVA positive et réaliser pour la dernière période étudiée une EVA négative. Mais si l'EVA reste négative sur plusieurs années, la MVA se réduira progressivement (Hoarau et Teller, 2001).

La MVA sert d'indicateur de classement des entreprises par le cabinet Stern et Stewart (Paliard, 1999) notamment.

**3- Les limites des méthodes de mesure de création de valeur économique ou financière**

Les méthodes que nous venons de présenter occultent les processus organisationnels. Elles sont centrées directement ou indirectement sur les informations comptables et financières produites par les marchés et les systèmes d'informations comptables. Par exemple, la méthode de l'EVA n'apporte pas un éclairage satisfaisant sur la qualité du management et du fonctionnement de l'entreprise parce que seuls les coûts visibles sont pris en compte. Les coûts cachés résultant des dysfonctionnements ne sont pas pris en considération. Cela peut s'expliquer par la prédominance encore très forte de la modélisation du fonctionnement d'un état de l'efficacité sociale de l'organisation, soit un état de la qualité de son management. Le déroulement du diagnostic consiste concrètement à écouter les acteurs d'une activité pour révéler les dysfonctionnements qui les perturbent. Pour chaque dysfonctionnement exprimé, c'est-à-dire pour chaque écart perçu par les acteurs entre le fonctionnement observé et le fonctionnement souhaité, il convient d'imputer celui-ci dans un des six domaines du module organisationnel, qui modélisent le fonctionnement d'une entreprise. Les causes racines de ces dysfonctionnements sont à chercher dans un des cinq indicateurs du module social, qui modélisent les variables explicatives de la qualité du fonctionnement. Les impacts économiques de ces dysfonctionnements, évalués à travers le coût de leur régulation prennent place dans les six composants de coûts (dans le module financier). Actionnées pour assurer cette réduction (en étudiant

les cinq variables explicatives de la qualité du fonctionnement d'une entreprise), et enfin de mesurer l'impact économique de ces progrès d'organisation par la réduction des coûts cachés engendrée. Nous avons choisi d'illustrer nos propos par l'exemple d'une mesure de la création de valeur organisationnelle réalisée dans une entreprise du secteur de la gestion de patrimoine, en utilisant le modèle de l'analyse socio-économique.

## **SECTION II : LES MECANISMES DE FINANCEMENT DES TPE A LA LUMIERE DES THEORIES FINANCIERES**

L'intérêt que porte aujourd'hui la littérature économique et financière sur les TPE; les modes de financement des entreprises dans la création de la valeur sont d'une très grande importance. Par le biais des théories et concepts des auteurs ont tentés d'expliquer les raisons de la recrudescence d'un tel phénomène dans les économies des pays du tiers monde. Nous allons en grand I présenter les théories financières et en grand II la création de la valeur.

### **I- Les théories financières**

Plusieurs auteurs ont développé la théorie financière à savoir :

- Le model de Modigliani et Miller (MM)
- La théorie du compromis ou « Trade off theory »
- La théorie de l'ordre hiérarchique ou « peckingordertheory » (POT) Myers et Majiluf »

#### **A) Le modèle de Modigliani et Miller (mm)**

Ce modèle est marqué par deux phases :

##### **1- La phase initiale de 1958**

En l'absence d'impôts, de couts de transaction, de coûts de faillite, et si les marchés financiers sont parfaits, il n'existe aucun lien entre la structure financière de l'entreprise et sa valeur. La structure financière est ainsi neutre au regard de la valeur de l'entreprise.

##### **2- La phase de 1963**

Avec l'incidence fiscale, ou, à cause de la déductibilité fiscale des frais financiers, la dette a toujours un effet positif sur la valeur de l'entreprise quel que soit son niveau. La structure optimale

de l'entreprise n'est en réalité pas déterminée ou bien elle correspond à celle obtenue avec un niveau d'endettement maximum, c'est-à-dire la situation irréaliste d'une entreprise sans fond propre.

### **3- Limite de ce modèle**

Ce modèle ne permet pas de déterminer une structure financière optimale. Se fondant sur la perspective des marchés.

## **B) La théorie du compromis ou « TRADE OFF THEORY » (T.O.T)**

Dans sa première version, cette théorie prône l'existence d'une proportion optimale d'endettement au sein de la structure des entreprises. Cette proportion optimale est issue de la réalisation d'un compromis entre les avantages marginaux de la dette dus au principe de la déductibilité fiscale des charges, des dettes et ses inconvénients marginaux dus à l'accroissement des coûts de détresse financière.

Dans sa seconde version, cette théorie a enrichi les travaux sur les coûts d'agence. Dans cette seconde version de la TOT, l'avantage marginal de l'endettement n'est autre que la réduction des coûts d'agence des fonds propres tandis que son inconvénient marginal est l'accroissement des coûts d'agence. En effet, l'endettement apparaît alors comme un moyen de réduire le risque de comportements potentiellement déviants des dirigeants en les contraignant à agir dans l'intérêt des actionnaires. Cependant, la relation qui unit les actionnaires et les créanciers peut engendrer des conflits d'agence qui sont exacerbés par la présence d'un endettement important dans la structure financière des entreprises. Cet endettement excessif peut créer une pression sur les dirigeants les poussant à effectuer de mauvais choix d'investissement.

## **C) La théorie de l'ordre hiérarchique ou « peckingordertheory » (P.O.T)**

### **Myers et Majluf**

La peckingOrderThéory ou théorie du financement hiérarchique a été développée par Myers et Majluf (1984). Ces auteurs démontrent que les choix de financement des entreprises suivent un ordre hiérarchique dont le but principal est de réduire l'asymétrie d'information, cette théorie postule que le coût du financement augmente avec une information asymétrie. Le financement provient de trois sources ; fonds internes dette et nouveaux capitaux.

Selon cette théorie, l'entreprise utilise en premier les ressources internes pour ses investissements avant de se tourner vers le financement externe, l'endettement en premier, puis l'ouverture du capital en second recours. L'accent est mis, surtout, sur une hiérarchisation des sources de financement au lieu d'un endettement optimal. L'établissement d'un ordre de financement peut s'expliquer par une difficulté d'accès aux marchés financiers d'une part et par le coût élevé de la dette, d'autre part. C'est pourquoi les TPE solidifient, en général, leur trésorerie afin de faire face à d'éventuelles sorties de fonds vu qu'elles sont souvent confrontées à des conditions particulières.

## **II- Relation entre les modes de financement et création de la valeur**

La contribution de chaque mode de financement dans la création de la valeur est propre à chaque type de financement.

### **A) Au niveau du financement externe**

Comme dit la plupart des entrepreneurs « les banques sont pour les grandes entreprises car ils ont assez de garanties ; nous n'avons pas et les micros finance nous aident un peu par rapport à eux malgré qu'ils demandent aussi des garanties mais c'est peu que les banques » ils représentent une infirme partie dans le financement des TPE. Il permet à l'entrepreneur de créer de la valeur sur plusieurs points :

- La relation avec les autres entreprises
- Payer les charges fiscales et impôt
- Agrandi l'image de l'entreprise

### **B) Au niveau du financement interne**

Il prend en compte l'autofinancement, soit les fonds propres, plus ou moins les aides qui émanent de la famille, des amis, Ils n'exigent aucune garantie. C'est ainsi que ce financement leur permet de créer de la valeur :

- Atteignant les objectifs fixés
- Réaliser nouveaux projets
- Remplissant ses devoirs au regard de la fiscalité

La création de la valeur est très importante pour la bonne marche de l'entreprise, pour l'accroissement de l'activité, pour sa bonne gestion et pour son image au vu de l'extérieur.

Au terme de ce chapitre, nous avons présentés les modes de financement ainsi que les différentes structures financières du Cameroun en donnant toutefois leurs spécificités et leur importance pour les TPE du Cameroun en particulier les salons de coiffure du côté de Odza et Biyem-Assi, la suite reste à savoir dans la deuxième partie qui est consacrée à une analyse empirique de la contribution des modes de financement sur la création de la valeur des TPE. Ainsi nous pouvons conclure que les TPE jouent un rôle très important dans le développement camerounais, nous allons analyser ses différents modes de financement dans la partie suivante.

Au terme de cette première partie qui consistait à présenter le contexte de l'étude et le cadre théorique, nous avons pu ressortir de cette partie d'une part les généralités sur les TPE et l'identification du problème dans le chapitre 1 et d'autre part le fondement théorique sur l'influence des modes de financement dans la création de la valeur au sein des TPE dans le chapitre 2.

Nous pouvons donc constater de ces chapitres que les TPE ont donc plusieurs modes de financement ce qui permet à chacun de gérer de sa manière, pour dégager les bénéfices ou les résultats de leur entreprise sur la base de la création de la valeur. De ce fait force est de constater que nous allons entrer en profondeur dans ce travail en mettant en évidence la démarche méthodologique et la présentation des résultats issus des entretiens ainsi que la discussion des résultats et les implications managériales du lien entre les modes de financement et la création de la valeur dans notre seconde partie.



**DEUXIEME PARTIE :**  
**ANALYSE EMPIRIQUE DE LA CONTRIBUTION DES MODES DE  
FINANCEMENT SUR LA CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE**

Généralement pour exister, toute organisation doit se confronter aux réalités de son environnement ce qui conditionne sans doute son avenir. Nous avons effectué une descente sur le terrain pour mener les enquêtes et nous entretenir avec les responsables de ces TPE afin d'obtenir quelques éléments de réponse et trouver des solutions. Ainsi, tout travaux de recherche repose sur une méthodologie à suivre, et sur d'autres éléments que nous allons présenter comme suit : En section 1, nous aurions la tenue d'échantillonnage, les modes et outils de collecte de données, les techniques de collecte de données, et présenter la méthodologie de l'investigation (**CHAPITRE 3**). En ce qui concerne **le CHAPITRE 4**, nous aurions en section 1 : le rappel des résultats puis faire les discussions et en section 2 un apport de solution fera l'objet de la suite de ce devoir.

## CHAPITRE III : METHODOLOGIE DE L'INVESTIGATION

Toute recherche avant de donner des solutions, doit être analysée avec une méthode de recherche appropriée qui permettra de décrire la création de la valeur à travers les modes de financement. Il est question dans la section 1 : de présenter la démarche d'investigation et en section 2 : l'analyse des entretiens et les tendances résultats.

### SECTION I : DEMARCHE METHODOLOGIQUE ET PRESENTATION DES VARIABLES

Il s'agit ici présenter la méthodologie, la méthode, les modes de collecte des données et les techniques d'analyse des données ainsi que l'échantillon.

#### **I- Démarche méthodologique**

Il serait question ici pour nous de présenter l'approche qualitative, l'échantillonnage, les modes et outils de collecte des données et ainsi que les techniques d'analyse des données.

##### **1- L'approche qualitative**

La méthodologie qualitative est couramment utilisée conjointement aux méthodes quantitatives. L'usage de la méthode qualitative permet soit de dégrossir un sujet d'étude pour poursuivre avec une étude quantitative soit pour interpréter les nombres produits par des méthodes qualitatives.

C'est la recherche qui produit et analyse des données descriptives, telles que les paroles écrites ou dites et le comportement observatoire des personnes (Taylor et Bogdan ,1984). Elle renvoie à une méthode de recherche intéressée par le sens et l'observation d'un phénomène social en milieu naturel. Elle traite des données difficilement quantifiables. Elle ne rejette pas les chiffres ni les statistiques mais ne leur accorde tout simplement pas la première place. Le chercheur est intéressé à connaître les facteurs conditionnant un certain aspect du comportement de l'acteur social mis au contact d'une réalité. Il se sert d'un modèle interprétatif ou l'accent est mis sur les processus qui se développent au sein des acteurs. De ce fait, chercher à comprendre, chercher à décrire, explorer un nouveau domaine, évaluer les performances d'une personne, aller à la découverte de l'autre, évaluer une action, un projet sont des démarches dont la réussite reste en partie liée à la qualité de la recherche qualitative sur lesquelles elles s'appuient.

## **Justificatif de l'utilisation de la méthodologie de recherche qualitative pour l'analyse des TPE**

La méthodologie de recherche qualitative reste a priori incontournable à toute étude.

L'étude de la TPE Camerounaise en est un exemple très caractérisant de son importance compte tenu de ses nombreux outils adaptés à la population étudiée.

En s'attardant sur les modalités justificatives de cette méthode de recherche pour l'étude des TPE et de manière spécifique sur ses techniques d'analyse comme entre autre l'interview, on comprend que la méthodologie de recherche qualitative est adaptée sans équivoque à la recherche envisagée.

L'interview est une technique de la méthodologie de recherche qualitative. Lors des entretiens sur le terrain, les questions posées avaient été soigneusement préparées et proposées à nos promoteurs dans un ordre déterminé. On parle d'interview dirigé. L'école laisse aux étudiants de pouvoir poser des questions autrement dans le but de permettre au promoteur non averti de pouvoir comprendre la question posée renvoie à une interview semi dirigée.

La TPE pour être étudiée de manière efficace et efficiente nécessite donc que soit mise sur pied une recherche dite qualitative qui permettra de créer de la valeur, mais également après l'obtention des réponses chiffrées de pouvoir expliquer ses réponses-la.

## **2- Présentation de l'échantillon**

Une des particularités de ce mémoire est que nous n'avons pas la possibilité d'observer des phénomènes managériaux comme lors des stages en entreprise. La présentation des entreprises dans ce cas peut se faire de façon un peu plus détaillée et complète, tenant compte des aspects internes et externes véritablement observés et/ou vécus. Dans le cadre de l'enquête sur la TPE, nous échangeons avec les gestionnaires/propriétaires de TPE afin d'obtenir des informations déclarées et donc sujettes à surestimation ou à sous-estimation, voire à déformation. Néanmoins, certaines informations sont obtenues par simple observation. Les particularités de l'échantillon de l'enquête sont présentées en deux points à savoir : **les particularités de l'activité** (le secteur d'activité, le type d'activité et la localisation de l'activité) et **les particularités des répondants** (le sexe, l'âge, la région d'origine, le statut matrimonial, le niveau et le domaine d'étude...).

**a- Présentation du tableau de l'échantillonnage**

**Tableau 3:** Le profil de l'entrepreneur et les caractéristiques de son entreprise

PROFIL de l'entrepreneur	ENT 1	ENT 2	ENT 3	ENT4	ENT 5
Raison social	Salon Maya	Super country	Helene coiffure	Les doigts d'or de CATY	Ets « toujours belle »
Secteur d'activité	Commerciale	commerciale	commerciale	Commerciale	Commerciale
Branche d'activité	Vente mèches et des greffes	Vente ongles et des perruques	Vente des mèches et greffe	Vente des ongles et mèche	Vente des greffes, mèches et ongles
Type d'activité	Salon de coiffure	Salon de coiffure	Salon de coiffure	Salon de coiffure	Salon de coiffure
Taille (TPE, PE, ME)	TPE	TPE	TPE	TPE	TPE
Age de l'entreprise	5ans	3ans	6 ans	7 ans	6 ans
Age du Promoteur	32 ans	27 ans	40 ans	34 ans	30 ans
Sexe	Femme	Femme	Femme	Femme	Femme
Statut matrimonial	Marié	Marié	Marié	Célibataire	Marié

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

Quartier	Odza	Odza	Biyem-Assi	Biyem-Assi	Biyem-Assi
Région d'origine	Littoral	Littoral	Centre	Sud	Ouest
Groupe ethnique	Douala	Bassa	Ewodo	Bulu	Bamiléké
Niveau d'étude	BEPC	LICENCE	BACC	probatoire	CEP
Domaine d'étude	Technique	Technique	Général	Technique	Technique
Formation scolaire	Ecole de formation	Technique	école de formation	Cefti	école primaire
Formation extra-scolaire	aide coiffeuse	formation professionnelle	Apprentissage en coiffure	Aucun	Aide coiffeuse

**Source** : notre propre recherche

Il ressort que toutes ces entreprises exercent dans les mêmes secteurs d'activités et du même type d'activité à savoir les salons de coiffure.

