

Un guide pour mesurer le bénéfice et l'actif nets de la micro-entreprise

A guide to measuring microenterprise profits and net worth, Lisa Daniels, décembre 2001.

Cet article est une version pour les praticiens. La version comprenant plus de détails analytiques est : « Testing alternative measures of microenterprise profits and net growth », *Journal of International Development*, Vol. 13, 2001, p. 559-614. Ce texte est disponible à la même adresse Internet.

Cet article, basé sur des études préalables et des données provenant d'enquêtes auprès de 448 micro-entreprises au Zimbabwe, examine cinq méthodes d'approximation de la valeur du résultat (bénéfice ou perte) et de la valeur nette (ou actif net) des micro-entreprises. Il montre que les méthodes basées sur une question unique posée au micro-entrepreneur engendrent des difficultés pour obtenir des réponses satisfaisantes et que les méthodes plus complexes d'approximation du résultat aboutissent à une proportion importante de micro-entreprises dont le résultat serait négatif, ce qui conduit à remettre en cause leur fiabilité.

La meilleure méthode d'approximation du montant du bénéfice est basée sur trois questions auxquelles tous les micro-entrepreneurs peuvent répondre. Elle évite les problèmes de recours à la mémoire de l'entrepreneur pour identifier et estimer les ventes et les dépenses réalisées. Toutes les méthodes d'approximation de la valeur de l'actif net, sont corrélées positivement avec la méthode « mesure complète ». Toutefois, la méthode fondée sur les actifs fixes, les créances, les dettes et l'inventaire, a montré la corrélation maximale.

L'information sur le résultat et l'actif net d'une entreprise peut être cruciale pour l'évaluation de l'impact des services aux micro-entreprises. Il est difficile de mesurer rigoureusement le résultat et l'actif net. C'est pourquoi des méthodes alternatives sont utilisées pour mesurer l'impact des programmes d'appui aux micro-entreprises telles que la mesure de l'évolution du chiffre d'affaires ou de la valeur des actifs immobilisés. Bien que ces méthodes offrent une indication des changements, le résultat et la valeur de l'actif net sont considérés comme des indicateurs bien meilleurs de la croissance et de la stabilité d'une entreprise.

Ce document définit le résultat et l'actif net. Il décrit les difficultés rencontrées pour les mesurer. Des méthodes alternatives sont ensuite examinées, basées sur un passage en revue d'études et enquêtes menées au Zimbabwe. En utilisant ces informations, un questionnaire a été conçu pour inclure cinq méthodes alternatives d'approximation de la va-

leur du résultat et cinq méthodes alternatives d'approximation de la valeur de l'actif net. Le questionnaire a ensuite été administré sur un échantillon aléatoire de 448 entreprises au Zimbabwe.

Deux critères ont été utilisés pour évaluer les différentes méthodes : l'exactitude et le coût.

DÉFINIR ET MESURER LE RÉSULTAT ET L'ACTIF NET

Le résultat est généralement défini comme la différence entre l'ensemble des produits et l'ensemble des charges. Les produits sont calculés en multipliant le prix unitaire par le nombre d'unités vendues. Les charges incluent des éléments tels que les matières premières, l'électricité et les salaires des employés.

L'actif net se définit comme la différence entre les actifs totaux de l'entreprise et

les dettes à une date donnée. Les actifs comprennent les stocks de produits finis et de matières premières, les liquidités, les comptes bancaires, les créances, les constructions, les machines, les outils, et les moyens de transport. Les dettes se réfèrent à des emprunts ou dettes en cours.

Le résultat et l'actif net sont généralement omis des études sur les micro-entreprises car ils sont délicats à mesurer. Une des principales difficultés est que la plupart des micro-entreprises ne tient pas de comptabilité écrite. L'évaluation du résultat et de l'actif net fait donc appel à la mémoire du micro-entrepreneur, ce qui peut donner un résultat approximatif. La fongibilité est aussi un problème car les activités des micro-entreprises sont souvent intégrées aux activités du ménage. Par exemple, les revenus de l'entreprise ne sont pas séparés de ceux du ménage.

