

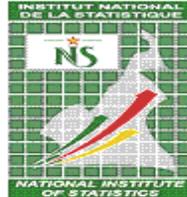


Université Cheikh
Anta Diop de Dakar

UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR



BP 16 448 Dakar –Fann -Tél. : (221) 33 859 23 60 Dakar
(SENEGAL)



PROJET : « secteur informel, environnement des affaires et croissance économique : une analyse comparative de l’Afrique de l’Ouest et du centre »

Subvention du CRDI numéro 107136-001 couvrant la période décembre 2012 – mai 2015

Composition de l’équipe de recherche

- Ahmadou Aly Mbaye (chef du projet)
- Jean-Jacques Ekomié, coordinateur du projet en Afrique centrale
- Jean Claude Saha (chercheur)
- Georges Kobou (chercheur)
- Stephen Golub (Swarthmore College), personne ressource
- Dominique Haughton (Bentley University) personne ressource
- Rokhaya Cissé (UCAD), spécialiste en genre
- Ibrahima Thione Diop (UCAD), chercheur
- Fatou Guèye (UCAD), chercheur
- Allé Nar Diop (UCAD), chercheur
- Fodiyé Bakary Doucouré (UCAD), chercheur
- Ndèye Amy Diallo (UCAD), agent financier

RAPPORT FINAL

Dakar, Juillet 2015

Sommaire

Résumé analytique	4
Introduction.....	17
I. Eléments de méthodologie.....	21
1.1. L’informel dans les économies d’Afrique de l’Ouest et du Centre.....	21
1.2. Notre approche de l’informel.....	23
1.3. La stratégie d’échantillonnage	32
II. Genre, emploi et conditions de vie	38
II.1 Caractéristiques du marché du travail en Afrique de l’Ouest et du Centre : un aperçu général.....	40
II.2. Genre et marché du travail en Afrique.....	44
II.3 emploi, sous-emploi et précarité : une analyse à partir de nos données d’enquête	49
II.4. Profil de l’entrepreneuriat féminin en Afrique centrale	57
III. La relation Secteur informel/productivité revisitée.....	65
III.1 Le Gap de productivité entre le formel et l’informel.....	65
III.2 Les déterminants de la croissance de la productivité du travail en Afrique : une analyse de dépendance partielle.....	73
III.3 Les autres déterminants de la productivité de la firme	78
III.4. Une analyse économétrique de la relation entre informel et productivité	81
IV. Climat des investissements et secteur informel	87
IV.1 Accès aux services d’infrastructures publiques	87
IV.2 Accès aux financements	96
IV.3. Accès aux nouvelles technologies de l’information et de la communication (NTIC).....	99
IV.4. Les autres aspects de l’environnement des affaires	102
IV.4 Le dispositif d’amélioration du climat des affaires en Afrique Centrale	105

V. Secteur informel et fiscalité des entreprises en Afrique Centrale	116
V.1 Le rôle central de la CEMAC	116
V.2 OHADA (Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique)	117
V.3 Les régimes fiscal et douanier au Cameroun	119
V.4 Régime fiscal du Gabon	123
V.5 Secteur informel et fiscalité des entreprises : une analyse de perception à partir des résultats d'enquêtes.	125
V.6 Les organismes d'appui aux entreprises informelles au Cameroun	133
VI- Secteur informel, réseaux de parenté et commerce transfrontalier en Afrique centrale : le cas du au Cameroun	139
VI.1. Catégorisation du commerce informel transfrontalier	141
VI.2. Sources du commerce informel au Cameroun	143
VI.3 Le commerce avec le Nigeria	146
VI.4. Le commerce avec les autres pays de la CEMAC	150
VI.5. Les commerçants et les groupes ethniques	151
VII- Quelques monographies du secteur informel au Cameroun	161
VII.1 L'activité de Motos-taxis à Douala »	161
VII-2 Etude descriptive des médicaments contrefaits au Cameroun	161
VII-3 Marché des Call Box au Cameroun.....	162
VII-4 Le courtage immobilier au Cameroun.....	162
VII-4 Le commerce de véhicules d'occasion au Cameroun	163
VII-5 La vente de produits dérivés du pétrole dans les rues.....	163
VII-6 Le recyclage des ordures ménagères au Cameroun	163
VII-7 Enquête sur le commerce transfrontalier informel entre le Cameroun et ses pays frontaliers (Nigéria, Guinée Equatoriale et Gabon)	164
VIII- Quelle réformes pour le Secteur Informel en Afrique ?.....	164

VIII-1 Apporter des améliorations à tous les niveaux du spectre de l'informel	164
VIII-2 Développer la gouvernance et le partenariat public-privé pour la mise en œuvre de réformes mutuellement bénéfiques	165
VIII-3 Renforcer les capacités des travailleurs et améliorer les services aux entreprises.....	166
VIII-4 Transformer le défi démographique en opportunité: vers un meilleur ciblage des secteurs de spécialisation et la mise en place d'un environnement des affaires spécialisé et localisé	167
VIII-5 Développer une stratégie efficace d'accompagnement des petites et très petites entreprises	168
VIII-6 Promouvoir les secteurs d'activité utilisant intensivement la main-d'œuvre	170

Résumé analytique

En Afrique francophone, le secteur informel compte pour plus de 50% du PIB et 90% de l'emploi total. La question du secteur informel est par conséquent une question cruciale, même si elle reste encore insuffisamment prise en charge dans la littérature. L'objet de cette recherche est de fournir une meilleure compréhension de la nature, des caractéristiques, des causes et des effets de l'informalité en Afrique, en vue de formuler les réponses politiques appropriées. Elle s'inscrit dans la dynamique de l'étude que notre équipe a déjà réalisée en Afrique de l'Ouest et vise à l'élargir à l'Afrique centrale, en même temps que de couvrir d'autres thématiques insuffisamment prises en charge dans l'étude précédente, alors qu'elles sont cruciales dans la compréhension de l'informel.

L'objectif général de cette étude est de prolonger et approfondir les résultats obtenus dans la phase précédente (voir Benjamin and Mbaye 2012), en vue d'isoler les facteurs idiosyncrasiques par rapport aux autres et de formuler les recommandations pertinentes en termes de politiques publiques dans les deux sous régions.

Il existe plusieurs approches possibles de l'informel et différentes études en ont utilisé des acceptions variées. Les critères les plus couramment utilisés sont la taille de l'entreprise, la couverture sociale des employés, l'enregistrement auprès d'un service de l'État et la tenue de comptes sincères, et bien d'autres. Du fait de ces différentes conceptions de l'informel, les données sur le secteur informel sont collectées de différentes manières, et leur comparabilité internationale est problématique. Nous suggérons alors qu'une définition composite est plus appropriée.

Un résultat assez important qui ressort des données collectées en Afrique centrale est la validation de l'hypothèse selon laquelle l'informel est mieux capté par un continuum de variables que de façon purement dichotomique. Aucun critère définissant l'informel n'apparaît comme subsumant les autres. Une conséquence directe de cet état de fait est que si les entreprises informelles ou les employés informels sont classés utilisant alternativement ces critères pris individuellement, les résultats sont loin d'être convergents. Par exemple, à Libreville, environ 70% des entreprises enquêtées tiennent une comptabilité régulière, alors que seules, environ 30% ont un plan de sécurité sociale pour les travailleurs. Autant dire que seul 30% des firmes à Libreville seraient considérées informelles selon le critère de la tenue de compte, contre 70%, selon le critère de la sécurité sociale.

Dans l'étude menée en Afrique de l'ouest (Benjamin et Mbaye, 2012), l'utilisation d'une approche continue de l'informelle a amené, en particulier à la distinction opérée entre le gros et le petit informel ; distinction qui est reconduite dans la présente étude. La coexistence du petit et du gros informel constitue ainsi l'une des caractéristiques marquantes de l'informel en Afrique de l'Ouest et du Centre. Les entreprises du gros informel sont comparables en taille à celles du secteur moderne, mais elles se comportent de manière informelle à d'autres égards.

Elles remplissent la plupart des critères de la formalité sauf un en particulier : leurs comptes sont inexacts et délibérément trompeurs. De plus, leur structure organisationnelle les rapproche davantage du petit informel que du formel.

Nous avons également retenu les mêmes critères que Benjamin et Mbaye (2012) : à savoir : la taille, l'enregistrement, la tenue de comptes sincères, le non paiement de taxe ou le type d'impôt payé, la mobilité du travail et l'accès au crédit bancaire. Dans la présente étude, nous avons ajouté à ceux-ci le critère de la couverture sociale des employés. De l'analyse en composantes principales que nous avons menées, il apparaît trois groupes de variables. Dans le premier, on retrouve les critères de la taille, de la tenue de comptes sincères, d'accès au crédit bancaire, de couverture sociale, de paiement d'impôt/type de taxe payé. Les deux autres groupes incluent respectivement les critères d'enregistrement et de mobilité du lieu de travail. Nous avons également procédé à une analyse de clustering des entreprises, en considérant les différents critères retenus comme définissant l'informel. Quatre clusters ont été ainsi générés. Les entreprises du premier cluster semblent les plus informelles du lot. Elles ne respectent presque aucun des critères définissant l'informel sauf les critères de la taille et de l'enregistrement qui ne sont pas suffisamment discriminants entre le formel et l'informel. Les entreprises du deuxième cluster sont largement formelles selon la plupart des critères retenus, sauf ceux de l'accès au crédit bancaire, de la taille et de mobilité du local professionnel. Les entreprises du cluster 3 correspondent à un autre niveau d'informalité ; elles ne sont formelles que selon les critères de la tenue des comptes, de l'enregistrement et de la taille, mais ne le sont pas selon les autres. Enfin, les entreprises du dernier cluster sont formelles selon les critères de la tenue des comptes, de la couverture sociale, et de fixité du local professionnel, mais pas selon les autres critères. Cette analyse de clustering est très importante, dans une perspective politique. Elle permet de mieux comprendre les caractéristiques propres aux entreprises correspondant à différents niveaux de formalité. Ceci est crucial pour déterminer le paquet d'interventions politiques qu'on pourrait leur appliquer.

La population cible de l'enquête est l'ensemble des entreprises formelles et informelles de l'Afrique de l'Ouest et du Centre à savoir : Bénin, Burkina Faso, Sénégal, Guinée Bissau, Cameroun, Gabon. L'unité de sondage est l'entreprise. Cependant, nous avons également un questionnaire employé qui a été administré aux employés des entreprises sélectionnées. A côté des données d'enquête, notre étude utilise aussi les statistiques secondaires et des données qualitatives collectées à travers des interviews semi-structurées et des focus groupes. Cette panoplie de sources de données a permis de mener une analyse approfondie de l'impact de l'informel sur l'environnement des affaires et la croissance mais aussi sur l'emploi et les conditions de vie des ménages.

Emploi, sous-emploi et précarité

Une des caractéristiques des pays d'Afrique Sub-saharienne, est le rythme assez élevé de leur croissance démographique, le Gabon constituant une notable exception. Avec un croît démographique de l'ordre de 2,5%, ces pays sont caractérisés par une population très jeune et très inégalement répartie. La majorité de la population se concentre dans les capitales nationales, y créant d'importants

défis économiques et sociaux : développement de bidonvilles, insécurité, chômage et précarité, etc.

Le marché du travail en Afrique de l'Ouest est caractérisé par la prédominance du secteur agricole. En effet, au Burkina Faso, 84% de l'emploi est concentré dans l'agriculture contre 52% au Sénégal et 56% au Cameroun. Rappelons que le Cameroun est un pays agricole où il pleut 9 mois sur 12 contrairement aux pays d'Afrique de l'Ouest. Même si le Gabon est dans la même situation pluviométrique que le Cameroun, l'agriculture y est faiblement pratiquée, c'est surtout les migrants ouest africains qui y pratiquent l'agriculture. Ces dernières années, du fait de la baisse de la pluviométrie, le secteur des services occupe une part importante de la population. En 2010, la part des services dans l'emploi est de 25% au Burkina Faso, 36% au Sénégal, 34% au Cameroun et 37% au Gabon. Clairement, ce secteur constitue le principal refuge des activités informelles.

Le marché du travail des pays africain est aussi caractérisé par un taux de chômage croissant et inquiétant. Le chômage touche de plein fouet la jeunesse africaine. Les causes en sont multiples : crise financière mondiale, explosion démographique, mais aussi faiblesse des stratégies politiques mises en place. Un autre phénomène marquant du marché du travail des pays africains est l'existence de jeune âgés de 15 à 24 ans qui ne sont ni dans le système éducatif ni dans l'emploi. Ces jeunes posent un problème et un défi majeur à la société et aux décideurs politiques pour leur insertion. La plupart sont des jeunes femmes, par exemple au Burkina Faso 22,3% et 16% au Cameroun de jeunes femmes sont concernées contre 11% et 4,7% de jeunes hommes respectivement. Ces jeunes sont plus localisés en zone rurale qu'en zone urbaine.

Une autre caractéristique du marché du travail en Afrique de l'Ouest est la forte participation des femmes surtout dans les activités informelles. L'Afrique subsaharienne connaît des taux d'activité féminine très élevés, largement supérieurs à la moyenne mondiale de 51,2% en 2010, au contraire des taux masculins qui se situent en général en deçà. L'Afrique de l'Est est de loin la région où les taux tant féminins (77,3%) que masculins (84,5%) sont les plus élevés, très largement au dessus de la moyenne mondiale et de toutes les autres régions ; l'écart de genre y est aussi le plus faible (7,7 points). L'Afrique australe est de toutes les régions d'Afrique subsaharienne, celle où les taux sont les plus faibles, en dessous de la moyenne mondiale. L'Afrique centrale vient immédiatement après l'Afrique de l'Est (à près de 10 points d'écart cependant) avec des taux féminins d'activité élevés (67,4%) et un faible écart de genre (7,2 points). L'Afrique de l'Ouest vient ensuite avec des taux féminins de 53,5%, mais avec un très fort écart de genre (17,3 points) en 2010. Les taux féminins y sont en constante et rapide augmentation depuis les années 1990 et l'écart de genre est en cours de réduction puisqu'il est passé de 30,9 points en 1990 à 21,3 en 2000 et 17,3 en 2010.

Avec l'agriculture, l'économie informelle est la plus importante composante de l'emploi sur les marchés du travail en Afrique subsaharienne : l'économie informelle y représentait plus de 70% de l'emploi non agricole au cours de la dernière décennie. C'est en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale que s'observent les taux les plus élevés : 73,6% et 85,9% respectivement.

Les résultats de nos enquêtes révèlent des caractéristiques assez importantes du secteur informel dans les économies étudiées. L'auto-emploi est une caractéristique essentielle de l'informel dans ces pays. A Dakar, 82% des acteurs du gros informel travaillent pour leur compte propre contre presque 100% à Ouagadougou et 81,82% à Cotonou. L'auto-emploi représente également 94,02% du petit informel à Dakar contre 96,83% à Ouaga et 95,3% à Cotonou. Au final, quelle que soit la ville considérée du bloc Afrique de l'Ouest, l'auto-emploi représente plus de 80% de l'informel. On retrouve quasiment le même phénomène en Afrique Centrale, mais avec une tendance beaucoup plus marquée. Que l'on considère le petit ou le gros informel, plus des $\frac{3}{4}$ des acteurs de l'informel du bloc Afrique Centrale travaillent à leur compte propre.

Nos résultats révèlent que les femmes sont bien représentées dans les firmes informelles des villes de Dakar, d'Ouagadougou et de Cotonou. Pour les entreprises ayant plus de 75% de femmes, le pic est atteint à Cotonou avec 36,42% des firmes du petit informel. Les femmes ont plus tendance à exercer dans le petit informel que dans le gros informel. Toutefois, elles sont légèrement plus présentes dans les entreprises informelles d'Afrique Centrale que celles d'Afrique de l'Ouest.

Nos résultats ont permis de mieux cerner le profil de l'emploi, formel comme informel, en Afrique. Les connexions sociales semblent jouer un rôle prééminent dans les dynamiques de recrutement. Dans toutes les trois villes étudiées en Afrique centrale, au moins près du cinquième des employés interrogés dans le formel, ont déclaré avoir des relations de parenté avec l'employeur. A Libreville, cette proportion monte à presque 25%. Lorsqu'on considère maintenant l'informel, gros comme petit, elle est beaucoup plus élevée, atteignant des niveaux supérieurs à 60% pour le petit informel dans les trois villes. De plus, à la question de savoir comment l'emploi occupé a été obtenu, 51% des employés enquêtés à Libreville, 20% à Yaoundé et autant à Douala indiquent que c'est à travers des relations personnelles.

Le profil de la formation des employés selon le statut de la firme est également mis en relief par nos résultats. Il s'avère ainsi que la formation sur le tas existe dans toutes les catégories d'entreprise. Elle concerne une proportion variant entre 11 et 35% dans les firmes du formel selon les pays. Pour le petit informel, cet intervalle passe à 42 et 63% selon les pays. Ces résultats sont assez symptomatiques de la situation de la formation professionnelle dans les pays africains, et qui a déjà été mise en évidence dans d'autres études, notamment Benjamin et Mbaye (2012). Contrairement à une idée assez répandue, la plupart des employés du formel comme de l'informel ont été à l'école et savent au moins lire ou écrire. A l'exception du petit informel à Libreville qui compte environ 15% d'employés analphabètes, seuls moins de 10% des employés enquêtés se retrouvent dans cette position dans les autres pays et segments de l'informel. Un résultat qui mérite également d'être souligné est le niveau d'éducation relativement élevé des employés de l'informel, y compris du petit informel dans les pays étudiés : 13,5% des employés du petit informel à Libreville, 14,7% à Douala et 23,4% à Yaoundé ont atteint le niveau du supérieur. Plus important : 70,7% des employés du petit informel à Libreville ont atteint le niveau du secondaire. A Douala, cette proportion est de 63,4% et 56,2% à Yaoundé.

Nos résultats concernant les conditions de travail des employés enquêtés tendent à confirmer une conclusion assez générale de la littérature dominante sur le marché du travail en Afrique. Les conditions de travail dans le secteur informel sont souvent très précaires et contrastent avec des conditions bien meilleures dans le formel. Ainsi, il apparaît que la plupart des employés de l'informel n'ont pas de bulletin de paie, contrairement à leurs homologues du formel. A Libreville, 83% des employés du formel et seulement 18,9% des employés du petit informel ont un bulletin de paie. Tandis qu'à Yaoundé seulement 5,3% des employés informels ont un bulletin de paie. A Douala, cette proportion tombe à seulement 1,5%. Parmi les employés qui travaillent plus de 40 heures, 18,2% du petit informel à Libreville, 29,1% à Douala et 24,6% à Yaoundé déclarent le faire pour pouvoir joindre les deux bouts ; alors que moins de 5% du formel sont dans ce cas, dans les trois villes. La majorité des employés enquêtés n'ont pas couverture sociale (retraite ou prestation sociale), dans le petit informel. Ils s'élèvent à 84,6% à Libreville, 96,4 à Douala et 97,1 à Yaoundé. Pour le cas du formel, la situation est inversée avec une majorité d'employés ayant la couverture sociale. De plus, c'est dans le petit informel qu'on retrouve la plupart des employés qui sont payés au SMIG ou à un niveau qui lui est inférieur. Il est cependant à noter que quel que soit le critère de précarité retenu, on trouve une proportion variable d'employés formels qui les vérifient. Ce qui confirme l'hypothèse de l'existence d'emplois informels même au sein des entités formelles.

La prédominance des femmes dans l'entrepreneuriat informel est une réalité évidente dans toutes les villes étudiées. A Douala, la proportion des entreprises dirigées par une femme n'est que de 10% dans le formel et 6% dans le gros informel. Par contre dans le petit informel, elle monte à 83%. A Yaoundé, la part des femmes dirigeant d'entreprise dans le petit informel est de 80%, contre 17% dans le formel. A Libreville, nous comptons légèrement plus de femmes chefs d'entreprise dans le formel que dans les autres villes (12%), contre 78% dans le petit informel.

Nous avons également procédé à une analyse plus fine des caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin en étudiant la corrélation du sexe du dirigeant avec certains attributs de l'informalité ou de l'exclusion. Il apparaît ainsi qu'une majorité d'entreprises dirigées par des femmes ne tiennent pas une comptabilité sincère dans les trois villes. Celles qui ont une comptabilité ne représentent que 45% du total à Douala, 36% à Libreville et seulement 27% à Yaoundé. Un résultat intéressant est celui relatif à la mobilité du lieu de travail des femmes. Bien que dirigeant de petites entreprises informelles, les femmes ont tendances à être moins mobiles que leurs homologues masculins du même statut. La part des femmes ayant un lieu de travail fixe est de 60% à Yaoundé et 66% à Libreville mais seulement de 43% à Douala. Ceci correspond bien à la réalité qu'on a pu constater lors de nos interviews et visites de terrain. Même lorsque leur lieu de travail est précaire, les femmes ont tendance à tenir des positions fixes comme vendeuses au détail dans les marchés à ciel ouvert des capitales africaines, ou dans des étals mais s'adonnent moins aux activités ambulatoires que les hommes.

Lorsqu'on considère maintenant le critère de l'enregistrement, une proportion de variant entre 40 et 48% des entreprises dirigées par les femmes sont enregistrées. Ce résultat n'est pas surprenant étant donné que ce critère ne rend que faiblement compte de l'informalité. Nous avons pu constater lors de nos interviews

que des femmes s'adonnant à de très petites activités informelles comme la vente de cacahuètes étaient parfois connues des registres fiscaux même si elles ont un taux de survie très faible. Par contre, s'il est un facteur qui reste corrélé à l'entrepreneuriat féminin, c'est bien la taille de l'activité. La plupart des femmes s'adonnent à des activités de très petite taille (inférieures à 5 employés) : 72% à Libreville, 84% à Yaoundé et 86% à Douala.

L'exclusion financière est un trait dominant de l'entrepreneuriat en Afrique, auquel même le formel n'échappe complètement. Par conséquent, presque tous les acteurs de l'informel y sont soumis. Ce qui mérite d'être souligné à ce niveau, c'est que l'exclusion semble frapper plus les femmes que les hommes. Il n'y a qu'à Libreville que la part des entreprises dirigées par des femmes ayant eu accès au crédit bancaire est quelque peu supérieur à celle des hommes : 12%, contre 9% pour les hommes. A Douala, 82% des femmes n'ont pas eu accès au crédit bancaire, contre 72% des hommes et à Yaoundé, elles sont 90% à être exclues du crédit bancaire, contre 73% pour les hommes.

Les entreprises féminines sont davantage exclues des services d'infrastructure d'eau, d'électricité et de téléphone que celles masculines et utilisent moins les NTIC. Par contre, dans toutes les villes considérées, elles ont moins de problème avec les syndicats et l'Etat et semblent avoir autant d'optimisme que les hommes quant au futur de leurs activités. On note également une forte corrélation entre le secteur d'activité et genre : les femmes sont plus présentes dans les secteurs du commerce et des services. Elles sont beaucoup moins représentées dans l'industrie en général, et le bâtiment en particulier.

Secteur informel et entrepreneuriat féminin en Afrique centrale

L'analyse du profil de l'entrepreneuriat féminin en Afrique centrale révèle des tendances intéressantes : d'une part les femmes semblent davantage confinées aux petites activités informelles et donc exclues davantage que les autres des services sociaux de base (formation, financement, utilisation des TICs, etc.), d'autre part, elles semblent manifester une plus grande résilience face à un environnement hostile, qui fait par exemple que malgré leur statut très informel, elles ont un niveau de remboursement des emprunts relativement plus satisfaisant.

La prédominance des femmes dans le petit informel est une réalité évidente dans toutes les villes étudiées. A Douala, la proportion des entreprises dirigées par une femme n'est que de 10% dans le formel et 6% dans le gros informel. Par contre dans le petit informel, elle monte à 83%. La relative plus grande présence des femmes dans le petit informel a également été révélée dans nos interviews. On les retrouve dans le commerce de détail dans les métiers de la coiffure artisanale, dans la commercialisation des cartes téléphoniques prépayées, dans la restauration (gargotes), etc.

Nous avons procédé à une analyse plus fine des caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin en étudiant la corrélation du sexe du dirigeant avec certains attributs de l'informalité ou de l'exclusion. Il apparaît ainsi qu'une majorité des

femmes ne tiennent pas une comptabilité sincère dans les trois villes. Bien que dirigeant de petites entreprises informelles, les femmes ont tendances à être moins mobiles que leurs homologues masculins du même statut. La part des femmes ayant un lieu de travail fixe est de 60% à Yaoundé et 66% à Libreville mais seulement de 43% à Douala.

Lorsqu'on considère maintenant le critère de l'enregistrement, une proportion de variant entre 40 et 48% de femmes sont enregistrées. Ce résultat n'est pas surprenant étant donné que ce critère ne rend que faiblement compte de l'informalité. S'il est un facteur qui reste corrélé à l'entrepreneuriat féminin, c'est bien la taille de l'activité. La plupart des femmes s'adonnent à des activités de très petite taille (inférieures à 5 employés) : 72% à Libreville, 84% à Yaoundé et 86% à Douala. Les activités informelles de petite taille sont aussi celles qui sont les plus exposées à la précarité : 76% des femmes à Yaoundé, 81% à Libreville et 84% à Douala n'ont aucune couverture sociale ; alors que pour leurs homologues masculins, les taux tombent respectivement à 52%, 66% et 51%. L'exclusion financière est un trait dominant de l'entrepreneuriat en Afrique, auquel même le formel n'échappe complètement. Par conséquent, tous les acteurs de l'informel y sont soumis. Ce qui mérite d'être souligné à ce niveau, c'est que l'exclusion semble frapper plus les femmes que les hommes. A Douala, 82% des femmes n'ont pas eu accès au crédit bancaire, contre 72% des hommes et à Yaoundé, elles sont 90% à être exclues du crédit bancaire, contre 73% pour les hommes.

Lorsque maintenant on s'intéresse au volume des ventes, les activités dirigées par les femmes connaissent des volumes beaucoup plus faibles que celles dirigées par les hommes. De plus, elles sont davantage exclues des services d'infrastructure d'eau, d'électricité et de téléphone que les hommes et utilisent moins les NTIC. Par contre, dans toutes les villes considérées, elles ont moins de problème avec les syndicats et l'Etat ; et semblent avoir autant d'optimisme que les hommes quant au futur de leurs activités.

On note également une forte corrélation entre le secteur d'activité et le genre : les femmes sont plus présentes dans les secteurs du commerce et des services. Elles sont beaucoup moins représentées dans l'industrie en général, et le bâtiment en particulier. Enfin, dans toutes les trois villes, le revenu mensuel moyen des acteurs est plus faible pour les femmes que pour les hommes. Dans les tranches de revenus les plus faibles (revenus mensuels moyens inférieurs à 75000F, il y a beaucoup de femmes que d'hommes ; alors que dans les tranches de revenus plus élevés (revenus supérieurs à 200000), les tendances sont inversées et les hommes dépassent largement les femmes.

En résumé, les femmes semblent plus exposées à la plupart des symptômes de l'informalité et de la précarité que les hommes. Par conséquent, les types d'activité qui polarisent l'entrepreneuriat féminin sont les prototypes d'activités qui ont besoin d'assistance et de soutien : de très petites entreprises exclues de la plupart des services d'infrastructures publiques.

Secteur informel et utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication

Les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) sont d'un intérêt certain pour les politiques visant le développement du secteur privé national. Elles sont supposées moderniser l'activité des entreprises, tout en les rendant plus efficaces et moins coûteuses. Leur niveau d'utilisation dépend de la qualité du débit et du coût du service au niveau national. Il dépend également du niveau d'éducation et de formation des acteurs et des programmes d'accompagnement disponibles dans la société.

On note que le niveau d'utilisation des NTIC est assez corrélé aux attributs de l'informalité. Sans surprise, c'est au niveau du formel que l'on retrouve les niveaux d'utilisation des NTIC les plus élevés, suivi du gros informel, alors que le petit informel traîne loin derrière. Ainsi la part des entreprises du petit informel disposant d'un email ne dépasse guère 9% dans les trois villes. Et lorsqu'on considère la part de ces entreprises qui utilisent les services du web, elle ne dépasse pas 5% dans aucune des trois villes de notre échantillon. Mais lorsqu'on considère maintenant l'utilisation du téléphone portable, la situation change quelque peu : 38% des acteurs du petit informel à Douala et 50% à Yaoundé, utilisent le téléphone portable. Ce résultat semble important dans une perspective de politique économique. En effet, la plupart des services liés aux NTIC sont de plus en plus disponibles sur le mobile. Par conséquent d'importantes innovations liées aux services bancaires, à l'accès à l'information, deviennent de plus en plus accessibles par le mobile.

La relation secteur informel/productivité revisitée

Au cœur de l'impact de l'informalité sur le développement se trouve sa relation avec la productivité. Des recherches antérieures ont montré que l'informalité est associée à une plus faible croissance économique et de la productivité. L'analyse de nos résultats confirme qu'il y a bien un gap de productivité entre le formel et l'informel dans les sept villes que nous avons considérées pour les enquêtes, avec un écart moins marqué par rapport au gros informel, comme l'avait déjà révélé l'étude sur l'Afrique de l'ouest. Ceci corrobore les conclusions de la littérature sur la productivité et l'informel à laquelle nous avons fait référence plus haut. Nos enquêtes en Afrique centrale indiquent un gap de productivité plus marqué en Afrique de l'ouest qu'en Afrique centrale.

Le gap de productivité entre entreprises formelles et informelles semble tout à fait robuste à l'utilisation de mesures alternatives de l'informel. Nous avons ainsi utilisé différentes approximations de l'informel, à travers les critères suivants : la couverture sociale aux employés, l'accès au crédit bancaire, l'existence de comptes sincères, l'enregistrement et la taille. Dans chacun de ces cas de figure, il apparaît une nette corrélation négative entre la variable définissant l'informel et la productivité.

Dans notre analyse économétrique, nous utilisons deux approches : a) dans la première, la variable dépendante est l'informalité et les variables dépendantes sont

un ensemble de variables incluant la productivité ; b) dans la deuxième approche, la variable dépendante est le niveau de productivité et un ensemble de techniques paramétriques et non paramétriques sont utilisées pour tester sa corrélation avec différents niveaux d'informalité. En utilisant les arbres de décision, on a considéré un ensemble de variables candidates pour déterminer laquelle donne la meilleure répartition de la productivité entre des sous-ensembles les plus homogènes possibles. Benjamin et Mbaye (2012) trouvent que cette approche multiforme est utile pour avoir des résultats robustes, en particulier lorsque qu'il y a risque que l'endogénéité affecte les paramètres de la régression. Nous avons dans un premier temps utilisé les MCO où la variable dépendante est le log du niveau de productivité. Sans surprise, la plupart de nos coefficients sont significatifs avec le signe attendu. Un potentiel problème avec les MCO est l'existence probable d'un lien de causalité bidirectionnelle entre l'informalité et la productivité, pouvant résulter en biais d'endogénéité. Pour pendre en charge ce problème, nous avons considéré trois variables instrumentales candidates : a) le nombre d'employés salariés à la création de l'entreprise, b) le sexe du dirigeant de l'entreprise, c) le nombre de salariées dans la firme. Il a été établi que la candidate a) donnait une meilleure prédiction de l'informalité. Nous avons aussi été confrontés au choix entre considérer les valeurs prédites de l'informalité par Radom Forest (RF) ou par les régressions linéaires standards. Il apparaît clairement que RF produit de bien meilleurs résultats que la régression linéaire.

Secteur informel et environnement de l'entreprise

Les contraintes liées au climat des investissements sont généralement perçues comme faisant le lit de l'informalité. Nos enquêtes confirment que les faiblesses dans l'environnement des affaires sont onéreuses pour les entreprises à la fois du formel et de l'informel, mais plus encore pour les entreprises du secteur informel.

Les délais d'attente pour l'accès à l'eau sont relativement longs, variant entre 8 et 30 jours pour la plupart des entreprises. De plus, les petites entreprises semblent plus exposés aux longs délais de connexion que les grandes. Et la proportion d'entreprises, toutes catégories confondues qui connaissent les délais les plus longs, est beaucoup plus élevée en Afrique centrale qu'en Afrique de l'ouest. Ce résultat semble paradoxal, si on sait que ces derniers ont des niveaux de ressources moins élevées que les premiers. Lorsqu'on considère les délais de connexion à l'électricité, la même observation peut être faite : un niveau relativement élevé de firmes connaît des délais relativement longs de connexion, et les pays d'Afrique centrale polarisent une proportion plus élevée de ces firmes que leurs homologues de l'ouest. Par contre, lorsqu'on considère les délais de connexion au téléphone, ils sont moins longs que pour l'eau et l'électricité ; mais aussi les pays d'Afrique centrale semblent cette fois-ci connaître des délais plus courts. Il est clair que la fourniture du téléphone est une activité plus lucrative que celle de l'eau et de l'électricité et attire par conséquent plus d'investisseurs privés étrangers que les autres secteurs. Enfin, il est surprenant que les pays d'Afrique centrale qui sont presque tous producteurs de pétrole, aient plus de problème avec le service d'électricité que les autres.