### **b- Analyse descriptive du profil de l'interview des répondants**

- **Localisation**

L'enquête a été menée du côté de Odza et Biyem-Assi, à Yaoundé ayant pour but d'interroger les dirigeants des TPE de cette zone et par la suite recueillir les informations afin de les analyser, de déceler les problèmes et de trouver la solution adéquate par rapport à ces problèmes.

- **Secteur d'activités**

Les objectifs recherchés ici, ont permis de savoir comment les dirigeants d'entreprise trouvent-ils l'évolution de l'activité. Ce qui les amène de relever que leurs activités n'évoluent pas comme ils le souhaitent et ne sont pas rentables. On a aussi cherché à savoir ce qui peut constituer un frein dans l'exercice de leurs activités et nous avons relevé : la concurrence déloyale et les manque de clients, les coûts de coiffure très bas.

- **Ages des promoteurs**

Il ressort de notre tableau que tous ses promoteurs âgés entrent (27-30ans) et qu'ils sont tous des femmes.

- **Région d'origine**

Il en ressort que trois entrepreneurs sont originaires de 40% du Littoral, l'Ouest à 20 %, 20% du Centre et 20% du Sud

- **Groupe ethnique**

Ils sont du groupe que trois sont d'ethnique Bassa c'est-à-dire 40%, 20% d'ethnique Bamiléké, 40% d'ethnique Yaoundé.

- **Statut matrimonial**

Parmi ces entrepreneurs, 20% sont célibataires et 80 % sont mariés.

- **Autres informations concernant : le sexe, régime matrimoniale, formation scolaires et extrascolaire, niveau d'étude**

Il en ressort que ces entrepreneurs sont tous de nationalité Camerounaise, de même sexe, ne sont pas tous mariés, n'ont pas reçu les mêmes formations scolaires car et extrascolaires. Ils ont des niveaux d'étude différents 20% ont un niveau supérieur et 80% ont un niveau inférieur de taille et teint différents.

### **3- Mode et outils de collecte des données**

Il est question de présenter les étapes, la méthode, les outils et les différents moyens utilisés lors de notre retranscription.

#### **➤ Préparation et déroulement de l'interview**

L'interview initiée a pour but d'enrichir les données et de présenter une situation réelle de ce secteur d'activité au de son influence dans la croissance économique de notre Nation. Elle est réalisée par une descente sur le terrain munis des guides et des protocoles d'entretien en vue de recueillir les informations recherchées. Avant la descente sur le terrain une préparation est faite.

#### **➤ Phase préparatoire de l'interview**

Dans le cadre de notre formation sanctionné par la production d'un mémoire, nous sommes supervisés par un encadreur académique.

Cette phase de recherche consiste non seulement en une prise de connaissance du guide d'entretien à administrer, mais également à fixer un programme de travail pour une meilleure compréhension, une meilleure descente sur le terrain et une plus grande efficacité.

D'abord, nous sommes informés une semaine à l'avance sur la descente et le guide d'entretien est mis à notre disposition par l'encadreur. La possibilité nous est donnée d'enrichir le guide sur l'aspect de la gestion qui concerne notre mémoire. A cet effet, des échanges concernant les ajouts de questions, avec nos différents encadreurs, permettent de se rassurer que les informations à recueillir relativement à notre thème seront effectivement recueillies.

Avec nos encadreurs, nous échangeons à nouveau sur certains aspects et nous procédons à une répartition des questions à poser. Des simulations d'entretiens sont faites. Ces simulations permettent notamment d'avoir une idée sur le temps moyen d'un entretien, de se familiariser davantage avec le guide d'entretien, de savoir comment et quand faire des relances au répondant, de connaître les attitudes à adopter face aux répondants, de vérifier la capacité et la qualité d'enregistrement de nos téléphones portables, bref un exercice permettant de maîtriser le guide d'entretien.

### ➤ **Le déroulement de l'étude**

La préparation de l'enquête étant faite, son déroulement doit maintenant être présenté. Ayant établi un programme avec l'encadreur, après avoir rempli les formalités administratives, une ultime répétition est faite et les derniers conseils nous sont prodigués, afin d'assurer un bon début d'enquête. Après cette répétition, nous nous rendons sur le lieu de l'enquête soit par taxi soit par moto, les frais de transport étant assurés par nous-même.

Dès l'arrivée sur le lieu d'enquête, un repérage rapide des TPE est fait. Les entités repérées comme étant des TPE font dans la téléphonie, les produits pharmaceutiques, la couture et la vente des pneus.

Face aux dirigeants de TPE rencontrés, quatre (4) étapes structuraient notre démarche :

- Salutations cordiales, présentation de l'encadreur et des étudiants, présentation de l'étude et de ses l'objectif ;
- Garantie de non divulgation des informations recueillies ;
- En cas de non refus, réalisation de l'entretien et enregistrement audio des réponses ;
- Remerciements et séparation courtoise.

Après quelques tentatives infructueuses auprès de certains dirigeants/propriétaires qui ne nous ont pas reçus faute de temps ou parce qu'ils pensaient que nous étions des agents des impôts, nous avons pu procéder aux entretiens et à leurs enregistrements à l'aide des appareils d'enregistrement (téléphones portables) dont nous disposions. Dans le détail, nous procédions comme suit :



- On reformulait les questions qui semblaient difficiles à cerner pour enfin recueillir des informations désirées

- Le premier entretien était formulé de la manière suivante : poser des questions, reformuler certaines questions et enregistrer à l'aide d'un téléphone portable

- Après le premier entretien, nous sommes contraints de pouvoir y continuer et à la fin des entretiens nous rentrons et nous présentons les différentes audio à l'encadreur de l'administration ainsi que les retranscriptions les jours suivants.

- L'interview est une technique de la méthodologie de recherche qualitative. Lors des entretiens sur le terrain, les questions posées avaient été soigneusement préparées et proposées à nos promoteurs dans un ordre déterminé. On parle donc d'interview dirigé. L'école laisse aux étudiants de pouvoir poser des questions autrement dans le but de permettre au promoteur non averti de pouvoir comprendre la question posée renvoie à une interview semi-dirigée.

La TPE pour être étudiée de manière efficiente nécessite donc que soit mise sur pied une recherche dite qualitative qui permettra de créer de la valeur, mais également après l'obtention des réponses chiffrées de pouvoir expliquer ses réponses-la

### **Les outils et moyens utilisés lors de la retranscription**

Nous avons retenu cinq enregistrements que nous avons retranscrits aux moyens de certains supports qui nous ont facilité la retranscription de nos différents entretiens ; nous pouvons citer entre autres :

- Les téléphones portables : Ce sont des outils de communication qui nous ont permis d'effectuer nos enregistrements entre autres, de collecter des informations fournies par les différentes interviews.
- Le papier format : Qui est un outil qui nous a permis de retranscrire ; c'est-à-dire de passer sur écrits les différentes informations collectées.
- L'ordinateur portable : C'est un outil informatique qui nous a permis de saisir et d'enregistrer de façon automatique la retranscription des données collectées sur le terrain par le biais du logiciel Microsoft Word.

Concernant le temps écoulé, les différentes interviews ont eu une durée de :

- Interview N°1 : 20 minutes 12 secondes
- Interview N°2 : 34 minutes 46 secondes
- Interview N°3 : 13 minutes 46 secondes

- Interview N°4 : 29 minutes 29 secondes
- Interview N°5 : 14 minutes 06 secondes

Pour un total de 112minutes 19 secondes soit une durée de 01heurs 52 minutes 19 secondes.

#### **4- Les techniques de collecte et d'analyse des données**

La technique est définie comme étant un outil mis à la recherche et organisé par la méthode, dans le but de présenter les étapes des opérations limitées, liées à des éléments pratiques, concrets et adaptés à un but défini.

La technique est donc un moyen d'atteindre un but partant par des faits et des étapes pratiques.

##### **La technique de collecte des données**

Nous disposons de trois techniques pour collecter ces données dans le cadre d'une étude qualitative : la réunion, l'entretien ou l'observation. Le choix entre ces techniques dépendra d'un certain nombre de critères, principalement les objectifs poursuivis, le sujet de l'étude, la population ou de l'échantillon, etc.

La principale source de données dans cette recherche est l'entretien semi directif. L'entretien semi-directif a été choisi pour les raisons suivantes : d'une part, on peut extraire le maximum de renseignements sans être trop directif ou restreignant comme dans le cas d'un questionnaire ; d'autre part, avec l'utilisation d'un guide d'entretien, on garde des repères qui vont orienter la discussion lors de l'entretien pour s'assurer que l'ensemble des thèmes souhaités soient abordés. 5 entretiens ont été réalisés au total. Ces entretiens ont été enregistrés avec la permission des répondants et ensuite ont été retranscrits dans un fichier Word.

##### **La technique d'analyse des données**

Il existe plusieurs techniques d'analyse mais celle que nous avons retenue, sans nul doute la plus connue, est **l'analyse de contenu** (nous avons combiné l'analyse de contenu qualitative à l'analyse de contenu quantitative). Pour Bardin (2003 cité par Gavard-Perret et al.,2008), c'est « un ensemble de techniques d'analyse des communications visant, par des procédures systématiques et objectives de description du contenu des messages, à obtenir des indicateurs (quantitatifs ou non) permettant l'inférence de connaissances relatives aux conditions de production/réception (variables inférées) de ces messages. ».

Quelle que soit la définition adoptée, il est possible cependant de retenir ce qui constitue le cœur de l'analyse de contenu : « une idée centrale dans l'analyse de contenu est que les nombreux mots de texte sont classés dans un nombre beaucoup plus petit de catégories. » (Weber.R.P., op.cit., P.12.).

Il existe en gros six types d'analyse de contenu selon le but visé et le genre de résultats escomptés par le chercheur (Omar Aktouf, 1987).

➤ **L'analyse de contenu d'exploration**

Comme son nom l'indique, il s'agit d'explorer un domaine, des possibilités, rechercher des hypothèses, des orientations. On a recours à ce premier type, par exemple, dans l'étude des voies de recherches que peuvent suggérer des interviews préliminaires sur un échantillon réduit d'une population-cible. On se sert des résultats pour construire alors des questionnaires plus réalistes, moins entachés des distorsions personnelles du chercheur et plus près des dimensions concrètes du problème étudié, de la population d'enquête...

➤ **L'analyse de contenu de vérification**

Ici, il s'agit de vérifier le réalisme, le bien-fondé, le degré de validité d'hypothèses déjà arrêtées. Ce type d'analyse de contenu suppose des objectifs de recherche bien établis, ainsi que des suppositions précises et préalablement définies et argumentées.

➤ **L'analyse de contenu qualitative**

Ce type d'analyse s'intéresse au fait que des thèmes, des mots ou des concepts soient ou non présents dans un contenu. L'importance à accorder à ces thèmes, mots ou concepts ne se mesure pas alors au nombre ou à la fréquence, mais plutôt à l'intérêt particulier, la nouveauté ou le poids sémantique par rapport au contexte.

Par exemple, cette phrase perdue dans un discours de propagande nazie au début de la défaite allemande : « Cette victoire (celle des U. boats ayant coulé des navires alliés) ne doit pas nous laisser naïvement voir le futur en rose », illustre une nouveauté dans l'attitude officielle des chefs nazis destinée à préparer le peuple allemand à des mauvais jours à venir...

Signalons en passant que l'analyse de contenu était très employée durant la Deuxième Guerre mondiale pour juger de l'état du moral de l'ennemi, de ses changements d'attitudes... à travers les discours, les propagandes...

➤ **L'analyse de contenu quantitative**

Ici, par contre, l'importance est directement reliée aux quantités : il s'agit de dénombrer, d'établir des fréquences (et des comparaisons entre les fréquences) d'apparition des éléments retenus comme unités d'information ou de signification. Ces éléments peuvent être des mots, des membres de phrases, des phrases entières... Le plus significatif, le plus déterminant est ce qui apparaît le plus souvent.

➤ **L'analyse de contenu directe**

On parle d'analyse directe lorsque l'on se contente de prendre au sens littéral la signification de ce qui est étudié. On ne cherche pas, dans ce cas, à dévoiler un éventuel sens latent des unités analysées ; on reste simplement et directement au niveau du sens manifeste.

➤ **L'analyse de contenu indirecte**

Ici, l'analyste cherchera, inversement, à dégager le contenu non directement perceptible, le latent qui se cacherait derrière le manifeste ou le littéral. Le chercheur aura alors recours à une interprétation de sens des éléments, de leurs fréquences, leurs agencements, leurs associations...

Dans notre travail, nous avons combinés l'analyse de contenu qualitative, l'analyse de contenu quantitative et l'analyse de contenu directe. Le type d'analyse effectuée dans notre étude est manuel, malgré sa longue durée. Des logiciels auraient pu être utilisés, mais il leur est impossible de dépasser les idées et la créativité des prises de conscience du chercheur (Savoie-zajc, 2000, cité par Wanlin, 2007). En plus, utiliser un logiciel n'améliore pas la validité des études (Trudel et Gilbert, 1999, cités par Wanlin, 2007), puisque les analyses valent ce que valent les étapes qui les ont précédées (Wanlin, 2007).

En effet, des traitements préalables ont été effectués: des corrections orthographiques, grammaticales et stylistiques ont été faites, mais de façon marginale car le style propre des répondants et le vocabulaire qu'ils emploient peuvent être d'une grande importance dans l'analyse. Certaines réponses ont été remis dans l'ordre chronologique des questions posées car les individus interrogés allaient parfois dans tous les sens et donnaient des éléments de réponse pour des questions non encore posées. Ces allers et retours ont été nombreux et ont imposé ce travail de remise en ordre.

Après ces traitements, des lectures et relectures ont été faites pour bien saisir le message apparent des verbatim et mettre en évidence leur sens manifeste.

## II- Présentation des variables

Nous devons définir le mot variable et identifier les mesures et les indicateurs

### A) Définition du mot variable

Une **variable** est un élément qui prend plusieurs valeurs ou modalités ou différentes formes. On distingue deux variables : la variable indépendante et la variable dépendante.

- **Variable indépendante** : est manipulée par le chercheur c'est la cause dans la relation de cause. Elle est censée avoir une influence sur une autre dépendante.
- **Variable dépendante** : indique le phénomène que le chercheur tente d'expliquer, on appelle aussi variable réponse. C'est l'effet dans la relation de cause à effet.

### B) Présentation des variables

**Tableau 4** : présentation des variables

Présentation des Propositions	VARIABLES	
	INDEPENDANTE	DEPENDANTE
P1) les TPE commerciales se financent à travers les modes de financement interne et externe	L'autofinancement, soit les fonds propres, les tontines, le capital risqué, les banques, EMF/IMF, les prêts auprès de la famille ou amis, le financement participatif	Réalisation des bénéfices, l'augmentation du capital, la rentabilité ; L'écoulement rapide des produits, l'évolution de l'entreprise
P2) les modes de financement interne contribuent significativement à la création de la valeur	L'autofinancement ou les fonds propres	Réalisation des bénéfices, l'augmentation du capital, la rentabilité ; l'écoulement rapide des produits, l'évolution de l'entreprise

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

P3) les modes de financement externe contribuent significativement à la création de la valeur	Les tontines, le capital risqué, le financement participatif, les banques, EMF/IMF, le prêt auprès de la famille ou amis,	Réalisation des bénéfices, l'augmentation du capital, la rentabilité, l'écoulement rapide des produits, l'évolution de l'entreprise
---	---	---

**Source** : de notre propre recherche

### C) Présentons les indicateurs de mesure des variables

Dans ce cadre, il est question d'associer à chaque variable, une mesure ou un besoin en information, ceci dans le but de résoudre la question de recherche. Ceci étant, l'opérationnalisation se présente comme suit :

**Tableau 5:** présentation des indicateurs

VARIABLES	INDICATEURS
Financement interne et externe	Epargne personnelle, Revenu provenant d'une autre activité, Aide familiale et des amis, Micro crédit, tontine et crédit fournisseurs
Autofinancement	Epargne personnelle, Revenu provenant d'une autre activité
Création de la valeur (performance)	Réalisation des bénéfices, l'augmentation du capital, la rentabilité, l'écoulement rapide des produits, l'évolution de l'entreprise

**Source** : de notre propre recherche

## **SECTION II : ANALYSE DES ENTRETIENS ET TENDANCES DES RESULTATS**

Pour trouver des éléments de réponse à notre question principale et subsidiaire, plusieurs questions ont été posées, qui portaient, en guise de rappel sur la création de valeur et la finance.

