

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

Paix – Travail – Patrie

**INSTITUT NATIONAL DE LA
STATISTIQUE**



REPUBLIC OF CAMEROON

Peace – Work – Fatherland

**NATIONAL INSTITUTE OF
STATISTICS**

**DEUXIEME ENQUETE SUR L'EMPLOI ET LE
SECTEUR INFORMEL AU CAMEROUN (EESI 2)**

Phase 2 : Enquête sur le secteur informel

Rapport principal

Novembre 2011

TABLE DE MATIERES

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	v
LISTE DES TABLEAUX.....	vii
LISTE DES GRAPHIQUES.....	xi
AVANT PROPOS.....	xiii
RESUME EXECUTIF.....	xv
Introduction.....	1
1. Contexte et objectifs.....	1
2. Synthèse méthodologique.....	2
Chapitre 1 : Conditions d'activité des unités de production informelles.....	5
1.1 Caractéristiques des UPI.....	5
1.1.1 Type d'emploi du promoteur de l'UPI et critère d'informalité.....	5
1.1.2 Secteur d'activité des UPI.....	6
1.1.3 Local abritant l'activité de l'UPI.....	7
1.1.4 Initiative et motif de création de l'UPI.....	9
1.2 Démographie des unités de production informelles.....	11
1.3 Opinion des chefs d'UPI sur la sécurité sociale.....	13
1.3.1 Connaissance de la sécurité sociale.....	13
1.3.2 Opinion des promoteurs d'UPI sur la création d'un système de cotisation sociale et de protection.....	15
1.4 Dialogue social.....	17
1.4.1 Type de revendications.....	17
1.4.2 Gestion de conflits.....	17
Chapitre 2 : Main-d'œuvre et emploi dans le secteur informel.....	19
2.1 Taille des UPI.....	19
2.2 Taux de salarisation.....	19
2.3 Caractéristiques de l'emploi.....	20
2.3.1 Statut et secteur d'activité des actifs occupés du secteur informel.....	20
2.3.2 Vulnérabilité des emplois dans le secteur informel.....	22
2.4 Durée du travail.....	22
2.5 Caractéristiques sociodémographiques des actifs occupés.....	24
2.5.1 Niveau d'instruction et type d'apprentissage.....	24
2.5.2 Statut d'emploi des femmes et des jeunes dans le secteur informel.....	24
2.5.3 Age moyen, nombre moyen d'années d'études et ancienneté.....	25
2.6 Niveau de rémunération et mode de fixation des salaires.....	26
2.6.1 Niveau de rémunération.....	26
2.6.2 Mode de fixation des salaires.....	28
2.7 Dynamique de création d'emplois par les UPI.....	28
Chapitre 3 : Capital, financement et investissement des UPI.....	29
3.1 Caractéristiques du capital des UPI.....	29

3.1.1	Dotation en capital	29
3.1.2	Structure du capital	30
3.2	Origine et mode de financement du capital	31
3.2.1	Origine du capital	31
3.2.2	Mode de financement du capital	32
3.3	Investissement des UPI	33
3.3.1	Importance de l'investissement	33
3.3.2	Types d'investissement	35
3.4	Importance et utilisation des emprunts des UPI.....	35
Chapitre 4	<i>Production, insertion et concurrence.....</i>	37
4.1	Principaux agrégats économiques	37
4.1.1	Structure des principaux agrégats économiques	37
4.1.2	Performances du secteur informel.....	38
4.1.2.1	Structure des coûts mensuels de production	38
4.1.2.2	Indicateurs de performance économique des UPI	40
4.2	Insertion du secteur informel dans le système productif	44
4.2.1	Fournisseurs des UPI	44
4.2.2	Clients des UPI	49
4.3	Concurrence et fixation des prix	49
4.3.1	Principaux concurrents.....	50
4.3.2	Mode de fixation des prix.....	50
Chapitre 5	<i>Secteur informel et Etat.....</i>	53
5.1	Déclaration de l'activité	53
5.1.1	Enregistrement aux registres administratifs	53
5.1.2	Raisons de non enregistrement.....	54
5.2	Litiges avec l'Etat et modes de règlements	54
5.2.1	Litiges.....	54
5.2.2	Mode de règlement des litiges.....	55
5.2.3	Coût des règlements des litiges.....	55
5.3	Perception des promoteurs d'UPI sur la migration vers le secteur formel	56
5.3.1	Intégration des circuits officiels.....	56
5.3.2	Fiscalité du secteur informel	58
5.3.3	Opinions des promoteurs d'UPI sur le mode de fixation des prix par l'Etat	59
Chapitre 6	<i>Mode d'insertion, problèmes et perspectives</i>	61
6.1	Mode d'insertion des promoteurs des UPI dans le secteur informel	61
6.1.1	Raisons du choix de l'activité dans le secteur informel	61
6.1.2	Mode de fixation du volume des prestations.....	61
6.1.3	Mode d'approche des clients	62
6.2	Problèmes rencontrés par les UPI.....	62
6.2.1	Difficultés liées à l'exercice de l'activité	62
6.2.2	Difficultés liées à la main d'œuvre	65
6.2.3	Difficultés pouvant entraver la survie de l'UPI	65
6.2.4	Difficultés liées au développement de l'UPI.....	66
6.3	Désidérata des promoteurs d'UPI.....	67
6.3.1	Appuis souhaités.....	68
6.3.2	Utilisation des crédits	68
6.4	Perspectives du secteur informel.....	69

6.4.1 Stratégie en cas de réduction de la demande	69
6.4.2 Avenir des UPI	70
Chapitre 7 : Evolution des principaux indicateurs du secteur informel entre 2005 et 2010.....	71
7.1 Evolution des indicateurs de conditions d'activité, de main d'œuvre et d'emplois dans le secteur informel.....	71
7.2 Evolution des indicateurs de capital, de financement et d'investissement du secteur informel	74
7.3 Evolution des indicateurs de production, insertion et concurrence dans le secteur informel	76
7.3.1 Evolution des indicateurs de performances économiques	76
7.3.2 Evolution des indicateurs de la productivité apparente.....	77
7.3.3 Evolution des indicateurs de niveau de bénéfice	78
7.3.4 Evolution des perspectives dans le secteur informel	79
Conclusion et recommandations	81
Conclusion	81
Recommandations	82
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	85
ANNEXES	87
Annexe 1 : Définition des concepts et des indicateurs	89
Définition des concepts	89
Définition des indicateurs.....	89
Annexe 2 : Liste du personnel impliqué.....	91

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AFRISTAT	:	Observatoire Economique et Statistique d'Afrique subsaharienne
BIT	:	Bureau International du Travail
BTP	:	Bâtiment et Travaux Publics
CEMAC	:	Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CNPS	:	Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
CTS	:	Comité Technique de Suivi des programmes économiques
DIAL	:	Développement, Institutions et Analyses de Long terme
DSCE	:	Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi
EBE	:	Excédent Brut d'Exploitation
ECAM	:	Enquête Camerounaise Auprès des Ménages
EDS	:	Enquête Démographique et de Santé
EESI	:	Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel
FCFA	:	Franc de la Coopération Financière en Afrique Centrale
FNE	:	Fonds National de l'Emploi
INS	:	Institut National de la Statistique
INSEE	:	Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques
K	:	Valeur du capital au coût de remplacement
L1	:	Nombre de travailleurs
L2	:	Nombre d'heures de travail par mois
MINEFOP	:	Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle
MINEPAT	:	Ministère de l'Economie, de la Planification et de l'Aménagement du Territoire
MINFOPRA	:	Ministère de la Fonction Publique et de la Réforme Administrative
MINPMEESA	:	Ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Economie Sociale et de l'Artisanat
MINTSS	:	Ministère du Travail et de la Sécurité Sociale
NC	:	Numéro de contribuable
OHADA	:	Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique

OIT	:	Organisation Internationale du Travail
OMD	:	Objectifs du Millénaire pour le Développement
ONEFOP	:	Observatoire National de l'Emploi et de la Formation Professionnelle
OTPV	:	Occupation Temporaire de la Voie Publique
PAGT/FP	:	Programme d'Amélioration de la Gouvernance et de la Transparence dans les Finances Publiques
PME	:	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	:	Petites et Moyennes Industries
PSM	:	Programme Statistique Minimum
RGPH	:	Recensement Général de la Population et de l'Habitat
SCE	:	Stratégie pour la Croissance et l'Emploi
SCIFE	:	Service Central d'Immatriculation au Fichier des Entreprises
SNDS	:	Stratégie Nationale de Développement de la Statistique
SNIS	:	Système National d'Information Statistique
SRP	:	Stratégie de Réduction de la pauvreté
UPI	:	Unité de Production Informelle
VA	:	Valeur Ajoutée
ZD	:	Zone de Dénombrement

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1.1 : Répartition (%) des UPI selon le type d'emploi du chef et le critère d'informalité	5
Tableau 1.2 : Répartition (%) des UPI par secteur d'activité selon le sexe et le milieu de résidence du promoteur	7
Tableau 1.3 : Répartition (%) des UPI par milieu de résidence suivant le type de local et par branche d'activité	7
Tableau 1.4 : Répartition (%) des UPI suivant le type de local par branche d'activité et selon le sexe du promoteur ..	8
Tableau 1.5 : Principales raisons de la non possession d'un local par secteur et branche d'activité	9
Tableau 1.6 : Taux d'accès (%) des UPI ayant un local professionnel à quelques services de base par milieu de résidence et secteur d'activité	9
Tableau 1.7 : Répartition (%) des UPI suivant la personne ayant pris l'initiative de la création par branche d'activité	10
Tableau 1.8 : Répartition (%) des UPI selon la raison de création évoquée par branche d'activité	10
Tableau 1.9 : Age moyen (en années) des UPI selon le milieu de résidence et la branche d'activité	12
Tableau 1.10 : Proportion d'UPI dont le promoteur a connaissance de la sécurité sociale, de la CNPS par secteur d'activité, milieu et sexe du promoteur	14
Tableau 1.11 : Proportion des chefs d'UPI connaissant les services garantis par la sécurité sociale parmi ceux ayant une connaissance de la sécurité sociale, selon le milieu de résidence et le secteur d'activité	14
Tableau 1.12 : Proportions d'UPI ayant souscrit à une police d'assurance et ayant souscrit à une assurance maladie/accident par secteur et branche d'activité	15
Tableau 1.13 : Répartition (%) des UPI suivant l'appréciation faite par le promoteur relative à la création d'un système de cotisation sociale et de protection par secteur d'activité	15
Tableau 1.14 : Répartition (%) des UPI suivant l'avis du promoteur sur le statut du système de cotisation sociale et de protection par secteur d'activité	16
Tableau 1.15 : Répartition (%) des UPI suivant l'attente du promoteur par rapport au système de cotisation sociale et de protection par secteur d'activité	16
Tableau 1.16 : Répartition (%) des UPI suivant la tranche du montant mensuel maximal de cotisation par secteur d'activité	16
Tableau 2.1 : Répartition (%) des UPI selon la taille par milieu de résidence et par secteur d'activité	19
Tableau 2.2 : Répartition (%) des UPI selon le type d'emploi et le taux de salarisation par milieu de résidence et par secteur d'activité	20
Tableau 2.3 : Répartition (%) des actifs occupés selon le statut et le secteur d'activité suivant le sexe	21
Tableau 2.4 : Caractéristiques des emplois dépendants selon le statut et le milieu de résidence du promoteur	21
Tableau 2.5 : Pourcentage de salariés, de patrons et taux de vulnérabilité	22
Tableau 2.6 : Répartition (%) des actifs occupés selon la durée hebdomadaire de travail par sexe et milieu de résidence du promoteur	23
Tableau 2.7 : Durée hebdomadaire moyenne (en heure) de travail des actifs occupés du secteur informel selon certaines caractéristiques	23
Tableau 2.8 : Répartition (%) des actifs occupés par niveau d'instruction, type d'apprentissage et selon certaines caractéristiques	24
Tableau 2.9 : Proportion des femmes et des jeunes actifs occupés par statut et secteur d'activité	25
Tableau 2.10 : Caractéristiques sociodémographiques des actifs occupés selon le secteur d'activité	25
Tableau 2.11 : Rémunération des actifs occupés selon le milieu de résidence	26
Tableau 2.12 : Rémunération dans le secteur informel	27
Tableau 2.13 : Répartition (%) des chefs d'UPI suivant le mode de fixation des salaires, selon le secteur d'activité et selon le milieu de résidence	28
Tableau 2.14 : Répartition (%) des actifs par statut et selon leur ancienneté dans l'UPI	28
Tableau 3.1 : Proportion d'UPI ne disposant pas de capital et montant moyen du capital par UPI selon le secteur d'activité et le milieu de résidence	29
Tableau 3.2 : Structure du capital selon le milieu et le secteur d'activité (en % de sa valeur)	30
Tableau 3.3 : Qualité et statut du capital (en % de sa valeur)	31
Tableau 3.4 : Age moyen (en année) du capital dans l'UPI selon le milieu	31
Tableau 3.5 : Origine du capital par branche d'activité (en % de sa valeur)	32

Tableau 3.6 : Structure de l'investissement selon le milieu et la branche d'activité	34
Tableau 3.7 : Importance et utilisation des emprunts selon le milieu et le secteur d'activité.....	35
Tableau 4.1 : Structure du chiffre d'affaires, de la production et de la valeur ajoutée annuels (en % de la valeur) par secteur, branche d'activité et milieu de résidence	37
Tableau 4.2 : Structure des coûts mensuels de production par branche d'activité et par milieu de résidence.....	39
Tableau 4.3 : Taux et décomposition de valeur ajoutée par branche d'activité et par milieu de résidence	40
Tableau 4.4 : Indicateurs du niveau d'activité et de productivité des UPI par branche d'activité et milieu de résidence	41
Tableau 4.5 : Performances comparées des UPI selon le type d'emploi par milieu (valeurs mensuelles en milliers de FCFA)	43
Tableau 4.6 : Indicateurs de rentabilité par branche d'activité et milieu de résidence.....	44
Tableau 4.7 : Répartition (%) du montant des achats suivant l'origine de l'achat par branche d'activité et milieu de résidence	46
Tableau 4.8 : Pays d'origine des produits étrangers commercialisés par les UPI.....	48
Tableau 4.9 : Répartition (%) de la valeur du chiffre d'affaires suivant la destination des ventes, par branche d'activité et milieu de résidence.....	49
Tableau 4.10 : Répartition (%) des UPI suivant l'origine de la concurrence subie par le secteur informel selon la branche d'activité et le milieu de résidence	50
Tableau 4.11 : Répartition (%) suivant le mode de fixation des prix selon le secteur et la branche d'activité, et le milieu de résidence.....	52
Tableau 5.1 : Raisons du non enregistrement des unités de production informelles (en % des UPI)	54
Tableau 5.2 : Proportion d'UPI ayant eu un problème avec l'Etat et leur répartition (%) suivant le type de litiges par secteur d'activité et milieu de résidence	54
Tableau 5.3 : Répartition (%) des UPI suivant le mode de règlement des litiges avec l'Etat selon le secteur d'activité, le milieu de résidence.....	55
Tableau 5.4 : Montant payé pour régler les litiges selon le secteur d'activité, le milieu de résidence.....	56
Tableau 5.5 : Situation des UPI par rapport à l'intégration dans les circuits officiels (en %)	56
Tableau 5.6 : Opinions des promoteurs d'UPI sur l'intégration des UPI dans les circuits formels selon la branche d'activité (en %).....	57
Tableau 5.7 : Instauration d'un impôt unique, périodicité de paiement de cet impôt selon la branche d'activité (en %)	58
Tableau 5.8 : Opinions des promoteurs d'UPI sur la destination et l'utilisation de l'impôt unique (%)	59
Tableau 5.9 : Opinions des promoteurs d'UPI sur le mode de fixation du prix (%)	59
Tableau 6.1 : Répartition (%) des promoteurs d'UPI suivant les principales raisons de choix de l'activité par secteur d'activité et milieu de résidence.....	61
Tableau 6.2 : Répartition (%) des promoteurs d'UPI suivant les principaux facteurs de fixation des volumes de production par secteur d'activité milieu de résidence.....	62
Tableau 6.3 : Répartition (%) des promoteurs d'UPI suivant le principal mode d'approche des clients par secteur d'activité et milieu de résidence.....	62
Tableau 6.4 : Pourcentage des UPI rencontrant les difficultés suivant le secteur d'activité, le milieu de résidence et en fonction du type	63
Tableau 6.5 : Pourcentage des UPI rencontrant les difficultés suivant le type de local en fonction du type de problème	64
Tableau 6.6 : Pourcentage des UPI de taille supérieure ou égale à 2 rencontrant les difficultés liées à la main d'œuvre suivant le secteur et le milieu de résidence en fonction du type de problème.....	65
Tableau 6.7 : Répartition (%) des UPI suivant la principale difficulté risquant de faire disparaître l'établissement selon le secteur d'activité et le milieu de résidence	66
Tableau 6.8 : Répartition (%) des UPI suivant la principale difficulté empêchant le développement de l'établissement selon le secteur d'activité, le milieu de résidence.....	67
Tableau 6.9 : Proportion de promoteurs d'UPI selon le type d'aide souhaitée selon le secteur d'activité, le milieu de résidence et le sexe du promoteur	68
Tableau 6.10 : Répartition (%) des promoteurs d'UPI par usage du crédit selon le secteur d'activité et le milieu de résidence	69

<i>Tableau 6.11 : Répartition (%) des UPI suivant la stratégie envisagée en cas de réduction de la demande selon le secteur d'activité et le milieu de résidence.....</i>	<i>69</i>
<i>Tableau 6.12 : Proportion des promoteurs d'UPI optimistes quant à l'avenir de leur UPI et la poursuite des activités par leurs enfants, proches ou connaissances.....</i>	<i>70</i>
<i>Tableau 7.1 : Taille moyenne des UPI, taux de salarisation dans les UPI et durée moyenne de travail par semaine (heures) en 2005 et 2010</i>	<i>72</i>
<i>Tableau 7.2 : Caractéristiques démographiques des actifs occupés du secteur informel par statut et secteur d'activité.....</i>	<i>73</i>
<i>Tableau 7.3 : Evolution du niveau de rémunération</i>	<i>73</i>
<i>Tableau 7.4 : Montant moyen et médian du capital par UPI selon le secteur d'activité et le milieu</i>	<i>75</i>
<i>Tableau 7.5 : Pourcentage des UPI ayant investi, Montant moyen investi par UPI ayant investi, Pourcentage des UPI ayant emprunté et montant moyen emprunté</i>	<i>75</i>
<i>Tableau 7.6 : Chiffre d'affaires, production et valeur ajoutée en 2005 et 2010.....</i>	<i>76</i>
<i>Tableau 7.7 : Productivité par tête et productivité apparente du travail (en milliers de FCFA)</i>	<i>77</i>
<i>Tableau 7.8 : Evolution des Indicateurs moyens du niveau de bénéfice</i>	<i>78</i>
<i>Tableau 7.9 : Perspectives pour le secteur informel non agricole</i>	<i>79</i>

LISTE DES GRAPHIQUES

<i>Graphique 1.1 : Répartition (%) des UPI selon leur ancienneté par milieu.....</i>	<i>11</i>
<i>Graphique 1.2 : Répartition (%) des UPI observées en 2010 selon le secteur d'activité en fonction de l'année de création.....</i>	<i>12</i>
<i>Graphique 1.3 : Répartition (%) des UPI observées en 2010 selon le type de local en fonction de l'année de création.....</i>	<i>13</i>
<i>Graphique 1.4 : Répartition (%) des UPI selon l'issue des conflits enregistrés en leur sein.....</i>	<i>18</i>
<i>Graphique 3.1 : Poids des modes de financement des UPI.....</i>	<i>32</i>
<i>Graphique 4.1 : Répartition (%) des UPI suivant le montant de la valeur ajoutée mensuelle et le milieu de résidence.....</i>	<i>42</i>
<i>Graphique 4.2 : Répartition (%) des UPI suivant leurs principaux fournisseurs.....</i>	<i>45</i>
<i>Graphique 4.3 : Proportion d'UPI commercialisant des produits étrangers par milieu de résidence.....</i>	<i>46</i>
<i>Graphique 4.4 : Répartition (%) des UPI selon le pays d'origine des produits commercialisés.....</i>	<i>47</i>
<i>Graphique 4.5 : Répartition (%) des UPI suivant le mode de fixation des prix dans le secteur informel.....</i>	<i>51</i>
<i>Graphique 5.1 : Taux de non enregistrement des UPI par type (%).....</i>	<i>53</i>
<i>Graphique 6.1 : Proportion des promoteurs d'UPI déclarant n'avoir pas de difficultés pouvant conduire à la disparition de leur UPI.....</i>	<i>65</i>
<i>Graphique 6.2 : Proportion des promoteurs d'UPI déclarant n'avoir pas de problèmes de développement.....</i>	<i>67</i>

AVANT PROPOS

L'Institut National de la Statistique (INS) a le plaisir de vous présenter le rapport principal de la phase 2 sur le secteur informel de la deuxième Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel (EESI 2) réalisée en 2010. Ce rapport vient à la suite de celui de la phase 1 qui présente la situation de l'emploi au Cameroun en 2010. L'EESI 2 fait partie des opérations retenues dans la Stratégie Nationale de Développement de la Statistique (SNDS) dont la réalisation devra garantir la disponibilité à périodicité régulière des indicateurs quantitatifs et qualitatifs pour le suivi évaluation de la stratégie emploi du Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE) et la mesure des progrès en vue de l'atteinte des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD).

Ce rapport présente les principaux résultats de l'analyse du secteur informel non agricole. Les indicateurs ainsi calculés se rapportent aux conditions d'activité des unités de production informelles (UPI), aux caractéristiques de l'emploi dans le secteur informel, à son capital, son investissement, son financement, sa production et à la richesse qu'il crée. En outre, ils permettent d'apprécier les relations que le secteur informel entretient avec l'Etat, ses besoins, ses problèmes et ses perspectives.

Outre l'appui financier du Gouvernement, l'enquête a bénéficié des financements de l'Union Européenne à travers les fonds du Programme d'Amélioration de la Gouvernance et de la Transparence des Finances Publiques (PAGT/FP) et du Bureau International du Travail (BIT). A ces deux partenaires du Gouvernement, l'INS exprime toute sa gratitude.

Dans sa réalisation, l'enquête a bénéficié de l'appui technique des experts de l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (INSEE) de la France et de l'Observatoire Economique et Statistique de l'Afrique Subsaharienne (AFRISTAT) du Mali. A tous ces experts, l'INS adresse ses sincères remerciements pour la qualité de leurs appuis. De même, l'INS adresse ses chaleureuses félicitations à son personnel permanent affecté à cette tâche ainsi qu'au personnel temporaire recruté à cet effet pour leur dévouement et la qualité du travail accompli. Les remerciements de l'INS vont également à l'endroit des populations pour leur participation, notamment la disponibilité à fournir des réponses sincères aux questions qui leur ont été posées.

L'INS espère que ces résultats répondront aux attentes des utilisateurs et reste disponible pour toutes informations complémentaires.

Le Directeur Général de l'INS

RESUME EXECUTIF

1- Contexte

Les distorsions ou manquements relevés lors de l'évaluation de la mise en œuvre de la Stratégie de Réduction de la Pauvreté (SRP) ont amené le Gouvernement à élaborer une Vision de développement du Cameroun, avec comme objectif de devenir un pays émergent à l'horizon 2035 et à réviser à cet effet sa stratégie de réduction de la pauvreté en plaçant désormais les défis de création des richesses et des emplois au centre de ses actions en faveur de la réduction de la pauvreté. C'est ainsi que le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE) a été adopté en 2009.

Le suivi/évaluation de la mise en œuvre de la Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (SCE) et des stratégies sectorielles repose sur la Stratégie Nationale de Développement de la Statistique (SNDS). Cette stratégie a retenu une série d'opérations de collecte de données prioritaires parmi lesquelles l'enquête sur l'emploi et le secteur informel (EESI) à réaliser tous les 5 ans.

La deuxième édition de l'Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel (EESI 2), réalisée en 2010, s'inscrit dans cette nouvelle donne. Elle vise globalement à fournir aux utilisateurs une batterie d'indicateurs sur (i) le marché du travail, les conditions et les revenus d'activité et (ii) le secteur informel et sa contribution à l'économie, en termes d'emplois et de valeur ajoutée. En plus des modules examinés en 2005, l'EESI 2 aborde la question du dialogue social.

Les résultats obtenus serviront au Gouvernement de boussole pour la mise en œuvre de la Stratégie Emploi du DSCE. Ils permettront aussi le suivi et l'évaluation des programmes en cours.

2- Champ, but et méthodologie

La deuxième Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel (EESI 2) est une enquête statistique à deux phases dont la première vise à appréhender l'emploi (Enquête sur l'Emploi) et la seconde à évaluer les activités économiques du secteur informel non agricole (Enquête Secteur Informel). Les deux phases de l'EESI 2 se sont déroulées concomitamment alors qu'à l'EESI 1, elles n'ont pas eu lieu au même moment.

La base de sondage utilisée pour la première phase est fournie par la cartographie actualisée du troisième Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH) de 2005. Elle a permis de sélectionner de manière aléatoire un échantillon de 8 160 ménages stratifié selon les dix régions et le milieu de résidence. Les villes de Yaoundé et de Douala ont été considérées chacune comme des régions d'enquête. Sur le plan méthodologique, la première phase a permis d'identifier 4 705 unités de production informelles (UPI) non agricoles. Parmi ces UPI, 4 592 ont été enquêtées dont 4 538 avec succès, soit un taux de couverture de 97,6%.

3- Conditions d'activité dans le secteur informel

Le nombre total d'UPI non agricoles en activité en 2010 sur le territoire national est estimé à environ 2,5 millions. Ces UPI se répartissent presque à part égale entre les secteurs de l'industrie (34,1%), du commerce (33,6%) et des services (32,2%). Plus de la moitié (54,4%) des promoteurs d'UPI sont de sexe féminin. Les branches d'activité les plus représentatives sont

celles de commerce de détail, de l'agro-alimentaire, de la restauration, du transport et de la confection. Comme en 2005, les conditions d'activité des UPI restent précaires. A titre illustratif, moins d'une UPI sur quatre (23,6%) dispose d'un local professionnel spécifique ; 6,1% sont connectées au réseau d'approvisionnement en eau ; 41,2% au réseau électrique et seulement 29,3% disposent d'une ligne téléphonique (fixe ou mobile) spécifique. En plus de ces conditions d'exercice précaires, la dynamique entrepreneuriale reste individuelle ou familiale.

Les principales raisons du choix de l'activité économique évoquées par les promoteurs sont le désir d'être indépendant (25,0%), la quête d'un meilleur revenu (22,4%), la contrainte liée à la disponibilité d'un capital suffisant pour entreprendre une autre chose (23,7%).

L'âge moyen des UPI est de 7,4 ans et 50,9% des unités ont moins de 5 ans d'âge. La connaissance de la sécurité sociale reste faible chez les chefs d'UPI. Seulement, 20,4% de ceux-ci déclarent avoir déjà entendu parler de la sécurité sociale. Il en est de même de la connaissance de l'organisme en charge de la gestion de la sécurité sociale et des prestations offertes.

De l'avis des promoteurs, sur l'éventualité de la mise en place d'un nouveau système de sécurité sociale, 37,2% de ceux-ci y sont favorables et 41,4% d'entre eux feraient confiance à une gestion publique de ce système tandis que 35,4% seraient favorables à un partenariat public/privé. Les principales attentes d'un tel système sont la garantie retraite, la couverture en cas d'invalidité et en cas de décès. Malgré ces attentes, la disponibilité à payer reste une contrainte majeure. A peine 14% de promoteurs se disent prêts à payer une cotisation mensuelle supérieure à 5 000 FCFA par travailleur. S'agissant du dialogue social, la question est peu pertinente compte tenu de la prépondérance des UPI unipersonnelles, mais il est toutefois à noter qu'en cas de différend, la majorité des employés (44,5%) ont recours à la négociation individuelle. Cependant, une volonté de se regrouper (GIC, syndicat, coopérative) pour une meilleure défense des intérêts est formulée par les employés selon 12% des responsables des UPI.

4- Main d'œuvre et emplois dans le secteur informel

Le secteur informel est constitué essentiellement des unités de production de petite taille ; 86,0% de celles-ci sont unipersonnelles et seulement 3,6% emploient plus de 3 personnes. La taille moyenne des UPI est de 1,3 personne.

Le taux de salarisation est faible dans le secteur informel, moins de 9 actifs occupés sur 100 sont salariés. Cette faible salarisation est encore plus prononcée dans le secteur du commerce (4,3%) par rapport au secteur des services (7,0%) et au secteur de l'industrie (13,3%).

La main-d'œuvre des UPI est composée majoritairement des travailleurs pour compte propre (70,6%). Cette proportion est plus élevée chez les femmes (75,9%) que chez les hommes (64,6%). Le secteur de l'industrie occupe 38,9% de l'effectif des emplois du secteur informel.

A l'exclusion des promoteurs qui ont un contrat de fait avec leur unité, près de la moitié des employés n'ont pas de contrat formel (48,7%). Seuls 12,1% ont un contrat écrit et 38,8% ont un contrat verbal.

La répartition des actifs occupés du secteur informel par tranche horaire hebdomadaire montre que près du quart travaille moins de 20 heures par semaine et 46,1% plus de 40 heures. En outre, ces s actifs occupés travaillent en moyenne 37,7 heures par semaine. Cette durée moyenne diffère selon le milieu de résidence.

Le niveau moyen d'études des actifs occupés est de 7,5 ans. Ce qui correspond à la première année du cycle secondaire. Pour ce qui est de l'ancienneté moyenne dans l'unité de production, elle est de 5,8 ans pour l'ensemble des actifs occupés de ce secteur.

La plupart (66,9%) des actifs occupés du secteur informel ont appris leur métier tout seul ou par la pratique.

La moyenne d'âge des actifs occupés du secteur informel est de 33,0 ans. Elle varie de 35,0 ans dans le secteur du commerce à 31,0 ans dans les services en passant par 33,1 ans dans les industries.

Les jeunes de 10 à 24 ans représentent 26,2% des actifs occupés du secteur informel. On les retrouve le plus chez les apprentis (88,6%) et chez les aides familiaux (68,8%).

Le revenu moyen des actifs occupés du secteur informel est de 48 400 FCFA par mois. Il varie de 58 600 FCFA chez les actifs occupés du milieu urbain à 38 200 FCFA chez ceux du milieu rural. Une heure travaillée dans ce secteur rapporte en moyenne 297,9 FCFA comme revenu à l'actif occupé. Le revenu mensuel moyen des patrons (105 100 FCFA) est pratiquement le double de celui des salariés (56 000 FCFA).

De l'avis des promoteurs d'UPI ayant au moins un salarié, le principal mode de fixation des salaires est la négociation (36,4%). Par ailleurs, un peu plus d'un quart (25,8%) de chefs d'UPI déclarent fixer eux-mêmes les salaires de leurs employés afin de s'assurer un bénéfice. La fixation des salaires selon la grille salariale officielle (1,4%) et l'arrimage sur les salaires des concurrents (4,3%) constituent des modes de fixation les moins utilisés.

De l'ensemble des emplois observés dans le secteur informel en 2010, 34,1% ont été créés entre 2006 et 2008, 21,7% avant l'année 2000, 18,0% entre 2001 et 2005. Par ailleurs, 26,2% des emplois l'ont été il y a au plus un an.

5- Capital, financement et investissement des UPI

La majorité des UPI (91,4%) disposent d'un capital pour leur fonctionnement. Le montant moyen du capital se situe à 197 800 FCFA au niveau national alors que la moitié des UPI dispose d'un capital inférieur ou égal à 17 000 FCFA. Cette disparité du capital semble plus prononcée dans les métropoles de Douala et de Yaoundé : la moitié des UPI y fonctionne respectivement avec un capital inférieur ou égal à 81 000 FCFA et 17 000 FCFA pourtant le capital moyen dans ces deux villes se situe à 400 800 FCFA et 330 700 FCFA respectivement.

Le capital dont dispose les UPI est constitué par ordre d'importance du matériel roulant/motopompe, de terrain/local, d'outillage et autres, de machines et dans une moindre mesure de mobilier de bureau. Cependant, il convient de signaler que près de la moitié de la valeur du capital des UPI représente les biens acquis à l'état neuf.

Les équipements utilisés par les UPI ont en moyenne 4,5 ans d'âge dans ces UPI. Cet âge moyen était de 6,2 ans en 2005.

Une part importante du capital (92,2%) des UPI est financée par l'épargne, le don ou l'héritage. Les tontines financent à peine 1,4% du capital des UPI. Quant à l'accès au système bancaire pour le financement du capital des UPI, il est presque inexistant.

Au niveau national, l'investissement total réalisé au cours des douze derniers mois précédant l'enquête est de **100 milliards de FCFA**. Ceci se traduit par un taux d'investissement de **3,7%** qui représente la part du capital acquis sur une période rapportée à la valeur ajoutée dégagée au cours de la période.

L'investissement des UPI est principalement orienté vers l'achat du matériel roulant/motopompe (65,4%), l'acquisition des terrains et des locaux (16,3%) et l'acquisition de l'outillage et d'autres petits matériels (10,3%).

Quels que soient le secteur d'activité et le milieu d'implantation des UPI, il est à relever que moins de 10% de celles-ci ont recours aux emprunts. Pour les UPI ayant eu recours à l'emprunt, plus de la moitié du volume total des emprunts ont été réalisés pour le financement des UPI du secteur de l'industrie et les fonds empruntés sont essentiellement consacrés à l'achat des matières premières et des marchandises.

6- Production, insertion et concurrence

La structure de production montre que le commerce, qui réalise 51,0% du chiffre d'affaires du secteur informel, dégage 33,7% de la production totale. L'industrie quant à elle génère 27,5% du chiffre d'affaires et dégage la production la plus importante (34,1% de la production totale). Enfin, le secteur des services avec 21,4% présente le plus faible niveau de chiffre d'affaires, tout en dégageant 32,3% de la production totale.

La valeur ajoutée du secteur informel est inégalement générée par les trois secteurs : l'industrie (71,6%), les services (17,2%) et le commerce (11,1%). La décomposition de la valeur ajoutée en ses éléments constitutifs révèle que 91,4% de la valeur ajoutée globale correspond à l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE), 7% à la rémunération et 1,6% aux impôts et taxes.

Avec sa masse salariale mensuelle estimée à plus de 6 milliards en milieu urbain et à plus de 9 milliards en milieu rural, l'industrie est le secteur ayant la masse salariale mensuelle la plus importante. Au vu des impôts versés, la contribution du secteur informel à l'économie est appréciable ; en moyenne, les UPI payent mensuellement un peu plus de 5 milliards d'impôts.

Pour ce qui est de la création des richesses, ce sont les UPI du secteur du commerce qui dégagent le volume de chiffre d'affaires mensuel moyen le plus élevé (472 900 FCFA), très nettement au dessus de la moyenne globale (316 800 FCFA). Les UPI de l'industrie et des services ne dégagent que 261 800 FCFA et 212 100 FCFA respectivement.

Les indicateurs de productivité montrent qu'un travailleur du secteur informel crée en moyenne une valeur ajoutée mensuelle d'environ 74 000 FCFA et qu'une heure de travail effectuée génère en moyenne 462 FCFA de valeur ajoutée. Par ailleurs, un franc investi dans le capital produit en moyenne 471 FCFA de valeur ajoutée.

S'agissant de l'approvisionnement en biens et en services, les principaux fournisseurs des UPI sont les entreprises du secteur du commerce alors que les ménages constituent leurs principaux clients. Les activités du secteur s'exercent dans un environnement fortement concurrentiel. Les principaux concurrents sont les petites entreprises commerciales et non commerciales. Le mode de fixation des prix de vente est largement déterminé par la loi de l'offre et de la demande, soit après marchandage avec les clients (36,6% des UPI), soit en fonction du prix des concurrents (22,9% des UPI) et en fixant les prix selon le taux de marge (22,9% des UPI).

7- Secteur informel et Etat

Dans l'ensemble, près de 9 UPI sur 10 n'ont pas de numéro de contribuable, ne sont pas inscrits au registre de commerce, ne possèdent pas de carte professionnelle et ne sont pas affiliées à la CNPS. La plupart de promoteurs qui n'enregistrent pas leur UPI évoquent comme raison le caractère non obligatoire de l'enregistrement (45,0%).

Les litiges entre l'Etat et les acteurs du secteur informel sont relatifs à la fiscalité (37,6%), au local/lieu d'exercice de l'activité (24,1%), à la qualité des produits vendus/utilisés (14,9%) et à la tarification (5,0%). Le phénomène est plus accentué en milieu urbain (15,9%) qu'en milieu rural (9,6%). Il l'est davantage pour les branches d'activité des services (17,5%) et du commerce (15,3%).

Une majorité relative des promoteurs d'UPI (46,3%) ne sont ni prêts à payer l'impôt sur l'activité menée ni prêts à enregistrer leurs unités de production auprès de l'administration. Cependant, respectivement 18,5% et 24,5% des promoteurs d'UPI déclarent être prêts à enregistrer leur UPI auprès de l'administration et à payer l'impôt.

8- Mode d'insertion, problèmes et perspectives

Le choix de l'activité, chez les promoteurs d'UPI, est guidé en majorité par la connaissance du métier (34,5%), suivie de l'exploitation d'une opportunité (16,3%) et enfin l'assurance des recettes plus stables (10,2%).

Le mode de fixation du volume de production des UPI est estimé à partir de la demande (42,8%). Pour 35,5% des cas, c'est la capacité de production qui détermine le volume de la production ; les commandes fermes ne représentent que 19,5%.

Plus de la moitié (57,8%) des chefs d'UPI ne mettent en place aucune stratégie d'approche de la clientèle. Par contre, 24,4% cherchent à se faire connaître à travers certains réseaux notamment la famille, les voisins et les amis pour capter les clients et seulement 15,0% adoptent les stratégies de prospection auprès de la clientèle.

Dans le cadre de l'exercice de leur activité, les UPI éprouvent des difficultés dont certaines peuvent conduire à leur disparition. Parmi les UPI qui emploient au moins une personne en plus du promoteur, 30,3% connaissent des problèmes liés à la main d'œuvre. Parmi les problèmes liés à la main d'œuvre, 17,6% concernent la discipline ou le manque de sérieux de la main d'œuvre, 13,5% l'instabilité des employés et 12,8% le manque d'une main d'œuvre qualifiée.

Pour ce qui est des difficultés liées à l'exercice de l'activité, les promoteurs d'UPI sont généralement confrontés au problème d'écoulement de la production. En effet, 51% d'UPI ont des problèmes de débouchés, 52% de concurrence excessive, 51% d'approvisionnement en matières premières et 25% de liquidité.

Au rang des difficultés rencontrées par les chefs d'unités de production informelles, le manque de clients (36,0%) et l'excès de concurrence (15,9%) peuvent même entraîner leur disparition. A la suite de ces principales difficultés, le manque de liquidité (12,3%) et de matières premières (9,8%) viennent respectivement en troisième et quatrième positions.

L'appui le plus sollicité par les promoteurs d'UPI est l'accès à de grosses commandes (54,4%). L'accès au crédit (35,0%) est le second appui sollicité. L'accès à l'information sur le marché

(33,8%) et la formation technique (33,6%) sont aussi des domaines dans lesquels un apport permettrait l'essor des activités des UPI.

En ce qui concerne les promoteurs d'UPI qui obtiendraient un crédit, 87,5% consacraient les fonds obtenus à des actions diverses visant à accroître le niveau de leurs activités. Un peu plus de la moitié (52,5%) utiliseraient ce crédit pour le développement de la même activité dans le même établissement notamment 28,6% pour l'accroissement des stocks, 10,8% pour l'amélioration du local, 10,5% pour l'amélioration des machines et 2,6% pour le recrutement du personnel. Par ailleurs, 35,0% investiraient dans l'extension de leur activité ; soit en ouvrant un autre établissement dans une autre activité (18,9%), soit dans la même activité (16,1%).

En cas de baisse de la demande, l'abandon de l'activité (22,0%) et la recherche d'un autre emploi (15,5%) représentent 37,5% des solutions potentielles privilégiées par les promoteurs d'UPI pour faire face à la crise.