Les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) sont d'un intérêt certain pour les politiques visant le développement du secteur privé

national. On note que le niveau d'utilisation des NTIC est assez corrélé aux attributs de l'informalité. Sans surprise, c'est au niveau du formel que l'on retrouve les niveaux d'utilisation des NTIC les plus élevés, suivi du gros informel, alors que le petit informel traîne loin derrière. De façon générale, une minorité d'entreprises utilise les technologies de l'information et de la communication (TIC), telles que l'e-mail et l'Internet, à des fins commerciales, en particulier dans le petit informel. Parmi les entreprises formelles, environ 50% en Afrique de l'Ouest contre 70% en Afrique centrale utilisent des TIC; parmi les petites entreprises informelles, 20% et 10% pour cent, respectivement dans les deux sous-régions, utilisent les TIC. Pour les villes de Yaoundé et Douala, les proportions d'entreprises du petit informel utilisant les tics sont les plus faibles de la sous région : 4,83% et 7,53% respectivement. Pour les entreprises du gros informel, on est à 20% dans les deux sous-régions. La part des entreprises du petit informel disposant d'un email ne dépasse guère 9% dans les trois villes. Et lorsqu'on considère la part des entreprises qui utilisent les services du web, elle ne dépasse pas 5% dans aucune des trois villes de notre échantillon. Mais lorsqu'on considère maintenant l'utilisation du téléphone portable, la situation change quelque peu : 38% des acteurs du petit informel à Douala et 50% à Yaoundé, utilisent le téléphone portable.

Nos résultats soutiennent largement le point de vue que les entreprises informelles ont peu accès au crédit bancaire, mais c'est aussi en grande partie le cas pour les entreprises du secteur formel. A partir de nos données, ce point de vue semble tout à fait vérifié. Une proportion relativement faible d'entreprises informelles en Afrique de l'Ouest comme en Afrique Centrale a accès au crédit bancaire. Par exemple à Douala, 2% des entreprises du petit informel ont accès au crédit contre 5% à Dakar. Alors que pour le formel, à Libreville et Douala plus 30% et 20% de ces entreprises ont accès au crédit bancaire contre 20% et 15% à Ouagadougou et Dakar, respectivement. En outre, les entreprises s'appuient sur d'autres types de financement (épargne personnelle, bénéfice non distribué, prêt familial, dons, héritage) pour financer leurs investissements. Environ 80% des entreprises du petit informel et 70% des entreprises du gros informel à Douala, Yaoundé et Libreville reçoivent comme principale source de financement les dons et héritage. Les taux d'intérêt sont élevés en Afrique de l'Ouest comme en Afrique Centrale, où les entreprises informelles sont confrontées à des taux particulièrement élevés. A Libreville, les entreprises informelles doivent supporter des taux de l'ordre de 20%, tandis que les taux de Yaoundé et Douala peuvent s'élever à 50%.

La dynamique des firmes ressort également dans nos résultats. A Libreville et Yaoundé plus de 15% des firmes pensent changer le statut (en passant à un statut supérieur, de l'informel vers le formel) concernant leur enregistrement contre 9% à Douala. De façon similaire, environ 30% des firmes de Libreville et Yaoundé pensent changer le type de taxe payée (dans le sens de passer au réel) contre 10% à Douala. Pour l'inscription à une mutuelle de sécurité sociale environ 15% des firmes dans les trois villes optent pour un changement positif. Pour le type de local utilisé, seul 21% à Yaoundé comptent faire un changement contre 14% à Douala et 10% à Libreville.

Les résultats de nos enquêtes, nous renseignent aussi sur les rapports avec l'Etat mais aussi sur les relations sociales au sein de l'entreprise. En Afrique

Centrale, dans les trois villes, nous pouvons dire que les conflits sociaux au sein des entreprises sont presque inexistantes, seules environ 3% des firmes déclarent avoir des problèmes avec les syndicats. Ce qui contraste avec la situation en Afrique de l'ouest, où par ailleurs presque 30% des firmes dans ces trois villes déclarent avoir des problèmes avec les agents de l'Etat.

Secteur informel et fiscalité aux entreprises

Le rôle de la fiscalité aux entreprises sur la compétitivité et la croissance est largement reconnu et documenté. En Afrique centrale, comme en Afrique de l'ouest, la part des entreprises taxée selon le régime du réel est relativement faible : 33% à Douala, 27% à Yaoundé et 21% à Libreville. Dans le régime du réel, la firme est obligée de fournir toute la documentation comptable et financière relative à ses activités pour permettre à l'autorité fiscale de déterminer sa contribution fiscale de manière plus objective et relativement plus fiable. Pour toutes les autres entreprises non assujetties au régime du réel, la visibilité nécessaire à l'autorité fiscale pour déterminer en connaissance de cause le revenu imposable de la firme n'existe pas vraiment. Du coup, dans ces pays, les plus importants niveaux de recouvrement de l'impôt direct proviennent de la minorité des entreprises soumises au régime du réel, et surtout celles qui sont dans le régime applicable aux grandes entreprises. Il existe un phénomène patent de manque d'équité fiscale faisant porter tout le fardeau du recouvrement sur les épaules d'une minorité d'entreprises.

De façon générale, la perception que les dirigeants d'entreprise ont du système fiscal est assez négative ; et cela reste vrai pour toutes les catégories d'entreprises : du formel comme de l'informel. La longueur des queues pour le règlement de l'impôt est jugée anormalement élevée par la plupart des dirigeants d'entreprise. Mais les réponses les plus négatives sont observées à Libreville, où 94% du gros informel et 89% du petit informel jugent la longueur de ces queues inefficaces. De façon générale, les modalités de règlement des impôts sont jugées globalement inefficaces, comme la qualité du service de recouvrement. De même, les taux d'imposition applicables aux entreprises sont jugés élevés par beaucoup d'entreprises. Nos résultats indiquent aussi un très faible niveau de confiance dans la manière dont l'Etat gère les deniers publics et utilisent les produits de l'impôt. Et beaucoup parmi les dirigeants enquêtés trouvent que le fait de payer ses impôts expose les contribuables au harcèlement fiscal. Enfin, les faibles niveaux de recouvrement peuvent être expliqués par les capacités limitées des Etats à mettre en application ses propres règles. Le fait qu'une majorité d'acteurs le pensent (ce qui est largement le cas, selon nos résultats) suffit à expliquer l'importance de l'évasion fiscale dans ces pays.

Secteur informel, réseaux de parenté et commerce transfrontalier

Le Cameroun est bien placé pour servir de plaque tournante du commerce en Afrique centrale, avec comme pays voisin le Nigéria, la plus grande économie de l'Afrique. Comme pour de nombreux autres pays africains, malgré les accords

commerciaux régionaux tels que ceux de la CEMAC, et la position stratégique du Cameroun, les statistiques commerciales officielles suggèrent que le Cameroun engage très peu de commerce avec ses voisins. Le commerce informel peut impliquer deux types d'illégalité: dans les marchandises elles-mêmes (par exemple, le commerce des stupéfiants) ou dans la manière de la négociation (fraude aux droits et règlements douaniers). Les deux types de commerce illégal se produisent au Cameroun. En outre, dans le commerce transfrontalier comme dans le commerce interne, les pratiques formelles et informelles coexistent et l'informalité est un continuum plutôt que dichotomique (Benjamin et Mbaye 2012). Une autre caractéristique du secteur informel qui se répercute sur le commerce transfrontalier est la coexistence et la division du travail entre les grands et les petits opérateurs avec des niveaux d'organisation divers. La géographie et l'histoire du Cameroun ont façonné des traditions de négociations différentes entre les différentes parties du pays. Le commerce dans le Nord et l'Extrême-Nord est largement contrôlé par des groupes ethniques musulmans Haoussa-Foulani, et se fait principalement avec le nord du Nigeria et le sud du Tchad, où ces mêmes groupes ethniques opèrent également. Le commerce avec le Nigeria est également florissant dans la moitié sud du pays, en particulier dans les régions du Sud-Ouest et Nord-Ouest. La région du Sud est également impliquée dans le commerce avec le Gabon et la Guinée équatoriale, à laquelle elle est adjacente. Notre étude conclut que les statistiques officielles sous-estiment massivement le commerce. Les statistiques officielles au Cameroun et au Nigeria indiquent que le Cameroun exporte moins de 2 millions de dollars et importent moins de 8 millions de dollars de produits non pétroliers du Nigeria. Les résultats de nos enquêtes confirment, à certains égards ceux de World Bank (2013), mais diffèrent dans d'autres. La valeur totale du commerce avec le Nigeria qui se situe à environ 800 000 000 \$ selon nos résultats est remarquablement proche de l'estimation de la Banque mondiale. Nos enquêtes comprenaient les produits pétroliers tandis que celles de la Banque mondiale excluent ce secteur. Nous montrons également que ce type d'activités implique de complexes réseaux ethniques et religieux, avec d'importantes ramifications avec le reste de l'informel.

Quelles stratégies politiques pour prendre en charge l'informel ?

Les analyses monographiques que nous avons réalisées sur un certain nombre d'activités informelles décrites de manière narrative, ont permis de mettre en évidence: la nature de l'activité, le jeu des acteurs qu'elles impliquent, ainsi que leurs conséquences à l'échelle individuelle et collective. Les secteurs concernés sont : les moto-taxis, les médicaments contrefaits, les « call-box », le courtage immobilier, le commerce de véhicules d'occasion, la vente de produits frelatés et le recyclage des ordures ménagères. Ces monographies auront surtout permis de rendre une vérité encore plus évidente : les activités du petit informel sont pour la plupart précaires et exposent leurs acteurs à toutes formes de risques, notamment dans le domaine de l'hygiène. Elles ne peuvent certainement pas être des sources de croissance ou de recouvrement fiscal, mais requièrent de l'Etat plutôt accompagnement et assistance, pour permettre à ceux qui s'y adonnent d'améliorer un peu plus leurs standards de vie.

Les mesures de politique économiques préconisées pour prendre en charge les défis identifiés à travers nos résultats sont multiples. D'abord au niveau de l'orientation, il s'agit de : a) définir une politique économique qui reflète l'hétérogénéité de l'informel ; b) développer une gouvernance fondée sur un dialogue et un partenariat public-privé pérennes pour la mise en œuvres des réformes envisagées ; c) développer un programme de formation professionnelle efficace et lever les autres contraintes à l'environnement de l'entreprise ; promouvoir les activités productives intensives en main-œuvre comme celles des PME, par la mise en place de paquets d'incitations spécifiquement ciblées. Pour les très petites entreprises, on devrait mettre en place un agenda s'appuyant sur l'accompagnement à l'entrepreneuriat, la formation professionnelle, la mise en place de mesures incitatives pour la petite entreprise, avec la création d'un statut du travailleur autonome (Canada), ou de l'auto-entrepreneur (France, Turquie, Maroc). Le type de formation à mener à leur niveau devrait viser à développer les qualités managériales de ces acteurs, avec des méthodes d'apprentissage diversifiées et adaptées à leur profil. La mise en place d'incubateurs d'entreprises devrait aussi faire partie de la stratégie d'accompagnement.

Introduction

En Afrique francophone, le secteur informel compte pour plus de 50% du PIB et 90% de l'emploi total. La question du secteur informel est par conséquent une question cruciale, même si elle reste encore insuffisamment prise en charge dans la littérature. L'objet de cette recherche est de fournir une meilleure compréhension de la nature, des caractéristiques, des causes et des effets de l'informalité en Afrique, en vue de formuler les réponses politiques appropriées. Elle s'inscrit dans la dynamique de l'étude que notre équipe a déjà réalisée en Afrique de l'Ouest et vise à l'élargir à l'Afrique centrale, en même temps que de couvrir d'autres thématiques insuffisamment prises en charge dans l'étude précédente, alors qu'elles sont cruciales dans la compréhension de l'informel.

L'objectif général de cette étude est de prolonger et approfondir les résultats obtenus dans la phase précédente (voir Benjamin and Mbaye 2012), en vue d'isoler les facteurs idiosyncrasiques par rapport aux autres et de formuler les recommandations pertinentes en termes de politiques publiques dans les deux sous régions. Les objectifs spécifiques tels que déclinés dans le document de projet, sont :

Objectif 1: Comprendre les caractéristiques de l'informel en Afrique.

Il s'agit essentiellement de rassembler des données factuelles inédites tant sur les petits que sur les grands acteurs de l'informel. Les données collectées au niveau des pays d'Afrique centrale permettront de compléter celles de l'Afrique de l'ouest et permettront d'avoir des conclusions plus tranchées notamment sur les caractéristiques socio démographiques des acteurs de l'informel, en accordant un intérêt particulier au facteur genre.

Objectif 2: comprendre les déterminants de l'informel en Afrique.

Il persiste quelques controverses, dans la littérature sur les déterminants de l'informel. Nous nous intéresserons aux perspectives des acteurs eux-mêmes et à

celles des décideurs politiques sur cette question ; notamment à la question de savoir comment l'environnement politique et institutionnel affecte les décisions des firmes à évoluer ou non dans le secteur informel.

Objectif 3: analyser les effets de l'informalité.

Nous allons examiner les effets positifs et négatifs en rapport avec le climat des affaires, la croissance économique, les conditions de vie des ménages.

Objectif 4 : analyser le rôle que pourraient jouer les Nouvelles Technologies de l'Information et des communications (NTIC) dans la résorption du gap de productivité entre le formel et l'informel.

Les NTIC représentent un facteur important pouvant augmenter la productivité des firmes. Cette hypothèse sera examinée dans cette étude qui s'intéressera particulièrement au rôle que cet outil pourrait jouer pour atténuer le gap de productivité entre les segments formel et informel de l'économie.

Objectif 5: Recommandations de politiques publiques.

Nous allons formuler des recommandations de politiques publiques appropriées, basées sur les résultats de nos investigations. Elles auront trait aux stratégies à mettre en place pour aider certains segments de l'informel à croître et à progressivement se formaliser, en suivant une approche éclectique distinguant clairement les différents niveaux d'informalité.

Des enquêtes ont été faites à Douala et Yaoundé (Cameroun) et Libreville (Gabon). Ces données sont venues compléter celles déjà collectées en Afrique de l'Ouest, de 2007 à 2009. A cette fin, on a tiré un échantillon stratifié des entreprises, avec 9 strates que sont le commerce, les services généraux et l'activité manufacturière, pour chacun des trois sous-groupes que sont le formel, le gros informel et le reste de l'informel. Dans chaque strate, les entreprises sont choisies de manière aléatoire de sorte que la répartition de l'échantillon dans les 9 strates soient représentative de la population mère. Les premières sections du questionnaire sont consacrées à l'établissement. Ensuite, au maximum 10 des employés de chaque entreprise sont sélectionnés de façon aléatoire et se sont vu administrer la partie ménage du questionnaire.

Nous avons également mené une analyse qualitative qui a essentiellement consisté en des interviews semi-structurées et des focus groupes pour recueillir l'avis des différents acteurs sur différentes caractéristiques de l'informel : sa dynamique, ses effets, son impact sur les acteurs ainsi que sur la société, les facteurs explicatifs de son développement, le type d'intervention le plus approprié pour les différents segments de ce secteur. Ces interviews sont plus ciblées que les enquêtes, et concernent les agents de l'administration en charge de l'informel (services fiscaux, ministères chargés du commerce, des petites et moyennes entreprises, de l'industrie et de l'artisanat, les agences nationales chargées du développement des petites et moyennes entreprises, les services nationaux de la statistique, etc.). On a interrogé aussi les chambres de commerce et d'industrie, les associations patronales du formel et de l'informel, les principaux clients et fournisseurs de l'informel et bailleurs de fonds intervenant dans le secteur. L'objectif de ces interviews est surtout de recueillir les opinions des acteurs qui connaissent bien le secteur et qui sont donc capables de livrer un avis pertinent là-dessus. Elles ont servi aussi de base à partir de laquelle certaines informations provenant des enquêtes peuvent être confrontées.

Une autre dimension de l'analyse qualitative est qu'elle a permis de collecter des données secondaires et de passer en revue toute la documentation pertinente permettant de saisir le phénomène de l'informel : les textes de loi, les écrits des sociologues et anthropologues sur les réseaux de l'informalité en Afrique, ainsi que leurs ramifications internationales etc. Cette analyse nous donne également les bases nécessaires pour faire l'économie politique de l'informalité dans ces pays. Selon les études et enquêtes sociologiques disponibles sur le sujet, le gros informel dans les pays de la sous région s'appuie sur un réseau très dense de relations politiques tant au niveau domestique qu'au niveau international. Ce que nous avons confirmé avec les données sur le Cameroun et ses voisins.

Notre étude élargit et affine la littérature existante sous plusieurs angles : a) elle propose une nouvelle conceptualisation de l'informelle et corrélativement une stratégie d'échantillonnage inédite permettant d'en étudier tous les segments ainsi que le secteur formel, b) Elle a permis de confirmer, de nuancer et parfois de remettre en question certains faits stylisés sur le secteur informel en Afrique, c) elle a permis de mieux comprendre les

effets de l'informel sur l'environnement des affaires et la croissance, d) elle contribue de manière substantielle à la littérature sur le gap de productivité entre le formel et l'informel, e) elle permet de mieux cerner le rôle des réseaux sociaux dans le développement de l'informel, f) et donne une idée assez claire du manque à gagner fiscal des Etats africains dû à l'informel, g) elle permet d'estimer les flux d'échanges transfrontaliers et de documenter les réseaux sociaux, ethniques, religieux et informels qui les sous-tendent.

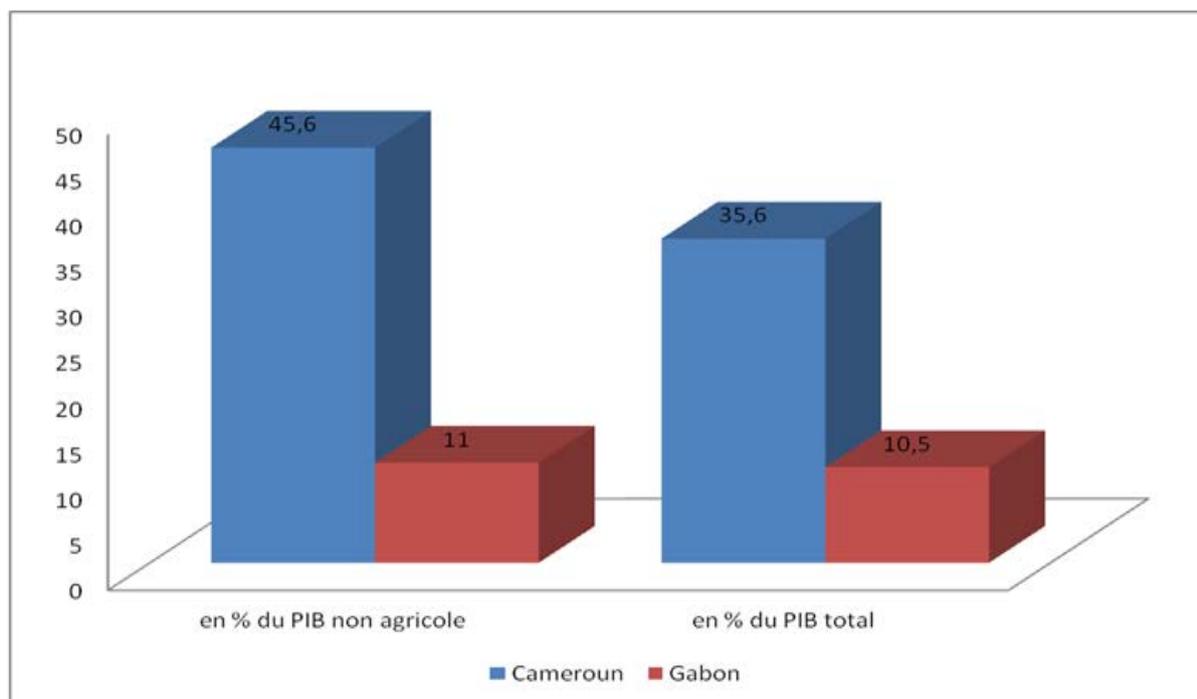
I. Eléments de méthodologie

Les données sur le secteur informel sont assez délicates et difficiles à capter. L'une des difficultés est la pluralité des approches de l'informel qui fait que les données sur ce secteur sont collectées de différentes manières.

1.1. L'informel dans les économies d'Afrique de l'Ouest et du Centre

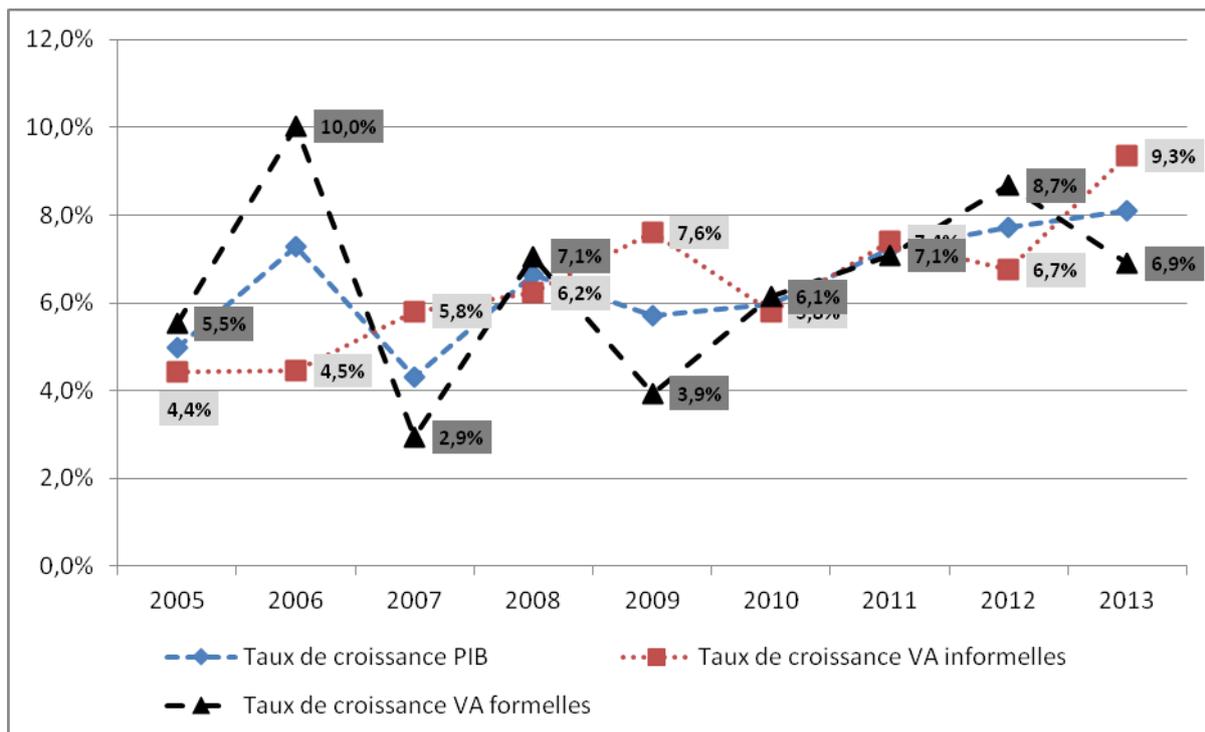
Bien que les activités informelles ne soient pas déclarées, des efforts sont faits pour estimer leur poids dans l'économie, à travers les enquêtes de type 1-2-3 dont les deux premiers volets permettent d'appréhender l'emploi en général et celui du secteur informel en particulier. Pour le Cameroun, ce type d'enquête a été expérimenté sur le plan national en 2005 et 2010 (Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel : EESI) et cela a permis d'alimenter les données de la comptabilité nationale et d'en améliorer la précision dans le domaine de l'informel.

Graphique 1 : Part de l'Informel dans le PIB en Afrique Centrale



Source : comptes nationaux du Cameroun

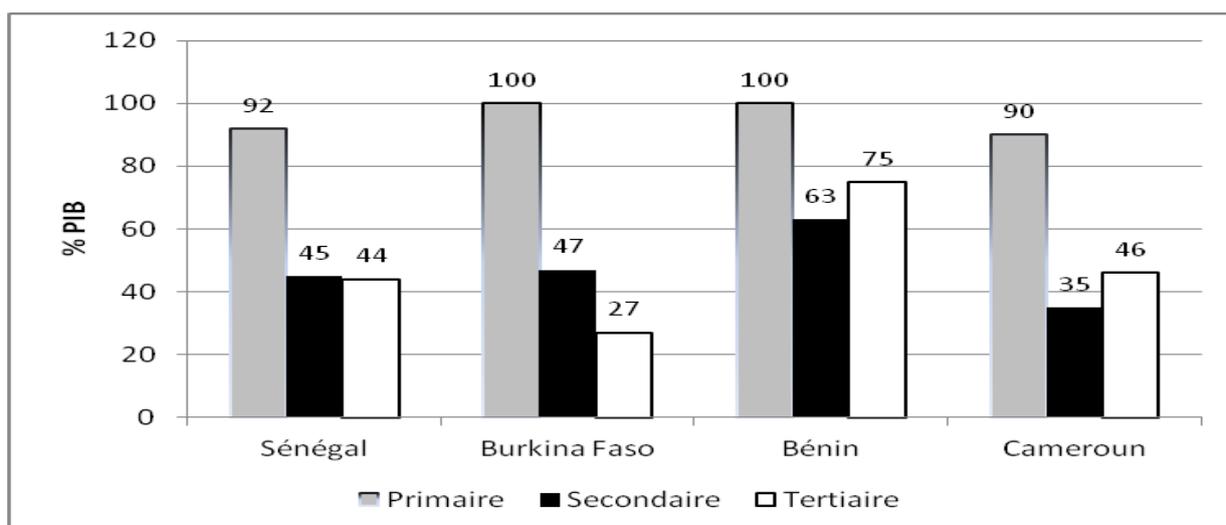
Graphique 2 : Taux de croissance de la valeur ajoutée des secteurs formel et informel



Source : comptes nationaux du Cameroun

Depuis 2007, la croissance du secteur informel a globalement dépassé celle du secteur formel au Cameroun. Ce secteur a considérablement amorti le repli de la croissance pendant la crise mondiale de 2009 (accélération de la croissance contre un recul dans le formel) et au cours de l'année 2013.

Graphique 3: Part du secteur informel dans le PIB des pays par secteur d'activité



Le graphique 3 indique la part de l'informel dans le PIB par secteur d'activité. Le secteur primaire est largement dominé par l'informel au Cameroun comme dans les autres pays de l'Afrique de l'Ouest (Sénégal, Bénin et Burkina Faso). Dans le

secteur secondaire, l'informel ne représente que 35% du PIB alors qu'il est d'au moins 45% dans les pays de l'Afrique de l'Ouest considérés. Quant au secteur tertiaire, le poids de l'informel dans le PIB du Cameroun (46%) est bien plus proche de celui du Sénégal (44%) que du cas du Burkina Faso (27%) et du Bénin (75%).

Tableau 1 : Secteur d'activités selon le statut formel ou informel (% de firmes)

		Dakar	Cotonou	Ouagadougou	UEMOA	Libreville	Douala	Yaounde	CEMAC
INDUSTRIE	Formel	27%	29%	62%	35%	12%	34%	33%	29%
	Gros informel	43%	27%	25%	33%	16%	0%	20%	11%
	Petit informel	52%	27%	27%	35%	25%	13%	30%	22%
COMMERCE	Formel	59%	27%	21%	39%	54%	26%	31%	34%
	Gros informel	51%	45%	63%	52%	58%	44%	40%	49%
	Petit informel	30%	37%	56%	42%	37%	40%	39%	38%
SERVICE	Formel	14%	44%	18%	26%	34%	40%	36%	37%
	Gros informel	6%	27%	13%	15%	26%	56%	40%	40%
	Petit informel	19%	36%	17%	23%	38%	47%	31%	40%

La coexistence du petit et du gros informel constitue l'une des caractéristiques marquantes de l'informel en Afrique de l'Ouest et du Centre. Les entreprises du gros informel sont comparables en taille à celles du secteur moderne, mais elles se comportent de manière informelle à d'autres égards. Elles remplissent la plupart des critères de la formalité sauf un en particulier : leurs comptes sont inexacts et délibérément trompeurs. De plus, leur structure organisationnelle les rapproche davantage du petit informel que du formel.

I.2. Notre approche de l'informel

Il existe plusieurs approches possibles de l'informel et différentes études en ont utilisé des acceptions variées. Les critères les plus couramment utilisés sont la taille de l'entreprise, l'enregistrement auprès d'un service de l'État et la tenue de comptes sincères. Du fait de ces différentes conceptions de l'informel, les données sur le secteur informel sont collectées de différentes manières, et leur comparabilité internationale est problématique. Nous

suggérons alors qu'une définition composite est plus appropriée. Ci-dessous, nous proposons et utilisons sept critères pour définir l'informel. Ces critères sont : la taille de l'activité, l'enregistrement de l'activité auprès d'une administration donnée, le non paiement de taxe, ou le type de taxe payé, la tenue de comptes sincères, la mobilité du lieu de travail, l'accès au crédit bancaire et l'existence d'une couverture sociale pour les employés. Voir Benjamin et Mbaye (2012), pour une revue de ces critères ainsi que des limites attachées à chacun d'entre eux. Ci-dessous, nous en proposons une description succincte.

La taille de l'entreprise

Le critère le plus largement utilisé pour définir le secteur informel est celui de la taille de l'activité. Ce critère vient principalement de l'approche de l'OIT (OIT, 2002) qui définit l'entreprise informelle comme une entreprise non enregistrée, dont le propriétaire est un individu ou un ménage dont le patrimoine n'est pas dissociable de celui de la firme, et pour lequel il n'existe pas de comptabilité fiable pouvant permettre de retracer les opérations de la firme. Il est clair que seules les entreprises familiales, logées dans le secteur institutionnel des ménages selon le système de comptabilité des Nations unies (SNA, 1993), répondent à ce critère de définition.

Le raisonnement sous-jacent au critère de la taille est que les activités de petite échelle ont tendance à être informelles parce qu'elles n'ont pas la capacité institutionnelle et organisationnelle nécessaire d'obtenir les documents comptables et financiers exigés par les autorités fiscales, l'agence statistique et d'autres services publics. Il faut dire que sur le plan empirique, même les analystes qui ne considèrent pas la taille comme une caractéristique déterminante notent une forte corrélation entre la taille et l'informel.

Le problème avec ce critère, c'est qu'il ne prend pas en compte toute la réalité du phénomène en Afrique de l'Ouest. Certaines activités identifiées comme informelles ont une taille qui n'est pas toujours négligeable. Beaucoup de firmes informelles dans nos pays sont au moins aussi importantes que certaines firmes du secteur moderne. C'est ce que nous avons appelé le « gros-informel », qui comprend la totalité des entreprises du secteur informel qui ne sont pas de taille réduite comme

l'est la majorité. De même, certaines entreprises formelles sont de petite taille. C'est le cas des cabinets d'avocat, de notaire, de certaines compagnies comme les commissionnaires en douane, etc. Par conséquent, l'idée selon laquelle le critère de taille peut en soi être utilisé pour définir l'informel n'est pas tout à fait valable. Il doit être utilisé en conjonction avec d'autres critères pour arriver à une compréhension plus complète du phénomène.

L'enregistrement

L'enregistrement auprès d'une organisation étatique constitue un autre critère couramment utilisé pour définir l'informel. Il est cependant inhabituel pour les entreprises de ne pas être enregistrées auprès d'au moins un organisme gouvernemental. Ce qui fait que la plupart des entreprises, même informelles, sont enregistrées quelque part. Dans le lot des entreprises qualifiées d'informelles selon la plupart des définitions retenues dans la littérature, très peu n'ont pas une reconnaissance expresse auprès d'une administration donnée. Par conséquent, le critère d'absence de reconnaissance administrative pourrait difficilement être opérationnel dans beaucoup de pays car même si elles ne sont pas toujours enregistrées au niveau des autorités centrales, les entreprises informelles le sont au niveau local où elles paient aussi des taxes.

Le non paiement de taxes et le type d'impôt payé

Il existe deux types de régimes fiscaux dans les pays de l'espace OHADA, qui couvre aussi bien les pays de l'UEMOA que ceux de la CEMAC : l'impôt ordinaire sur le revenu des entreprises et l'impôt forfaitaire. L'impôt forfaitaire est destiné aux petites entreprises informelles, considérées comme incapables de fournir une documentation détaillée et des estimations précises de revenus. Dans la pratique, de nombreuses petites entreprises ne paient cependant pas d'impôt et, la plupart du temps, elles ne sont pas du tout enregistrées auprès des autorités fiscales. Inversement, certaines grandes entreprises informelles avec des ventes bien au-dessus du seuil sous-déclarent largement leurs revenus et paient l'impôt forfaitaire. Par conséquent, dans ces pays, la distinction importante n'est pas de savoir si les

entreprises sont enregistrées auprès des autorités fiscales, mais plutôt de connaître le type d'impôt auquel elles sont assujetties et si elles paient leurs impôts ou pas.