## I- Appréciation des modes de financement et création de la valeur (performance)

Il s'agit ici pour nous de présenter nos analyses sur notre thématique qui concerne la finance et la création de valeur

### 1- Appréciation des modes de financement des TPE de notre échantillon

Une approche faite par <sup>2</sup>Keiser (2001) permet de dire que la décision de financement consiste à déterminer les montants des capitaux permanents nécessaires et leur répartition en fonds propres et endettements. Selon cette approche, ce n'est qu'après avoir défini le besoin de financement que l'on définit le mode de financement et dans la même lancée les modes de financements utilisés. de ce fait après descente sur le terrain nous avons pu analyser les résultats de la manière suivante.

#### Analyse du financement :

Comment avez-vous financé vos activités au départ ?

Entrepreneurs	Eléments de réponses	Catégories	Synthèse
Entrepreneur 1	« Oui ! j'ai, c'est avec des associés ».	- Tontines	Nous retenons ici qu'ils se sont financés auprès des associations ,des individus, par fonds propres et auprès des banques
Entrepreneur 2	« je vous ai dit non, j'ai parlé tout à l'heure. »		
Entrepreneur 3	« L'épargnais j'épargnais des fonds progressivement au point ou sa pu me servir de commencer mon Activité. »	- fonds propres	

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

<b>Entrepreneur</b> 4	« J'ai eu ma part de chance qui m'a fait gagner un marché 03 mois plus tard que je suis sortie de la formation. C'est ça qui m'a permis d'ouvrir ma part d'entreprise. Et dans ce qui concerne les machines, ce sont les cadeaux qu'on m'a donné le jour de ma sortie. »	- Aides familiale
<b>Entrepreneur</b> 5	« La alors je suis un fonctionnaire je suis un fonctionnaire norh ! j'ai fait des prêts à la banque »	-prêt auprès des EMF

**Source :** L'auteur, d'après les analyses des entretiens

A la question de savoir « Comment avez-vous financé votre activité au départ ? », d'après l'analyse des propos recueillis auprès des 5 répondants, nous avons identifié 4 catégories parmi les 5 dirigeants à savoir : le premier se finance par tontine, le troisième par fonds propres, le quatrième par les aides familiales, le cinquième par les prêt auprès des Banques.

**Tableau 6: financement des activités au départ**

Catégories/ <b>Entrepreneurs</b>	Tontines	Fonds propres	Aides familiale	Prêt	Totaux
<b>Entrepreneur 1</b>	1	0	0	0	1
<b>Entrepreneur 2</b>	0	0	0	0	0
<b>Entrepreneur 3</b>	0	1	0	0	1
<b>Entrepreneur 4</b>	0	1	1	0	2
<b>Entrepreneur 5</b>	0	0	0	1	1
Totaux	1/5	2/5	1/5	1/5	5/5
Totaux en %	20%	40%	20%	20%	100%

**Source :** L'auteur, d'après les analyses des entretiens



Au regard de ce qui précède, nos répondants au départ ont financé leurs activités grâce à leur association, par leurs fonds propres, par les dons de matériels qui leurs ont été attribué et enfin par es prêts auprès des banques. Face à la question de savoir « Quand peut-on dire que votre activité donne ? », nous avons identifié 8 catégories dans leurs propos. Ainsi le répondant 1 se finance à 20% par tontine puis crée de la valeur par la Réalisation du bénéfice, en réalisant un chiffre d'affaires strictement supérieur aux charges, en ce qui concerne le répondant 2, son activité donne lorsqu'il perçoit l'évolution de l'entreprise. Le répondant 3 se finance à 40% par fonds propres ce qui lui permet de crée de la valeur lorsqu'il est rentable, le répondant 4 se finance plutôt à 20% par les aides familiaux, ce dernier crée de la valeur en étant rentable. Le répondant 5 se finance à 20% en faisant des prêts auprès de la banque ce qui permet de crée de la valeur Réalisation du bénéfice, l'écoulement rapide des produits, chiffre d'affaires strictement supérieur aux charges.

#### Q2.4.1 Comment les financez-vous à présent ?

Entrepreneurs	Eléments de réponses	Catégories	Synthèse
<b>Entrepreneur 1</b>	<i>« Non l'entreprise produit elle-même ces finances. Si avec un million on peut produire cinq millions forcément avec dix millions on peut produire cinquante millions en principe dont la maintenant onon les associés peuvent être ils sont même déjà motivés ».</i>	Fonds propres	<b>Nous identifions ici deux types de financement à savoir par fonds propre et par tontine</b>

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

<p><b>Entrepreneur 2</b></p>	<p><i>« J'ai dit ceci, je ne peux pas dire que je la refinance parce que ça tourne en rond ; Ça n'augmente pas. Plutôt on prête à la tontine l'argent pour remettre ».</i></p>	<p>Tontine</p>
<p><b>Entrepreneur 3</b></p>	<p><i>« Elle se finance personnellement juste avec ces fonds que j'ai commencé au départ si j'avais des fonds en ce moment si je pouvais bien améliorer mon secteur d'activité »</i></p>	<p>Fonds propre</p>
<p><b>Entrepreneur 4</b></p>	<p><i>«Non, non, non ! je ne peux pas vous mentir présentement, je me finance avec le bénéfice »</i></p>	<p>Fonds propres</p>
<p><b>Entrepreneur 5</b></p>	<p><i>« Financer actuellement sa tourne pas seul je vends je repaye la marchandise je réinvesti »</i></p>	<p>Fonds propres</p>

Source : L'auteur, d'après les analyses des entretiens

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

---

A la question de savoir « Comment financez-vous votre activité à présent ? », après analyse des propos recueillis auprès des 5 répondants, nous avons identifié deux catégories qui reviennent 5 fois ainsi les dirigeants 1,3, 4 et 5 se financent par fonds propres et le dirigeant 2 se finance uniquement par dette.

Au regard de ce qui précède, nos répondants financent leur activité présentement grâce à leurs fonds propres et la tontine.

**Tableau 7: financement par pourcentage des activités à présent**

Catégories/Entrepreneurs	Fonds propres	Tontine	Totaux
<b>Entrepreneur 1</b>	1	0	1
<b>Entrepreneur 2</b>	0	1	1
<b>Entrepreneur 3</b>	1	0	1
<b>Entrepreneur 4</b>	1	0	1
<b>Entrepreneur 5</b>	1	0	1
Totaux	4/5	1/5	5/5
Totaux en%	80%	20%	100%

**Source :** L'auteur, d'après les analyses des entretiens

Suite à la question suivante « Comment financez-vous votre activité à présent ? », nous avons identifié 2 catégories. Ainsi, face à la question suivante : « Quand peut-on considérer qu'une entreprise est performante ? », après analyse des propos recueillis nous avons identifié d'après les discours 7 catégories. Ainsi nous observons le première dirigeant se financement par fond propre, et ce financement lui permet de réaliser les bénéfices ce qui favorise l'augmentation du capital et la création des autres activités. Le deuxième se finance par tontine ce qui lui permet de mesurer sa performance à travers la rentabilité de son activité. Le troisième se finance par fonds propres et il perçoit sa performance lors de la réalisation du bénéfice et la hausse des ventes. Le quatrième par

contre perçoit sa performance à travers le bénéfice, l'agrandissement de sa structure et aussi lorsque les produits de l'entreprise augmentent en optant pour fond propre comme source de financement. Enfin, le cinquième opte également pour le mode de financement de fond propre et perçoit sa création de la valeur à travers la rentabilité.

Ce qui nous permet de conclure que 80% des dirigeants se finance par fonds propres et 20% par dette, ce qui leur permettent de crée de la valeur, mais de façon différente.

**Q2.4.3) - A quelles occasions avez-vous sollicité le financement de vos activités auprès des tontines ? (03 raisons)**

Entrepreneurs	Eléments réponses	Catégories	Synthèse
Entrepreneur 1	« Non nonnon je ne fais pas les tontines. Je n'ai pas besoin des banques Honnêtement. Je n'ai pas besoin d'eux (EMF/IMF). Ah ah la famille la famille n'a jamais les moyens hihihihiiii !!! »	Baisse de capital	<b>Les dirigeants sollicitent le financement de leurs activités Auprès des tontines lorsqu'il y a Baisse de capital, Réalisation du projet, en de difficulté, de confort familial et durant Période</b>
Entrepreneur 2	« On prête auprès des tontines quand on est en baisse et quand on est en difficulté ; c'est tout à moins si tu veux augmenter ton activité »	-Difficulté	<b>d'activité</b>

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

<b>Entrepreneur 3</b>	« <i>Tontine que je fais c'est juste pouuur a j'ai là j'ai quand même les tontines hebdomadaires que j'exerce pour pouvoir subvenir à certains besoins familiale familiaux tout sa eeet payer ma location »</i>	- Période d'activité
<b>Entrepreneur 4</b>	« <i>Au moment où j'ai eu l'idée de... d'être ambitieuse, oui, c'est en ce moment là où j'ai.....</i>	- Réalisation du Projet
	<i>Confectionnées, c'est en ce momentlà que j'ai eu cela  . J'ai sollicité un financement à l'occasion de rentrée, , il y a les occasions de fête de fin d'année.</i>	
<b>Entrepreneur 5</b>	<i>Ça dépend de mon emploi du temps j'ai vu que j'avais largement le temps pour faire d'autre truc en dehors de mon activité principal</i>	- confort familial

**Source :** L'auteur, d'après les analyses des entretiens

A la question de savoir « A quelles occasions avez-vous sollicité le financement de vos activités auprès des tontines ? (03 raisons) », après analyse les propos recueillis auprès de 5 répondants, nous avons identifié 5 catégories qui reviennent 5 fois. Les 5 catégories sont : baisse du capital, la réalisation des projets, difficulté, le confort familial et enfin la période d'activité.

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

---

Au regard de ce qui précède, les entrepreneurs sollicitent le financement auprès des tontines lorsque le capital baisse, lorsqu'ils ont des projets qui souhaitent mettre sur pied. C'est lorsqu'également ils font face aux difficultés et donc juge insuffisant leurs fonds propres, lorsqu'ils veulent subvenir aux besoins familiaux et enfin pendant la période d'activité de l'entreprise afin de réaliser plus de bénéfice.

**Tableau 8 :** les occasions du Financement par tontine

Catégories/ Entrepreneurs	Baisse de capital	Difficulté	Période d'activité	Baisse du capital	confort familial	Totaux
Entrepreneur 1	0	0	0	0	0	0
Entrepreneur 2	1	0	1	0	0	2
Entrepreneur 3	0	0	0	1	0	1
Entrepreneur 4	0	1	0	0	1	2
Entrepreneur 5	0	0	0	0	0	0
Totaux	1/5	1/5	1/5	1/5	1/5	5/5
Totaux en %	20%	20%	20%	20%	20%	100%

**Source :** L'auteur, d'après les analyses des entretiens

D'après notre analyse, Les entrepreneurs sollicitent le financement de leurs activités auprès des tontines lorsqu'il y a baisse du capital, en cas de réalisation du projet, en cas de difficulté, de confort familial et durant la Période d'activité. Surtout lorsqu'il souhaite crée de la valeur et rester performant.

**Q2.4.5) - Quelles sont les risques qu'on court en s'endettant auprès des tontines (03 risques), de la famille, des amis ? (03 risques) ?**

Entrepreneurs	Eléments de réponses	Catégories	Synthèse
<b>Entrepreneur 1</b>	« Bon j'ai des amis qui ont eu à faire des tontines je pense qu'une personne m'avait dit que lorsque tu t'endette à la tontine, humm ! les risque euh sont sur le plan de sorcellerie »	– Perte de confiance	Nous retenons ici que cela peut engendrer: des Pratiques de sorcellerie, la perte de confiance, la séparation, la prison, perte de bien, meurtre, bagarre,
<b>Entrepreneur 2</b>	« Bon le fait d'être radieux ou on perd totalement confiance en toi ou quand tu auras un problème, tu n'auras plus personne qui t'aidera facilement. . , tu peux prêter ça ne donne pas et vous pouvez vous séparer à cause de cet argent. Confiance, vous ne pouvez plus vous entendre »	– séparation	réduction de salaires
<b>Entrepreneur 3</b>	« Oui les risques que je courre c'est les intérêts ce sont ces intérêts il y a aussiiii les intérêts de cela eeeet en même temps aussi ...tu as pu investir et en et en	-prison	

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

	<i>retour il faut le rembourser c'est une grande difficulté sa peut t'amener jusqu'en prison »</i>	
<b>Entrepreneur 4</b>	<i>« Wééh ! Mama, tu risques même la prison .... Eeh auprès de la famille à part Bagarrer  Mais je ne te mens pas  Même ton propre frère est capable de te tuer, Il peut t'emmener en prison, tu pers tes biens »</i>	-Perte de bien  -La prison -Bagarre  -meurtre
<b>Entrepreneur 5</b>	<i>« Ton salaire diminue en fonction de la somme que tu as prêté si tu as prêté à plus de  quatre-vingt pourcent ton salaire au lui d'avoir peut- être disons que cent milles quatre-vingt pourcent de cent milles ont enlevé le reste que tu prends »</i>	-Réduction du salaire

**Source :** L'auteur, d'après l'analyse des entretiens



**Tableau 9: Présentation des risques en auprès des tontines, de la famille et des amis**

Catégories/ <b>Entrepreneurs</b>	Perte de confiance	Séparation	La prison	Meurtre	Perte de bien	Bagarre	Réduction de salaire	Totaux
<b>Entrepreneur 1</b>	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Entrepreneur 2</b>	1	1	0	0	0	0	0	2
<b>Entrepreneur 3</b>	0	0	1	0	0	0	0	1
<b>Entrepreneur 4</b>	0	0	1	1	1	1	0	4
<b>Entrepreneur 5</b>	0	0	0	0	0	0	1	1
<b>Totaux</b>	1/7	1/7	2/7	1/7	1/7	1/7	1/7	8
<b>Totaux en%</b>	14 %	14 %	29%	14 %	14 %	14 %	14%	100%

**Source :** L'auteur, d'après l'analyse des entretiens

A la question de savoir « Quelles sont les risques qu'on court en s'endettant auprès : des tontines (03 risques), de la famille, des amis ? (03 risques) », après analyse des propos recueillis auprès des 5 répondants, nous avons identifié d'après les discours 6 catégories dont celle qui a le pourcentage élevé est la troisième catégorie avec un pourcentage de 29% qui renvoie à la prison. 5 autres catégories vont suivre avec un pourcentage de 14% chacune à savoir : la perte de confiance, la séparation, la perte de bien, meurtre et enfin bagarre.

Au regard de ce qui précède, les risques qu'on court en s'endettant auprès des tontines, amis et famille selon nos répondants c'est d'abord la perte de confiance dû à l'insolvabilité, la séparation.

On risque d'être emprisonné, de saisir les biens dont on procède, les bagarres entre amis et famille qui entraîne les meurtres.

## 2- La performance par des dirigeants de TPE

D'une manière générale, la performance peut être définie comme un résultat chiffré obtenu dans le cadre d'une compétition. Au niveau d'une entreprise, la performance exprime le degré d'accomplissement des objectifs attendus. Lors de la descente sur le terrain nous avons eu une série de question concernant la performance des TPE qui fera l'objet d'analyse.