S'agissant de l'avenir de l'UPI, pratiquement 8 promoteurs d'UPI sur 10 ont une vision optimiste sur l'avenir de leur UPI. Les UPI des branches "transport" (70,4%), "agro alimentaire" (73%) et "autres services" (73,4%) sont les plus pessimistes. Par contre, ceux des branches "BTP", "commerce de gros", "confection", "industrie et réparation" sont les plus optimistes (plus de 85% pensent que leur UPI a un avenir). La majorité des promoteurs d'UPI désire que leurs enfants poursuivent leurs activités.

Introduction

1. Contexte et objectifs

La mise en œuvre de la Stratégie de Réduction de la Pauvreté (SRP), adoptée en avril 2003, a permis aux autorités camerounaises de maintenir la stabilité du cadre macroéconomique et de soutenir des taux de croissance positifs jusqu'en 2008. Toutefois, au cours de cette période de mise en œuvre de la SRP, les taux annuels de croissance (moins de 4%) sont restés en dessous de ceux espérés par les pouvoirs publics pour résorber substantiellement la pauvreté, et le taux de pauvreté monétaire est resté quasiment stable sur la période 2001-2007, passant de 40,2% en 2001 à 39,9% en 2007 (respectivement ECAM 2 et ECAM 3).

Au regard des distorsions ou manquements relevés lors de l'évaluation de la mise en œuvre de la SRP, le Gouvernement camerounais a entrepris de réviser sa stratégie de développement en plaçant la croissance économique et la création d'emplois au centre de ses actions de lutte contre la pauvreté. Dans cette perspective, le Gouvernement a élaboré le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE) qui constitue le cadre de référence de la politique économique et de l'action gouvernementale pour un développement harmonieux, durable et équitable du pays.

Dans le cadre du suivi/évaluation de la mise en œuvre de la Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (SCE) et des autres stratégies pour le développement du pays (stratégies sectorielles, etc.), le Système National d'Information Statistique (SNIS) a élaboré la Stratégie Nationale de Développement de la Statistique (SNDS). Cette stratégie vise à mettre à la disposition des pouvoirs publics, des partenaires au développement et autres usagers (secteur privé, société civile, etc.), une batterie d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs utiles pour la mesure des progrès accomplis dans la réalisation des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD) et pour le suivi et l'évaluation des programmes à mettre en œuvre dans le pays.

L'Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel (EESI), qui est une opération inscrite dans la SNDS, est à couverture nationale. Les résultats de la phase 1, qui porte sur l'emploi, ont révélé que 90,5% des actifs occupés exercent leur emploi principal dans le secteur informel (agricole et non agricole). Ce dernier se présente ainsi comme étant le plus grand pourvoyeur d'emplois.

La présente enquête permet d'actualiser les données de 2005 et par conséquent d'apprécier l'évolution du secteur informel non agricole. En outre, elle permet de :

- connaître les conditions d'activité des unités de production informelles ;
- mesurer les performances économiques des unités de production informelles ;
- fournir les données pour l'élaboration des comptes nationaux ;
- évaluer l'importance du secteur informel dans l'économie nationale ;
- identifier les branches d'activité les plus porteuses ;
- proposer des axes d'amélioration des conditions d'activité dans le secteur informel, dans la perspective de son évolution vers le secteur formel.

2. Synthèse méthodologique

L'Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel est une opération statistique à deux phases. Lors de la première phase qui porte sur l'emploi, les données sont collectées auprès des ménages. Dans ces ménages, un questionnaire individuel est administré à toute personne âgée de 10 ans ou plus. Parmi ces personnes, tout actif occupé exerçant comme patron ou travailleur pour compte propre dans une unité de production qui remplit des critères bien définis (non tenue d'une comptabilité formelle et/ou non enregistrement administratif) était identifié comme promoteur d'unité de production informelle. Toutes les personnes identifiées étaient par conséquent éligibles pour être enquêtées lors de la phase 2 sur le secteur informel.

Dans le cadre de cette enquête, le secteur informel est défini comme "l'ensemble des unités de production dépourvues de numéro de contribuable et/ou ne tenant pas une comptabilité écrite formelle au sens du plan comptable OHADA".

Le critère de la comptabilité écrite a été introduit pour ne pas exclure du champ d'investigation des unités de production qui, pour des raisons totalement contingentes, disposeraient d'un numéro de contribuable, sans pour autant pouvoir être assimilées à des unités formelles (du point de vue de leur mode d'organisation et de leur production). En outre, il permet une prise en compte du secteur informel dans les comptes nationaux.

Parmi les divers registres administratifs en vigueur au Cameroun, le numéro de contribuable (NC)² a été choisi du fait que toute activité de production est légalement assujettie à la détention d'un tel numéro. Par ailleurs, il est requis pour remplir un certain nombre d'obligations institutionnelles et conditionne l'accès à certaines prestations (fiscalité, sécurité sociale, etc.).

Champ de l'enquête

La phase 2 de l'enquête porte sur les **unités de production informelles non agricoles**³. Est considérée comme unité de production informelle non agricole, toute unité de production relevant du secteur informel et qui n'appartient pas au secteur primaire à l'exception de la branche sylviculture et exploitation forestière de ce secteur ainsi que l'extraction des ressources du sol ou du sous-sol et l'artisanat de service. Dans la suite du rapport, cette branche est classée dans le poste « Autres industries ». L'enquête est réalisée auprès des unités de production informelles non agricoles.

Couverture géographique

La couverture de l'enquête sur le secteur informel, tout comme lors de la première phase, est l'ensemble du territoire national.

Sondage et extrapolation des résultats

L'échantillon obtenu pour cette phase est constitué de l'ensemble des unités de production informelles non agricoles identifiées lors de l'enquête sur l'emploi. Au total, 4 705 unités de production informelles (UPI) non agricoles ont été identifiées à la phase 1. Parmi ces UPI, 4 592 ont été enquêtées dont 4 538 avec succès, soit un taux de couverture de 97,6%. Toutefois, l'analyse a porté sur 4 486 UPI non agricoles.

² Le numéro de contribuable a été institué en 1996 au Cameroun en remplacement du numéro de statistique encore appelé N° SCIFE (Service Central d'Immatriculation au Fichier des Entreprises).

³ La notion de secteur informel utilisé sera entendue secteur informel non agricole.

Afin de disposer des estimations robustes au niveau national et selon certaines caractéristiques (branche d'activités, milieu de résidence, etc.), il a été procédé au calcul du coefficient d'extrapolation pour la phase 2. Celui-ci est obtenu en multipliant le coefficient d'extrapolation obtenu en phase 1 (enquête emploi) par un coefficient correctif obtenu en phase 2. Ce dernier coefficient est calculé en tenant compte du statut dans l'emploi de l'actif occupé (patron, travailleur pour compte propre) et la branche d'activités (12 au total).

Collecte et saisie des données

La phase 2 nécessite trois questionnaires. La fiche ménage permet d'identifier les personnes de 10 ans ou plus éligibles pour l'enquête sur l'emploi. Le questionnaire individuel de l'enquête sur l'emploi recueille les informations sur l'éligibilité à l'enquête sur le secteur informel. Le troisième questionnaire consacré aux UPI collecte les informations sur les conditions d'exercice des activités, les caractéristiques de la main-d'œuvre, la production, les ventes, les charges, la gestion de l'unité de production, les relations avec l'Administration, les perspectives d'avenir, etc.

La collecte de données sur l'ensemble du territoire national s'est déroulée du 16 mai au 17 juillet 2010. Elle a mobilisé sur le terrain, 235 agents enquêteurs, 60 contrôleurs et 27 superviseurs.

La saisie proprement dite a démarré le 14 juin pour s'achever le 14 septembre 2010. Pour réduire au maximum les erreurs de saisie, tous les questionnaires de la phase 2 de l'EESI 2 ont fait l'objet d'une double saisie grâce au logiciel CSPro version 4.0. Au total, 4 superviseurs, 4 contrôleurs et 40 agents temporaires de saisie ont été utilisés pour la saisie.

Plan du rapport

Le rapport est articulé en sept chapitres. Le premier aborde les conditions d'activité des UPI. Le deuxième traite des caractéristiques des emplois dans le secteur informel. Le troisième évalue le capital et l'investissement des unités informelles ainsi que leur mode de financement. Le quatrième estime les différents agrégats, notamment la production, la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation et analyse l'insertion des acteurs du secteur informel dans le système productif national. Le cinquième chapitre examine les relations qu'entretient le secteur informel avec l'Etat. Le sixième présente ses problèmes et ses perspectives. Enfin, le septième chapitre analyse l'évolution des principaux indicateurs du secteur informel entre 2005 et 2010.

Chapitre 1 : Conditions d'activité des unités de production informelles

Ce chapitre décrit les unités de production informelles en termes d'activités, de condition d'exercice de ces activités, de rythme de création et de durée de vie. Il s'intéresse aussi à l'opinion des chefs d'UPI sur la sécurité sociale et le dialogue social.

1.1 Caractéristiques des UPI

1.1.1 Type d'emploi du promoteur de l'UPI et critère d'informalité

Le nombre des unités de production informelles (UPI) est estimé à un peu plus de 2,5 millions sur l'ensemble du territoire national, dont près de la moitié (49,5%) se trouve en milieu rural, 33,3% dans les villes de Yaoundé et de Douala. Par ailleurs, les femmes dirigent 54,4% des UPI contre 45,6% chez les hommes.

Parmi les promoteurs des unités de production informelles identifiées lors de la première phase, 73,8% dirigent leur UPI à titre d'emploi principal (Tableau 1.1). Ils sont relativement plus nombreux dans cette situation en milieu urbain (88,0%) qu'en milieu rural (59,3%) et ce quel que soit le secteur d'activité.

S'agissant du critère d'informalité, il ressort que la majorité des UPI (91,9%) n'ont pas de numéro de contribuable et ne tiennent pas une comptabilité formelle au sens du plan comptable OHADA. Ceux-ci constituent en quelque sorte "le noyau dur" du secteur informel. Une très faible proportion (2,6%) des UPI tiennent une comptabilité formelle sans avoir un numéro du contribuable. Ce résultat apparemment paradoxal serait imputable à un problème de déclaration lors de l'enquête. En effet, il est difficile qu'une entreprise tienne une comptabilité formelle sans pour autant avoir un numéro du contribuable.

Tableau 1.1 : Répartition (%) des UPI selon le type d'emploi du chef et le critère d'informalité

	Type d'emploi			Critère d'informalité			Total
	Emploi principal	Emploi secondaire	Total	N° contribuable et pas de comptabilité	Comptabilité et pas N° contribuable	Pas de N° contribuable et pas de comptabilité	
Secteur d'activité							
Industrie	65,1	34,9	100,0	3,3	3,2	93,5	100,0
Commerce	78,9	21,1	100,0	5,2	2,5	92,2	100,0
Services	77,5	22,5	100,0	8,2	2,0	89,8	100,0
Milieu de résidence							
Urbain	88,0	12,0	100,0	6,8	2,8	90,4	100,0
Industrie	84,4	15,6	100,0	5,6	2,7	91,7	100,0
Commerce	92,8	7,2	100,0	4,1	3,3	92,6	100,0
Services	86,3	13,7	100,0	9,8	2,5	87,7	100,0
Rural	59,3	40,7	100,0	4,3	2,3	93,4	100,0
Industrie	52,5	47,5	100,0	1,7	3,6	94,7	100,0
Commerce	64,9	35,1	100,0	6,4	1,7	91,9	100,0
Services	63,1	36,9	100,0	5,7	1,1	93,2	100,0
Ensemble	73,8	26,2	100,0	5,5	2,6	91,9	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

1.1.2 Secteur d'activité des UPI

Pour les besoins d'analyse, trois grands secteurs d'activité ont été constitués. Les unités de transformation ont été regroupées dans l'Industrie, celles consacrées à l'achat et à la vente en l'état dans le Commerce et les autres unités non précédemment citées dans les Services.

La structure des UPI par branche d'activité montre que 34,1% des UPI évoluent dans le secteur de l'industrie, 33,6% dans le commerce et 32,2% dans les services (Tableau 1.2). Cette structure s'est légèrement modifiée par rapport à 2005, où 45,8% des UPI étaient tournées vers les activités de transformation.

Les unités de production informelles du secteur du commerce sont concentrées dans le "commerce de détail"⁴. Cette branche regroupe 90,4% des UPI du secteur du commerce, soit 30,4% des UPI de tous les secteurs. Le commerce de gros qui n'est pratiqué que par 3,2% des UPI du secteur du commerce se répartit entre le commerce de gros de produits agricoles bruts et d'animaux vivants et autres commerces de gros de produits alimentaires.

Dans le secteur de l'industrie, la branche "agroalimentaire" est la plus importante car elle regroupe la majorité des UPI (55,7%) de ce secteur représentant 19,0% de l'ensemble des UPI. Les différentes activités qui y sont exercées portent essentiellement sur la fabrication de produits alimentaires et de boissons (produits à base de manioc, pâtisserie, boissons à base de fruits, etc.) ou la première transformation de ces produits à des fins de conservation. Les activités de confection représentent 5,7% des UPI. Ces activités concernent essentiellement la fabrication de textiles et les articles d'habillement (chaussures, articles de voyage, etc.). Par ailleurs, les activités de BTP concernent moins de 4,0% des UPI. Le reste des UPI relevant de l'industrie, qui représentent moins de 6,0% de l'ensemble des UPI, exercent essentiellement des activités de transformation (bois, cuir, caoutchouc, papier, etc.), d'extraction, d'assainissement, de collecte et distribution d'eau, etc.

Pour ce qui est du secteur des services, les branches les plus représentées sont : la restauration (9,7%) et le transport (6,7%). La branche "réparation" qui regroupe, pour l'essentiel, les réparations des biens personnels et domestiques, représente 3,0% des UPI. Les "autres services" constitués des services fournis principalement aux entreprises, des services des postes et télécommunications et des soins personnels représentent environ 13,0% des UPI.

Les unités de production informelles dirigées par les hommes ont une structure par secteur d'activité différente de celle des femmes. En effet, 40,1% des unités dirigées par les hommes opèrent dans les services, 32,2% dans le commerce et 27,7% dans l'industrie. Chez les promotrices d'UPI par contre, l'on observe que la plupart des UPI exercent dans l'industrie (39,6%) ; le reste étant partagé entre le commerce (34,8%) et les services (25,6%).

Suivant le milieu de résidence, les UPI sont pour la plupart orientées vers les activités de service (39,7%) et de commerce (33,5%) en milieu urbain. En revanche, en milieu rural, elles sont davantage focalisées sur les activités de transformation (41,6%), surtout vers l'agro-alimentaire. Cette branche représente 68,3% des UPI du secteur de l'industrie. La prépondérance des UPI agro-alimentaires en milieu rural pourrait s'expliquer par la disponibilité de produits agricoles tenant lieu de matières premières.

⁴ Le commerce de détail comprend le commerce des produits agroalimentaires, des articles d'habillement et d'autres produits industriels destinés à la consommation des ménages.

Tableau 1.2 : Répartition (%) des UPI par secteur d'activité selon le sexe et le milieu de résidence du promoteur

Secteur et branche d'activité	Sexe du promoteur		Milieu de résidence					Ensemble
	Masculin	Féminin	Douala	Yaoundé	Autre urbain	Ensemble urbain	Rural	
Industrie	27,7	39,6	25,5	27,4	27,8	26,8	41,6	34,1
Agro-alimentaire	7,2	28,8	6,1	11,0	13,2	9,7	28,4	19,0
Confection	2,1	8,8	7,5	7,8	4,7	6,6	4,8	5,7
BTP	8,3	0,1	6,8	4,0	4,6	5,3	2,3	3,9
Autres industries	10,0	1,8	5,2	4,7	5,4	5,1	6,1	5,6
Commerce	32,2	34,8	33,6	33,8	33,3	33,5	33,7	33,6
Commerce de gros	5,7	1,2	1,7	1,4	3,2	2,1	4,4	3,2
Commerce de détail	26,6	33,6	31,9	32,4	30,2	31,4	29,3	30,4
Services	40,1	25,6	40,9	38,8	38,9	39,7	24,6	32,2
Transport	14,4	0,2	11,5	4,3	9,3	8,9	4,3	6,7
Restauration	3,0	15,3	8,6	13,6	8,8	9,9	9,4	9,7
Réparation	6,1	0,4	4,5	1,7	5,0	4,0	1,9	3,0
Autres services	16,6	9,8	16,3	19,1	15,8	16,8	8,9	12,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

1.1.3 Local abritant l'activité de l'UPI

Pour l'exercice de leurs activités, la plupart des UPI (42,6%) ne disposent pas de locaux professionnels (Tableau 1.3). Moins d'un quart (23,6%) des UPI est pourvue d'un local spécifique (ateliers, boutiques, bureaux, magasins, comptoirs fixes sur les places de marchés, etc.) dans le cadre de l'exercice de leurs activités. Par ailleurs, 33,7% d'UPI se trouvent à domicile, généralement sans aucune installation particulière propre à l'activité. La localisation des UPI à domicile présente l'avantage de minimiser le coût de production (transport, location d'un local, etc.). Les UPI sans local sont plus fréquentes en milieu urbain qu'en milieu rural.

Tableau 1.3 : Répartition (%) des UPI par milieu de résidence suivant le type de local et par branche d'activité

Secteur et branche d'activité	Urbain				Rural				Ensemble			
	Type de local			Total	Type de local			Total	Type de local			Total
	Sans local	Domicile	Avec local		Sans local	Domicile	Avec local		Sans local	Domicile	Avec local	
Industrie	30,0	48,8	21,2	100,0	26,7	56,7	16,6	100,0	28,0	53,5	18,4	100,0
Agro-alimentaire	17,7	75,8	6,5	100,0	26,8	61,9	11,3	100,0	24,5	65,5	10,0	100,0
Confection	1,7	68,4	30,0	100,0	3,4	56,1	40,5	100,0	2,4	63,3	34,4	100,0
BTP	97,8	0,9	1,3	100,0	100,0	0,0	0,0	100,0	98,5	0,6	0,9	100,0
Autres industries	19,5	22,0	58,6	100,0	16,6	54,5	28,9	100,0	17,9	39,4	42,6	100,0
Commerce	50,6	18,2	31,2	100,0	45,3	28,9	25,8	100,0	48,0	23,5	28,5	100,0
Commerce de gros	45,8	8,0	46,2	100,0	43,4	6,5	50,1	100,0	44,2	7,0	48,8	100,0
Commerce de détail	51,0	18,9	30,1	100,0	45,6	32,3	22,1	100,0	48,4	25,3	26,3	100,0
Services	56,4	19,6	24,0	100,0	46,2	29,5	24,4	100,0	52,5	23,4	24,1	100,0
Transport	96,9	2,9	0,2	100,0	98,2	0,0	1,8	100,0	97,3	2,0	0,7	100,0
Restauration	49,4	16,8	33,9	100,0	41,7	34,4	23,9	100,0	45,7	25,3	29,1	100,0
Réparation	47,2	20,5	32,3	100,0	31,9	38,8	29,3	100,0	42,2	26,4	31,3	100,0
Autres services	41,2	30,0	28,8	100,0	28,6	36,6	34,8	100,0	36,9	32,3	30,9	100,0
Ensemble	47,4	27,0	25,6	100,0	37,8	40,6	21,6	100,0	42,6	33,7	23,6	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

En général, le type de local utilisé pour la production des biens et services varie selon la branche d'activité. En effet, plus de la moitié des UPI de services (52,5%) ne sont pas pourvues de local professionnel (Tableau 1.4). Cette situation concerne la quasi-totalité des services de transport (97,3%) et près de la moitié des UPI de restauration.

Par ailleurs, près de la moitié des UPI de commerce (48,0%) sont sans local et exercent dans des installations de fortune (comptoirs improvisés sur la voie publique, etc.) ou de manière ambulatoire.

Quant aux UPI du secteur de l'industrie, en dehors des celles de la branche « BTP » dont 98,5% exercent leurs activités en dehors d'un local professionnel, généralement chez les clients, les UPI des autres composantes de ce secteur exercent principalement au domicile du promoteur.

La distribution des UPI par type de local fait ressortir des structures différentes selon le sexe du promoteur. En effet, plus de la moitié (53,6%) des chefs d'UPI de sexe masculin exercent leur activité sans disposer d'un local professionnel et 17,3% sont installés à domicile. Par contre, près de la moitié des UPI gérées par les femmes opèrent à domicile et 19,1% disposent d'un local. En outre, 29,1% d'UPI tenues par les hommes disposent d'un local professionnel et 33,4% d'UPI dirigées par les femmes ne disposent pas d'un local.

Tableau 1.4 : Répartition (%) des UPI suivant le type de local par branche d'activité et selon le sexe du promoteur

Secteur et branche d'activité	Masculin				Féminin				Ensemble			
	Type de local			Total	Type de local			Total	Type de local			Total
	Sans local	Domicile	Avec local		Sans local	Domicile	Avec local		Sans local	Domicile	Avec local	
Industrie	44,0	25,0	31,1	100,0	18,7	70,3	11,0	100,0	28,0	53,5	18,4	100,0
Agro-alimentaire	26,3	36,0	37,6	100,0	24,1	71,7	4,2	100,0	24,5	65,5	10,0	100,0
Confection	3,5	42,5	54,0	100,0	2,2	67,5	30,4	100,0	2,4	63,3	34,4	100,0
BTP	99,1	0,0	0,9	100,0	61,8	38,2	0,0	100,0	98,5	0,6	0,9	100,0
Autres industries	19,5	34,0	46,5	100,0	10,6	64,3	25,1	100,0	17,9	39,4	42,6	100,0
Commerce	51,9	12,8	35,3	100,0	45,0	31,8	23,2	100,0	48,0	23,5	28,5	100,0
Commerce de gros	47,8	4,3	47,9	100,0	30,1	17,5	52,5	100,0	44,2	7,0	48,8	100,0
Commerce de détail	52,7	14,7	32,6	100,0	45,5	32,3	22,1	100,0	48,4	25,3	26,3	100,0
Services	61,7	15,6	22,7	100,0	40,4	33,6	26,0	100,0	52,5	23,4	24,1	100,0
Transport	97,7	1,6	0,8	100,0	70,7	29,3	0,0	100,0	97,3	2,0	0,7	100,0
Restauration	49,5	19,0	31,5	100,0	45,1	26,3	28,7	100,0	45,7	25,3	29,1	100,0
Réparation	45,1	21,4	33,5	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0	42,2	26,4	31,3	100,0
Autres services	38,8	25,0	36,2	100,0	34,1	42,6	23,3	100,0	36,9	32,3	30,9	100,0
Ensemble	53,6	17,3	29,1	100,0	33,4	47,5	19,1	100,0	42,6	33,7	23,6	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Les raisons de non possession d'un local professionnel sont de plusieurs ordres. La plupart des chefs de telles UPI n'estiment pas nécessaire de disposer d'un local. En effet, 42,5% déclarent qu'ils n'en ont pas besoin et 26,1% estiment exercer leurs activités avec beaucoup plus de facilité sans local professionnel (Tableau 1.5). Il faut également souligner que 24,5% de chefs

d'UPI n'ont pas de moyens pour louer ou acheter un local et 4,3% déclarent n'avoir pas trouvé de local disponible.

Tableau 1.5 : Principales raisons de la non possession d'un local par secteur et branche d'activité

Secteur et branche d'activité	N'a pas trouvé de local disponible	N'a pas les moyens de louer ou d'acheter un local	Exerce son activité avec plus de facilité	N'en a pas besoin	Autre	Total
Industrie	2,0	17,1	26,5	51,5	2,9	100,0
Agro-alimentaire	1,9	10,7	32,6	51,5	3,2	100,0
Confection	3,8	52,3	19,1	21,7	3,1	100,0
BTP	0,0	6,4	15,1	76,4	2,1	100,0
Autres industries	2,7	22,8	16,1	56,6	1,8	100,0
Commerce	6,5	35,5	24,8	31,0	2,2	100,0
Commerce de gros	2,1	10,0	37,3	44,9	5,8	100,0
Commerce de détail	6,8	37,4	23,9	29,9	2,0	100,0
Services	4,7	22,2	26,7	43,7	2,6	100,0
Transport	0,0	0,3	23,3	74,4	2,0	100,0
Restauration	10,2	27,9	29,0	29,3	3,6	100,0
Réparation	8,4	47,6	23,2	14,4	6,4	100,0
Autres services	3,1	28,4	28,3	38,6	1,6	100,0
Ensemble	4,3	24,5	26,1	42,5	2,6	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Le confort du local de l'UPI est apprécié à travers l'accès/connexion aux réseaux d'approvisionnement en eau, électricité et téléphone. La plupart des unités de production informelles ayant un local professionnel n'ont pas accès aux principaux services de base : 93,9% n'ont pas accès à l'eau, 58,8% à l'électricité et 70,7% au téléphone (Tableau 1.6). Suivant le secteur d'activité, les services qui regroupent les « services personnels » rendus aux ménages tels que le nettoyage de textiles, la coiffure et les soins de beauté, la « réparation », la « confection », le « commerce de gros » et « la restauration » sont les mieux connectés aux services de base. Pour chacun de ces services, les UPI du milieu urbain sont mieux loties que celles du milieu rural.

En définitive, le secteur informel se caractérise par une grande précarité des conditions d'activité comme en 2005.

Tableau 1.6 : Taux d'accès (%) des UPI ayant un local professionnel à quelques services de base par milieu de résidence et secteur d'activité

Secteur d'activité	Milieu de résidence						Ensemble		
	Urbain			Rural			Eau	Electricité	Téléphone
	Eau	Electricité	Téléphone	Eau	Electricité	Téléphone			
Industrie	6,2	67,0	44,8	7,9	14,2	11,4	7,1	38,3	26,6
Commerce	2,4	35,7	36,4	0,0	17,4	27,7	1,3	27,5	32,5
Services	15,6	72,8	32,4	3,7	40,4	19,6	11,0	60,4	27,5
Total	8,2	56,4	36,8	3,6	22,8	20,2	6,1	41,2	29,3

Source : EESI 2, Phase 2, INS

1.1.4 Initiative et motif de création de l'UPI

Le secteur informel est celui où la dynamique entrepreneuriale reste individuelle ou familiale. En effet, la majorité des UPI (91,6%) ont été créées par la personne qui la dirige actuellement (Tableau 1.7). En plus, 3,9% des UPI sont nées de la volonté du promoteur associé à d'autres

personnes. Environ 4% d'UPI ont été créées à l'initiative d'un membre de la famille du promoteur.

Tableau 1.7 : Répartition (%) des UPI suivant la personne ayant pris l'initiative de la création par branche d'activité

Secteur et branche d'activité	Promoteur	Promoteur avec autres personnes	Un (des) membre(s) de la famille du promoteur	Autres personnes	Total
Industrie	91,8	3,3	4,6	0,2	100,0
Agro-alimentaire	93,8	3,2	2,8	0,2	100,0
Confection	87,2	1,8	10,5	0,5	100,0
BTP	95,3	2,8	1,9	0,0	100,0
Autres industries	87,3	5,9	6,5	0,2	100,0
Commerce	92,5	3,1	4,3	0,1	100,0
Commerce de gros	92,4	4,4	3,2	0,0	100,0
Commerce de détail	92,5	3,0	4,4	0,1	100,0
Services	90,3	5,2	3,6	0,9	100,0
Transport	91,9	4,6	3,0	0,5	100,0
Restauration	90,4	5,0	4,6	0,1	100,0
Réparation	83,3	8,9	7,3	0,5	100,0
Autres services	91,1	4,9	2,3	1,8	100,0
Ensemble	91,6	3,9	4,1	0,4	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Plusieurs raisons peuvent justifier la création d'une UPI. D'après le tableau 1.8, la principale raison avancée par les promoteurs est le désir d'indépendance (25%). Pour 22,4% de promoteurs, la création de l'UPI naît de l'envie d'obtenir un meilleur revenu. Par contre, 23,7% des promoteurs ont été contraints par les limites du capital pour faire autre chose.

Par ailleurs, 15,1% des chefs d'UPI déclarent avoir décidé d'exploiter leur unité de production parce qu'ils n'ont pas pu trouver de travail salarié.

Enfin, la tradition familiale, à travers la transmission d'un patrimoine ou d'une compétence technique justifie l'orientation professionnelle des chefs d'UPI dans 5,1% des cas, essentiellement dans l'agro-alimentaire (10,8%) et les autres industries (14,2%).

Tableau 1.8 : Répartition (%) des UPI selon la raison de création évoquée par branche d'activité

Secteur et branche d'activité	N'a pas trouvé de travail salarié (grande entreprise)	N'a pas trouvé de travail salarié (petite entreprise)	Pour obtenir un meilleur revenu	Pour être indépendant (son propre chef)	Par tradition familiale	Capital limitée pour faire autre chose	Autre	Total
Industrie	6,0	5,3	24,5	25,1	8,8	21,4	8,8	100,0
Agro-alimentaire	3,1	3,9	23,5	21,4	10,8	27,6	9,6	100,0
Confection	10,2	5,7	26,2	30,8	2,1	14,2	10,7	100,0
BTP	12,4	7,4	27,8	35,2	0,9	11,8	4,5	100,0
Autres industries	7,3	8,3	24,0	24,8	14,2	14,2	7,1	100,0
Commerce	7,0	8,6	20,8	26,0	3,2	27,5	6,8	100,0
Commerce de gros	6,4	10,3	37,2	21,5	7,0	16,8	0,8	100,0
Commerce de détail	7,1	8,5	19,0	26,5	2,8	28,7	7,5	100,0
Services	8,6	10,0	21,7	23,7	3,2	22,1	10,6	100,0
Transport	9,4	10,2	34,8	23,7	0,2	13,3	8,4	100,0
Restauration	5,6	7,4	19,3	19,7	0,7	36,4	10,9	100,0
Réparation	14,8	10,7	16,8	29,7	2,5	13,3	12,4	100,0
Autres services	9,0	11,7	17,9	25,3	6,6	18,2	11,3	100,0
Ensemble	7,2	7,9	22,4	25,0	5,1	23,7	8,7	100,0

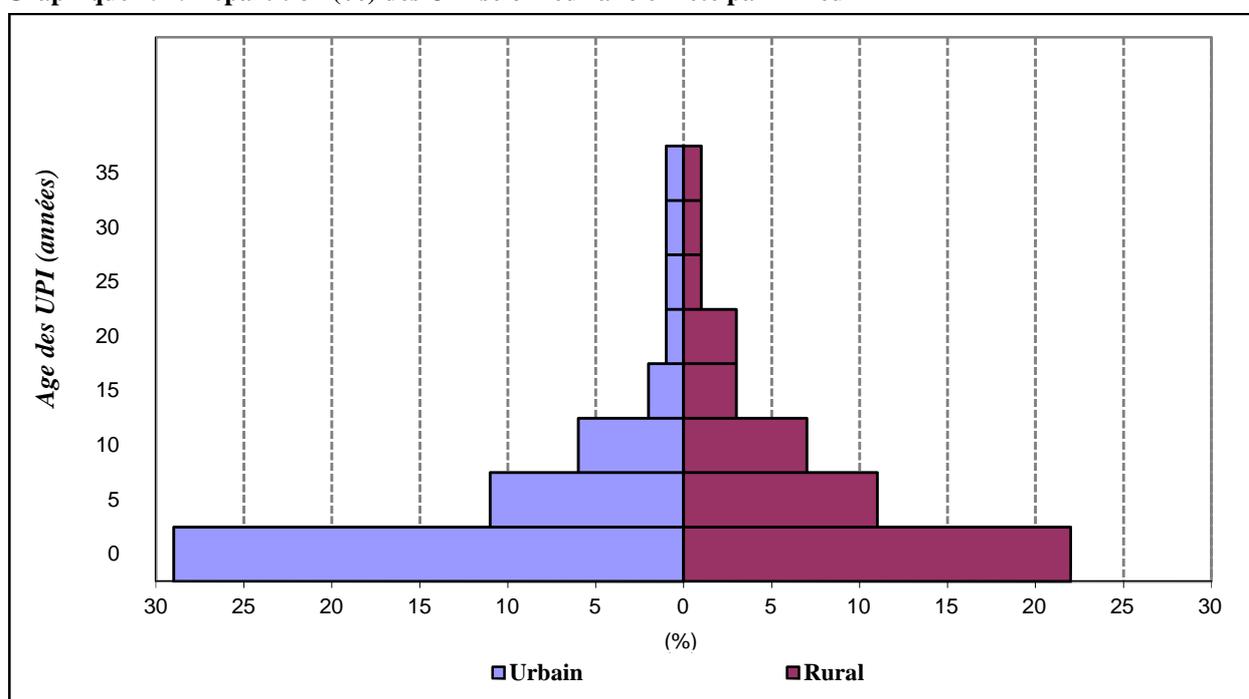
Source : EESI 2, Phase 2, INS

1.2 Démographie des unités de production informelles

Il est question d'examiner la durée d'existence et le rythme de création des UPI. Etant donnée l'indisponibilité des informations sur les disparitions observées, la démographie ne traite que des UPI en activité au moment de l'enquête.

La structure par âge et milieu de résidence des UPI a une forme pyramidale (Graphique 1.1) : elle a une base élargie qui se rétrécit très rapidement avec l'âge surtout en milieu urbain indiquant ainsi que la plupart des UPI sont de création récente, comme cela avait déjà été observé en 2005. L'âge moyen des UPI est de 7,4 ans en 2010 au niveau global, tout comme en 2005. Cette valeur moyenne globale cache des disparités. Plus d'une UPI sur deux a été créée après 2004 (moins de 5 ans d'âge); 21,8% ont été créées entre 2000 et 2004 (entre 6 et 11 ans) et 27,3% l'ont été avant 2000 (plus de 11 ans). Parmi ces dernières, l'on enregistre les UPI très anciennes, 3,4% ont été créées avant 1980, soit plus de 21 ans.

Graphique 1.1 : Répartition (%) des UPI selon leur ancienneté par milieu



Source : EESI 2, Phase 2, INS

Du tableau 1.9, l'on observe que les longévités les plus élevées sont enregistrées dans le secteur de l'industrie, notamment dans les "autres industries" (10,9 ans), le "BTP" (10,4 ans), l'"agro-alimentaire" (9,1 ans) et la "confection" (9,0 ans), mais également dans les "commerces de gros" (9,0 ans) et la "réparation" (8,1 ans). Par contre, les UPI de "restauration" (5,7 ans), de "commerces de détail" (6,3 ans) et de "transport" (4,2 ans) sont en moyenne plus jeunes.

Tableau 1.9 : Age moyen (en années) des UPI selon le milieu de résidence et la branche d'activité

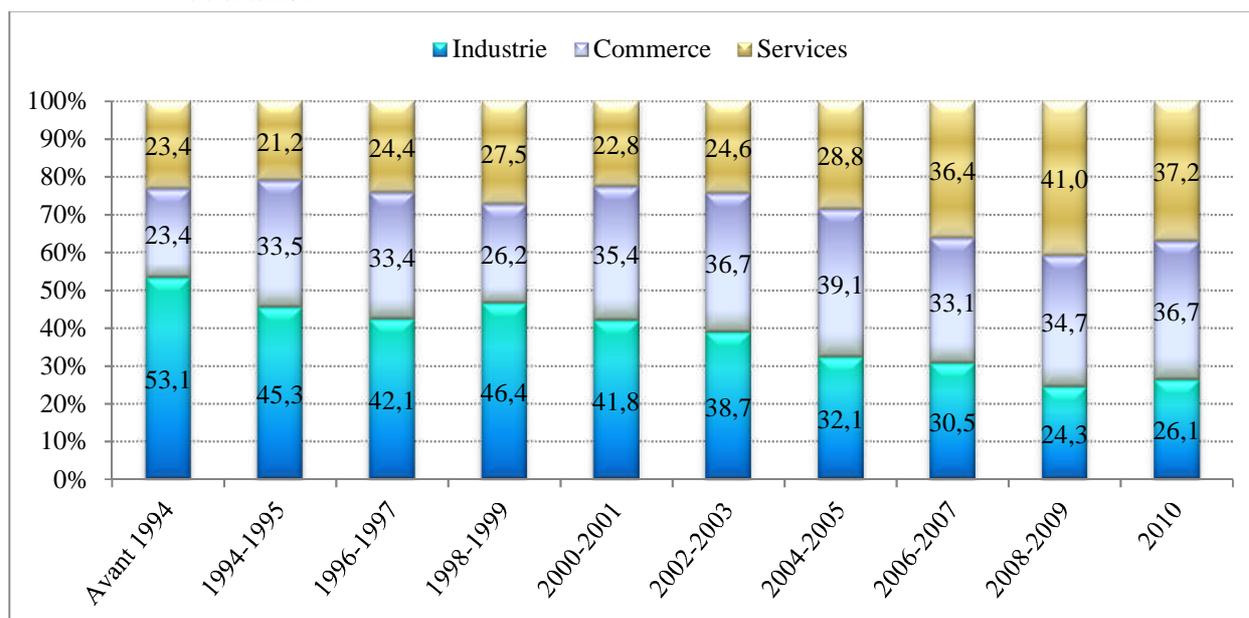
Secteur et branche d'activité	Milieu de résidence		Ensemble
	Urbain	Rural	
Industrie	7,7	10,8	9,5
Agro-alimentaire	5,1	10,6	9,1
Confection	8,7	9,4	9,0
BTP	8,6	14,6	10,4
Autres industries	10,2	11,5	10,9
Commerce	6,6	6,6	6,6
Commerce de gros	6,7	10,2	9,0
Commerce de détail	6,6	6,0	6,3
Services	5,2	7,0	5,9
Transport	4,4	3,9	4,2
Restauration	4,6	6,8	5,7
Réparation	7,1	10,1	8,1
Autres services	5,5	8,0	6,4
Ensemble	6,3	8,4	7,4

Source : EESI 2, Phase 2, INS

L'examen des âges des UPI suivant le milieu d'implantation montre que c'est en milieu rural que les durées de vie des UPI sont les plus élevées, en moyenne 8,4 ans contre 6,3 ans en milieu urbain.

La répartition par âge des UPI non agricoles par secteur d'activité laisse transparaître au fil des années de manière globale une baisse de la part du secteur industriel au profit du secteur services (Graphique 1.2). En effet, les nouveaux chefs d'unités informelles ont une propension de plus en plus forte à s'établir dans les secteurs de commerce et des services au détriment du secteur de l'industrie. Cette situation serait liée à la nécessité ou non de disposer d'un capital et à la facilité de s'établir. En effet, cette tendance avait déjà été observée en 2005 et au cours des enquêtes 1-2-3 réalisées en Afrique de l'Ouest.