LES MÉTHODES D'APPROXIMATION DU RÉSULTAT ET DE L'ACTIF NET DES MICRO-ENTREPRISES

Dans la littérature sur la micro-entreprise, 14 méthodes ont été identifiées pour définir et estimer le résultat.

Lorsque l'on considère les composantes du résultat :

- la méthode la plus simple d'estimation des ventes consistait à demander au dirigeant quel était le montant de ses ventes du mois passé. Une méthode plus complexe consistait à estimer le volume et le montant mensuel maximum, minimum et moyen des ventes ;
- la plupart des études ont estimé les coûts du travail en demandant les sommes versées pour les salaires le mois précédent l'enquête. Une méthode un peu plus sophistiquée consistait à identifier chaque travailleur, son temps de travail, et les salaires et avantages en nature qu'il a reçu ;
- la méthode la plus commune pour estimer les autres charges d'exploitation était de fournir une liste de dépenses et de demander au dirigeant combien il avait dépensé le mois précédent ;

- plusieurs méthodes ont été utilisées pour mesurer la valeur et amortir les immobilisations : certaines méthodes ont consisté à lister les immobilisations et à demander au dirigeant combien il en tirerait s'il les vendait, d'autres méthodes ont recueilli des données sur les prix l'année d'achat puis ont fait des ajustements en fonction de l'inflation.

LA MÉTHODE D'ENQUÊTE

La micro-entreprise a été définie comme toute activité génératrice de revenus de trois travailleurs ou moins, et qui vend au moins 50 % de son produit.

Au total, 448 questionnaires ont été remplis et traités au Zimbabwe entre août et septembre 1999. Les entreprises ont été sélectionnées à partir d'un sous-échantillon de zones géographiques utilisé au cours de trois enquêtes nationales menées par l'Agence américaine de développement international (USAID) en 1991, 1993 et 1998. Ces zones résultent d'une répartition du pays en huit strates fondées sur la densité de population et les activités commerciales.

LES CINQ MÉTHODES TESTÉES POUR L'APPROXIMATION DU RÉSULTAT D'UNE MICRO-ENTREPRISE

Bien que les résultats des approximations soient exprimés en données mensuelles ou annuelles, les dirigeants pouvaient spécifier les chiffres sur la période de temps dont ils se souvenaient le mieux.

- 1^{re} méthode : le résultat du mois passé est estimé par le dirigeant, auquel on ne pose qu'une question et auquel on demandait de prendre en compte tous les coûts (transports, intrants, fournitures, main-d'œuvre payée entre autres).
- 2^e méthode : trois questions sont posées à l'entrepreneur pour déterminer la valeur des produits consommés par le ménage dans la période écoulée, le montant

des revenus provenant de l'entreprise utilisés par le ménage pendant la même période et le montant des sommes mises de côté à l'issue de la période. Cette méthode est utilisée par la Banque mondiale (Living Standard Measurements Studies).

➤ 3^e méthode : cinq questions et un maximum de 28 sous-questions permettent d'estimer le montant du produit des ventes et les charges d'exploitation du mois précédent. L'estimation des ventes est basée sur une question unique. L'estimation des charges d'exploitation est basée sur une liste de postes pour chacun desquels la valeur des dépenses hebdomadaires ou mensuelles est estimée.

➤ 4^e méthode : sept questions et un maximum de 138 questions permettent d'évaluer le produit des ventes, les charges d'exploitation, l'amortissement de l'année précédente. L'estimation du produit des ventes est basée sur le montant moyen du produit mensuel des bons, moyens et mauvais mois. L'estimation des charges d'exploitation s'appuie sur la même liste de dépenses que pour la troisième méthode. Un ratio « coûts variables sur revenus » a été estimé pour le mois écoulé puis appliqué aux trois types de mois afin de déterminer le coût moyen mensuel. Un amortissement des immobilisations a été incorporé. Enfin, une section spécifique a été utilisée pour les commerçants afin d'estimer le coût de réapprovisionnement des stocks.