La non-tenue de comptes

La plupart des entreprises opérant dans le secteur ne tiennent pas une comptabilité régulière et à jour qui donnerait une image correcte de leur exploitation, ce qui rend leur suivi et leur taxation particulièrement ardu. L'existence de critères d'états financiers sincères suit la même logique sous-jacente que celle de l'imposition au réel. En effet, seules les entreprises capables de fournir des états financiers fiables sont taxées au réel. Les autres le sont au forfait, alors même qu'elles sont clairement identifiées par le fisc. Le problème avec ce critère, c'est qu'il est difficile de vérifier l'authenticité des états financiers produits par les firmes. Beaucoup d'entreprises, particulièrement celles du gros informel, sont très habiles pour produire des états financiers manquant de sincérité.

La mobilité du lieu de travail

Beaucoup d'activités informelles se caractérisent par une très forte mobilité du lieu de travail. Il s'agit des marchands ambulants et autres vendeurs à la sauvette, mais également de petits mécaniciens, menuisiers, ébénistes, tôliers et de tous les acteurs qui s'adonnent aux petits métiers. Ils n'ont en général pas de locaux qui leur soient propres, ni ne louent leur espace de travail. À la place, ils occupent des espaces inutilisés et s'en font déloger dès que les propriétaires desdits endroits en ont besoin. C'est pour cette raison que certains chercheurs confondent secteur informel et domicile professionnel précaire ou ambulant, et n'hésitent pas à aller jusqu'à utiliser ce critère pour définir l'informel. À notre avis, s'il est pertinent de qualifier la plupart des activités ambulantes d'informelles, il n'en est pas moins vrai que bien d'autres activités informelles occupent des lieux de travail fixes. Par conséquent ce critère permet de capter seulement une partie et non la totalité de l'informel.

L'accès au crédit bancaire

Le faible accès au crédit constitue aussi un critère distinctif de l'informel. En effet, les banques demandent un certain nombre de documents financiers et administratifs avant d'examiner les dossiers de prêt. Puisque les acteurs de l'informel peuvent difficilement rassembler ces documents, il leur est presque impossible de bénéficier de crédits bancaires. Cependant, en zone Franc, beaucoup d'entreprises, mêmes formelles, sont ainsi exclues du crédit bancaire formel. Par conséquent, le critère du crédit bancaire n'est pas suffisamment discriminant pour l'informel.

La couverture sociale des employés

Ce critère est certainement celui qui est le plus utilisé pour déterminer le statut formel ou informel de l'emploi. Il n'a pas été pris en compte dans l'étude en Afrique de l'ouest puisque notre unité d'analyse est la firme plus que l'employé. Nous avons décidé de le prendre en compte dans la présente étude pour essentiellement deux raisons : a) dans cette étude, plus que dans celle en Afrique de l'ouest, nous considérons l'employé informel parallèlement à l'entreprise informelle, b) nous avons jugé que son intégration dans notre approche de l'informel pouvait significativement l'améliorer. Cependant, dans l'analyse, on devrait faire attention à ne pas inférer le statut formel de la firme en se basant uniquement sur ce critère, étant donné qu'une part importante de l'emploi même dans les entreprises formelles, est quand même largement informelle.

La configuration de l'informel en Afrique centrale

Un résultat assez important qui ressort des données collectées en Afrique centrale est la validation de l'hypothèse selon laquelle l'informel est mieux capté par un continuum de variables que de façon purement dichotomique. Il apparaît du tableau 4 et des graphiques 4, 5 et 6 qu'aucun critère définissant l'informel n'apparaît comme subsumant les autres. Une conséquence directe de cet état de fait est si les entreprises informelles ou les employés informels sont classés utilisant alternativement ces critères, les résultats sont loin d'être convergents. Par exemple, à Libreville, environ 70% des entreprises enquêtées tiennent une comptabilité régulière, alors que seules, environ 30% ont un plan de sécurité sociale pour les travailleurs. Autant dire que seul 30% des firmes à Libreville seraient considérées

informelles selon le critère de la tenue de compte, contre 70%, selon le critère de la sécurité sociale. La figure 4 permet de visualiser la corrélation graphique entre les différents critères définissant l'informel. Le nombre de flèches reliant les différents nœuds (critères d'informalité) ne dégagent aucune tendance notable mettant en avant le caractère dominant d'un seul critère sur les autres.

Nous avons essayé de pousser plus loin cette logique en procédant à une analyse en composantes principales. Les résultats sont présentés sur le graphique 5 et distinguent trois groupes de critères. Dans le premier, nous retrouvons les critères de la taille, de la tenue de comptes sincères, d'accès au crédit bancaire, de couverture sociale, de paiement d'impôt/type de taxe payé. Si on les considère simultanément, les entreprises dans villes d'Afrique de l'ouest apparaissent comme étant plus informelles que leurs homologues d'Afrique centrale selon ce groupe de critères. Les deux autres groupes englobent les critères d'enregistrement et de mobilité du lieu de travail, respectivement. Par exemple, la ville de Cotonou apparaît comme étant le moins informel de tout l'échantillon de villes, selon le critère d'enregistrement, alors que selon les autres critères, elle figure toujours dans le lot des plus informels.

Nous avons enfin procédé à une analyse de clustering des entreprises, en considérant les différents critères retenus comme définissant l'informel. Quatre clusters ont été ainsi générés (tableau 3). Les entreprises du premier cluster semblent les plus informelles du lot. Elles ne respectent presque aucun des critères définissant l'informel sauf les critères de la taille et de l'enregistrement qui ne sont pas suffisamment discriminants (pour ce dernier) entre le formel et l'informel. Les entreprises du deuxième cluster sont largement formelles selon la plupart des critères retenus, sauf ceux de l'accès au crédit bancaire, de la taille et de mobilité du local professionnel. Les entreprises du cluster 3 correspondent à un autre niveau d'informalité ; elles ne sont formelles que selon les critères de la tenue des comptes, de l'enregistrement et de la taille, mais ne le sont pas selon les autres. Enfin, les entreprises du dernier cluster sont formelles selon les critères de la tenue des comptes, de la couverture sociale, et de fixité du local professionnel, mais pas selon les autres critères. Cette analyse de clustering est très importante, dans une perspective politique. Elle permet de mieux comprendre les caractéristiques propres

aux entreprises correspondant à différents niveaux de formalité. Ceci est crucial pour déterminer le paquet d'interventions politiques qu'on pourrait leur appliquer.

Graphique 4 : Hétérogénéité de l'informel

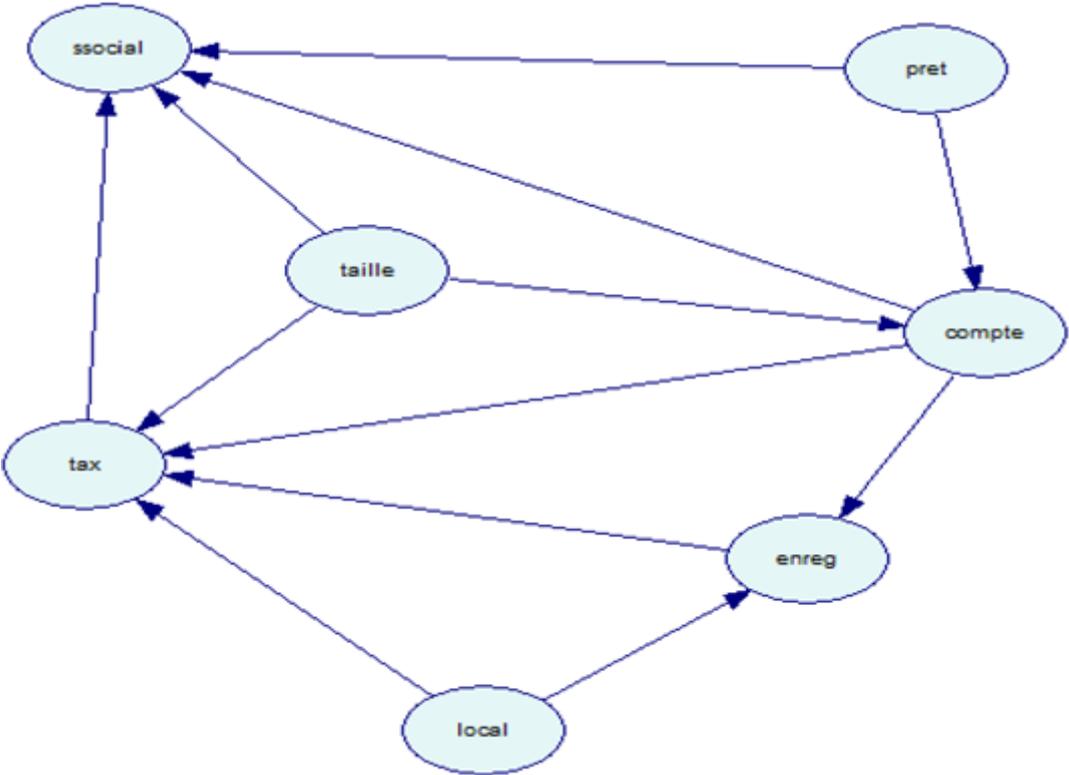


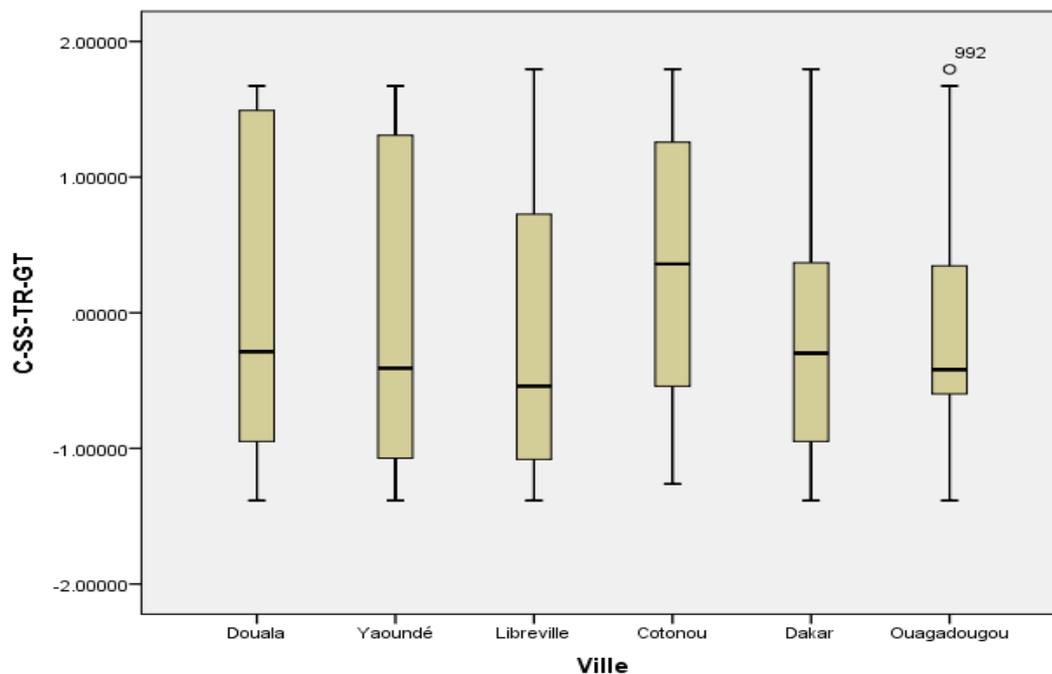
Tableau 2 : Rotated Component Matrix

	Component			
	1	2	3	4
Est-ce que l'entreprise tient régulièrement ses comptes ?	.726	.191	.305	.029
Est-ce que l'entreprise a obtenu un prêt bancaire au cours des cinq dernières an	.257	.007	.041	.965
Etes-vous inscrit à une mutuelle de Sécurité Sociale ?	.827	.009	.077	.091
Nombre d'employés	-.744	.134	.281	-.026
Type de local	-.209	.931	-.125	.009
Enregistrement	.248	-.149	.893	.040
Comment votre entreprise est-elle taxée?	.774	-.271	.141	.062

Extraction Method: Principal Component Analysis.
 Rotation Method: Quartimax with Kaiser Normalization.

Convergence après 5 itérations

Graphique 5: Les entreprises formelles selon le premier groupe de critères



Graphique 6: les entreprises informelles selon le critère de mobilité du lieu de travail

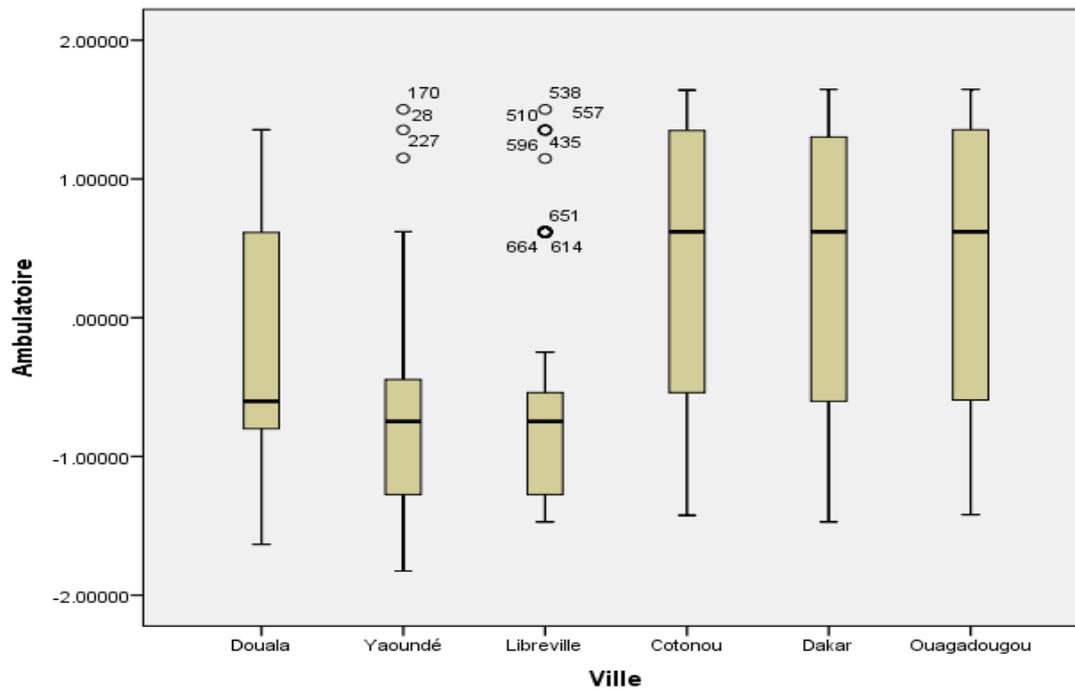


Tableau 3 : Les différents clusters

	Cluster1	Cluster2	Cluster3	Cluster4
Cluster Size	0,4714	0,2582	0,2204	0,0501
COMPTE				
Oui	0,2346	0,9859	0,9331	0,9684
Non	0,7654	0,0141	0,0669	0,0316
PRET				
Oui	0,0537	0,3833	0,2438	0,3632
Non	0,9463	0,6167	0,7562	0,6368
SSOCIAL				
Oui	0,0267	0,9	0,3532	0,7202
Non	0,9733	0,1	0,6468	0,2798
ENREG				
Oui	0,5678	0,9974	0,9895	0,0917
Non	0,4322	0,0026	0,0105	0,9083
TAX				
Au reel	0,0065	0,937	0,0669	0,0011
Au forfait	0,9935	0,063	0,9331	0,9989
TAILLE				
Moins de 5 employes	0,8562	0,2235	0,7074	0,192
5 employes et plus	0,1438	0,7765	0,2926	0,808
LOCAL				
Sans local professionnel	0,5533	0,154	0,528	0,873
Avec local professionnel	0,4467	0,846	0,472	0,127

Tableau 4: Proportion des firmes ne remplissant les différents critères de formalité

	Cotonou	Ouagadougou	Dakar	Libreville	Douala	Yaoundé
Taille < 5 empl.	47,44	69,9	68,51	68,88	57,56	61,59
Taxation au forfait	77,29	86,67	75,97	79,25	66,79	72,56
Local mobile	72,88	59,67	66,56	15,35	29,52	20,73
Non accès prêt bancaire	76,81	80,57	81,82	90,04	74,81	78,66
Sans couverture sociale	56,95	72,11	66,88	68,46	59,48	59,76
Non tenue de comptabilité	35,59	28,42	33,77	53,11	32,47	53,05

1.3. La stratégie d'échantillonnage

Dans ce travail, nous considérons l'informel comme un continuum de variables et non comme un phénomène dichotomique. La population cible de l'enquête est l'ensemble des entreprises formelles et informelles des pays considérés en Afrique de l'Ouest et du Centre à savoir : Bénin, Burkina Faso, Sénégal, Guinée Bissau, Cameroun, Gabon.

Dans le cadre de cette enquête, l'unité de sondage est l'entreprise. Sur le plan juridique, une entreprise est une personne physique ou morale qui exerce pour son propre compte, une activité économique. Les unités décentralisées d'une entreprise sont appelées établissements. Une entreprise est ainsi un établissement ou un ensemble d'établissements.

L'échantillon de cette étude est stratifié. Il existe trois groupes d'intérêt dans cette étude. Le groupe 1 est constitué par les entreprises formelles, le groupe 2 comprend les entreprises du gros-informel et le groupe 3 regroupe les entreprises du petit-informel.

Les définitions de ces groupes cibles telles que utilisées dans cette enquête sont les suivantes :

- **Entreprises formelles** : elles regroupent les entreprises relevant du régime d'imposition réel.

- **Entreprises du gros informel** : cette catégorie regroupe les entreprises, de base ou simplifié qui atteignent les seuils de revenus qui les qualifieraient au régime du réel.
- **Entreprises du petit informel** : cette catégorie regroupe les unités de production informelles relevant du régime d'imposition libératoire en prenant en compte aussi bien les entreprises qui payent l'impôt libératoire que celles qui ne paient pas du tout d'impôt.

Tableau 5 : Décomposition du PIB du secteur secondaire et tertiaire par sous-secteur d'activité au quatrième trimestre 2012 au Cameroun

Secteur d'activité	Montant (milliards de FCFA)	% du total
Industries	576,7	37,6
Extraction	87,2	5,7
Industries alimentaire	152,3	9,9
Autres industries manufacturières	250,8	16,3
Electricité eau et gaz	17,9	1,2
Construction	68,5	4,5
Commerce	475,2	30,9
Commerce	475,2	30,9
Services hors commerce	228,6	14,9
Transport	255	16,6
Banque et assurance	32,2	2,1
Autres services	196,4	12,8
Total	1535,5	100

Source : INS, Note de conjoncture, 4^e trimestre, 2012

Tableau 6 : Décomposition du PIB du Gabon en fonction des secteurs d'activité (%)

Secteur d'activité	2010	2011	2012
Agriculture, élevage, pêche	3,35	2,34	2,46
Exploitation forestière	0,70	0,49	0,52
Pétrole brut	44,76	50,28	47,61
Mines	3,27	2,13	1,69
Industries agro-al, boissons	1,56	1,50	1,59
Industrie du bois	0,69	0,68	0,71
Autres industries	2,37	2,19	2,53
Raffinage	0,70	0,85	0,66
Electricité, Eau	0,83	0,72	0,78
BTP	2,87	4,06	4,28
Transport et communication	5,23	4,50	4,82
Services	10,50	9,72	10,06
Commerce	4,47	4,02	4,44
Banques et assurances	0,85	0,74	0,79
Autres	17,86	15,77	17,08
Total	100	100	100

Source : République du Gabon, Direction Générale de l'Economie et de la Politique Fiscale, tableau de bord de l'économie, n°43, septembre 2013

L'échantillon de l'enquête sur les entreprises du groupe 3 est constitué en utilisant les zones de concentration pour le commerce, l'industrie et les services identifiées dans les enquêtes sur l'emploi et le secteur informel des différentes villes. Il est procédé à un tirage au hasard à l'intérieur de ces différentes zones et pour les branches concernées (commerce, services hors commerce, industrie). La base de sondage pour les entreprises du groupe 1 et du groupe 2 sera constituée de la liste des entreprises issue du Recensement Général des Entreprises, restreinte aux entreprises taxées au réel et au forfait.

Les parts des différents secteurs (agriculture, industrie, services) et des sous secteurs, sont prises en comptes dans le tirage. Ces données sont directement tirées des comptes nationaux (voir tableaux 5 et 6).

Tableau 7 : Répartition de l'échantillon des entreprises du formel et du gros informel par secteur d'activité au Cameroun

Secteur d'activité	Douala		Yaoundé		Ensemble	
	Formel	Gros informel	Formel	Gros informel	Formel	Gros informel
Industries	34	34	23	23	57	57
Extraction	5	5	3	3	8	8
Industries alimentaire	9	9	6	6	15	15
Autres industries manufacturières	15	15	10	10	25	25
Electricité eau et gaz	1	1	1	1	2	2
Construction	4	4	3	3	7	7
Commerce	28	28	19	19	46	46
Commerce	28	28	19	19	46	46
Services hors commerce	28	28	19	19	47	47
Transport	14	14	10	10	24	24
Banque et assurance	2	2	1	1	3	3
Autres services	12	12	8	8	20	20
Total	90	90	60	60	150	150

Source : INS, Note de conjoncture, 4^e trimestre, 2012

Nos enquêtes sur les entreprises des secteurs formel et informel ont ciblé un échantillon tournant autour de 300 unités de production dans les villes de Dakar, Ouagadougou, Cotonou, Bissau, Yaoundé, Douala, Libreville. Le graphique ci-dessous montre la répartition de notre échantillon suivant les différents secteurs d'activités.

Graphique 7: Répartition de l'échantillon suivant le secteur d'activité

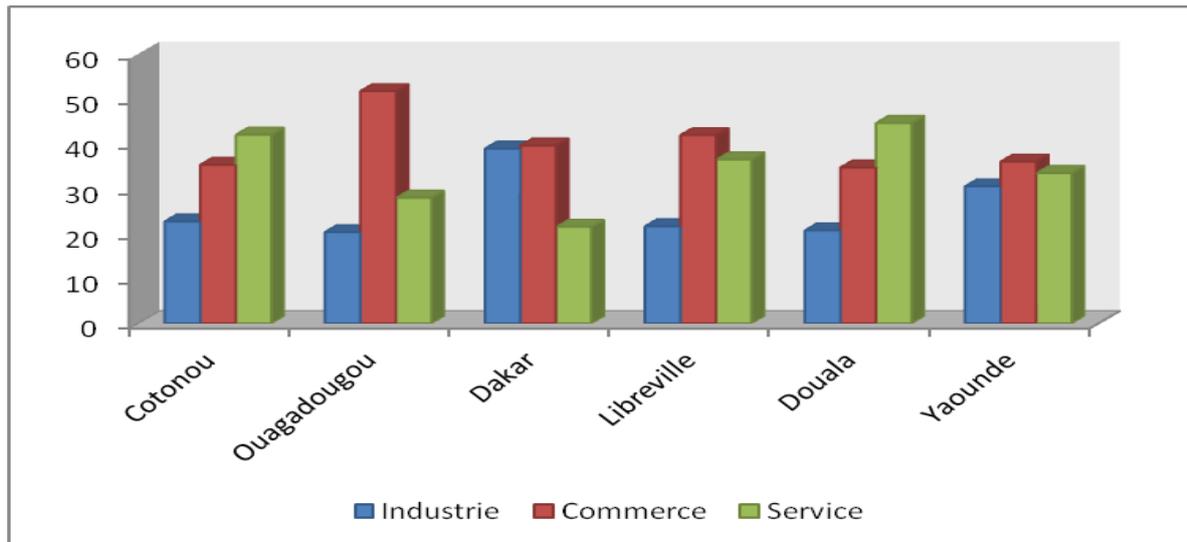


Tableau 8 : Répartition des UPI du petit informel de Douala et de Yaoundé par branche d'activité et par type de local

Secteur d'activité	Répartition des entreprises de Douala				Répartition des entreprises de Yaoundé			
	Sans local	Domicile	Avec local	Ensemble	Sans local	Domicile	Avec local	Ensemble
Industrie	33,8	44,5	21,7	100	19,8	56,8	23,4	100
Agro-alimentaire	13,2	83,8	3	100	9,9	86,6	3,5	100
Confection	1,6	73,6	24,8	100	2	67,3	30,7	100
Autre industrie	19	14,7	66,3	100	4,2	18	77,7	100
BTP	99,1	0	0,9	100	100	0	0	100
Commerce	46,3	19,1	34,6	100	54,6	15,7	29,7	100
Commerce de gros	29,9	4,6	65,5	100	40,9	28,2	30,9	100
Commerce de détail	47,1	19,9	33	100	55,2	15,2	29,6	100
Service hors commerces	58,6	17,7	23,7	100	46,8	20,7	32,4	100
Transport	97,3	2,7	0	100	88	10	2	100
Restauration	51,8	14,8	33,4	100	40,3	15,3	44,5	100
Réparation	32,1	19,7	48,1	100	34,9	34,9	30,3	100
Autres services	42,2	29,2	28,6	100	43,3	25,8	30,9	100
Total	100	100	100		100	100	100	

Le tableau suivant donne quelques statistiques descriptive de notre base de données. Par exemple à Douala, 40% des entreprises enquêtées sont formel, contre 54% du petit informel et 7% du gros informel. Les ventes moyennes dans les entreprises formelles sont plus élevées dans les villes d'Afrique Centrale, 16605 millions à Douala, 1721 millions à Yaoundé et 5236 millions à Libreville contre 833 millions à Dakar, 725 millions à Cotonou et 615 millions à Ouagadougou. De même que le nombre moyen d'emplois est beaucoup plus élevés dans les villes d'Afrique centrale qu'en Afrique de l'Ouest.

Tableau 9: Statistiques descriptives des entreprises, selon le statut formel ou informel

Ville	Statut	Part dans l'échantillon du pays	Ventes moyennes (en millions)	Nombre moyen d'emplois (travailleurs temporaires inclus)
Douala	Formel	40%	16605	81
	Petit informel	54%	8	3
	Gros informel	7%	225	12
Yaoundé	Formel	37%	1721	56
	Petit informel	57%	9	3
	Gros informel	6%	2512	27
Libreville	Formel	21%	5236	45
	Petit informel	71%	14	2
	Gros informel	8%	204	7
Dakar	Formel	24%	833	9,6
	Petit informel	60%	13	4,2
	Gros informel	16%	117	4,5
Cotonou	Formel	23%	725	22,1
	Petit informel	62%	13	5,8
	Gros informel	15%	319	22,6
Ouagadougou	Formel	13%	615	21,2
	Petit informel	76%	11	5,4
	Gros informel	11%	155	6,1

II. Genre, emploi et conditions de vie

L'Afrique sub-saharienne, l'Afrique de l'Ouest et du Centre en particulier, est la région du monde qui se caractérise par des taux d'activité féminine parmi les plus élevés au monde. C'est aussi dans ces deux régions où l'on observe les plus forts taux de participation féminine aux activités informelles et cependant l'activité économique des femmes reste encore largement sous-estimée dans ces régions également.

Une des caractéristiques des pays d'Afrique Sub-saharienne, est le rythme assez élevé de leur croissance démographique, le Gabon constituant une notable exception. Avec un croît démographique de l'ordre de 2,5%, ces pays sont

caractérisés par une population très jeune et très inégalement répartie. La majorité de la population se concentre dans les capitales nationales, y créant d'importants défis économiques et sociaux : développement de bidonvilles, insécurité, chômage et précarité, etc.

L'augmentation fulgurante de la population a été possible grâce à de bonnes politiques de sensibilisation sur la mortalité infantile qui a reculé dans beaucoup de pays africains. Par exemple, le taux de mortalité infantile est tombé à 57 pour mille au Bénin contre 55 pour mille au Cameroun et 52 pour mille au Sénégal. Elle est aussi expliquée par les programmes de protection « mère, enfant », qui ont été vulgarisés dans la majorité des pays d'Afrique Subsaharienne. Ces programmes visent l'installation de postes de santé dans les coins les plus reculés de ces pays pour prendre en charge la santé de la mère et de l'enfant. Cet effet conjugué de la baisse de la mortalité et d'un niveau soutenu de natalité est un aspect important du profil démographique de ces pays.

Tableau 10: Quelques indicateurs sur la démographie des pays concernés

Pays	Population (hbts)	Superficie (Km2)	Densité (hbt/km2)	Taux d'accroiss. Pop. (%)	Taux de natalité (0/00)	Taux de mortalité (0/00)	Taux de fécondité
Bénin	10 160 556	112620	90,2	2,81	36,51	57,09	5,04
Burkina Faso	18 365 123	274 200	67	3,04	42,42	76,8	5,93
Guinée Bissau	1 693 398	36 120	46,9	1,93	33,83	90,92	4,3
Sénégal	13 635 927	196 190	69,5	2,64	35,09	52,57	4,52
Cameroun	23 130 708	475 440	48,7	2,62	36,58	55,1	4,82
Gabon	1 672 597	267 667	6,2	2,15	34,64	47,03	4,49

Source : www.statistiquesmondiales2014.com

II.1 Caractéristiques du marché du travail en Afrique de l'Ouest et du Centre : un aperçu général

Le marché du travail en Afrique de l'Ouest est caractérisé par une prédominance du secteur agricole. Au Burkina Faso, 84% de l'emploi est concentré dans l'agriculture contre 52% au Sénégal et 56% au Cameroun. Rappelons que le Cameroun est un pays agricole où il pleut 9 mois sur 12 contrairement aux pays d'Afrique de l'Ouest. Même si le Gabon est dans la même situation pluviométrique que le Cameroun, l'agriculture y est faiblement pratiquée, c'est surtout les migrants ouest africains qui y pratiquent l'agriculture. Ces dernières années, du fait de la baisse de la pluviométrie, le secteur des services occupe une part importante de la population. En 2010, la part des services dans l'emploi est de 25% au Burkina Faso, 36% au Sénégal, 34% au Cameroun et 37% au Gabon. Clairement, ce secteur constitue le principal refuge des activités informelles.

Tableau 11: L'emploi par secteur d'activité (%)

Pays	2005			2010		
	Agriculture	Industrie	Services	Agriculture	Industrie	Services
Burkina Faso	84,4	3,1	12,5	66,9	8,1	25
Sénégal	52,9	14,8	32,3	49,5	14,5	36
Bénin	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd	Nd
Guinée Bissau				75	3	22
Gabon	24	12	62	40,9	21,9	37,1
Cameroun	56	14	30	53	13	34

Source : Ilo, 2012 et KLIM, 2015, huitième édition

On note une inégale distribution de l'emploi selon le genre dans les deux sous-régions considérées. L'analyse du ratio emploi/population selon le genre montre que les hommes ont plus de chance d'avoir un emploi que les femmes dans la population totale. Par exemple, en 2010 plus de 76%, 82% et 65% des hommes ont eu un emploi au Bénin, Burkina Faso et le Sénégal contre respectivement 74%, 72% et 30% des femmes. Alors qu'en Afrique Centrale, 80% et 56% des hommes de la population ont pu trouver un emploi au Cameroun et au Gabon respectivement contre 67% et 40% des femmes (tableau 12).

Tableau 12 : Ratio emploi/population suivant le sexe

Pays	2005			2010		
	Total	Hommes	Femmes	Total	Hommes	Femmes
Bénin	70,7	75,3	66,8	75,3	76,1	74,6
Burkina Faso	85,5	90,6	81,2	77,4	82,6	72,9
Sénégal	48,5	64,6	35,6	46,4	65,6	30,3
Guinée Bissau				57	48	65
Gabon	47	54	40	48	56	40
Cameroun	75,1	79,6	70,9	73,8	80,2	67,9

Source : Ilo, 2012 et KLIM, 2015, huitième édition

Quant à la répartition spatiale de l'emploi, l'analyse du tableau 13 montre qu'en 2010 environ 70% de la population urbaine avait un emploi au Bénin contre 78% dans le monde rural ; au Sénégal 45% de la population urbaine arrive à trouver un emploi, contre 47% en zone rurale. En revanche, au Cameroun, 82% de population rurale trouve un emploi du fait de l'agriculture contre 62% dans la zone urbaine.