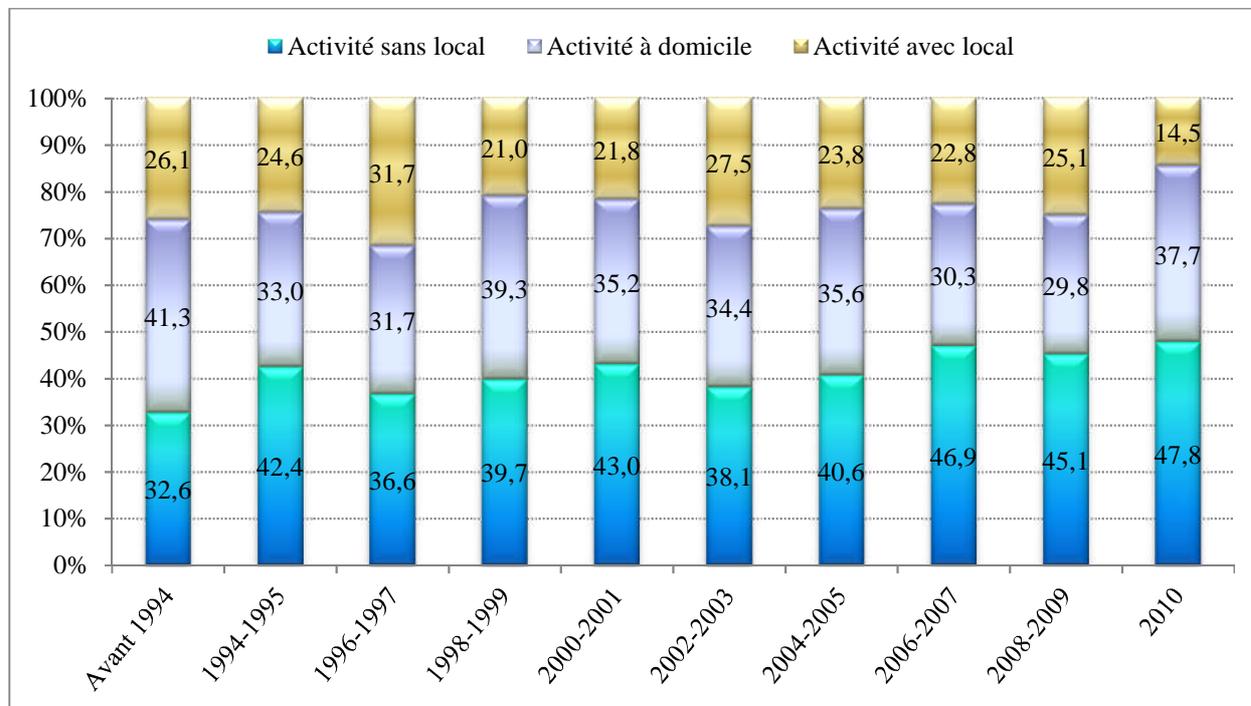
Graphique 1.2 : Répartition (%) des UPI observées en 2010 selon le secteur d'activité en fonction de l'année de création



Source : EESI 2, Phase 2, INS

La proportion des UPI avec local n'a pas beaucoup varié avec le temps (Graphique 1.3). Par contre les UPI qui exerçaient leur activité à domicile tendent à être sans local. Ce résultat peut se rapprocher d'un résultat précédent où 26,1% d'UPI sans local avancent comme raison la facilité de l'exercice de l'activité.

Graphique 1.3 : Répartition (%) des UPI observées en 2010 selon le type de local en fonction de l'année de création



Source : EESI 2, Phase 2, INS

1.3 Opinion des chefs d'UPI sur la sécurité sociale

La question de sécurité sociale reste une préoccupation majeure pour le Gouvernement tant dans le secteur formel que dans le secteur informel ; en ce sens qu'elle fait partie des éléments concourant au travail décent que prône le DSCE. L'EESI 2 a permis de capter la connaissance par les promoteurs d'UPI de la sécurité sociale et l'appréciation qu'ils font de la qualité de service qui y est offerte.

1.3.1 Connaissance de la sécurité sociale

La connaissance de la sécurité sociale reste faible chez les chefs d'UPI (Tableau 1.10). Seulement, 20,4% de ceux-ci déclarent avoir déjà entendu parler de la sécurité sociale. Cette proportion est plus faible en milieu rural et pour les UPI dont le promoteur est une femme.

S'agissant de la Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale (CNPS), 41,4% de promoteurs d'UPI affirment la connaître. Comme pour la sécurité sociale, les promoteurs du milieu urbain et ceux de sexe masculin sont relativement plus nombreux à connaître cette structure.

Tableau 1.10 : Proportion d'UPI dont le promoteur a connaissance de la sécurité sociale, de la CNPS par secteur d'activité, milieu et sexe du promoteur

Secteur et branche d'activité	Sécurité sociale					CNPS				
	Milieu de résidence		Sexe du promoteur de l'UPI		Ensemble	Milieu de résidence		Sexe du promoteur de l'UPI		Ensemble
	Urbain	Rural	Masculin	Féminin		Urbain	Rural	Masculin	Féminin	
Industrie	34,6	9,6	32,9	11,6	19,5	64,5	20,4	56,3	27,1	37,9
Agro-alimentaire	25,3	7,0	25,3	8,9	11,7	55,0	14,1	43,9	20,6	24,7
Confection	31,3	10,3	24,5	22,1	22,5	65,2	23,8	49,2	47,6	47,9
BTP	43,6	17,8	36,4	,0	35,8	71,3	57,0	67,5	30,9	67,0
Autres industries	47,2	18,0	37,2	5,8	31,5	74,7	33,2	57,4	29,5	52,4
Commerce	23,4	11,5	17,1	17,8	17,5	55,4	23,4	39,1	39,9	39,5
Commerce de gros	34,1	14,4	14,4	46,2	20,9	70,6	27,6	36,2	63,3	41,8
Commerce de détail	22,7	11,1	17,7	16,8	17,2	54,4	22,8	39,7	39,0	39,3
Services	32,3	11,7	31,4	15,4	24,5	60,3	25,3	53,0	39,3	47,1
Transport	30,9	11,8	24,4	51,8	24,7	61,3	31,2	51,6	51,8	51,6
Restauration	17,3	6,7	20,2	10,9	12,2	51,5	18,8	37,1	35,5	35,7
Réparation	34,5	5,1	25,6	16,8	25,0	61,3	23,7	49,9	38,4	49,1
Autres services	41,3	18,3	41,7	21,6	33,4	64,7	29,7	58,2	45,0	52,7
Ensemble	29,9	10,8	27,2	14,7	20,4	59,8	22,6	49,4	34,7	41,4

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Aux promoteurs des UPI qui ont déclaré avoir déjà entendu parler de la sécurité sociale, il a été demandé d'indiquer les garanties offertes par la sécurité sociale. A cette préoccupation, plus de 8 chefs d'UPI sur 10 reconnaissent que la sécurité sociale permet d'assurer la retraite (Tableau 1.11). Près de 76% de promoteurs d'UPI déclarent qu'elle offre des prestations familiales (en cas de maladie, accident de travail, décès, invalidité, maternité) et 69,0% estiment qu'elle est une garantie des allocations familiales (prise en charge des enfants mineurs).

Tableau 1.11 : Proportion des chefs d'UPI connaissant les services garantis par la sécurité sociale parmi ceux ayant une connaissance de la sécurité sociale, selon le milieu de résidence et le secteur d'activité

Milieu de résidence	Industrie	Commerce	Services	Ensemble
Urbain	94,5	96,0	98,8	96,7
Allocations familiales (par enfant mineur)	67,1	63,5	72,8	68,6
Prestations familiales (en cas de maladie, accident de travail, décès, invalidité, maternité)	73,6	72,9	85,9	78,7
Pension retraite	84,9	88,5	87,9	87,1
Rural	88,5	96,6	82,5	89,8
Allocations familiales (par enfant mineur)	74,9	76,4	56,2	70,4
Prestations familiales (en cas de maladie, accident de travail, décès, invalidité, maternité)	67,5	77,9	54,8	67,9
Pension retraite	87,8	81,6	75,8	82,4
Ensemble	92,7	96,2	95,8	94,9
Allocations familiales (par enfant mineur)	69,4	67,7	69,8	69,0
Prestations familiales (en cas de maladie, accident de travail, décès, invalidité, maternité)	71,8	74,5	80,3	75,9
Pension retraite	85,8	86,3	85,7	85,9

Source : EESI 2, Phase 2, INS

S'agissant des risques encourus par les UPI, 2,7% de promoteurs d'UPI déclarent avoir souscrits à une police d'assurance auprès d'une société privée pour la couverture des risques de métier (Tableau 1.12). Cette proportion est de 32,5% pour les UPI de transport, dont 82,8% de souscription à une "assurance maladie/accident de travail" notamment de l'assurance véhicule. Cette proportion importante dans le transport s'expliquerait par la réglementation qui contraint les motocyclistes et automobilistes à disposer d'une assurance pour leurs véhicules.

Tableau 1.12: Proportions d'UPI ayant souscrit à une police d'assurance et ayant souscrit à une assurance maladie/accident par secteur et branche d'activité

Secteur et branche d'activité	Proportion d'UPI ayant souscrit une police d'assurance	Proportion d'UPI ayant souscrit une assurance maladie/accident
Industrie	0,3	52,3
Agro-alimentaire	0,0	0,0
Confection	0,9	100,0
BTP	0,0	0,0
Autres industries	0,9	0,0
Commerce	0,7	33,9
Commerce de gros	3,4	21,5
Commerce de détail	0,4	44,4
Services	7,3	80,7
Transport	32,5	82,8
Restauration	0,0	0,0
Réparation	2,6	77,0
Autres services	0,9	43,6
Ensemble	2,7	75,5

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Pour ce qui est de la relation entre les UPI et la CNPS, l'affiliation des UPI à la CNPS est presque inexistante puisque moins de 1% de celles-ci ont au moins un employé inscrit à la CNPS. Plusieurs raisons pourraient justifier ce comportement à savoir les excès de procédures, les coûts élevés, le manque d'intérêt et bien d'autres.

1.3.2 Opinion des promoteurs d'UPI sur la création d'un système de cotisation sociale et de protection

Un nombre relativement élevé de promoteurs d'UPI (44%) ne se sont pas prononcés par rapport à la création d'un système de cotisation sociale et de protection (Tableau 1.13). En outre, plus de 9,3% des promoteurs d'UPI ne se sont pas déclarés favorables à une pareille initiative. Toutefois, 37,2% sont d'accord pour la création d'un tel système, soit 22,4% de cas favorables et 14,8% de cas très favorables.

Tableau 1.13 : Répartition (%) des UPI suivant l'appréciation faite par le promoteur relative à la création d'un système de cotisation sociale et de protection par secteur d'activité

	Secteur d'activité			Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	
Très favorable	13,1	15,9	15,3	14,8
Favorable	21,6	21,5	24,2	22,4
Peu favorable	8,7	10,0	9,8	9,5
Pas favorable	9,1	9,3	9,5	9,3
Indifférent/sans opinion	47,5	43,3	41,2	44,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Parmi les promoteurs qui sont favorables à la mise en place d'un système de cotisation sociale et de protection, l'on relève du tableau 1.14 que 76,8% pensent que l'Etat devrait intervenir dans sa gestion soit comme seul intervenant (41,4%), soit avec le privé (35,4%). En outre, 23,2% de promoteurs concernés trouvent qu'un tel système de cotisation sociale et de protection peut être confié au privé uniquement.

Tableau 1.14 : Répartition (%) des UPI suivant l'avis du promoteur sur le statut du système de cotisation sociale et de protection par secteur d'activité

	Secteur d'activité			Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	
Para-public (géré par l'Etat et le Privé)	33,7	36,7	35,8	35,4
Public (géré par l'Etat)	40,2	42,1	41,8	41,4
Privé (géré par le Privé)	26,1	21,2	22,4	23,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Les principales attentes d'un système de cotisation sociale et de protection sont par ordre d'importance : Garantir la retraite des bénéficiaires (40,5%); Assurer les bénéficiaires en cas d'incapacité de travail (36,2%); Assurer la famille en cas d'une disparition prématurée du bénéficiaire (21,1%) (Tableau 1.15).

Tableau 1.15 : Répartition (%) des UPI suivant l'attente du promoteur par rapport au système de cotisation sociale et de protection par secteur d'activité

	Secteur d'activité			Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	
Garantir la retraite des bénéficiaires	43,0	35,3	43,5	40,5
Assurer les bénéficiaires en cas d'incapacité de travail	34,1	37,7	36,7	36,2
Assurer la famille en cas d'une disparition prématurée du bénéficiaire	21,2	23,4	18,6	21,1
Autre	1,7	3,6	1,2	2,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Par rapport au financement d'un tel système, à peine 14% d'UPI situent la contribution mensuelle à 5 000 FCFA ou plus par employé (Tableau 1.16). Par ailleurs, 62,7% d'UPI optent pour un montant n'excédant pas 2 000 FCFA par mois dont 31,4% entre 500 FCFA et moins de 1 000 FCFA et 23,1% entre 1 000 FCFA et moins de 2 000 FCFA.

Tableau 1.16 : Répartition (%) des UPI suivant la tranche du montant mensuel maximal de cotisation par secteur d'activité

Tranche du montant mensuel maximal de cotisation (FCFA)	Secteur d'activité			Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	
Moins de 500	9,1	9,3	6,3	8,2
de 500 à moins de 1 000	35,8	31,0	27,6	31,4
de 1 000 à moins de 2 000	19,5	22,8	26,6	23,1
de 2 000 à moins de 5 000	21,5	23,2	25,4	23,4
de 5 000 à moins de 10 000	8,4	8,0	9,5	8,6
10 000 ou plus	5,7	5,7	4,6	5,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

1.4 Dialogue social

D'après l'OIT, l'objectif principal du dialogue social est d'encourager la formulation d'un consensus entre les principaux acteurs du monde du travail et leur participation démocratique aux activités de l'entreprise. Les structures et les processus d'un dialogue social fécond sont susceptibles de résoudre des questions économiques et sociales importantes, de promouvoir la bonne gouvernance, de favoriser la paix et la stabilité sociale et de stimuler l'économie.

A cet effet, l'OIT recommande le recours au dialogue social pour prévenir ou gérer les conflits sociaux, pour la promotion des droits des travailleurs et pour appréhender l'emploi décent. Fort de cette recommandation, l'EESI 2 a intégré des modules sur le dialogue social. De plus, la rentabilité d'une entreprise est de plus en plus liée au climat de dialogue qui y règne entre l'employeur et les employés. Il est question dans cette section d'apprécier les formes de revendication rencontrées dans les UPI d'une part, et d'autre part les stratégies de gestion des conflits qui surviennent.

1.4.1 Type de revendications

Au cours des douze derniers mois précédant l'enquête, 5% des promoteurs d'UPI déclarent avoir eu des conflits avec leurs employés. La principale cause de conflit évoquée est le manque d'assiduité au travail des employés.

Par ailleurs, dans la quasi-totalité des UPI, les promoteurs déclarent que leurs employés n'ont pas eu à exprimer de revendication. Ces informations devraient être relativisées dans la mesure où les déclarations des promoteurs n'ont pas été confrontées à celles des employés.

Toutefois, en cas de différend au sein de l'UPI, la majorité des employés du secteur informel optent principalement pour la négociation individuelle (44,5%). Les moyens familiaux (24,6%), la négociation collective (8,4%) et la cessation d'activité (6,8%) sont d'autres moyens utilisés par les employés pour exprimer leurs revendications.

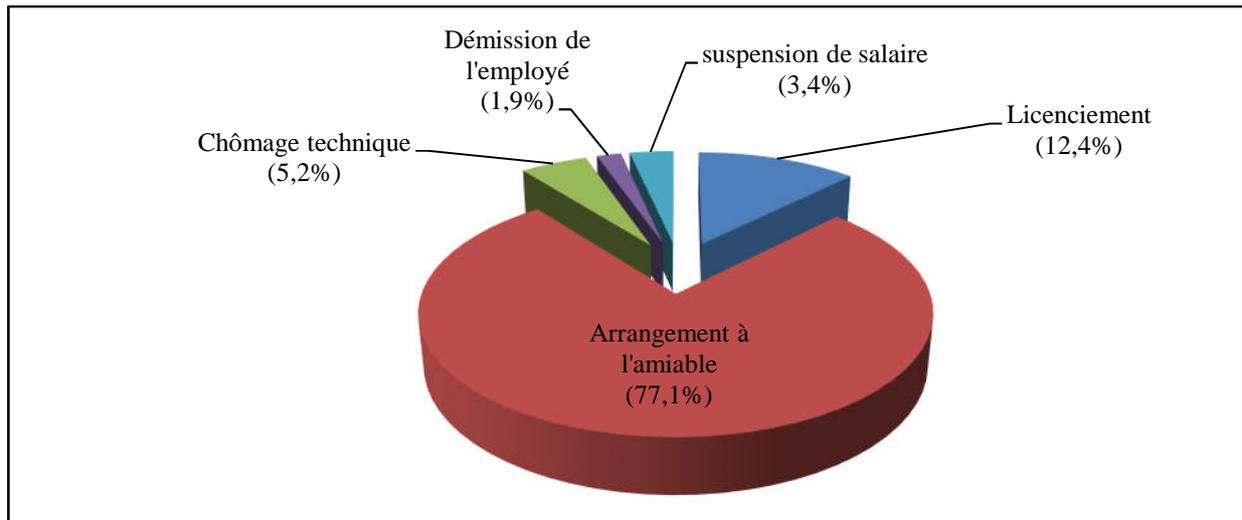
Dans la quasi-totalité (99,3%) des UPI d'au moins trois personnes, il n'existe pas de groupes ou associations d'employés pour renforcer leur pouvoir de négociation et de défense de leurs intérêts. Bien plus, l'idée de création de tels groupes n'est pas partagée par les promoteurs des UPI.

En ce qui concerne l'affiliation des UPI à une association quelconque, seulement 10,0% de promoteurs d'UPI sont affiliés à une association. Parmi ceux-ci, 14,9% sont membres de GIC, 18,2% adhèrent aux coopératives et 9,0% aux associations syndicales. Les raisons évoquées pour l'affiliation à une association sont principalement : l'entraide financière (57,7%) et la meilleure défense des intérêts (31,4%).

1.4.2 Gestion de conflits

La gestion des conflits fait partie intégrante de la vie de toute organisation. Lors de l'enquête, il a été demandé aux promoteurs d'UPI ayant enregistré les conflits quel était le mode de résolution adoptée. Dans l'ensemble, 77,1% de cas de conflits se sont soldés par un arrangement à l'amiable, et 12,4% de cas par des licenciements (Graphique 1.4).

Graphique 1.4 : Répartition (%) des UPI selon l'issue des conflits enregistrés en leur sein



Source : EESI 2, Phase 2, INS

La gestion des conflits est fonction du secteur d'activité. Dans les UPI des secteurs de l'industrie et des services, 10,8% et 15,4% respectivement ont procédé à des licenciements. Parmi ces dernières, 47,0% d'UPI du secteur de l'industrie et 53,4% du secteur des services n'ont pas associé les mesures d'accompagnement liées aux dommages. Seulement, 7,5% de licenciés du secteur de l'industrie ont bénéficié des indemnités suite à leur licenciement.

Le secteur informel se présente dans la plupart des cas comme « une réponse par le bas » à une demande sociale que l'offre formelle ne parvient pas à satisfaire. Toutefois, en dépit de cette importance, les conditions d'activité restent très précaires. Les raisons de cette précarité sont à chercher dans la faible productivité, le mode de gestion et d'organisation des unités. Généralement unipersonnelles, les UPI sont inorganisées. Les unités sont relativement jeunes. En ce qui concerne la nature des activités, la répartition par branche est presque égalitaire. Il y a une sorte de concentration des activités des unités selon le milieu de résidence des promoteurs. Les unités du milieu rural sont tournées vers les activités de transformation, surtout vers l'agro-alimentaire ; celles du milieu urbain sont davantage focalisées sur le commerce et les services. La connaissance de la sécurité sociale reste faible ; la main-d'œuvre informelle ne bénéficie pratiquement d'aucune couverture sociale.

Chapitre 2 : Main-d'œuvre et emploi dans le secteur informel

Ce chapitre décrit les caractéristiques des actifs occupés et de l'emploi du secteur informel. Il évalue la taille des UPI en terme de nombre d'employés, le niveau de rémunération, les primes et avantages, la durée au travail, la capacité d'insertion des femmes et des jeunes. Il présente la dynamique de création des emplois dans ce secteur.

2.1 Taille des UPI

Le secteur informel est constitué essentiellement d'UPI de petite taille. En effet, 86,0% d'UPI sont unipersonnelles (Tableau 2.1). Cette prépondérance des UPI unipersonnelles est plus marquée dans le secteur du commerce (89,3%) et des services (87,6%) que dans celui de l'industrie (81,2%). Cette situation pourrait s'expliquer par la facilité d'accès et la non exigence d'une main d'œuvre importante dans les deux premiers secteurs suscités.

La taille moyenne des UPI est de 1,3 personne. Elle varie de 1,2 dans le commerce et les services à 1,5 dans l'industrie. Par ailleurs, cette taille ne varie pas selon le milieu de résidence.

Tableau 2.1 : Répartition (%) des UPI selon la taille par milieu de résidence et par secteur d'activité

Nombre de personnes	Milieu de résidence					Secteur d'activité			Ensemble
	Douala	Yaoundé	Autre Urbain	Urbain	Rural	Industrie	Commerce	Services	
1	88,0	84,7	83,0	85,5	86,5	81,2	89,3	87,6	86,0
2	6,3	6,8	10,0	7,7	7,1	8,9	6,6	6,5	7,4
3	2,6	4,3	2,8	3,1	2,9	3,8	2,4	2,8	3,0
4 ou +	3,0	4,2	4,2	3,7	3,5	6,0	1,7	3,1	3,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Taille moyenne UPI	1,2	1,4	1,3	1,3	1,3	1,5	1,2	1,2	1,3

Source : EESI 2, Phase 2, INS

2.2 Taux de salarisation

Dans le secteur informel, une proportion faible d'UPI (5,7%) emploie au moins un salarié (Tableau 2.2). Cette proportion est encore plus faible dans le secteur du commerce (3,8%) et des services (4,9%) et reste relativement plus élevée dans le secteur de l'industrie (8,4%). Il se dégage aussi des disparités selon le milieu de résidence. Les UPI qui emploient au moins un salarié sont plus fréquentes en milieu urbain (7,0%) qu'en milieu rural (4,4%).

Le taux de salarisation qui est la part de l'emploi salarié dans l'ensemble des emplois est faible dans le secteur informel. En effet, moins de 9 actifs occupés sur 100 sont salariés. Ce résultat se justifie au regard de la faible proportion d'UPI employant au moins un salarié. Ce faible taux de salarisation est plus prononcé dans le secteur du commerce (4,3%) que dans ceux des services

(7,0%) et de l'industrie (13,3%). Par ailleurs, le taux de salarisation est relativement plus élevé en milieu urbain (10,6%) qu'en milieu rural (6,6%). Toutefois, des disparités existent entre la métropole de Yaoundé et celle de Douala. En effet, la proportion de salarié est nettement plus élevée à Yaoundé (17,4%) qu'à Douala (8,0%).

Tableau 2.2 : Répartition (%) des UPI selon le type d'emploi et le taux de salarisation par milieu de résidence et par secteur d'activité

	Milieu de résidence					Secteur d'activités			Ensemble
	Douala	Yaoundé	Autre urbain	Urbain	Rural	Industrie	Commerce	Services	
Type d'emploi de l'UPI									
Unipersonnel	88,0	84,7	83,0	85,5	86,5	81,2	89,3	87,6	86,0
Non salarial	6,2	5,4	10,5	7,5	9,1	10,4	6,9	7,4	8,3
Salarial	3,9	7,7	5,0	5,2	3,5	7,3	2,6	3,2	4,4
Mixte	1,8	2,2	1,5	1,8	0,9	1,1	1,2	1,7	1,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Proportion d'UPI ayant au moins un salarié</i>	5,7	9,8	6,5	7,0	4,4	8,4	3,8	4,9	5,7
Taux de salarisation (%) de la main d'œuvre de l'UPI	8,0	17,4	8,3	10,6	6,6	13,3	4,3	7,0	8,6

Source : EESI 2, Phase 2, INS

2.3 Caractéristiques de l'emploi

Cette section présente le statut et secteur d'activité des actifs occupés du secteur informel d'une part et fait un focus sur les emplois vulnérables dans le secteur informel d'autre part.

2.3.1 Statut et secteur d'activité des actifs occupés du secteur informel

La répartition des emplois du secteur informel selon le statut montre que les travailleurs pour compte propre (70,6%) sont majoritaires (Tableau 2.3). Cette proportion est plus élevée chez les femmes (75,9%) que chez les hommes (64,6%). Les patrons représentent 7,7% de l'ensemble des emplois, soit 10,5% chez les hommes et 5,1% chez les femmes. Les salariés représentent 8,6%. Cette proportion est plus importante chez les hommes (15,2%) que chez les femmes (2,6%). Les aides familiaux et les apprentis représentent respectivement 7,7% et 4,7% de l'effectif total.

Par rapport au secteur d'activité, l'on constate que 38,9% de travailleurs du secteur informel exercent dans le secteur de l'industrie, 30,7% dans le secteur du commerce et 30,5% dans le secteur des services.

Tableau 2.3 : Répartition (%) des actifs occupés selon le statut et le secteur d'activité suivant le sexe

	Masculin	Féminin	Ensemble
Statut			
Patron	10,5	5,1	7,7
Travailleur pour compte propre	64,6	75,9	70,6
Salarié	15,2	2,6	8,6
Apprenti	3,7	5,5	4,7
Aide familial	4,2	10,8	7,7
Associé	1,6	0,0	0,8
Secteur d'activité			
Industrie	34,6	42,7	38,9
Commerce	28,9	32,3	30,7
Services	36,5	25,0	30,5
Total	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

La majorité des travailleurs (57,5%) déclarent que leur emploi est un emploi permanent. Cette stabilité dans l'emploi est plus perceptible chez les travailleurs du milieu urbain.

A l'exclusion des travailleurs indépendants (patrons, travailleurs pour compte propre et associés), la moitié des employés (salariés, apprentis et aides familiaux) ont un contrat de travail, soit 12,3% ayant un contrat écrit et 38,0% disposant d'un contrat verbal (Tableau 2.4). Par contre, près d'un employé sur deux (49,3%) n'a pas de contrat. Cela se justifierait, entre autres, par la prédominance des employés ayant un lien de parenté avec le promoteur dans ces UPI.

Les travailleurs dépendants ne bénéficient pas de prestation sociale. L'absence de couverture sociale institutionnelle (affiliation à la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale-CNPS) découle directement du non-enregistrement de la plupart des UPI. S'agissant des primes, 7,6% de travailleurs dépendants en bénéficient. Selon le milieu de résidence, c'est à Yaoundé (11,7%) que les employés bénéficiant de primes sont proportionnellement plus nombreux. Pour ce qui est de la participation aux bénéfices, elle ne concerne que 4,9% des travailleurs dépendants. En outre, l'emploi dépendant du secteur informel est caractérisé par une certaine précarité. En effet, la quasi-totalité des dépendants n'ont pas droit aux cotisations sociales et aux congés payés.

Tableau 2.4 : Caractéristiques des emplois dépendants selon le statut et le milieu de résidence du promoteur

	Proportion de dépendants déclarant que leur emploi est permanent	Type de contrat				Primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	Cotisations sociales	Aucun lien de parenté avec le chef
		Contrat écrit	Contrat oral	A l'essai	Pas de contrat					
Statut										
Patron	//	//	//	//	//	//	//	//	//	//
Travailleur pour compte propre	//	//	//	//	//	//	//	//	//	//
Salarié	67,6	8,7	64,0	0,4	27,0	16,8	0,7	9,9	0,9	71,5
Apprenti	30,0	38,8	39,3	0,9	21,0	1,6	0,0	2,1	0,0	89,3
Aide familial	62,9	0,0	7,8	0,0	92,2	0,9	0,0	1,1	0,0	5,0
Associé	//	//	//	//	//	//	//	//	//	//
Milieu de résidence										
Urbain	65,3	7,4	39,8	0,7	52,1	6,6	0,6	1,2	0,8	55,2
Douala	66,2	6,8	34,2	0,0	59,0	4,1	0,0	0,0	0,0	60,8
Yaoundé	66,0	9,6	51,3	0,0	39,1	11,7	1,0	1,7	2,5	61,5
Autre urbain	63,8	6,1	34,6	1,9	57,4	4,4	0,7	1,8	0,0	45,1
Rural	50,3	16,7	36,4	0,0	46,8	8,4	0,0	8,3	0,0	48,0
Ensemble	57,5	12,3	38,0	0,4	49,3	7,6	0,3	4,9	0,4	51,5

Source : EESI 2, Phase 2, INS

// : Non concerné

2.3.2 Vulnérabilité des emplois dans le secteur informel

Cette sous-section traite de la salarisation et de la vulnérabilité de l'emploi dans le secteur informel. Le taux de salarisation qui est le rapport entre le nombre d'employés salariés à l'ensemble des employés dans le secteur informel est de 8,6% (Tableau 2.5).

La cible 1B de l'OMD n°1 vise à assurer le plein emploi et la possibilité pour chacun, y compris les femmes et les jeunes, de trouver un travail décent et productif. L'indicateur habituellement utilisé à cet effet est le taux d'emploi vulnérable qui est la part des travailleurs pour compte propre et des travailleurs familiaux non rémunérés dans le total des emplois. Près de 8 employés sur 10 du secteur informel sont des travailleurs pour compte propre ou des aides familiaux non rémunérés. Cette situation traduit la vulnérabilité des emplois dans le secteur informel.

Tableau 2.5 : Pourcentage de salariés, de patrons et taux de vulnérabilité

Secteur et branche d'activité	Pourcentage de salariés	Pourcentage de patrons	Pourcentage de compte propre (A)	Pourcentage d'aides familiaux non rémunérés (B)	Taux de vulnérabilité (A+B)
Industrie	13,3	8,4	60,3	7,7	68,0
Agro-alimentaire	5,0	6,0	75,2	13,7	88,9
Confection	4,5	4,6	50,1	0,5	50,6
BTP	39,8	20,2	35,4	3,1	38,5
Autres industries	24,9	10,1	52,5	4,1	56,6
Commerce	4,3	5,6	80,2	9,0	89,2
Commerce de gros	8,6	9,9	74,5	6,5	81,0
Commerce de détail	3,8	5,1	80,8	9,2	90,0
Services	7,0	8,9	73,9	6,4	80,3
Transport	8,1	10,7	80,4	0,5	80,9
Restauration	3,7	8,9	70,7	16,6	87,3
Réparation	11,3	10,8	54,8	0,4	55,2
Autres services	7,7	7,4	79,2	2,8	82,0
Milieu de résidence					
<i>Urbain</i>	<i>10,6</i>	<i>8,9</i>	<i>69,7</i>	<i>5,9</i>	<i>75,6</i>
<i>Rural</i>	<i>6,6</i>	<i>6,4</i>	<i>71,4</i>	<i>9,5</i>	<i>80,9</i>
Ensemble	8,6	7,7	70,6	7,7	78,3

Source : EESI 2, Phase 2, INS

2.4 Durée du travail

La répartition des actifs occupés par tranche horaire hebdomadaire de travail montre que 46,1% travaillent plus de 40 heures, soit une durée au delà de celle fixée par la réglementation en vigueur (Tableau 2.6). Par ailleurs, 53,9% consacrent au plus 40 heures à leur emploi dont 28,6% moins de 20 heures et 25,3% entre 20 heures et 40 heures.

La proportion d'individus qui travaillent plus de 40 heures par semaine est très importante en milieu urbain (54,7%) qu'en milieu rural (37,3%), à Douala (63,3%) qu'à Yaoundé (53,9%) et chez les hommes (54,2%) que chez les femmes (38,7%).

Tableau 2.6 : Répartition (%) des actifs occupés selon la durée hebdomadaire de travail par sexe et milieu de résidence du promoteur

	Sexe		Milieu de résidence du promoteur					Ensemble
	Masculin	Féminin	Douala	Yaoundé	Autre urbain	Urbain	Rural	
Moins de 20 heures	23,1	33,6	14,9	23,8	30,0	22,5	34,9	28,6
20 heures - 40 heures	22,7	27,7	21,8	22,3	24,3	22,8	27,9	25,3
Plus de 40 heures	54,2	38,7	63,3	53,9	45,8	54,7	37,3	46,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Les actifs occupés du secteur informel travaillent en moyenne 37,7 heures par semaine (Tableau 2.7). Cette durée moyenne diffère selon le milieu de résidence. Les employés du milieu urbain travaillent en moyenne 42,1 heures par semaine notamment à Douala (45,4 heures) et à Yaoundé (43,2 heures), alors qu'en milieu rural cette durée est de 33,3 heures.

Les patrons et les travailleurs pour compte propre consacrent moins de temps au travail, respectivement 37,6 heures et 38,8 heures, que les apprentis et les salariés, soit 50,0 heures et 42,4 heures. Quant aux aides familiaux (16,1 heures) et aux associés (27,0 heures), ils allouent un temps encore plus bas au travail ; ce qui s'expliquerait par le caractère ponctuel de leurs interventions dans l'activité des UPI.

Tableau 2.7 : Durée hebdomadaire moyenne (en heure) de travail des actifs occupés du secteur informel selon certaines caractéristiques

	Douala	Yaoundé	Autre urbain	Urbain	Rural	Ensemble
Sexe						
Masculin	47,0	47,0	39,9	37,5	44,5	41,3
Féminin	43,5	39,2	35,1	29,9	39,5	34,3
Statut dans l'emploi						
Patron	43,9	42,5	39,2	41,9	31,8	37,6
Travailleur pour compte propre	47,3	43,6	40,5	44,1	33,7	38,8
Salarié	45,5	45,0	38,9	43,5	40,5	42,4
Apprenti	47,0	50,2	48,3	48,3	51,1	50,0
Aide familial	14,0	25,5	15,1	16,5	15,9	16,1
Associé	39,5	35,0	9,9	28,2	17,4	27,0
Secteur d'activité						
Industrie	41,6	35,8	32,8	36,8	30,5	33,0
Commerce	48,3	49,3	40,6	45,8	34,9	40,4
Services	45,7	45,5	39,3	43,5	36,9	41,0
Ensemble	45,4	43,2	37,6	42,1	33,3	37,7

Source : EESI 2, Phase 2, INS

La durée hebdomadaire moyenne de travail varie aussi selon le secteur d'activité. En effet, les actifs occupés du secteur de l'industrie (33,0 heures) consacrent moins de temps au travail que ceux des secteurs des services (41,0 heures) et du commerce (40,4 heures).

Selon le sexe, les hommes (41,3 heures) consacrent en moyenne plus de temps au travail que les femmes (34,3 heures). Cette tendance reste la même selon le milieu de résidence.

2.5 Caractéristiques sociodémographiques des actifs occupés

2.5.1 Niveau d'instruction et type d'apprentissage

Près de la moitié des actifs occupés (48,2%) ont le niveau primaire (Tableau 2.8). Cette proportion est relativement plus élevée chez les femmes (51,5%) que chez les hommes (45,0%) ; chez les dépendants (51,0%) que chez les indépendants (47,3%) et chez les actifs occupés du milieu rural (64,2%) que chez ceux du milieu urbain (35,2%). Toutefois, cette tendance s'inverse pour les actifs occupés ayant au moins le niveau du secondaire second cycle.

S'agissant de l'apprentissage, la plupart des actifs occupés (66,9%) du secteur informel apprennent ou ont appris leur métier tout seul ou par la pratique. Une frange non moins importante (24,4%) a été formée dans les petites entreprises et seulement 5,3% d'actifs occupés ont appris le métier dans une école technique. Cette tendance reste la même suivant le sexe, le statut dans l'emploi ou le milieu de résidence de l'actif occupé. Toutefois, pour ce qui est de l'apprentissage dans les écoles techniques, on note des disparités selon le milieu de résidence (8,8% pour ceux du milieu urbain et 1,7% pour ceux du milieu rural) et selon le sexe (8,1% chez les hommes et 2,6% chez les femmes).

Tableau 2.8 : Répartition (%) des actifs occupés par niveau d'instruction, type d'apprentissage et selon certaines caractéristiques

	Statut dans l'emploi		Milieu de résidence		Sexe		Ensemble
	Indépendant	Dépendant	Urbain	Rural	Masculin	Féminin	
Niveau d'instruction							
Non scolarisé	0,4	6,5	1,8	2,1	2,9	0,9	1,9
Primaire	47,3	51,0	35,2	64,2	45,0	51,5	48,2
Secondaire 1er cycle	33,1	30,3	38,6	24,8	30,1	34,9	32,4
Secondaire 2nd cycle, supérieur	19,2	12,2	24,4	8,9	22,0	12,8	17,5
Apprentissage							
Ecole technique	5,3	5,2	8,8	1,7	8,1	2,6	5,3
Grande entreprise	1,5	0,5	1,8	0,8	1,6	1,0	1,3
Petite entreprise	19,4	43,3	24,2	24,6	27,4	21,5	24,4
Tout seul, par la pratique	71,9	48,0	62,5	71,3	60,8	72,6	66,9
Autre	2,0	2,9	2,8	1,6	2,1	2,3	2,2
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

2.5.2 Statut d'emploi des femmes et des jeunes dans le secteur informel

Le tableau 2.9 ci-après révèle que dans l'ensemble, plus de la moitié des actifs occupés du secteur informel sont des femmes (51,4%). Cette participation des femmes s'accompagne d'une volonté à s'installer à leur propre compte. En effet, elles représentent 56,5% des travailleurs pour compte propre. Toutefois, elles contribuent moins à la création d'emplois salariés. Parmi les patrons (promoteurs d'UPI utilisant au moins un employé salarié), les femmes ne représentent que 34,8%. Par ailleurs, elles ne représentent que 15,3% des salariés et 6,2% des associés. La plus forte représentation des femmes se retrouve chez les apprentis (68,8%). Considérant le secteur d'activité, les femmes sont plus représentées dans le secteur des industries (57,8%) et du commerce (53,4%). Par contre, elles ne représentent que 41,1% dans le secteur des services.

Tableau 2.9 : Proportion des femmes et des jeunes actifs occupés par statut et secteur d'activité

	Pourcentage de femmes	Pourcentage de jeunes de moins de 25 ans
Statut		
Patron	34,8	5,9
Travailleur pour compte propre	56,5	18,0
Salarié	15,3	37,9
Apprenti	68,8	88,6
Aide familial	55,6	68,8
Associé	6,2	39,3
Secteur d'activité		
Industrie	57,8	27,8
Commerce	53,4	20,0
Services	41,1	30,4
Ensemble	51,4	26,2

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Les jeunes de moins de 25 ans représentent 26,2% des actifs occupés du secteur informel. Ils sont relativement plus représentés chez les apprentis (88,6%) et les aides familiaux (68,8%). Ils représentent 5,9% des patrons et 18,0% des travailleurs pour compte propre. Ils sont relativement plus représentés dans le secteur des services (30,4%) et de l'industrie (27,8%) que dans le commerce (20,0%).

2.5.3 Age moyen, nombre moyen d'années d'études et ancienneté

L'âge moyen des actifs qui exercent dans le secteur informel est de 33,0 ans (Tableau 2.10). Cet âge moyen est de 31,0 ans dans les services, 33,1 ans dans les industries et de 35,0 ans dans le secteur du commerce. A l'exception du secteur de l'industrie, l'âge moyen des femmes est quasi identique à celui des hommes.

Tableau 2.10 : Caractéristiques sociodémographiques des actifs occupés selon le secteur d'activité

		Industrie	Commerce	Services	Ensemble
Age moyen (années)	Sexe				
	Masculin	35,5	33,9	30,9	33,4
	Féminin	31,4	35,8	31,0	32,7
	Milieu de résidence				
	Urbain	33,5	34,2	31,3	32,9
	Rural	32,9	35,7	30,4	33,2
	Ensemble	33,1	35,0	31,0	33,0
Nombre moyen d'années d'études	Sexe				
	Masculin	7,8	7,2	8,2	7,8
	Féminin	6,6	7,5	7,6	7,2
	Milieu de résidence				
	Urbain	8,3	8,1	8,7	8,4
	Rural	6,3	6,5	6,6	6,4
	Ensemble	7,2	7,3	7,9	7,5
Ancienneté moyenne (années)	Sexe				
	Masculin	8,0	5,5	5,1	6,2
	Féminin	6,2	5,4	4,5	5,5
	Milieu de résidence				
	Urbain	5,4	5,1	4,3	4,9
	Rural	7,9	5,8	5,6	6,8
	Ensemble	6,9	5,5	4,8	5,8

Source : EESI 2, Phase 2, INS

En ce qui concerne le nombre moyen d'années d'études, les actifs ont fait en moyenne 7,5 années d'études. Ce qui correspond à la première année du cycle secondaire. Ce nombre moyen d'années d'études ne varie pas selon le secteur d'activité. Les actifs occupés du milieu urbain ont fait en moyenne deux années supplémentaires que ceux du milieu rural et ce quel que soit le secteur d'activité. Des différences sont observées au niveau du milieu de résidence où le niveau moyen d'étude est plus élevé en milieu urbain qu'en milieu rural.