### a) Analyses de la performance

#### Q.3.1.1) - Quand peut-on dire que votre activité donne ?

Entrepreneurs	Eléments de réponses	Catégories	Synthèse
<b>Entrepreneur 1</b>	« <i>L'entreprise donne lorsque les charges sont strictement inférieurs au revenu ouais ça veut dire qu'on commence à réaliser un Bénéfice c'est là qu'on sait que l'entreprise donne. Le chiffre d'affaires doit strictement être supérieur aux charges</i> »	-Réalisation du bénéfice - chiffre D'affaires strictement supérieur aux charges	<b>Ici il est important de noter que, pour qu'une TPE donne il faut la réalisation des bénéfices, la Rentabilité, écoulement rapide des produits, un chiffre d'affaires strictement supérieur aux charges, et l'évolution de l'entreprise</b>

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

<p><b>Entrepreneur 2</b></p>	<p>« C'est lorsque tu as un revenu qui te permet facilement résoudre les problèmes. Quand ça donne, l'entreprise évolue. On ne comble pas les Trous plus tôt l'activité augmente »</p>	<p>- évolution de l'entreprise -rentabilité</p>	
<p><b>Entrepreneur 3</b></p>	<p>« Bon pour cette activité on ne peut pas dire tu ne peux pas sortir le matin tu te dis que tu vas rentrer le soir peut être avec telle somme ou telle c'est la saison sèche c'est là où on a plus parfois de rentabilité Bon pour cette activité on ne peut pas dire tu ne peux pas sortir le matin tu te dis que tu vas rentrer le soir peut être avec telle somme ou telle c'est la saison sèche c'est là où on a plus parfois de rentabilité »</p>	<p>Rentabilité</p>	

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

<b>Entrepreneur 4</b>	« Il y a les... notre activité donne je peux dire pendant les rentrées de classes, pendant les mois de décembre, le mois de 8 mars, les fêtes de 20 mai, oui »	Rentabilité	
<b>Entrepreneur 5</b>	« Lorsqu'on réalise les bénéfices et surtout lorsqu'on écoule très rapidement les produits »	-Réalisation du bénéfice -écoulement rapide des produits -chiffre d'affaires strictement supérieur aux charges	

**Source :** L'auteur, d'après les analyses des entretiens

A la question de savoir « Quand peut-on dire que votre activité donne ? », D'après analyse des propos recueillis auprès des 5 répondants, nous avons identifié après discours 5 catégories. Ces catégories reviennent 8 fois dans leurs propos. Au regard de ce qui précède, on peut dire que l'activité donne pour nos répondants lorsque c'est rentable, lorsque le bénéfice est réalisé, et enfin lorsque le chiffre d'affaire est strictement supérieur aux charges, lors de l'évolution de l'entreprise, lors de l'écoulement rapide des produits.

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

**Tableau 10:** les Résultats d'une activité qui donne

Catégories/ <b>Entrepreneurs</b>	Réalisation du bénéfice	Chiffre d'affaire strictement supérieur aux charges	La rentabilité	Évolution de l'entreprise	Écoulement rapide des produits	Totaux
<b>Entrepreneur1</b>	1	1	0	0	0	2
<b>Entrepreneur 2</b>	0	0	1	1	0	2
<b>Entrepreneur3</b>	0	0	1	0	0	1
<b>Entrepreneur4</b>	0	0	1	0	0	1
<b>Entrepreneur5</b>	1	1	0	0	1	3
Totaux	2/9	2/9	3/9	1/9	1/9	9/9
Totaux en %	22%	22%	34%	11%	11%	100%

**Source :** L'auteur, d'après les analyses des entretiens

Suite à la question de savoir « Quand peut-on dire que votre activité donne ? », nous avons identifié 5 catégories dans leurs propos. Face à la question « Comment avez-vous financé votre activité au départ ? » Nous remarquons que le répondant 1 crée de la valeur par la Réalisation du bénéfice, réalisant un chiffre d'affaire strictement supérieur aux charges en se finance par tontine, en ce qui concerne le répondant 2, son activité donne lorsqu'il perçoit l'évolution de l'entreprise. Le répondant 3 est performant lorsqu'il est ceci grâce au fonds propres. Le répondant 4, par contre reste aussi performant en étant rentable grâce aux aides familiaux. Le répondant 5 crée de la valeur

Réalisation du bénéfice, l'écoulement rapide des produits, chiffre d'affaire strictement supérieur aux charges et se finance en faisant des prêts auprès de la banque ce qui permet

**Q3.1.3) - Quand peut-on considérer qu'une entreprise est performante ?**

<b>Entrepreneur</b>	<b>Eléments de réponses</b>	<b>Catégories</b>	<b>Synthèse</b>
<b>Entrepreneur 1</b>	« <i>lorsque ça veut que elle arrive non seulement à s'auto gérer d'abord et elle arrive à évoluer le capital on augmente le capital si possible on multiplie l'activité soit on développe l'activité soit on multiplie plusieurs activités soit on onon décentralise encore le local ailleurs, on plusieurs locaux là on sent que l'entreprise est performante</i> »	1)- Augmentation du capital 2)-Naissance de nouvelles activités 3)-Augmentation des produits dans l'entreprise et ses activités	<b>Une entreprise est performante lorsque la quantité des produits dans l'entreprise augmentent et aussi lorsque les activités restent stables, lorsqu'il y a augmentation du capital, naissance de nouvelles activités, Augmentation des produits dans l'entreprise et ses activités, L'accroissement des revenus, Lorsqu'il y a également La rentabilité de l'activité</b>
<b>Entrepreneur 2</b>	« <i>Une entreprise est performante pour moi quand ça reste stable et qu'enfin tu vois les revenus. Ça veut dire que d'aller prêter, tu vas plutôt aller mettre. C'est ce</i>	-Naissance de nouvelles activités  -la stabilité de l'entreprise	

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

	<i>qui fait la performance quand après inventaire, tu sais qu'au bout de 2 an, tu es passé de 5 boites de quelque chose à 6 ou 7, là tu as avancé. Et quand c'est stable, ça veut dire que ça ne donne pas »</i>		
<b>Entrepreneur 3</b>	<i>« Quand elle est performante suuuuuuuuu on peut considérer celle-là du moment où elle cieux deeee ses revenus mensuels croient annuel plutôt pas mensuel mensuel ou annuel oui sa croit de temps en temps »</i>	L'accroissement des revenus	
<b>Entrepreneur 4</b>	<i>« Je peux dire que mon atelier est performant quand il y a les entrées et que j'arrive à réaliser les modèles. Je, je... Parce que s'il n'y a pas les entrées, tu sauras comment que</i>	-La rentabilité de l'activité	

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

	<i>tu es performant ? Si je ne réalise pas les habits et qu'une autre personne part voir ça sur l'autre et apprécie »</i>		
<b>Entrepreneur 5</b>	<i>« Tout simplement lorsque le personnel nous aide à réaliser les bénéfices ; lorsqu'elle est rentable et aussi lorsqu'on s'en sort bien »</i>	-La rentabilité de L'activité  -LA réalisation des bénéfices	

**Source :** L'auteur, d'après les analyses des entretiens

A la question e savoir « Quand peut-on considérer qu'une entreprise est performante ? », après analyse des propos recueillir auprès des 5 répondants, nous avons identifié d'après les discours 7 catégories et qui reviennent 9 fois dans leurs propos. Pour le répondant 1, son entreprise est performant lorsqu'il y a augmentation du capital , naissance de nouvelles activités, augmentation des produits dans l'entreprise et ses activités, pour le répondant 2 c'est lorsqu'il y a naissance de nouvelles activités, la stabilité de l'entreprise, pour le répondant 3 c'est lorsqu'il y a l'accroissement des revenus , le répondant 4 C'est du à la rentabilité de l'activité, l'activité du dernier est performant lorsqu'il est rentable et lorsqu'il réalise les bénéfices

Au regard de ce qui précède, on peut considérer qu'une entreprise est performante pour nos répondants lorsque l'activité fait naitre plusieurs autres activités et lorsqu'elle est rentable. C'est aussi selon eux lorsque le capital augmente, les produits de l'entreprise ainsi que ses activités augmentent également, lorsque les revenus croissent, lorsque l'entreprise est stable et enfin lorsqu'on réalise les bénéfices.



MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

**Tableau 11:** Résultat liés à une activité performante

Catégories/ <b>Entrepreneurs</b>	Augmentation du capital	Naissance de nouvelles activités	Augmentation des produits Dans l'entreprise et ses activités	L'accroissement revenu	La rentabilité de l'activité	La réalisation des bénéfices	Totaux
<b>Entrepreneur</b> 1	1	1	1	0	0	0	3
<b>Entrepreneur</b> 2	0	1	0	0	0	1	2
<b>Entrepreneur</b> 3	0	0	0	1	0	0	1
<b>Entrepreneur</b> 4	0	0	0	0	1	0	1
<b>Entrepreneur</b> 5	0	0	0	0	1	1	2
Totaux	1/9	2/9	1/9	1/9	2/9	1/9	9
Totaux en %	11 %	22 ,5%	11 %	11%	22,5%	22%	100%

**Source :** L'auteur, d'après les analyses des entretiens

A la question de savoir « Quand peut-on considérer qu'une entreprise est performante ? », après analyse des propos recueillis auprès des 5 répondants, nous avons identifié d'après les discours 7 catégories et qui reviennent 9 fois dans leurs propos. Pour le répondant 1, son entreprise est performante lorsqu'il y a augmentation du capital, naissance de nouvelles activités, augmentation des produits dans l'entreprise et ses activités, et elle se finance par fonds propres, pour le répondant 2 c'est lorsqu'il y a naissance de nouvelles activités, la stabilité de l'entreprise mais cette finance par

les tontines. Pour le répondant 3 c'est lorsqu'il y a l'accroissement des revenus, le répondant 4 C'est dû à la rentabilité de l'activité, l'activité du dernier est performant lorsqu'il est rentable et lorsqu'il réalise les bénéfices et tous ces derniers se financent à travers les fonds propres.

Nous pouvons conclure que peu importe les moyens de financement que nous choisissons nous parvenons toujours à atteindre nos objectifs, en créant de la valeur.

## II- Lien entre mode de financement de la performance à la création de la valeur

Il est question pour nous ici de montrer l'influence du financement informel sur la performance des TPE à travers les questions suivantes :

### Q2.4.1 Comment avez-vous financé vos activités au départ ?

#### Q2.4.1 Comment les financez-vous à présent ?

#### Q3.1.3) - Quand peut-on considérer qu'une entreprise est performante ?

**Tableau 12:** Lien entre mode de financement et création de la valeur

ENTREPRISE ETUDIEE	ACTIVITE PRINCIPALE	MODES DE FINANCEMENT	CREATION DE LA VALEUR (performance)
Entreprise 1 : Salon Maya	Salon de coiffure	Fonds propres, tontine	-Réalisation du bénéfice  -Augmentation du capital  -Création d'activité en plus
Entreprise 2 : Super country	Salon de coiffure	Tontines	- Rentabilité
Entreprise 3 : Helene coiffure	Salon de coiffure	Fonds propres	-Réalisation du bénéfice

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

			-Volume de vente en hausse
<u>Entreprise 4 :</u> Les doigts d'or de CATY	Salon de coiffure	Fonds propres, aides familiaux	- Rentabilité -L'élargissement de l'entreprise  - Quantité élevée des produits
<u>Entreprise 5 :</u> Ets Toujours belle	Salon de coiffure	Fonds propres, EMF	- Rentabilité

**Source** : L'auteur, d'après l'analyse des entretiens

Le tableau ci-dessus met en exergue la relation entre modes de financement et la création de la valeur au sein des TPE ayant pour activité les salons de coiffure. Nous observons que le degré de la création de valeur de chaque TPE dépend de son mode de financement.

Parmi les cinq dirigeants de TPE la majorité optent pour le financement par fonds propres avant de faire recours au financement par tontine, aides familiaux et les EMF, chacune d'elle ne perçoit pas forcément la création de valeur de la même façon. Ainsi nous observons que chez la première dirigeante intitulé les « Salon Maya », se financement par fond propre et tontine, et ces financements lui permet de réaliser les bénéfices ce qui favorise l'augmentation du capital et la création des autres activités. Chez la deuxième par contre « super country », le financement par tontine favorise la rentabilité de son activité. Chez « Helene coiffure », le financement par fonds propres lui permet de percevoir sa performance lors de la réalisation du bénéfice et la hausse des ventes. « Les doigts d'or de Caty » perçoit sa performance à travers le bénéfice, l'agrandissement de sa structure et aussi lorsque les produits de l'entreprise augmentent en optant pour fond propre et aides familiaux comme sources de financement. Enfin, Ets « Toujours belle » opte également pour le mode de financement par fond propre et EMF toutes en percevant sa performance à travers la rentabilité. Nous constatons que les fonds propres, les aides familiaux, les EMF et la tontine favorisent la performance dans les TPE étudiées à savoir la performance financière (l'augmentation du capital, réalisation du bénéfice), la performance stratégique (l'élargissement de l'entreprise, et des activités) et la performance

économique (quantité élevée de produit, la rentabilité) En définitive, les fonds propres sont privilégiés car ils sont moins risqués et épargnent les entrepreneurs des intérêts des banques qui sont des couts ce qui favorise des profits en plus. Ceci vient donc confirmer la théorie du financement hiérarchique qui s'applique dans notre échantillon et dont privilégie l'autofinancement.

Les tontines, les aides familiaux, les EMF jouent aussi un rôle important dans le financement de nos promoteurs, malgré les risques auxquels ses promoteurs sont exposés à savoir : (des Pratiques de sorcellerie, la perte de confiance, la séparation, la prison, perte de bien, meurtre, bagarre, réduction de salaires).

Rendu au terme de ce chapitre où il était question pour nous de présenter la méthodologie ainsi que les résultats, ainsi ,nous avons retenu que chaque mode de financement conduit à la création de la valeur mais pas au même niveau, nous discuterons de ces résultats au chapitre 4 et sans toutefois oublier de présenter des implications.

## **CHAPITRE IV :**

### **DISCUSSION DES RESULTATS ET IMPLICATION MANAGERIALES**

Les Très Petites Entreprises rencontrent des difficultés pour accéder au financement bancaire. Ces difficultés ont souvent été perçues comme une conséquence directe des irrégularités que présentent ces entreprises. Mais la responsabilité incombe aussi aux conditions d'application du système bancaire. Du reste, le système financier actuel est inadapté ou n'est pas assez équipé pour répondre tout seul aux multiples besoins financiers des Très Petites entreprises. Des propositions ont déjà été faites sans pour autant résoudre conséquemment la question du financement

#### **SECTION I : RAPPEL DES RESULTATS ET DISCUSSIONS**

Il s'agit de rappeler nos différents résultats et de discuter ses différents résultats sur la base des éléments de la littérature, selon les théories que nous avons optée pour mieux appréhender la création de valeur.

##### **I- Rappels des résultats liés au financement et à la performance**

Il était question pour nous de montrer comment les modes de financement contribuent à la création de la valeur. Selon notre analyse nous avons obtenus plusieurs résultats, d'une part concernant les modes de financement dans les TPE, nous avons retenu lors de notre analyse deux (02) modes de financement qu'utilisent les TPE à savoir : le financement interne et externe et d'autre part pour ce qui est de la création de valeur nous allons l'expliquer à travers la performance économique, financière, stratégique. Ainsi nous allons rappeler nos résultats d'après l'analyse du tableau du lien ci-dessus de la manière suivante :

##### **A) Les TPE commerciales se financent par fonds propres et externes**

Selon l'analyse du tableau en liaison avec les modes de financement et performance, nous avons constaté que parmi les dirigeants des très petites entreprises, la majorité sollicitent le financement par fonds propres (80%) et d'autres(20%), font recours aux tontines, aux aides familiales et les EMF ce qui leur permet d'atteindre leurs objectifs en créant de la valeur à travers la rentabilité, l'augmentation du capital, l'élargissement de l'entreprise, la quantité élevée des produits, la

réalisation du bénéfice. Chaque mode de financement contribue à la création de la valeur, mais de façon différente et à des niveaux différents vu les pourcentages que nous avons obtenus. D'où l'hypothèse 1 est respectée.