Tableau 13: Ratio emploi/ emploi par zone géographique

	2005		2010	
	Urbain	Rural	Urbain	Rural
Bénin	61,7	76,6	70,8	78,5
Burkina Faso	59,1	92,5	61,8	81,6
Sénégal	47,4	49,5	45,6	47
Guinée Bissau			49	63
Gabon	ND	ND	ND	ND
Cameroun	60,4	84,5	62,8	82,5

Source : Ilo, 2012 et KLIM, 2015, huitième édition

Le marché du travail des pays africain est caractérisé par un taux de chômage croissant et inquiétant. Le chômage touche de plein fouet la jeunesse africaine. Les causes en sont multiples : crise financière mondiale, explosion démographique, mais aussi faiblesse des stratégies politiques mises en place. L'analyse du tableau 14 nous renseigne sur la répartition du chômage dans les pays concernés. Ce tableau montre que le chômage affecte beaucoup plus les femmes que les hommes dans les deux sous régions. En 2010, le Gabon a un taux de chômage de 2%, et la répartition selon le genre montre que le taux de chômage des hommes est de 1,4% contre 2,8% chez les femmes. La répartition géographique du chômage par l'analyse du tableau 15 montre que le chômage est beaucoup plus concentré dans les zones urbaines que celles rurales. Par exemple au Burkina Faso, le taux chômage urbain est de 17% contre 9% dans le monde rural.

Tableau 14: Taux de chômage par sexe (%)

Pays	2005			2010		
	Total	Hommes	Femmes	Total	Hommes	Femmes
Bénin	2,1	1,7	2,6	0,9	0,8	1
Burkina Faso	4	2,7	5,3	nd	Nd	Nd
Sénégal	10,2	8,2	13,8	nd	Nd	Nd
Guinée Bissau	Nd	Nd	Nd	8	11	6
Gabon	2,1	1,5	2,7	2	1,4	2,8
Cameroun	5,1	4,9	5,3	4,3	3,5	5,1

Sources : Ilo, 2012 et KLIM, 2015, huitième édition

Tableau 15 : Taux de chômage par zone géographique (%)

	2005		2010	
	Urbain	Rural	Urbain	Rural
Bénin	4,9	0,8	1,5	0,5
Burkina Faso	18,3	1,1	17,7	9,9
Sénégal	14,4	6,3	nd	Nd
Guinée Bissau	Nd	Nd	9	8
Gabon	Nd	Nd	Nd	Nd
Cameroun	11,2	2	8,5	1,6

Sources : Ilo, 2012 et KLIM, 2015, huitième édition

Un phénomène marquant du marché du travail des pays africains est l'existence de jeunes âgés de 15 à 24 ans qui ne sont ni dans le système éducatif ni dans l'emploi. Ces jeunes posent un problème et un défi majeur à la société et aux décideurs politiques pour leur insertion. L'analyse du tableau 16 montre que la plupart sont des jeunes femmes, par exemple au Burkina Faso 22,3% et 16% au Cameroun des jeunes femmes sont concernées contre 11% et 4,7% de jeunes hommes respectivement. Ces jeunes sont plus localisés en zone rurale qu'en zone urbaine (tableau 17).

Tableau 16: Jeunes ni dans le système éducatif ni dans l'emploi, 15-24 ans par sexe (%)

Pays	2005			2010		
	Total	Hommes	Femmes	Total	Hommes	Femmes
Bénin	8,8	7,1	10,3	3,9	2,9	5,1
Burkina Faso	9,7	4,5	14,3	17,2	11	22,3
Sénégal	43,2	23,8	60,1	Nd	Nd	Nd
Guinée Bissau	20	23	18	nd	Nd	Nd
Cameroun	10,1	6,4	13,5	10,8	4,7	16

Sources : Ilo, 2012 et KLIM, 2015, huitième édition

Tableau 17: Jeunes ni dans le système éducatif ni dans l'emploi, 15-24 ans par zone géographique (%)

	2005		2010	
	Urbain	Rural	Urbain	Rural
Bénin	11,8	6,4	4,7	3,3
Burkina Faso	25,9	5,1	18,8	16,8
Sénégal	35,1	50,5	nd	Nd
Guinée Bissau	Nd	Nd	17	23
Cameroun	15,3	6,2	14,5	7,6

Sources : Ilo, 2012 et KLIM, 2015, huitième édition

L'informel occupe une place très importante dans la main d'œuvre des pays africains. Il occupe plus de 90% des femmes dans les pays comme le Bénin, Burkina Faso et le Cameroun contre 85% des hommes dans ces mêmes pays (tableaux 18 et 19).

Tableau 18: Emploi informel par sexe (%)

Pays	2005			2010		
	Total	Hommes	Femmes	Total	Hommes	Femmes
Bénin	95,3	93,4	97,3	98,2	97,2	99,2
Sénégal				89,7	88,2	92,4
Gabon	90	Nd	nd	Nd	Nd	Nd
Cameroun	88,8	83,3	94,4	89,1	85,6	92,9

Sources : Ilo, 2012 et KLIM, 2015, huitième édition

Tableau 19: Emploi informel par zone géographique(%)

	2005		2010	
	Urbain	Rural	Urbain	Rural
Bénin	90,3	97,7	95,8	99,7
Sénégal	82,7	94,2		
Cameroun	76,6	94,4	79,3	94,9

Sources : Ilo, 2012 et KLIM, 2015, huitième édition

II.2. Genre et marché du travail en Afrique

Le marché du travail en Afrique de l'Ouest et du Centre est aussi caractérisé par une forte participation des femmes surtout dans les activités informelles. Le taux d'activité est le rapport de la population active (occupée et en chômage) à la population en âge de travailler (15 ans et plus). Comme le montre le tableau 20 ci-dessous, l'Afrique sub-saharienne connaît des taux d'activité féminine très élevés, largement supérieurs à la moyenne mondiale de 51,2% en 2010, au contraire des taux masculins qui se situent en général en deçà. L'Afrique de l'Est est de loin la région où les taux, tant féminins (77,3%) que masculins (84,5%) sont les plus élevés, très largement au dessus de la moyenne mondiale et de toutes les autres régions ; l'écart de genre y est aussi le plus faible (7,7 points). L'Afrique australe est de toutes les régions d'Afrique sub-saharienne, celle où les taux sont les plus faibles, en dessous même de la moyenne mondiale.

L'Afrique centrale vient immédiatement après l'Afrique de l'Est (à près de 10 points d'écart cependant) avec des taux féminins d'activité élevés (67,4%) et un faible écart de genre (7,2 points). L'Afrique de l'Ouest vient ensuite avec des taux féminins de 53,5%, mais avec un très fort écart de genre (17,3 points) en 2010. Les

taux féminins y sont en constante et rapide augmentation depuis les années 1990 et l'écart de genre est en cours de réduction puisqu'il est passé de 30,9 points en 1990 à 21,3 en 2000 et 17,3 en 2010.

Tableau 20: Evolution des taux d'activité féminins et masculins sur les deux dernières décennies

Régions	Femmes			Hommes		
	1990	2000	2010	1990	2000	2010
Afrique de l'Ouest	46,7	51,6	53,5	77,6	72,9	70,8
Afrique centrale	64,5	67,7	67,4	76,9	75,1	75,1
Afrique de l'Est	75,7	75,3	77,3	85,9	85,1	84,5
Afrique australe	36,2	45,7	45,7	65,5	62,6	62,1
Amérique Latine et Caraïbes	40,3	48,1	53,2	82,1	80,7	79,8
Asie	54,2	52,3	49,3	83,6	81,8	79,8
Europe	49,8	49,7	51,6	70,9	66,6	66,2
Monde	52,2	52,0	51,2	80,5	78,6	77,2

Sources : LABORSTA, www.ilo.org

Le tableau 21 permet de voir l'extrême variabilité des données nationales pour les années d'enquêtes disponibles. Ces années étant différentes selon les pays, nous avons présentés les résultats en distinguant deux périodes du point de vue de chaque pays: la plus ancienne – période 1 – correspond aux années 1990 ou au tout début des années 2000 (pour certains pays) et la plus récente – période 2 – correspond aux années 2000, voire 2010. Les années sont indiquées à la suite du nom du pays. Les pays ont été classés par ordre décroissant du taux féminin d'activité dans la période la plus récente disponible. Des taux féminins d'activité très élevés (et de faibles écarts de genre) s'observent en Afrique de l'Ouest : au Niger (87,9% en 2005), au Togo (80,3% en 2006), au Burkina Faso (77,1% mais les données y sont anciennes), au Sénégal (72,8% en 2011), au Bénin (69,8% en 2011), au Ghana (66,6% en 2006) et en Sierra Leone (66,5% en 2004). Les taux

sont beaucoup plus faibles (et les écarts de genre plus élevés) au Mali (46,8% en 2010) et en Mauritanie (28,8% en 2012). En Afrique centrale, la palme revient au Rwanda (86,4% en 2001, un taux supérieur même au taux masculin : 84,5%), en République Démocratique du Congo (70,5% en 2005), au Congo (67,5% en 2005 également). Seul le Gabon se situe très en dessous avec un taux féminin de seulement 39,9% en 2010 (mais avec un taux masculin également très faible de seulement 58,2%). Certains de ces chiffres et leur évolution, en particulier pour les pays qui sont passés de taux féminins faibles à élevés (le Niger par exemple dont le taux est passé de 39,5% à 87,9% en moins de 4 ans ou bien le Sénégal, passé de 50,1% à 72,8% en moins de 5 ans, ou encore et à l'inverse le Ghana passé de 71,6% à 66,6%, ou le Gabon passé de 55,0% à 39,9% mais sur une longue période de 17 ans), peuvent légitimement soulever la question de leur fiabilité : une trop grande dépendance des méthodes d'enquête mises en œuvre ou une insuffisante maîtrise des concepts de population active militeraient en faveur d'une harmonisation des enquêtes, en particulier pour ce qui concerne la mesure de l'emploi. Les pays des deux sous-régions n'ont pratiquement jamais réalisé d'enquête sur l'emploi : l'emploi n'y est mesuré que par des modules d'enquêtes multi-objectifs ou par des recensements de population. Par ailleurs les périodes d'enquête (au cours de l'année) peuvent être très différentes et donnent aux variations saisonnières un impact relativement important.

Tableau 21: Taux d'activité selon le genre et par pays au cours des deux dernières décennies

Pays (années)	Femmes		Hommes	
	Période 1	Période 2	Période 1	Période 2
Afrique de l'Ouest				
Niger (2001/2005)	39,5	87,9	39,2	90,6
Togo (2006)		80,3		80,6
Burkina Faso (1991)	77,1		90,9	
Sénégal (2006/2011)	50,1	72,8	44,5	68,5
Bénin (2002/2011)	65,5	69,8	78,7	74,0
Ghana (2000/2006)	71,6	66,6	75,8	71,0
Sierra Leone (2004)		66,5		67,6
Liberia (2010)		57,8		64,0
Côte d'Ivoire (1998)	48,4		82,1	
Nigeria (2004)		47,5		61,7
Mali (2004/2010)	36,3	46,8	67,7	74,1
Cap Vert (1990)	41,8		85,2	
Sao Tome et Principe (1991)	37,2		77,3	
Mauritanie (2012)		28,8		63,9
Afrique centrale				
Rwanda (1996/2001)	85,6	86,4	88,4	84,5
RD Congo (2005)		70,5		72,3
Congo (2005)		67,5		71,6
Tchad (1993)	64,7		80,8	
Cameroun (1996/2010)	61,0	64,2	77,1	74,1
Gabon (1993/2010)	55,0	39,9	70,8	58,2

Sources : LABORSTA et ILOSTAT database, www.ilo.org

***Note :** les pays sont classés par ordre décroissant du taux d'activité féminine le plus récent (femmes, période 2).*

Il n'en reste pas moins que la plupart des pays de ces deux régions se caractérisent par une relative large participation des femmes à l'activité économique.

Avec l'agriculture, l'économie informelle est la plus importante composante de l'emploi sur les marchés du travail en Afrique sub-saharienne : la part de l'économie informelle dans l'emploi y représentait plus de 70% de l'emploi non agricole au cours de la dernière décennie (tableau 22 ci-après). C'est en Afrique de l'Ouest et en Afrique centrale que s'observent les taux les plus élevés : 73,6% et 85,9% respectivement.

Tableau 22: Part de l'emploi dans l'économie informelle dans l'emploi non agricole

Régions/Pays/Années	2000-10
Afrique du Nord	53.0
Afrique Sub-Saharienne	70.5
<i>Afrique de l'Ouest</i>	<i>73,6</i>
Bénin	96.3
Burkina Faso	90.5
Guinée (1995)	86.7
Sénégal (1984)	76.0
<i>Afrique Centrale</i>	<i>85,4</i>
Cameroun	84.0
<i>Afrique de l'Est</i>	<i>65,3</i>
<i>Afrique australe</i>	<i>62,3</i>
Amérique Latine	57.7
Asie du Sud et du Sud-Est	69.7

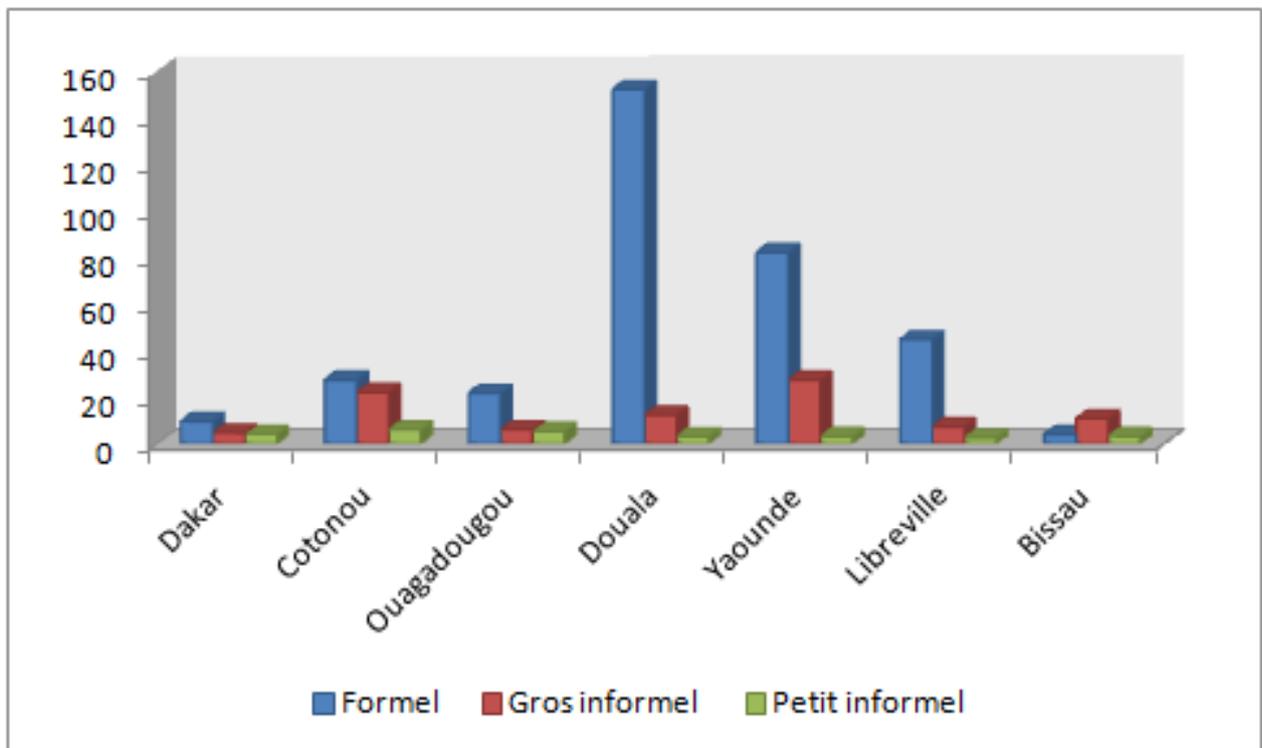
Sources: Charmes J. (2012) 'The informal economy worldwide: trends and characteristics' in Margin—The Journal of Applied Economic Research, 6 : 2 (2012): 103–132. Compilations à partir de Charmes (2002), for the ILO "Women and Men in the Informal Economy", 2002, and Charmes (2009) for OECD in Jütting Johannes P. and de Laiglesia Juan R. (eds.), 2009. Pour la période la plus récente, les données ont été compilées à partir des questionnaires du BIT (ILO, 2011) ou directement à partir des enquêtes nationales.

Note : Les données sont issues d'enquêtes nationales réalisées au cours de la période 2000-2010, sauf pour quelques pays : les dates sont alors précisées. Pour les données les plus anciennes, il s'agit en général d'estimations indirectes.

II.3 emploi, sous-emploi et précarité : une analyse à partir de nos données d'enquête

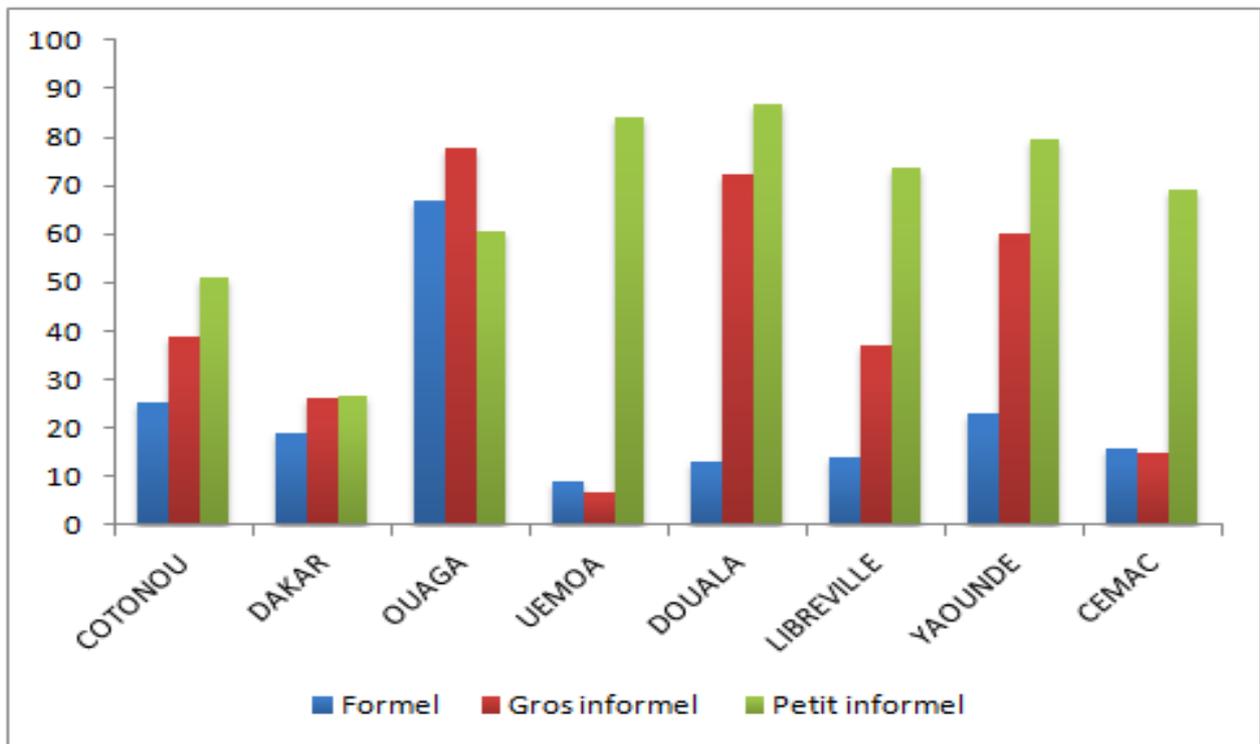
Les résultats de nos enquêtes révèlent des caractéristiques assez importantes du secteur informel dans les économies africaines. Le graphique 8 montre que l'emploi formel est plus important dans les villes comme Douala, Yaoundé et Libreville que dans les capitales ouest africaines.

Graphique 8 : Emploi moyen selon le statut de la firme



L'auto-emploi est une caractéristique essentielle de l'informel et particulièrement dans les pays d'Afrique Subsaharienne. A Dakar, 82% des acteurs du gros informel travaillent pour leur compte propre contre presque 100% à Ouagadougou et 81,82% à Cotonou (Graphique 9). L'auto-emploi représente également 94,02% du petit informel à Dakar contre 96,83% à Ouaga et 95,3% à Cotonou. Au final, quelque soit la ville considérée du bloc Afrique de l'Ouest, l'auto-emploi représente plus de 80% de l'informel. On retrouve quasiment le même phénomène en Afrique Centrale, mais avec une tendance beaucoup plus marquée. Que l'on considère le petit ou le gros informel, plus des $\frac{3}{4}$ des acteurs de l'informel du bloc Afrique Centrale travaillent à leur compte propre.

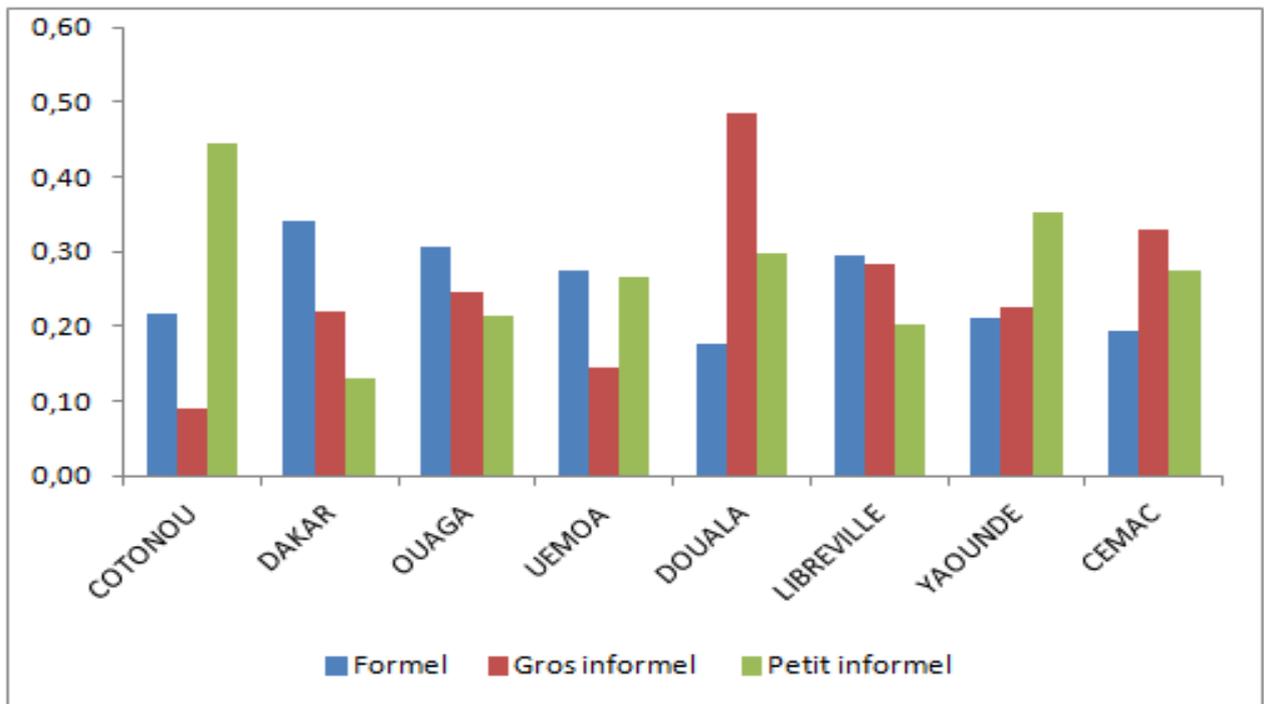
Graphique 9: Proportion de l'auto-emploi suivant le statut de la firme



Une autre caractéristique de l'informel en Afrique Subsaharienne et particulièrement de la main d'œuvre est la forte présence des femmes dans les entreprises. Nos résultats révèlent que les femmes sont bien représentées dans les firmes informelles des villes de Dakar, d'Ouagadougou et de Cotonou. Pour les entreprises ayant plus de 75% de femmes, le pic est atteint à Cotonou avec 36,42% des firmes du petit informel. Les femmes ont plus tendance à exercer dans le petit informel que dans le gros informel (graphique 10).

Certaines conclusions obtenues sur l'Afrique de l'Ouest restent valables pour l'Afrique Centrale. Les entreprises ayant entre 50% et 75% de femmes sont plus nombreuses dans le gros informel avec un pic 21,05% à Libreville, à l'exception de Yaoundé. Par contre, les entreprises ayant plus de 75% de femmes sont plus nombreuses dans le petit informel avec un pic de 32,26% à Yaoundé, à l'exception de Libreville. Toutefois, les femmes sont légèrement plus présentes dans les entreprises informelles d'Afrique Centrale que celles d'Afrique de l'Ouest.

Graphique 10: Proportion moyenne des femmes suivant le statut de la firme



Une autre observation que l'on peut faire à partir de nos résultats est l'important différentiel de salaire entre le formel et l'informel. L'analyse du tableau ci-dessous montre qu'il existe un gap important entre le salaire moyen dans le formel et l'Informel (tableau 23). Une remarque de taille qui peut être faite à propos du tableau 23 concerne le Gabon. Ce niveau a le niveau moyen de salaire dans le formel le plus élevé, mais aussi le niveau de salaire dans l'informel le plus faible. L'inégalité des revenus semble y être plus forte que dans les autres pays.

Tableau 23: Salaire moyen en FCFA

	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Dakar	467 269	265 750	182 472	264 416
Cotonou	324 802	62 155	79 340	140 468
Ouagadougou	326 531	319 817	134 036	216 935
Douala	364 404	168 427	103 003	211 523
Yaoundé	272 180	541 609	85 682	182 851
Libreville	656 310	204 810	67 455	200 453

Nos résultats ont permis de mieux cerner le profil de l'emploi, formel comme informel, en Afrique. Les connexions sociales semblent jouer un rôle prééminent dans les dynamiques de recrutement. Dans toutes les trois villes étudiées, au moins près du cinquième des employés interrogés dans le formel, ont déclaré avoir des relations de parenté avec l'employeur. A Libreville, cette proportion monte à presque 25%. Lorsqu'on considère maintenant l'informel, gros comme petit, elle est beaucoup plus élevée, atteignant des niveaux supérieurs à 60% pour le petit informel dans les trois villes. De plus, à la question de savoir comment l'emploi occupé a été obtenu, 51% des employés enquêtés à Libreville, 20% à Yaoundé et autant à Douala indiquent que c'est à travers des relations personnelles.

Tableau 24: Lien de parenté avec le promoteur suivant le statut de la firme

Ville	Lien de Parenté								
	Statut de la firme	chef de l'unité de production	conjoint du chef	enfant du chef	autre parent du chef	ayant des liens de parenté avec un autre employé	aucun lien de parent	autre	Total
Libreville	Formel	8,5	0	0,6	5,5	9,8	74,4	1,2	100
	Gros informel	8,9	2,2	2,2	11,1	20	55,6	0	100
	Petit informel	20,3	4,9	3,5	19,6	9,8	39,2	2,8	100
	Total	13,4	2,3	2	11,9	11,1	57,7	1,7	100
Douala	Formel	3	0	1,1	3,5	2,4	89,4	0,6	100
	Gros informel	18,4	2	2	4,1	2	71,4	0	100
	Petit informel	56,1	1,5	1	7,7	2,6	27,6	3,6	100
	Total	17,3	0,5	1,2	4,6	2,4	72,8	1,3	100
Yaoundé	Formel	8,6	0,3	1,2	4,6	2,5	82,8	0	100
	Gros informel	19,2	0	3,8	7,7	0	69,2	0	100
	Petit informel	50,3	0	4,1	7,6	1,8	35,7	0,6	100
	Total	22,8	0,2	2,3	5,7	2,1	66,7	0,2	100

Tableau 25 : Canaux d'obtention de l'emploi à Libreville

comment avez vous obtenu votre emploi ?	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Relations personnelles	20,7	42,2	51	35,8
Directement auprès de l'employeur	59,1	46,7	33,6	47,2
Petites annonces	9,1	2,2	1,4	5,1
Initiative personnelle	8,5	8,9	14	10,8
Concours	1,2	0	0	0,6
Autres	1,2	0	0	0,6
Total	100	100	100	100

Tableau 26 : Canaux d'obtention de l'emploi à Douala

comment avez vous obtenu votre emploi ?	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Relations personnelles (parents ou amis)	18,4	22,4	19,9	19,1
Directement auprès de l'employeur	37,1	16,3	11,2	29,3
Petites annonces (radio, journaux, etc.)	14,2	14,3	5,1	11,9
Fonds National de l'Emploi (FNE)	1,9	0	0	1,3
Agence ou association privée de placement	1,5	2	0	1,2
Concours	0,6	2	0	0,5
Initiative personnelle	25	42,9	62,8	35,5
Autre	1,5	0	1	1,3
Total	100	100	100	100

Tableau 27 : Canaux d'obtention de l'emploi à Yaoundé

comment avez vous obtenu votre emploi ?	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Relations personnelles (parents ou amis)	31	23,1	19,9	27
Directement auprès de l'employeur	36,8	42,3	20,5	31,7
Petites annonces (radio, journaux, etc.)	8,3	7,7	6,4	7,6
Fonds National de l'Emploi (FNE)	0,9	0	0	0,6
Concours	1,5	0	1,2	1,3
Initiative personnelle	20,2	23,1	52	30,8
Autre	1,2	3,8	0	1
Total	100	100	100	100

Les disparités de genre mises en évidence dans les enquêtes nationales et reprises plus haut dans ce document, sont confirmées par nos données d'enquête. Selon le statut de la firme, la part des femmes dans l'emploi total est plus faible que celle des hommes. Dans le formel, elle tourne autour de 30%, sauf à Libreville où elle est presque égale à 40% ; alors que par contraste, c'est à Libreville qu'elle est la plus faible dans le petit informel (environ 16%), alors qu'elle est supérieure à 39% dans les deux autres villes d'Afrique centrale.

Tableau 28: Sexe des employés selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Homme	Femme	Total
Libreville	Formel	62,2	37,8	100
	Gros informel	64,4	35,6	100
	Petit informel	83,9	16,1	100
	Total	71,3	28,7	100
Douala	Formel	70,9	29,1	100
	Gros informel	65,3	34,7	100
	Petit informel	60,7	39,3	100
	Total	68	32	100
Yaoundé	Formel	71,2	28,8	100
	Gros informel	73,1	26,9	100
	Petit informel	60,8	39,2	100
	Total	67,9	32,1	100

Le taux d'occupation des jeunes (moins de 25 ans) est très faible dans les entreprises enquêtées. L'âge moyen des employés est supérieur à 35 ans dans le formel dans les trois villes, alors que dans le petit informel, il est légèrement plus faible. Par contre, lorsqu'on regarde l'ancienneté des employés, elle ne semble pas varier significativement selon le statut formel ou informel.

Tableau 29 : Age moyen des employés selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	âge moyen
Libreville	Formel	35
	Gros informel	31
	Petit informel	32
	Total	33
Douala	Formel	37
	Gros informel	40
	Petit informel	35
	Total	37
Yaoundé	Formel	38
	Gros informel	34
	Petit informel	33
	Total	36

Tableau 30 : Nombre d'années d'ancienneté des employés selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Nombre d'années moyen
Libreville	Formel	6
	Gros informel	4
	Petit informel	6
	Total	6
Douala	Formel	8
	Gros informel	10
	Petit informel	6
	Total	7
Yaoundé	Formel	9
	Gros informel	7
	Petit informel	6
	Total	8

Le profil de la formation des employés selon le statut de la firme est également mis en relief par nos résultats. Il s'avère ainsi que la formation sur le tas existe dans toutes les catégories d'entreprise. Elle concerne une proportion variant entre 11 et 35% dans les firmes de l'informel, selon les pays. Pour le petit informel, cet intervalle passe à 42 et 63% selon les pays. Ces résultats sont assez symptomatiques de la situation de la formation professionnelle dans les pays africains, et qui a déjà été mise en évidence dans d'autres études, notamment

Benjamin et Mbaye (2012). Contrairement à une idée assez répandue, la plupart des acteurs employés du formel comme de l'informel ont été à l'école et savent au moins lire ou écrire. A l'exception du petit informel à Libreville qui compte environ 15% d'employés analphabètes, moins de seuls 10% des employés enquêtés se retrouvent dans cette position dans les autres pays et segments de l'informel. Il est de même important de noter que la plupart des employés informels ont fréquenté l'école publique. Lorsqu'on sait que l'école publique en Afrique francophone tend à être plus généraliste que professionnelle, on se rend compte des difficultés de formation pratique de la main-d'œuvre en Afrique, et qui constituent un obstacle de taille à l'érection d'un environnement de l'entreprise sain. Un résultat qui mérite également d'être souligné est le niveau relativement élevé d'éducation des employés de l'informel, y compris du petit informel dans les pays étudiés : 13,5% des employés du petit informel à Libreville, 14,7% à Douala et 23,4% à Yaoundé ont atteint le niveau du supérieur. Plus important : 70,7% des employés du petit informel à Libreville ont atteint le niveau du secondaire. A Douala, cette proportion est de 63,4% et 56,2% à Yaoundé.