Pour ce qui est de l'ancienneté dans l'UPI, elle est en moyenne de 5,8 ans. Cette ancienneté est de 6,8 ans pour les actifs occupés du milieu rural et de 4,9 ans pour ceux du milieu urbain. Les hommes (6,2 ans) ont une ancienneté dans l'UPI plus élevée que les femmes (5,5 ans). L'ancienneté dans le secteur de l'industrie (6,9 ans) est en moyenne plus élevée que dans les secteurs du commerce (5,5 ans) et des services (4,8 ans).

2.6 Niveau de rémunération et mode de fixation des salaires

2.6.1 Niveau de rémunération

Le revenu moyen mensuel tiré de l'emploi des actifs occupés dans le secteur informel est de 48 400 FCFA (Tableau 2.11). Il est de 58 600 FCFA en milieu urbain et de 38 200 FCFA en milieu rural. Cette valeur moyenne cache de fortes variabilités. En effet, le revenu médian est de 24 000 FCFA; en d'autres termes, la moitié des actifs occupés gagnent au plus ce montant par mois.

En milieu rural, les actifs occupés sont relativement moins rémunérés qu'en milieu urbain car 50% de ces derniers gagnent moins de 15 000 FCFA par mois, contrairement au milieu urbain où ce montant est de 34 000 FCFA.

S'agissant du revenu horaire moyen, une heure travaillée dans le secteur informel rapporte en moyenne 297,9 FCFA à l'actif occupé. En milieu urbain, ce revenu horaire moyen est plus élevé et notamment à Douala et à Yaoundé.

Tableau 2.11 : Rémunération des actifs occupés selon le milieu de résidence

	Milieu de résidence					Ensemble
	Douala	Yaoundé	Autre urbain	Urbain	Rural	
Revenu moyen, en FCFA	66 800	64 100	45 100	58 600	38 200	48 400
Revenu médian, en FCFA	43 000	40 000	23 000	34 000	15 000	24 000
Revenu horaire moyen, en FCFA	342,1	343,0	279,1	322,7	266,2	297,9

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Par ordre d'importance, le revenu mensuel médian est plus élevé dans les services (53 100 FCFA), suivi des secteurs du commerce (52 100 FCFA) et de l'industrie (41 800 FCFA) (Tableau 2.12). Par ailleurs, la moitié des actifs occupés gagnent au plus 31 000 FCFA dans les services, 26 000 FCFA dans le commerce et 15 000 FCFA dans l'industrie. L'écart entre le revenu mensuel moyen et le revenu mensuel médian confirme de fortes disparités de rémunération relevées ci-dessus. En outre, c'est dans le secteur de l'industrie que l'on retrouve la plus grande proportion d'actifs gagnant moins du SMIG (62,6%), notamment dans la branche agroalimentaire (78,6%).

Le revenu médian chez les hommes (38 000 FCFA) est plus de deux fois celui des femmes (15 000 FCFA). Par ailleurs, la proportion des femmes (66,7%) qui gagnent moins du SMIG est plus élevée que celle des hommes (42,2%), soit près de 25 points d'écart.

Pour ce qui est du statut dans l'emploi, le revenu mensuel moyen des patrons (105 100 FCFA) est sensiblement le double de celui des salariés (56 000 FCFA). Les travailleurs pour compte propre ont en moyenne un revenu mensuel de 49 600 FCFA. Toutefois, 29,3% de patrons et 51,6% de travailleurs pour compte propre ont un revenu mensuel moyen inférieur au SMIG. En outre, près de quatre salariés sur dix ont un revenu mensuel inférieur au SMIG. La moitié de ceux-ci gagnent au plus 36 000 FCFA par mois. Les apprentis et les aides familiaux ont les revenus mensuels les plus faibles.

Dans l'ensemble, la rémunération augmente avec le niveau d'instruction. Le revenu mensuel moyen passe de 22 500 FCFA pour les non scolarisés à 74 200 FCFA pour le niveau secondaire ou plus. Cette tendance est similaire à celle du revenu médian.

La majorité des actifs occupés (66,8%) ont appris leur métier tout seul ou par la pratique, et ces derniers (47 100 FCFA) font partie du groupe ayant le revenu moyen le plus faible. Ceux des actifs occupés qui ont appris leur métier dans une grande entreprise ou dans une école technique enregistrent les meilleures rémunérations quoiqu'étant les groupes minoritaires.

Tableau 2.12 : Rémunération dans le secteur informel

	Revenu moyen (milliers de FCFA)	Revenu médian (milliers de FCFA)	Pourcentage gagnant moins que le SMIG	Revenu horaire moyen (FCFA)
Secteur et branche d'activité				
Industrie	41,8	15,0	62,6	294,4
Agro-alimentaire	22,0	10,0	78,6	207,0
Confection	29,7	6,0	71,0	170,5
Autres industries	80,2	35,0	44,8	445,5
BTP	77,8	60,0	18,4	469,8
Commerce	52,1	26,0	52,6	298,7
Commerce de gros	109,7	96,0	25,5	656,4
Commerce de détail	45,8	23,0	55,5	261,8
Services	53,1	31,0	47,1	300,7
Transport	68,8	60,0	26,7	304,5
Restauration	48,0	27,0	51,6	306,1
Réparation	41,2	22,0	59,7	203,8
Autres services	53,1	29,0	49,7	330,5
Sexe du travailleur				
Masculin	64,2	38,0	42,2	361,4
Féminin	33,4	15,0	66,7	225,7
Statut du travailleur				
Patron	105,1	66,0	29,3	646,4
Travailleur pour compte propre	49,6	27,0	51,6	296,7
Salarié	56,0	36,0	39,2	307,6
Apprenti	2,4	0,0	98,3	11,0
Aide familial	0,2	0,0	99,7	2,9
Associé	51,2	20,7	58,8	431,5
Scolarité du travailleur				
Non scolarisé	22,5	2,0	72,9	155,7
Primaire	40,7	20,0	57,7	254,9
Secondaire 1er cycle	53,7	30,0	49,2	308,0
Secondaire 2 nd cycle, supérieur	74,2	44,0	39,7	446,3
Apprentissage du travailleur				
Ecole technique	80,7	57,0	32,2	444,1
Grande entreprise	85,6	52,0	30,9	
Petite entreprise	42,5	20,0	56,6	249,5
Tout seul, par la pratique	47,1	23,0	56,2	298,7
Ensemble	48,4	24,0	54,8	297,9

Source : EESI 2, Phase 2, INS

2.6.2 Mode de fixation des salaires

On note du tableau 2.13 que, de l'avis des promoteurs d'UPI ayant au moins un salarié, le principal mode de fixation des salaires est la négociation (36,4%). Par ailleurs, plus d'un quart (25,8%) de chefs d'UPI déclarent fixer eux-mêmes les salaires de leurs employés afin de s'assurer un bénéfice. La fixation des salaires selon la grille salariale officielle (1,4%) et l'arrimage sur les salaires des concurrents (4,3%) constituent des modes de fixation les moins utilisés. Cette tendance demeure la même quels que soient le secteur d'activité et le milieu de résidence. Toutefois, la négociation avec chaque salarié est plus répandue dans le secteur de l'industrie (43,7%). Par ailleurs, c'est en milieu urbain que les chefs d'UPI ont plus tendance à fixer les salaires eux-mêmes afin de s'assurer un bénéfice.

Tableau 2.13 : Répartition (%) des chefs d'UPI suivant le mode de fixation des salaires, selon le secteur d'activité et selon le milieu de résidence

Mode de fixation des salaires	Secteur d'activité			Milieu de résidence					Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	Douala	Yaoundé	Autre urbain	Urbain	Rural	
Grille salariale officielle	3,0	0,0	0,5	0,0	0,9	0,6	0,5	2,8	1,4
Alignement sur les salaires des concurrents	3,7	5,6	4,1	2,9	1,3	5,6	3,4	6,0	4,3
Fixation par le promoteur afin de vous assurer un bénéfice	30,0	16,9	27,3	29,3	34,1	23,3	28,6	20,9	25,8
Négociation avec chaque salarié	43,7	35,1	29,3	56,3	29,0	22,3	34,6	39,4	36,4
Autre	19,6	42,3	38,8	11,5	34,7	48,3	32,9	30,8	32,1
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

2.7 Dynamique de création d'emplois par les UPI

De l'ensemble des emplois observés dans le secteur informel en 2010, 34,1% ont été créés entre 2006 et 2008, 21,7% ont été créés avant l'année 2000, 18,0% ont été créés entre 2001 et 2005 (Tableau 2.14). Par ailleurs, 26,2% des emplois ont été créés il y a au plus un an. Chez les actifs occupés ayant actuellement le statut de patrons ou de travailleurs pour compte propre, près de la moitié (respectivement 49,0% et 45,1%) ont vu leur emploi créé par l'UPI il y a au moins cinq ans. Par ailleurs, chez les salariés, aides familiaux et associés, environ un quart de leur emploi a été créé par l'UPI il y a au moins cinq ans. Par contre, chez les apprentis, 63,0% ont vu leur emploi créé par l'UPI, il y a au plus un an.

Tableau 2.14 : Répartition (%) des actifs par statut et selon leur ancienneté⁵ dans l'UPI

Ancienneté dans l'UPI (en année)	Patron	Travailleur pour propre compte	Salarié	Apprenti	Aide familial	Associé	Ensemble
Moins de 1 an	9,1	12,7	16,9	21,1	22,4	36,7	14,1
1 an	9,7	9,4	19,8	41,9	12,8	9,1	12,1
2-4 ans	32,1	32,9	41,6	33,0	40,3	30,5	34,1
5-9 ans	18,1	19,9	13,0	3,7	16,2	9,4	18,0
10 ans ou plus	30,9	25,2	8,8	0,2	8,3	14,4	21,7
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

⁵ L'ancienneté renvoie au nombre d'années révolues passées dans l'UPI et non dans le métier ou l'emploi.

Chapitre 3 : Capital, financement et investissement des UPI

Ce chapitre examine le capital des UPI c'est-à-dire l'ensemble des biens durables (terrains, locaux, véhicules, mobilier, machines, outillage, etc.) dont elles disposent dans l'exercice de leurs activités. Il aborde la composition et les caractéristiques du capital, son origine et ses modes de financement. En plus, l'importance et l'utilisation des emprunts des UPI sont examinées.

3.1 Caractéristiques du capital des UPI

3.1.1 Dotation en capital

Dans l'ensemble, très peu d'UPI (8,6%) ne disposent pas d'un capital pour l'exercice de leurs activités (Tableau 3.1). Cette situation concerne davantage les UPI exerçant dans le secteur du commerce (16,0%). Il convient de relever que par rapport à 2005, la proportion d'UPI fonctionnant sans capital a presque triplée.

Le montant du capital des UPI présente des disparités. En effet, le montant moyen du capital se situe à 197 800 FCFA au niveau national alors que la moitié des UPI disposent d'un capital inférieur ou égal à 17 000 FCFA. Cette disparité du capital semble plus prononcée dans les villes de Douala et de Yaoundé : la moitié des UPI fonctionnent respectivement avec un capital inférieur ou égal à 81 000 FCFA et 17 000 FCFA pourtant le capital moyen dans ces deux villes se situe à 400 800 FCFA et 330 700 FCFA respectivement.

Tableau 3.1 : Proportion d'UPI ne disposant pas de capital et montant moyen du capital par UPI selon le secteur d'activité et le milieu de résidence

		Milieu de résidence					Ensemble
		Douala	Yaoundé	Autre urbain	Urbain	Rural	
UPI sans capital (en %)							
Industrie		2,9	1,2	7,8	4,2	3,1	3,5
Commerce		5,6	18,2	19,8	13,6	18,6	16,0
Services		3,7	8,4	8,4	6,4	6,0	6,3
Ensemble		4,1	9,7	12,0	8,2	9,0	8,6
<i>Montant moyen et médian du capital par UPI (en milliers de FCFA)</i>							
Industrie	Moyenne	254,5	591,5	159,5	311,3	55,8	156,1
	Médiane	50,0	35,0	21,0	35,0	10,0	13,0
Commerce	Moyenne	525,4	199,5	94,9	312,5	111,0	215,3
	Médiane	62,0	6,0	7,0	13,0	8,0	9,0
Services	Moyenne	392,5	233,6	162,1	279,3	141,4	226,9
	Médiane	110,0	27,0	41,0	61,0	25,0	44,0
Ensemble	Moyenne	400,8	330,7	141,0	298,7	94,2	197,8
	Médiane	81,0	17,0	18,0	35,0	10,0	17,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

3.1.2 Structure du capital

Le capital des UPI est constitué par ordre d'importance de matériel roulant/motopompe⁶ (37,0%), de terrains/locaux (22,5%), d'outillage et autres (21,1%), de machines (15,6%) et du mobilier de bureau (3,8%) (Tableau 3.2). Cette structure diffère de celle de 2005 où les terrains/locaux constituaient près de la moitié (49,8%) du capital des UPI tandis que les véhicules représentaient seulement 17,1%.

La structure en valeur du capital des UPI ne varie pas avec le milieu de résidence. Cependant, il importe de souligner la disparité qui existe en milieu urbain. En effet, contrairement à Douala et dans les autres villes où les terrains/locaux (43,0% et 37,0% respectivement) et le matériel roulant/motopompe (40,5% et 22,7% respectivement) constituent la part majoritaire du capital des UPI, à Yaoundé, ce sont les machines (50,5%), et l'outillage et autres équipements (23,0%).

Tableau 3.2 : Structure du capital selon le milieu et le secteur d'activité (en % de sa valeur)

Type de capital	Douala	Yaoundé	Autre urbain	Urbain	Rural	Ensemble
Terrains/locaux	43,0	4,3	37,0	22,5	31,6	22,5
Machines	6,0	50,5	14,6	15,6	19,4	15,6
Mobilier de bureau	2,9	2,4	7,7	3,8	3,5	3,8
Matériel roulant/motopompe	40,5	19,9	22,7	37,0	32,1	37,0
Outillage et autres	7,6	23,0	18,1	21,1	13,4	21,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

En ce qui concerne la qualité des équipements, 48,3% de la valeur du capital est constitué de biens acquis en seconde main (Tableau 3.3). Cependant, cette situation varie selon le type de biens.

Pour certains, une part importante de la valeur du capital est consacrée à l'acquisition d'équipements neufs. Il s'agit notamment des machines (84,5%), des mobiliers de bureau (86,1%) et d'outillage et autres (88,8%). Pour d'autres par contre, cette part importante est plutôt affectée à l'acquisition d'équipements usagés. Ce sont le matériel roulant/motopompe (81,4%) et le local (71,3%).

La valeur des biens autoproduits n'excède pas 2,1% du montant total du capital. Elle atteint cependant 6,2% pour les locaux.

Les équipements des UPI sont à concurrence de 66,1% de leur valeur la propriété des UPI. Par ailleurs, la valeur des équipements loués représente 28,8% de la valeur totale du capital. Toutefois, les terrains/locaux et le matériel roulant/motopompes loués représentent en valeur 57,2% et 34,0% de leurs capitaux respectifs. Cette situation n'est pas similaire à celle observée en 2005 où les équipements loués ne constituaient qu'une part résiduelle de la valeur du capital des UPI.

⁶ Le matériel roulant désigne l'ensemble des moyens de transport et des engins roulant dont dispose l'UPI.

Tableau 3.3 : Qualité et statut du capital (en % de sa valeur)

Type de capital	Qualité du capital				Statut du capital			
	Neuf	Usagé	Auto produit	Total	Propriétaire	Locataire	Prêt ou partagé	Total
Terrains/locaux ⁷	25,9	67,9	6,2	100,0	36,8	57,2	6,1	100,0
Machines	84,5	15,5	0,0	100,0	95,9	1,2	2,8	100,0
Mobilier de bureau	86,1	12,8	1,1	100,0	93,9	2,2	3,9	100,0
Matériel roulant/motopompe	27,0	72,7	0,4	100,0	59,6	34,0	6,4	100,0
Outillage et Autres	88,8	9,3	1,9	100,0	95,3	1,8	3,0	100,0
Ensemble	49,6	48,3	2,1	100,0	66,1	28,8	5,1	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Les équipements utilisés par les UPI ont en moyenne 4,5 ans d'âge dans les UPI (Tableau 3.4). L'âge moyen de ces équipements dans l'UPI varie peu suivant le milieu de résidence. En 2005 cet âge moyen était de 6,2 ans.

Tout comme en 2005, les machines et les terrains/locaux sont les équipements dont l'âge moyen au sein de l'UPI est le plus élevé. À l'inverse l'outillage et autres équipements sont les moins anciens avec une durée moyenne de 3,9 ans.

Tableau 3.4 : Age moyen (en année) du capital dans l'UPI selon le milieu

Type de capital	Douala	Yaoundé	Autres villes	Urbain	Rural	Ensemble
Terrains/locaux	5,7	7,0	6,8	5,9	6,4	6,1
Machines	6,8	5,1	5,1	5,6	6,0	5,8
Mobilier de bureau	4,2	4,0	3,8	4,1	5,5	4,6
Matériel roulant/motopompe	3,9	3,6	4,7	4,2	4,7	4,4
Outillage et autres	3,7	3,0	3,8	3,5	4,3	3,9
Ensemble	4,5	3,7	4,2	4,2	4,8	4,5

Source : EESI 2, Phase 2, INS

3.2 Origine et mode de financement du capital

3.2.1 Origine du capital

Dans l'ensemble, 33,4% de la valeur du capital représentent les équipements acquis auprès des ménages, 37,0% du secteur informel, 26,2% du secteur formel public et privé et 2,6% de l'importation directe (Tableau 3.5). Cette tendance était déjà observée en 2005.

Dans le secteur de l'industrie, le capital des UPI en valeur provient essentiellement de l'informel commercial (49,4%), des ménages (21,7%) et du privé formel commercial (20,7%). Pour ce qui est des UPI exerçant dans le commerce, leurs capitaux sont issus principalement des ménages (55,3%) et de l'informel commercial (14,6%). En ce qui concerne les UPI des services, leurs capitaux proviennent surtout de l'informel commercial (24,6%), du privé formel commercial (26,6%) et des ménages (22,5%).

⁷ La qualité du capital renvoie exclusivement à celui du local.

Tableau 3.5 : Origine du capital par branche d'activité (en % de sa valeur)

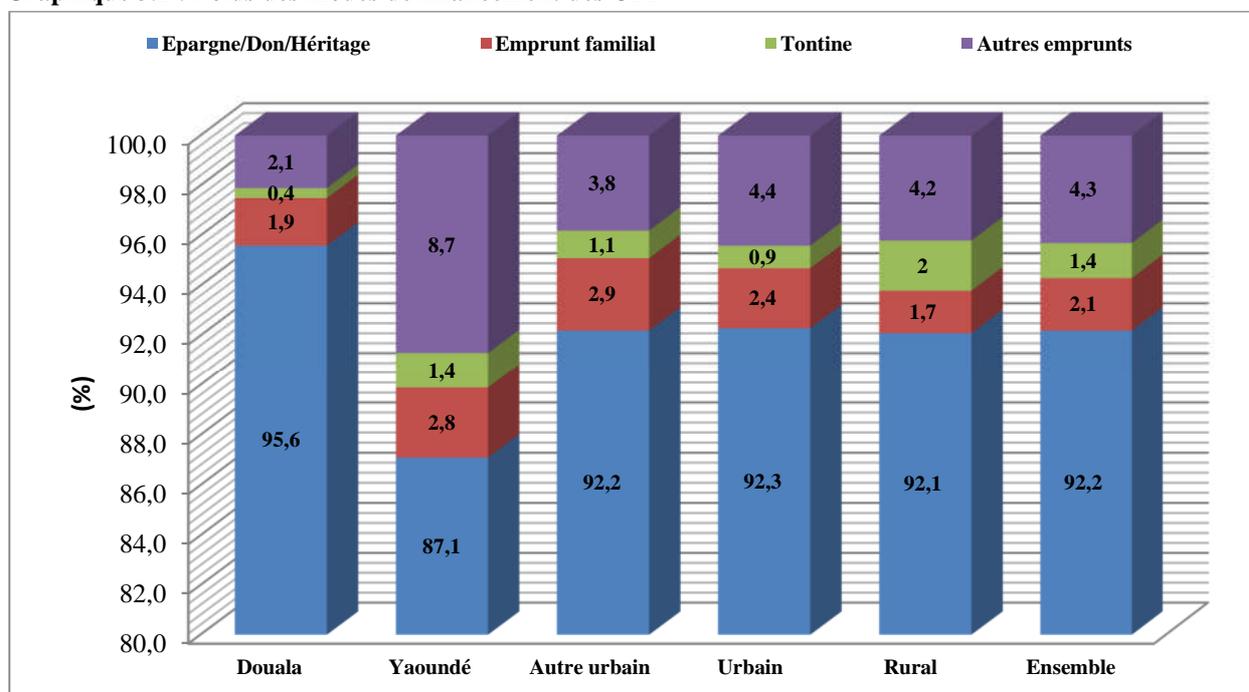
Secteur et branche d'activité	Public	Privé formel non commercial	Privé formel commercial	Informel non commercial	Informel commercial	Ménage	Import	Autre	Total
Industrie	2,5	0,8	20,7	2,7	49,4	21,7	1,2	0,9	100,0
Agro-alimentaire	13,3	1,4	30,2	3,5	34,6	6,4	6,8	3,8	100,0
Confection	2,2	1,0	28,1	4,4	27,5	34,7	0,6	1,5	100,0
BTP	1,1	9,9	31,8	1,9	48,4	6,9	.	0,1	100,0
Autres industries	0,1	0,1	15,1	2,0	61,2	21,6	.	0,0	100,0
Commerce	10,4	3,6	8	6,5	14,6	55,3	0,1	1,4	100,0
Commerce de gros	1,0	1,8	2,4	0,1	3,4	91,3	0,0	0,0	100,0
Commerce de détail	19,0	5,3	13,1	12,2	24,7	22,7	0,2	2,7	100,0
Service	3,6	1,2	26,6	13,8	26,1	22,5	5,8	0,3	100,0
Transport	1,6	0,5	36,1	19,4	14,0	16,7	11,8	0,0	100,0
Restauration	4,8	0,7	11,9	9,1	55,5	16,4	0,0	1,7	100,0
Réparation	4,3	10,2	20,1	11,4	22,4	31,5	0,0	0,0	100,0
Autres services	6,1	0,7	20,7	8,0	31,2	32,6	0,6	0,2	100,0
Ensemble	5,6	1,9	18,7	8,2	28,8	33,4	2,6	0,9	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

3.2.2 Mode de financement du capital

Une part importante du capital (92,2%) des UPI est financée par l'épargne, le don ou l'héritage. Les tontines financent 1,4% du capital des UPI (Graphique 3.1). Quant à l'accès au système bancaire pour le financement du capital des UPI, il est presque inexistant. Ces tendances sont observées quels que soient le secteur d'activité et le milieu d'implantation de l'UPI.

Graphique 3.1 : Poids des modes de financement des UPI



Source : EESI 2, Phase 2, INS

3.3 Investissement des UPI

3.3.1 Importance de l'investissement

Au niveau national, l'investissement total réalisé au cours des douze derniers mois précédant l'enquête est de **100 milliards de** FCFA. Ceci se traduit par un taux d'investissement de 3,7% qui représente la part du capital acquis sur une période rapportée à la valeur ajoutée dégagée au cours de la période.

Parmi les UPI qui possèdent un capital, 36,6% ont acquis des biens d'équipements au cours des douze derniers mois (Tableau 3.6). Cette proportion est nettement plus élevée à Yaoundé (48,2%) qu'à Douala (33,9%). On note un écart entre le milieu urbain et le milieu rural. En effet, la proportion des UPI du milieu urbain ayant effectué un investissement est de 38,9% contre 34,3% en milieu rural.

L'investissement dans les UPI varie peu selon le secteur d'activité. En effet, 36,5% des UPI du secteur de l'industrie, 34,5% du secteur du commerce et 38,8% de celui des services ont effectué un investissement au cours des douze derniers mois. Ce schéma de variation est similaire lorsqu'on considère la branche d'activité. Toutefois, l'on note un pourcentage d'investissement plus faible parmi les UPI de réparation (32,3%) et de commerce de détail (34,1%), et une proportion plus élevée parmi celles exerçant dans la restauration (38,0%) et le commerce de gros (38,4%).

Pour les UPI ayant investi au cours des douze derniers mois précédant l'enquête, le montant moyen de l'investissement est de 117 400 FCFA. L'investissement est très variable car la moitié des UPI ont investi moins de 4 000 FCFA. Par ailleurs, des disparités importantes sont également observées selon le milieu de résidence, le secteur et la branche d'activité. Le montant moyen des investissements par UPI dans la ville de Douala (388 700 FCFA) est plus élevé qu'à Yaoundé (91 300 FCFA). Toutefois, il est à faire remarquer que 50% des UPI investissent à peine 7 000 et 5 000 FCFA respectivement dans ces deux villes.

Les UPI du milieu urbain contribuent à hauteur de 86,4% du montant global des investissements du secteur informel dont 66,4% par les UPI de Douala et 12,8% à par celles de Yaoundé. Suivant le secteur d'activité, 63,8% des investissements proviennent des UPI du secteur du commerce et 30,1% des UPI du secteur des services. Par ailleurs, près de la moitié des investissements proviennent des UPI qui exercent dans le commerce du gros.

Tableau 3.6 : Structure de l'investissement selon le milieu et la branche d'activité

	Importance de l'investissement				Type d'investissement (% de sa valeur)					
	Pourcentage des UPI avec capital ayant investi	Montant moyen et médiane par UPI ayant investi (en milliers de FCFA)		Part dans le montant total de l'investissement	Terrain-local	Matériel roulant/motopompe	Mobilier de bureau	Machine	Outillage et autre	Total
		Moyenne	Médiane							
Milieu de résidence										
Urbain	38,9	188,6	5,0	86,4	12,9	72,8	1,2	5,2	7,9	100,0
<i>Douala</i>	33,9	388,7	7,0	66,4	16,3	78,7	0,8	1,6	2,6	100,0
<i>Yaoundé</i>	48,2	91,3	5,0	12,8	0,2	58,3	1,6	17,5	22,4	100,0
<i>Autre urbain</i>	38,4	49,2	5,0	7,2	4,3	44,6	4,3	16,4	30,5	100,0
Rural	34,3	34,5	3,0	13,6	37,8	17,7	7,3	11,5	25,6	100,0
Secteur et branche d'activité										
<i>Industrie</i>	36,5	20,0	3,0	6,1	19,5	3,1	1,9	36,0	39,4	100,0
Agro-alimentaire	37,3	10,2	3,0	1,8	11,1	8,7	3,2	16,1	60,9	100,0
Confection	38,2	26,8	2,0	1,5	7,6	0,0	2,6	76,4	13,3	100,0
BTP	36,6	13,7	3,0	0,5	0,0	4,9	0,2	18,9	76,0	100,0
Autres industries	31,4	58,1	3,0	2,4	36,9	0,4	1,0	29,7	32,0	100,0
<i>Commerce</i>	34,5	256,7	3,0	63,8	18,6	74,8	1,0	1,3	4,4	100,0
Commerce de gros	38,4	1757,0	14,0	48,4	0,0	98,4	0,0	0,6	1,0	100,0
Commerce de détail	34,1	69,7	3,0	15,4	76,8	0,5	3,9	3,8	15,0	100,0
<i>Services</i>	38,8	100,9	6,0	30,1	10,8	58,0	4,4	10,0	16,9	100,0
Transport	35,4	300,2	102,0	17,7	0,0	97,7	0,1	0,2	2,1	100,0
Restauration	38,0	41,4	4,0	3,8	24,5	0,0	18,7	0,2	56,6	100,0
Réparation	32,3	74,1	5,0	1,8	20,2	0,9	0,7	11,9	66,3	100,0
Autres services	43,2	55,0	6,0	6,8	28,7	1,9	8,6	40,5	20,3	100,0
Ensemble	36,6	117,4	4,0	100,0	16,3	65,4	2,0	6,1	10,3	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

3.3.2 Types d'investissement

Les résultats du tableau 3.6 ci-dessus révèlent que l'investissement des UPI est principalement orienté vers l'achat du matériel roulant/motopompe (65,4%), l'acquisition des terrains et des locaux (16,3%) et l'acquisition de l'outillage et d'autres petits matériels (10,3%). Cette tendance est respectée en milieu urbain. Cependant, en milieu rural la priorité des investissements est consacrée à l'achat des terrains et des locaux (37,8%), viennent ensuite l'outillage/autres équipements (25,6%) et le matériel roulant/motopompe (17,7%). Par ailleurs, à Douala, l'investissement est surtout destiné à l'acquisition du matériel roulant/motopompes (78,7%) tandis qu'à Yaoundé, il est orienté vers l'acquisition du matériel roulant/motopompes (58,3%), de l'outillage et du petit matériel (25,6%).

Dans le secteur de l'industrie, la priorité des investissements est accordée à l'outillage et autres équipements ; viennent ensuite les machines et les terrains et locaux.

Dans le secteur du commerce, l'achat du matériel roulant/motopompes concentre près des deux tiers des investissements, tandis que dans les services la priorité est accordée à l'achat du matériel roulant/motopompes, de l'outillage et autres équipements et des machines.

Selon la branche d'activité détaillée, l'on observe que les unités de production informelles relevant de l'agro-alimentaire, des BTP, de la restauration et de la réparation investissent prioritairement dans l'outillage et autres équipements. Par ailleurs, les UPI de commerce de gros et de transport investissent dans l'achat du matériel roulant/motopompes et celles de confection dans l'achat des machines.

3.4 Importance et utilisation des emprunts des UPI

Comme constaté précédemment, une part importante du capital des UPI est autofinancée. Cependant, certaines UPI font recours à l'emprunt pour financer leurs activités. En effet, près de 6% des UPI ont contracté des emprunts pour financer leurs activités au cours des douze derniers mois précédant l'enquête (Tableau 3.7).

Quels que soient le secteur d'activité et le milieu d'implantation des UPI, il est à relever que moins de 10% de celles-ci ont recours aux emprunts.

Tableau 3.7 : Importance et utilisation des emprunts selon le milieu et le secteur d'activité

	Importance de l'emprunt				Usage de l'emprunt (en %)			
	Pourcentage des UPI ayant emprunté	Part du montant total d'emprunt (%)	Montant moyen emprunté (en milliers FCFA)		Achat de matières premières ou de marchandises	Acquisition ou entretien des équipements	Autres usages	Total
			Moyenne	Médiane				
Milieu de résidence								
Douala	7,0	52,3	123,1	55,0	82,7	6,7	10,6	100,0
Yaoundé	4,5	7,9	155,0	100,0	78,6	7,9	13,5	100,0
Autres villes	4,5	12,0	106,5	45,0	82,7	7,1	10,1	100,0
Urbain	9,0	18,9	138,6	70,0	84,0	5,8	10,1	100,0
Rural	4,5	47,7	175,7	40,0	74,5	1,9	23,6	100,0
Secteur d'activité								
Industrie	3,2	52,9	401,6	190,0	68,7	8,7	22,6	100,0
Commerce	9,9	37,1	92,5	50,0	93,0	1,0	6,0	100,0
Services	4,2	10,0	61,2	30,0	44,5	32,7	22,7	100,0
Ensemble	5,8	100,0	143,6	50,0	81,7	6,1	12,2	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Le montant total des emprunts au cours des 12 derniers mois précédant l'enquête est d'environ 21,2 milliards FCFA. Le montant moyen emprunté par UPI au cours de la période de référence se situe à 143 600 FCFA. Ce montant est plus élevé dans les UPI de Douala (155 000 FCFA) que dans celles de Yaoundé (106 500 FCFA) et d'autres villes (138 600 FCFA). Ces valeurs moyennes cachent d'énormes disparités dans ces différents milieux puisque 50% des UPI ont emprunté à peine 50 000 FCFA pour leurs activités au cours de la période. **Une UPI du milieu rural a emprunté en moyenne 175 700 FCFA au cours de la période contre 123 100 FCFA pour celle du milieu urbain.** Plus de la moitié (52,9%) du volume total des emprunts ont été contractés par les UPI du secteur de l'industrie.

Dans l'ensemble, les fonds empruntés ont été essentiellement consacrés à l'achat des matières premières et des marchandises (81,7%). L'acquisition ou l'entretien des équipements s'est fait en utilisant en moyenne 6,1% des emprunts. La structure des différents usages de l'emprunt varie également **selon le milieu de résidence du promoteur** et dans le secteur d'activité. Dans le secteur de l'industrie (22,6%) et des services (22,7%), une part non négligente des emprunts est consacrée à d'autres usages (amélioration du local, paiement des salariés, formation de la main d'œuvre, remboursement de la dette antérieure, extension de l'établissement, etc.). Près du tiers des emprunts des UPI de services sont affectés à l'acquisition ou à l'entretien des équipements.

Chapitre 4 : Production, insertion et concurrence

Il est présenté dans ce chapitre les principaux agrégats économiques du secteur informel, l'insertion des UPI dans le système productif, la concurrence et le mode de fixation des prix.

4.1 Principaux agrégats économiques

Cette section traite de la structure du chiffre d'affaires, de la production et de la valeur ajoutée d'une part et du niveau des indicateurs de performance économique du secteur informel d'autre part.

4.1.1 Structure des principaux agrégats économiques

Bien que les UPI soient presque également réparties entre l'industrie (34,1%), le commerce (33,6%) et les services (32,2%), la contribution de ces secteurs à l'économie du secteur informel non agricole diffère considérablement (Tableau 4.1). En effet, un peu plus de la moitié du chiffre d'affaires (51,0%) annuel des UPI est réalisée dans le secteur du commerce, soit 32,8% dans le commerce de détail et 18,2% dans le commerce de gros. Les parts de l'industrie et des services sont respectivement de 27,4% et 21,6%.

Concernant la production annuelle des biens et services du secteur informel, l'industrie y contribue à hauteur de 44,2%, et les services à hauteur de 33,2%. Le commerce qui engrange plus de la moitié du chiffre d'affaires ne contribue que pour 22,7%.

Tableau 4.1 : Structure du chiffre d'affaires, de la production et de la valeur ajoutée annuels (en % de la valeur) par secteur, branche d'activité et milieu de résidence

	Structure des UPI par branche (%)	Chiffre d'affaires (%)	Production (%)	Valeur ajoutée (%)
Secteur et branche d'activité				
Industrie	34,1	27,4	44,2	36,2
Agro-alimentaire	19,0	7,0	11,2	7,0
Confection	5,7	3,7	5,8	5,9
BTP	3,9	8,0	12,9	9,9
Autres industries	5,6	8,8	14,2	13,5
Commerce	33,6	51,0	22,7	33,0
Commerce de gros	3,2	18,2	7,3	10,5
Commerce de détail	30,4	32,8	15,4	22,5
Services	32,2	21,6	33,2	30,8
Transport	6,7	4,9	7,8	9,0
Restauration	9,7	7,9	12,1	7,2
Réparation	3,0	1,4	2,0	2,5
Autres services	12,9	7,3	11,3	12,2
Milieu de résidence				
Urbain	50,5	58,7	60,4	59,6
Rural	49,5	41,3	39,6	40,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

La valeur ajoutée qui se définit comme la différence entre la production et la consommation intermédiaire⁸ permet de mieux apprécier la contribution de ce secteur à l'économie en termes de création de richesse. Le secteur de l'industrie cumule 36,2% de la valeur ajoutée, le commerce 33,0% et les services 30,8%. Dans le secteur de l'industrie, la branche « Autres industries » est la plus contributive (37,3%), soit 13,5% de la valeur ajoutée du secteur informel. De même, dans le secteur du commerce, le commerce de détail représente 68,2% de la valeur ajoutée de ce secteur, soit 22,5% de celle du secteur informel. Dans le secteur des services, les branches « autres services » et transport ont les plus grandes valeurs ajoutées.

Suivant le milieu de résidence, en dépit de la répartition presque égalitaire des UPI entre le milieu urbain et rural, la contribution du milieu urbain à chacun de ces agrégats économiques est plus importante que celle du milieu rural.

Les données sur l'activité économique ont été collectées pour chaque UPI par rapport à une période de référence qui était le mois précédant le passage de l'agent enquêteur dans l'UPI. Il semble indiqué d'analyser les performances du secteur informel sur une base mensuelle. Il convient d'indiquer que l'analyse sur la base annuelle ci-dessus présentée a été faite en prenant en compte le nombre de mois d'activité de l'UPI et en émettant certaines hypothèses.

L'examen de la structure du chiffre d'affaires, de la production et de la valeur ajoutée sur la base mensuelle révèle des tendances similaires à celles obtenues sur la base annuelle.

4.1.2 Performances du secteur informel

L'entreprise se caractérisant essentiellement par le processus de production, sa performance peut être vue sous le prisme de l'efficacité, de la productivité et de la rentabilité générale. L'EESI 2 a capté quelques informations sur la productivité et la rentabilité des UPI. Cette section analyse la performance du secteur informel en examinant le coût de production et les indicateurs liés à la richesse dégagée.

4.1.2.1 Structure des coûts mensuels de production

La production des biens et services nécessite la mobilisation des facteurs de production. Cette mobilisation s'accompagne de la consommation intermédiaire qui désigne la valeur des biens et services transformés ou entièrement consommés au cours du processus de production, de la masse salariale versée aux employés, des impôts et taxes payés par les UPI. Ces trois dernières rubriques constituent, entre autres, les coûts supportés par l'UPI lors de la production.

Le secteur informel alloue plus de 260 milliards de FCFA par mois à la consommation intermédiaire (Tableau 4.2). Plus de la moitié de cette dernière (53,2%) est le fait des UPI du secteur de l'industrie et 34,7% celui des services. Suivant la branche d'activité, près de la moitié de la consommation intermédiaire est le fait des BTP (17,4%), de l'agro-alimentaire (16,2%) et de la restauration (16,5%).

La part de la consommation intermédiaire des UPI du milieu urbain représente 61,8% de l'ensemble.

La masse salariale mensuelle versée par les patrons des UPI aux employés au cours du mois d'activité précédant le passage de l'agent enquêteur est d'environ 22,8 milliards FCFA.

⁸ La consommation intermédiaire désigne la valeur de l'ensemble des biens et services transformés ou entièrement consommés au cours du processus de production.

L'industrie à elle seule concentre 71,6% de l'ensemble de la masse salariale versée ; viennent ensuite les services (17,3%) et le commerce (11,1%). Par ailleurs, les branches d'activité telles que « autres industries » (38,1%) et les bâtiments et travaux publics (27,7%) ont les parts les plus importantes de la masse salariale.

Considérant les impôts mensuellement versés, l'on peut noter que la contribution du secteur informel à l'économie est appréciable. Par mois, les UPI payent environ 5,1 milliards d'impôts. Le montant mensuel des impôts payés par les UPI du milieu urbain est plus du double de celui versé par celles du milieu rural. Plus de la moitié (60,8%) du montant total des impôts payés provient du secteur du commerce, 24,2% des services et 15,0% de l'industrie.

Tableau 4.2 : Structure des coûts mensuels de production par branche d'activité et par milieu de résidence

Secteur et branche d'activité	Consommation intermédiaire		Masse salariale mensuelle de l'UPI en milliers de FCFA		Impôts mensuels de l'UPI en milliers de FCFA		Excédent Brut d'Exploitation mensuelle de l'UPI en milliers de FCFA	
	%	Montant (en milliards de FCFA)	%	Montant (en milliards de FCFA)	%	Montant (en milliards de FCFA)	%	Montant (en milliards de FCFA)
Industrie	53,2	138,694	71,6	16,295	15,0	0,767	32,6	70,249
Agro-alimentaire	16,2	42,149	3,0	0,692	5,5	0,279	7,7	16,605
Confection	5,4	14,139	2,7	0,606	4,4	0,224	6,6	14,136
BTP	17,4	45,352	27,7	6,318	0,1	0,005	9,1	19,593
Autres industrie	14,2	37,055	38,1	8,680	5,1	0,259	9,2	19,914
Commerce	12,1	31,437	11,1	2,524	60,8	3,098	35,7	77,053
Commerce de gros	4,2	10,859	3,9	0,894	32,8	1,672	12,0	25,863
Commerce de détail	7,9	20,578	7,2	1,631	28,0	1,426	23,7	51,189
Services	34,7	90,553	17,3	3,949	24,2	1,232	31,7	68,413
Transport	6,6	17,178	4,8	1,096	12,7	0,645	9,9	21,437
Restauration	16,5	42,899	2,8	0,630	4,8	0,245	7,7	16,529
Réparation	1,3	3,385	1,9	0,436	1,8	0,090	2,4	5,154
Autres services	10,4	27,091	7,8	1,787	5,0	0,253	11,7	25,293
Milieu de résidence								
Urbain	61,8	161,234	52,1	11,860	71,4	3,639	58,1	125,233
Rural	38,2	99,451	47,9	10,908	28,6	1,458	41,9	90,481
Ensemble	100,0	260,685	100,0	22,768	100,0	5,098	100,0	215,714

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Le taux de valeur ajoutée, qui est le rapport de la valeur ajoutée à la production, permet de mesurer la performance de l'UPI en matière de création de richesse. Au niveau national, ce taux est de 48,4% pour le secteur informel (Tableau 4.3). Il est en régression de 8,7 points comparativement à 2005 et traduit une baisse de la performance des UPI au cours de cette période. Cette situation globale masque quelques disparités. En effet, le secteur du commerce est plus performant avec un taux de valeur ajoutée de 72,5% tandis que le secteur de l'industrie l'est moins avec un taux de 38,7%.