➤ l'estimation complète du bénéfice net : neuf questions et un maximum de 209 sous-questions permettent de compléter et d'affiner la méthode précédente en particulier pour l'évaluation de la production consommée par le ménage ou abandonnée et le calcul des amortissements, l'utilisation du travail et du partage des actifs.

LES RÉSULTATS DES DIFFÉRENTES MÉTHODES

Chaque méthode a nécessité entre moins d'une minute et 15 minutes. La quatrième ligne du tableau 1 (cf. page suivante) montre que les deux méthodes les plus simples n'ont pas fourni de cas de résultat net négatif. Dans le cas des méthodes plus com-

Tableau 1 : Application des méthodes d'approximation de la valeur du résultat

	1 ^{re} méthode	2 ^e méthode	3 ^e méthode	4 ^e méthode	Mesure méthode
Nombre de questions (y compris le nombre maximum de sous-questions)	1	3	28	138	209
Temps moyen de collecte par entretien (en minutes)	0,9	1,8	7,5	13,7	15,2
% de cas qui ne pouvaient pas être estimés en raison d'un manque d'information	32 %	0 %	14 %	11 %	17 %
% de cas avec des estimations de résultats négatives (parmi les réponses données)	0 %	0 %	37 %	55 %	52 %
Niveau moyen de difficulté (0 = aucune, 3 = extrême)	1,3	0,73	0,44	0,50	0,56

plexes, les cas de résultat net négatif (la plupart provenant d'intrants supérieurs aux ventes) varient de 37 à 55 %, chiffres irréalistes car trop élevés : l'inexactitude liée à ces méthodes complexes semble provenir de la lassitude des répondants lorsqu'ils en arrivaient à ces questions.

Bien que la première méthode soit la plus simple, c'est celle qui a eu la plus forte proportion de cas qui n'ont pas pu être estimés. La dernière ligne du tableau, basée sur un questionnaire en fin d'enquête, présente le niveau moyen de difficulté d'estimation. Des informations sur la confidentialité des questions ont été collectées

séparément à partir de commentaires écrits. Les questions portant directement sur la trésorerie ou sur le bénéfice net et dans une moindre mesure sur les salaires des employés ont été citées comme étant particulièrement confidentielles.

Globalement, les première et seconde méthodes donnent de meilleures estimations du résultat que les méthodes plus complexes. Les méthodes les plus simples sont aussi les moins coûteuses. **La seconde méthode semble être la meilleure** car tous les micro-entrepreneurs ont pu répondre aux questions qu'elle prévoit (en comparaison, seulement 2/3 des diri-

geants pour la première méthode), et la plupart des micro-entrepreneurs ont indiqué que la première méthode pose des problèmes de confidentialité.

LES CINQ MÉTHODES TESTÉES POUR L'APPROXIMATION DE LA VALEUR NETTE D'UNE MICRO-ENTREPRISE

La valeur nette a aussi été estimée en utilisant cinq méthodes d'approximation de complexité croissante. Les seconde et troisième méthodes ne mesurent qu'une partie de l'actif net.

➤ **1^{re} méthode** : estimation de l'actif net (valeur des stocks de matières premières et de produits finis, des liquidités, des immobilisations et des dettes à partir d'une simple question au dirigeant.

➤ **2^e méthode** : estimation de la valeur actuelle des immobilisations en utilisant une liste de 20 items dont on demande la valeur au dirigeant.