Tableau 31 : Niveau d'apprentissage des employés selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	école technique	grande entreprise	petite entreprise (comme celle ci)	tout seul, par la pratique	Autre	Total
Libreville	Formel	22	11,6	2,4	11,6	52,4	100
	Gros informel	28,9	4,4	6,7	33,3	26,7	100
	Petit informel	14	0,7	7	42	36,4	100
	Total	19,6	6,3	4,8	26,7	42,6	100
Douala	Formel	43,6	24	8,4	18,8	5,2	100
	Gros informel	32,7	4,1	0	40,8	22,4	100
	Petit informel	12,8	2,6	24,5	55,6	4,6	100
	Total	35,2	17,4	11,9	29,4	6,1	100
Yaoundé	Formel	38	17,5	5,2	35	4,3	100
	Gros informel	38,5	11,5	3,8	46,2	0	100
	Petit informel	19,9	3,5	9,9	63,7	2,9	100
	Total	32,1	12,6	6,7	44,9	3,6	100

Tableau 32: Proportion des employés sachant lire ou écrire le français selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Oui	Non	Total
Libreville	Formel	98,8	1,2	100
	Gros informel	97,8	2,2	100
	Petit informel	85,3	14,7	100
	Total	93,2	6,8	100
Douala	Formel	92	8	100
	Gros informel	100	0	100
	Petit informel	96,9	3,1	100
	Total	93,7	6,3	100
Yaoundé	Formel	97,5	2,5	100
	Gros informel	100	0	100
	Petit informel	95,9	4,1	100
	Total	97,1	2,9	100

Tableau 33: Proportion des employés ayant été à l'école selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Oui	Non	Total
Libreville	Formel	93,9	6,1	100
	Gros informel	88,9	11,1	100
	Petit informel	88,1	11,9	100
	Total	90,9	9,1	100
Douala	Formel	98,3	1,7	100
	Gros informel	100	0	100
	Petit informel	97,4	2,6	100
	Total	98,2	1,8	100
Yaoundé	Formel	98,8	1,2	100
	Gros informel	100	0	100
	Petit informel	100	0	100
	Total	99,2	0,8	100

Tableau 34 : Répartition des employés selon type d'école fréquentée et le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Public	privé confessionnel	privé non confessionnel	Total
Libreville	Formel	90,3	8,4	1,3	100
	Gros informel	92,5	7,5	0	100
	Petit informel	85,7	10,3	4	100
	Total	88,8	9,1	2,2	100
Douala	Formel	52,7	22,3	25	100
	Gros informel	42,9	18,4	38,8	100
	Petit informel	54,5	22,5	23	100
	Total	52,5	22,1	25,4	100
Yaoundé	Formel	66,8	15,5	17,7	100
	Gros informel	80,8	0	19,2	100
	Petit informel	77,8	8,2	14	100
	Total	71,1	12,3	16,6	100

Tableau 35 : Répartition des employés selon le niveau d'études et le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Primaire	secondaire 1er cycle général	secondaire 1er cycle technique	secondaire 2e cycle général	secondaire 2e cycle technique	supérieur	Total
Libreville	Formel	4,5	14,3	3,2	24	1,3	52,6	100
	Gros informel	12,5	42,5	2,5	17,5	2,5	22,5	100
	Petit informel	15,9	50	4,8	15,1	0,8	13,5	100
	Total	10	31,9	3,8	19,7	1,3	33,4	100
Douala	Formel	4,9	12,7	6,8	12,9	9,7	53	100
	Gros informel	10,2	32,7	6,1	28,6	4,1	18,4	100
	Petit informel	22	30,4	8,4	22	2,6	14,7	100
	Total	9,5	18,4	7,2	16,1	7,6	41,3	100
Yaoundé	Formel	12,1	11,8	5	16,1	6,2	48,8	100
	Gros informel	3,8	11,5	11,5	11,5	3,8	57,7	100
	Petit informel	20,5	26,3	12,3	16,4	1,2	23,4	100
	Total	14,5	16,6	7,7	16	4,4	40,8	100

Par contre, l'accès à la formation professionnelle représente une contrainte très forte, même si l'enseignement général semble ne pas constituer un gros obstacle. Même dans le formel, 40% et 66% n'ont pas eu accès à une formation professionnelle payée par l'employeur.

Tableau 36 : Proportion des employés ayant subi une formation professionnelle

Ville	Statut de la firme	Oui	Non	Total
Libreville	Formel	45,7	54,3	100
	Gros informel	28,9	71,1	100
	Petit informel	26,6	73,4	100
	Total	35,8	64,2	100
Douala	Formel	60	40	100
	Gros informel	46,9	53,1	100
	Petit informel	30,6	69,4	100
	Total	51,8	48,2	100
Yaoundé	Formel	56,7	43,3	100
	Gros informel	50	50	100
	Petit informel	33,9	66,1	100
	Total	48,9	51,1	100

Tableau 37 : Nombre d'années d'exercice du métier des employés selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Nombre moyen de mois
Libreville	Formel	66
	Gros informel	37
	Petit informel	75
	Total	66
Douala	Formel	81
	Gros informel	88
	Petit informel	66
	Total	78
Yaoundé	Formel	99
	Gros informel	55
	Petit informel	81
	Total	91

Tableau 38 : Nombre d'employés ayant bénéficié de formation payée par son entreprise

Ville	Statut de la firme	Oui	Non	Total
Libreville	Formel	60	40	100
	Gros informel	30,8	69,2	100
	Petit informel	47,4	52,6	100
	Total	53,2	46,8	100
Douala	Formel	25,3	74,7	100
	Gros informel	20,4	79,6	100
	Petit informel	6,1	93,9	100
	Total	20,2	79,8	100
Yaoundé	Formel	21,2	78,8	100
	Gros informel	26,9	73,1	100
	Petit informel	1,8	98,2	100
	Total	15,1	84,9	100

Tableau 39 : Proportion des employés ayant un bulletin de paie selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Oui	Non	Total
Libreville	Formel	83,5	16,5	100
	Gros informel	44,4	55,6	100
	Petit informel	18,9	81,1	100
	Total	52,3	47,7	100
Douala	Formel	82,7	17,3	100
	Gros informel	26,5	73,5	100
	Petit informel	1,5	98,5	100
	Total	58,8	41,2	100
Yaoundé	Formel	70,6	29,4	100
	Gros informel	50	50	100
	Petit informel	5,3	94,7	100
	Total	48,2	51,8	100

Nos résultats concernant les conditions de travail des employés enquêtés tendent à confirmer une conclusion assez générale de la littérature dominante sur le marché du travail en Afrique. Les conditions de travail dans le secteur informel sont souvent très précaires et contrastent avec des conditions bien meilleures dans le formel. Les tableaux suivants cherchent à appréhender les conditions de travail entre les différentes catégories d'entreprise, à travers un certain nombre d'indicateurs.

Ainsi, il apparaît que la plupart des employés de l'informel n'ont pas de bulletin de paie, contrairement à leurs homologues du formel. A Libreville, 83% des employés du formel et seulement 18,9% des employés du petit informel ont un bulletin de paie. Tandis qu'à Yaoundé seulement 5,3% des employés informels ont un bulletin de paie. A Douala, cette proportion tombe à seulement 1,5%. Lorsqu'on considère maintenant la part des employés qui ont un contrat de travail, les mêmes tendances émergent : à Libreville, la quasi-totalité des employés du formel ont une forme de contrat de travail, contrairement à ceux du le petit informel. Parmi les employés qui travaillent plus de 40 heures, 18,2% du petit informel à Libreville, 29,1% à Douala et 24,6% à Yaoundé déclarent le faire pour pouvoir joindre les deux bouts ; alors que moins de 5% du formel sont dans ce cas, dans les trois villes. La majorité des employés enquêtés n'ont pas couverture sociale (retraite ou prestation sociale), dans le petit informel. Ils s'élèvent à 84,6% à Libreville, 96,4 à Douala et 97,1 à Yaoundé. Pour le cas du formel, la situation est inversée avec une majorité d'employés ayant la couverture sociale. Par contre, peu d'entreprises du formel comme de l'informel bénéficient d'une prime de fin d'année ou de participation au bénéfice. La pluriactivité est un autre facteur qui est corrélé à l'informel. De plus, c'est dans le petit informel qu'on retrouve la plupart des employés qui sont payés au SMIG ou à un niveau qui lui est inférieur. Enfin presque 100% des employés du petit informel à Libreville, et presque autant à Douala et à Yaoundé sont affiliés à un syndicat.

Il est cependant à noter que quel que soit le critère de précarité retenu, on trouve une proportion variable d'employés formels qui les vérifient. Ce qui confirme l'hypothèse de l'existence d'emplois informels même au sein des entités formelles.

Tableau 40 : Proportion des employés ayant un contrat de travail

Ville	Statut de la firme	Aucun	contrat à durée indéterminée	contrat à durée déterminée	Autre	Total
Libreville	Formel	0,6	67,7	28	3,7	100
	Gros informel	0	66,7	26,7	6,7	100
	Petit informel	8,4	51,7	12,6	27,3	100
	Total	3,7	61,1	21,6	13,6	100
Douala	Formel	76,4	3,5	14,7	5,4	100
	Gros informel	18,4	26,5	30,6	24,5	100
	Petit informel	2	19,4	17,9	60,7	100
	Total	54,1	9	16,5	20,5	100
Yaoundé	Formel	52,5	8,6	27,3	11,7	100
	Gros informel	50	0	34,6	15,4	100
	Petit informel	6,4	4,1	26,9	62,6	100
	Total	37,3	6,7	27,5	28,5	100

Tableau 41 : Nombre d'heures de travail des employés en moyenne par jour selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Nombre d'heures par jour
Libreville	Formel	8
	Gros informel	9
	Petit informel	9
	Total	9
Douala	Formel	192
	Gros informel	169
	Petit informel	221
	Total	198
Yaoundé	Formel	211
	Gros informel	182
	Petit informel	223
	Total	213

Tableau 42: Rémunération des employés selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Montant moyen
Libreville	Formel	408 369
	Gros informel	212 178
	Petit informel	160 597
	Total	282 630
Douala	Formel	254 942
	Gros informel	100 980
	Petit informel	122 944
	Total	212 211
Yaoundé	Formel	150 255
	Gros informel	227 615
	Petit informel	94 848
	Total	135 985

Tableau 43: Motifs des employés pour travail au-delà de 40 heures selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	N'a pas travaillé plus de 40 heures	Horaire normal	Excès de travail dû à la bonne conjoncture	Excès de travail pour pouvoir survivre	Autre	Total
Libreville	Formel	0	18,9	76,8	0,6	3,7	100
	Gros informel	0	17,8	77,8	0	4,4	100
	Petit informel	0	21,7	56,6	18,2	3,5	100
	Total	0	19,9	68,8	7,7	3,7	100
Douala	Formel	13,6	38,2	38	3,2	7,1	100
	Gros informel	14,3	65,3	16,3	4,1	0	100
	Petit informel	4,6	32,1	33,2	29,1	1	100
	Total	11,4	38,4	35,4	9,7	5,1	100
Yaoundé	Formel	19,9	56,1	16,3	3,7	4	100
	Gros informel	38,5	46,2	11,5	3,8	0	100
	Petit informel	13,5	46,8	14	24,6	1,2	100
	Total	18,7	52,6	15,3	10,5	2,9	100

Tableau 44 : Proportion des employés bénéficiant de caisse de sécurité sociale ou caisse de retraite selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Oui	non	Total
Libreville	Formel	79,3	20,7	100
	Gros informel	31,1	68,9	100
	Petit informel	15,4	84,6	100
	Total	47,2	52,8	100
Douala	Formel	42,6	57,4	100
	Gros informel	22,4	77,6	100
	Petit informel	3,6	96,4	100
	Total	31,6	68,4	100
Yaoundé	Formel	48,5	51,5	100
	Gros informel	42,3	57,7	100
	Petit informel	2,9	97,1	100
	Total	33,3	66,7	100

Tableau 45: Proportion des employés bénéficiant d'indemnités eau, électricité selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Oui	non	Total
Libreville	Formel	65,2	34,8	100
	Gros informel	35,6	64,4	100
	Petit informel	3,5	96,5	100
	Total	36,4	63,6	100
Douala	Formel	62,4	37,6	100
	Gros informel	10,2	89,8	100
	Petit informel	4,1	95,9	100
	Total	44,5	55,5	100
Yaoundé	Formel	61	39	100
	Gros informel	38,5	61,5	100
	Petit informel	10,5	89,5	100
	Total	43,4	56,6	100

Tableau 46: Proportion des employés bénéficiant d'une prime de fin d'année selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Oui	non	Total
Libreville	Formel	57,9	42,1	100
	Gros informel	0	100	100
	Petit informel	11,9	88,1	100
	Total	31,8	68,2	100
Douala	Formel	49,3	50,7	100
	Gros informel	10,2	89,8	100
	Petit informel	4,6	95,4	100
	Total	35,7	64,3	100
Yaoundé	Formel	59,2	40,8	100
	Gros informel	57,7	42,3	100
	Petit informel	13,5	86,5	100
	Total	44,2	55,8	100

Tableau 47 : Proportion des employés bénéficiant de la participation aux bénéfices selon le statut de la firme à Libreville

Statut de l'entreprise	Oui	non	Total
Formel	26,2	73,8	100
Gros informel	2,2	97,8	100
Petit informel	14	86	100
Total	18,2	81,8	100

Tableau 48: Proportion des employés bénéficiant de congés payés selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Oui	non	Total
Libreville	Formel	66,5	33,5	100
	Gros informel	53,3	46,7	100
	Petit informel	11,2	88,8	100
	Total	42,3	57,7	100
Douala	Formel	64,2	35,8	100
	Gros informel	8,2	91,8	100
	Petit informel	2,6	97,4	100
	Total	45,3	54,7	100
Yaoundé	Formel	54,9	45,1	100
	Gros informel	46,2	53,8	100
	Petit informel	3,5	96,5	100
	Total	37,7	62,3	100

Tableau 49: Proportion des employés exerçant d'autres emplois en plus de son emploi principal selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Oui	non	Total
Libreville	Formel	8,5	91,5	100
	Gros informel	26,7	73,3	100
	Petit informel	18,2	81,8	100
	Total	14,8	85,2	100
Douala	Formel	4,8	95,2	100
	Gros informel	16,3	83,7	100
	Petit informel	6,6	93,4	100
	Total	6	94	100
Yaoundé	Formel	8	92	100
	Gros informel	3,8	96,2	100
	Petit informel	16,4	83,6	100
	Total	10,5	89,5	100

Tableau 50 : Niveau de la rémunération des employés par rapport au SMIG à Libreville

Tranche de montant	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Moins de 80.000f	0	8,3	26,9	15,4
[100.000, 200.000[64,3	33,3	42,3	46,2
200.000f et +	35,7	58,3	30,8	38,5
Total	100	100	100	100

Tableau 51 : Niveau de la rémunération des employés par rapport au SMIG au Cameroun

Tranche de montant	Douala				Yaoundé			
	Formel	Gros informel	Petit informel	Total	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Moins de 28 500 FCFA	0,6	8,2	19,9	5,9	3,1	3,8	26,3	10,7
[28 500, 50 000 [5,8	20,4	19,9	10,2	12,3	11,5	25,7	16,6
[50 000, 75 000 [13,4	24,5	26	17,3	14,7	19,2	15,2	15,1
[75 000, 100 000 [9,1	20,4	13,8	11	14,1	3,8	9,9	12,2
[100 000, 200 000 [21,6	8,2	19,4	20,2	19,6	19,2	16,4	18,5
[200 000, 400 000[30,9	14,3	1	22,4	25,8	11,5	5,8	18,5
400 000 FCFA ou +	18,6	4,1	0	13	10,4	30,8	0,6	8,2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Tableau 52 : Existence de syndicat dans l'entreprise

Ville	Statut de la firme	Oui	non	Total
Libreville	Formel	3	97	100
	Gros informel	0	100	100
	Petit informel	0	100	100
	Total	1,4	98,6	100
Douala	Formel	44,9	55,1	100
	Gros informel	16,3	83,7	100
	Petit informel	0,5	99,5	100
	Total	32	68	100
Yaoundé	Formel	20,9	79,1	100
	Gros informel	11,5	88,5	100
	Petit informel	1,2	98,8	100
	Total	14	86	100

II.4. Profil de l'entrepreneuriat féminin en Afrique centrale

L'analyse du profil de l'entrepreneuriat féminin en Afrique centrale révèle des tendances intéressantes : d'une part les femmes semblent davantage confinées aux petites activités informelles et donc exclues davantage que les autres des services sociaux de base (formation, financement, utilisation des TICs, etc.), d'autre part, elles semblent manifester une plus grande résilience face à un environnement hostile, qui fait par exemple que malgré leur statut très informel, elles ont un niveau de remboursement des emprunts relativement plus satisfaisant.

La prédominance des femmes dans le petit informel est une réalité évidente dans toutes les villes étudiées. A Douala, la proportion des entreprises dirigées par une femme n'est que de 10% dans le formel et 6% dans le gros informel. Par contre dans le petit informel, elle monte à 83%. A Yaoundé, la part des femmes dirigeant d'entreprise dans le petit informel est de 80%, contre 17% dans le formel. A Libreville, nous comptons légèrement plus de femmes chefs d'entreprise dans le formel que dans les autres villes (12%), contre 78% dans le petit informel.

La relative plus grande présence des femmes dans le petit informel a également été révélée dans nos interviews. On les retrouve dans le commerce de détail dans les métiers de la coiffure artisanale, dans la commercialisation des cartes téléphoniques prépayées, dans la restauration (gargotes), etc. De même, les analyses que nous avons menées dans le commerce transfrontalier montrent qu'elles jouent un rôle important d'intermédiaires commerciales, souvent dans des activités connexes à celles de leurs conjoints, dans certains réseaux socio-religieux.

Nous avons procédé à une analyse plus fine des caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin en étudiant la corrélation du sexe du dirigeant avec certains attributs de l'informalité ou de l'exclusion. Il apparaît ainsi qu'une majorité des femmes ne tiennent pas une comptabilité sincère dans les trois villes. Celles qui ont une comptabilité ne représentent que 45% du total à Douala, 36% à Libreville et seulement 27% à Yaoundé. Un résultat intéressant est celui relatif à la mobilité du lieu de travail des femmes. Bien que dirigeant de petites entreprises informelles, les

femmes ont tendances à être moins mobiles que leurs homologues masculins du même statut. La part des femmes ayant un lieu de travail fixe est de 60% à Yaoundé et 66% à Libreville mais seulement de 43% à Douala. Ceci correspond bien à la réalité qu'on a pu constater lors de nos interviews et visites de terrain. Même lorsque leur lieu de travail est précaire, les femmes ont tendance à tenir des positions fixes comme vendeuses au détail dans les marchés à ciel ouvert des capitales africaines, ou dans des étals mais s'adonnent moins aux activités ambulatoires que les hommes.

Lorsqu'on considère maintenant le critère de l'enregistrement, une proportion de variant entre 40 et 48% de femmes sont enregistrées. Ce résultat n'est pas surprenant étant donné que ce critère ne rend que faiblement compte de l'informalité. Nous avons pu constater lors de nos interviews que des femmes s'adonnant à de très petites activités informelles comme la vente de cacahuètes étaient parfois connues des registres fiscaux même si elles ont un taux de survie très faible. Par contre, s'il est un facteur qui reste corrélé à l'entrepreneuriat féminin, c'est bien la taille de l'activité. La plupart des femmes s'adonnent à des activités de très petite taille (inférieures à 5 employés) : 72% à Libreville, 84% à Yaoundé et 86% à Douala. Les activités informelles de petite taille sont aussi celles qui sont les plus exposées à la précarité : 76% des femmes à Yaoundé, 81% à Libreville et 84% à Douala n'ont aucune couverture sociale ; alors que pour leurs homologues masculins, les taux tombent respectivement à 52%, 66% et 51%.

L'exclusion financière est un trait dominant de l'entrepreneuriat en Afrique, auquel même le formel n'échappe complètement. Par conséquent, tous les acteurs de l'informel y sont soumis. Et les chiffres présentés dans les sections suivantes le montrent amplement. Ce qui mérite d'être souligné à ce niveau, c'est que l'exclusion semble frapper plus les femmes que les hommes. Il n'y a qu'à Libreville que la part des femmes ayant eu accès au crédit bancaire est légèrement supérieure à celle des hommes : 12%, contre 9% pour les hommes. A Douala, 82% des femmes n'ont pas eu accès au crédit bancaire, contre 72% des hommes et à Yaoundé, elles sont 90% à être exclues du crédit bancaire, contre 73% pour les hommes. Mais lorsqu'on considère la difficulté à rembourser les prêts, le tableau est quelque peu mitigé : à Douala, il y a plus d'hommes qui ont des difficultés à rembourser leurs emprunts que

de femmes (74%, contre 60% de femmes), à Libreville, les proportions sont assez semblables (75% de femmes ayant des difficultés à honorer leurs engagements contre 70% des hommes), alors qu'à Yaoundé, il y a beaucoup plus de femmes qui peinent à rembourser leurs emprunts (80%) que d'hommes (67%).

Lorsque maintenant on s'intéresse au volume des ventes, les activités dirigées par les femmes connaissent des volumes beaucoup plus faibles que celles dirigées par les hommes. De plus, elles sont davantage exclues des services d'infrastructure d'eau, d'électricité et de téléphone que les hommes et utilisent moins les NTIC. Par contre, dans toutes les villes considérées, elles ont moins de problème avec les syndicats et l'Etat ; et semblent avoir autant d'optimisme que les hommes quant au futur de leurs activités.

En résumé, les femmes semblent plus exposées à la plupart des symptômes de l'informalité et de la précarité que les hommes. Par conséquent, les types d'activité qui polarisent l'entrepreneuriat féminin sont les prototypes d'activités qui ont besoin d'assistance et de soutien : de très petites entreprises exclues de la plupart des services d'infrastructures publiques.

Tableau 53 : Répartition des entreprises selon le statut d'informalité et le sexe du dirigeant

Ville	Sexe du manager	Statut de la firme			
		Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Douala	Masculin	49,27	6,83	43,9	100
	Féminin	10,61	6,06	83,33	100
Yaoundé	Masculin	46,02	7,96	46,02	100
	Féminin	17,65	1,96	80,39	100
Libreville	Masculin	22,12	7,69	70,19	100
	Féminin	12,12	9,09	78,79	100

Tableau 54 : Répartition des entreprises selon la tenue de comptabilité et le sexe du manager

Ville	Sexe du manager	Tenue de comptabilité		
		Oui	Non	Total
Douala	Masculin	74,63	25,37	100
	Féminin	45,45	54,55	100
Yaoundé	Masculin	55,75	44,25	100
	Féminin	27,45	72,55	100
Libreville	Masculin	48,56	51,44	100
	Féminin	36,36	63,64	100

Tableau 55: Répartition des entreprises selon la mobilité du local et le sexe du manager

Ville	Sexe du manager	Tenue de comptabilité		
		Oui	Non	Total
Douala	Masculin	74,63	25,37	100
	Féminin	45,45	54,55	100
Yaoundé	Masculin	55,75	44,25	100
	Féminin	27,45	72,55	100
Libreville	Masculin	48,56	51,44	100
	Féminin	36,36	63,64	100

Tableau 56 : Répartition des entreprises selon la mobilité du local et le sexe du manager

Ville	Sexe du manager	Local		
		Mobile	Fixe	Total
Douala	Masculin	20,98	79,02	100
	Féminin	56,06	43,94	100
Yaoundé	Masculin	12,39	87,61	100
	Féminin	39,22	60,78	100
Libreville	Masculin	12,5	87,5	100
	Féminin	33,33	66,67	100

Tableau 57: Répartition des entreprises selon l'enregistrement et le sexe du manager

Ville	Sexe du manager	Nombre d'employés		
		< 5 empl,	>=5 empl,	Total
Douala	Masculin	71,22	28,78	100
	Féminin	40,91	59,09	100
Yaoundé	Masculin	76,99	23,01	100
	Féminin	45,1	54,9	100
Libreville	Masculin	81,73	18,27	100
	Féminin	48,48	51,52	100

Tableau 58: Répartition des entreprises selon leur taille et le sexe du manager

Ville	Sexe du manager	Nombre d'employés		
		< 5 empl,	>=5 empl,	Total
Douala	Masculin	48,29	51,71	100
	Féminin	86,36	13,64	100
Yaoundé	Masculin	51,33	48,67	100
	Féminin	84,31	15,69	100
Libreville	Masculin	68,27	31,73	100
	Féminin	72,73	27,27	100

Tableau 59: Répartition des entreprises selon la couverture sociale et le sexe du manager

Ville	Sexe du manager	Sécurité sociale		
		Oui	Non	Total
Douala	Masculin	48,77	51,23	100
	Féminin	15,15	84,85	100
Yaoundé	Masculin	47,79	52,21	100
	Féminin	23,53	76,47	100
Libreville	Masculin	33,65	66,35	100
	Féminin	18,18	81,82	100

Tableau 60 : Répartition des entreprises selon l'accès au financement bancaire et le sexe du manager

Ville	Sexe du manager	Prêt bancaire		
		Oui	Non	Total
Douala	Masculin	27,45	72,55	100
	Féminin	18,18	81,82	100
Yaoundé	Masculin	26,55	73,45	100
	Féminin	9,8	90,2	100
Libreville	Masculin	9,62	90,38	100
	Féminin	12,12	87,88	100

Tableau 61 : Répartition des entreprises ayant des difficultés de remboursement du prêt selon le sexe du dirigeant

Ville	Sexe du manager	Difficultés de remboursement		
		Oui	Non	Total
Douala	Masculin	25,37	74,63	100
	Féminin	39,39	60,61	100
Yaoundé	Masculin	32,74	67,26	100
	Féminin	19,61	80,39	100
Libreville	Masculin	30	70	100
	Féminin	25	75	100

Tableau 62 : Répartition des entreprises utilisant les NTIC selon le sexe du dirigeant

Ville	Sexe du manager	E-mail		Site web		Téléphone portable	
		Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Douala	Masculin	41,95	58,05	26,34	73,66	63,9	36,1
	Féminin	9,09	90,91	1,52	98,48	42,42	57,58
Yaoundé	Masculin	36,28	63,72	19,47	80,53	63,72	36,28
	Féminin	13,73	86,27	11,76	88,24	54,9	45,1
Libreville	Masculin	26,92	73,08	15,87	84,13		
	Féminin	18,18	81,82	3,03	96,97		

Tableau 63 : Répartition des entreprises selon les ventes et le sexe du dirigeant

Ville	Sexe du manager	Chiffre d'affaires		
		< 50 M	>= 50 M	Total
Douala	Masculin	55,12	44,88	100
	Féminin	87,88	12,12	100
Yaoundé	Masculin	55,75	44,25	100
	Féminin	88,24	11,76	100
Libreville	Masculin	70,19	29,81	100
	Féminin	78,79	21,21	100

Tableau 64 : Répartition des entreprises selon la confiance de l'avenir et le sexe du dirigeant

Ville	Sexe du manager	Confiance de l'avenir		
		Oui	Non	Total
Douala	Masculin	88,29	11,71	100
	Féminin	74,24	25,76	100
Yaoundé	Masculin	84,96	15,04	100
	Féminin	84,31	15,69	100
Libreville	Masculin	91,35	8,65	100
	Féminin	87,88	12,12	100

Tableau 65 : Répartition des entreprises selon certains problèmes liés au travail et le sexe du dirigeant

Ville	Sexe du manager	Problèmes avec les agents de l'Etat		Problèmes avec les syndicats		Prbl de discipline ou manque de sérieux de la part des employés	
		Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Douala	Masculin	30,24	69,76	2,44	97,56	31,53	68,47
	Féminin	24,24	75,76	1,52	98,48	10,61	89,39
Yaoundé	Masculin	32,74	67,26	2,65	97,35	28,32	71,68
	Féminin	11,76	88,24	1,96	98,04	17,65	82,35
Libreville	Masculin	25	75	0,48	99,52	8,65	91,35
	Féminin	33,33	66,67	0	100	12,12	87,88

Tableau 66 : Répartition des entreprises selon l'accès aux infrastructures publiques et le sexe du dirigeant

Ville	Sexe du manager	Eau		Electricité		Téléphone	
		Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Douala	Masculin	49,76	50,24	81,46	18,54	64,88	35,12
	Féminin	18,18	81,82	63,64	36,36	34,85	65,15
Yaoundé	Masculin	51,33	48,67	78,76	21,24	66,37	33,63
	Féminin	37,25	62,75	56,86	43,14	47,06	52,94
Libreville	Masculin	61,54	38,46	84,62	15,38	38,94	61,06
	Féminin	69,7	30,3	81,82	18,18	36,36	63,64

On note également une forte corrélation entre le secteur d'activité et le genre : les femmes sont plus présentes dans les secteurs du commerce et des services. Elles sont beaucoup moins représentées dans l'industrie en général, et le bâtiment en particulier. De plus, dans toutes les trois villes, le revenu mensuel moyen des acteurs est plus faible pour les femmes que pour les hommes, comme le montre le tableau 67. Enfin, le tableau 68 montre que dans les tranches de revenus les plus faibles (revenus mensuels moyens inférieurs à 75000F, il y a beaucoup de femmes que d'hommes ; alors que dans les tranches de revenus plus élevés (revenus supérieurs à 200000), les tendances sont inversées et les hommes dépassent largement les femmes.

Tableau 67 : Répartition des entreprises selon le sexe du manager et le secteur d'activité

Ville	Sexe du manager	Secteur d'activité de la firme				
		Commerce	BTP	Autres industries	Services	Total
Douala	Masculin	34,15	4,39	27,8	33,66	100
	Féminin	36,36	0	13,64	50	100
Yaoundé	Masculin	33,63	6,19	36,28	23,89	100
	Féminin	41,18	0	23,53	35,29	100
Libreville	Masculin	41,83	5,77	22,6	29,81	100
	Féminin	42,42	0	15,15	42,42	100

Tableau 68 : Répartition du revenu mensuel selon le sexe des employés

Ville	Sexe de l'employé	Revenu mensuel
Douala	Masculin	221 774
	Féminin	191 860
Yaoundé	Masculin	148 611
	Féminin	109 304
Libreville	Masculin	298 211
	Féminin	243 911

Tableau 69 : Niveau de la rémunération par rapport au SMIG et selon le sexe des employés

Ville	Sexe de l'employé	Niveau de la rémunération par rapport au SMIG			
		Moins de 75 000 FCFA	75 000-200 000 FCFA	200 000 FCFA et +	Total
Douala	Masculin	28,76	32,14	39,1	100
	Féminin	43,2	29,2	27,6	100
Yaoundé	Masculin	36,62	32,11	31,27	100
	Féminin	54,76	27,98	17,26	100

III. La relation Secteur informel/productivité revisitée

Au cœur de l'impact de l'informalité sur le développement se trouve sa relation avec la productivité. Des recherches antérieures ont montré que l'informalité est associée à une plus faible croissance économique et de la productivité. L'écart de productivité entre le formel et l'informel pourrait être soit une conséquence ou une cause de l'informalité. Les travaux de Benjamin et Mbaye (2012) confirment que les entreprises informelles ont une productivité plus faible que les entreprises formelles, avec une dimension importante : le gap de productivité entre le formel est relativement plus réduit pour le gros informel que pour le petit informel.

III.1 Le Gap de productivité entre le formel et l'informel

Les travaux empiriques qui ont été menés dans les pays en développement indiquent une forte corrélation négative entre l'informalité et le niveau de productivité des firmes.

L'analyse de nos résultats confirme qu'il y a bien un gap de productivité entre le formel et l'informel dans les sept villes que nous avons considérées pour les enquêtes, avec un écart moins marqué par rapport au gros informel, comme en Afrique de l'ouest. Ceci corrobore les conclusions de la littérature sur la productivité et l'informel à laquelle nous avons fait référence plus haut.

Le graphique 11 compare les niveaux de productivité pour l'ensemble des 7 villes (Dakar, Ouagadougou, Cotonou, Bissau, Douala, Yaoundé et Libreville) en se basant sur la définition de l'informel comme un continuum, telle que décrite par Benjamin et Mbaye (2012). L'informalité suit ici une échelle de 0 à 5, où 0 est la formalité totale et 5 l'informalité totale, selon le nombre de critères qu'une firme donnée remplit. Ce graphique montre que plus l'entreprise a tendance à être formelle, plus sa productivité augmente à tendance à augmenter.