Suivant la branche d'activité, le commerce de détail (72,6%) et celui de gros (72,4%) sont les plus performants en matière de création de richesse. Ils sont suivis par les branches de la réparation (62,7%) et de la confection (51,5%). En milieu urbain, le taux de valeur ajoutée est plus élevé qu'en milieu rural.

La décomposition de la valeur ajoutée suivant les trois postes retenus ci-dessous révèle que 9,3% de cette valeur est affectée à la rémunération des employés, 2,4% aux impôts, taxes et frais financiers et 88,3% à l'excédent brut d'exploitation (bénéfices). Dans les secteurs des services et du commerce, les impôts et taxes et la rémunération du personnel ne représentent que 7,2% de la valeur ajoutée.

Tableau 4.3 : Taux et décomposition de valeur ajoutée par branche d'activité et par milieu de résidence

Secteur et branche d'activité	Taux de valeur ajoutée (%)	Décomposition de la valeur ajoutée (%)			Total
		Masse salariale	Impôts, taxes, frais financier	Excédent Brut d'Exploitation	
Industrie	38,7	18,6	1,3	80,1	100,0
Agro-alimentaire	29,6	3,9	2,2	93,9	100,0
Confection	51,5	4,0	1,8	94,2	100,0
BTP	36,5	24,2	0,7	75,1	100,0
Autres industries	43,8	30,1	1,0	69,0	100,0
Commerce	72,5	3,0	4,2	92,8	100,0
Commerce de gros	72,4	3,1	6,2	90,7	100,0
Commerce de détail	72,6	3,0	3,2	93,9	100,0
Services	44,9	5,4	1,8	92,9	100,0
Transport	57,4	4,7	2,8	92,4	100,0
Restauration	28,9	3,6	1,5	94,9	100,0
Réparation	62,7	7,7	1,6	90,7	100,0
Autres services	50,2	6,5	1,0	92,4	100,0
Milieu de résidence					
Urbain	46,7	8,4	3,0	88,6	100,0
Industrie	36,4	15,8	1,5	82,8	100,0
Commerce	70,0	3,7	5,8	90,5	100,0
Services	44,1	6,3	1,7	92,0	100,0
Rural	50,9	10,6	1,6	87,8	100,0
Industrie	41,4	21,4	1,1	77,5	100,0
Commerce	75,9	2,3	2,1	95,6	100,0
Services	46,5	3,2	2,0	94,9	100,0
Ensemble	48,4	9,3	2,4	88,3	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

4.1.2.2 Indicateurs de performance économique des UPI

La performance des UPI est appréciée par le niveau d'activité et les indicateurs de productivité et de rentabilité. Le niveau d'activité se traduit par le chiffre d'affaires, la production et la valeur ajoutée. Les indicateurs de productivité ont trait à la productivité apparente du travail et du capital. Ceux de rentabilité mesurent la performance dans la mise en œuvre du capital ou du travail.

Du tableau 4.4, l'on observe que le secteur du commerce est celui qui dégage le chiffre d'affaires mensuel moyen le plus élevé (472 900 FCFA), très nettement au dessus de la moyenne globale (316 800 FCFA). Les UPI des secteurs de l'industrie et des services ont des chiffres d'affaires

mensuels moyens en deçà de la moyenne globale, soit 261 800 FCFA et 212 100 FCFA respectivement.

La production mensuelle moyenne par UPI est de 198 300 FCFA. Les UPI du commerce enregistrent le niveau mensuel moyen le plus bas (133 600 FCFA) et sont précédées par celles des services (200 300 FCFA) et celles de l'industrie (260 000 FCFA).

S'agissant de la valeur ajoutée, ce sont les UPI du secteur de l'industrie qui sont plus créatrices de richesse avec une moyenne mensuelle de 100 700 FCFA. Au niveau des branches d'activité, l'on note que les UPI du commerce de gros génèrent la plus grande valeur ajoutée moyenne (344 500 FCFA), suivies par celles des BTP (267 400 FCFA) et des autres industries (202 600 FCFA). Dans les autres branches, cette valeur ajoutée moyenne se situe en dessous de 150 000 FCFA. Les branches où les UPI ont des valeurs ajoutées moyennes les moins élevées sont l'agroalimentaire, le commerce de détail et la restauration.

Tableau 4.4 : Indicateurs du niveau d'activité et de productivité des UPI par branche d'activité et milieu de résidence

	Chiffre d'affaires mensuel moyen par UPI (FCFA)	Production mensuelle moyenne par UPI (FCFA)	Valeur ajoutée mensuelle moyenne par UPI (FCFA)	Excédent Brut d'Exploitation mensuelle par UPI (FCFA)	Productivité apparente		
					VA/L1	VA/L2	VA/K
Secteur et branche d'activité							
Industrie	261 800	260 000	100 700	80 700	68 065	487	649
Agro-alimentaire	124 500	123 600	36 500	34 300	29 427	278	833
Confection	206 100	199 200	102 500	96 600	55 832	322	539
BTP	732 400	732 200	267 400	200 800	146 049	898	6 534
Autres industries	463 000	462 600	202 600	139 700	120 578	704	344
Commerce	472 900	133 600	96 900	89 700	82 340	479	393
Commerce de gros	1 770 100	475 700	344 500	312 500	287 863	1750	217
Commerce de détail	334 300	97 000	70 500	66 000	59 960	347	545
Services	212 100	200 300	89 900	83 200	73 103	421	406
Transport	247 100	238 400	137 000	125 900	122 472	549	282
Restauration	262 900	244 600	70 700	67 000	56 060	359	638
Réparation	132 200	119 400	74 800	67 900	47 283	246	495
Autres services	174 400	166 100	83 500	76 700	70 657	447	459
Milieu de résidence							
Urbain	362 600	235 400	109 900	97 200	84 415	477	365
Industrie	354 700	351 200	127 800	105 800	82 996	541	415
Commerce	517 000	153 500	107 500	96 900	90 289	467	322
Services	237 800	226 400	99 900	91 800	80 839	440	365
Rural	270 200	160 500	81 700	71 600	63 224	444	814
Industrie	201 000	200 300	82 900	64 300	57 611	442	1492
Commerce	428 500	113 600	86 300	82 500	74 134	495	607
Services	169 800	157 400	73 200	69 000	60 137	382	539
Ensemble	316 800	198 300	95 900	84 500	73 959	462	471

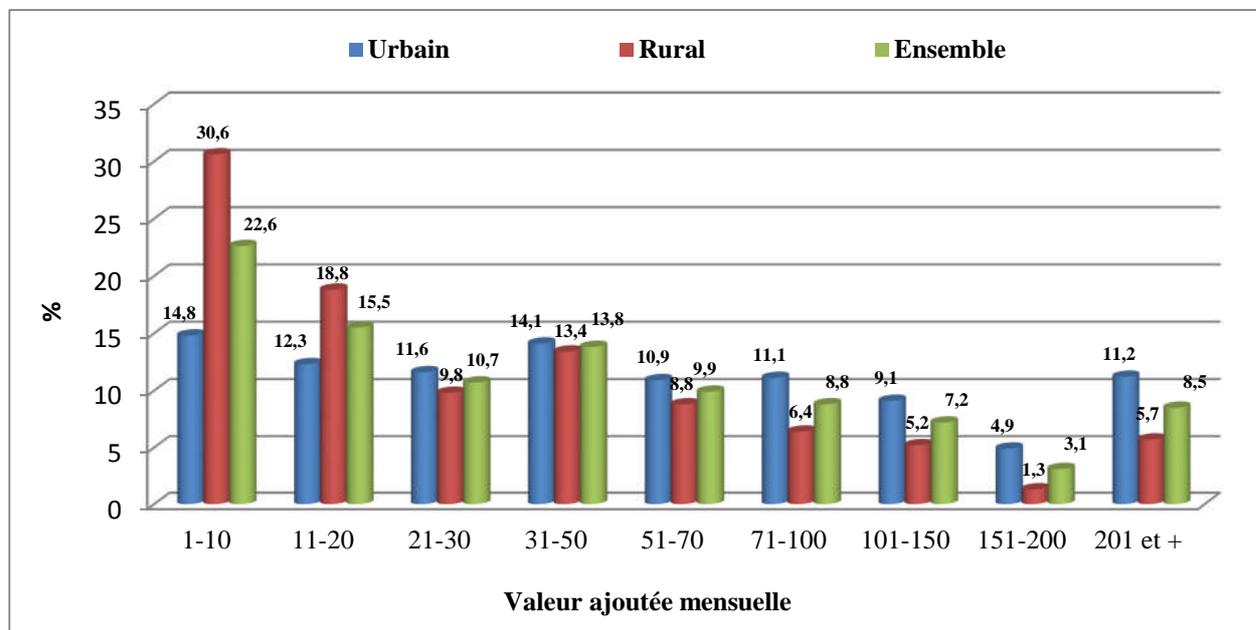
Source : EESI 2, Phase 2, INS

NB : VA : valeur ajoutée. L1 : nombre de travailleurs. L2 : nombre d'heures de travail par mois. K : valeur du capital au coût de remplacement. VA/L1 est exprimée en FCFA/travailleur. VA/L2 est exprimée en FCFA/heure. VA/K est exprimée en FCFA/unité de capital.

Suivant le milieu de résidence, le secteur informel est hétérogène en termes de création de richesse. Il ressort du graphique 4.1 que comparativement au milieu urbain (27,1%), il existe

relativement plus d'UPI en milieu rural pour lesquelles la valeur ajoutée n'excède pas 20 000 FCFA par mois (49,4%). En outre, 25,2% d'UPI du milieu urbain ont une valeur ajoutée d'au moins 100 000 FCFA contre 12,2% seulement en milieu rural.

Graphique 4.1 : Répartition (%) des UPI suivant le montant de la valeur ajoutée mensuelle et le milieu de résidence



Source : EESI 2, Phase 2, INS

L'Excédent Brut d'Exploitation, qui mesure le bénéfice généré, est en moyenne de 84 500 FCFA par mois (Tableau 4.4). Les UPI du secteur du commerce bien qu'ayant le niveau de production le plus bas, ont un bénéfice mensuel moyen le plus élevé. A contrario, celles de l'industrie, bien qu'ayant le niveau de production le plus élevé ont un bénéfice moyen le plus bas. Toutefois, ce contraste voile quelques disparités. En effet, le bénéfice mensuel moyen réalisé varie d'une branche à l'autre et d'un milieu à l'autre.

Par rapport aux indicateurs de productivité apparente⁹, dans l'ensemble, le travail fourni par un actif occupé du secteur informel rapporte par mois environ 74 000 FCFA à l'UPI (Tableau 4.4). Cette valeur était de 41 600 FCFA en 2005. La productivité apparente du travail est plus élevée dans le secteur du commerce (82 340 FCFA) et moins élevée dans le secteur de l'industrie (68 065 FCFA). La branche commerce de gros présente la productivité apparente la plus élevée (287 863 FCFA), soit près de 10 fois plus élevée que celle enregistrée dans la branche agroalimentaire (29 427 FCFA). Selon le milieu, la productivité apparente du travail en zone urbaine est 1,4 fois celle du milieu rural.

En ce qui concerne la productivité apparente du travail, en termes d'heures, une heure de travail effectuée par un actif occupé du secteur informel génère 462 FCFA de valeur ajoutée. Dans le secteur de l'industrie, l'heure œuvrée crée plus de richesses (487 FCFA) que dans les secteurs du commerce (479 FCFA) et des services (421 FCFA). Comparativement à 2005, l'on enregistre une amélioration du niveau de ces indicateurs dans tous les secteurs et branches d'activité. En

⁹ La productivité apparente du capital (respectivement du travail) se mesure en rapportant la valeur ajoutée au facteur de production qu'est le capital (respectivement le travail).

zone urbaine, une heure de travail effectuée génère 477 FCFA de valeur ajoutée contre 444 FCFA en milieu rural.

Une unité de francs investie comme capital produit 471 FCFA de valeur ajoutée. Le secteur de l'industrie, boosté par les BTP (6 534 FCFA) crée plus de valeur ajoutée par unité de francs investie comme capital (649 FCFA). Les secteurs du commerce et des services créent quant à eux respectivement 393 FCFA et 406 FCFA de valeur ajoutée par unité de francs investie comme capital.

Selon le type d'emploi, les UPI à emplois salariés et celles à emplois mixtes ont les niveaux d'activité les plus élevés (Tableau 4.5). Ces valeurs moyennes globales cachent de fortes disparités. En effet, les valeurs médianes révèlent que pour la moitié des UPI, les indicateurs de performance sont inférieurs au tiers de la valeur moyenne.

Tableau 4.5 : Performances comparées des UPI selon le type d'emploi par milieu (valeurs mensuelles en milliers de FCFA)

	Chiffre d'affaires (en milliers de FCFA)		Production mensuelle de l'UPI (en milliers de FCFA)		Valeur ajoutée mensuelle de l'UPI (en milliers de FCFA)		Excédent Brut Exploitation mensuelle de l'UPI (en milliers de FCFA)	
	moyenne	médiane	moyenne	médiane	moyenne	médiane	moyenne	médiane
Type d'emploi								
Auto-emploi	234,0	86,0	133,9	60,0	65,3	28,0	62,2	27,0
Non salarial	279,9	115,0	178,9	97,0	92,0	42,0	87,0	39,0
Salarial	1 526,6	470,0	1324,3	329,0	602,9	178,0	441,6	102,0
Mixte	1 897,1	300,0	754,0	251,0	421,7	150,0	333,6	90,0
Ensemble	316,8	97,0	198,3	65,0	95,9	31,0	84,5	30,0
Milieu de résidence								
Urbain	362,6	140,0	235,4	90,0	109,9	46,0	97,2	41,0
Rural	270,2	62,0	160,5	43,0	81,7	21,0	71,6	20,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Le bénéfice par tête est de 65 197 FCFA par mois (Tableau 4.6). Il est nettement plus élevé dans le secteur du commerce comparé aux secteurs des services et de l'industrie. Le commerce de gros, le transport et les BTP sont les branches d'activité où le bénéfice par tête est supérieur à la valeur nationale, avec une prédominance de la branche de commerce de gros. Selon le milieu de résidence des promoteurs de l'UPI, le bénéfice par tête est plus élevé en milieu urbain qu'en milieu rural.

L'EBE rapporté au capital investi permet de mesurer la rentabilité économique de l'UPI. Une unité de francs investie comme capital rapporte 412 FCFA de bénéfice mensuel. Le secteur de l'industrie présente une meilleure rentabilité économique, comparativement aux autres secteurs. Cette performance provient essentiellement des BTP où le bénéfice par unité de capital est de plus de 6 fois celui des autres branches d'activité. La rentabilité du capital investi en milieu rural est plus du double de celle du milieu urbain.

Tableau 4.6 : Indicateurs de rentabilité par branche d'activité et milieu de résidence

	Bénéfice par tête (FCFA)	Bénéfice par unité de capital (FCFA)
Secteur et branche d'activité		
Industrie	54 554	519
Agro-alimentaire	27 634	782
Confection	52 596	507
BTP	109 687	4 906
Autres industries	83 173	233
Commerce	76 258	361
Commerce de gros	261 123	190
Commerce de détail	56 166	510
Services	67 701	377
Transport	112 634	261
Restauration	53 178	605
Réparation	42 895	449
Autres services	64 988	423
Milieu de résidence		
Urbain	74 701	322
Industrie	68 691	343
Commerce	81 444	289
Services	74 259	335
Rural	55 434	704
Industrie	44 655	1 152
Commerce	70 885	578
Services	56 748	511
Ensemble	65 197	412

Source : EESI 2, Phase 2, INS

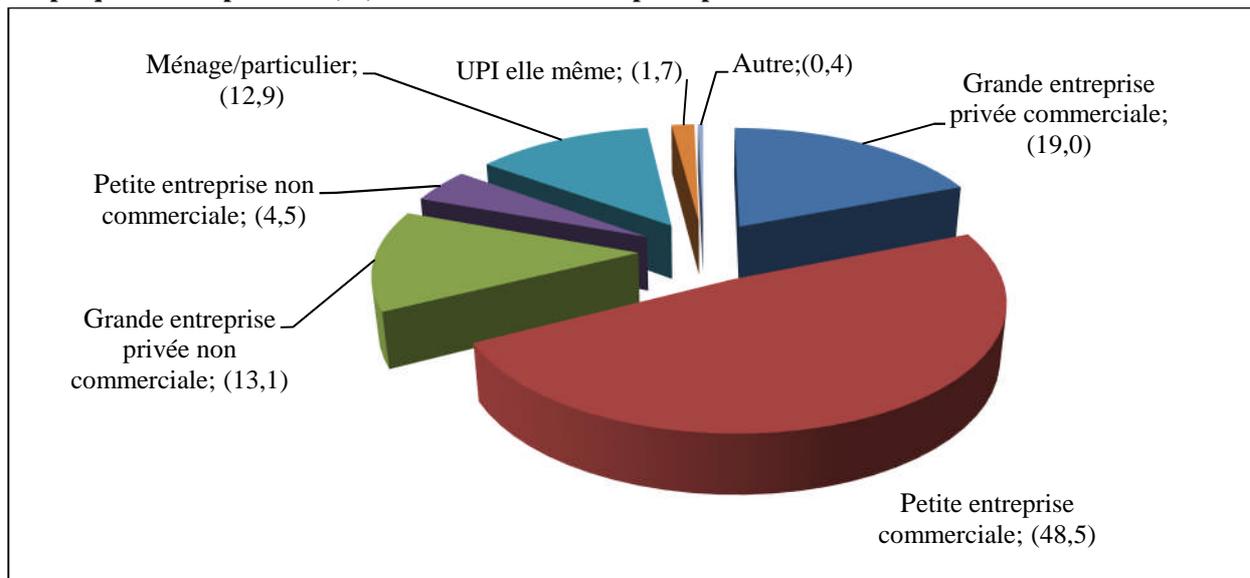
4.2 Insertion du secteur informel dans le système productif

Cette section identifie les fournisseurs et les clients des UPI, ce qui fournirait quelques indications sur les relations du secteur informel tant en son sein qu'avec les autres pans de l'activité économique en général.

4.2.1 Fournisseurs des UPI

Dans le processus de production, les UPI s'approvisionnent en biens et services auprès des fournisseurs, qui sont majoritairement des entreprises exerçant dans le secteur du commerce. En effet, les fournisseurs de près de 5 UPI sur 10 sont les petites entreprises commerciales et 19,0% des UPI sont ravitaillées par les grandes entreprises privées commerciales (Graphique 4.2). Toutefois, les entreprises privées non commerciales ravitaillent près de 17,6% des UPI et 12,9% des UPI s'approvisionnent auprès des ménages/particuliers.

Graphique 4.2 : Répartition (%) des UPI suivant leurs principaux fournisseurs



Source : EESI 2, Phase 2, INS

Dans le secteur de l'industrie, 45,7% des UPI s'approvisionnent en matières premières auprès des petites entreprises privées commerciales (Tableau 4.7). Ce pourcentage est particulièrement plus élevé dans la branche des UPI de confections et des BTP.

Dans le secteur du commerce, 70,4% des UPI de la branche commerce de gros se ravitaillent auprès des grandes entreprises privées commerciales et 56,8% des UPI qui font dans le commerce de détail s'approvisionnent auprès des petites entreprises commerciales. Cependant, près d'une UPI de commerce de détail sur 3 se ravitaillent auprès des grandes entreprises privées non commerciales.

Dans le secteur des services, les UPI des branches de restauration et de réparation s'approvisionnent principalement dans les petites entreprises privées commerciales et celles de la branche de transport auprès des grandes entreprises privées commerciales.

Suivant le milieu de résidence, les UPI du milieu rural s'approvisionnent principalement auprès des entreprises privées commerciales. Par contre, en milieu urbain le deuxième principal fournisseur des UPI du secteur de l'industrie est à concurrence de 20,5% une grande entreprise privée commerciale. Dans les secteurs de commerce et des services, avec respectivement une performance de 39,7% et 21,5% le deuxième principal fournisseur d'éléments essentiels pour la production est une grande entreprise privée non commerciale.

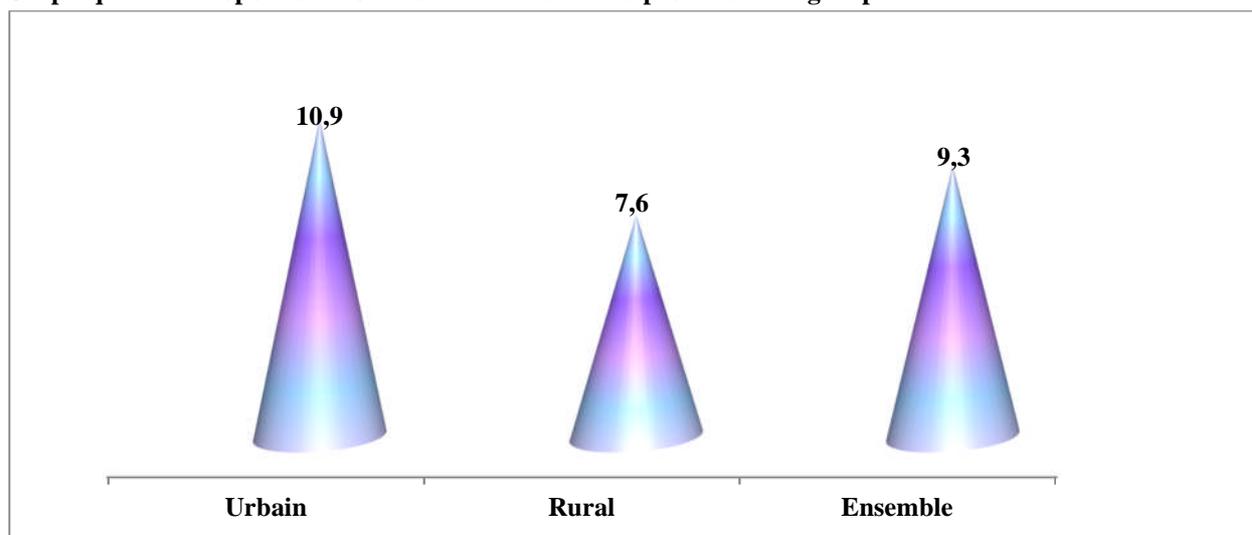
Tableau 4.7 : Répartition (%) du montant des achats suivant l'origine de l'achat par branche d'activité et milieu de résidence

	Grande entreprise privée commerciale	Petite entreprise commerciale	Grande entreprise privée non commerciale	Petite entreprise non commerciale	Ménage/ Particulier	UPI elle même	Autre	Total
Secteur et branche d'activité								
Industrie	22,2	45,7	10,0	1,7	18,5	1,6	0,3	100,0
Agro-alimentaire	2,4	33,7	6,6	4,2	50,3	2,5	0,3	100,0
Confection	27,3	60,8	0,4	0,1	5,1	6,3	0,0	100,0
BTP	17,7	56,3	22,6	0,6	2,7	0,0	0,1	100,0
Autres industries	50,4	39,4	0,4	0,9	7,3	1,0	0,6	100,0
Commerce	12,1	52,2	26,4	4,9	2,5	1,0	0,9	100,0
Commerce de gros	70,4	27,1	0,0	0,9	1,1	0,5	0,0	100,0
Commerce de détail	1,3	56,8	31,3	5,6	2,8	1,1	1,1	100,0
Services	14,2	53,0	17,1	9,1	4,2	1,8	0,5	100,0
Transport	44,0	34,8	15,0	2,6	0,6	0,6	2,4	100,0
Restauration	12,6	67,2	7,9	4,1	5,8	2,3	0,1	100,0
Réparation	7,2	71,5	18,9	0,5	1,6	0,3	0,0	100,0
Autres services	3,3	35,0	34,6	21,8	3,3	1,6	0,4	100,0
Milieu de résidence								
Urbain	17,7	38,9	20,4	5,0	15,4	2,0	0,5	100,0
Industrie	20,5	30,6	18,4	1,6	26,6	1,8	0,5	100,0
Commerce	1,5	53,5	39,7	1,2	2,0	0,7	1,4	100,0
Services	15,4	48,5	21,5	9,9	1,7	2,4	0,5	100,0
Rural	20,9	63,4	1,8	3,6	9,1	1,1	0,2	100,0
Industrie	24,2	63,6	0,0	1,9	8,8	1,4	0,0	100,0
Commerce	33,1	49,5	0,0	12,2	3,6	1,7	0,0	100,0
Services	11,2	64,1	6,5	7,2	10,3	0,3	0,5	100,0
Ensemble	19,0	48,5	13,1	4,5	12,9	1,7	0,4	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Il ressort du graphique 4.3 que 9,3% des UPI commercialisent les produits provenant de l'étranger. Cette proportion est plus élevée en milieu urbain (10,9%) qu'en milieu rural (7,6%).

Graphique 4.3 : Proportion d'UPI commercialisant des produits étrangers par milieu de résidence

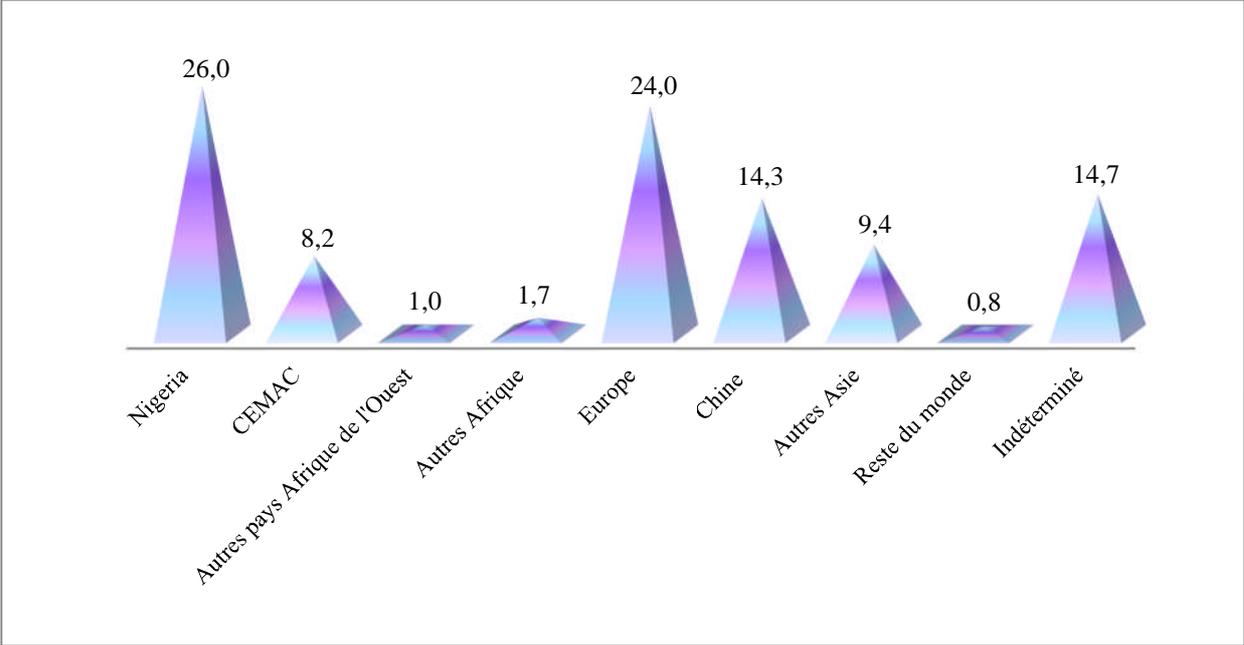


Source : EESI 2, Phase 2, INS

Les branches de commerce de détail (24,0%) et de commerce de gros (22,4%) présentent les plus fortes proportions d'entreprises du secteur informel qui vendent des produits provenant de l'étranger (Tableau 4.8). A l'exception de la branche réparation (11,1%), une faible proportion (moins de 4%) des UPI d'autres branches commercialisent les produits étrangers.

Les produits provenant du Nigeria, de la zone Europe et de la Chine sont commercialisés par 26,0%, 24,0% et 14,3% des UPI respectivement (Graphique 4.4). Seulement 8,2% des UPI commercialisent des produits provenant des autres pays de la CEMAC. Cependant, 14,7% des chefs d'UPI déclarent ne pas connaître l'origine des produits étrangers commercialisés.

Graphique 4.4 : Répartition (%) des UPI selon le pays d'origine des produits commercialisés



Source : EESI 2, Phase 2, INS

Tableau 4.8 : Pays d'origine des produits étrangers commercialisés par les UPI

	Proportion d'UPI commercialisant des produits étrangers	Pays d'origine des produits commercialisés									Total
		Nigeria	CEMAC	Autre pays Afrique de l'Ouest	Autre Afrique	Europe	Chine	Autre Asie/Amérique	Reste de monde	Indéterminé	
Secteur et branche d'activité											
<i>Industrie</i>	<i>0,6</i>	<i>26,2</i>	<i>48,7</i>	<i>3,0</i>	<i>0,0</i>	<i>2,8</i>	<i>1,5</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>17,7</i>	<i>100,0</i>
Agro-alimentaire	0,7	27,6	66,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,0	100,0
Confection	1,3	27,8	0,0	12,9	0,0	6,2	6,5	0,0	0,0	46,7	100,0
Autres industries	0,2	0,0	18,0	0,0	0,0	28,4	0,0	0,0	0,0	53,6	100,0
<i>Commerce</i>	<i>23,9</i>	<i>24,2</i>	<i>4,9</i>	<i>1,0</i>	<i>2,0</i>	<i>27,4</i>	<i>15,8</i>	<i>9,2</i>	<i>1,0</i>	<i>14,6</i>	<i>100,0</i>
Commerce de gros	22,4	48,0	6,7	0,0	0,0	30,0	0,8	0,0	0,0	14,5	100,0
Commerce de détail	24,0	21,9	4,8	1,1	2,2	27,1	17,2	10,0	1,0	14,6	100,0
<i>Services</i>	<i>3,2</i>	<i>39,4</i>	<i>11,7</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>10,1</i>	<i>9,7</i>	<i>15,5</i>	<i>0,0</i>	<i>13,7</i>	<i>100,0</i>
Transport	1,9	72,8	2,2	0,0	0,0	0,0	13,5	0,0	0,0	11,5	100,0
Restauration	0,6	0,0	31,4	0,0	0,0	13,5	0,0	13,9	0,0	41,2	100,0
Réparation	11,1	34,5	0,0	0,0	0,0	11,0	23,3	18,6	0,0	12,6	100,0
Autres services	3,8	41,4	18,6	0,0	0,0	11,5	0,9	17,9	0,0	9,6	100,0
Milieu de résidence											
Urbain	10,9	17,2	7,5	1,7	2,9	27,7	16,1	12,4	1,1	13,3	100,0
Rural	7,6	37,8	9,2	0,0	0,0	19,1	11,8	5,2	0,4	16,5	100,0
Ensemble	9,3	26,0	8,2	1,0	1,7	24,0	14,3	9,4	0,8	14,7	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

4.2.2 Clients des UPI

Dans l'ensemble, les ménages sont les principaux destinataires de la production des UPI. En effet, 73,0% du chiffre d'affaires réalisé par les UPI résultent des achats des ménages (Tableau 4.9). Ce pourcentage est plus élevé dans les secteurs des services (88,1%) et de l'industrie (87,4%). Suivant la branche d'activité, plus de la moitié (57,1%) des UPI du commerce de gros vendent leurs produits aux petites entreprises commerciales. Les disparités restent observées selon le milieu de résidence et la branche d'activité.

Tableau 4.9 : Répartition (%) de la valeur du chiffre d'affaires suivant la destination des ventes, par branche d'activité et milieu de résidence

	Grande entreprise privée commerciale	Petite entreprise commerciale	Grande entreprise privée non commerciale	Petite entreprise non commerciale	Ménage/ Particulier	UPI elle même	Autre	Total
Secteur et branche d'activité								
Industrie	1,9	7,4	1,4	0,9	87,4	0,1	1,0	100,0
Agro-alimentaire	0,0	14,0	0,3	0,5	83,6	0,2	1,3	100,0
Confection	0,0	4,1	0,1	1,2	94,5	0,0	0,0	100,0
BTP	5,0	0,4	1,7	0,1	91,3	0,0	1,6	100,0
Autres industries	1,2	10,4	2,5	2,0	83,4	0,0	0,5	100,0
Commerce	3,9	30,8	4,8	1,6	58,3	0,0	0,6	100,0
Commerce de gros	8,6	57,1	13,0	2,3	18,1	0,0	0,9	100,0
Commerce de détail	1,3	15,9	0,1	1,3	81,1	0,0	0,4	100,0
Services	1,4	2,9	0,8	6,3	88,1	0,0	0,4	100,0
Transport	0,2	5,3	0,2	0,9	93,2	0,0	0,2	100,0
Restauration	0,0	0,7	0,0	0,1	98,9	0,0	0,2	100,0
Réparation	0,0	7,9	1,5	27,2	63,0	0,0	0,3	100,0
Autres services	4,2	2,8	2,1	13,6	76,4	0,0	0,9	100,0
Milieu de résidence								
Urbain	3,0	14,2	3,8	3,2	74,9	0,0	0,8	100,0
Industrie	3,5	7,1	1,6	1,4	85,3	0,0	1,1	100,0
Commerce	3,3	23,9	6,5	1,9	63,6	0,0	0,7	100,0
Services	2,0	3,7	1,2	7,5	85,1	0,0	0,5	100,0
Rural	2,5	23,5	1,7	1,3	70,3	0,0	0,5	100,0
Industrie	0,0	7,8	1,1	0,3	89,8	0,1	0,8	100,0
Commerce	4,7	39,1	2,6	1,2	51,9	0,0	0,5	100,0
Services	0,0	1,1	0,0	3,7	95,0	0,0	0,2	100,0
Ensemble	2,8	18,2	3,0	2,4	73,0	0,0	0,7	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

4.3 Concurrence et fixation des prix

Dans le cadre de l'exercice de leurs activités, les UPI sont confrontées aux entreprises qui produisent ou vendent les mêmes¹⁰ biens ou services sur le marché. Cette situation laisse apparaître une sorte de compétition entre les UPI des différents secteurs qui, pour s'imposer peuvent jouer sur les prix. Cette section porte sur les principaux concurrents des UPI et le mode de fixation des prix.

¹⁰ La notion de même produit, même service, doit s'entendre comme un produit ou un service dont l'acquéreur peut faire le même usage et qui sont donc substituables, et qui présentent les mêmes caractéristiques générales.

4.3.1 Principaux concurrents

En général et de l'avis des promoteurs, les UPI ont pour principaux concurrents les petites entreprises commerciales (52,4%) et non commerciales (36,8%). Les ménages ou particuliers constituent, pour 6,1% d'UPI, les principaux concurrents (Tableau 4.10).

Cette structuration des UPI suivant les principaux concurrents dominée par les petites entreprises est la même quels que soient le milieu de résidence, le secteur ou la branche d'activité. Toutefois, les UPI des branches de confection et des BTP, subissent également une concurrence non négligeable de la part des grandes entreprises non commerciales (respectivement 7,9% et 7,6%) et des ménages (respectivement 4,3% et 12,3%). Quant aux UPI de la branche du commerce de gros, 10,8% d'entre elles ont cité les grandes entreprises privées commerciales comme leur principal concurrent.

Tableau 4.10 : Répartition (%) des UPI suivant l'origine de la concurrence subie par le secteur informel selon la branche d'activité et le milieu de résidence

	Secteur public	Grande entreprise privée commerciale	Petite entreprise commerciale	Grande entreprise privée non commerciale	Petite entreprise non commerciale	Ménage/particulier	Données manquantes	Total
Secteur et branche d'activité								
<i>Industrie</i>	<i>0,0</i>	<i>0,8</i>	<i>44,3</i>	<i>3,2</i>	<i>43,2</i>	<i>8,1</i>	<i>0,4</i>	<i>100,0</i>
Agro-alimentaire	0,0	0,6	61,0	0,5	29,5	8,1	0,3	100,0
Confection	0,0	0,9	29,0	7,9	57,4	4,3	0,5	100,0
BTP	0,0	0,4	5,9	7,6	73,6	12,3	0,0	100,0
Autres industries	0,0	1,8	29,7	4,8	54,4	8,7	0,6	100,0
<i>Commerce</i>	<i>0,2</i>	<i>3,4</i>	<i>89,0</i>	<i>0,3</i>	<i>2,2</i>	<i>4,2</i>	<i>0,7</i>	<i>100,0</i>
Commerce de gros	0,0	10,8	77,8	0,3	4,6	6,5	0	100,0
Commerce de détail	0,3	2,6	90,2	0,3	2,0	3,9	0,7	100,0
<i>Services</i>	<i>0,5</i>	<i>0,7</i>	<i>22,3</i>	<i>2,9</i>	<i>66,3</i>	<i>6,0</i>	<i>1,2</i>	<i>100,0</i>
Transport	0,3	0,0	17,2	2,9	74,7	4,2	0,7	100,0
Restauration	0,0	0,2	34,2	1,0	55,5	8,6	0,5	100,0
Réparation	0,0	1,4	16,9	4,7	75,3	0,3	1,3	100,0
Autres services	1,2	1,2	17,4	3,9	68,1	6,3	2,0	100,0
Milieu de résidence								
Urbain	0,4	2,2	50,9	2,9	37,4	5,4	0,7	100,0
Rural	0,1	1,0	54,0	1,3	36,0	6,8	0,8	100,0
Ensemble	0,2	1,6	52,4	2,1	36,8	6,1	0,7	100,0

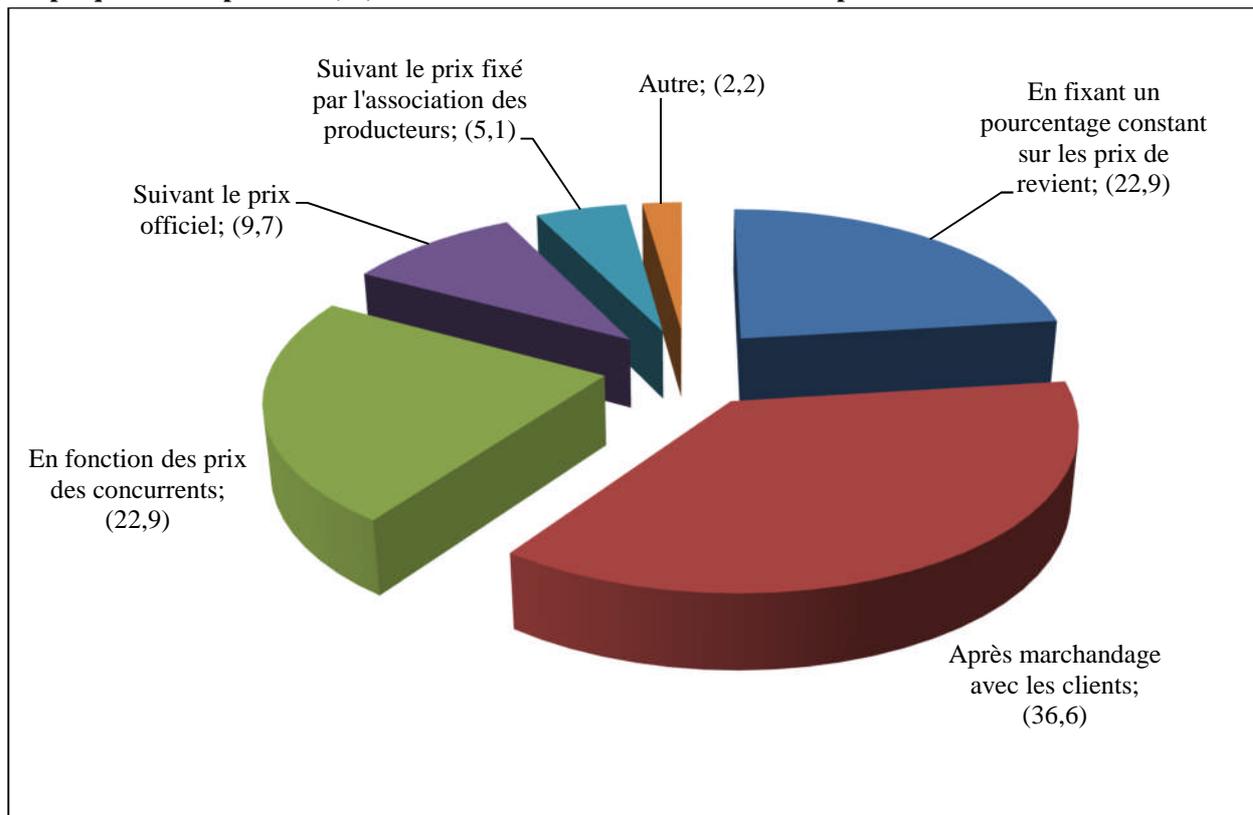
Source : EESI 2, Phase 2, INS

4.3.2 Mode de fixation des prix

La présente sous-section examine le mode de fixation des prix des principaux produits vendus et des services offerts par les UPI.