➤ **3^e méthode** : estimation de la valeur actuelle des immobilisations, des stocks, des créances, et des dettes en cours, à partir de 32 sous-questions. La valeur totale des stocks est calculée par addition de la valeur du stock des matières premières et de la valeur du stock de produits finis ; les créances sont estimées à leur montant au jour de l'entretien. De

Encadré 1 : Les questions utilisées pour la seconde méthode d'approximation du résultat d'une micro-entreprise

- A1. Votre ménage consomme ou utilise-t-il des produits ou services provenant de votre business ? Si oui, quelle est la valeur des produits généralement consommés ou utilisés par votre ménage ?
- A2. Périodicité ? quotidienne / hebdomadaire / mensuelle / trimestrielle / semestrielle / annuelle
- B1. Utilisez-vous une partie de l'argent de l'entreprise pour vous-même ou pour votre ménage ? Si oui, quelle somme utilisez-vous habituellement pour vous-même ou pour votre foyer ?
- B2. Périodicité ? journalière / hebdomadaire / mensuelle / trimestrielle / semestrielle / annuelle
- C1. Après les achats pour l'entreprise et pour vous-même et votre foyer, reste-t-il de l'argent ? Si oui, combien vous reste-t-il généralement après les achats pour l'entreprise et pour vous-même et votre foyer ?
- C2. Périodicité ? journalière / hebdomadaire / mensuelle / trimestrielle / semestrielle / annuelle

Tableau 2 : Application des critères indicatifs de l'actif net

	1 ^{re} méthode	2 ^e méthode	3 ^e méthode	4 ^e méthode	Méthode complète
Nombre de questions (y compris le nombre maximum de sous-questions)	1	20	32	33	59
Temps moyen de collecte du critère par entretien (en minutes)	0,9	2,6	7,0	7,6	7,6
% de cas qui ne pouvaient pas être estimés	36 %	0 %	0 %	4 %	13 %
% de cas aboutissant à des estimations négatives (parmi les réponses données)	0 %	0 %	4,5 %	2,3 %	1,8 %
Niveau moyen de difficulté (0 = aucune, 3 = extrême)	1,3	0,70	0,44	0,59	0,51

même, le montant des dettes en cours est obtenu en proposant une liste de dettes possibles au dirigeant et en lui demandant le montant pour chacune.

➤ **4^e méthode** : elle reprend la méthode précédente à laquelle elle ajoute l'estimation du montant en caisse le jour de l'entretien.

➤ **5^e méthode** : évaluation complète de l'actif net, c'est-à-dire de la valeur actuelle des immobilisations, des stocks, des créances, des dettes en cours et du montant en caisse. Cette méthode inclue toutes les composantes de la méthode précédente avec plus de détails. La valeur des stocks est calculée en les recensant et en les évaluant (à date de l'entretien) avec le dirigeant. Les immobilisations sont calculées comme pour la seconde méthode. Enfin, on a demandé au dirigeant le montant en caisse.

LES RÉSULTATS DES DIFFÉRENTES MÉTHODES D'APPROXIMATION DE LA VALEUR NETTE D'UNE MICRO-ENTREPRISE

Comme l'indique le tableau 2, les questions pour les deux méthodes les plus simples ont été complétées rapidement alors qu'il a fallu 7/8 minutes pour répondre aux méthodes les plus complexes. Bien que la première méthode soit la plus sim-

ple, plus du tiers des dirigeants n'a pas pu évaluer son actif net alors que tous ont pu répondre à toutes les questions des méthodes 2 et 3. La proportion d'entreprises débouchant sur des valeurs nettes négatives est assez faible pour les méthodes les plus complexes et pour la méthode complète. Il était de toute façon raisonnable de s'attendre à ce que certaines entreprises aient un actif net négatif car elles peuvent avoir des dettes significatives. Avec les deux premiers critères, les actifs nets ont été positifs.

La première méthode est la moins précise. La majorité des questions des quatre autres méthodes ne posaient pas trop de difficultés d'estimation. Enfin, en gé-

néral, les questions portant sur l'actif net ont été considérées comme plus confidentielles que les questions portant sur le bénéfice, et en particulier les questions liées aux stocks, aux dettes et à l'épargne.