De façon plus détaillée dans le tableau 16, 95% des entreprises du petit informel dans les 7 villes ont un niveau de productivité inférieur à 5 millions. Alors qu'environ 30% des entreprises formelles dans les villes de Dakar, Cotonou, Ouagadougou et Libreville, ont un niveau entre 5 à 30 millions. Un résultat important de nos enquêtes en Afrique centrale est qu'ils indiquent un gap de productivité plus marqué en Afrique de l'ouest qu'en Afrique centrale. L'analyse du graphique 8 révèle qu'en Afrique de l'Ouest, les firmes formelles sont beaucoup plus productives que le petit informel, mais ce gap de productivité est moins important entre le formel et le gros informel pour les villes de Dakar et Ouagadougou. Cotonou est une notable exception en Afrique de l'ouest: le gros informel est plus productive que le formel. En Afrique Centrale, par contre même s'il existe un gap de productivité entre le formel et le petit informel dans les trois villes, une attention particulière doit être accordée au gros informel des villes de Yaoundé et Douala où le gros informel est largement plus productive que le formel. Environ 40% et 39% des entreprises des gros informel dans les villes de Yaoundé et Douala réalisent un niveau de productivité supérieur à la productivité moyenne contre seulement 22% et 28% du formel respectivement (graphique 13). De plus, ces résultats montrent que dans certaines villes, le niveau de productivité du gros informel est largement supérieur à celui du formel. A Douala et Yaoundé par exemple, environ 35% des entreprises du gros

informel réalisent un niveau de productivité compris entre 5 et 30 millions contre seulement 28% du formel. De même à Libreville, environ 58% des entreprises du gros informel ont un niveau de productivité compris entre 5 et 30 millions contre 52% du formel. A Bissau, la même comparaison peut être faite, 50% des entreprises du gros informel réalisent un niveau de productivité compris entre 5 et 30 millions contre seulement 22% du formel.

Graphique 11: Productivité des firme et niveau d'informalité

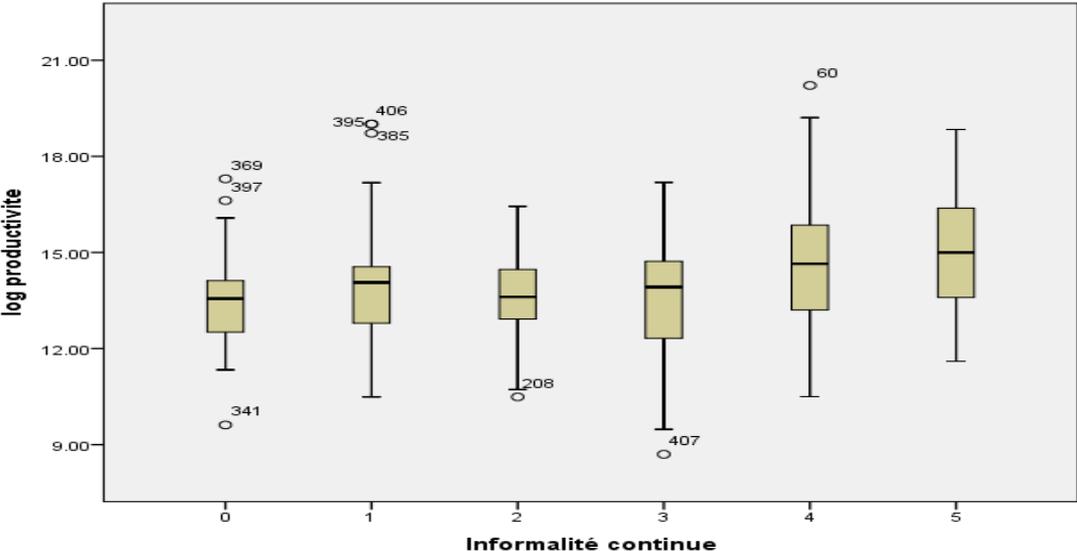
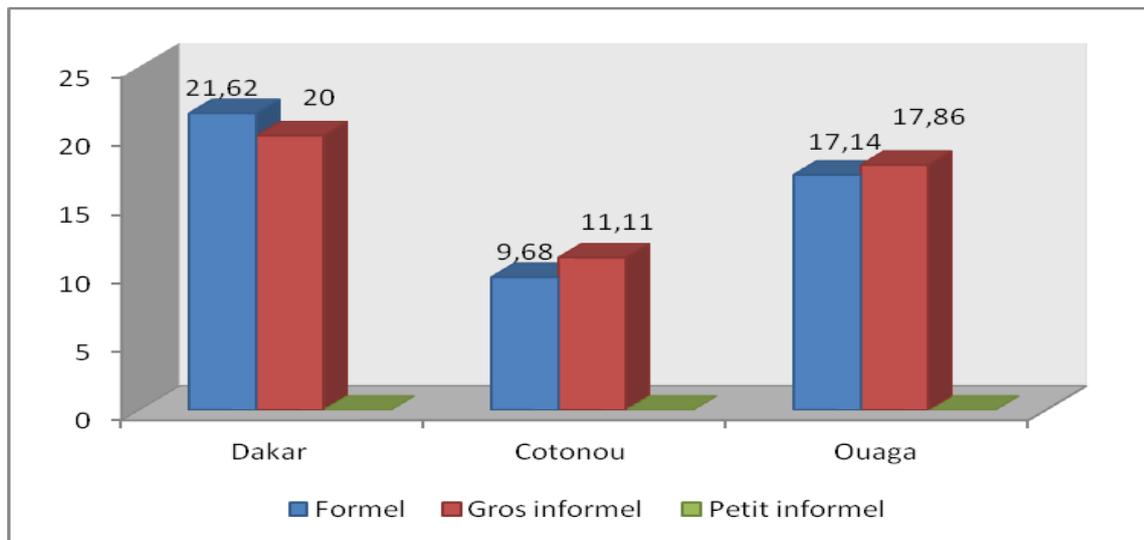


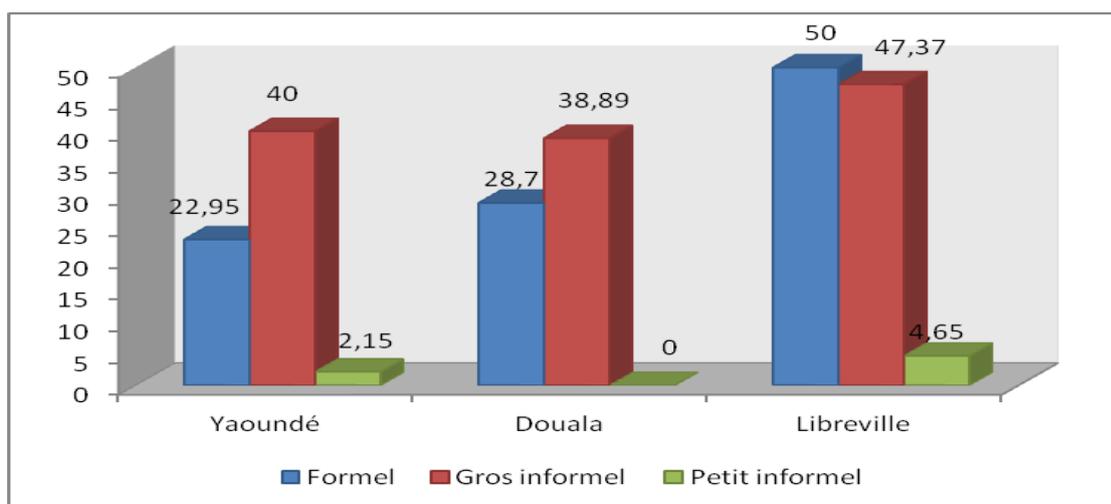
Tableau 70: Productivité de la firme suivant le degré d'informalité (%)

<i>Productivité</i>	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
<i>Dakar</i>				
Moins de 5 millions	31,08	30	75,54	57,47
De 5 à 30 millions	39,19	42	23,37	30,19
30 millions et +	29,73	28	1,09	12,34
<i>Cotonou</i>				
Moins de 5 millions	53,23	22,22	89,52	68,47
De 5 à 30 millions	30,65	63,89	10,48	24,77
30 millions et +	16,13	13,89	0	6,76
<i>Ouagadougou</i>				
Moins de 5 millions	45,71	21,43	95,96	81,23
De 5 à 30 millions	34,29	53,57	4,04	13,41
30 millions et +	20	25	0	5,36
<i>Douala</i>				
Moins de 5 millions	57,41	50	96,55	77,86
De 5 à 30 millions	27,78	33,33	3,45	15,13
30 millions et +	14,81	16,67	0	7,01
<i>Yaoundé</i>				
Moins de 5 millions	65,57	50	95,7	81,71
De 5 à 30 millions	27,87	40	4,3	15,24
30 millions et +	6,56	10	0	3,05
<i>Libreville</i>				
Moins de 5 millions	28	31,58	81,4	66,39
De 5 à 30 millions	52	57,89	18,6	28,63
30 millions et +	20	10,53	0	4,98
<i>Bissau</i>				
Moins de 5 millions	71,11	25	87,34	79,69
De 5 à 30 millions	22,22	50	11,39	16,41
30 millions et +	6,67	25	1,27	3,91

Graphique 12: Proportion des firmes ayant une productivité du travail supérieure à la moyenne nationale en Afrique de l'Ouest

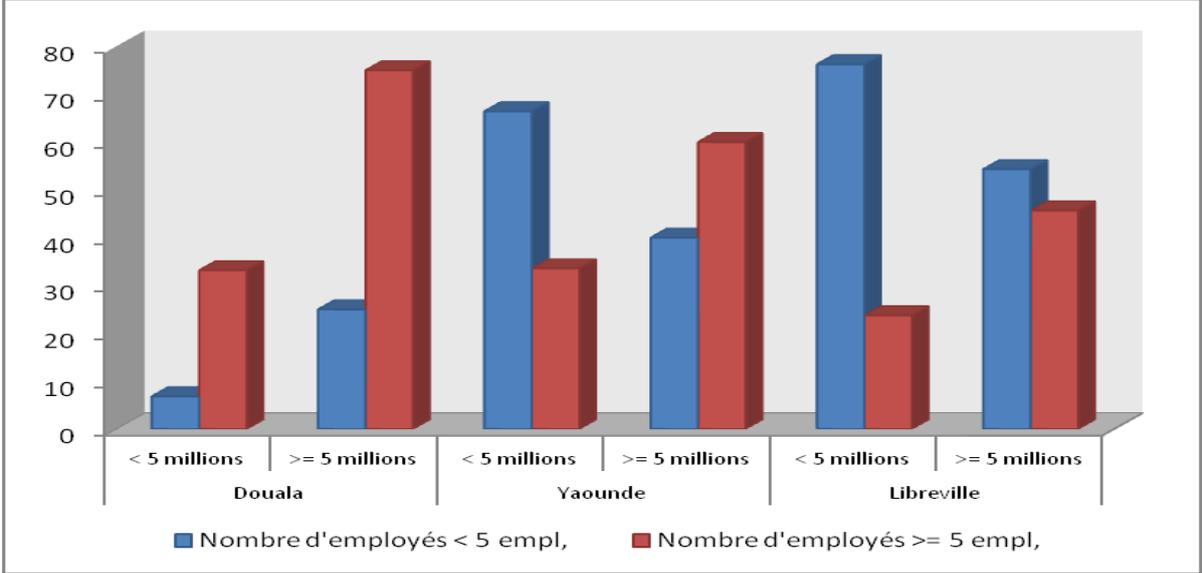


Graphique 13: Proportion des firmes ayant une productivité du travail supérieure à la moyenne nationale en Afrique Centrale

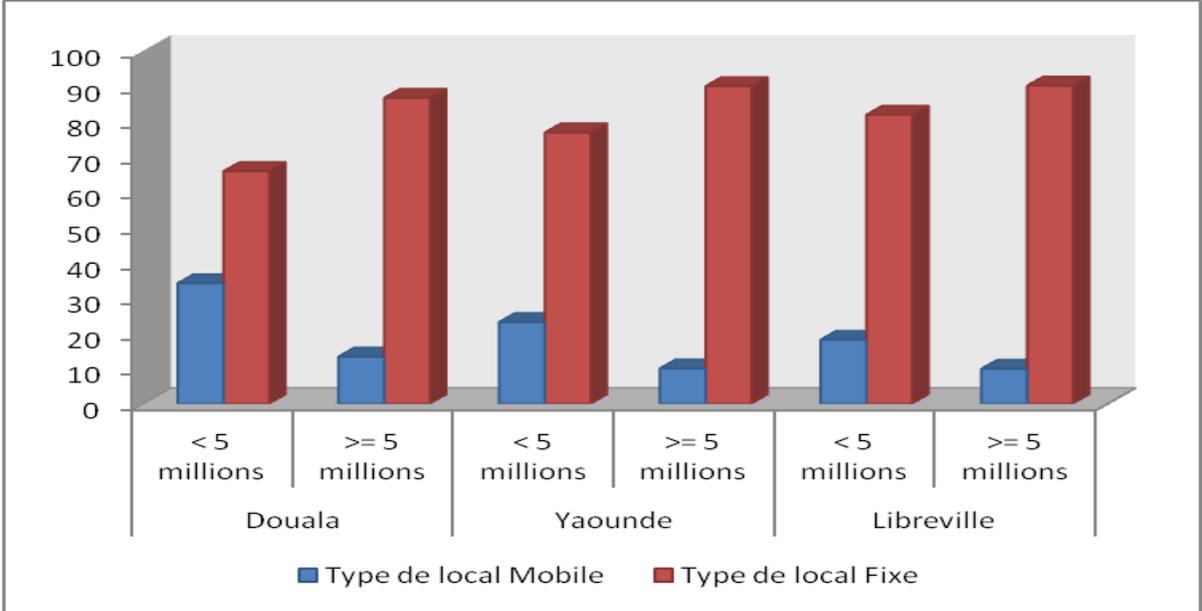


Le gap de productivité entre entreprises formelles et informelles semble tout à fait robuste à des mesures alternatives de l'informel. Dans les graphiques suivants, l'informel est mesuré de façon discrète par un certain nombre de critères définis plus haut : la couverture sociale aux employés, l'accès au crédit bancaire, l'existence de comptes sincères, l'enregistrement et la taille. Dans tous les cas de figure, il apparaît une nette corrélation négative entre la variable définissant l'informel et la productivité.

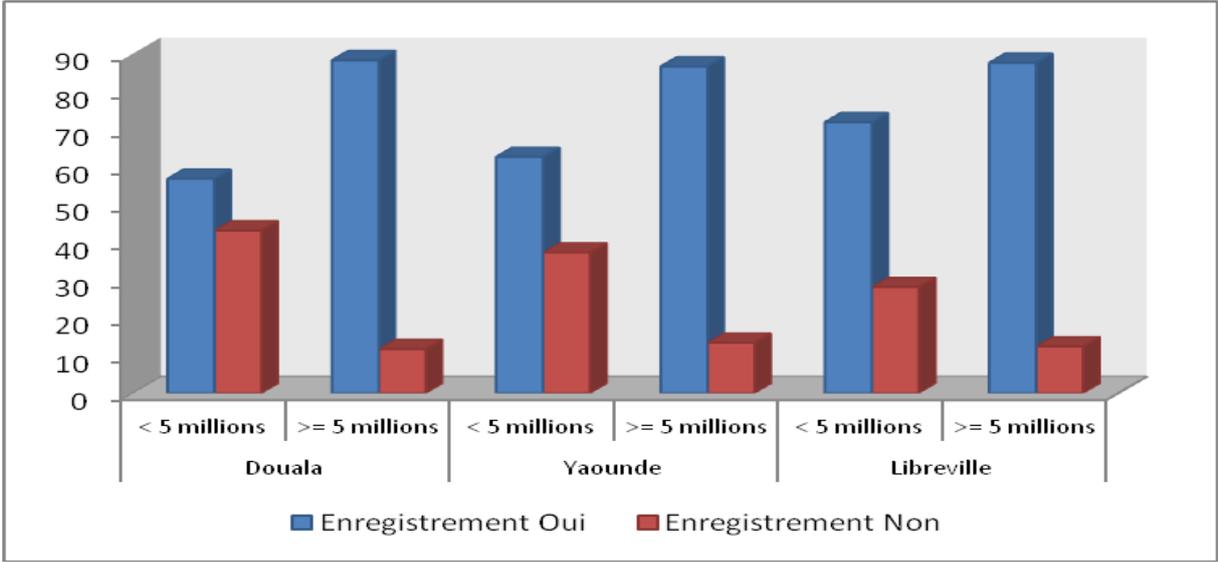
Graphique 14 : Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et la taille



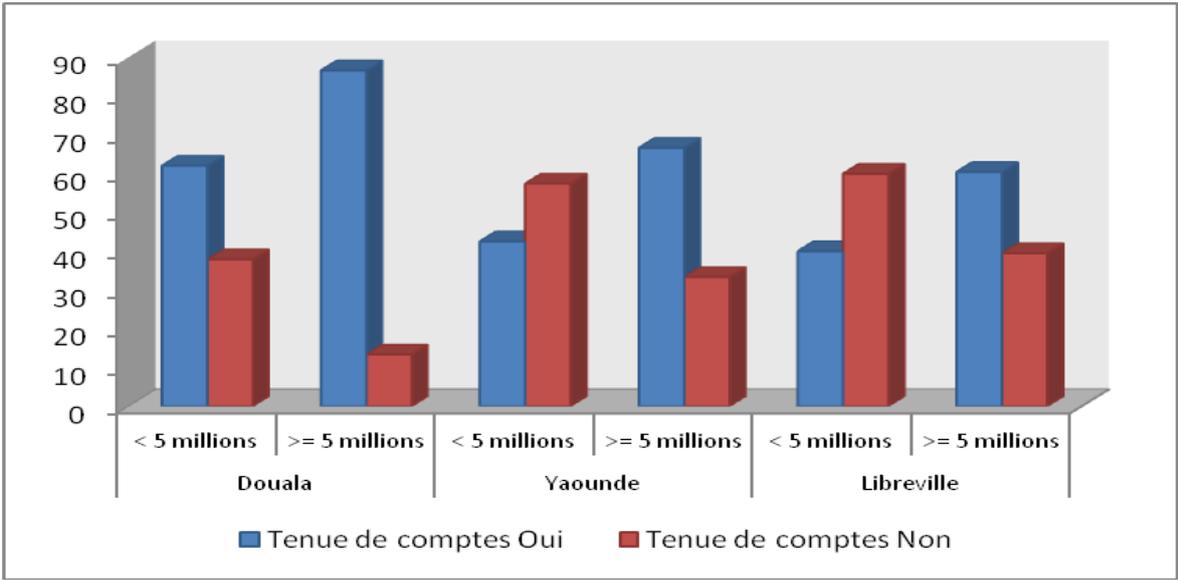
Graphique 15 : Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et le local professionnel



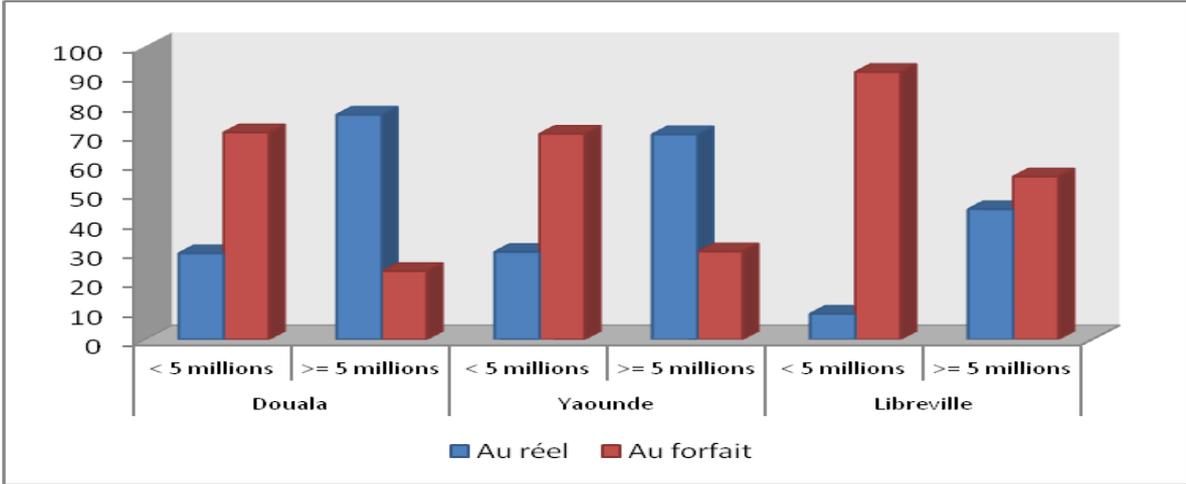
Graphique 16: Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et l'enregistrement



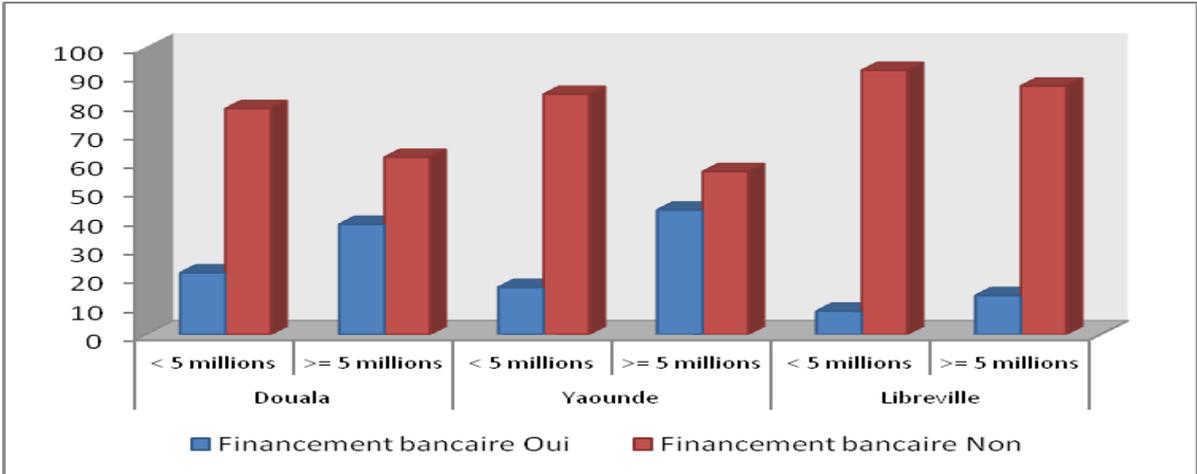
Graphique 17: Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et l'enregistrement



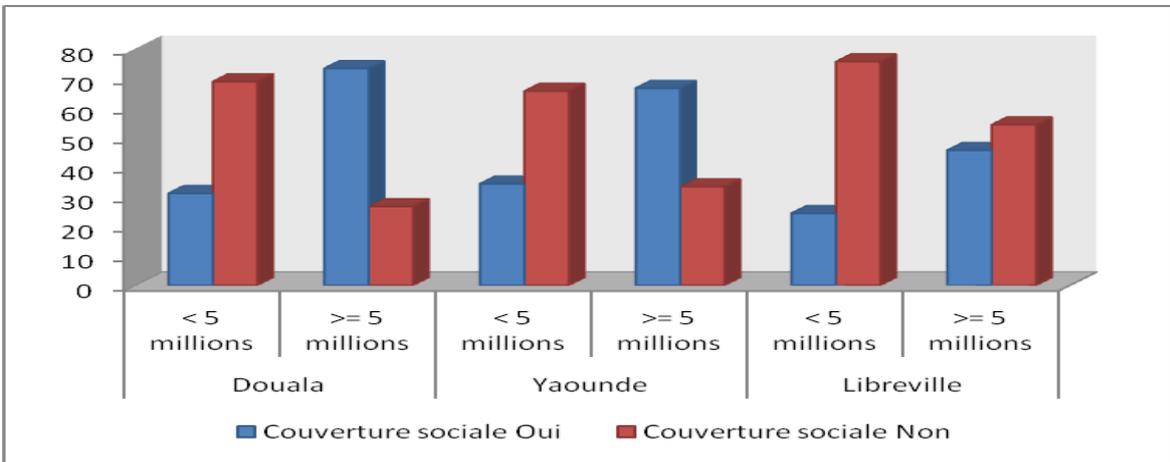
Graphique 18:Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et mode de taxation



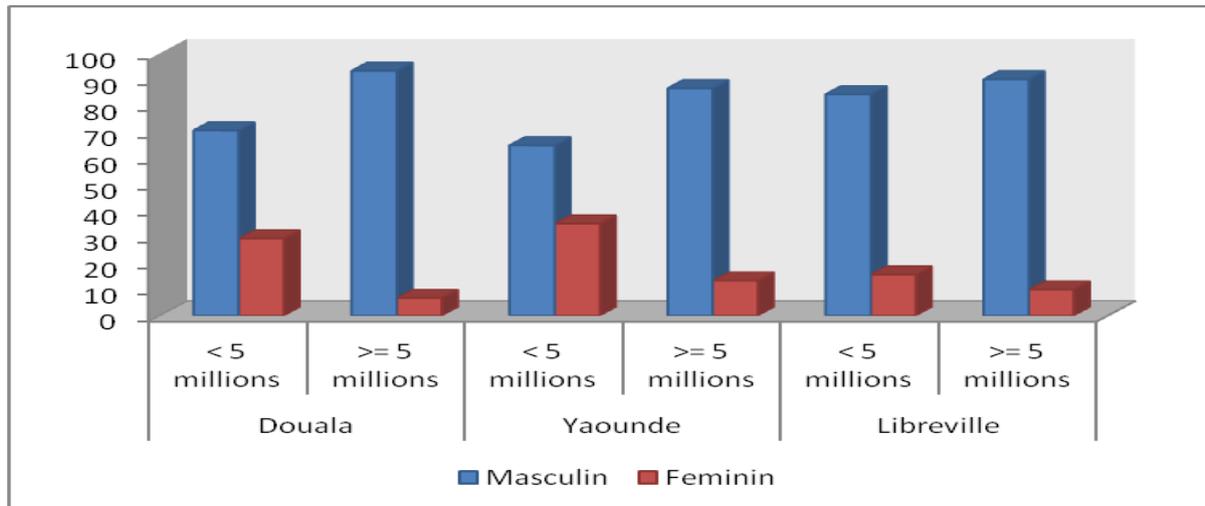
Graphique 19:Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et accès au financement bancaire



Graphique 20:Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et couverture sociale



Graphique 21: Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et sexe du manager



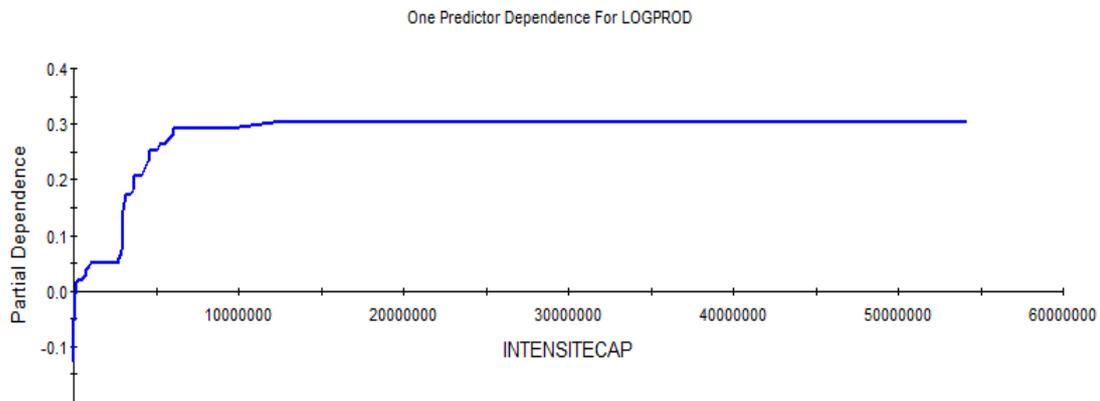
III.2 Les déterminants de la croissance de la productivité du travail en Afrique : une analyse de dépendance partielle

Dans la littérature empirique, beaucoup de facteurs ont été identifiés comme expliquant le différentiel de productivité, de même que sa magnitude, entre le formel et l’informel. Dans cette section, nous discutons quelques uns parmi eux à partir d’une analyse de dépendance partielle.

L’intensité capitaliste est mesurée comme étant le ratio du stock de capital au nombre d’employés de la firme. Pour mesurer le stock de capital à l’échelle de la firme, nous faisons la somme des investissements nets réalisés dans les 5 dernières années ; alors que pour l’emploi, tant l’emploi permanent que celui saisonnier sont considérés. L’intensité capitaliste est la principale explication de la différence observée entre la productivité du travail et la PTF.

L’analyse du graphique 22 montre que l’intensité capitaliste a une influence positive sur la croissance de la productivité de la firme. Cet effet augmente jusqu’à un certain niveau au-delà duquel, sa contribution est stationnaire par rapport à la croissance de la production.

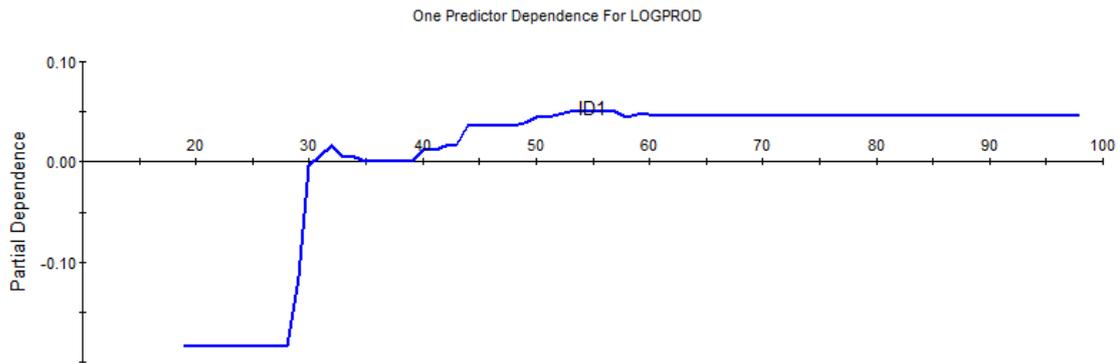
Graphique 22: Contribution l'intensité capitaliste à la croissance de la productivité



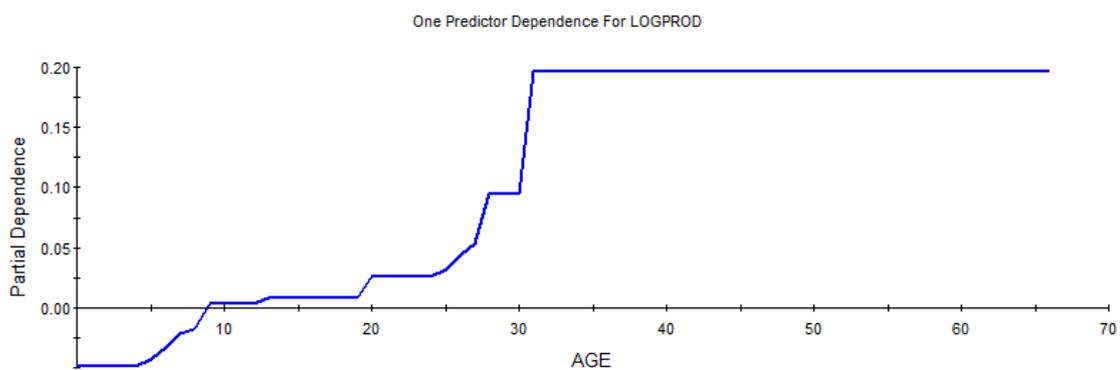
Un facteur important qui pourrait justifier l'écart de productivité entre le formel et l'informel est l'âge du dirigeant d'entreprise. Le graphique 23 montre l'impact de l'âge du dirigeant sur la croissance de productivité, qui est élevé et positif, surtout pour les dirigeants plus jeunes

De même, le nombre d'année d'expérience du dirigeant dans le formel et l'âge de la firme contribue très forte à la croissance de la productivité. Le graphique 24 laisse apparaître une contribution importante, surtout avant la trentaine d'années d'expérience. Sur le le graphique 25 par contre, c'est à partir de 10 ans d'expérience dans le formel pour le dirigeant qu'un impact positif sur la croissance de la productivité de la firme est observé. Et si le nombre d'années d'expérience du dirigeant dépasse 25 ans, la contribution à la productivité commence à se tasser .