### **B) Les modes de financement interne contribuent à la création de la valeur**

Les fonds propres sont un financement généralement obtenu grâce aux fonds personnels, ils occupent une place primordiale dans le financement des entrepreneurs par sa qualité, car sur les 5 TPE questionnées, la plupart sollicite le financement par fond propre à savoir les 4/5. Ainsi nous constatons que ces dirigeants ne perçoivent pas la création de valeur de la même façon : le premier dirigeant opte pour le financement par fond propre, ce financement lui permet de réaliser les bénéfices ce qui favorise l'augmentation du capital et la création des autres activités. Le troisième se finance par fonds propres et crée de la valeur en réalisant les bénéfices et par la hausse des ventes. Le quatrième préfère le financement par les fonds propres et perçoit sa performance à travers le bénéfice, l'agrandissement de sa structure et aussi lorsque les produits de l'entreprise augmentent, Enfin, le cinquième opte également pour le mode de financement de fond propre et perçoit sa création de la valeur à travers la rentabilité. Les modes de financement interne contribuent à la création de la valeur d'où l'hypothèse 2 est respectée.

Les fonds propres sont privilégiés car ils sont moins risqués et épargnent les entrepreneurs des intérêts des banques qui sont des coûts ce qui favorisent des profits en plus.

Ceci vient donc confirmer la théorie d'ordre hiérarchique (pecking order theory) qui s'applique dans notre échantillon et privilégie l'autofinancement. Il faut donc noter que le pourcentage ainsi élevé au niveau des fonds propres nous montre son influence positive sur la création de la valeur des TPE. Vu ces analyses nous pouvons conclure que les fonds propres participent lors du démarrage des activités de nos promoteurs et à présent dans l'exercice de leur activité.

### **C) Les modes de financement externe contribuent à la création de la valeur**

D'après les résultats obtenus, nous avons remarqués que parmi les cinq TPE questionnées, 4/5 se financent par tontines, les aides familiaux, les EMF, ce qui leurs permettent de créer de la valeur à travers la rentabilité de l'activité, L'élargissement de l'entreprise, Quantité élevée des produits. Ces promoteurs sont exposés à de nombreux risques à savoir : des Pratiques de sorcellerie, la perte de confiance, la séparation, la prison, perte de bien, meurtre, bagarre, réduction de salaires. Ses modes de financement contribuent également à la création de la valeur mais à un niveau faible par rapport au fonds propres, ce qui nous permet de conclure que l'hypothèse 3 est également respectée. Il faut

noter que l'existence de ces modes dans les propos constitue les moyens financiers qui permettent la performance. Nous pouvons conclure que les modes tels que le financement par tontine, par EMF, et par famille lors du démarrage de l'activité des TPE et à présent dans l'exercice de leur activité affecte la création de la valeur de leur entreprise.

En sommes, ces modes de financement contribuent à la création de la valeur, mais de façon différente et à des niveaux différents vu les pourcentages que nous avons obtenus.

## **II- Discussions des résultats obtenus liée aux propositions de recherche**

Tout d'abord, il est question pour nous de nous poser la question suivante : **les résultats sont tels atteints ?** Pour répondre à cette question nous allons discuter ces résultats à la lumière de la littérature, ces discussions portent sur les propositions de recherche et du lien qui existe entre les modes de financement et la création de la valeur.

### **1 – Discussion du lien entre mode de financement de la performance à la création de la valeur des TPE enquêtées**

Selon les résultats obtenus, nos promoteurs se financent par fonds propres et dettes. Les modes de financement contribuent significativement à la création de la valeur, mais pas au même niveau vu les pourcentages que nous avons obtenus, les fonds propres ont une influence positive sur la création de la valeur.

Ainsi la théorie du compromis vient soutenir cette proposition en stipulant que : Cette proportion optimale est issue de la réalisation d'un compromis entre les avantages marginaux de la dette dus au principe de la déductibilité fiscale des charges, des dettes et ses inconvénients marginaux dus à l'accroissement des coûts de détresse financière. L'avantage marginal de l'endettement n'est autre que la réduction des coûts d'agence des fonds propres tandis que son inconvénient marginal est l'accroissement des couts d'agence. En effet, l'endettement apparait alors comme un moyen de réduire le risque de comportements potentiellement déviants des dirigeants en les contraignant à agir dans l'intérêt des promoteurs. Cet endettement excessif peut créer une pression sur les dirigeants les poussant à effectuer de mauvais choix d'investissement.

Mais ce résultat n'est pas généralisable parce que si l'échantillon était plus grand certainement certain auront dit qu'il on fait recours à plusieurs autres modes de financement.

## **2 Analyse de l'hypothèse H<sub>1</sub> : les fonds propres contribuent significativement à la création de la valeur**

Suite aux résultats obtenus nous nous rendons compte que les dirigeants des TPE perçoivent leur création de la valeur par l'écoulement rapide des produits, la rentabilité, l'agrandissement de l'entreprise, l'augmentation du capital, en réalisant des bénéfices ceci grâce aux fonds propre. La théorie du financement hiérarchique ou « pecking order theory » (TOT) confirme ce résultat.

Ainsi, Myers (1984) stipule que l'ordre de préférence entre les différents moyens de financement auxquels ils ont recours pour financer leur activité, la préférence de départ est l'autofinancement par rapport aux financements externe et ce n'est que lorsque les possibilités de financement interne seront épuisées que l'entreprise fera recours au financement externe. Ceci dit qu'il y'a plus d'intérêts qu'on réalise plus de profit, ce qui rend plus performant l'entreprise.

Contrairement à l'approche de Modigliani et Miller (1963) il est différent, car elle prend en compte la fiscalité, plus précisément la déductibilité des intérêts financiers sur le résultat imposable, et la valeur de la firme non endettées égale à la valeur de la firme endettée.

Toutefois, la déductibilité des intérêts inciterait les entreprises à l'endettement plutôt qu'on fond propres, dont les rémunérations ne sont pas déductibles. Par conséquent la valeur d'une entreprise endettée est supérieure à celle d'une entreprise sans dette à condition que les économies d'impôt ne bénéficient qu'a l'entreprise et ne concerne pas les revenus des particuliers (Miller, 1977). Ce qui n'est pas appliqué dans ce cas pour les TPE puisqu'ils recourent aux fonds propres et non à l'endettement et ne bénéficie pas des avantages fiscaux du fait qu'ils ne sont pas imposables

Les fonds propres de l'entreprise permettent d'offrir une image de la solidité financière de l'entreprise, plus les fonds propres sont élevés et moins le risque d'impayé augmente et l'entreprise aura donc d'avantage de facilité à obtenir du crédit ou des modalités plus avantageuses concernant ses prêts.

## **3 Analyse de l'hypothèse H<sub>3</sub>: les financements externes contribuent significativement à la création de la valeur**

D'après les résultats, l'un des promoteurs des TPE perçoit la performance à travers la rentabilité en sollicitant le financement informel qui est la tontine.

Modigliani et Miller (1963) stipule qu'avec l'incidence fiscale, ou, à cause de la déductibilité fiscale des frais financiers, la dette a toujours un effet positif sur la valeur de l'entreprise quel que soit son niveau. Pour Barneto et Gregorio (2009) l'importance donnée au crédit bancaire est due à la



théorie de l'effet de levier qui consiste à l'augmentation de la rentabilité financière de l'entreprise à travers l'augmentation de la part des dettes financières par rapport aux capitaux propres. Muturi (2013) qui trouvent que les dettes à long terme influencent positivement la rentabilité. Il est aussi identique à l'approche de Modigliani et Miller qui stipule que l'endettement a toujours un impact positif sur la valeur de l'entreprise quel que soit son niveau en présence de l'incidence fiscale ou de la déductibilité fiscales des charges d'intérêt.

Par Contre, Issue des travaux de Myers (1984), cette théorie permet d'établir l'existence d'une structure financière optimale ; la vertu de la dette est atténuée. Le taux d'endettement cible qui détermine la structure financière optimale et partant, la valeur maximale de l'entreprise, se situe au niveau de l'écart maximal positif entre l'effet positif sur les coûts d'agence et l'effet négatif sur les coûts d'agence des dettes.

Il en est de même de la théorie de l'ordre hiérarchique car l'entreprise utilise en premier les ressources internes pour ses investissements avant de se tourner vers le financement externe, l'endettement en premier, puis l'ouverture du capital en second recours. L'accent est mis, surtout, sur une hiérarchisation des sources de financement au lieu d'un endettement optimal. L'établissement d'un ordre de financement peut s'expliquer par une difficulté d'accès aux marchés financiers d'une part et par le coût élevé de la dette, d'autre part. C'est pourquoi les TPE solidifient, en général, leur trésorerie afin de faire face à d'éventuelles sorties de fonds vu qu'elles sont souvent confrontées à des conditions particulières.

Nous terminerons par ces propos qui reflètent assez bien le constat général qui se dégage de la réalité sur les tontines : Socialement, les tontines ont permis de resserrer les liens entre les différentes communautés nationales. Économiquement, elles ont permis de susciter une nette volonté d'épargne à travers toutes les couches de la population tout en les amenant à réfléchir au développement de leur bien-être personnel. L'avantage incontestable du système étant le lien automatique entre l'épargne et le crédit Une leçon à retenir.

## **SECTION II : LES IMPLICATIONS MANAGERIALES**

Après avoir effectué notre étude auprès des très petites entreprises de Yaoundé, nous avons constaté qu'elles rencontrent plusieurs difficultés qui ont été citées plus haut, ces entreprises ont en général un problème de financement qui ralenti la relance de l'activité économique et la création de la valeur. La suite logique consiste à effectuer des recommandations concernant les principaux acteurs que sont les dirigeants, les structures financières et le gouvernement.

### **I- Les implications managériales à l'endroit des entrepreneurs (dirigeants)**

- Les résultats des études qualitatives, menées auprès des entrepreneurs montrent que l'accompagnement souffre des problèmes d'implication des principaux acteurs cet effet nous suggérons que les promoteurs des TP: soient immatriculés au RCCM
- Mettent sur pied un système informatisé de la comptabilité ou au moins tenir la comptabilité à l'aide d'un cahier de charge bien élaboré permettant de présenter d'un côté l'ensemble des produits vendu et de l'autre côté l'ensemble des achats effectués ou encore de ressortir l'ensemble des encaissements et des décaissements. On a constaté que la tenue d'une comptabilité était presque inexistante dans les TPE enquêtées
- mettent en place un système de marketing bien élaboré, car ceci leur permettra de pouvoir suivre le marché et par ricochet la concurrence et éventuellement de mettre sur pied les techniques de veille concurrentielle.
- Doivent compléter leur formation académique et professionnelle afin d'en sortir avec des diplômes de l'enseignement supérieur
- Doivent employer des individus ayant des compétences nécessaires dans le domaine où il va exercer, car nous avons constaté que 90% des promoteurs des TPE n'emploient pas les salariés étant appelé à tout gérer seul pourtant n'ayant pas les compétences nécessaires.
- Doivent mettre un système de gestion des approvisionnements de manière générale et de stocks en particulier fait par des logisticiens qualifiés et expérimentés à cet effet.

### **II- Les implications managériales à l'endroit des institutions**

En ce qui concerne les institutions financières, nous avons comme proposition :

- réduire le taux d'intérêt afin de permettre aux dirigeants de recours à leur financement
- Réduire la complexité des documents à fournir
- Demander moins de garanti pour l'octroi du crédit
- Renforcer la formation des promoteurs, sur la gestion des crédits et règle de la bonne gouvernance
- Amélioré son efficacité et sa politique en matière de crédit

### **III- Les implications managériales à l'endroit de l'Etat**

A la lumière des résultats de notre étude, l'Etat comme régulateur de la croissance économique doit dans le souci d'accompagner les entrepreneurs et les établissements financiers, renforcer l'aide

de programme d'alphabétisation, d'éducation, d'hygiène qui est considéré comme des faits de réduction de risques des EMF dans le but d'atteindre sa mission sociale de lutte contre la pauvreté. L'Etat doit activer les EMF à promouvoir les TPE notamment leurs activités et effectivement à réduire la pauvreté. Ainsi l'Etat doit

-Réduire les taux d'imposition en matière fiscal afin que ces derniers puissent mieux s'imprégner et s'en sortir car les problèmes soulevés sur l'administration fiscale poussent les promoteurs des TPE à entrer dans cet engrenage qui est la corruption des agents des impôts par les promoteurs, évasion fiscale ceci au détriment de l'Etat.

-Revoir leurs méthodes d'évaluation des impôts en réduisant les prix ou en reconstituant leur forme d'imposition,

-Administrer les taux d'intérêts dans le but de les maintenir à un niveau bas,

-Subventionner la formation des entrepreneurs, Accélérer ou initier les négociations avec les pays étrangers des conditions favorables au renforcement des EMF

-Développer des manœuvres d'incitation à la tenue d'une comptabilité formelle au sein des TPE avec l'aide des institutions telles que la Direction générale des impôts Création des structures étatiques spécialisées dans le financement des TPE en fonction du statut juridique ;

-L'Etat pourrait se porter caution des activités des promoteurs à travers des lettres de garanties lorsque les promoteurs voudraient obtenir des fonds,

Au terme de ce chapitre, nous avons pu constater que chaque entrepreneur se développe en créant ses valeurs, mais la création de ses derniers est très limité au vu de tous les problèmes qu'elle rencontre durant son activité. En tête de liste ces promoteurs classent les conditions de financement comme obstacle majeur ceci les empêchant de faire voir leurs valeurs. Nous nous sommes efforcés à proposer quelques mesures de solutions qui pourront améliorer leurs financements sans toutefois oublier que ce financement permettrait d'accroître aussi l'économie de notre cher beau pays le Cameroun.

Il était question dans cette seconde partie de présenter la démarche méthodologique et les implications managériales du lien entre les modes de financement et la création de la valeur au sein des TPE ; le chapitre 3 nous présente la démarche méthodologique et le chapitre 4 les implications managériales. Ainsi notre approche qualitative nous a permis d'analyser et d'obtenir les résultats.

Il en ressort alors de nos analyses que nos promoteurs se financent avec les fonds propres et la dette, mais que les fonds propres sont utilisés de manière majoritaire par nos promoteurs ce qui nous permis de justifier la théorie de Myers. Nous avons pu faire des recommandations suite à nos analyses et aux problèmes des TPE liés au financement en général.

## CONCLUSION GENERALE

Le sujet de TPE dans le monde est devenu une très grande image à travers son importance dans le rehaussement du niveau de la vie économique, dans l'absorption de la pauvreté, la création de la richesse sans toute oublier la création de la valeur et bien d'autre.

Ces TPE dans tout le monde plus précisément dans tous les pays sont des trésors inestimables.

L'analyse des résultats obtenus auprès des TPE de Odza et Biyem-Assi, regroupe un certain nombre d'entrepreneurs qui, exercent leurs activités avec des objectifs bien précis ; ceci ne se limitant pas juste à la recherche du profit mais également à la performance telle que la rentabilité, la réalisation du bénéfice, écoulement rapide des produits et bien d'autre. Ainsi, nous avons décidé de nous attarder sur les « **modes de financement et création de la valeur au sein des TPE** » avec la question principale **quelle est la contribution des modes de financement à la création de la valeur au sein des TPE ?** Et questions secondaires **Quels sont les modes de financement des TPE ? Les modes de financement interne contribuent-il à la création de la valeur au sein des TPE ? Les financements externes contribuent-il à la création de la valeur au sein des TPE ?** plusieurs études ont mis en relief le modes de financement et la performance des très petites entreprise en ignorant la relation entre le modes de financement et la création de valeur au sein des TPE ; il était donc nécessaire pour nous d'élargir notre réflexion. Ce qui nous a permis de se fixer plusieurs objectifs entre autres, ; **Mettre en perspective la contribution de chaque mode de financement à la création de la valeur au sein des TPE, montrer comment les différents modes de financement contribuent significativement à la création de la valeur ; Identifier les modes de financements** des salons de coiffure du côté de Odza et Biyem-Assi. Nous avons identifié quelques propositions qui nous ont permis de faire les vérifications tout au long de notre travail à savoir : **les TPE commerciales se financent à travers les modes de financement interne et externe (H1), les modes de financement interne contribuent significativement à la création de la valeur (H2), les modes de financement externe contribuent significativement à la création de la valeur (H3).** Au regard de ce thème, de son domaine d'application, de la taille de l'échantillon et des objectifs que nous nous sommes fixé, nous avons optés pour une méthodologie qualitative.