D'après le graphique 4.5, la fixation des prix dans le secteur informel se fait principalement par la négociation ou marchandage avec les clients (pour 36,6% des UPI), par pourcentage sur les prix de revient (22,9%) et en fonction des prix des autres concurrents (22,9%). Ainsi la majorité des UPI sont des "Price makers". Toutefois, il existe des "Price takers". En effet, 9,7% d'UPI appliquent les prix fixés par l'Etat et 5,1% les prix de vente fixés par les associations des producteurs.

Graphique 4.5 : Répartition (%) des UPI suivant le mode de fixation des prix dans le secteur informel



Source : EESI 2, Phase 2, INS

Dans les secteurs de l'industrie et des services, le mode de fixation de prix prédominant est le marchandage avec les clients (37,4% et 47,4% respectivement) alors que dans le secteur du commerce c'est la fixation par pourcentage constant sur les prix de revient qui est le mode le plus fréquent (32,4%) (Tableau 4.11).

Suivant les branches d'activité, le mode de fixation des prix basée sur le marchandage avec les clients est plus courant dans les BTP (88,6%), la réparation (82,8%), la confection (76,6%) et le transport (63,3%). L'application des prix officiels, bien que moins fréquente est un peu plus observée dans le commerce de gros (19,9%), la restauration (12,2%), le commerce de détail (11,9%) et le transport (11,8%).

Tableau 4.11 : Répartition (%) suivant le mode de fixation des prix selon le secteur et la branche d'activité, et le milieu de résidence

	Pourcentage constant sur vos prix de revient	Après marchandage avec les clients	En fonction des prix des concurrents	Prix officiel	Prix fixé par l'association des producteurs	Autre	Données manquantes	Total
Branche d'activité détaillée								
Industrie	18,4	37,4	27,9	7,2	7,2	1,4	0,5	100,0
Agro-alimentaire	23,0	9,6	43,4	11,5	10,8	1,2	0,5	100,0
Confection	13,3	76,6	5,0	0,6	1,7	2,1	0,7	100,0
BTP	2,8	88,6	7,6	0,0	0,0	0,5	0,4	100,0
Autres industries	18,5	56,5	12,9	4,4	5,3	2,2	0,1	100,0
Commerce	32,4	25,6	24,0	12,7	3,3	1,8	0,3	100,0
Commerce de gros	24,1	30,3	17,4	19,9	5,8	2,5		100,0
Commerce de détail	33,2	25,1	24,7	11,9	3,1	1,7	0,3	100,0
Services	17,9	47,4	16,4	9,4	4,8	3,5	0,6	100,0
Transport	1,4	63,3	12,4	11,8	9,3	1,2	0,7	100,0
Restauration	43,8	12,8	25,5	12,2	4,4	0,9	0,4	100,0
Réparation	3,2	82,8	5,0	1,4	2,5	4,5	0,6	100,0
Autres services	10,5	56,9	14,2	7,8	3,4	6,5	0,8	100,0
Milieu de résidence								
Urbain	24,2	43,2	17,5	8,6	3,6	2,6	0,4	100,0
Industrie	22,5	47,9	18,3	5,4	4,1	1,0	0,8	100,0
Commerce	35,5	30,4	17,5	11,3	2,6	2,6	0,1	100,0
Services	15,6	50,9	16,9	8,3	4,1	3,6	0,5	100,0
Rural	21,7	29,9	28,4	10,9	6,7	1,9	0,5	100,0
Industrie	15,7	30,5	34,2	8,4	9,2	1,7	0,2	100,0
Commerce	29,2	20,7	30,6	14,0	4,1	0,9	0,5	100,0
Services	21,7	41,5	15,5	11,0	6,0	3,4	0,8	100,0
Ensemble	22,9	36,6	22,9	9,7	5,1	2,2	0,5	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Chapitre 5 : Secteur informel et Etat

Le secteur informel occupe une place importante dans l'économie nationale en termes de création d'emplois et de richesse. Toutefois, le développement de ce secteur ne s'est pas toujours fait sans heurt.

Ce chapitre étudie les relations entre les promoteurs des UPI et l'Etat. Il s'articule autour des points essentiels suivants : la déclaration de l'activité de l'UPI auprès de l'administration, les litiges avec l'Etat et la perception des promoteurs d'UPI sur la migration vers le secteur formel.

5.1 Déclaration de l'activité

La création d'une entreprise au Cameroun est assujettie au respect d'un ensemble de règles notamment l'enregistrement aux registres administratifs. Tout en définissant le contenu de l'enregistrement, l'on explorera les raisons qui ne le facilitent pas.

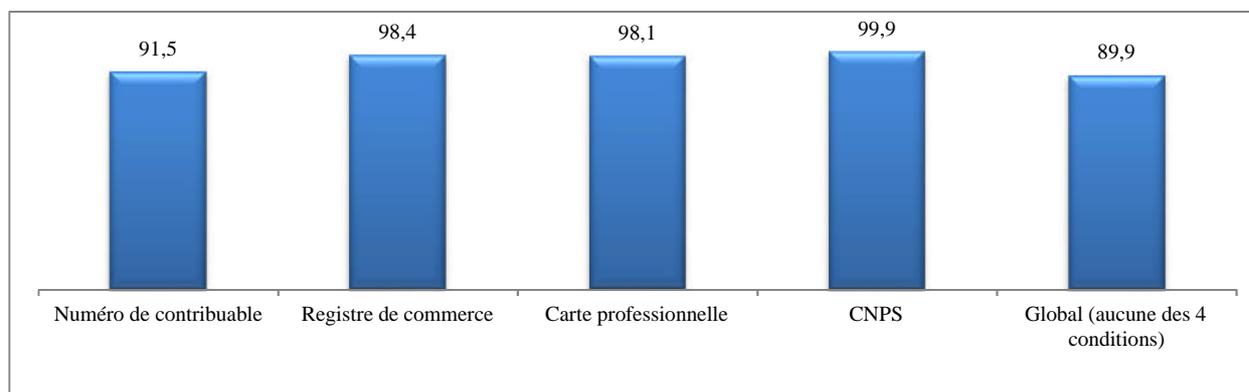
5.1.1 Enregistrement aux registres administratifs

L'enregistrement d'une unité de production est pour le promoteur, la reconnaissance de l'Etat comme un partenaire institutionnel. Pour apprécier le niveau de déclaration des UPI aux registres administratifs, il a été demandé aux promoteurs d'UPI s'ils avaient souscrit à l'une des dispositions formelles suivantes : inscription au registre de commerce, immatriculation du contribuable par l'administration fiscale (carte de contribuable), inscription à la CNPS ou la possession d'une carte professionnelle.

Dans l'ensemble, près de 90% des UPI n'ont pas de numéro de contribuable, ne sont pas inscrits au registre de commerce, ne possèdent pas de carte professionnelle et ne sont pas affiliées à la CNPS (Graphique 5.1). Comparativement à 2005, l'on note une baisse de 2,3 points.

De ces quatre critères d'enregistrement, la possession d'un numéro de contribuable reste la plus rare et l'inscription à la CNPS est pratiquement inexistante.

Graphique 5.1 : Taux de non enregistrement des UPI par type (%)



Source : EESI 2, Phase 2, INS

5.1.2 Raisons de non enregistrement

D'après le tableau 5.1, les raisons de non enregistrement, d'après les promoteurs des UPI sont principalement le caractère non obligatoire de l'enregistrement (45,0%), l'ignorance (27,4 %), les coûts élevés (12,1%), le refus de collaborer avec l'Etat (5,9%), les tracasseries administratives (3,2%).

Tableau 5.1 : Raisons du non enregistrement des unités de production informelles (en % des UPI)

	Raison de non enregistrement							Total
	Démarches trop compliquées	Trop cher	En cours d'inscription	Non obligatoire	Ne sait pas s'il faut s'inscrire	Ne veut pas collaborer avec l'Etat	Autre	
Numéro de contribuable	4,0	14,2	1,3	41,7	26,9	6,2	5,8	100,0
Registre de commerce	4,0	13,9	1,3	41,8	27,6	5,8	5,6	100,0
Carte professionnelle	3,0	9,6	0,9	48,6	27	5,3	5,5	100,0
CNPS	3,8	9,5	0,5	47,5	27,6	5,6	5,4	100,0
Ensemble	3,2	12,1	0,7	45,0	27,4	5,9	5,7	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

5.2 Litiges avec l'Etat et modes de règlements

Dans l'exercice de leurs activités, certaines UPI font face aux litiges avec l'Etat. Ces litiges résultent d'une part de la volonté de l'Etat à appliquer la réglementation et d'autre part de celle de ces acteurs à se dérober de leurs obligations. Cette section traite des litiges entre l'Etat et le secteur informel au cours des 12 derniers mois précédant l'enquête ainsi que de leurs modes de règlement.

5.2.1 Litiges

Près de 13% de chefs d'UPI déclarent avoir eu des litiges avec l'Etat (Tableau 5.2), soit 4 points de plus qu'en 2005. Le phénomène est plus accentué en milieu urbain (15,9%) qu'en milieu rural (9,6%). Il l'est également dans les secteurs des services (17,5%) et du commerce (15,3%).

En ce qui concerne les types de litiges, ils sont relatifs au local/lieu d'exercice de l'activité (pour 24,1% des UPI), à la fiscalité (37,6%), à la tarification (5,0%) et à la qualité des produits vendus/utilisés (14,9%).

Tableau 5.2 : Proportion d'UPI ayant eu un problème avec l'Etat et leur répartition (%) suivant le type de litiges par secteur d'activité et milieu de résidence

	Proportion d'UPI ayant eu un problème avec l'Etat	Type de litiges					Ensemble
		Lié au local/lieu d'exercice de l'activité	Lié aux impôts	Lié aux produits vendus/utilisés	Lié au prix	Autre	
Secteur d'activité							
Industrie	5,8	27,3	38,6	23,5	3,1	7,5	100,0
Commerce	15,3	28,3	27,4	21,0	8,7	14,6	100,0
Services	17,5	18,8	47,4	5,7	2,0	26,1	100,0
Milieu de résidence							
Urbain	15,9	30,3	35,1	12,6	4,5	17,6	100,0
Rural	9,6	14,3	41,7	18,7	5,8	19,5	100,0
Ensemble	12,8	24,1	37,6	14,9	5,0	18,3	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

5.2.2 Mode de règlement des litiges

Les litiges rencontrés par les promoteurs d'UPI avec l'Etat se soldent généralement par le paiement des amendes contre reçu (14,2%), sans reçu (21,7%), l'arrangement à l'amiable ou l'offre d'un cadeau (48,1%), le paiement d'une amende contre reçu et d'un cadeau (2,7%) (Tableau 5.3). De manière spécifique, l'on observe la prédominance de règlement par l'offre des cadeaux ou de l'arrangement à l'amiable dans les secteurs des services (53,6%) et de commerce (50,2%). Le règlement des litiges par paiement des amendes sans reçus est plus observé dans le secteur de l'Industrie (33,2%).

Par ailleurs, le paiement par l'offre d'un cadeau ou l'arrangement à l'amiable est plus répandu en milieu urbain (50%) pendant que le paiement d'une amende sans reçu est le mode de règlement prédominant en milieu rural (31,7%).

Tableau 5.3 : Répartition (%) des UPI suivant le mode de règlement des litiges avec l'Etat selon le secteur d'activité, le milieu de résidence

	Mode de règlement des litiges (en %)					Total
	Paiement d'une amende contre reçu	Offre d'un cadeau ou arrangement à l'amiable	Paiement d'une amende contre reçu et d'un cadeau	Paiement d'une amende sans reçu	Autre	
Secteur d'activité						
Industrie	19,1	27,7	3,7	33,2	16,4	100,0
Commerce	12,7	50,2	2,3	20,5	14,4	100,0
Services	13,9	53,6	2,8	18,6	11,0	100,0
Milieu de résidence						
Urbain	13,4	50,0	3,9	15,5	17,3	100,0
Rural	15,6	45,1	0,8	31,7	6,8	100,0
Ensemble	14,2	48,1	2,7	21,7	13,3	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

5.2.3 Coût des règlements des litiges

Pour régler les litiges rencontrés avec l'Etat au cours des 12 derniers mois précédant le passage de l'agent enquêteur, les UPI concernées ont dépensé en moyenne 28 000 FCFA pour les cadeaux et 20 600 FCFA pour les amendes. Le montant moyen des règlements par les cadeaux est plus élevé en milieu urbain (40 100 FCFA) qu'en milieu rural (7 800 FCFA), et dans le secteur du commerce (56 900 FCFA) que dans les autres secteurs (Tableau 5.4). Le montant moyen des amendes est par contre plus élevé en milieu rural qu'en milieu urbain et dans le secteur de l'industrie (50 100 FCFA) que dans les autres secteurs.

Le montant des coûts de règlements par des cadeaux rapporté à la valeur ajoutée des UPI concernées se situe à 2,1%. Ce ratio donne une idée du manque à gagner du fait de la corruption dans le secteur informel. Le montant des règlements par les amendes représente 1,5% de la valeur ajoutée. Ce deuxième ratio traduit le manque à gagner du fait du non respect de la réglementation en vigueur.

Tableau 5.4 : Montant payé pour régler les litiges selon le secteur d'activité, le milieu de résidence

	Cadeaux offerts		Amendes payées	
	Montant moyen (milliers FCFA)	Ratio (%) du montant payé pour le règlement de litiges à la valeur ajoutée	Montant moyen (milliers FCFA)	Ratio (%) du montant payé à la valeur ajoutée
Secteur d'activité				
Industrie	13,6	0,5	50,1	1,7
Commerce	56,9	4,1	11,0	1,2
Services	7,4	0,8	17,7	1,5
Milieu de résidence				
Urbain	40,1	2,8	19,3	1,4
Rural	7,8	0,7	22,8	1,7
Ensemble	28,0	2,1	20,6	1,5

Source : EESI 2, Phase 2, INS

5.3 Perception des promoteurs d'UPI sur la migration vers le secteur formel

En rapport avec la perspective de migration du secteur informel vers le secteur formel, les promoteurs d'UPI ont été interrogés sur l'intégration de leurs UPI dans les circuits officiels, leur perception sur une fiscalité propre à leur secteur, le mode de fixation des prix et l'accès à la sécurité sociale.

5.3.1 Intégration des circuits officiels

Dans l'ensemble, une majorité relative des promoteurs d'UPI (46,3%) ne sont ni prêts à payer l'impôt sur l'activité menée ni prêts à enregistrer leurs unités de production auprès de l'administration (Tableau 5.5). Cependant, respectivement 18,5% et 24,5% des promoteurs d'UPI déclarent être prêts à enregistrer leur UPI auprès de l'administration et à payer l'impôt. En outre, 12,9% sont prêts à la fois à faire enregistrer leurs unités de production et à payer l'impôt sur leur activité. Le niveau ainsi observé semble témoigner d'une volonté des acteurs du secteur informel à rester en marge de la légalité. Toutefois, comparée à 2005, la proportion de ceux qui ne veulent pas payer l'impôt a baissé de près de 4 points.

Tableau 5.5 : Situation des UPI par rapport à l'intégration dans les circuits officiels (en %)

Est prêt à enregistrer l'unité de production auprès de l'administration	Est prêt à payer l'impôt sur votre l'activité de l'UPI			Ensemble
	Paye déjà	Oui	Non	
Oui	3,8	12,9	1,8	18,5
Non	4,1	8,3	46,3	58,7
Ne sait pas	2,4	3,3	9,2	14,9
L'unité de production est déjà enregistrée	7,7	0,1	0,2	8,0
Ensemble	17,9	24,6	57,5	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Il convient par ailleurs de noter que 42,5% des promoteurs d'UPI payent ou sont prêts à payer l'impôt sur l'activité contre 26,5% pour l'enregistrement de l'UPI auprès de l'administration (Tableau 5.6). Ce gap s'expliquerait par le caractère répressif en cas de non paiement de l'impôt.

Tableau 5.6 : Opinions des promoteurs d'UPI sur l'intégration des UPI dans les circuits formels selon la branche d'activité (en %)

	L'UPI est déjà enregistrée	Payé déjà l'impôt sur l'activité	Payé déjà l'impôt sur l'activité et est déjà enregistrée	Prêt à payer l'impôt sur l'activité	Prêt à enregistrer l'UPI	Prêt à payer l'impôt sur l'activité et à se faire enregistrer
Secteur et branche d'activité						
Industrie	5,2	10,7	5,1	25,6	17,0	14,0
Agro-alimentaire	0,7	5,2	0,5	20,7	10,8	8,8
Confection	17,1	25,2	17,0	30,7	22,9	17,7
BTP	0,5	1,8	0,3	39,6	29,5	28,0
Autres industries	11,6	20,7	11,6	27,3	23,2	17,8
Commerce	6,7	19,3	6,5	24,8	18,6	11,9
Commerce de gros	3,5	18,9	3,5	34,2	35,3	18,7
Commerce de détail	7,1	19,3	6,9	23,8	16,8	11,1
Services	12,1	24,1	11,6	23,3	20,0	12,8
Transport	34,0	64,0	33,1	12,6	22,8	6,3
Restauration	6,1	9,1	5,9	29,1	19,7	17,1
Réparation	11,8	22,3	11,5	22,1	17,3	13,0
Autres services	5,4	15,0	4,7	24,8	19,4	12,8
Ensemble	7,9	17,9	7,9	24,6	18,5	12,9

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Moins de 8% d'UPI ont déjà intégrés les circuits formels (paiement de l'impôt et enregistrement de l'UPI). Cette proportion est plus élevée pour le secteur des services que pour les autres. Suivant la branche d'activité, celle du transport enregistre la proportion la plus élevée et se situe à 33,1%. Comme relevé précédemment, les UPI sont généralement plus enclines à payer l'impôt qu'à se faire enregistrer. En effet, quel que soit le secteur considéré, le pourcentage des promoteurs d'UPI qui paient l'impôt est largement supérieur à celui de ceux dont l'UPI est enregistrée.

Outre l'intégration effective des circuits officiels, la disposition des chefs d'UPI à intégrer les circuits officiels a été analysée. Les chefs d'UPI de la branche des BTP sont à concurrence de 28,0% disposés à faire à en sorte que leurs UPI intègrent les circuits officiels. Ceux de la branche des transports sont par contre les moins disposés (6,3%).

Dans les branches d'activités de Confection (30,7%), du BTP (39,6%) et du Commerce de gros (34,2%), la proportion de chefs d'UPI prêts à payer l'impôt sur l'activité est élevée. Cette proportion est seulement de 20,7% dans la branche Agro-alimentaire.

S'agissant de l'enregistrement de l'UPI auprès de l'Administration, les promoteurs d'UPI relevant des Services (20,0%) sont les plus favorables à cette démarche. Selon la branche d'activité, les UPI du Commerce de gros (36,6%), de Transport (34,5%) et des BTP (30,0%) sont celles où les proportions des promoteurs d'UPI d'accord pour l'enregistrement sont relativement plus élevées.

5.3.2 Fiscalité du secteur informel

Lors de la collecte de données de l'EESI 2, il a été demandé aux responsables des UPI de se prononcer sur la mise en place d'un impôt unique pour le secteur informel. La réaction des chefs d'UPI, tous secteurs confondus, par rapport à l'adoption d'un tel impôt est mitigée (Tableau 5.7). En effet, 35,3% d'entre eux sont pour, 38,8% contre et 25,9% indécis.

Tableau 5.7 : Instauration d'un impôt unique, périodicité de paiement de cet impôt selon la branche d'activité (en %)

Branche d'activité	Favorable à la mise en place d'un impôt unique			Total	Périodicité de paiement de l'impôt :					Total
	Oui	Non	Indécis		Jour	Semaine	Mois	Trimestre	An	
Secteur et branche d'activité										
Industrie	30,2	40,0	29,8	100,0	1,4	2,4	14,3	20,1	61,8	100,0
Agro-alimentaire	21,4	41,1	37,4	100,0	1,8	4,3	14,5	20,4	59,0	100,0
Confection	40,5	40,3	19,2	100,0	0,2	0,1	19,4	19,7	60,7	100,0
BTP	39,3	43,3	17,4	100,0	2,0	0,0	12,0	20,9	65,0	100,0
Autres industries	42,9	33,6	23,5	100,0	0,8	0,0	9,7	19,2	70,2	100,0
Commerce	35,0	39,0	26,0	100,0	1,7	1,4	13,2	22,4	61,3	100,0
Commerce de gros	45,5	37,4	17,2	100,0	0,7	1,4	17,7	11,4	68,8	100,0
Commerce de détail	33,9	39,2	26,9	100,0	1,8	1,4	12,8	23,6	60,5	100,0
Services	40,9	37,4	21,7	100,0	1,7	0,8	13,4	23,1	60,9	100,0
Transport	60,1	24,7	15,2	100,0	1,8	0,9	10,1	24,6	62,7	100,0
Restauration	33,0	39,8	27,2	100,0	2,3	1,1	13,8	20,0	62,8	100,0
Réparation	39,0	38,4	22,7	100,0	0,6	0,4	14,2	25,1	59,6	100,0
Autres services	37,3	42,0	20,7	100,0	1,5	0,7	14,6	24,2	58,9	100,0
Ensemble	35,3	38,8	25,9	100,0	1,6	1,6	13,6	21,9	61,3	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Indépendamment de l'avis sur l'instauration de l'impôt unique, il a été demandé également aux chefs d'UPI de se prononcer sur la périodicité de paiement de cet impôt. La majorité des chefs d'UPI (61,3%) se déclarent favorables à la périodicité annuelle. Cette proportion varie peu suivant la branche d'activité. Il en est de même du paiement trimestriel de l'impôt unique qui recueille 21,9%. Cette dernière option semble plus crédible au regard des caractéristiques du secteur informel (saisonnalité des activités, mobilité des UPI, localisation difficile, facilité d'entrée/sortie, non enregistrement).

S'agissant de la destination que devrait prendre l'impôt unique, une majorité relative des chefs d'UPI (42,6%) se sont prononcés pour la commune (Tableau 5.8). Il est à relever en 2010 une baisse de près de 7 points de la proportion des chefs d'UPI souhaitant voir l'impôt unique affecté aux communes par rapport 2005 où cet indicateur se situait à 49%.

Quant à l'utilisation de cet impôt unique, 30,9% des chefs d'UPI souhaitent que celui-ci soit utilisé prioritairement pour la création des emplois, 30,4% aux dépenses d'éducation et de santé, 24,7% à l'investissement pour les infrastructures (routes, marchés, etc.).

L'idée d'utiliser l'impôt unique pour créer des emplois est relativement plus répandue chez les chefs d'UPI des branches d'activité Confection (46,2%), BTP (45,5%) et Autres services (42,2%) que chez les autres.

Tableau 5.8 : Opinions des promoteurs d’UPI sur la destination et l’utilisation de l’impôt unique (%)

Branche d'activité	Institution à qui doit revenir l'impôt :			Domaine prioritaire d'utilisation de l'impôt versé :										
	Administration normale	Commune	Ne sait pas	Total	Education, santé	Infrastructure (route, marchés, etc)	Fonctionnement (fourniture de bureau, entretien)	Salaires des fonctionnaires	Alimenter un fond d'appui aux micro-entreprises	Création des emplois	Subventionner les produits de première nécessité	Autre	Total	
Secteur et branche d'activité														
Industrie	24,6	42,2	33,2	100,0	34,8	22,5	0,2	0,6	7,0	28,3	5,2	1,4	100,0	
Agro-alimentaire	21,4	39,2	39,4	100,0	44,2	20,3	0,0	0,3	6,8	20,4	7,4	0,7	100,0	
Confection	31,8	41,9	26,3	100,0	25,3	18,8	0,0	1,3	3,9	46,2	2,5	2,0	100,0	
BTP	33,3	46,8	19,9	100,0	14,6	28,4	0,8	0,0	8,1	45,5	1,4	1,2	100,0	
Autres industries	22,5	49,4	28,1	100,0	26,2	29,6	0,8	1,5	10,0	25,1	3,2	3,7	100,0	
Commerce	26,2	43,5	30,3	100,0	29,5	26,5	0,2	0,9	6,7	28,5	5,2	2,3	100,0	
Commerce de gros	19,0	60,6	20,4	100,0	24,6	35,0	0,0	1,2	8,2	27,3	3,6	0,0	100,0	
Commerce de détail	27,0	41,7	31,3	100,0	30,1	25,6	0,3	0,9	6,5	28,7	5,4	2,6	100,0	
Services	32,1	42,1	25,8	100,0	26,8	25,3	0,2	0,4	5,8	36,1	4,2	1,2	100,0	
Transport	37,4	42,0	20,6	100,0	20,1	40,6	0,2	0,3	3,2	31,4	2,9	1,5	100,0	
Restauration	34,3	36,0	29,7	100,0	32,6	21,6	0,0	0,0	7,2	31,7	5,7	1,3	100,0	
Réparation	21,7	46,5	31,8	100,0	28,2	25,9	0,0	0,0	7,4	34,5	3,9	0,1	100,0	
Autres services	30,1	45,8	24,1	100,0	25,6	20,1	0,4	0,8	5,8	42,2	3,9	1,2	100,0	
Ensemble	27,6	42,6	29,8	100,0	30,4	24,7	0,2	0,6	6,5	30,9	4,9	1,6	100,0	

Source : EESI 2, Phase 2, INS

5.3.3 Opinions des promoteurs d’UPI sur le mode de fixation des prix par l’Etat

La majorité des promoteurs d’UPI (58,3%) déclarent que le secteur informel devrait fonctionner suivant la règle de l’économie de marché selon laquelle le prix des produits vendus est fixé selon la loi de l’offre et de la demande (Tableau 5.9). Par contre, 12,8% des promoteurs d’UPI aimeraient voir l’Etat fixer les prix des produits vendus et 28,9% d’entre eux préfèrent que les prix soient fixés par les associations de producteurs.

Tableau 5.9 : Opinions des promoteurs d’UPI sur le mode de fixation du prix (%)

Branche d'activité	Mode de fixation du prix :			Total
	Fixation du prix par l'Etat	Fixation du prix par les associations des producteurs	Fixation du prix par la loi de l'offre et de la demande	
Secteur et branche d'activité				
Industrie	7,3	35,9	56,8	100,0
Agro-alimentaire	6,9	43,4	49,7	100,0
Confection	8,2	29,0	62,8	100,0
BTP	11,1	23,0	65,9	100,0
Autres industries	5,4	26,1	68,5	100,0
Commerce	18,2	24,0	57,8	100,0
Commerce de gros	7,6	28,6	63,7	100,0
Commerce de détail	19,3	23,5	57,2	100,0
Services	13,1	26,6	60,4	100,0
Transport	18,2	20,8	61,0	100,0
Restauration	14,1	30,8	55,1	100,0
Réparation	6,5	25,1	68,4	100,0
Autres services	11,1	26,8	62,1	100,0
Ensemble	12,8	28,9	58,3	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Chapitre 6 : Mode d'insertion, problèmes et perspectives

Le présent chapitre porte sur quatre principaux points : les modes d'insertion des promoteurs d'UPI, les problèmes rencontrés, les aides souhaitées et les perspectives dans le secteur informel.

6.1 Mode d'insertion des promoteurs des UPI dans le secteur informel

Le mode d'insertion des promoteurs des UPI dans le secteur informel sera appréhendé à travers les raisons de choix de leurs activités, le mode de fixation de la production et le mode d'approche de la clientèle.

6.1.1 Raisons du choix de l'activité dans le secteur informel

Il a été demandé aux promoteurs d'UPI de se prononcer sur la principale raison du choix de leur activité. A cette question, 34,7% des promoteurs d'UPI déclarent exercer le métier qu'ils connaissent, 21,5% avoir saisi une opportunité (Tableau 6.1). En outre, 16,4% ont été guidés par le souci d'un meilleur profit que pour d'autres produits ou services, 10,2% visaient l'assurance des recettes plus stables et bien d'autres raisons ont été évoquées. Ces tendances sont presque similaires selon le secteur d'activité et le milieu de résidence.

Tableau 6.1 : Répartition (%) des promoteurs d'UPI suivant les principales raisons de choix de l'activité par secteur d'activité et milieu de résidence

Raison du choix de l'activité	Secteur d'activité			Milieu de résidence		Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	Urbain	Rural	
Tradition familiale	11,9	4,8	4,1	5,1	9,0	7,0
Métier appris	44,6	23,7	35,6	37,9	31,4	34,7
Meilleur profit	11,9	22,9	14,4	14,6	18,2	16,4
Recettes plus stables	7,8	11,5	11,5	11,7	8,7	10,2
Opportunité	17,0	26,0	21,7	19,3	23,8	21,5
Autre	6,8	11,1	12,7	11,4	8,9	10,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

6.1.2 Mode de fixation du volume des prestations

Dans l'ensemble, 42,7% des promoteurs d'UPI fixent les volumes de production en fonction de la demande prévisible et 35,7% en fonction de leur capacité de production (Tableau 6.2).

Selon le secteur d'activité, plus de la moitié des promoteurs d'UPI (57,4%) du secteur du commerce fixent le volume de leur production à partir de la demande prévisible. Par contre, dans

les secteurs des services (40,2%) et de l'industrie (37,6%), c'est la fixation en fonction de la capacité de production qui est plus pratiquée.

Tableau 6.2 : Répartition (%) des promoteurs d'UPI suivant les principaux facteurs de fixation des volumes de production par secteur d'activité milieu de résidence

Modes de fixation des prestations	Secteur d'activité			Milieu de résidence		Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	Urbain	Rural	
Commandes	26,2	10,5	21,8	23,6	15,3	19,5
Prévision des demandes	34,8	57,4	35,7	43,8	41,6	42,7
Capacité de production	37,6	29,3	40,2	30,8	40,6	35,7
Autre	1,4	2,8	2,3	1,8	2,5	2,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

6.1.3 Mode d'approche des clients

Pour faire écouler leur production, les UPI mettent en place des techniques pour attirer la clientèle. Plus de la moitié (57,9%) de chefs d'UPI attendent que les clients se présentent, 24,4 % cherchent à se faire connaître à travers certains réseaux notamment la famille, les voisins et les amis pour avoir des clients (Tableau 6.3). Seuls 15,2% de promoteurs d'UPI adoptent les stratégies marketing de prospection auprès de la clientèle. Ces tendances demeurent quels que soient le secteur d'activité et le milieu de résidence.

Tableau 6.3 : Répartition (%) des promoteurs d'UPI suivant le principal mode d'approche des clients par secteur d'activité et milieu de résidence

Stratégie marketing	Secteur d'activité			Milieu de résidence		Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	Urbain	Rural	
Attendre les clients	55,2	60,2	58,5	55,5	60,4	57,9
Se faire connaître	31,6	19,6	21,7	25,0	23,7	24,4
Prospecter les clients	10,3	18,2	17,3	16,7	13,7	15,2
Autre	2,9	2,0	2,6	2,7	2,2	2,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

6.2 Problèmes rencontrés par les UPI

Du tableau 6.4, l'on note que la majorité des chefs d'UPI (86,4%) déclarent rencontrer des difficultés dans l'exercice de leur activité et 30,3% des chefs d'UPI de taille supérieure ou égale à deux ont des problèmes de main d'œuvre.

Les difficultés auxquelles font face les différents acteurs de ce secteur sont de plusieurs ordres notamment les difficultés liées à l'exercice de l'activité, à la main d'œuvre, et à la survie des UPI.

6.2.1 Difficultés liées à l'exercice de l'activité

Les difficultés de fonctionnement des UPI sont surtout dues à la concurrence excessive, à l'absence de débouchés/manque de clientèle, l'approvisionnement en matières premières. En effet, 51,7% d'UPI souffrent d'une concurrence excessive ; 51,0% ont des problèmes de débouchés, et 30,9% font face au problème d'approvisionnement en matières premières (Tableau

6.4). Ces trois principaux problèmes sont les plus vécus par les UPI quels que soient le secteur d'activité et le milieu de résidence du promoteur de l'UPI.

A ceux-ci s'ajoutent d'autres problèmes notamment de trésorerie évoqués par 24,8% des promoteurs d'UPI, le manque de local adapté cité par 19,7% et le manque de machine qui concerne 19,2%.

Le secteur du commerce est le plus affecté par les problèmes de débouchés (59,6%), de concurrence (58,7%) et de trésorerie (28,8%).

Les problèmes liés à la technique de fabrication sont moins déclarés par les chefs d'UPI (4,4%). Ce résultat tiendrait, entre autres, du fait qu'en règle générale, les activités du secteur informel ne requièrent pas d'aptitudes techniques particulières.

Tableau 6.4 : Pourcentage des UPI rencontrant les difficultés suivant le secteur d'activité, le milieu de résidence et en fonction du type

Type de difficulté	Secteur d'activité			Milieu de résidence		Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	Urbain	Rural	
Concurrence excessive	47,2	58,7	49,1	50,8	52,6	51,7
Manque de clientèle/Problème de débouché	45,5	59,6	47,9	53,8	48,2	51,0
Difficultés d'approvisionnement en matières premières et produits vendus	27,7	43,8	20,7	27,9	33,9	30,9
Problème de trésorerie/Manque de liquidité	25,8	28,8	19,6	25,4	24,3	24,8
Manque de place/Local adapté	17,8	22,2	19,0	21,9	17,3	19,7
Manque de machines, d'équipements	30,6	5,0	22,1	18,4	20,1	19,2
Trop de réglementations, d'impôts et de taxes	6,3	14,7	13,7	14,7	8,3	11,5
Difficulté d'organisation, de gestion	10,9	8,9	8,1	7,9	10,8	9,3
Difficultés techniques de fabrication	8,5	1,1	3,6	3,6	5,3	4,4
Recrutement de personnel qualifié	6,0	1,8	4,1	4,1	3,8	4,0
Autres problèmes	1,4	2,0	2,0	2,1	1,5	1,8
Pourcentage d'UPI ayant au moins un problème	85,6	89,9	83,7	86,9	85,9	86,4

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Les chefs d'UPI exerçant leurs activités dans un poste fixe dans un marché et ceux exerçant dans un local fixe dans un marché public sont ceux qui ont relativement plus déclaré avoir eu au moins une difficulté dans l'exercice de leurs activités (Tableau 6.5). Par contre, ceux exerçant dans "autres (sans local professionnel)" sont ceux ayant relativement moins déclaré avoir eu au moins une difficulté dans l'exercice de leurs activités.

La concurrence excessive est plus relevée par les promoteurs exerçant leurs activités dans un local fixe dans un marché (65,6%) et ceux exerçant dans un poste improvisé dans un marché (63,3%).

Pour les UPI sans local, l'absence de local est aussi un handicap pour l'exercice de leurs activités. En effet, 25,0% de chefs d'UPI qui exercent comme ambulants/nomades et 32,1% de ceux qui exercent sur un poste improvisé sur la voie publique déclarent que l'absence d'un local est un problème pour le fonctionnement de l'UPI. Par ailleurs, l'excès de réglementation/impôts/taxes a été relativement plus cité par ceux qui utilisent le véhicule/moto/vélo/brouette/porté-tout (43,2%) comme outil de travail.

Tableau 6.5 : Pourcentage des UPI rencontrant les difficultés suivant le type de local en fonction du type de problème

Type de problème	Type de local /lieu où s'exerce l'activité														
	Ambulant/ nomade	Poste improvisé sur la voie publique	Poste fixe sur la voie publique	Véhicule/moto/vélo/brouette/porte-tout	Domicile des clients	A domicile sans installation particulière	A domicile avec une installation particulière	Poste improvisé dans un marché	Autre (sans local professionnel)	Local fixe dans un marché (boutique, comptoir)	Atelier, boutique, restaurant, hôtel, etc.	Etang\ fleuve\ mer	Hangar	Autre(avec local professionnel)	Ensemble
Trop de concurrence	56,5	53,2	46,8	56,6	43,0	45,2	43,8	63,3	28,7	65,6	55,9	37,0	55,1	59,0	51,7
Manque de clientèle/ Problème de débouché	55,2	56,5	56,4	37,0	47,2	49,8	49,2	45,0	26,5	63,4	61,8	35,6	47,6	40,7	51,0
Difficultés d'approvisionnement en matières premières et produits vendus	28,3	28,1	31,7	9,0	10,8	29,7	35,6	38,5	17,3	48,2	36,3	28,0	38,7	33,2	30,9
Problème de trésorerie/ Manque de liquidité	23,7	30,3	24,4	15,1	19,0	23,7	25,5	29,6	18,9	28,2	28,8	20,4	30,4	15,9	24,8
Manque de place/Local adapté	25,0	32,1	26,7	3,1	16,8	21,1	20,2	20,3	10,9	22,0	13,9	15,6	27,0	6,8	19,7
Manque de machines, d'équipements	10,0	9,1	16,9	12,8	33,7	22,4	21,7	5,1	31,7	17,2	28,4	39,0	17,9	22,9	19,2
Trop de réglementation, d'impôts et de taxes	10,7	8,4	7,2	43,2	4,2	2,3	5,6	10,9	6,0	24,6	20,0	4,3	7,9	14,3	11,5
Difficulté d'organisation, de gestion	7,9	8,1	9,5	7,4	11,7	8,6	7,4	12,5	1,7	12,4	10,9	4,9	7,4	1,9	9,3
Difficultés techniques de fabrication	2,9	3,9	0,4	1,5	13,0	5,7	3,7	2,8	5,6	2,6	4,6	14,7	1,3	1,9	4,4
Recrutement de personnel qualifié	1,7	3,4	2,7	2,3	9,5	4,4	3,5	2,1	1,9	2,4	7,0	0,0	1,7	15,4	4,0
Autres problèmes	3,4	0,5	1,2	2,2	2,7	1,3	3,8	0,8	3,0	2,3	0,9	0,0	1,6	1,5	1,8
Pourcentage d'UPI ayant au moins un problème	83,8	83,4	87,6	86,8	81,5	83,9	88,0	91,4	69,6	93,6	89,3	84,1	83,4	86,2	86,4

Source : EESI 2, Phase 2, INS

6.2.2 Difficultés liées à la main d'œuvre

Le problème de recrutement du personnel qualifié n'a été mentionné que par 4,0% de l'ensemble des promoteurs d'UPI. Pour une meilleure analyse des difficultés liées à la main d'œuvre, il est nécessaire de se restreindre aux UPI ayant au moins un employé, soit de taille supérieure ou égale à 2.