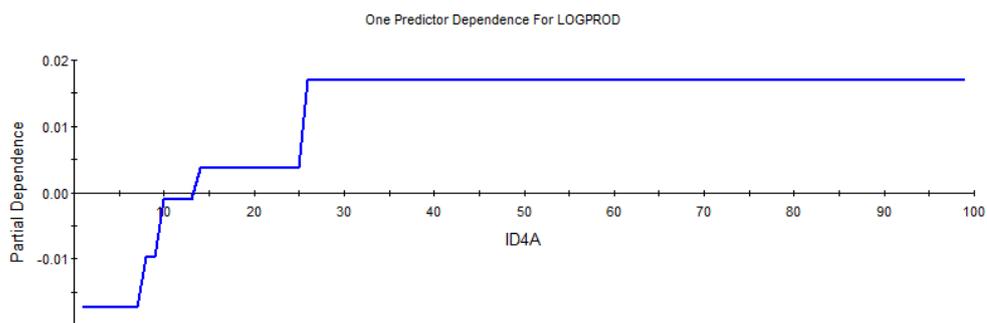
Graphique 23 : Contribution de l'âge du dirigeant d'entreprise à la croissance de la productivité



Graphique 24 : Contribution de l'âge de la firme à la croissance de la productivité

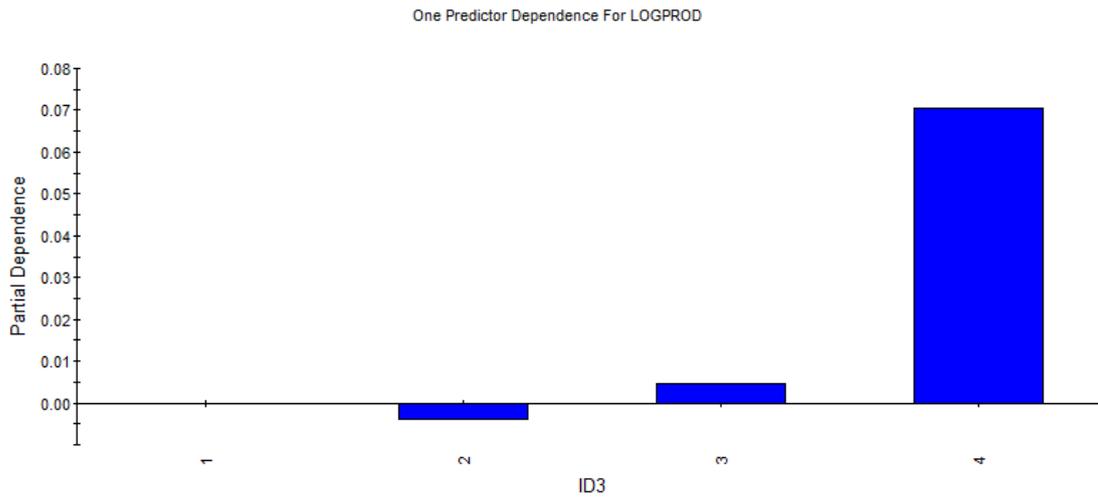


Graphique 25: Contribution du nombre d'années d'expérience comme dirigeant dans le formel à la croissance de la productivité



Un autre facteur important qui ressort de l'analyse de nos données est le niveau d'éducation du dirigeant qui joue un rôle extrêmement important dans la productivité de cette dernière. Le graphique 26 montre que les entreprises ayant un dirigeant de niveau d'éducation supérieur ont une contribution à la croissance de productivité beaucoup plus grande que pour les niveaux inférieurs d'éducation.

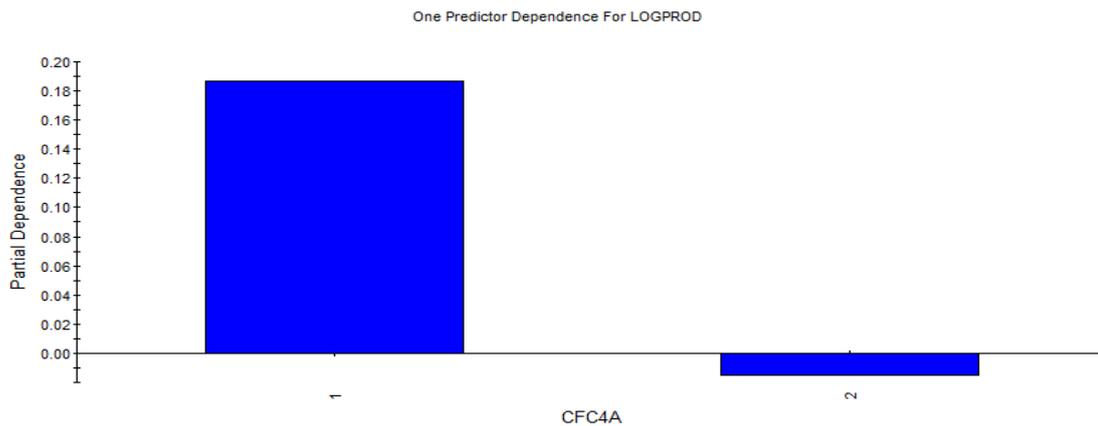
Graphique 26: Contribution du niveau d'éducation du dirigeant à la croissance de la productivité



1- Aucun ; 2- primaire, 3- secondaire ; 4- niveau supérieur

L'existence d'une prime à l'exportation semble également être observée dans nos résultats. Le graphique 27 montrent que les entreprises qui exportent une partie de leur production contribuent plus à la croissance de la productivité.

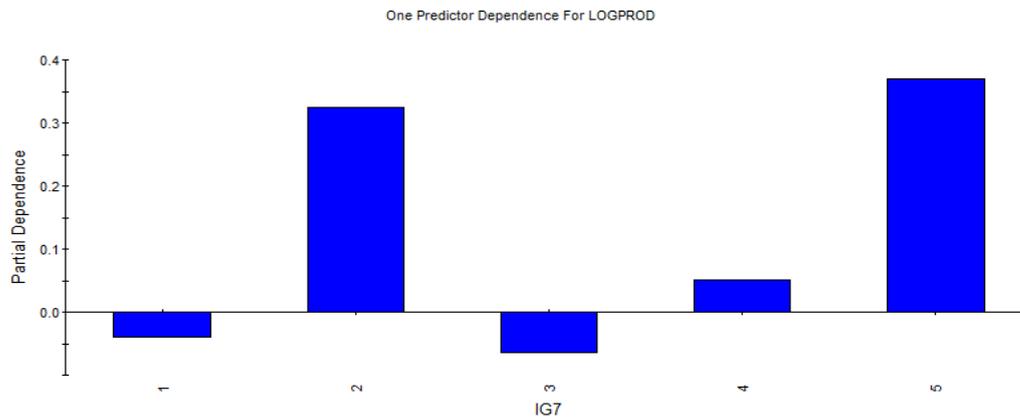
Graphique 27: Contribution de l'exportation d'une partie de la production à la croissance de la productivité



1- oui ; 2- Non

Le statut légal de l'entreprise tend aussi à être corrélé avec la croissance de la productivité. Le graphique 28 montre que les entreprises qui sont constituées en société ont tendance à être plus productives.

Graphique 28 :Contribution du propriétaire de l'entreprise sur la croissance de la productivité suivant le propriétaire de l'entreprise

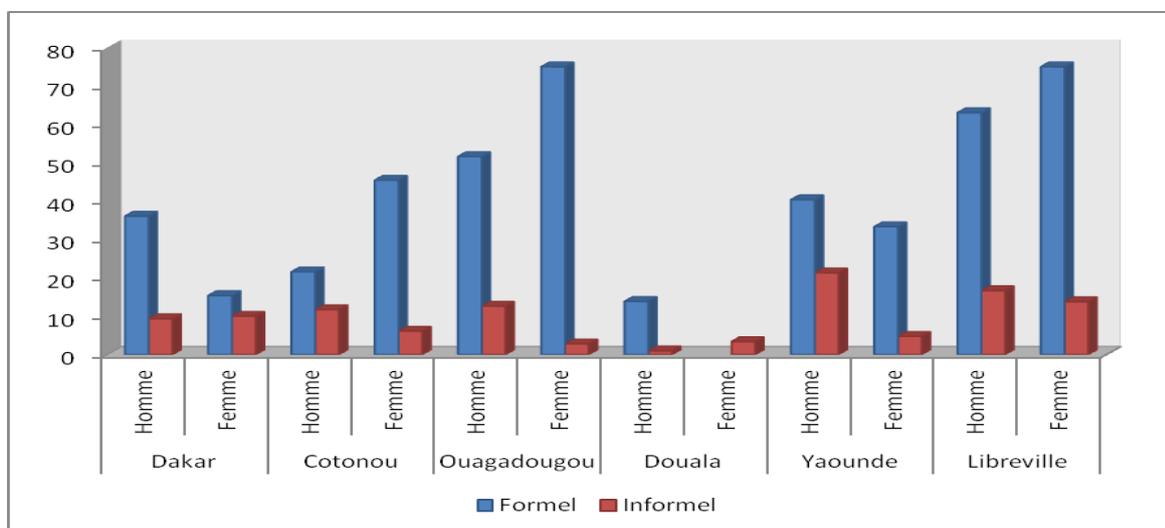


1- particulier ; 2- Société ; 3- Moi- meme ; 4- Conjoint et autre parent ; 5- autre

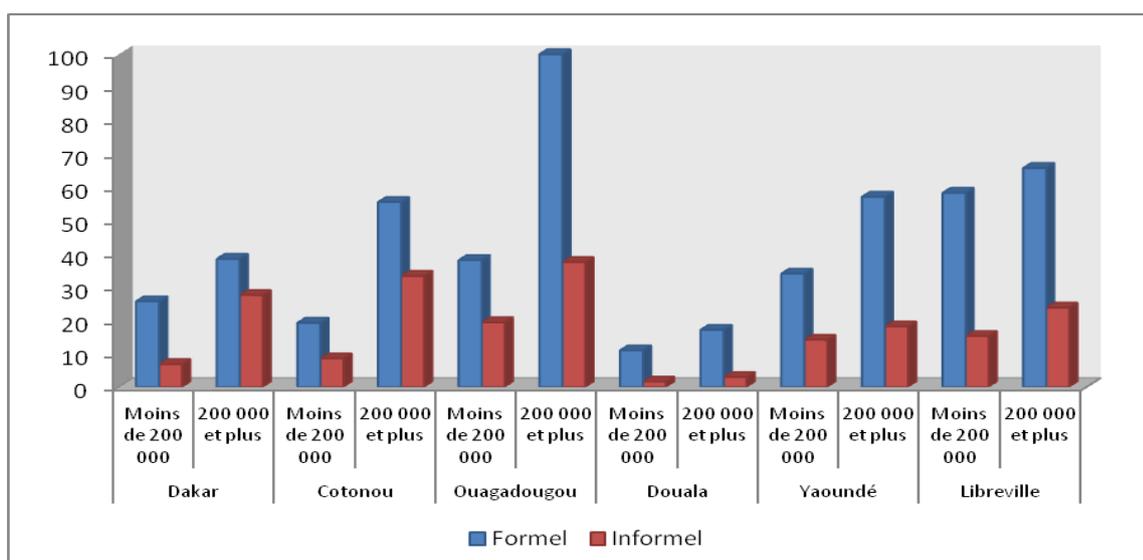
III.3 Les autres déterminants de la productivité de la firme

Utilisant les probabilités conditionnelles, nous constatons que les entreprises formelles dans les 6 villes sont plus susceptibles de dépasser la productivité moyenne. Dans les villes de Dakar, Douala et Yaoundé, les entreprises formelles dirigées par les hommes ont plus de chance d'être au dessus de la productivité moyenne. Tandis que dans les villes comme Cotonou, Ouagadougou et Librevilles, il s'agit des entreprises formelles dirigées par les femmes.

Graphique 29: Probabilité d'atteindre la productivité moyenne, selon le sexe du dirigeant et le statut formel ou informel de la firme (en %)

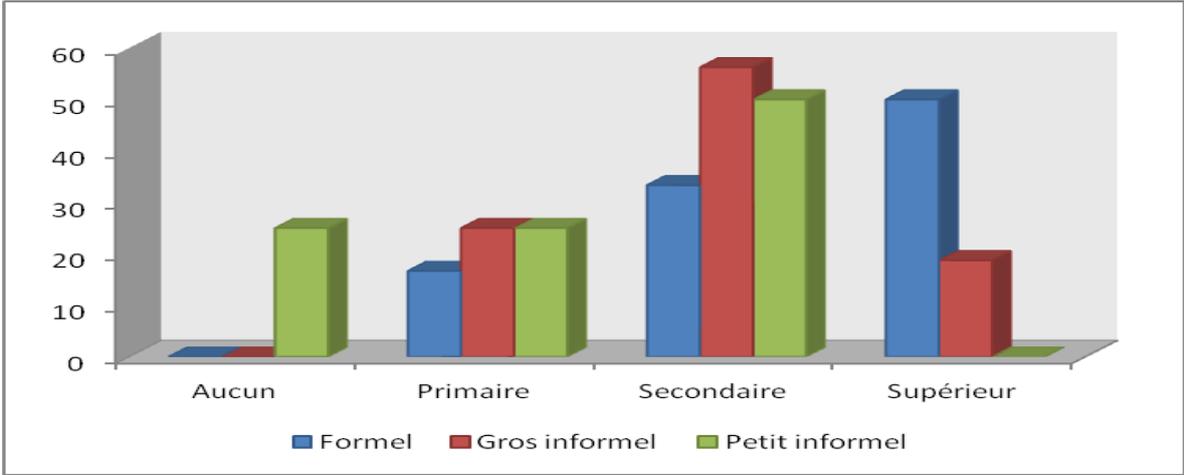


Graphique 30: Probabilité d'atteindre la productivité moyenne, selon le salaire et le statut formel ou informel de la firme (en %)

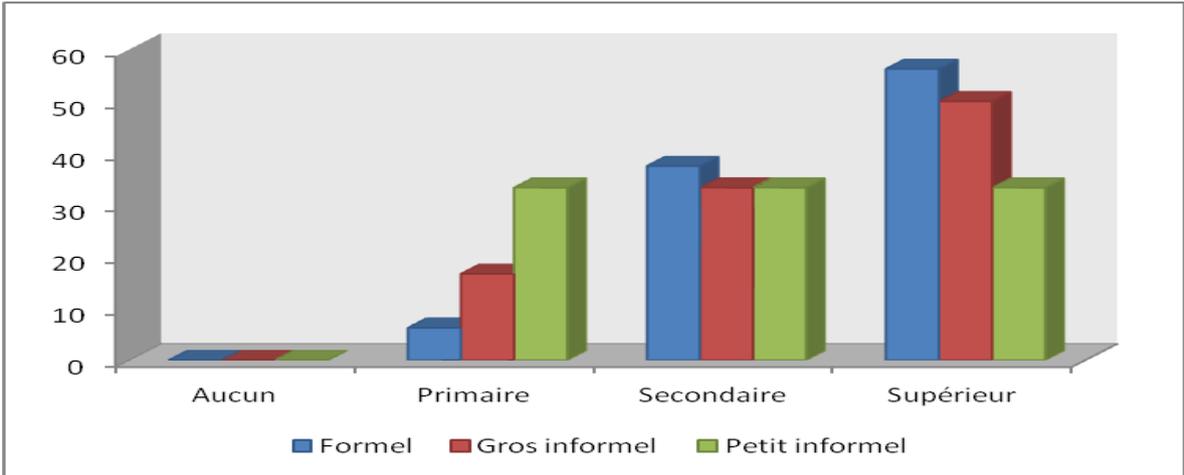


Un facteur important largement discuté dans la littérature économique est l'impact du niveau d'éducation des employés de la firme sur la productivité (graphiques 31 à 38). Quel que soit le statut formel ou informel de la firme, un niveau d'éducation élevé semble corrélé à la productivité, notamment les niveaux d'éducation du secondaire et du supérieur.

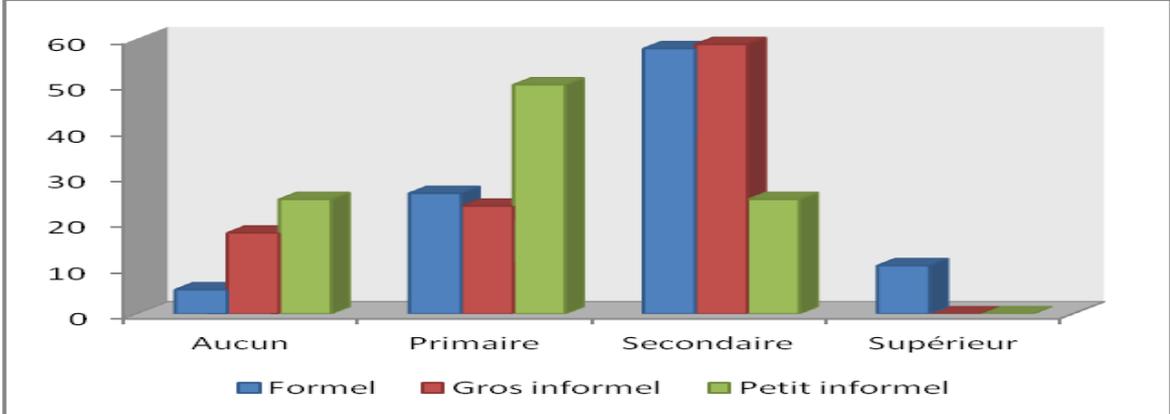
Graphique 31: Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel (en %) à Dakar



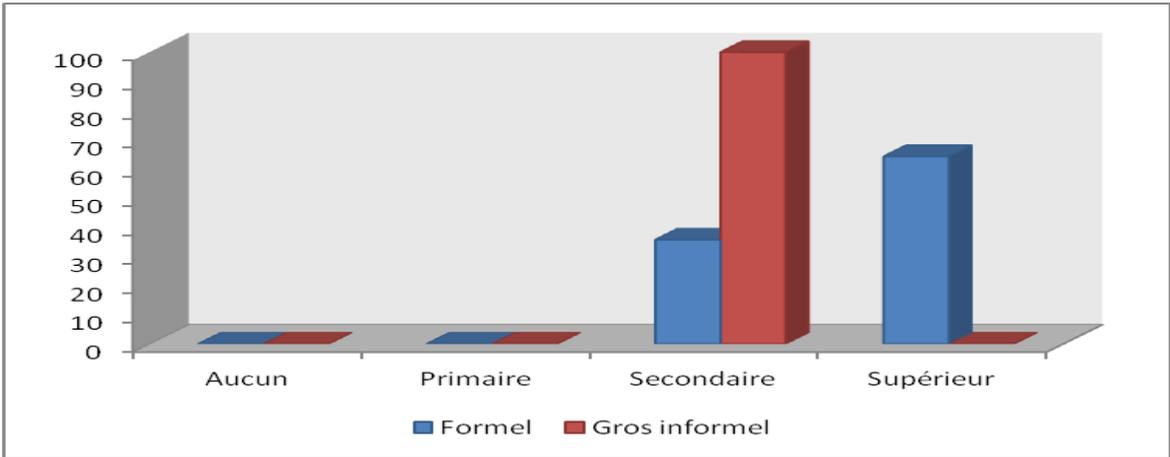
Graphique 32: Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel (en %) à Cotonou



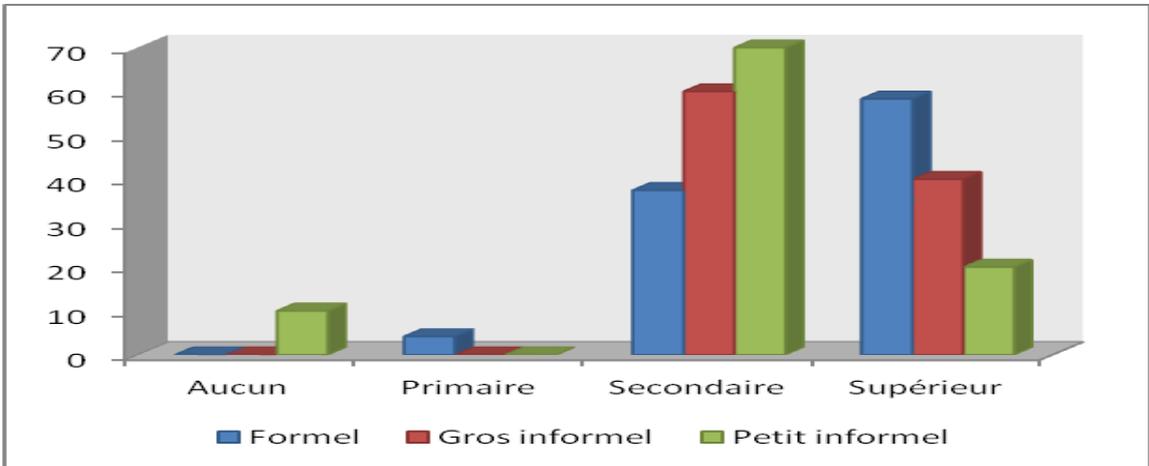
Graphique 33: Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel à Ouagadougou(en %)



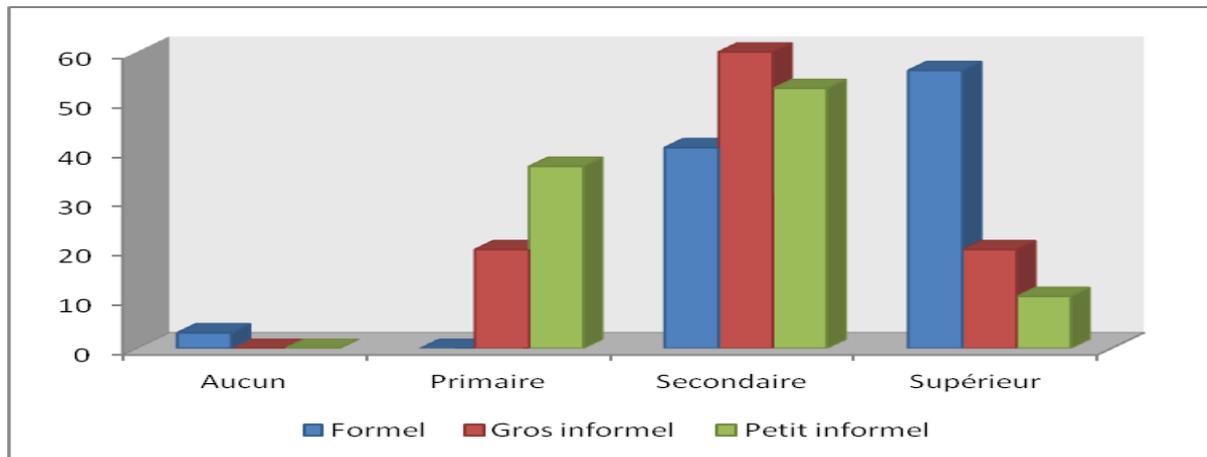
Graphique 34 : Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel à Douala (en %)



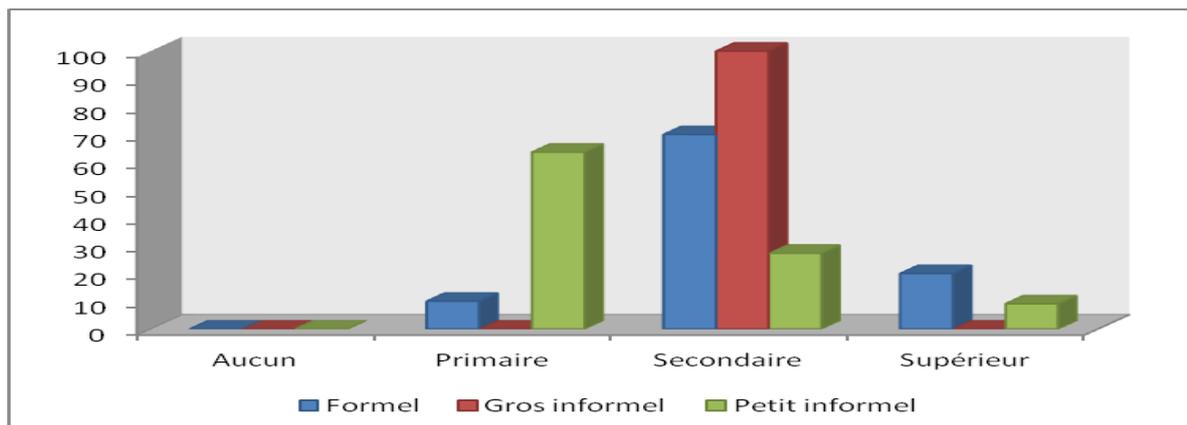
Graphique 35: Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel à Yaoundé (en %)



Graphique 36: Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel à Libreville (en %)



Graphique 37: Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel à Bissau (en %)



III.4. Une analyse économétrique de la relation entre informel et productivité

Dans notre analyse économétrique, nous utilisons deux approches : a) dans la première, la variable dépendante est l'informalité et les variables explicatives sont un ensemble de variables incluant la productivité ; b) dans la deuxième approche, la variable dépendante est le niveau de productivité et un ensemble de techniques paramétriques et non paramétriques sont utilisées pour tester sa corrélation avec différents niveaux d'informalité. En utilisant les arbres de décision, on a considéré un ensemble de variables candidates pour déterminer laquelle donne la meilleure

répartition de la productivité dans des sous-ensembles les plus homogènes possibles. Benjamin et Mbaye (2012) trouvent que cette approche multiforme est utile pour avoir des résultats robustes, en particulier lorsque qu'il y a risque que l'endogénéité affecte les paramètres de la régression. La liste des variables candidates utilisées dans nos régressions de même que les signes attendus sont présentés dans le tableau suivant

Tableau 71 : variables explicatives et leurs signes attendus

Variable	Signe attend
Caractéristiques socio-démographiques du chef d'entreprise	
Age	-/+
Sexe	-/+
Statut matrimonial	-/+
Education	+
Analphabétisme	-
Position dans le ménage (chef de ménage ou autre)	-/+
Caractéristiques sectorielles	
Intensité capitalistique	+
Niveau de protection des importations	+/-
La part des exportations dans l'output total	-/+
Perception de l'environnement des affaires et des régulations du travail	
Perception du coût de la main-d'oeuvre et des autres facteurs non échangeables	-
Perception de la flexibilité de la législation du travail	-
Perception du niveau de harcèlement fiscal	-
Perception de la capacité d'inspection des services de l'Etat	-
Perception des contraintes de financement	-
Perception de la crédibilité de la politique économique	-

Dans nos régressions, nous avons dans un premier temps utilisé les MCO où la variable dépendante est le log du niveau de productivité. Le tableau 71 montre les résultats obtenus avec cette méthode. Sans surprise, la plupart de nos coefficients sont significatifs avec le signe attendu. L'intensité capitaliste est significative à 1%. De même le coefficient du petit informel est significativement et négativement corrélé à la productivité.

Graphique 38: productivité du travail et niveaux d'informalité au Cameroun

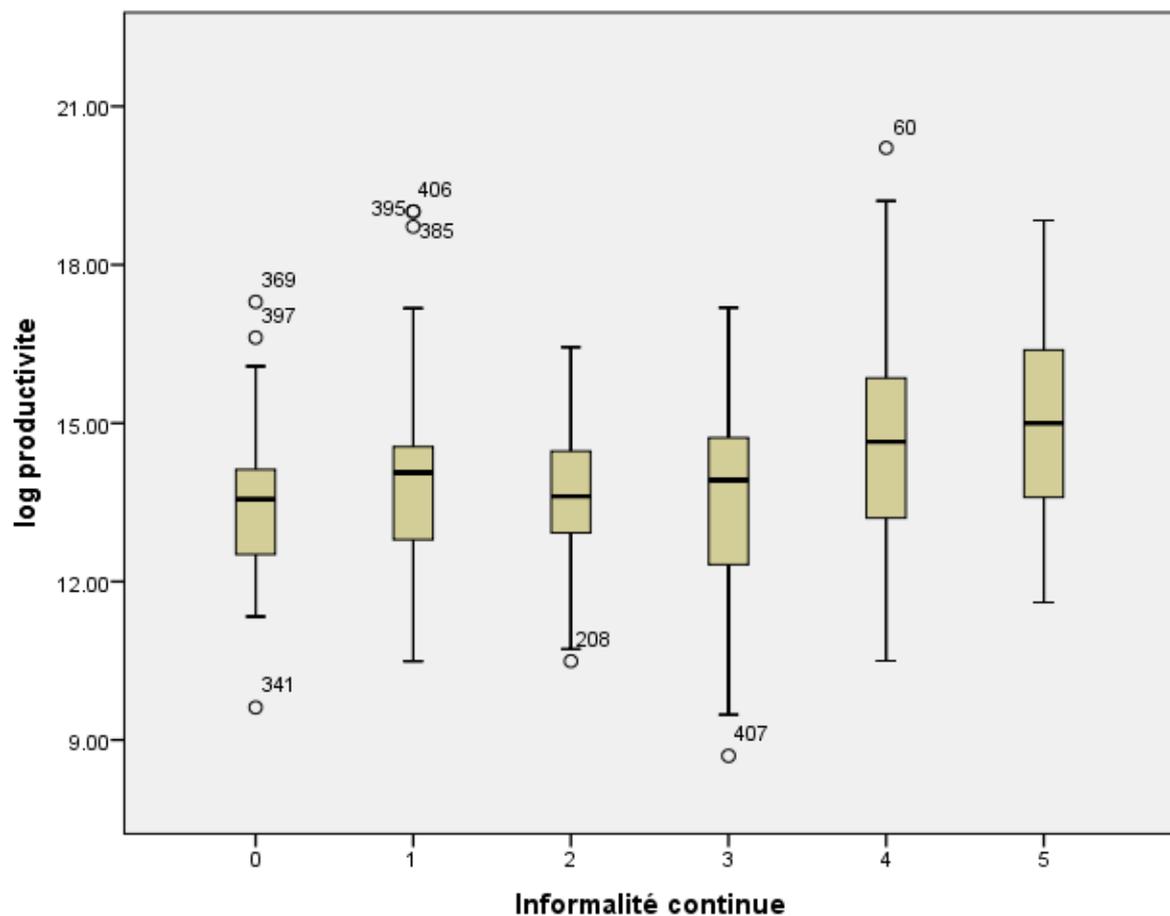


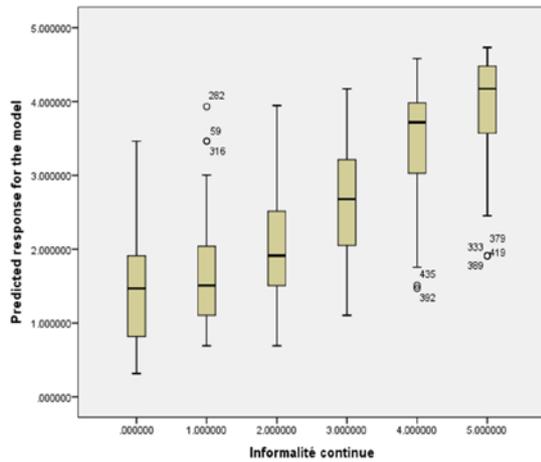
Tableau 72 : Estimation utilisant les MCO

Logprod	Coef.	Std. Err.	T	P> t	[Conf. I]	Interva I]
log(IC)	.135448	.039072	3.47	0.001	.0585939	.2123022
BTP	1.385034	.5339016	2.59	0.010	.334857	2.435212
Gros informel*Commerce	-.8558975	.7204835	-1.19	0.236	-2.273079	.5612838
Petit informel	-.9201071	.2299917	-4.00	0.000	-1.372498	-.4677166
Petit informel*Commerce	-.6859401	.3857141	-1.78	0.076	-1.444634	.0727542
Gros informel	1.115375	.4269649	2.61	0.009	.2755405	1.955209
Service	.0348083	.2099697	0.17	0.868	-.3781991	.4478158
Commerce	.8775323	.3228099	2.72	0.007	.2425697	1.512495
Constante	12.70942	.5876445	21.63	0.000	11.55353	13.86531

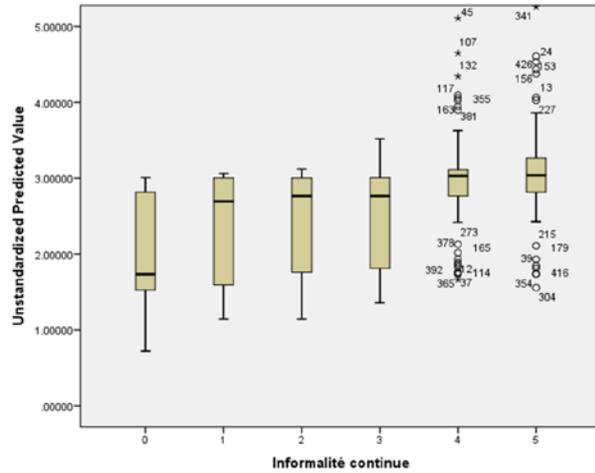
Un potentiel problème avec les MCO est l'existence probable d'un lien de causalité bidirectionnelle entre l'informalité et la productivité, pouvant résulter en biais d'endogénéité. Pour pendre en charge ce problème, nous avons considéré trois variables instrumentales candidates : a) le nombre d'employés salariés à la création de l'entreprise, b) le sexe du dirigeant de l'entreprise, c) le nombre de salariées dans la firme. Il a été établi que la candidate a) donnait une meilleure prédiction de l'informalité. Nous avons aussi été confrontés au choix entre considérer les valeurs prédites de l'informalité par Radom Forest (RF) ou par les régressions linéaires standards. Les résultats de cet exercice sont présentés dans le graphique 30. Et il apparait clairement que RF produit de bien meilleurs résultats que la régression linéaire. C'est pour cela que dans le tableau 72, nous avons utilisé les valeurs prédites par RF comme instrument. Le petit informel apparait comme étant négativement corrélé avec la productivité, alors que le gros informel est positivement

corrélé avec la productivité. Dans les deux cas, le formel est pris comme référence.
D'autres variables comme le secteur d'activité sont aussi corrélées à la productivité.