En effet, notre enquête a été menée dans le secteur du commerce plus précisément auprès des salons de coiffure de Odza et Biyem-Assi. Pour mener avec diligence et rigueur, sans toutefois sacrifier l'esprit de la recherche et de curiosité qui caractérise tout travail de recherche, nous avons parlé de la création de la valeur à travers les modes de financement dans une approche théorique

suivi d'une démarche d'investigation ensuite à l'analyse des résultats obtenus sur le terrain et par la fin proposer des solutions aux différents problèmes auxquels elles sont confrontées.

De notre analyse, il en résulte que :

-Le financement par fonds propres est le plus utilisé par les dirigeants des TPE, parmi les TPE interrogées, 80% sollicitent le financement par fonds propres, ce financement contribue à la création de la valeur à travers la réalisation de bénéfices, la rentabilité, l'écoulement rapide des produits, l'augmentation du capital

-le financement externe c'est-à-dire par les tontines, par aides familiales, par EMF est moins utilisé, et crée de la valeur à travers la rentabilité, la quantité élevée des produits, l'élargissement de l'entreprise.

Les résultats recueillis nous ont permis de retrouver les solutions relatives afin d'aider les entrepreneurs. Par contre la contribution des modes de financement dans la création de la valeur est un point à relever lors des différentes recherches. D'autres problèmes additifs ont été constatés ; à l'exemple de la fiscalité, du financement et la tenue de la comptabilité, la gestion.

Des efforts importants doivent être faits au niveau des entrepreneurs qui doivent s'immatriculer au registre de commerce et de crédit mobilier (RCCM), ils doivent également se conformer suivant le référentiel du droit comptable SYSOHADA, et faire de la bonne gestion, au niveau des institutions financières ils doivent réduire la garantie et le taux d'intérêt afin que les derniers puissent se financer par les banques et les Etablissements de microfinances; quant à l'Etat, il doit mettre sur pieds la réduction du taux d'impôt, des formations et des séminaires financières permettant d'améliorer leurs conditions pour obtenir (taux d'intérêt, garanties ...) le financement.

Toutefois, la portée de notre travail reste limitée par la constitution de notre échantillon pour laquelle notre subjectivité s'est exprimée. Et également la contrainte du temps qui ne nous a pas permis de proposer un travail plus conséquent. Des voies de recherche sont à envisager sur la démarche méso-finance de l'offre de financement des banques camerounaises et de la demande de financement des TPE.

Comme perspective de recherche, il est important de spécifier que la conclusion de cette enquête n'est valable que sur l'échantillon concerné, c'est-à-dire sur les cinq (05) TPE de Odza et Biyem-Assi. Dans nos futures enquêtes, nous pourrions effectuer une recherche sur les grandes entreprises qui sont certainement larges en termes de financement externe et leurs contributions à la création de

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

---

la valeur seront aussi différentes étant donné que celles-ci disposent d'un marché financier qui leur est consacré et d'une organisation.

## REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

**Bellettre Ingrid (2010)**, Les choix de financement des TPE. *Thèse de doctorat en science de gestion*

**Bekolo Ebe B (1989)** , « Le système des tontines :liquidité, intermédiation et comportement d'épargne », vol.1,n°24 , 37-44.

**Bolton (1971)**, *Report of the comitée of inquiry on small firms*, HMSO-London

**Braley et Myers (1981)**, *Principal of corporate finance*, Première Edition.

**Bréchet J.-P. et Desreumaux A. (2001)**, « Le thème de la valeur en sciences de gestion : représentations et paradoxes », *Revue Sciences de Gestion*, Printemps 2001, ISEOR Editeur pp. 217-245.

**Caby J. et Hirigoyen G.(1997)**, *La création de valeur de l'entreprise*, Economica, 2<sup>ème</sup> édition, 2001.

**Casta J.-F. et Colasse B.** (coordonné par, 2001), *Juste valeur : Enjeux techniques et politiques*, Mazars/Economica.

**Hoarau C. et Teller R. (2001)**, *Création de valeur de l'entreprise et management de l'entreprise*, Vuibert.

**Julien P.A. et Marchesnay M.** (1988), *La petite entreprise, principes d'économie et de gestion*, Paris, Vuibert.

**Kuhn T. (1983)**, *La structure des révolutions scientifiques*, Flammarion.

**Levratto N (2009)** : *Les PME Définition, rôle économique et politiques publique, de bocks*, Belgique

**Loi N° 2015/010 du 16 Juillet 2015** modification et complétant certaines dispositions de la LOI N°2010/ 001 du 13 avril 2010 portant promotion des petites et moyennes entreprises au Cameroun.

**Miller M.H., (1977)**; "Debt and taxes"; *the journal of finance*, vol 32 n° 2, p 261-275.

**Marchesnay M.** (2015), « La petite entreprise. Sortir de l'ignorance », *Revue Française de Gestion*, vol.8, 253, 319-331.

**Myers S.C., (1984)**; "The capital structure puzzle"; *the journal of finance*, vol 39 n° 3, p 575-592.



**Myers S.C., Majluf N.S., (1984);** “ Corporate financing and investissement decisions when firms have information that investors do not have ”; *Journal of financial economics*, n° 13, p 187-221.

**Paliard R. (1999),** « Les différentes approches de la création de valeur : pertinence des outils de mesure », *La Revue du Financière*, n° 120/1999, pp. 5-16.

**Rappaport A. (1986),** *Creating Shareholder Value*, the Free Press

**Um- Ngouem M. (2006),** « Les nouveaux défis de la TPE dans les pays du sud ». *Revue internationale PME.*, Vol 19, n°1, pp.119-141

## ANNEXES

### ENTREPRENEUR N° 1

#### 1<sup>ère</sup> PARTIE : CARACTERISTIQUES ET COMPORTEMENTS DE L'INDIVIDU

#### ENTREPRENEUR (PARTIE OBLIGATOIRE)

##### Thème 1 : Le profil de l'entrepreneur et les caractéristiques de son entreprise

Q1.1.1	Raison sociale*	Salon Maya
Q1.1.2	Secteur d'activité	Commercial
Q1.1.3	Branche d'activité	Vente des mèches et greffe
Q1.1.4	Type d'activité	Salon de coiffure
Q1.1.5	Taille (TPE, PE, ME)	TPE
Q1.1.6	Age de l'entreprise*	5ans
Q1.1.7	Age du promoteur*	32 ans
Q1.1.8	Sexe	Femme
Q1.1.9	Statut matrimonial*	Marié
Q1.1.10	Quartier et Arrondissement	Odza
Q1.1.11	Région d'origine*	Littoral
Q1.1.12	Groupe Ethnique*	Douala
Q1.1.13	Niveau d'étude*	BEPC
Q1.1.14	Domaine d'étude*	Technique
Q1.1.15	Formation scolaire*	Ecole de formation
Q1.1.16	Formation extra-scolaire*	Aide coiffeuse

**Fiche signalétique :** La collecte de ces informations est faite par simples observations ou dans la présentation que va faire la personne enquêtée **ANNEXE 1 :** Retranscription

**3<sup>ème</sup> PARTIE : EVALUATION DE LA PERFORMANCE – DE LA PERENNITE –  
DES PRATIQUES RSE (PARTIE OBLIGATOIRE)**

**Thème 1 : La performance**

<b>Q3.1.1</b>	Quand peut-on dire que votre activité donne ?
<b>R3.1.1</b>	L'entreprise donne lorsque les charges sont strictement inférieures au revenu ouais ça veut dire que on on commence à réaliser un bénéfice c'est là qu'on sait que l'entreprise donne. Si tu fais un million de chiffre la semaine tes charges sont à un million ou plus d'un million parce que ça comment a ne plus donner lorsque les charges sont égales aux bénéfices oui la ça ne donne plus le bénéfice euh les charges sont égales au chiffre d'affaire. Le chiffre d'affaire doit strictement être supérieur aux charges.
<b>Q3.1.3</b>	Quand peut-on considérer qu'une entreprise est performante ?
<b>R3.1.3</b>	La maintenant qu'on confirme que l'entreprise est performante ça veut que elle arrive non seulement à s'auto gérer d'abord et elle arrive à évoluer le capital évolue à chaque fin d'exercice exercice que moi je compte souvent sur un an de janvier à décembre le bénéfice escompté est réinvesti dans l'entreprise pour que est réinvesti dans l'entreprise on augmente le capital si possible on multiplie l'activité soit on développe l'activité soit on multiplie plusieurs activités soit on décentralise encore le local ailleurs, on a plusieurs locaux là on sent que l'entreprise est performante.

**2<sup>ème</sup> PARTIE : APPRECIATION DES FONCTIONS DE GESTION (PARTIE AU CHOIX SELON  
LES OBJETS D'ETUDE)**

**Thème 4 : La fonction « Finance »**

	Comment avez-vous financé votre activité au départ ?
<b>Q2.4.1</b>	
<b>R2.4.1</b>	Oui ! j'ai, c'est avec des associés.

<b>Q2.4.2</b>	Comment les financez-vous à présent ?
<b>R2.4.2</b>	Non l'entreprise produit elle-même ces finances. Peut être effectivement si c'est pour diminuer l'échéance de comment dire !? de branche, de branche oui puisque je vous ai dit que on aimerait s'implanter dans, à l'échelle nationale oui si comme les le bénéfiques produits la maintenant par l'entreprise ENGINEER EMPIRE est en peu plus lent on va encore gonfler le financement si avec un million on peut produire cinq millions forcément avec dix millions on peut produire cinquante millions en principe dont la maintenant on on les associés peuvent être ils sont même déjà motivés. Et beaucoup proposent même déjà ça. Donc on va augmenter le capital on va gonfler le capital de l'entreprise grâce encore à ces associés-là qui deviennent de plus en plus intéressés par le projet
<b>Q2.4.3</b>	A quelles occasions avez-vous sollicité le financement de vos activités  auprès : a) des tontines ? (03 raisons)  b) des banques ? (03 raisons) c) des EMF/ IMF ? (03 raisons) d) de la famille, des amis ? (03 raisons)
<b>R2.4.3</b>	Non non non je ne fais pas les tontines. Je n'ai pas besoin des banques honnêtement. Je n'ai pas besoin d'eux(EMF/IMF). Ah ah la famille la famille n'a jamais les moyens hihihihiiii !!!

## ENTREPRENEUR N° 2

### 1<sup>ère</sup> PARTIE : CARACTERISTIQUES ET COMPORTEMENTS DE L'INDIVIDU ENTREPRENEUR (PARTIE OBLIGATOIRE)

#### Thème 1 : Le profil de l'entrepreneur et les caractéristiques de son entreprise

<b>Q1.1.1</b>	Raison sociale*	Super country
<b>Q1.1.2</b>	Secteur d'activité	Commercial
<b>Q1.1.3</b>	Branche d'activité	Vente des ongles et perruque
<b>Q1.1.4</b>	Type d'activité	Salon de coiffure
<b>Q1.1.5</b>	Taille (TPE, PE, ME)	TPE

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

<b>Q1.1.6</b>	Age de l'entreprise*	3ans
<b>Q1.1.7</b>	Age du promoteur*	27 Ans
<b>Q1.1.8</b>	Sexe	Femme
<b>Q1.1.9</b>	Statut matrimonial*	Marié
<b>Q1.1.10</b>	Quartier et Arrondissement	Odza
<b>Q1.1.11</b>	Région d'origine*	Littoral
<b>Q1.1.12</b>	Groupe Ethnique*	Bassa
<b>Q1.1.13</b>	Niveau d'étude*	Licence
<b>Q1.1.14</b>	Domaine d'étude*	Technique
<b>Q1.1.15</b>	Formation scolaire*	Formation professionnelle
<b>Q1.1.16</b>	Formation extra scolaire*	Electronique

**Fiche signalétique :** *La collecte de ces informations est faite par simples observations ou dans la présentation que va faire la personne enquêtée.*

**Thème 1 : La performance**

<b>Q3.1.1</b>	<p>Quand peut-on dire que votre activité donne ?</p> <p><b>R.3.1.1 :</b> C'est lorsque tu as un revenu qui te permet facilement résoudre les problèmes. Quand ça donne, l'entreprise évolue. On ne comble pas les Trous plus tôt l'activité augmente.</p>
<b>Q3.1.3</b>	<p>Quand peut-on considérer qu'une entreprise est performante ?</p> <p><b>R3.1.3 :</b> Une entreprise est performante pour moi quand ça reste stable et qu'enfin tu vois les revenus. Ça veut dire que d'aller prêter, tu vas plutôt aller mettre. C'est ce qui fait la performance quand après inventaire, tu sais qu'au bout de 2 an, tu es passé de 5 boites de quelque chose à 6 ou 7, là tu as avancé. Et quand c'est stable, ça veut dire que ça ne donne pas.</p>

<b>Q.3.1.4</b>	<p>Quels sont les objectifs visés dans le cadre de vos activités ?</p> <p><b>R3.1.4 :</b> Avec l'amour et la passion que j'ai pour mon activité, si j'avais parce que c'est un regret pour moi j'étais un IDE, j'avais mon diplôme de la médecine, ce que je mets ça au service des patients en ouvrant un jour mon centre où je vais accueillir moi-même mes patients et les vendre les médicaments au plus moins cher possible pour les satisfaire. Bon mais hélas mais j'espère au moins que un jour il y'aura une possibilité de le faire.</p>
<b>Q3.1.2</b>	<p>Quand peut-on dire qu'un entrepreneur a réussi ? (trois (03) éléments justificatifs)</p> <p><b>R3.1.2 :</b> On dit qu'un entrepreneur a réussi, c'est celui qui a su mettre sur pied, qui s'est fait un nom, qui a aussi créé d'autres entrepreneurs comme lui sinon dès que tu meurs tout s'arrête. Tu as réussi parce que même si tu n'es plus là, ils vont rester continuer ton travail. Donc il faut laisser une marque.</p>

Thème 4 : **La fonction « Finance »**

Q2.4.1	<p>Comment avez-vous financé votre activité au départ ? <b>R.2.4.1</b> : Je vous ai dit non, j'ai parlé tout à l'heure.</p>

Q2.4.2	<p>Comment les financez-vous à présent ?</p> <p><b>R.2.4.2 :</b> J'ai dit ceci, je ne peux pas dire que je la refinance parce que ça tourne en rond ; ça n'augmente pas. Plutôt on prête l'argent pour remettre.</p>
--------	--

Q2.4.3	<p>A quelles occasions avez-vous sollicité le financement de vos activités auprès :</p> <p>e)des tontines ? (03 raisons)</p> <p>f) des banques ? (03 raisons)</p> <p>g) des EMF/ IMF ? (03 raisons)</p> <p>h) de la famille, des amis ? (03 raisons) <b>R.2.4.3 :</b></p> <p>a) On prête auprès des tontines quand on est en baisse et quand on est en difficulté ; c'est tout à moins si tu veux augmenter ton activité.</p> <p>b) <b>RAS</b></p> <p>c) <b>RAS</b></p> <p>d) bon voilà en question les sorties qui font en sorte que tu chute parce que tu ne peut pas être là un ami est malade tu ne l'assiste pas.</p>
Q2.4.4	<p>Quelles sont les difficultés auxquelles on fait face lorsqu'on sollicite un financement auprès :</p> <p>a) des tontines ? (03 difficultés)</p> <p>b) des banques ? (03 difficultés)</p> <p>c) des EMF/ IMF ? (03 difficultés)</p> <p>d) de la famille, les amis ? (03 difficultés)</p> <p><b>R2.4.4 :</b></p> <p>a) Bon les seules difficultés c'est quand on vous demande les garanties morales, il y'a même les garanties personne hein, donc tu viens avec une personne qui signe au cas où tu ne rembourse pas, cette personne va rembourser.</p> <p>b) RAS</p> <p>c) RAS</p> <p>d) Tu peux aller voir quelqu'un et lui-même il te dit qu'il a également la même situation de besoin, c'est déjà une difficulté ; ou tu le trouve plutôt dans une situation plus grave que ta part et tu as plutôt pitié alors que tu partais le voir pour ça.</p>
Q2.4.5	<p>Quelles sont les risques qu'on court en s'endettant auprès :</p>

