
Pourquoi plusieurs petites activités économiques peinent encore à devenir viables

FARID DANKO

Conseiller en développement organisationnel et entrepreneuriat | Autonomisation économique et impact social

10 juin 2026



Illustration créée pour cet article.

Une activité peut vendre chaque jour et pourtant ne pas encore permettre à la personne de vivre correctement, de réinvestir ou de faire face à un imprévu.

C'est une réalité que l'on observe souvent dans les programmes d'autonomisation économique, les initiatives locales et les projets d'appui aux femmes, aux jeunes ou aux personnes en recherche de revenus. Une personne apprend un métier, lance une activité, vend ses premiers produits ou services, et l'on peut avoir l'impression que le plus difficile est fait.

Mais vendre ne suffit pas toujours.

La vraie question est ailleurs : l'activité couvre-t-elle réellement ses coûts ? Permet-elle de dégager une marge ? Peut-elle résister à une baisse de ventes, à une hausse des prix, à une panne d'équipement ou à une dépense imprévue ?

C'est souvent à ce moment que les limites apparaissent.

Le problème n'est pas toujours le manque de courage, de volonté ou de savoir-faire. Dans plusieurs cas, les personnes savent produire, vendre, cuisiner, transformer, cultiver, réparer, coudre ou offrir un service utile. Elles travaillent dur. Elles s'adaptent. Elles cherchent des clients. Elles font avec les moyens disponibles.

Mais une activité ne devient pas solide seulement parce qu'elle existe.

Elle commence à tenir lorsqu'elle est comprise, organisée, suivie et capable de créer une valeur suffisante pour durer.

« Une activité ne devient pas solide seulement parce qu'elle existe. Elle commence à tenir lorsqu'elle est comprise, organisée, suivie et capable de créer une valeur suffisante pour durer. »

Savoir faire ne suffit pas toujours

Former une personne à une activité est important.

Mais ce n'est pas toujours suffisant.

Une personne peut très bien savoir fabriquer un produit, préparer un repas, transformer une matière première, offrir un service ou vendre sur un marché, sans pour autant maîtriser les éléments qui permettent à son activité de tenir dans le temps.

Savoir produire est une chose. Comprendre ce que l'activité coûte réellement en est une autre.

Il faut connaître le prix des matières premières, le temps nécessaire pour produire, les dépenses de transport, les pertes possibles, le coût de remplacement d'un équipement, le volume de ventes nécessaire pour couvrir les charges et la marge qui reste une fois les dépenses payées.

Quand ces éléments restent flous, l'activité peut tourner sans vraiment avancer.

Elle donne parfois l'impression de fonctionner, alors qu'elle repose encore sur un équilibre très fragile.

L'argent qui entre n'est pas toujours l'argent gagné

Dans plusieurs petites activités économiques, l'une des confusions les plus fréquentes se situe entre l'argent qui entre et l'argent réellement gagné.

Une personne peut vendre régulièrement et avoir du mouvement dans sa caisse. Mais si elle ne distingue pas clairement les recettes, les dépenses, les dettes, les réinvestissements et le bénéfice, elle peut croire que l'activité rapporte plus qu'elle ne rapporte réellement.

L'argent qui circule dans une activité n'est pas toujours de l'argent disponible.

Le chiffre d'affaires peut donner une impression de réussite. Mais ce n'est pas le chiffre d'affaires qui fait vivre une activité. C'est ce qui reste après les dépenses.

Une activité peut vendre beaucoup et rester peu rentable. Elle peut générer des revenus, mais ne pas permettre de renouveler le stock, de remplacer un outil, de payer un transport, d'épargner ou de faire face à un imprévu.

C'est souvent là que les difficultés commencent.

Quand le bénéfice n'est pas clair, les décisions deviennent plus risquées. On fixe les prix au hasard. On mélange l'argent personnel et l'argent de l'activité. On réinvestit trop peu ou trop tard. On demande un financement sans savoir exactement ce qu'il doit permettre de résoudre.

Une activité plus solide commence souvent par une chose simple : comprendre ce qui entre, ce qui sort et ce qui reste.

Beaucoup d'activités existent sans modèle économique clair

Une activité peut être utile sans avoir encore une logique économique claire.

Elle peut répondre à un besoin, attirer quelques clients et fonctionner à petite échelle. Mais si l'on ne comprend pas comment elle génère ses revenus, quels coûts pèsent le plus, quels clients reviennent vraiment et quelles ressources sont nécessaires pour tenir, sa capacité à durer reste difficile à démontrer.

Le modèle économique n'est pas un concept réservé aux grandes entreprises.

Même une petite activité doit pouvoir répondre à une logique simple : qui paie, pour quoi, à quel prix, à quelle fréquence, avec quels coûts et avec quelle marge.

Sans cette clarté, l'activité dépend souvent de l'effort personnel, de la chance, de la débrouillardise ou d'un financement ponctuel.

Or, une subvention, un don, un équipement ou un microcrédit ne remplace pas un modèle économique.

Ils peuvent soutenir une activité, mais ils ne suffisent pas à la rendre durable si les bases ne sont pas comprises.

La formation technique doit être complétée par l'accompagnement

Beaucoup de programmes font un travail important en formant des personnes à des métiers ou à des activités génératrices de revenus.

C'est nécessaire. Mais former n'est pas accompagner.

La formation donne un point de départ. L'accompagnement aide à traverser les premiers vrais obstacles.

Une formation transmet des connaissances ou des compétences. L'accompagnement aide à les appliquer dans la réalité, avec les contraintes du terrain, les réactions des clients, les coûts imprévus, les difficultés de vente, les hésitations, les erreurs et les ajustements nécessaires.