Parmi ces promoteurs, 30,3% déclarent avoir rencontré au moins une difficulté liée à la main d'œuvre (Tableau 6.6). Les problèmes de discipline/manque de sérieux (17,6%), d'instabilité des employés (13,5%) et de manque de main d'œuvre qualifiée (12,8%) sont les plus couramment rencontrés par les UPI. Ces trois problèmes sont plus accentués dans les secteurs de l'industrie et des services.

Tableau 6.6 : Pourcentage des UPI de taille supérieure ou égale à 2 rencontrant les difficultés liées à la main d'œuvre suivant le secteur et le milieu de résidence en fonction du type de problème

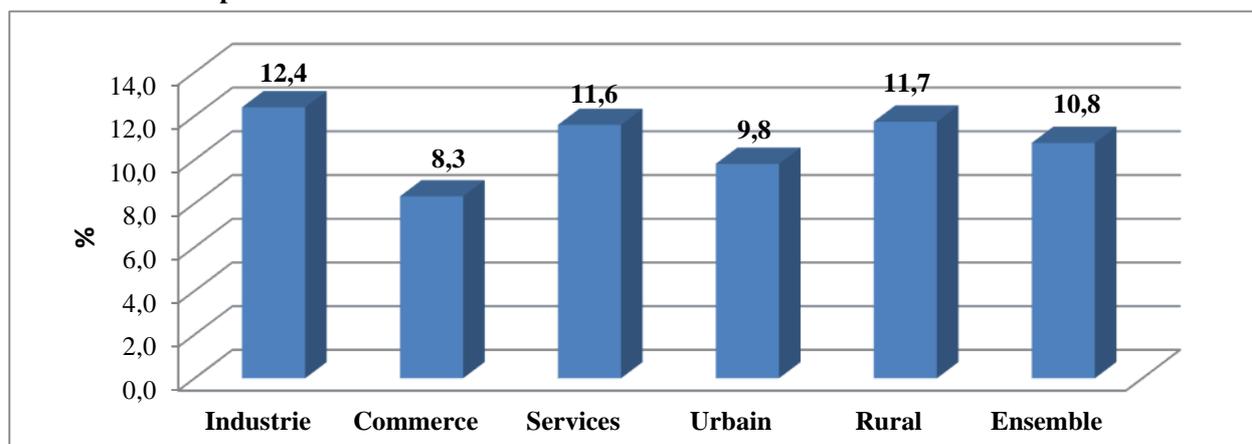
Type de problème de main d'œuvre	Secteur d'activité			Milieu de résidence		Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	Urbain	Rural	
Manque de main d'œuvre qualifiée	15,4	5,4	15,3	12,6	13,0	12,8
Manque de main d'œuvre	5,3	3,3	5,7	6,1	3,6	4,9
Instabilité des employés	15,2	13,2	11,0	11,6	15,7	13,5
Salaire trop élevé	5,3	1,6	0,5	1,8	4,3	3,0
Problème avec les syndicats	3,6	1,3	0,0	0,1	4,1	2,0
Problème de discipline ou manque de sérieux	21,5	9,9	18,3	22,7	12,0	17,6
Autre	1,1	2,0	0,2	1,5	0,7	1,1
Pourcentage d'UPI ayant au moins un des problèmes liés à la main d'œuvre	35,2	20,0	31,7	35,6	24,5	30,3

Source : EESI 2, Phase 2, INS

6.2.3 Difficultés pouvant entraver la survie de l'UPI

Dans l'ensemble, 10,8% des promoteurs d'UPI déclarent n'avoir pas de difficultés pouvant conduire à la disparition de leur UPI, comme le montre le graphique 6.1. Pour apprécier les difficultés liées à la survie des UPI, l'analyse suivante est restreinte aux promoteurs qui rencontrent l'une de ces difficultés.

Graphique 6.1 : Proportion des promoteurs d'UPI déclarant n'avoir pas de difficultés pouvant conduire à la disparition de leur UPI



Source : EESI 2, Phase 2, INS

Les difficultés rencontrées par les UPI (Tableau 6.7) et qui peuvent occasionner leur disparition sont principalement le manque de clientèle (40,4%) et l'excès de concurrence (17,8%). Le manque de liquidité (13,7%) et de matières premières (11,0%) sont également des problèmes non négligeables pouvant conduire à la dissolution de l'UPI. L'excès de réglementation/impôts/ taxes ne constitue pas en soit une menace pour la survie des UPI (2,6%).

Quel que soit le milieu de résidence, le manque de clientèle reste la principale difficulté qui risque de faire disparaître les UPI. Cette difficulté est d'ailleurs plus citée en milieu urbain (44,6%) qu'en rural (35,9%).

Tableau 6.7 : Répartition (%) des UPI suivant la principale difficulté risquant de faire disparaître l'établissement selon le secteur d'activité et le milieu de résidence

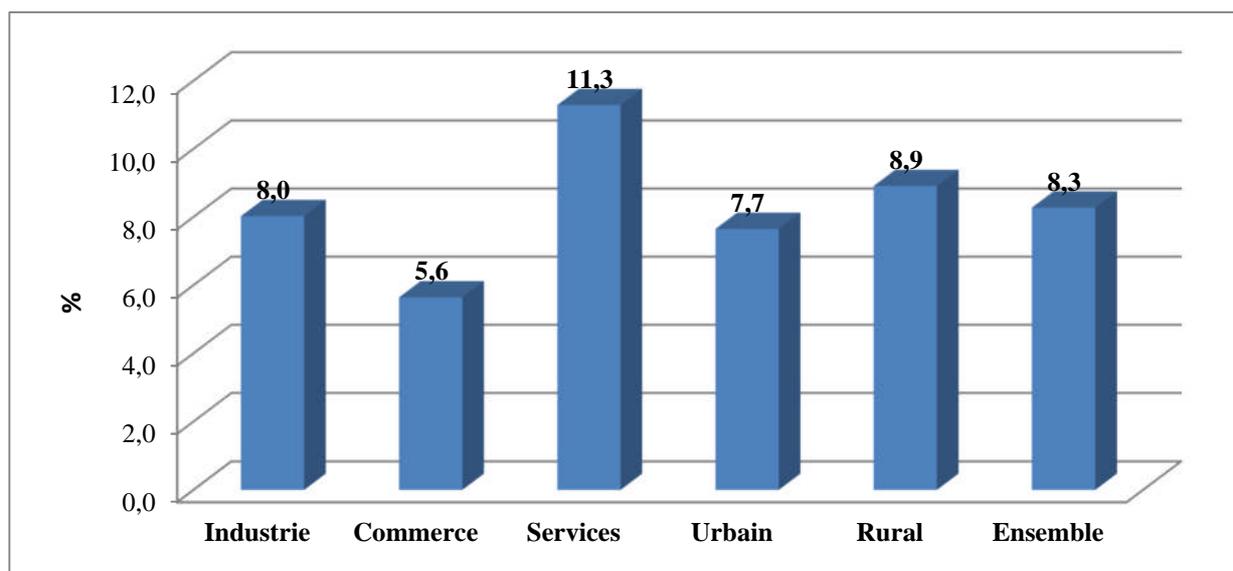
Principale difficulté	Secteur d'activité			Milieu de résidence		Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	Urbain	Rural	
Manque de matières premières/marchandises	12,3	14,6	5,8	10,6	11,5	11,0
Manque de clientèle	40,4	37,1	43,8	44,6	35,9	40,4
Trop de concurrence	17,2	17,3	18,9	15,9	19,8	17,8
Manque de liquidité	11,1	19,7	10,2	12,0	15,5	13,7
Manque de personnel qualifié	0,2	0,1	0,5	0,3	0,2	0,3
Problèmes de locaux, de place	1,4	2,9	3,8	3,3	2,1	2,7
Problèmes de machines, d'équipements	7,1	0,3	4,2	3,6	4,0	3,8
Problèmes techniques de fabrication	0,5	0,0	0,2	0,2	0,4	0,3
Problèmes d'organisation, de gestion	2,1	0,7	0,7	0,6	1,7	1,2
Trop de réglementation, d'impôts, de taxes	1,3	2,7	4,1	3,4	1,9	2,6
Autre	6,5	4,6	7,9	5,6	6,9	6,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

6.2.4 Difficultés liées au développement de l'UPI

Globalement, 8,3% d'UPI n'ont pas de problèmes de développement (Graphique 6.2). Toutefois, pour celles qui ont un problème de développement, le manque de liquidité (33,7%), le manque de clientèle (26,1%), l'excès de concurrence (16,4%) et dans une moindre mesure le manque de matières premières (6,1%) sont par ordre d'importance les principales difficultés qui entravent leur développement. Les problèmes d'ordre technique ou organisationnel sont presque inexistantes (moins de 1%).

Graphique 6.2 : Proportion des promoteurs d'UPI déclarant n'avoir pas de problèmes de développement



Source : EESI 2, Phase 2, INS

Quant aux difficultés liées à l'excès de réglementation/impôts et taxes, elles sont très marginales puisque seulement 2,3% des promoteurs d'UPI l'évoquent (Tableau 6.8).

Tableau 6.8 : Répartition (%) des UPI suivant la principale difficulté empêchant le développement de l'établissement selon le secteur d'activité, le milieu de résidence

	Secteur d'activité			Milieu de résidence		Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	Urbain	Rural	
Manque de matières premières	7,3	7,7	2,9	4,4	7,8	6,1
Manque de clientèle	28,8	24,3	25,3	24,4	28,0	26,1
Trop de concurrence	13,8	14,9	20,9	18,0	14,7	16,4
Manque de liquidités	29,0	40,8	30,9	36,7	30,6	33,7
Manque de personnel qualifié	0,9		0,7	0,4	0,6	0,5
Problèmes de locaux, de place	3,3	3,1	4,4	4,6	2,5	3,6
Problèmes de machines, d'équipements	7,7	0,3	4,6	3,5	4,9	4,2
Problèmes techniques de fabrication	1,0	0,0	0,1	0,2	0,6	0,4
Problèmes d'organisation, de gestion	1,4	1,5	0,3	0,8	1,4	1,1
Trop de réglementations, d'impôts, de taxes	1,0	2,4	3,5	2,8	1,7	2,3
Saisonnalité de l'activité	2,5	1,3	1,6	1,6	2,0	1,8
Autre	3,4	3,5	4,8	2,7	5,1	3,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

6.3 Désidérata des promoteurs d'UPI

Il est question de présenter les différents appuis souhaités par les promoteurs d'UPI pour faire face à leurs difficultés du moment et l'usage que ces promoteurs feraient du crédit, s'ils en bénéficiaient.

6.3.1 Appuis souhaités

Pour faire face à leurs difficultés du moment, plus de la moitié des promoteurs d'UPI (54,4%) souhaitent accéder à de grosses commandes (Tableau 6.9). Ce type d'appui est encore plus souhaité dans les secteurs du commerce (59,8%) et de l'industrie (54,9%). L'accès au crédit vient en seconde position. L'accès à l'information sur le marché (33,8%), la formation technique (33,6%) et l'assistance pour approvisionnement (31,3%) sont aussi les types d'aides désirées par les promoteurs d'UPI.

Tableau 6.9 : Proportion de promoteurs d'UPI selon le type d'aide souhaitée selon le secteur d'activité, le milieu de résidence et le sexe du promoteur

	Secteur d'activité			Milieu de résidence		Sexe du promoteur		Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	Urbain	Rural	Masculin	Féminin	
Accès à des grosses commandes	54,9	59,8	48,2	56,4	52,4	53,9	54,8	54,4
Accès au crédit	34,4	39,0	31,5	35,4	34,6	34,0	35,8	35,0
Assistance pour approvisionnement	30,5	30,3	33,3	30,5	32,2	30,6	32,0	31,3
Accès aux informations sur le marché	29,8	42,3	29,3	33,4	34,3	35,7	32,3	33,8
Accès à des machines modernes	40,2	6,4	27,5	23,4	26,1	28,6	21,5	24,7
Publicité pour les nouveaux produits	22,7	25,3	19,0	22,4	22,4	23,4	21,5	22,4
Formation à l'organisation des comptes	6,6	12,4	4,9	8,3	7,7	9,4	6,9	8,0
Formation technique	32,2	34,6	33,8	32,1	35,1	37,0	30,7	33,6
Enregistrement de l'activité	11,3	13,2	14,1	12,5	13,1	15,7	10,4	12,8
Autre	2,8	2,5	3,2	3,8	1,9	2,8	2,9	2,8
Limiter le contrôle de l'Etat dans nos activités	11,4	22,0	20,1	23,7	11,7	23,1	13,3	17,8

Source : EESI 2, Phase 2, INS

6.3.2 Utilisation des crédits

S'ils pouvaient bénéficier d'un crédit pour financer leurs activités, 28,6% de promoteurs d'UPI consacraient les fonds obtenus à l'accroissement de leurs stocks de matières premières (Tableau 6.10). Près de 19,0% utiliseraient le crédit pour créer un autre établissement dans une autre activité et 16,1% pour créer un autre établissement dans la même activité. Il est à relever que seulement 2,6% de promoteurs d'UPI utiliseraient le crédit pour l'embauche d'un nouveau personnel.

Dans le secteur du commerce, près de la moitié (45,8%) de promoteurs d'UPI utiliseraient le crédit pour accroître leurs stocks de marchandises. Dans le secteur de l'industrie, un promoteur sur quatre utiliserait le crédit pour accroître ses stocks de matières premières. Dans le secteur des services, les deux cinquième des promoteurs d'UPI utiliseraient leurs crédits pour diversifier leurs activités, soit en créant un établissement dans une autre activité (22,2%), soit en créant un établissement dans la même activité (19,8%).

Tableau 6.10 : Répartition (%) des promoteurs d'UPI par usage du crédit selon le secteur d'activité et le milieu de résidence

Usage du crédit	Secteur d'activité			Milieu de résidence		Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	Urbain	Rural	
Accroissement des stocks des matières premières	25,5	45,8	14,0	23,8	33,5	28,6
Amélioration du local/emplacement	8,0	9,1	15,5	13,3	8,2	10,8
Amélioration des machines, mobilier, outil	17,5	1,5	12,5	10,4	10,6	10,5
Recrutement du personnel	2,4	1,9	3,6	1,8	3,4	2,6
Création d'un autre établissement dans la même activité	13,0	15,9	19,8	19,9	12,3	16,1
Création d'un autre établissement dans une autre activité	17,7	16,8	22,2	18,3	19,4	18,9
Dépenses en dehors de l'établissement	13,2	7,6	10,3	10,2	10,5	10,4
Autre	2,7	1,4	2,1	2,1	2,0	2,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

6.4 Perspectives du secteur informel

Cette section aborde d'une part les stratégies mises en place par les promoteurs d'UPI en cas de réduction de la demande et d'autre part les perspectives d'avenir des UPI.

6.4.1 Stratégie en cas de réduction de la demande

En cas de réduction de la demande (Tableau 6.11), les principales stratégies envisagées par les promoteurs d'UPI sont la diversification des activités (27,1%), l'abandon de l'activité (22,0%), la recherche d'un autre emploi (15,5%) et la réduction des bénéfices (13,7%). A quelques exceptions près, ces tendances sont pratiquement les mêmes quels que soient le secteur d'activité et le milieu de résidence.

Tableau 6.11 : Répartition (%) des UPI suivant la stratégie envisagée en cas de réduction de la demande selon le secteur d'activité et le milieu de résidence

Principale stratégie envisagée	Secteur d'activité			Milieu de résidence		Ensemble
	Industrie	Commerce	Services	Urbain	Rural	
Réduction du nombre de salariés	6,3	5,8	5,9	7,6	4,4	6,0
Réduction des salaires	4,3	2,8	3,3	3,9	3,0	3,5
Réduction des bénéfices	14,2	15,0	11,8	13,1	14,3	13,7
Diversification des activités	26,3	29,5	25,5	25,6	28,6	27,1
Recherche d'un autre emploi	11,9	15,9	18,9	16,4	14,7	15,5
Amélioration de la qualité des produits	10,2	6,4	8,1	8,4	8,2	8,3
Abandon de l'activité	22,6	20,7	22,8	20,7	23,3	22,0
Autre	4,2	4,0	3,6	4,4	3,4	3,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

L'amélioration de la qualité des produits n'est évoquée que par 8,3% d'UPI, principalement de l'industrie et des services. La contraction de la masse salariale (soit en réduisant les salaires, soit en débauchant) ne constitue une solution potentielle que pour une proportion marginale d'UPI. Ceci pourrait s'expliquer par le faible taux de salarisation dans le secteur informel.

6.4.2 Avenir des UPI

En dépit de la situation économique difficile, près de 8 promoteurs d'UPI sur 10 sont optimistes quant à l'avenir de leur unité de production (Tableau 6.12). Cette proportion est un peu plus élevée dans les UPI de confection (90,8%) et de commerce de gros (88,5%). Toutefois, selon la branche d'activité, les promoteurs d'UPI de transport (70,4%), de l'agro alimentaire (73,0%) et des autres services (73,4%) sont les moins optimistes quant à l'avenir de leur UPI. Les hommes sont proportionnellement plus nombreux que les femmes à penser que leur UPI a un avenir promoteur. Par ailleurs, près de 7 promoteurs d'UPI sur 10 souhaitent que leurs enfants, proches ou connaissances poursuivent les activités de l'UPI.

Selon la branche d'activité, les promoteurs d'UPI exerçant dans le commerce de gros, autres industries et **confection** désirent le plus voir leurs enfants exercer la même activité (au moins 80%). Cette attitude confirme l'optimisme relativement plus grand manifesté par les promoteurs d'UPI de ces branches. Par ailleurs, il est à relever que les promoteurs d'UPI non scolarisés désirent le moins que leurs enfants, proches ou connaissances poursuivent leurs activités.

Tableau 6.12 : Proportion des promoteurs d'UPI optimistes quant à l'avenir de leur UPI et la poursuite des activités par leurs enfants, proches ou connaissances

	Avenir de l'UPI	Poursuite de l'activité par les enfants, proches ou connaissances
Secteur et branche d'activité		
Industrie	79,0	72,1
Agro-alimentaire	73,0	66,7
Confection	90,8	81,7
BTP	85,8	73,7
Autres industries	82,7	79,6
Commerce	78,9	71,1
Commerce de gros	88,5	86,6
Commerce de détail	77,9	69,4
Services	74,9	65,6
Transport	70,4	57,3
Restauration	78,1	70,4
Réparation	80,8	72,7
Autres services	73,4	64,5
Milieu de résidence		
Urbain	78,0	68,8
Rural	77,3	70,5
Sexe du promoteur		
Masculin	80,5	71,9
Féminin	75,3	67,8
Niveau d'instruction du promoteur		
Sans niveau	84,4	31,3
Primaire	79,7	71,0
Secondaire général 1er cycle	79,9	70,8
Secondaire général 2nd cycle	77,1	74,8
Secondaire technique 1er cycle	74,1	68,4
Secondaire technique 2nd cycle	80,2	77,9
Supérieur	83,9	73,6
Post primaire	76,7	70,2
Ensemble	77,7	69,9

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Chapitre 7 : Evolution des principaux indicateurs du secteur informel entre 2005 et 2010

Ce chapitre examine l'évolution, entre 2005 et 2010, des principaux indicateurs qui caractérisent le secteur informel, notamment ceux de conditions d'activité, de capital, de financement, d'investissement, de production, de l'insertion et de la concurrence.

7.1 Evolution des indicateurs de conditions d'activité, de main d'œuvre et d'emplois dans le secteur informel

L'évolution des indicateurs de conditions d'activité, de main d'œuvre et d'emplois est appréciée à travers les variations observées entre 2005 et 2010 de la taille moyenne des UPI, du taux de salarisation, de la durée moyenne de travail, de l'âge moyen, du niveau d'études, le niveau de la rémunération et de l'ancienneté des actifs occupés.

Le secteur informel reste dominé par les UPI unipersonnelles (86,0%) en 2010 et la taille moyenne des UPI est restée quasi stable entre 2005 (1,5 personne) et 2010 (1,3 personne) et ce quels que soient la branche d'activité et le milieu de résidence (Tableau 7.1).

En raison de la prédominance des UPI unipersonnelles tant en 2005 qu'en 2010, le taux de salarisation dans le secteur informel demeure faible, environ 8,0% au niveau national sur la période. Ce taux est resté quasi invariable tant en milieu urbain qu'en rural.

Suivant le secteur d'activité, le taux de salarisation est en progression dans l'industrie (+3,1 points) et est resté quasi stable dans les autres secteurs (commerce et services).

Au niveau de la branche d'activité, le transport (-9,1 points), les BTP (-7,4 points), le commerce de gros (-5,1 points) enregistrent des baisses importantes du taux de salarisation. La branche réparation (+4,1 points) enregistre une hausse appréciable.

Pour ce qui est de la durée moyenne de travail par semaine, elle a augmenté de près de 4 heures entre 2005 et 2010 dans l'ensemble passant de 33,8 à 37,7 heures. Cette durée a augmenté de 6,6 heures dans l'industrie et est restée quasi constante dans les secteurs du commerce et des services.

La durée moyenne de travail par semaine en milieu rural est passée de 27,4 heures en 2005 à 33,3 en 2010, soit une augmentation de près de 6 heures. Par contre, en milieu urbain, elle est restée pratiquement stable.

Tableau 7.1 : Taille moyenne des UPI, taux de salarisation dans les UPI et durée moyenne de travail par semaine (heures) en 2005 et 2010

	Taille moyenne			Taux de salarisation			Durée moyenne de travail par semaine (en heures)		
	2005	2010	Ecart	2005	2010	Ecart	2005	2010	Ecart
Secteur et branche d'activité									
Industrie	1,6	1,5	-0,1	10,2	13,3	3,1	26,4	33,0	6,6
Agro-alimentaire	1,5	1,2	-0,3	3,0	5,0	2,0	19,9	24,6	4,7
Confection	1,4	1,8	0,4	3,4	4,5	1,1	36,1	40,6	4,5
BTP	2,2	1,8	-0,4	47,2	39,8	-7,4	40,7	38,8	-1,9
Autres industries	1,6	1,7	0,1	12,6	24,9	12,3	32,2	41,9	9,7
Commerce	1,3	1,2	-0,1	2,9	4,3	1,4	41,6	40,4	-1,2
Commerce de gros	1,4	1,2	-0,2	13,7	8,6	-5,1	36,9	38,6	1,7
Commerce de détail	1,3	1,2	-0,1	2,2	3,8	1,6	41,9	40,6	-1,3
Services	1,5	1,2	-0,3	8,4	7,0	-1,4	40,1	41,0	0,9
Transport	1,3	1,1	-0,2	17,2	8,1	-9,1	55,1	52,5	-2,6
Restauration	1,6	1,3	-0,3	4,8	3,7	-1,1	36,3	36,4	0,1
Réparation	1,6	1,6	0,0	7,2	11,3	4,1	46,5	46,7	0,2
Autres services	1,4	1,2	-0,2	11,5	7,7	-3,8	37,3	37,3	0,0
Milieu de résidence									
Urbain	1,5	1,3	-0,2	11,8	10,6	-1,2	43,1	42,1	-1,0
Rural	1,5	1,3	-0,2	5,1	6,6	1,5	27,4	33,3	5,9
Ensemble	1,5	1,3	-0,2	7,9	8,6	0,7	33,8	37,7	3,9

Source : EESI 2, Phase 2, INS

L'âge moyen des actifs occupés du secteur informel est resté presque stable entre 2005 (31,9 ans) et 2010 (33,0 ans), aussi bien en milieu rural qu'en milieu urbain (Tableau 7.2).

S'agissant du niveau d'études, il a crû en moyenne de deux ans entre 2005 et 2010 passant ainsi de 5,5 années d'études (classe de CM2) en 2005 à 7,5 ans (classe de 5^e/2^e année premier cycle du secondaire) en 2010.

Tout comme en 2005, les actifs occupés du secteur informel exercent en moyenne depuis six ans dans leur UPI. Cette quasi-stabilité est aussi observée suivant le secteur d'activité. Les branches d'activité de commerce de gros et BTP enregistrent une hausse de l'ancienneté moyenne des actifs occupés dans l'UPI de 2,5 ans.

Tableau 7.2 : Caractéristiques démographiques des actifs occupés du secteur informel par statut et secteur d'activité

	Âge moyen (années)			Niveau d'études (années)			Ancienneté (années)		
	2005	2010	Ecart	2005	2010	Ecart	2005	2010	Ecart
Secteur et branche d'activité									
Industrie	31,9	33,1	1,2	5,0	7,2	2,2	6,8	6,9	0,1
Agro-alimentaire	31,6	34,5	2,9	4,2	6,3	2,1	7,3	7,4	0,1
Confection	29,4	28,0	-1,4	6,5	7,3	0,8	4,9	5,2	0,3
BTP	31,3	34,5	3,2	7,7	8,5	0,8	5,4	7,9	2,5
Autres industries	34,5	34,4	-0,1	5,1	7,9	2,8	7,0	7,0	0,0
Commerce	33,2	35,0	1,8	5,3	7,3	2,0	4,7	5,5	0,8
Commerce de gros	33,6	35,6	2,0	6,4	7,0	0,6	4,8	7,3	2,5
Commerce de détail	33,2	34,9	1,7	5,3	7,4	2,1	4,7	5,2	0,5
Services	30,7	31,0	0,3	6,6	7,9	1,3	4,5	4,8	0,3
Transport	31,3	31,2	-0,1	7,8	7,6	-0,2	2,7	3,8	1,1
Restauration	31,5	30,9	-0,6	5,9	7,0	1,1	4,2	4,5	0,3
Réparation	29,2	29,4	0,2	6,2	6,8	0,6	6,3	5,5	-0,8
Autres services	29,6	31,3	1,7	7,6	9,2	1,6	5,3	5,3	0,0
Milieu de résidence									
Urbain	31,3	32,9	1,6	7,0	8,4	1,4	4,3	4,9	0,6
Rural	32,3	33,2	0,9	4,4	6,4	2,0	6,6	6,8	0,2
Ensemble	31,9	33,0	1,1	5,5	7,5	2,0	5,7	5,8	0,1

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Niveau de la rémunération

Le revenu mensuel moyen issu de l'activité est passé de 29 600 FCFA à 48 000 FCFA sur la période (Tableau 7.3). En prenant en compte le secteur d'activité de l'UPI, le revenu mensuel moyen a plus progressé pour les UPI de l'industrie (19 700 FCFA) que pour celles des services (14 700 FCFA). Par ailleurs, les UPI des branches "Autres industries" et commerce de gros enregistrent les augmentations les plus notables, soit respectivement 47 400 FCFA et 42 800 FCFA.

Tableau 7.3 : Evolution du niveau de rémunération

	Revenu mensuel moyen (en milliers de FCFA)			Revenu mensuel médian (en milliers de FCFA)			Revenu horaire moyen (en FCFA)		
	2005	2010	Ecart	2005	2010	Ecart	2005	2010	Ecart
Secteur et branche d'activité									
Industrie	22,1	41,8	19,7	8,0	15,0	7,0	194,7	294,2	99,5
Agro-alimentaire	12,0	22,0	10,0	4,0	10,0	6,0	139,4	207,9	68,5
Confection	27,6	29,7	2,1	13,0	6,0	-7,0	177,9	170,3	-7,6
BTP	50,1	77,8	27,7	39,0	60,0	21,0	285,7	466,4	180,7
Autres industries	32,8	80,2	47,4	12,0	35,0	23,0	236,9	445,6	208,7
Commerce	34,9	52,1	17,2	14,0	26,0	12,0	195,2	299,8	104,6
Commerce de gros	66,9	109,7	42,8	41,0	96,0	55,0	421,1	661,6	240,5
Commerce de détail	32,8	45,8	13,0	13,0	23,0	10,0	182,3	262,3	80,0
Services	38,4	53,1	14,7	20,0	31,0	11,0	222,6	301,4	78,8
Transport	63,8	68,8	5,0	51,0	60,0	9,0	269,6	304,7	35,1
Restauration	31,8	48,0	16,2	11,0	27,0	16,0	203,5	306,3	102,8
Réparation	32,5	41,2	8,7	17,0	22,0	5,0	162,4	205,0	42,6
Autres services	41,4	53,1	11,7	21,0	29,0	8,0	258,2	331,3	73,1
Milieu de résidence									
Urbain	41,9	58,6	16,7	22,0	34,0	12,0	226,3	323,6	97,3
Rural	21,0	38,2	17,2	7,0	15,0	8,0	178,6	266,8	88,2
Ensemble	29,6	48,4	18,8	11,0	24,0	13,0	203,5	298,4	94,9

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Sur cette période, le revenu mensuel médian a plus que doublé. Cette évolution pourrait traduire une amélioration de la rémunération chez certains actifs occupés du secteur informel.

A l'exception de la branche confection en recul de 7 000 FCFA, le revenu mensuel médian s'est apprécié dans les autres branches d'activité et beaucoup plus dans la branche de commerce gros (+55 000 FCFA).

Le revenu horaire moyen est en hausse de 94,9 FCFA. Cette augmentation est plus marquée pour les branches commerce de gros (240,5 FCFA), autres industries (208,7 FCFA) et BTP (180,7 FCFA). Par contre, la branche confection demeure la seule qui a connu un léger recul (7,6 FCFA).

7.2 Evolution des indicateurs de capital, de financement et d'investissement du secteur informel

L'évolution des indicateurs de capital, de financement et d'investissement est appréciée à travers les variations observées entre 2005 et 2010 des valeurs moyennes et médianes du capital, les montants des investissements réalisés par les UPI et des emprunts contractés.

Le montant moyen (en valeur nominale¹¹) du capital investi par les UPI a connu un relèvement de près de 7 600 FCFA entre 2005 et 2010 (Tableau 7.4). Ce relèvement est également enregistré au niveau du secteur de commerce (74 900 FCFA), des branches "Autres industries" (216 700 FCFA), de commerce de détail (37 100 FCFA) et de commerce de gros (10 000 FCFA). Dans les autres secteurs et branches d'activité, on enregistre plutôt des baisses.

Le montant médian du capital investi est passé de 15 000 FCFA à 17 000 FCFA. Ces niveaux relativement faibles par rapport au montant moyen du capital investi témoignent des grandes dispersions qui existent au sein des UPI en termes de montant de capital investi.

La proportion des UPI ayant acquis des équipements au cours des 12 derniers mois précédant l'enquête, est quasiment constante entre 2005 et 2010. Un effort d'investissement est cependant noté dans les secteurs du commerce et des services avec des hausses de 3,7 et 3,1 points respectivement. Au niveau de la branche d'activité, il se dégage que la croissance enregistrée dans le secteur de commerce est imputable au commerce de gros (+13,4 points). Dans le secteur de l'industrie, la branche de confection connaît une baisse du pourcentage d'UPI (de 13,5 points) qui ont investi sur la période.

¹¹ L'étude n'a pas capté les éléments permettant de calculer les déflateurs.

Tableau 7.4 : Montant moyen et médian du capital par UPI selon le secteur d'activité et le milieu

Secteur et branche d'activité	Montant moyen du capital par UPI (en milliers de FCFA)			Montant médian du capital (en milliers de FCFA)		
	2005	2010	Ecart	2005	2010	Ecart
	Industrie	164,5	156,1	-8,4	11,0	13,0
Agro-alimentaire	86,5	44,3	-42,2	9,0	8,0	-1,0
Confection	242,0	195,2	-46,8	96,0	71,0	-25,0
BTP	142,5	41,9	-100,6	16,0	17,0	1,0
Autres industries	379,8	596,5	216,7	14,0	21,0	7,0
Commerce	140,4	215,3	74,9	10,0	9,0	-1,0
Commerce de gros	541,1	127,9	37,1	31,0	27,0	-4,0
Commerce de détail	117,9	486,9	-123,4	9,0	8,0	-1,0
Services	287,5	226,9	-60,6	43,0	44,0	1,0
Transport	449,8	110,1	-162,9	242,0	250,0	8,0
Restauration	233,5	151,3	-93,8	25,0	17,0	-8,0
Réparation	314,2	193,4	-42,2	56,0	53,0	-3,0
Autres services	287,2	44,3	-42,2	32,0	35,0	3,0
Milieu de résidence						
Urbain	298,4	298,7	0,3	30,0	35,0	5,0
Rural	116,8	94,2	-22,6	10,0	10,0	0,0
Ensemble	190,2	197,8	7,6	15,0	17,0	2,0

Source : EESI 2, Phase 2, INS

La valeur moyenne de l'investissement consenti est passée du simple au double et se situe à 117 400 FCFA (Tableau 7.5). Cette évolution est sensiblement la même en milieu urbain et dans la branche commerce de gros. Dans le secteur du commerce, la branche de commerce de détail, l'on a enregistré des hausses remarquables. Hormis ces particularités, les valeurs moyennes des capitaux investis sont restées pratiquement invariables. Ces valeurs moyennes de capitaux investis cachent de fortes disparités liées à la typologie des UPI. En effet, des UPI dont le capital est réduit au petit outillage à celles lourdement équipées, les valeurs de capitaux varient considérablement.

Tableau 7.5 : Pourcentage des UPI ayant investi, Montant moyen investi par UPI ayant investi, Pourcentage des UPI ayant emprunté et montant moyen emprunté

Secteur et branche d'activité	Investissement					
	Proportion d'UPI avec capital ayant investi			Montant moyen de l'investissement (en milliers de FCFA) pour celles ayant investi		
	Année		Ecart	Année		Rapport
	2005	2010		2005	2010	
Industrie	37,3	36,5	-0,8	39,4	20,0	0,5
Agro-alimentaire	35,0	37,3	2,3	11,6	10,2	0,9
Confection	51,7	38,2	-13,5	102,6	26,8	0,3
BTP	38,1	36,6	-1,5	10,6	13,7	1,3
Autres industries	35,5	31,4	-4,1	87,7	58,1	0,7
Commerce	30,8	34,5	3,7	49,8	256,7	5,2
Commerce de gros	25,0	38,4	13,4	732,0	1757,0	2,4
Commerce de détail	31,2	34,1	2,9	16,0	69,7	4,4
Services	35,7	38,8	3,1	77,8	100,9	1,3
Transport	43,4	35,4	-8,0	211,5	300,2	1,4
Restauration	33,1	38,0	4,9	47,7	41,4	0,9
Réparation	28,2	32,3	4,1	38,3	74,1	1,9
Autres services	39,3	43,2	3,9	54,6	55,0	1,0
Milieu de résidence						
Urbain	36,9	38,9	2,0	83,5	188,6	2,3
Rural	33,8	34,3	0,5	28,8	34,5	1,2
Ensemble	35,1	36,6	1,5	52,2	117,4	2,2

Source : EESI 2, Phase 2, INS

7.3 Evolution des indicateurs de production, insertion et concurrence dans le secteur informel

7.3.1 Evolution des indicateurs de performances économiques

Les indicateurs de performance économique que sont : le chiffre d'affaires, la production, la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation sont globalement en hausse sur la période.

Le chiffre d'affaires mensuel, qui représente l'ensemble des recettes des UPI, la production, la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation sont en hausse respective de 143 000, 88 100, 33 500 et 27 500 FCFA en valeur moyenne (Tableau 7.6).

Suivant le milieu de résidence, les UPI du milieu rural ont plus amélioré leurs performances économiques relativement à celles du milieu urbain. En effet, le chiffre d'affaires, la production, la valeur ajoutée et l'excédent brut d'exploitation des UPI du milieu rural ont crû de 165 600, 90 000, 41 900 et 34 700 FCFA respectivement ; contre 87 400, 67 100, 14 400 et 10 700 FCFA en milieu urbain. Les UPI de l'industrie ont connu une embellie plus importante comparativement à celles de commerce et de services.

Au niveau des branches d'activité, les UPI des BTP, de commerce de gros et de confection ont plus amélioré leurs performances économiques.

Tableau 7.6 : Chiffre d'affaires, production et valeur ajoutée en 2005 et 2010

Secteur et branche d'activité	Chiffre d'affaires (en milliers de FCFA)			Production (en milliers de FCFA)			Valeur ajoutée (en milliers de FCFA)			Excédent brut d'exploitation (en milliers de FCFA)		
	Année		Ecart	Année		Rapport	Année		Ecart	Année		Ecart
	2005	2010		2005	2010		2005	2010		2005	2010	
Industrie	88,1	261,8	173,7	87,6	260,0	172,4	48,9	100,7	51,8	42,0	80,7	38,7
Agro-alimentaire	59,0	1124,5	65,5	58,7	123,6	64,9	21,3	36,5	15,2	20,1	34,3	14,2
Confection	78,3	206,1	127,8	76,8	199,2	122,4	44,3	102,5	58,2	42,1	96,6	54,5
BTP	152,9	732,4	579,5	152,6	732,2	579,6	124,1	267,4	143,3	83,3	200,8	117,5
Autres industries	158,7	463,0	304,3	157,9	462,6	304,7	106,7	202,6	95,9	94,0	139,7	45,7
Commerce	292,4	472,9	180,5	86,3	133,6	47,3	68,3	96,9	28,6	65,3	89,7	24,4
Commerce de gros	1288,2	1770,1	481,9	340,7	475,7	135,0	276,0	44,5	68,5	264,3	312,5	48,2
Commerce de détail	230,7	334,3	103,6	70,6	97,0	26,4	55,5	70,5	15,0	53,0	66,0	13,0
Services	196,9	212,1	15,2	175,4	200,3	24,9	79,8	89,9	10,1	74,6	83,2	8,6
Transport	207,1	247,1	40,0	207,1	238,4	31,3	111,5	137,0	25,5	100,9	125,9	25,0
Restauration	216,7	262,9	46,2	201,2	244,6	43,4	60,6	70,7	10,1	58,4	67,0	8,6
Réparation	100,1	132,2	32,1	96,7	119,4	22,7	69,6	74,8	5,2	63,8	67,9	4,1
Autres services	196,8	174,4	- 22,4	146,3	166,1	19,8	100,1	83,5	-16,6	92,6	76,7	- 15,9
Milieu de résidence												
Urbain	275,2	362,6	87,4	168,3	235,4	67,1	95,5	109,9	14,4	86,5	97,2	10,7
Rural	104,6	270,2	165,6	70,5	160,5	90,0	39,8	81,7	41,9	36,9	71,6	34,7
Ensemble	173,8	316,8	143,0	110,2	198,3	88,1	62,4	95,9	33,5	57,0	84,5	27,5

Source : EESI 2, Phase 2, INS

7.3.2 Evolution des indicateurs de la productivité apparente

La valeur ajoutée mesure la richesse créée par l'entreprise. L'évolution de la productivité apparente des UPI est examinée à partir des ratios valeur ajoutée sur travail et valeur ajoutée sur capital.

Le ratio valeur ajoutée sur le nombre d'actifs occupés du secteur informel qui représente la « productivité par tête » est en nette augmentation de 32 360 FCFA sur la période (Tableau 7.7). Cet indicateur a presque doublé en 5 ans. Son évolution est particulièrement plus importante en milieu rural qu'en milieu urbain. Il est passé de 26 800 FCFA en 2005 à 63 224 FCFA pour le milieu rural, alors qu'en milieu urbain, il est passé de 62 900 FCFA à 84 415 FCFA.

La productivité par tête est en nette progression dans le secteur de l'industrie comparativement aux autres secteurs. Elle est passée de 30 800 FCFA en 2005 à 68 065 FCFA en 2010. Ce sont les UPI du commerce de gros et des BTP qui ont connu une évolution à la hausse de la productivité par tête. L'évolution est moins importante pour le secteur des services ; surtout pour la branche réparation dont la valeur ajoutée mensuelle par travailleur est passée de 44 200 FCFA à 47 283 FCFA.