	<p>a) des tontines (03 risques)</p> <p>b) des banques ? (03 risques)</p> <p>c) des EMF/ IMF ? (03 risques)</p> <p>d) de la famille, des amis ? (03 risques) <b>R.2.4.5 :</b></p> <p>a) bon le fait d'être radieux ou on perd totalement confiance en toi ou quand tu auras un problème, tu n'auras plus personne qui t'aidera facilement. Parce que si tu n'avais pas eu à rembourser d'autre, la réunion ne pourrait plus t'aider en cas de problème.</p> <p>b) Tu peux faire la prison, on peut saisir tes biens, on peut fermer ton activité</p> <p>c) RAS</p> <p>d) tu as la pression morale ; tu dois vite rembourser et en plus, tu peux prêter ça ne donne pas et vous pouvez vous séparer à cause de cet argent. Ça fait partir des risques parce que quand quelqu'un te fait confiance et que tu trahi cette confiance, vous ne pouvez plus vous entendre.</p>
--	---

### ENTREPRENEUR N° 3

#### 1<sup>ère</sup> PARTIE : CARACTERISTIQUES ET COMPORTEMENTS DE L'INDIVIDU ENTREPRENEUR (PARTIE OBLIGATOIRE)

##### Thème 1 : Le profil de l'entrepreneur et les caractéristiques de son entreprise

<b>Q1.1.1</b>	Raison sociale*	Helene coiffure
<b>Q1.1.2</b>	Secteur d'activité	Commercial
<b>Q1.1.3</b>	Branche d'activité	Vente des mèches et greffe
<b>Q1.1.4</b>	Type d'activité	Salon de coiffure
<b>Q1.1.5</b>	Taille (TPE, PE, ME)	TPE
<b>Q1.1.6</b>	Age de l'entreprise*	6ans
<b>Q1.1.7</b>	Age du promoteur*	40 Ans
<b>Q1.1.8</b>	Sexe	Femme
<b>Q1.1.9</b>	Statut matrimonial*	Marié



MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

<b>Q1.1.10</b>	Quartier et Arrondissement	Biyem,-Assi
<b>Q1.1.11</b>	Région d'origine*	Centre
<b>Q1.1.12</b>	Groupe Ethnique*	ewodo
<b>Q1.1.13</b>	Niveau d'étude*	BAC
<b>Q1.1.14</b>	Domaine d'étude*	Générale
<b>Q1.1.15</b>	Formation scolaire*	Ecole de formation
<b>Q1.1.16</b>	Formation extra-scolaire*	Apprentissage en coiffure

**Fiche signalétique :** *La collecte de ces informations est faite par simples observations ou dans la présentation que va faire la personne enquêtée*

**3<sup>ème</sup> PARTIE : EVALUATION DE LA PERFORMANCE – DE LA PERENNITE –  
DES PRATIQUES RSE (PARTIE OBLIGATOIRE)**

**Thème 1 : La performance**

<b>Q3.1.1</b>	<p>Quand peut-on dire que votre activité donne ?</p> <p><b>R3.1.1</b> bon pour cette activité on peut pas dire tu ne peux pas sortir le matin tu te dis que tu vas rentrer le soir peut être avec telle somme ou telle c'est un truc arbitraire un beau matin tu peux te lever tu viens la même à 15h à la fermeture de 19h comme je ferme a 19h tu as une rentabilité qui dépasse le jour où tu es quitté très tôt le matin a 7h pour arriver au bureau et en rentrant le soir tu vas te rendre compte que peut être tu n'as même pas eu aaaa travailler ce que tu as pu travailler demi-journée donc en fait mais l'activité ci la période fréquente généralement c'est la saison sèche c'est là où on a plus parfois de rentabilité il y a plus d'entrées je ne peux pas dire quuuuuueeuuuu on a jamais une fin en soi huuuumm satisfait du rendement quand j'avoisine au moins cinq mille la journée.</p>
<b>Q3.1.3</b>	<p>Quand peut-on considérer qu'une entreprise est performante ?</p> <p><b>R3.1.3</b> quand elle est performante suuuuuuuuu on peut considérer celle-là du moment où elle cieux deeee ses revenus mensuels croient annuel plutôt pas mensuel mensuel ou annuel oui sa croit de temps en temps.</p>
<b>Q.3.1.4</b>	<p>Quels sont les objectifs visés dans le cadre de vos activités ?</p>

	<p><b>R3.1.4</b> oui mon objectif vise comme j'ai ci tant tôt le bien dire ça c'est juste une partie de ce que je suis en train d'entreprendre franchement et j'ai autres objectifs plus grandiveux que celle-ci et en ce moment je suis encore en train de je suis encore sur les pas pour pouvoir y atteindre mon objectif final l'objectif de mon activité c'est qu'en fin de compte que sa puisse permettre cette activité-ci puisse me permettre de me notir oui il y a un objectif que je fixe en chaque longueur de journée oui chaque début de journée si je parviens aaa a travailler peut être meeesss cinq voitures ou même dix voitures oui au minimum au moins dix voitures oui et que ca puisse atteindre mon objectif financier que j'ai fixe c'est que ça va mais ça ne veut pas dire que a l'heure la si j'atteins ca a midi je dois rentrer hein.</p>
<p><b>Q3.1.2</b></p>	<p>Quand peut-on dire qu'un entrepreneur a réussi ? (Trois (03) éléments justificatifs)</p> <p><b>R3.1.2</b> la réussite d'un entrepreneur bon si je dis que j'ai réussis parce que mon objectif c'est d'employer les camerounais de réduire au moins à mon à ma dans mon enceinte au moins le niveau de chômage si je parviens a du genre euuurrr avoir la rentabilité au point où j'emploie trois ou quatre camerounais je peux dire que j'ai réussis j'ai atteint mon objectif.</p>

**Thème 4 : La fonction « Finance »**

<p><b>Q2.4.1</b></p>	<p>Comment avez-vous financé votre activité au départ ?</p> <p><b>R2.4.1</b> j'aici bien tôt j'ai ci bien dit plutôt que jetais en entreprise je travaillais pour pour quelqu'un eeat plus tard ayant déjà le plan ayant déjà en mes aides le plan d'entreprendre oui au fur et à mesure que je travaillais il y avait des fonds que j'épargnais j'épargnais des fonds progressivement au point ou sa pu me servir de commencer mon activité.</p>
<p><b>Q2.4.2</b></p>	<p>Comment les financez-vous à présent ?</p> <p><b>R2.4.2</b> elle se finance personnellement juste avec ces fonds que j'ai commencé au départ si j'avais des fonds en ce moment si je pouvais bien améliorer mon secteur d'activité.</p>
<p><b>Q2.4.3</b></p>	<p>A quelles occasions avez-vous sollicité le financement de vos activités auprès :</p> <p>i)des tontines ? (03 raisons)</p> <p>j) des banques ? (03 raisons)</p>

	<p>k) des EMF/ IMF ? (03 raisons)</p> <p>l) de la famille, des amis ? (03 raisons)</p>
	<p><b>R2.4.3</b>euuurrrnon je n'ai pas sollicité les banques ni microfinance et consort la tontine que je fais c'est juste pouuur a j'ai là j'ai quand même les tontines hebdomadaires que j'exerce pour pouvoir subvenir a certains besoins familiale familiaux tout sa eeet payer ma location.</p>
<b>Q2.4.4</b>	<p>Quelles sont les difficultés auxquelles on fait face lorsqu'on sollicite un financement auprès :</p> <p>e) des tontines ? (03 difficultés)</p> <p>f) des banques ? (03 difficultés)</p> <p>g) des EMF/ IMF ? (03 difficultés)</p> <p>h) de la famille, les amis ? (03 difficultés)</p> <p>i) <b>R2.4.4</b> oui aux tontines les difficultés qu'on rencontre généralement c'est au moment de l'achat dès le moment où tu as besoin de l'argent oui quand tu veux maintenant faire des achats il y a parfois les couts sont tellement élevés si bien que la somme que tu as prévu pour l'achat de ces euurr l'achat ne suffisent pas.</p>

## ENTREPRENEUR N° 4

### 1<sup>ère</sup> PARTIE : CARACTERISTIQUES ET COMPORTEMENTS DE L'INDIVIDU ENTREPRENEUR

#### Thème 1 : Le profil de l'entrepreneur et les caractéristiques de son entreprise

<b>Q1.1.1</b>	Raison sociale*	Doigt d'or de Caty
<b>Q1.1.2</b>	Secteur d'activité	Commercial
<b>Q1.1.3</b>	Branche d'activité	Ventes des ongles et mèche

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

<b>Q1.1.4</b>	Type d'activité	Salon de coiffure
<b>Q1.1.5</b>	Taille (TPE, PE, ME)	TPE
<b>Q1.1.6</b>	Age de l'entreprise*	7ans
<b>Q1.1.7</b>	Age du promoteur*	34ans
<b>Q1.1.8</b>	Sexe	Femme
<b>Q1.1.9</b>	Statut matrimonial*	CELIBATAIRE
<b>Q1.1.10</b>	Quartier et Arrondissement	Biyem-Assi,
<b>Q1.1.11</b>	Région d'origine*	Sud
<b>Q1.1.12</b>	Groupe Ethnique*	Bulu
<b>Q1.1.13</b>	Niveau d'étude*	Probatoire
<b>Q1.1.14</b>	Domaine d'étude*	TECHNIQUE
<b>Q1.1.15</b>	Formation scolaire*	Cefti
<b>Q1.1.16</b>	Formation extrascolaire*	Aucun

**3<sup>ème</sup> PARTIE : EVALUATION DE LA PERFORMANCE – DE LA PERENNITE –  
DES PRATIQUES RSE (PARTIE OBLIGATOIRE)**

**Thème 1 : La performance**

<b>Q3.1.1</b>	Quand peut-on dire que votre activité donne ?
---------------	---

<b>R3.1.1</b>	<p>Il y a les... notre activité donne je peux dire pendant les rentrées de classes, pendant les mois de décembre, le mois de 8 mars, les fêtes de 20 mai, oui</p> <p><b>ENQUETEUR</b> : quand on dit que votre activité donne, c'est que peut être quand vous êtes satisfaits... Vous nous avez cités juste les périodes...</p> <p><b>ENQUETE</b> : oui, ce sont les périodes, ça ce sont les périodes de fêtes, les périodes de mouvement qu'il y a comme ça là les activités. Mais les autres mois-là qui sont morts là, on jongle seulement comme ça peut être avec les uniformes s'il y a un mariage, un deuil, machin...</p> <p><b>ENQUETEUR</b> : le sens de la question était de savoir : quand on dit que votre activité donne, c'est de savoir quand est ce que votre activité nourrie-t-elle son homme ? Vous vous sentez à l'aise dedans...</p> <p><b>ENQUETE</b> : bon je me sens à l'aise ! sans me sentir à l'aise comment ? quand je travail l'argent, quand j'ai les entrées je me sens à l'aise, très à l'aise même ; comme en ce moment ci, je me sens à l'aise parce que j'ai le travail, oui, il y a l'argent que je travaille peut-être que en deux mois dépasse l'argent qu'un fonctionnaire peut</p>
	toucher.
<b>Q3.1.3</b>	Quand peut-on considérer qu'une entreprise est performante ?
<b>R3.1.3</b>	Je peux dire que mon atelier est performant quand il y a les entrées et que j'arrive à réaliser les modèles. Je, je... Parce que s'il y a pas les entrées, tu sauras comment que tu es performant ? Si je ne réalise pas les habits et que une autre personne part voir ça sur l'autre et apprécie.
<b>Q.3.1.4</b>	Quels sont les objectifs visés dans le cadre de votre activité ? Vous avez fixé quel objectif que vous cherchez à atteindre ?

<p><b>R.3.1.4</b></p>	<p>J'ai fixé un d'abord à grandir mon atelier, à avoir toutes les machines nécessaires. Parce que quand tu as tout ça, c'est pour c'est parfois moins de dépenses, tu as tout, tu es chef, tu achètes tes choses en gros, par exemple, les fermetures comme ça, les boutons, tout ça là tu achètes en gros, tu stockes, tu es là, c'est ce que moi dans ma tête, je veux réaliser, rendre mon activité en semi... qu'est-ce que je peux dire... je peux vous dire même quoi ?</p> <p><b>ENQUETEUR :</b> en fait vous voulez tous les accessoires de coutures</p> <p><b>Enquêté :</b> oui ! oui ! parce que avant tout cela, il faut avoir tous les accessoires, parce que quand tu as tous les accessoires là, c'est plus avantageux hein, parce que quand tu achètes en gros, tu as un bon endroit, tu as peut-être une bonne maisonnette, tu as peut-être les moyens que tu mets en jeu, tu achètes tout. Tu stockes, ça te permet de d'avoir... parce que à l'heure où je suis maintenant là, si je vendais les choses, ça allait être plus ; plus le bénéfice que je vends les choses, plus le bénéfice que je couds. Je gagne pour mon matériel que j'achète pour ravitailler les autres, ça te fais plus de bénéfices et ça te fais augmenter l'activité.</p>
-----------------------	---

Thème 4 : **La fonction « Finance »**

<p><b>Q2.4.1</b></p>	<p>Comment avez-vous financé votre activité au départ ?</p>
<p><b>R2.4.1</b></p>	<p>Au départ j'ai commencé comme je vous ai dit là. Je suis sortie de la formation, quand je suis sortie, moi j'ai eu ma part de chance qui m'a fait gagner un marché 03 mois plus tard que je suis sortie de la formation. C'est ça qui m'a permis d'être... de ouvrir ma part d'entreprise. Et dans ce qui concerne les machines, ce sont les cadeaux qu'on m'a donné le jour de ma sortie. C'est avec ça que j'ai permis à ouvrir mon</p>
	<p>activité.</p>
<p><b>Q2.4.2</b></p>	<p>Comment les financez-vous à présent ?</p>

<p><b>R2.4.2</b></p>	<p>Est-ce que je tourne mon activité ? comment dans l'activité tu dois toujours avoir le bénéfice parce que c'est ça que nous venons chercher en route. Si une activité n'a pas de bénéfice tu vas venir faire quoi en route. C'est avec ce bénéfice que tu te procure ce que tu veux, c'est avec ce bénéfice que tu fais des petites cotisations, que tu fixes des objectifs.</p> <p><b>ENQUETEUR :</b> donc vous financez votre activité seulement avec les bénéfices, vous n'avez pas besoin de tontines pour vous financer.</p> <p><b>ENQUETE :</b> Non, non, non ! je ne peux pas vous mentir présentement, je me finance avec le bénéfice.</p>
<p><b>Q2.4.3</b></p>	<p>A quelles occasions avez-vous sollicité le financement de vos activités auprès :</p> <p>m) des tontines ? (03 raisons)</p> <p>n) des banques ? (03 raisons)</p> <p>o) des EMF/ IMF ? (03 raisons)</p> <p>p) de la famille, des amis ? (03 raisons)</p>
<p><b>R2.4.3</b></p>	<p><b>Des tontines ?</b></p> <p><b>R2.4.3. a)</b> au moment où j'ai eu l'idée de... d'être ambitieuse, oui, c'est en ce moment là où j'ai... Donc de pouvoir réaliser et comme je vous ai dit que d'avoir ma part de chose bien confectionnées, c'est en ce moment-là que j'ai eu cela. C'est parce que comme nous sommes là Mama, si tu dis que tu vas pouvoir garder ça sur toi tu ne peux pas ; il faut les petits trucs comme ça pour pouvoir réaliser. Donc on peut dire que c'est comme la banque. J'ai sollicité un financement à l'occasion de rentrer, il y'a beaucoup d'occasions, il y a les occasions de fête de fin d'année. Il y'a tellement d'activité, il y a assez d'activité pendant les fêtes. Il y a les occasions de la fête des femmes. Ça se sont les occasions que franchement si tu as besoin d'atteindre ton objectif, les occasions là, tu peux le faire bien même.</p> <p><b>Des banques ?</b></p> <p><b>R2.4.3. b)</b> oh ! pour moi comme ça là auprès des banques je n'ai pas sollicité.</p> <p><b>De la famille, les amis ?</b></p> <p><b>R2.4.3.c)</b> Auprès des amis, non, non, non ! pas auprès des amis, ni auprès de la famille. C'est vrai que ce que j'ai ce n'est qu'auprès de mes réunions ; pas auprès de</p>
	<p>la famille, ni des amis ; rien qu'auprès des réunions, des associations.</p>

**R2.4.4**

Ha ! il y a parfois les difficultés, d'après moi je vais seulement vous dire que... comme moi je n'ai jamais eu de difficultés hein. Parce que moi je suis toujours dans les choses qui marchent. Et quand je sollicite, on me donne. Je n'ai pas encore eu de difficultés. Bon de manière générale, il y a parfois les difficultés qu'on rencontre parfois, les gens que tu as prêté, au moment où tu veux, ne parviennent pas à te cotiser (bruit). Peut être parfois il y a... on a, peut-être la fondatrice a bouffée avec ton argent, au moment que tu sollicite qu'elle te donne ton argent, elle n'arrive pas à te donner les fonds. Elle te donne peut-être en compte-goutte. Aujourd'hui, elle te donne, demain elle te demande d'attendre ou de repasser encore après-demain. Voilà les difficultés qu'on peut rencontrer dans les tontines.