C'est souvent après la formation que les vrais défis commencent.

La personne doit trouver ses premiers clients, fixer ses prix, gérer son stock, suivre ses dépenses, faire face à la concurrence, organiser son temps, négocier avec des fournisseurs, gérer les retards de paiement et décider quoi faire lorsque les ventes baissent.

Sans accompagnement, beaucoup de personnes se retrouvent seules devant ces décisions.

Elles ont appris à faire, mais pas toujours à piloter leur activité.

C'est pour cela que l'autonomisation économique demande plus qu'une formation ponctuelle. Elle demande du suivi, des outils simples, des échanges réguliers, des conseils adaptés et une capacité à ajuster l'activité avec le temps.

Le financement arrive parfois trop tôt

Le financement est important, mais il ne règle pas tout.

Dans certains cas, une personne demande un appui financier alors que son activité n'est pas encore suffisamment comprise. Elle sait qu'elle a besoin d'argent, mais elle ne sait pas toujours précisément pour quoi, à quel moment, avec quel effet attendu et avec quelle capacité de remboursement.

C'est là que le financement peut devenir risqué.

Un financement mal préparé peut augmenter la pression au lieu de renforcer l'activité. Il peut servir à acheter du matériel qui n'était pas prioritaire, à constituer un stock trop important, à couvrir des dépenses mal évaluées ou à soutenir une activité dont les revenus restent insuffisants.

Avant de chercher un financement, il faut comprendre l'activité.

Il faut savoir ce qui manque vraiment, ce qui freine les ventes, ce qui coûte trop cher, ce qui peut être amélioré et ce que l'argent doit permettre de rendre possible.

Un bon financement ne vient pas seulement ajouter des ressources. Il vient soutenir une logique déjà claire.

La formalisation ne suffit pas à rendre une activité viable

Dans plusieurs contextes, l'enregistrement administratif d'une activité est perçu comme une étape importante vers la crédibilité.

Et c'est vrai. Formaliser une activité peut ouvrir des portes. Cela peut faciliter l'accès à certains programmes, à des partenariats, à des marchés ou à des financements. Cela peut aussi donner une existence officielle à ce qui était déjà en train de se construire.

Mais la formalisation ne suffit pas.

Un document administratif ne prouve pas que l'activité est rentable. Un registre ne montre pas que les coûts sont maîtrisés. Une immatriculation ne garantit pas qu'il existe une clientèle régulière ou une capacité à rembourser un financement.

Ce qui rend une activité crédible, ce n'est pas seulement son existence officielle.

C'est aussi la capacité de la personne à expliquer comment elle fonctionne, ce qu'elle coûte, ce qu'elle rapporte, quels clients elle sert, quelles difficultés elle rencontre et comment elle peut évoluer.

La formalisation est une étape. La structuration économique en est une autre.

Les outils doivent rester simples

Pour aider de petites activités économiques à devenir plus solides, il ne faut pas forcément commencer par des outils compliqués.

Beaucoup de personnes n'ont pas besoin d'un plan d'affaires lourd ou de tableaux difficiles à utiliser. Elles ont d'abord besoin d'outils simples, compréhensibles et adaptés à leur réalité.

Un carnet de ventes bien tenu peut déjà aider. Un suivi des dépenses peut changer la manière de décider. Un calcul simple de marge peut éviter de vendre à perte. Une liste de clients réguliers peut aider à mieux comprendre la demande. Un petit tableau de stock peut éviter les ruptures ou les achats inutiles.

L'objectif n'est pas de transformer chaque petite activité en structure administrative complexe.

L'objectif est de donner à la personne les moyens de mieux voir son activité.

Parce qu'on ne peut pas améliorer ce qu'on ne comprend pas.

Et on ne peut pas défendre ce qu'on ne sait pas expliquer.

La viabilité se construit avec le temps

Une activité économique ne devient pas solide du jour au lendemain.

Elle se construit progressivement, à travers l'observation, les ventes, les erreurs, les ajustements, les retours des clients et la capacité à mieux organiser ce qui fonctionne.

Certaines activités ont besoin d'être repositionnées. D'autres doivent revoir leurs prix. Certaines doivent réduire leurs coûts. D'autres doivent mieux cibler leur clientèle ou améliorer leur manière de vendre.

Ce travail demande du temps.

Il demande aussi de l'humilité, parce qu'une activité qui existe n'est pas automatiquement une activité qui tient.

Mais lorsqu'une personne commence à comprendre ses coûts, ses revenus, ses clients, ses marges, ses contraintes et ses possibilités d'évolution, elle gagne en pouvoir d'action.

Elle ne subit plus seulement son activité. Elle commence à la piloter.

Ce qu'il faut retenir

Plusieurs petites activités économiques peinent à devenir viables parce qu'elles ne manquent pas toujours de savoir-faire, mais de clarté économique, d'organisation et d'accompagnement.

Former à une activité est utile.

Mais pour qu'une activité dure, il faut aussi aider la personne à comprendre ses coûts, suivre ses revenus, connaître ses clients, fixer ses prix, mesurer ses bénéfices, utiliser le financement avec logique et ajuster ses décisions.

Une petite activité économique ne devient pas viable seulement parce qu'elle vend.

Elle le devient lorsqu'elle permet de comprendre ce qui fonctionne, de corriger ce qui la fragilise et de construire progressivement une vraie capacité à durer.

L'autonomisation économique ne se mesure donc pas seulement au nombre d'activités lancées.

Elle se mesure aussi à la capacité de ces activités à tenir, à évoluer et à donner aux personnes un véritable pouvoir d'action.