Au total, la troisième méthode apparaît comme la meilleure : elle pose moins de problème de confidentialité que les autres car elle évite de parler des sommes en caisse. De plus, en termes d'analyse statistique, elle a la seconde corrélation la plus forte avec la mesure complète. On doit cependant garder à l'esprit que cette méthode n'est qu'une mesure partielle de l'actif net, minimisant la valeur réelle puisqu'elle omet la valeur de l'avoir en caisse de l'entreprise.

Encadré 2 : Les questions utilisées pour la troisième méthode

- A1. Pouvez-vous m'indiquer les machines, équipements, outils, bâtiments et terrains qui appartiennent à l'entreprise et sont utilisés par elle ?
- B1. Quelle est la valeur totale de vos matières premières/fournitures si vous deviez les vendre aujourd'hui ?
- B2. Quelle est la valeur totale de vos produits finis si vous deviez les vendre aujourd'hui ?
- C1. Au total, combien vos clients vous doivent-ils à ce jour ?
- C2. Combien les autres commerçants vous doivent-ils à ce jour ?
- C3. Des membres de votre famille/des amis vous doivent-ils de l'argent qu'ils ont emprunté à l'entreprise ? Si oui, combien vous doivent-ils à ce jour ?
- C4. Si vous avez reçu des crédits pour votre entreprise parmi les sources suivantes, combien devez-vous encore aujourd'hui à chacun – en intégrant les intérêts ? Sources de crédit : famille/amis ; prêteur ; institution formelle de crédit ; programme de microcrédit ; clubs d'épargne ; fournisseurs ; autre.

CONCLUSIONS

Le bénéfice et l'actif net sont difficiles à mesurer et des estimations plus détaillées ne sont pas forcément plus précises. Les dirigeants considèrent que les estimations à partir d'une seule question sont trop difficiles pour pouvoir y répondre.

La seconde méthode d'approximation de la valeur du résultat apparaît être la meilleure : tous les dirigeants ont pu répondre aux questions qu'elle prévoit, et elle est de plus positivement corrélée avec les méthodes d'approximation de la valeur de l'actif net, qui semblent être plus précises. De plus, cette méthode évite l'estimation des ventes, des immobilisations et des charges d'exploitation, ainsi que toutes les difficultés de mémorisation associées aux différentes composantes du résultat.

Les cinq méthodes d'approximation de la valeur de l'actif net sont toutes positivement corrélées les unes aux autres et semblent fournir des résultats fiables. La troisième méthode a présenté la plus forte corrélation avec la mesure complète, est de plus relativement rapide à mettre en œuvre et évite les problèmes de confidentialité liées à la caisse de l'entreprise.

Ces résultats ont des implications pour les praticiens et décideurs politiques :

- mesurer le résultat et l'actif net ne requiert pas de longs questionnaires coûteux à mettre en œuvre. La meilleure méthode d'approximation de la valeur du résultat nécessite trois questions traitées en moins de deux minutes, et la meilleure méthode d'approximation de la valeur de l'actif net inclut au maximum 32 questions traitées en moyenne en 7 minutes. Les praticiens peuvent mesurer leur impact sur les micro-entreprises en utilisant ces mesures avant et après leur appui pour voir si une amélioration s'est produite ;
- les politiques gouvernementales ou des bailleurs de fonds envers les micro-entreprises peuvent être guidées par des informations produites par ces méthodes ;
- l'information sur le résultat peut être utilisée pour évaluer la contribution des micro-entreprises à l'économie nationale. Par exemple, des études récentes ont mon-

tré que les micro-entreprises représentent entre 12 et 14 % du PIB du Kenya et 6-9 % de celui du Laos (Daniels et Mead, 1998 ; Minot, 1996). Ces informations ont conduit à une plus grande attention sur ces secteurs comme un moyen de lutte contre la pauvreté et comme une force dynamique de l'économie.