Tableau 7.7 : Productivité par tête et productivité apparente du travail (en milliers de FCFA)

	VA/L1		Ecart	VA/L2		Ecart	VA/K		Ecart
	2005	2010		2005	2010		2005	2010	
Secteur et branche d'activité									
Industrie	30,80	68,07	37,27	0,272	0,487	0,215	0,302	0,594	0,292
Agro-alimentaire	13,90	29,43	15,53	0,162	0,278	0,116	0,250	0,638	0,388
Confection	31,70	55,83	24,13	0,204	0,322	0,118	0,186	0,539	0,353
BTP	56,60	146,05	89,45	0,326	0,898	0,572	0,874	6,534	5,660
Autres industries	65,70	120,58	54,88	0,476	0,704	0,228	0,283	0,320	0,037
Commerce	50,70	82,34	31,64	0,284	0,479	0,195	0,520	0,261	-0,259
Commerce de gros	196,30	287,86	91,56	1,237	1,750	0,513	0,596	0,109	-0,487
Commerce de détail	41,30	59,96	18,66	0,229	0,347	0,118	0,501	0,504	0,003
Services	53,00	73,10	20,10	0,307	0,421	0,114	0,286	0,298	0,012
Transport	85,80	122,47	36,67	0,363	0,549	0,186	0,264	0,282	0,018
Restauration	38,00	56,06	18,06	0,244	0,359	0,115	0,264	0,492	0,228
Réparation	44,20	47,28	3,08	0,221	0,246	0,025	0,225	0,119	-0,106
Autres services	69,50	70,66	1,16	0,434	0,447	0,013	0,362	0,341	-0,021
Milieu de résidence									
Urbain	62,90	84,42	21,52	0,340	0,477	0,137	0,332	0,257	-0,075
Rural	26,80	63,22	36,42	0,228	0,444	0,216	0,352	0,784	0,432
Ensemble	41,60	73,96	32,36	0,287	0,462	0,175	0,339	0,353	0,014

Source : EESI 2, Phase 2, INS

NB : VA : valeur ajoutée mensuelle. L1 : nombre de travailleurs. L2 : nombre d'heures de travail par mois. K : valeur du capital au coût de remplacement. VA/L1 est exprimée en milliers FCFA/travailleur. VA/L2 est exprimée en milliers de FCFA/heure.

Le second indicateur pour mesurer la productivité apparente ou encore productivité apparente du travail s'obtient en rapportant la valeur ajoutée au nombre total d'heures d'activité exercées par les employés. Cette productivité apparente de travail a aussi connu une évolution à la hausse sur la période passant de 287 FCFA par heure à 462 FCFA. Cette évolution est plus marquée en milieu rural où la valeur ajoutée horaire a presque doublé passant de 228 FCFA à 444 FCFA.

L'augmentation de la valeur ajoutée horaire des UPI est plus élevée pour le secteur de l'industrie et moins pour le secteur des services. La branche de BTP se démarque avec une évolution en

valeur absolue et en valeur relative la plus importante. La valeur ajoutée horaire pour cette branche est passée de 326 FCFA en 2005 à 898 FCFA en 2010. Cette augmentation est aussi importante pour la branche du commerce de gros. La branche Réparation enregistre par contre la hausse la plus faible, passant de 221 FCFA à 246 FCFA.

Le ratio valeur ajoutée sur capital a connu une croissance entre 2005 et 2010. Il est passé de 339 FCFA par unité de capital investi à 353 FCFA. En milieu urbain, cet indicateur s'est dégradé passant de 332 FCFA à 257 FCFA. Par contre, il est passé du simple au double en milieu rural ; 352 FCFA en 2005 et 784 FCFA en 2010. La valeur ajoutée par unité de capital s'est fortement améliorée pour le secteur industrie passant de 302 FCFA à 594 FCFA. Par contre, elle s'est dégradée pour le secteur Commerce passant de 520 FCFA à 261 FCFA. La branche des BTP se démarque une fois de plus avec une valeur ajoutée par unité de capital qui s'est multipliée par six. Les branches confession et agroalimentaire enregistrent aussi de forte évolution à la hausse.

7.3.3 Evolution des indicateurs de niveau de bénéfice

L'EBE est la part de la valeur ajoutée qui est considérée comme un revenu mixte en ce sens qu'il rémunère aussi bien le travail effectif du chef de l'UPI que le capital investi par l'UPI. Il permet de se faire une idée sur la rentabilité de l'UPI. Pour apprécier cette rentabilité sur la période, l'EBE a été rapporté soit au capital, soit au travail (effectif des personnes employées).

Tableau 7.8 : Evolution des Indicateurs moyens du niveau de bénéfice

Secteur et Branche d'activité	EBE/L1		Ecart	EBE/K		Ecart
	2005	2010		2005	2010	
Industrie	26,40	54,55	28,15	0,26	0,48	0,22
Agro-alimentaire	13,10	27,63	14,53	0,24	0,60	0,36
Confection	30,10	52,60	22,50	0,18	0,51	0,33
BTP	38,00	109,69	71,69	0,59	4,91	4,32
Autres industries	57,80	83,17	25,37	0,25	0,22	-0,03
Commerce	48,50	76,26	27,76	0,50	0,24	-0,26
Commerce de gros	188,00	261,12	73,12	0,57	0,10	-0,48
Commerce de détail	39,40	56,17	16,77	0,48	0,47	-0,01
Services	49,50	67,70	18,20	0,27	0,28	0,01
Transport	77,70	112,63	34,93	0,24	0,26	0,02
Restauration	36,60	53,18	16,58	0,26	0,47	0,21
Réparation	40,60	42,90	2,30	0,21	0,11	-0,10
Autres services	64,20	64,99	0,79	0,34	0,31	-0,02
Milieu de résidence						
Urbain	57,00	74,70	17,70	0,30	0,23	-0,08
Rural	24,80	55,43	30,63	0,33	0,68	0,35
Ensemble	38,00	65,20	27,20	0,31	0,31	-0,00

Source : EESI 2, Phase 2, INS

Le bénéfice par tête est en augmentation quelle que soit la caractéristique considérée (Tableau 7.8). Par contre, l'EBE par unité de capital investi en 2010 est resté presque invariable sur la période. Cette quasi-stabilité globale masque des évolutions contrastées selon la caractéristique retenue. Ainsi, les branches d'activités commerce de gros, commerce de détail, transport, restauration et réparation ~~et autres services~~ sont celles dont une unité de capital investie en 2005 a rapporté moins qu'une unité de capital investie en 2005~~2010~~.

Les UPI des secteurs de l'industrie et des services et celles dont le promoteur réside en milieu rural ont connu une amélioration de leur rentabilité économique entre 2005 et 2010.

7.3.4 Evolution des perspectives dans le secteur informel

La reconnaissance de l'Etat comme partenaire institutionnel privilégié par les acteurs du secteur informel est une des conditions nécessaires à la migration de ceux-ci vers le secteur formel.

Les statistiques disponibles font état d'une volonté manifeste des acteurs du secteur informel à ne pas vouloir collaborer avec l'Etat pour ce qui est de l'enregistrement de leurs activités et le paiement des impôts y afférents (Tableau 7.9). Malgré cela, l'on observe en général comme une quasi constance de la proportion des chefs d'UPI désirant collaborer avec l'Etat. Toutefois, dans les branches d'activité de Transport (-5,4 points) et des Autres services (-3,7 points), la volonté de collaborer est en net repli. La branche Restauration enregistre plutôt une augmentation de la proportion de chefs d'UPI désirant collaborer avec l'Etat, avec une hausse de cette proportion de 5,5 points.

Les promoteurs d'UPI restent optimistes quant au lendemain de leur UPI bien que la majorité d'entre eux ne désirent pas collaborer avec l'Etat. Quelle que soit la caractéristique considérée, la proportion des chefs d'UPI déclarant que leur UPI a un avenir est en hausse comparativement à 2005. Cet optimisme est plus marqué pour les chefs d'UPI résidant en milieu urbain (+ 9,8 points), pour ceux du secteur d'activité commerce (+ 8,1 points) et la branche d'activité Autres industries (+ 13,8 points).

Tableau 7.9 : Perspectives pour le secteur informel non agricole

Secteur et branche d'activité	Proportion de chefs d'UPI désirant collaborer (prêt à payer l'impôt et à se faire enregistrer)		Ecart	Proportion de chefs d'UPI qui déclarent que l'UPI a un avenir		Ecart	Proportion de chefs d'UPI désirant voir leur enfant exercer dans l'UPI		Ecart
	2005	2010		2005	2010		2005	2010	
Industrie	14,5	14,0	-0,5	74,1	79,0	4,9	47,2	72,1	24,9
Agro-alimentaire	10,8	8,8	-2,0	72,0	73,0	1,0	44,4	66,7	22,3
Confection	14,6	17,7	3,1	85,5	90,8	5,3	53,5	81,7	28,2
BTP	28,5	28,0	-0,5	85,3	85,8	0,5	52,7	73,7	21,0
Autres industries	20,0	17,8	-2,2	68,9	82,7	13,8	50,2	79,6	29,4
Commerce	11,7	11,9	0,2	70,8	78,9	8,1	45,5	71,1	25,6
Commerce de gros	18,3	18,7	0,4	79,4	88,5	9,1	56,2	86,6	30,4
Commerce de détail	11,3	11,1	-0,2	70,3	77,9	7,6	44,8	69,4	24,6
Services	13,4	12,8	-0,6	70,8	74,9	4,1	42,6	65,6	23,0
Transport	11,7	6,3	-5,4	66,7	70,4	3,7	30,6	57,3	26,7
Restauration	11,6	17,1	5,5	73,2	78,1	4,9	40,0	70,4	30,4
Réparation	15,7	13,0	-2,7	74,8	80,8	6,0	57,7	72,7	15,0
Autres services	16,5	12,8	-3,7	67,3	73,4	6,1	47,4	64,5	17,1
Milieu de résidence									
Urbain	10,8	11,3	0,5	68,2	78,0	9,8	42,5	68,8	26,3
Rural	15,2	14,5	-0,7	75,2	77,3	2,1	47,6	70,5	22,9
Ensemble	13,4	12,9	-0,5	72,3	77,7	5,4	45,5	69,6	24,1

Source : EESI 2, Phase 2, INS

L'optimisme affiché quant aux meilleures perspectives pour l'avenir de l'UPI semble s'accompagner de la volonté des chefs d'UPI de voir leurs enfants poursuivre les activités de leur UPI. La proportion des chefs d'UPI qui désirent voir leurs enfants exercer dans l'UPI est en nette progression entre 2005 et 2010. Cette variation atteint un niveau plancher de + 15,0 points pour la branche d'activités Réparation contre un niveau plafond de + 30,4 points pour les branches d'activités "Commerce de gros" et "Restauration".

Conclusion et recommandations

Conclusion

La seconde phase de la deuxième Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel (EESI 2) avait pour objectif principal d'actualiser les indicateurs du secteur informel obtenus en 2005 (EESI 1) et par conséquent d'apprécier l'évolution du secteur informel non agricole. Elle a permis entre autres, de connaître les conditions d'activité des unités de production informelles et de mesurer leurs performances économiques.

Il ressort des résultats qu'en dépit du fait que le secteur informel soit un refuge pour la plupart des actifs qui n'ont pas pu obtenir un emploi dans le secteur formel, les conditions d'activité y sont très précaires. Les raisons de cette précarité sont surtout la faible productivité, le mode de gestion et d'organisation des unités. Généralement unipersonnelles, les UPI sont inorganisées et relativement jeunes. La répartition des UPI par secteur d'activité révèle qu'il y a autant d'UPI dans les secteurs de l'industrie, du commerce et des services. Il y a une sorte de spécialisation des activités des UPI selon le milieu de résidence des promoteurs. Les UPI du milieu rural sont tournées vers les activités de transformation, surtout vers l'agro-alimentaire ; celles du milieu urbain s'investissent davantage dans le commerce et les services. La connaissance de la sécurité sociale reste faible ; la main-d'œuvre informelle ne bénéficie pratiquement d'aucune couverture sociale.

La rémunération des actifs occupés du secteur informel est sensiblement plus élevée pour les patrons que pour les salariés, les apprentis et les aides familiaux. Cette rémunération varie suivant le sexe, le niveau d'études, le milieu de résidence du promoteur et le secteur d'activité.

Les femmes, bien que plus représentées dans le secteur informel que les hommes, sont moins rémunérées. Elles sont également d'un niveau de formation plus faible. La dynamique de création d'emplois dans ce secteur semble être étroitement liée au niveau de formation et à l'ancienneté dans l'activité.

La majorité des UPI disposent d'un capital pour l'exercice de leurs activités. Au regard de la composition de ce capital, il y a lieu de relever une grande concentration des UPI qui financent leurs activités au moyen de l'épargne, du don ou l'héritage. Par ailleurs, elles investissent essentiellement sur fonds propres et sont très faiblement portées vers l'emprunt.

En ce qui concerne les performances économiques, le secteur du commerce, comparativement aux secteurs de l'industrie et de services est plus créateur de richesse. En outre, il est celui qui dégage le volume de chiffre d'affaires mensuel moyen le plus élevé ; la productivité y est plus élevée que dans le secteur de l'industrie. Par ailleurs, le bénéfice par tête y est en moyenne nettement plus élevé comparativement à ceux des services et de l'industrie. Le commerce de gros, le transport et les BTP sont les branches d'activité où le bénéfice par tête est supérieur à la valeur globale, avec une prédominance de la branche de commerce de gros. Les UPI du milieu urbain sont plus performantes que celles du milieu rural. Les fournisseurs des UPI sont en majorité les entreprises qui exercent dans le secteur du commerce.

Les produits de l'étranger qui sont vendus par les UPI proviennent principalement du Nigéria, de la zone Europe et de la Chine. Les clients des UPI sont essentiellement constitués des ménages.

Le mode de fixation des prix dans le secteur informel se fait principalement par la négociation ou le marchandage avec les clients, pourcentage sur les prix de revient et en fonction des prix des autres concurrents.

La masse salariale supportée par les UPI est davantage enregistrée dans le secteur de l'industrie. La contribution du secteur informel à l'économie est appréciable. En moyenne, les UPI payent un peu plus de 5 milliards d'impôts mensuels.

Les rapports entre les acteurs du secteur informel et l'Etat restent tributaires des conditions d'exercice de l'activité. En dépit de l'allègement des procédures de déclaration de l'activité et de la simplification de la réglementation fiscale avec l'institution de l'impôt libérateur, la proportion des promoteurs d'UPI qui veulent intégrer les circuits formels demeure très faible. Dès lors, le chemin à parcourir reste parsemé d'obstacles notamment, la croyance au caractère non obligatoire de la déclaration de l'activité et de l'ignorance, le refus de payer l'impôt et de se faire enregistrer. Nonobstant la répulsion constatée quant au paiement de l'impôt, les promoteurs des UPI souhaitent dans leur majorité l'instauration d'un impôt unique pour le secteur informel et que celui-ci serve prioritairement à la création des emplois et soit mis à la disposition des communes.

Les problèmes auxquels font face les UPI sont de plusieurs ordres notamment ceux liés à la main d'œuvre non qualifiée, à la concurrence et au manque de clientèle. Ces difficultés sont de nature à freiner le développement des UPI, à compromettre leur survie voire entraîner leur disparition. Au vu des nombreuses difficultés dont font face les promoteurs d'UPI, les appuis souhaités par ces derniers concernent l'accès aux commandes des matières premières ou des marchandises, l'accès au crédit, l'accès à la formation technique et à l'information sur le marché. La majorité des chefs d'UPI considère qu'il existe un avenir promoteur pour leur UPI et désire que leurs enfants, proches ou connaissances poursuivent leurs activités.

Recommandations

Pour que s'établisse un partenariat fructueux entre l'Etat et les acteurs du secteur informel, il est à recommander de :

- mettre en place un cadre légal devant faciliter la modernisation de ce secteur ;
- renforcer les capacités des acteurs de ce secteur en mettant un accent sur la couverture des zones rurales, la participation des femmes et des jeunes ;
- regrouper les UPI en corporation pour leur permettre d'améliorer leurs performances économiques ;
- mettre en place un système d'enregistrement en vue de faciliter le suivi statistique de ce secteur ;
- mettre en place un observatoire pour le suivi du comportement économique des UPI ;
- créer une structure publique de financement des UPI (de type banque populaire, caisse populaire, etc.) et ce suivant un partenariat Etat - secteur privé ;
- créer et mettre en place une structure de sécurité sociale pour les acteurs du secteur informel ;

- mettre en place des mécanismes pour encadrer les UPI des branches porteuses notamment les BTP (encadrement des casseurs de pierre, création des carrières communautaires, etc.) ;
- accélérer la mise en place d'un impôt unique dont le montant et les modalités de paiement prennent en compte le niveau de revenu des acteurs du secteur informel ;
- promouvoir l'aménagement des sites adaptés aux activités du secteur informel (Commerce, services, etc.) dans les villes en vue de réduire les conflits liés aux locaux.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AFRISTAT (1999). *Concepts et indicateurs du marché du travail et du secteur informel. Série Méthodes n°2*, Décembre.

BIT (2009). *Guide sur les nouveaux Indicateurs d'Emploi des Objectifs du Millénaire pour le Développement*. Genève.

Galobardes A. Morabia M. S. Bernstein (2000). *Statut socio-économique : un facteur de risque indépendant*. Revue Médicale Suisse.

INS (2006). *Rapport principal de l'EESI 1, Phase 1*. Yaoundé. 2006.

INS (2006). *Rapport principal de l'EESI 1, Phase 2*. Yaoundé. 2006.

INS (2008). *Rapport National du progrès des OMD au Cameroun*. Cameroun.

INS (2008). *Conditions de vie des populations et Profil de Pauvreté au Cameroun, troisième Enquête Camerounaise Auprès des Ménages*. Cameroun.

INS (2006). *Rapport Principal de l'Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel. Phase 2 : Enquête sur Emploi*. Cameroun.

INS (2008). *Rapport National sur le Travail des enfants*. Cameroun.

Loi n° 92/007 du 14 août 1992 portant Code du Travail.

MINPMEESA (2010). *Lettre instruction N° 001/CAB/PM du 18 Mars 2010 relative aux formalités administratives de création des entreprises au Cameroun*, (www.minpmeesa.gov.cm).

MINEFOP (2007). *Politique Nationale de l'Emploi*. Cameroun.

MINEFOP (2008). *Stratégie de la Formation Professionnelle*. Cameroun.

MINEPAT (2009). *Cameroun Vision 2035*. Cameroun.

MINEPAT (2009). *Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi*. Cameroun.

ANNEXES

Annexe 1 : Définition des concepts et des indicateurs

Définition des concepts

Aide familial : Personne occupant un emploi dans une entreprise exploitée par un parent vivant souvent dans le même ménage, mais qui ne peut pas être considérée comme associée.

Apprenti : Personne admise dans une entreprise pour acquérir une formation professionnelle. Elle peut être rémunérée ou non rémunérée.

Employeur (ou patron) : Individu travaillant pour son propre compte ou avec un ou plusieurs associés, occupant un emploi à titre indépendant, et qui emploie une ou plusieurs personnes salariées dans son unité.

Propre compte : Personne occupant un emploi à titre indépendant, mais qui n'emploie aucun salarié et peut néanmoins travailler avec des aides familiaux et/ou des apprentis.

Salarié : Individu ayant un emploi rémunéré en espèces et/ou en nature de façon régulière et selon une périodicité définie, titulaire d'un contrat de travail, explicite ou implicite, avec le même employeur continûment.

Secteur informel : Ensemble des unités de production qui ne possèdent pas de N° de contribuable et/ou ne tiennent pas une comptabilité formelle.

Unité de production : unité élémentaire, mobilisant des facteurs de production (travail, capital) pour générer une production et une valeur ajoutée au sens de la comptabilité nationale. L'unité de production se confond avec l'établissement lorsque l'activité s'exerce dans un lieu physique spécifiquement conçu à cet effet (boutique, atelier, échoppe). Elle est assimilée à un « pseudo-établissement » lorsqu'il n'existe pas de lieu (activité à domicile, activité ambulante). Par exemple, une couturière travaillant seule à domicile et confectionnant des vêtements pour ses clients est associée à une unité de production de la branche « confection ». De la même façon, un vendeur de cigarettes au détail sur la voie publique est associé à une.

Définition des indicateurs

Taux de salarisation : Rapport du nombre de salariés à l'effectif total des travailleurs.

Travailleurs indépendants : Ensemble des patrons et travailleurs pour compte propre.

Quelques concepts de comptabilité nationale :

Production = Montant des ventes (chiffre d'affaires) + coût des produits finis consommés par les ménages des UPI + variation de stocks de produits finis - coût des produits achetés et revendus en l'état.

La production n'est sensiblement différente du chiffre d'affaires que pour les « commerces ».

Valeur ajoutée (VA) = production - consommations intermédiaires.

Excédent Brut d'Exploitation (EBE) = valeur ajoutée - (masse salariale + impôts indirects, nets de subvention).

Dans le cas du secteur informel, l'EBE est un revenu mixte qui rémunère aussi bien le travail de l'entrepreneur individuel que le capital avancé.

***Taux de marge** = EBE/VA. Cependant, dans le cas des activités commerciales, les marges peuvent être définies comme la différence entre le chiffre d'affaires et le coût des produits achetés et revendus en l'état. On peut alors calculer un taux de marge commerciale [marge/coût des produits achetés en l'état pour revente], différent du taux de marge au sens de la comptabilité nationale.*

***Masse salariale** = Rémunérations et primes du personnel + Cotisations sociales.*

***Coefficient du capital** = Capital / Production.*

***Investissement** = Valeur des équipements ou matériels acquis au cours des douze mois ayant précédé l'enquête.*

***Taux d'investissement** = Investissement / Valeur ajoutée.*

Annexe 2 : Liste du personnel impliqué

COORDINATION

TEDOU Joseph	Directeur Général de l'Institut National de la Statistique
SHE ETOUNDI Joseph G. B	Directeur Général Adjoint de l'Institut National de la Statistique
LIBITE Paul Roger	Chef de Département des Statistiques Démographiques et Sociales
EBONGUE Abel NKOUGOUROU	Assistant technique de l'Union Européenne auprès de l'INS
NIEKOU Rosalie	Chef de Cellule du suivi des Conditions de vie des Ménages/CT
TAKEU NGUELA Alain	Chargé d'Etude Assistant/CTA

PREPARATION TECHNIQUE

TEDOU Joseph	FOMEKONG Félicien
SHE ETOUNDI Joseph G. B	NANTCHOUANG DJIOKOUE Azer
LIBITE Paul Roger	FANMOE Alex Janvier
NDJOMO Sébastien	NGONO Marguerite Ghislaine
EBONGUE Abel NKOUGOUROU	KETCHOUM NGAHANE Geoffroy Casimir
NIEKOU Rosalie	TINGA YEPDO Joël Maturin
DZOSSA Analet	KAMGHO TEZANOU Bruno Magloire
TAKEU NGUELA Alain	DJEMNA KAMGA Elvis
TCHAKOTE Alice	BATOMEN Francis
WOUNANG Romain	

ASSISTANCE TECHNIQUE

Constance TORELLI	<i>Experte à l'INSEE</i>
Siriki Zanga COULIBALY Tingana	<i>Expert à AFRISTAT</i>

APPUI A LA FORMATION DES EQUIPES DE TERRAIN

DJITUPURI Emmanuel	CHOUNDONG Norbert
TCHOUANGTE Robert	ZAFACK Martin
TAKOUGANG ZEUKENG Eric Hervé	NGO NYEMB
LIENOU	MBARGA OWONA Paul
TAMCHE Joseph	ETO Guy Sylvain

TRADUCTION

NIEKOU Rosalie
ZAFACK Martin
DJEMNA KAMGA Elvis
DZOSSAYA Dove

REDACTION

TEDOU Joseph	DJEMNA KAMGA Elvis	TCHOUALA TIOBOU Marcial
LIBITE Paul Roger	KAMGAING TADJUJE Nicolas	TCHOUDJA Victorien
NDJOMO Sébastien	DONGMO KEMKENG David Ghislain	WOUNANG SONFACK Romain
KELODJOUÉ Samuel	FOMEKONG Félicien	TCHAMGOUE NGUEMALEU Honoré Blaise
EBONGUE Abel	NANTCHOUANG DJIOKOUE Azer	GUETSOP GUENOU Paul Molière
NIEKOU Rosalie	NGONO Ghislaine	NJIKI YATCHOUKEU Hyacinthe
DZOSSA Analet Désiré	TINGA YEPDO Joël Maturin	NZEUYANG NZOUCKIO Carine Flore
JAZET KENGAP Eric	KAMGHO TEZANOU Bruno M	OUAMBA TAGNE Alain Rody
TAKEU NGUELA Alain	FOKOU FOPI Serges	
NDEFFO GOUOPE Guy	KETCHOUM NGAHANE Geoffroy Casimir	

APPUI A LA VALIDATION DU RAPPORT

KAMGA T. Ignace, ISSEA	MVOGO Marie Claire, MINTSS
ELA ELA Amos, FNE	BABA BABA Frédéric, ONEFOP
KOUETE Vincent, GICAM	NGANA Etienne, MINPMEESA
NSOA MBONDO Pierre, IFORD	MVONDO MEZANG Maurice Jérôme, MINEFOP

APPUI ADMINISTRATIF ET FINANCIER

NDJIWOUA KOMBOE Joseph	MBEMBE Mirienne
GUIMO David	JEUKE Juliette Aimée
MENWABO Thérèse	TCHOWOMPI Léontine
YONKEU Yvonne	IKOUMA Mindang
SONGO Martin	ELOMO Marta
SIMO FOSSO Emmanuel	

EQUIPES DE TERRAIN

Région de DOUALA

Superviseurs :

TAMCHE Joseph
NANTCHOUANG DJIOKOUÉ Azer
BIKOK Aimé Thomas
AZEBAZE William

Contrôleurs :

BIYO Louis
EKOUTE NGALLE Grace Hortense
NGAKANO Roger
JAZET TSAGUE Marlyse Joséphine
SADO NGUEPONG Gérard

KAMDEM TCHUENDEM Augustine
NOUCK Alphonse Ervé
MBOTTO DIBOUA EKOË Armand
MEKOUËDAP NANA Valérie

Enquêteurs :

Achille B. DEMANOU PAGHA
CHEMEGNE ZITA Jeannette
BAKAM WAFO RACHEL
MAGNE TAKAM Nadine Valerie
BEBALLO DISSAKE N. Gabin
MAKOUËGANG Antoinette
BONO Armand
MEKA DJIMEFO Alida Delphine
DIOBA EKOBË Génévienne

NGO NWE Adélaïde Lynne
ESSOH DOUMA Guy Patrice
NGO NYOBE Bernadette Odette
EWANE EKWALLA Pierre Paulin
NKANMOGNE NGWA Emiline J.
FANGAING Laurice
OWONA Robert
FENKAM CHAKAM Alain Martial
PENGUE Basile Duclair
EKA Rosette Christelle
PETONY LOTI Sany
FOUDA MEWOLI Claire Pascaline
PROMBO PEGHOKO Pierre
DOUALA LOBE Emanuel

GUEDEM KATOU Christelle
SISSIN Armand Didier
Hélène DIMOUAMOËA LOBE
TAPON Emmanuel Désiré
INGA WANE Eric Roosevelt
TOUBETH Adeline Flore
KOUAM NGOUPO François
VOLE Julienne Danielle
KWELEKO NKOUNGWE Pierre Jules
YOMESSON Annick
NDONGO ETAME MBOUSSAM D.
ENGANAYAT Masil Eric Julien
NDJIYA ERICK Calvin

Chauffeur

AYISSI ABENA Elias

Région de YAOUNDE

Superviseurs :

DONGMO KEMKENG David Ghislain
TCHOUANGTE Robert
GUETSOP Paul Molière

Contrôleurs :

IFOUE DOUNGUE Yves Martial
MOHAMADOU MANSOUROU
KAMDEM TSANANG Cédric
NGUIMEKENG TEMFACQ Nelly
KENGNE Rosine

NTOLO Jean Hilaire
LEUMALEU Marie Germaine
YOMBA Jean Jacques

Enquêteurs :

EPOTOH OYAKAT Téclaire
SAMBA NDONDOCK Agnès Solange
EYENGA ESSAMA Yves Germain
TCHUINGKAM Aristide Hervé
FOBOWE DIFFO
TOUKO Marie Louise
GHOMDIUM KAMGA Marie José
WABO NOUBOUÉ Adrien

ABDOULAYE OUMAR
MELELE Bénédicté
ABE Symphorien Vital
MUTAH RENETA ANGI
ATEMKOU Benjamin
MVELE ZE Hervé
AZIEA Elisabeth FRU
NGAMGNE FOKAM Suzy Liz Fanny
BATAK MANJANJA James
NGO LIKUND Marie Claire
BATELA Patrick Noël
NGONO OWONO Danielle Julienne
KENNE Hugues Martial
YANKAM DJONKAM Francis Lambert

BIOCK Olga
NKOË François Nestor
BOGNE TCHINDA Serge
NSË OWONO Patience Irène
CHE DOMINIC TENENG
ONAMBELE ONDOBO Mélanie
DJOURM Marius Blaise
OWONA NKOUËMOU Franck Emilien
MAFFO YOUËMSË Emilienne
BENOË BELLA Paule Claire
NANFAH TSAKEU Emmanuel
NGOUFANG NDZËE Christian Bernard

Chauffeur

NONO Guy

Région de l'ADAMAOUA

Superviseurs :

TCHOUALA TIOBOU Marcial
OUAMBA TAGNE Alain Rody

Contrôleurs :

AISSATOU SOULE
SOKAMTE NZOFANG Louis Bruce
BAOUGA David
Enquêteurs :
ABOUBAKAR MALIKË
OUSMANOU ISSA
BOUGUEN FEMEUGNE Herman

ROUSGOU Jean Daniel
DAOUDA IBRAHIM
SELAGAI Nadège
DAYANG Maurice
TAGNE KAMTE RAOULT Simplicie

DINGMA Jean François
WOYANG YONGA Carole
HAMIDOU
YAYA Jean Paul

Chauffeur

KUËMO Séraphin

Région du **CENTRE**

Superviseurs :

TAKEU NGUELA Alain
NJIKI YATCHOUKEU Hyacinthe

Contrôleurs :

ATANGANA Charles
MOULIOM YACOUBA
KENFACK CHOUNJIO Jean
NTEBE AWONA Gilles Chantale

Enquêteurs :

ALEGA ADEBODA
NGAKANOU Joelle Divine

BIDJONO NOAH Philémon Guy
NGO'O Prosper Martial
BIWOLE Serges Rodrigue
NGORBO LEBOGO
ELA Yannick Steve
NLEP Jean
HIE BASSANGEN Thomas Blaise
AMASSOKA A. MOUTHE MOUSSA
NGONO Eméran

NTOM NSI Denis/SAMBA NDONDOCK Agnès
Solange
MAKANI ESSOMBA Samuel Olivier
NZIE BAHEBECK Serge Alex
MEFOUE NKOA Joséphine Estelle
TAGNI FOKOU Alain Serge

Chauffeur

ZANDJIO Jérémie

Région de l'**EST**

Superviseurs :

FANMOE Alex Janvier
TIOBO'O PAPOU Sédric Edmond

Contrôleurs :

BATOURE II Arsène Achille
NJOUMBA EKOSSO Yolande
DIFFO Joé Clauvis

Enquêteurs :

AKONO Pascal Bruno
MPANZOMO DJEMA Hermann
MPOUAM Brice Yannick
NDONGO Angeline
ETCHOUKEM B. Armel
SAZANG BIGON Hervé Bertrand

KANA Dieudonné
TOMAZOK MBANE Joseph
MPALLA NTEMEYAM Martial
TSAGUE Simplicie

Chauffeur

MENGUELE Gabriel

Région de l'**EXTREME-NORD**

Superviseurs :

FOMEKONG Félicien
HORSE Timothée
MOUAFO Raoul

Contrôleurs :

ALI GARGA
HOUNBARA KAOSSIRI Léo
DIDJA Emmanuelle
PISMO ROBERT

DJAOWE DIKWE Prosper
TAPELE OUSMANOU BAH
DOUMDA SABZE Ernestine
WILBA Charlot

Enquêteurs :

ABAKAR HAMIDOU
MAMAIDI MAXIMILIEN
AHMED ZIREM BECHIR
MAMMA Angèle
AMADOU Jean
MANA BIENVENU
ATICKOA DJIMANKOA

MOÏSE ABBA Patou
BAHADA Leopas
NENBE HINBARA
DAÏLING Rosalie
NOUTADOU ABRAHAM
DAIROU André
OUMAROU AMADOU
DJAOUWE Abraham
POURBE MOUNANDI
DJIBRILLA Saidou
SADJO PALNANG
GONG'NE Fidel
SAIDOU ZACHEE
GOUIGA FAWA

SANDA GOUYOUK
HAIWANG Emmanuel
TEUFACK SABZE Gaston
HINDAL NYANGALA Serge Thierry
WADJAKWA CHANTALE
HAMADOU ARABO
WANGKAGUE Pierre
LINANCHO MICKA
YATOI ABED-NEGO
MAIDوبا Lucie
ZINALLA POULLA DJONGUE Maxime

Chauffeur

Hamidou ARDO NAIBOU

Région du **LITTORAL**

Superviseur :

NGONO Marguerite Ghislaine
KOTTO Emile Zola

Contrôleurs :

BETONG
SONG Zacharie
MONGO Thomas

Enquêteurs :

DIMOUNGUE Claire Parfaite
JEMEA EKEDI ESSAKA Emmanuel
ENANGUE Calixte
MAFFO DJEMENING Régine Nadine
NGO LISSO Sidonie Léonie
NGOH ELOUTI Sandrine Blanche

EYOUM Eugène
PATIPE TCHOUAMANI Guylain Steve
GWETH NKOTH Armand Emanuel
YOUNGA Erve Jules

Chauffeur

TATENOU Michel

Région du **NORD**

Superviseurs :

FOKOU FOPI Serges
MIENGUE André

Contrôleurs :

BABA MAMAT Galgaba
SEUGOUA Willy Marcial

MOKOYAM Stanislas
TAGNE FOKOUA Rodrigue
SAH Victorine

Enquêteurs :

BAVOUA ZANFACK Roseline
MISSA Souaïbou
BOUBA Taschobe
HAYATOU
DJORWE

MOMSA Ariane
FANTA Joséphine
NAMEKONG SENI Achille
GODEWE Ali Kidmo
NGOUANA MABOU Judith
HAMADJAM Haman
OUMAROU Bello
HINDOU SANDA Sephora
OUMAROU Kaldaza

KONAÏ Kotadaï
TIOZE Alain Edouard
MENWA Pascal
YIMELE Marie Claudine

Chauffeur

TATSINGOUM Bertrand

Région du **NORD-OUEST**

Superviseur :

KETCHOUM NGAHANE Geoffroy Casimir
ZAFACK Martin

Contrôleurs :

ATONGSANG FUALEFAC
NKEUMENI DEUTOU STELLA

FOHAM PEBOU JONATHAN BILL
TADONKE
MAMUE EVANGELINE TANTE

Enquêteurs :

NDIKUM Relindis MANYONG
NGU ABANDA GERARD
AWA-DEM ASONGANYI
NGUM MICHAELINE CHE
BERNADETTE MEKONE EBAKO

NICOLINE LUMUEH FONTOH
CHE MACELINE NANGA
NJITOR DIVINE WANGO
DADEM MOMO MADOUÉE
MAURICE
NWAHA MOISE JEFF
EUGENE ATABOH
PETER CHENG NGUM
FOGANG PETER TAKU

RENETA OWI ASAH
GILBERT ELUNDU TANTO
SMITH EMILIA ANGUM
MKONG LESLIE PAUL NSHOM
SYLVIE ITALE BALEMBA
MOMA AKAMA GERALD
WAM SYLVIA NYANGHA

Chauffeur

JUENGUE NANA Victor

Région de l'**OUEST**

Superviseurs :

TINGA YEPDO Joël Maturin
FOTUE NJOMOU Sébastien

Contrôleurs :

KENGNU Denise
TABIGUE Hubert
SOH PENTU Alain

TCHIEYA Bernard
SOMO NANDA Francis
ZEMAFACK Emilienne

Enquêteurs :

AFANYINYI LIENOU Iphigénie
MAKA POKAM Anne Sylvie
AYIAGNIGNI Abdou Salamou
MBOULA KENMOE Guy Eric
AZANMENE LOKO Gisèle Flore
MEPIAP KANA Severin Narcisse
DADEM KENFACK Dieunedort

MEYOUPO Bruno
DJOTIE Norbert Lidovic
MFOKUE Mohamed Nourredine
GNABEYEU Bénédicte
MOUE Michel Aimé
KENMOE TAMO Alida
MOUMBANGNA MOUCHIPOU François Xavier
KONGA Rigobert
NFON MAMA
LAMARE FAKUE Alnars Fadil

TETINOUS Denis
TOMI NGUEMBOU Léopold Legrand
TCHIO NOUMBESSI Merlin
TAMBE Pauline
VIVIAN KENGWEN NGOUNOU

Chauffeur

TSAKEM Patrice Hilaire

Région du **SUD**

Superviseur :

KAMGHO TEZANOU Bruno Magloire

Contrôleurs :

MBILI AZEGUE Achille
OYONO Samuel

Enquêteurs :

ABESSOLO BILOA Simone Stella
TAKOU DJOUMÉLOU Alain Marcel
ABONDO ZE Christian
KEMGNE DJONKAM Marcelline
MENGUE LUCIEN
AYISSI André Thierry

ESSONO Etienne Patrick
ESSA BALLA Guy Marie
GWABOU Achille François
NGOFANG ZALI Murielle

Chauffeur

NGNEYAMBA FOMBIT Emmanuel

Région du **SUD-OUEST**

Superviseurs :

DJEMNA KAMGA Elvis
ETO Guy Sylvain

Contrôleurs :

BI NDENECHO
FUYA ACHU

EGBE John Agborbongho
TCHIO Mouotea Stanislas

Enquêteurs :

AMAH ALPHONSE AKE
NKENGAFACK Albert Tangwa
CHI CHRISTIAN ACHOH
NKENGLEFACK PIUS APUNDEM

ENONGENE AKANG Justice
NWABOH Judith Ambo
FOZAO NZOTA MEZE
Patina MAMBO NJI
Fritz Diabe Makoge JR
PEKELEKE Emmanuel Chefor
IGELLE ISAAC Toryila
SIMO SIMPLICE SIMO

JEMIA KOTI
NAMONDO Lizzy Elinge NGOLLO
NGUEFACK ROGER
TEPEKEM Winifred Ngwepekem

Chauffeur

BENGA Basile

EQUIPE D'EXPLOITATION

Supervision

MBA Martin
NDEFFO GOUOPE Guy Ferdinand
NGOGANG WANDJI Léandre

Contrôleurs :

TCHAKOUTE NGOHO Romain
TCHOUDJA Victorien
TABOUE Iréné

Agents de saisie :

EBODE ONANA Aloys
NGO HAGBE BELL Fleur Prudence
NJOUNDIYIMOUN MAMA
ATANGANA AYISSI Gontran Sylvain
TEFFOZE DONGMO Ruth Yolande
EYOMANE MINTYA Jeanine Sorelle
KAPTCHOUANG KOMGUEP Elise Béatrice
NYA Léontine Flore
MAKOUGOUN Lucienne Yolande
TIETCHAC KAMENI Laurence épouse MBA
MAGA OUAMBO Estelle Natacha
KUIINZE KWISSONG Alvine Peggy
NGUEDIA KENGNi Epse TSAFACK ZEBAZE
ESSAH MESSOMO Germaine

MELONTSA FOGHAP Arnaud
POUOKAM FOTSO Gertrude
TETANG Pierre
TCHOLEU Jeanne Epse POUAMO
NGOMBI MVOGO Alexandra Isa
ONANA BITONGO Timothée Roselin
MANGA ATANGA Françoise Eliane
DJUEDJI Adèle Pascaline
ANGAZOMO Jeanine
TECHE NOUMSI Nouvellin
EPELE NDJAMBE Alexandre
TSOMO Mathilde Elove
KOM LIENOU Michelle
BEAUFLEUR Lydienne Annie

NGOUINWOU NGOUINWOU Lucienne
ABENG Françoise Jeannine
CAROLINE MAMBO SAMA
TOUNA MBALLA Rose Jeanine
FOUENGUE Charly Gisèle Flore
NOUMBISSIE Nick Michel
DJOKO FRANK Hervé
NJONGUO Maurice ZENKEANG
NAFACK FOYET Honorine Chantal
TCHAKONTE TCHUISSEU Micheline Mireille
EBANE EWANE Betty
NGO GWODOG