**Des banques ?**

**R2.4.4. b)** Auprès des banques, on peut rencontrer des difficultés mais ça dépend de, de quand tu pars déposer, ça dépend de quel dépôt que tu as fait, parce que quand tu pars au niveau de la banque, on te montre qu'il y a des endroits où tu peux déposer ton argent que tu peux prendre à tout moment, comme tu veux. Il y a d'autres que comme tu fais, tu dis le nombre de temps que tu vas mettre avant que tu pars chercher. A un moment donné tu peux constater qu'il y a quelque chose qui t'est arrivé. Alors que comme les caisses scolaires comme ça là, tu parts, tu bloques, c'est à la rentrée seulement que je récupère mon argent pour pouvoir inscrire mes enfants à l'école, les comptes bloqués ! mais au milieu ici là, tu n'as pas assez d'activité qui t'ont fait des bénéfiques, des entrées, mais tu es donc alors en difficulté d'argent. Tu parts là-bas pour chercher, on ne te donnera pas parce que là-bas, si tu as dit un an, c'est un an. On ne va pas te donner si le moment-là n'est pas encore arrivé, on ne peut pas te donner. Tu es obligé de t'endetter de gauche à droite pour pouvoir t'en sortir.

Et aussi pour le petits microfinances ci, il y a aussi parfois l'escroquerie dedans, c'est pour cela que moi je ne suis pas abonnée dans ça. Parce qu'il y a d'autres, le directeur fini de bouffer avec l'argent des gens, il prend la fuite, ferme. Bon, qui va vous rembourser ? c'est toi qui es perdant. C'est pour cela que moi j'ai trouvée mieux dans mes tontines, cotisations, mes réunions, parce que là-bas c'est assuré. Quelqu'un peut quand même bouffer, tu connais quand même d'où la personne réside. Au moment où il ne te donne pas ton argent, tu peux porter plainte, tu peux même aller avec lui dans les autorités ; bon, elle va signer quand est ce qu'elle peut te donner ton argent. Mais dans la banque, si le directeur a déjà pris fuite, vous allez plu voir. Donc, c'est le meilleur moyen pour moi, d'autres personnes ont choisis un moyen, leur meilleur moyen c'est dans les tontines pour garder leur argent.

**De la famille, les amis ?**

**R2.4.4.c)** Ah ! auprès de la famille, des amis, en ce jour ce que je peux vous dire c'est que ma main... il faut faire confiance en soi même ; parce que avec les amis, c'est



	<p>quand c'est du blasphème. Mais quand ça devient du sérieux là, c'est-à-dire, il y a parfois tu pars auprès de tes amis pour prêter mais elle te dit que j'en ai pas. Elle te sort un monologue comment elle a les problèmes, comment elle n'a pas ça parce que je veux vous dire que j'ai des personnes qui sont intimes pour moi comme ça là que je n'ai jamais rencontrée de difficultés avec elle ; quand je suis dans le besoin, elle me donne.</p>
--	--

### ENTREPRENEUR N° 5

## 1<sup>ère</sup> PARTIE : CARACTERISTIQUES ET COMPORTEMENTS DE L'INDIVIDU ENTREPRENEUR

### Thème 1 : Le profil de l'entrepreneur et les caractéristiques de son entreprise

Raison sociale	<u>Ets « toujours belle »</u>
Sexe	Femme
Secteur d'activité	Commercial
Age	30 ans
Quartier et arrondissement	Biyem-Assi
Région d'origine	Ouest
Groupe ethnique	Bamiléké
Statut matrimonial	Marié
Branche d'activité	Vente des greffes, mèche, et ongles
Type d'activité	Salon de coiffure
Niveau d'étude	CEP
Domaine d'étude	Technique
Formation scolaire	Ecole primaire

MODES DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE :  
CAS DES SALONS DE COIFFURE

Formation extra-scolaire	Aide coiffeuse
Taille (TPE, PE, ME)	TPE

**Thème 1 : La performance**

<b>Q3.1.5</b>	Que faites-vous au quotidien pour maintenir votre entreprise en vie ?
<b>R3.1.5</b>	<b>REPONDANT</b> : au quotidien comment ? <b>ETUDIANT</b> : chaque jour. <b>REPONDANT</b> : mais je viens je ouvre norh ! chaque jour je viens je ouvre je vends c'est que je vends je pars pour payer l'autre pour revenir.
<b>Q3.1.6</b>	D'après vous, quelle doit être la durée de vie d'une entreprise ?
<b>R3.1.6</b>	<b>REPONDANT</b> : la durée de vie de mon entreprise ? <b>ETUDIANT</b> : oui <b>REPONDANT</b> : ça dépend là ça dépend puisque sa peut ne tourner dans la tête demain là je dis que ah je vends ce n'ai plus mon entreprise ou bien je ne sais pas demain on peut venir ne casse là ça ne fait chuter.
<b>Q3.1.7</b>	Quelles sont vos trois (03) principales ambitions ?
<b>R3.1.7</b>	Voilà ! mon ambition c'est d'être entrepreneur comme tu dis là avoir un peu sa partout partout tout ça quand on a sa partout le deuxième tu es boss norh ! sa veut dit que tu as les gens qui travaillent pour toi.
<b>Q3.1.9</b>	Quelles leçons peut-on tirer de votre expérience d'entrepreneur ?
<b>R3.1.9</b>	Je vous êtes déjà dis mes visions de l'avenir norh ! pour avoir un peu de truc un partout.

Thème 4 : **La fonction « Finance »**

	Comment avez-vous financé votre activité au départ ?
<b>Q2.4.1</b>	
<b>R2.4.1</b>	La alors je suis un fonctionnaire je suis un fonctionnaire norh ! j'ai fait des prêts à la banque.
<b>Q2.4.2</b>	Comment les financez-vous à présent ?
<b>R2.4.2</b>	Financer actuellement sa tourne par seul je vends je repaye la marchandise je réinvesti.
<b>Q2.4.3</b>	A quelles occasions avez-vous sollicité le financement de vos activités auprès : <ul style="list-style-type: none"> <li>q) des tontines ? (03 raisons)</li> <li>r) des banques ? (03 raisons)</li> <li>s) des EMF/ IMF ? (03 raisons)</li> <li>t) de la famille, des amis ? (03 raisons)</li> </ul>
<b>R2.4.3</b>	<p>Seulement les banques, les tontines je ne suis pas dedans.</p> <p><b><u>ETUDIANT</u> : et a quelle occasion ?</b></p> <p><b>REPONDANT</b> : Sa dépend de mon emploi du temps j'ai vu que j'avais largement le temps pour faire d'autre truc en dehors de mon activité principal.</p> <p><b><u>ETUDIANT</u> : vous sollicitez le financement des banques ou des microfinances ?</b></p> <p><b>REPONDANT</b> : banque.</p>

## TABLE DES MATIERES

DEDICACES .....	I
REMERCIEMENTS .....	II
SOMMAIRE .....	III
LISTE DES ABREVIATIONS.....	IV
LISTES DES TABLEAUX.....	V
LISTES DE LA FIGURE.....	VI
RESUME.....	VII
ABSTRACT .....	VIII
INTRODUCTION GENERALE .....	1
PREMIERE PARTIE : CADRE THEORIQUE DE LA RELATION ENTRE MODE DE FINANCEMENT ET CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE .....	6
CHAPITRE I : FONDEMENTS THEORIQUES ET SPECIFICITE DES TPE.....	8
Section I : Contexte Générale De L'étude Des TPE .....	8
I-Généralité sur les TPE .....	8
A-Définition des TPE dans le cadre général .....	8
1.- Selon l'approche quantitative .....	8
a- Dans les pays développés .....	9
b- Dans le contexte Camerounais .....	9
2- L'approche qualitative .....	10
II.- Les caractéristiques et importance des TPE dans l'économie du Cameroun.....	10
A- Les caractéristiques des TPE.....	10
1- L'indépendance de la TPE .....	10
2- Le mode de management ou d'organisation.....	11
B- L'importance ou la place des TPE dans l'économie camerounaise.....	11
SECTION II : PRESENTATION DE LA SPECIFICITE DES SALONS DE COIFFURE ET IDENTIFICATION DU PROBLEME.....	12
I. Les mesures et la spécificité des TPE .....	12
A- Comment mesure- t-on la taille d'une TPE.....	12
B- Les spécificités des TPE : cas des salons de coiffure.....	13
II. Identification du problème dans le domaine des Salons de coiffure.....	14
A- Problème d'accès au financement formel.....	14
B- Recours au financement informel.....	14
C- Nous pouvons aussi identifier entre autres les problèmes suivants.....	15

<b>CHAPITRE II : INFLUENCE DES MODES DE FINANCEMENT DANS LA CREATION DE LA VALEUR, UNE APPROCHE THEORIQUE</b> .....	16
<b>Section I : L'INFLUENCE DES MODES DE FINANCEMENT DANS LA CREATION DE LA VALEUR EN CONTEXTE DE TPE</b> .....	16
<b>I. Les structures financières, les sources et modes de financement</b> .....	16
<b>A- Définitions de quelques concepts</b> .....	16
<b>B- Les Sources de financement</b> .....	17
<b>a)- Sources de financement interne</b> .....	17
<b>b)- Les sources de financement externe</b> .....	17
<b>C- Comparaison entre le financement interne et le financement externe</b> .....	21
<b>II. Généralité sur la création de la valeur</b> .....	22
<b>A- Définition de la création de la valeur</b> .....	22
<b>1.- De la valeur à la création de valeur</b> .....	22
<b>a) La valeur éclatée ou les paradigmes de la valeur</b> .....	23
<b>b) Le concept de création de valeur</b> .....	24
<b>2. La mesure de la création de valeur organisationnelle</b> .....	25
<b>3. Les limites des méthodes de mesure de création de valeur économique ou financière</b> .....	27
<b>Section II : LES MECANISMES DE FINANCEMENT DES TPE A LA LUMIERE DES THEORIES FINANCIERES</b> .....	28
<b>I. Les théories financières</b> .....	28
<b>A Le modèle de Modigliani et Miller (mm)</b> .....	28
<b>1. La phase initiale de 1958</b> .....	28
<b>2. La phase de 1963</b> .....	28
<b>3. Les limites de ce modele</b> .....	29
<b>B La théorie du compromis ou « TRADE OFF THEORY » (T.O.T)</b> .....	29
<b>C La théorie de l'ordre hiérarchique ou « peckingordertheory » (P.O.T) Myers et Majluf</b> .....	29
<b>II. Relation entre les modes de financement et création de la valeur</b> .....	30
<b>A- Au niveau du financement externe</b> .....	30
<b>B- Au niveau du financement interne</b> .....	30
<b>DEUXIEME PARTIE : ANALYSE EMPIRIQUE DE LA CONTRIBUTION DES MODES DE FINANCEMENT SUR LA CREATION DE LA VALEUR AU SEIN DES TPE</b> .....	32
<b>CHAPITRE III : METHODOLOGIE DE L'INVESTIGATION</b> .....	34
<b>SECTION I : DEMARCHE METHODOLOGIQUE ET PRESENTATION DES VARIABLES</b> .....	34
<b>I. Démarche méthodologique</b> .....	34
<b>1. L'approche qualitative</b> .....	34
<b>2. Présentation de l'échantillon</b> .....	35
<b>a Présentation du tableau de l'échantillonnage</b> .....	36

<b>b Analyse descriptive du profil de l'interview des repondants.....</b>	<b>37</b>
<b>3. Mode et outils de collecte des données.....</b>	<b>38</b>
<b>4. Les techniques de collecte et d'analyse des données.....</b>	<b>41</b>
<b>II. Présentation des variables.....</b>	<b>44</b>
<b>A. Définition du mot variable.....</b>	<b>44</b>
<b>B. Présentation des variables.....</b>	<b>44</b>
<b>C. Présentons les indicateurs de mesure des variables.....</b>	<b>45</b>
<b>SECTION II : ANALYSE DES ENTRETIENS ET TENDANCES DES RESULTATS.....</b>	<b>45</b>
<b>I. Appréciation des modes de financement et création de la valeur (performance) .....</b>	<b>46</b>
<b>1- Appréciation des modes de financement des TPE de notre échantillon.....</b>	<b>46</b>
<b>2- La performance par des dirigeants de TPE.....</b>	<b>57</b>
<b>II.- Lien entre mode de financement de la performance à la création de la valeur.....</b>	<b>65</b>
<b>CHAPITRE IV : DISCUSSION DES RESULTATS ET IMPLICATION MANAGERIALES.....</b>	<b>68</b>
<b>Section I- Rappel des résultats et discussions.....</b>	<b>68</b>
<b>I- Rappels des résultats liés au financement et à la performance .....</b>	<b>68</b>
<b>A- Les TPE commerciales se financent à travers le financement interne et externe.....</b>	<b>68</b>
<b>B- Les modes de financement interne contribuent à la création de la valeur.....</b>	<b>69</b>
<b>C- Les modes de financement externe contribuent à la création de la valeur.....</b>	<b>69</b>
<b>II- Discussions des résultats obtenus liée aux propositions de recherche.....</b>	<b>70</b>
<b>1. Discussion du lien entre mode de financement de la performance à la création de la valeur des TPE enquêtées.....</b>	<b>70</b>
<b>2. Analyse de l'hypothèse H<sub>1</sub> : les fonds propres contribuent significativement à la création de la valeur.....</b>	<b>71</b>
<b>3. Analyse de l'hypothèse H<sub>3</sub>: les financements externes contribuent significativement à la création de la valeur.....</b>	<b>71</b>
<b>SECTION II : LES IMPLICATIONS MANAGERIALES.....</b>	<b>72</b>
<b>I. Les implications managériales à l'endroit des entrepreneurs (dirigeants).....</b>	<b>73</b>
<b>II. Les implications managériales à l'endroit des institutions.....</b>	<b>73</b>
<b>III. Les implications managériales à l'endroit de l'Etat.....</b>	<b>74</b>
<b>CONCLUSION GENERALE .....</b>	<b>76</b>
<b>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....</b>	<b>79</b>
<b>ANNEXES.....</b>	<b>81</b>
<b>TABLE DES MATIERES.....</b>	<b>99</b>