Graphique 39: Analyse comparative du niveau d'informalité prédit, respectivement, par la variable instrumentale de Random forest et la régression linéaire



Random Forest



Régression linéaire

Tableau 73: Estimation utilisant Random Forest comme instrument

Logprod	Coef.	Std. Err.	T	P > t	[Conf.]	Interva l]
Petit informel	-.421275 1	.406060 3	-1.04	0.300	-1.21713 9	.374588 4
log(IC)	.168295 8	.044679	3.77	0.000	.080726 6	.255865
BTP	1.50844 9	.537054 1	2.81	0.005	.455842 5	2.56105 6
Gros informel*Commerce	-1.03165 2	.725721 6	-1.42	0.155	-2.45404	.390735 8
Petit informel*Commerce	-1.07661 2	.464789	-2.32	0.021	-1.98758 2	-.165642 3
Service	.004939 4	.209635 1	0.02	0.981	-.405937 9	.415816 7
Commerce	1.10476 6	.355378 8	3.11	0.002	.408236 5	1.80129 6
Gros informel	1.37565 2	.459037 1	3.00	0.003	.475955 5	2.27534 8
Constante	12.0180 9	.746603 5	16.1 0	0.000	10.5547 7	13.4814

Tableau 74: Régression utilisant une approche standard de l'instrument

Logprod	Coef.	Std. Err.	T	P> t	[Conf.]	Interva]
Petit informel	- .823062 6	.691503 4	- 1.19	0.234	- 2.17838 4	.532259 2
log(IC)	.141838 4	.057773 9	2.46	0.014	.028603 7	.255073
BTP	1.40904 4	.551306 2	2.56	0.011	.328503 5	2.48958 4
Gros informel*Commerce	- .890089 5	.747594 3	- 1.19	0.234	- 2.35534 7	.575168 4
Petit informel*Commerce	- .761942 8	.637712 1	- 1.19	0.232	- 2.01183 6	.48795
Service	.028997 5	.210948 4	0.14	0.891	- .384453 7	.442448 7
Commerce	.921739 2	.435995 9	2.11	0.035	.067202 9	1.77627 5
Gros informel	1.16601	.542055 4	2.15	0.031	.103600 6	2.22841 9
Constante	12.5749 3	1.07517 1	11.7 0	0.000	10.4676 3	14.6822 2

IV. Climat des investissements et secteur informel

Les contraintes liées au climat des investissements sont généralement perçues comme faisant le lit de l'informalité. Dans les pays africains, les contraintes liées à l'environnement des affaires semblent fortes tant pour les entreprises formelles que celles de l'informel, mais avec une acuité plus grande pour ces dernières.

IV.1 Accès aux services d'infrastructures publiques

Nos enquêtes confirment que les faiblesses dans l'environnement des affaires sont onéreuses pour les entreprises à la fois du formel et de l'informel, mais plus encore pour les entreprises du secteur informel. L'accès aux services d'eau dans les villes en Afrique de l'Ouest comme en Afrique Centrale est étonnamment limité. Environ 80% des entreprises formelles ont accès à l'eau dans les 6 villes sauf à Bissau où 24% du formel ont accès aux services d'eau. Pour le gros informel, l'accès

aux services d'eau est d'environ 70% pour les villes de Dakar, Cotonou et Libreville alors qu'il est inférieur à 50% pour les autres villes de l'échantillon. Par contre, pour le petit informel, très peu d'entreprises ont accès aux services d'eau pour les villes de Douala, Yaoundé et Bissau, l'accès aux services d'eau est très faible pour le petit informel, il est environ 30% (voir tableau 75).

En Afrique de l'ouest comme en Afrique centrale, plus de 80% des entreprises informelles ont accès à l'électricité sauf pour les villes de Bissau, Douala et Yaoundé où environ 60% des entreprises informelles ont accès à l'électricité (voir tableau 76). L'accès au service du téléphone est presque similaire, avec les entreprises formelles bénéficiant d'un plus grand accès que les entreprises informelles, mais avec des insuffisances notables dans le service, pour les deux secteurs (voir tableau 77).

Peu d'entreprises informelles disposent d'un générateur pour faire face aux délestages d'électricité dans les grandes villes africaine. En Afrique de l'Ouest, en moyenne 20% des entreprises du petit informel disposent d'un générateur contre moins 10% en Afrique Centrale (voir tableau 78).

Tableau 75: Proportion des firmes ayant accès à l'eau

Ville	Formel	Gros informel	Petit Informel	Total
Dakar	87,84	74	50	62,99
Cotonou	100	78,57	59,63	71,65
Ouagadougou	58,97	27,27	30,91	34,25
Douala	84,26	44,44	10,34	42,07
Yaoundé	83,61	30	24,73	46,95
Libreville	88	68,42	54,65	62,66
Bissau	25,93	33,33	17,05	20,95

Tableau 76: Proportion des firmes ayant accès à l'électricité

Ville	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Dakar	97,3	90	89,13	91,23
Cotonou	98,41	97,67	89,08	92,5
Ouagadougou	90	84,85	84,89	85,57
Douala	97,22	72,22	62,76	77,12
Yaoundé	93,44	70	58,06	71,95
Libreville	90	84,21	82,56	84,23
Bissau	68,52	50	47,73	55,41

Tableau 77: Proportion des firmes ayant accès au téléphone

Ville	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Dakar	94,59	84	77,17	82,47
Cotonou	96,67	83,72	60,87	72,73
Ouagadougou	85	60,61	66,96	68,67
Douala	90,74	61,11	32,41	57,56
Yaoundé	91,8	60	39,78	60,37
Libreville	80	47,37	25,58	38,59
Bissau	61,11	33,33	32,95	43,24

Tableau 78: Proportion des firmes disposant d'un générateur selon le statut de la firme

Villes	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Dakar	55,41	28	19,57	29,55
Cotonou	73,53	51,11	30,94	43,88
Ouagadougou	22,5	18,75	12,33	14,38
Douala	59,26	16,67	2,07	25,83
Yaoundé	50,82	30	5,38	23,78
Libreville	50	15,79	3,49	14,11
Bissau	29,63	33,33	29,21	29,53

Les délais d'attente pour l'accès à l'eau sont relativement longs, supérieur à 30 jours pour un nombre considérables d'entreprises. De plus, les petites entreprises semblent plus exposés aux longs délais de connexion que les petites. Et la proportion d'entreprises, toutes catégories confondues qui connaissent les délais les plus longs, est beaucoup plus élevée en Afrique centrale qu'en Afrique de l'ouest. Ce résultat

semble paradoxal, si on sait que ces derniers ont des niveaux de ressources plus élevées que les seconds.

Tableau 79 : Délai d'attente pour l'accès à l'eau selon le statut de la firme

<i>Nombre de jours</i>	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
<i>Dakar</i>				
1 à 7 jours	43.08	62.16	59.78	54.64
8 à 30 jours	30.77	13.51	15.22	20.10
Plus de 30 jours	26.15	24.32	25.00	25.26
<i>Cotonou</i>				
1 à 7 jours	39.58	31.82	43.33	40.63
8 à 30 jours	14.58	31.82	27.78	24.38
Plus de 30 jours	45.83	36.36	28.89	35.00
<i>Ouagadougou</i>				
1 à 7 jours	52.50	72.73	77.97	74.00
8 à 30 jours	40.00	18.18	17.18	20.33
Plus de 30 jours	7.50	9.09	4.85	5.67
<i>Douala</i>				
1 à 7 jours	23.08	12.50	33.33	23.68
8 à 30 jours	62.64	37.50	46.67	58.77
Plus de 30 jours	14.29	50.00	20.00	17.54
<i>Yaounde</i>				
1 à 7 jours	0.00	33.33	8.70	3.90
8 à 30 jours	90.20	66.67	82.61	87.01
Plus de 30 jours	9.80	0.00	8.70	9.09
<i>Libreville</i>				
1 à 7 jours	20.45	0.00	28.72	23.84
8 à 30 jours	47.73	46.15	44.68	45.70
Plus de 30 jours	31.82	53.85	26.60	30.46
<i>Bissau</i>				
1 à 7 jours	33.33	33.33	66.67	51.28
8 à 30 jours	60.00	33.33	23.81	38.46
Plus de 30 jours	6.67	33.33	9.52	10.26

Lorsqu'on considère les délais de connexion à l'électricité, la même observation peut être faite : un niveau relativement élevé de firmes connaît des délais relativement longs de connexion, et les pays d'Afrique centrale polarisent une proportion plus élevée de ces firmes que leurs homologues de l'ouest. Par contre, lorsqu'on considère les délais de connexion au téléphone, ils sont plus longs que

pour l'eau et l'électricité ; mais les pays d'Afrique centrale semblent cette fois-ci connaître des délais plus courts. Il est clair que la fourniture du téléphone est une activité plus lucrative que l'eau et l'électricité et attire par conséquent plus d'investisseurs privés étrangers que pour les autres secteurs. Enfin, il est surprenant que les pays d'Afrique centrale qui sont presque tous producteurs de pétrole, aient plus de problème avec le service d'électricité que les autres.

Tableau 80 : Délai d'attente pour l'accès à l'électricité

<i>Nombre de jours</i>	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
<i>Dakar</i>				
1 à 7 jours	25.00	46.67	26.83	29.54
8 à 30 jours	52.78	31.11	47.56	46.26
Plus de 30 jours	22.22	22.22	25.61	24.20
<i>Cotonou</i>				
1 à 7 jours	37.50	29.63	29.31	31.41
8 à 30 jours	16.67	18.52	28.45	24.08
Plus de 30 jours	45.83	51.85	42.24	44.50
<i>Ouagadougou</i>				
1 à 7 jours	30.00	48.48	41.41	40.67
8 à 30 jours	62.50	45.45	44.05	46.67
Plus de 30 jours	7.50	6.06	14.54	12.67
<i>Douala</i>				
1 à 7 jours	26.67	23.08	32.97	29.19
8 à 30 jours	59.05	61.54	50.55	55.50
Plus de 30 jours	14.29	15.38	16.48	15.31
<i>Yaoundé</i>				
1 à 7 jours	7.02	14.29	12.96	10.17
8 à 30 jours	87.72	85.71	79.63	83.90
Plus de 30 jours	5.26	0.00	7.41	5.93
<i>Libreville</i>				
1 à 7 jours	6.67	12.50	27.46	21.67
8 à 30 jours	51.11	43.75	46.48	47.29
Plus de 30 jours	42.22	43.75	26.06	31.03
<i>Bissau</i>				
1 à 7 jours	34.21	50.00	61.54	48.15
8 à 30 jours	60.53	25.00	35.90	46.91
Plus de 30 jours	5.26	25.00	2.56	4.94

Tableau 81 : Délai d'attente pour l'accès au téléphone

<i>Nombre de jours</i>	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
<i>Dakar</i>				
1 à 7 jours	50.00	71.43	57.04	57.48
8 à 30 jours	40.00	14.29	37.32	34.25
Plus de 30 jours	10.00	14.29	5.63	8.27
<i>Cotonou</i>				
1 à 7 jours	39.58	39.13	47.83	44.17
8 à 30 jours	25.00	26.09	23.91	24.54
Plus de 30 jours	35.42	34.78	28.26	31.29
<i>Ouagadougou</i>				
1 à 7 jours	47.50	57.58	60.35	58.33
8 à 30 jours	45.00	36.36	28.63	31.67
Plus de 30 jours	7.50	6.06	11.01	10.00
<i>Douala</i>				
1 à 7 jours	61.22	72.73	91.49	71.15
8 à 30 jours	31.63	27.27	4.26	23.08
Plus de 30 jours	7.14	0.00	4.26	5.77
<i>Yaoundé</i>				
1 à 7 jours	78.57	83.33	91.89	83.84
8 à 30 jours	17.86	16.67	5.41	13.13
Plus de 30 jours	3.57	0.00	2.70	3.03
<i>Libreville</i>				
1 à 7 jours	87.50	88.89	95.45	91.40
8 à 30 jours	12.50	11.11	2.27	7.53
Plus de 30 jours	0.00	0.00	2.27	1.08
<i>Bissau</i>				
1 à 7 jours	60.71	50.00	87.88	74.60
8 à 30 jours	35.71	0.00	9.09	20.63
Plus de 30 jours	3.57	50.00	3.03	4.76

Lorsqu'on considère maintenant les durées d'interruption du service, les mêmes tendances se dégagent. Les pays d'Afrique centrale semblent avoir plus de problèmes que les pays d'Afrique de l'ouest, même si le Gabon fait mieux que le Cameroun dans certains cas.

Tableau 82 : Durée annuelle d'interruption de l'eau

<i>Nombre de jours</i>	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
<i>Dakar</i>				
1 à 7 jours	93.85	94.59	95.65	94.85
8 à 30 jours	4.62	2.70	3.26	3.61
Plus de 30 jours	1.54	2.70	1.09	1.55
<i>Cotonou</i>				
1 à 7 jours	76.60	70.83	59.60	65.88
8 à 30 jours	12.77	12.50	27.27	21.18
Plus de 30 jours	10.64	16.67	13.13	12.94
<i>Ouagadougou</i>				
1 à 7 jours	100.00	100.00	98.05	98.59
8 à 30 jours	0.00	0.00	1.30	0.94
Plus de 30 jours	0.00	0.00	0.65	0.47
<i>Douala</i>				
1 à 7 jours	16.48	12.50	20.00	16.67
8 à 30 jours	71.43	75.00	66.67	71.05
Plus de 30 jours	12.09	12.50	13.33	12.28
<i>Yaounde</i>				
1 à 7 jours	0.00	0.00	0.00	0.00
8 à 30 jours	64.71	33.33	69.57	64.94
Plus de 30 jours	35.29	66.67	30.43	35.06
<i>Libreville</i>				
1 à 7 jours	88.64	92.31	81.91	84.77
8 à 30 jours	9.09	7.69	12.77	11.26
Plus de 30 jours	2.27	0.00	5.32	3.97
<i>Bissau</i>				
1 à 7 jours	82.35	83.33	90.91	87.31
8 à 30 jours	17.65	16.67	9.09	12.69
Plus de 30 jours	0.00	0.00	0.00	0.00

Tableau 83 : Durée annuelle d'interruption de l'électricité

<i>Nombre de jours</i>	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
<i>Dakar</i>				
1 à 7 jours	70.83	62.22	73.78	71.17
8 à 30 jours	1.39	4.44	4.88	3.91
Plus de 30 jours	27.78	33.33	21.34	24.91
<i>Cotonou</i>				
1 à 7 jours	60.00	44.83	34.45	42.42
8 à 30 jours	8.00	3.45	21.85	15.66
Plus de 30 jours	32.00	51.72	43.70	41.92
<i>Ouagadougou</i>				
1 à 7 jours	97.22	95.83	89.41	91.30
8 à 30 jours	2.78	4.17	6.47	5.65
Plus de 30 jours	0.00	0.00	4.12	3.04
<i>Douala</i>				
1 à 7 jours	10.48	0.00	16.48	12.44
8 à 30 jours	60.00	69.23	58.24	59.81
Plus de 30 jours	29.52	30.77	25.27	27.75
<i>Yaoundé</i>				
1 à 7 jours	1.75	0.00	7.41	4.24
8 à 30 jours	63.16	14.29	55.56	56.78
Plus de 30 jours	35.09	85.71	37.04	38.98
<i>Libreville</i>				
1 à 7 jours	8.89	6.25	17.61	14.78
8 à 30 jours	77.78	93.75	77.46	78.82
Plus de 30 jours	13.33	0.00	4.93	6.40
<i>Bissau</i>				
1 à 7 jours	52.83	66.67	71.79	64.23
8 à 30 jours	41.51	33.33	28.21	33.58
Plus de 30 jours	5.66	0.00	0.00	2.19

Tableau 84: Durée annuelle d'interruption du téléphone

<i>Nombre de jours</i>	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
<i>Dakar</i>				
1 à 7 jours	95.71	100.00	97.18	97.24
8 à 30 jours	1.43	0.00	1.41	1.18
Plus de 30 jours	2.86	0.00	1.41	1.57
<i>Cotonou</i>				
1 à 7 jours	86.96	84.62	75.00	79.76
8 à 30 jours	4.35	7.69	11.46	8.93
Plus de 30 jours	8.70	7.69	13.54	11.31
<i>Ouagadougou</i>				
1 à 7 jours	100.00	92.00	97.56	97.33
8 à 30 jours	0.00	4.00	0.61	0.89
Plus de 30 jours	0.00	4.00	1.83	1.78
<i>Douala</i>				
1 à 7 jours	86.73	72.73	89.36	86.54
8 à 30 jours	7.14	18.18	8.51	8.33
Plus de 30 jours	6.12	9.09	2.13	5.13
<i>Yaoundé</i>				
1 à 7 jours	87.50	83.33	94.59	89.90
8 à 30 jours	10.71	16.67	5.41	9.09
Plus de 30 jours	1.79	0.00	0.00	1.01
<i>Libreville</i>				
1 à 7 jours	95.00	100.00	97.73	96.77
8 à 30 jours	5.00	0.00	2.27	3.23
Plus de 30 jours	0.00	0.00	0.00	0.00
<i>Bissau</i>				
1 à 7 jours	86.79	83.33	100.00	94.37
8 à 30 jours	13.21	16.67	0.00	5.63
Plus de 30 jours	0.00	0.00	0.00	0.00

Une minorité d'entreprises utilise les technologies de l'information et de la communication (TIC), telles que l'e-mail et l'Internet, à des fins commerciales, en particulier dans le petit informel (voir tableau 85). Parmi les entreprises formelles, environ 50% en Afrique de l'Ouest contre 70% en Afrique centrale utilisent des TIC; parmi les petites entreprises informelles, 20% et 10% pour cent, respectivement dans les deux sous-régions, utilisent les TIC. Pour les villes de Yaoundé et Douala, la proportion des entreprises du petit informel utilisant les tics sont les plus faibles de la

sous région respectivement 4,83% et 7,53% respectivement. Pour les entreprises du gros informel, on est à 20% pour les deux sous-régions.

Tableau 85 : Proportions des firmes utilisant les NTICS

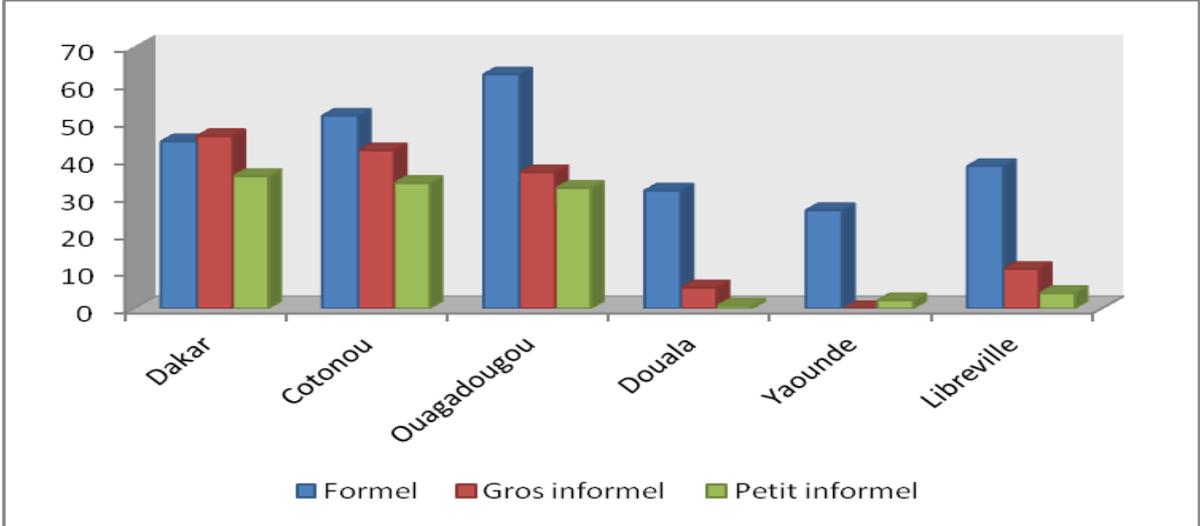
Villes	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Dakar	45,95	32	20,11	28,25
Cotonou	67,65	57,78	29,67	42,71
Ouagadougou	36,84	33,33	18,94	22,82
Douala	75,93	27,78	4,83	34,69
Yaoundé	67,21	20	7,53	30,49
Libreville	84	26,32	9,88	26,56
Bissau	22,64	33,33	5,62	12,84

IV.2 Accès aux financements

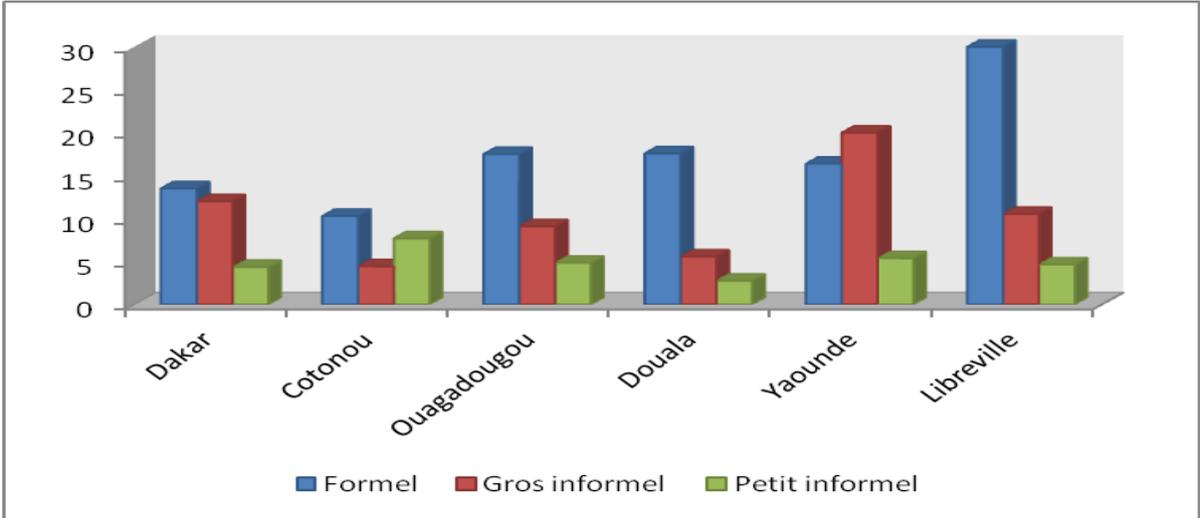
Nos résultats soutiennent largement le point de vue que les entreprises informelles ont peu accès au crédit bancaire, mais c'est aussi en grande partie le cas pour les entreprises du secteur formel (voir graphique 40)

A partir de nos données, ce point de vue semble tout à fait vérifié. Mais ce qui est intéressant à noter, c'est qu'une proportion relativement faible d'entreprises informelles en Afrique de l'Ouest comme en Afrique Centrale a accès au crédit bancaire. Par exemple à Douala, 2% des entreprises du petit informel ont accès au crédit contre 5% à Dakar. Alors que pour le formel, à Libreville et Douala plus 30% et 20% de ces entreprises ont accès au crédit bancaire contre 20% et 15% à Ouagadougou et Dakar, respectivement. En outre, les entreprises s'appuient sur d'autres types de financement (épargne personnelle, bénéfice non distribué, prêt familial, dons, héritage) pour financer leur investissement. Environ 80% des entreprises du petit informel et 70% des entreprises du gros informel à Douala, Yaoundé et Libreville reçoivent comme principale source de financement les dons et héritage (voir graphique 40).

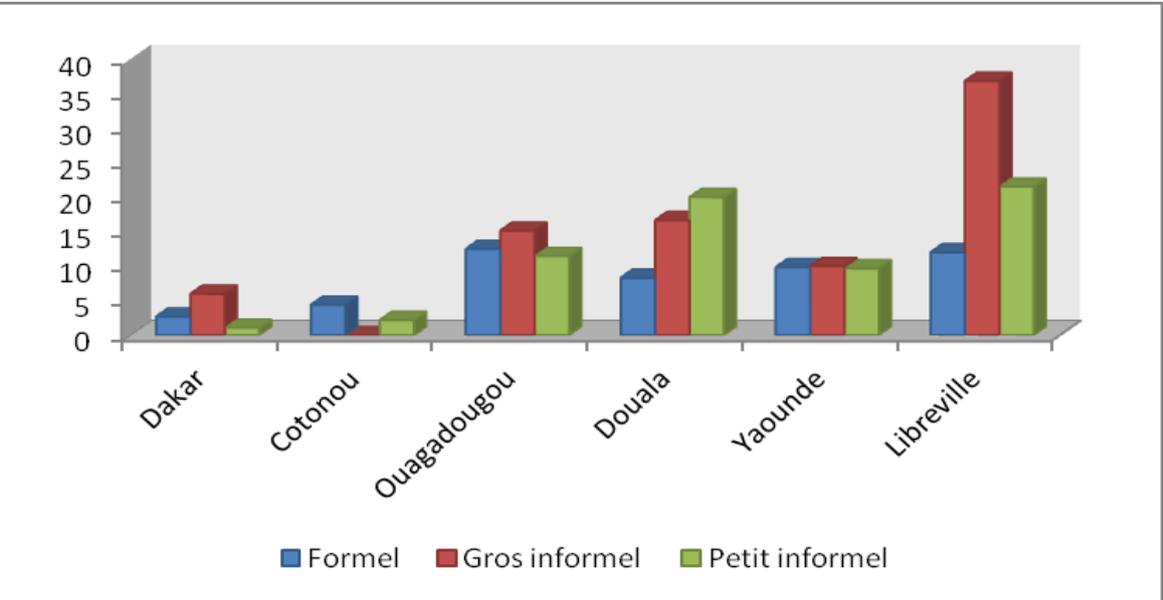
Graphique 40: Proportions des firmes financées par fonds internes ou bénéfices non distribués



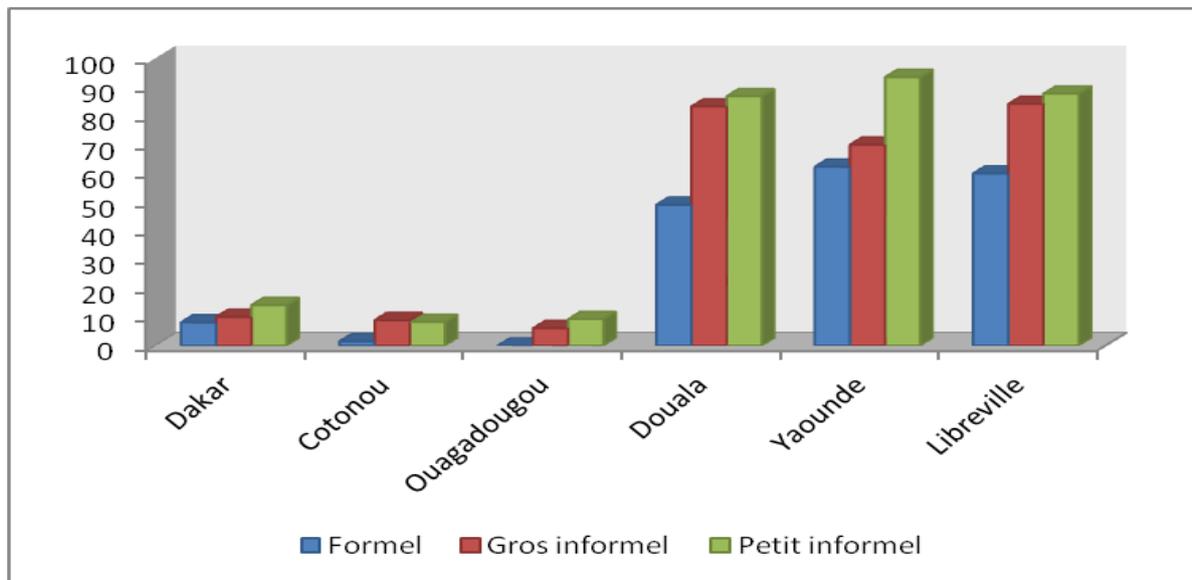
Graphique 41: Proportions des firmes ayant un financement bancaire



Graphique 42 :Proportions des firmes ayant un prêt familial



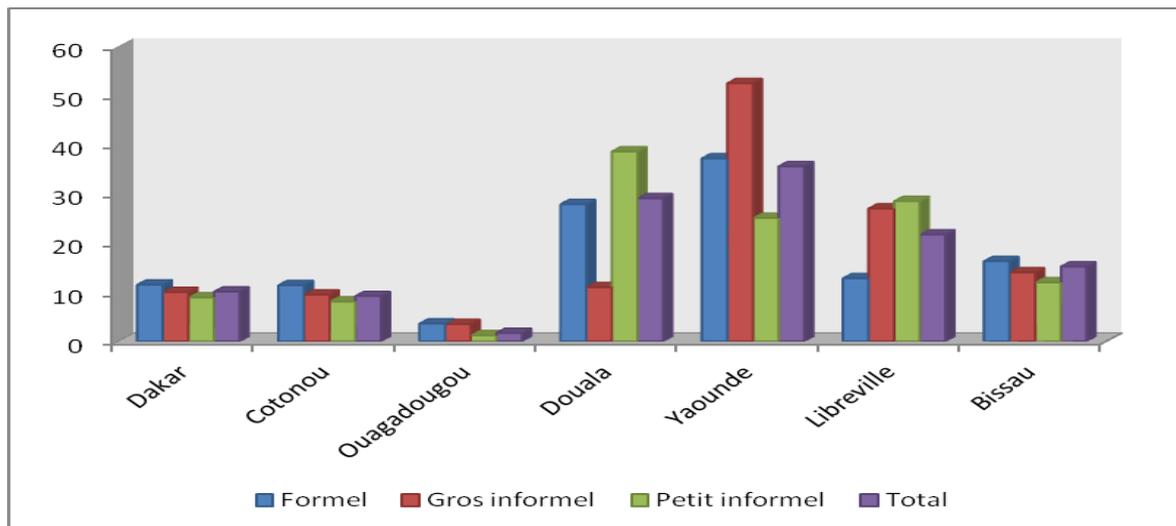
Graphique 43: Proportions des firmes ayant comme source de financement don, épargne et héritage



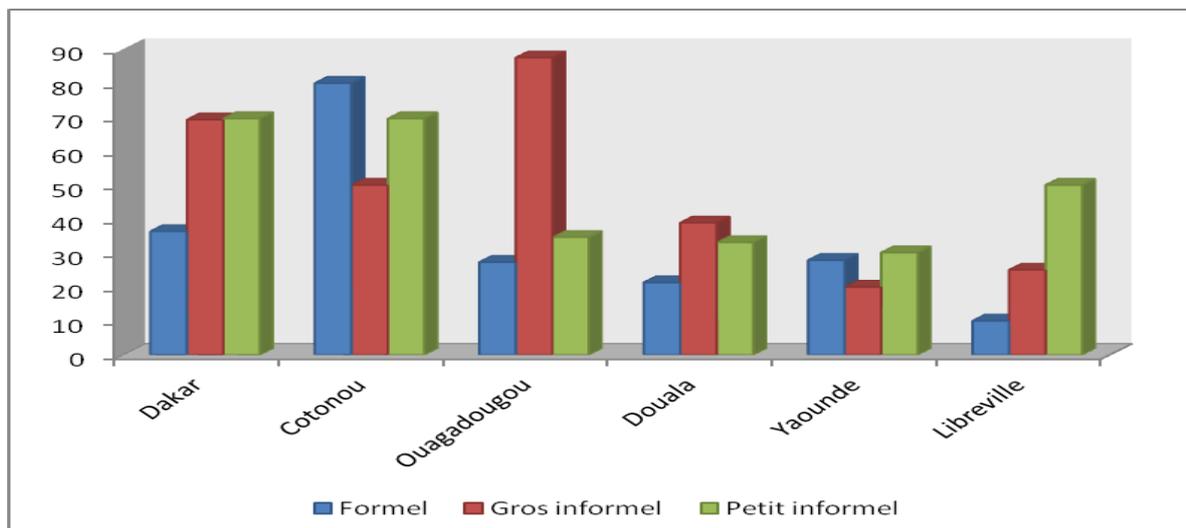
Les taux d'intérêt sont élevés en Afrique de l'Ouest comme en Afrique Centrale, avec les entreprises informelles confrontés à des taux particulièrement élevés (graphique 44). Les entreprises formelles à Dakar, Cotonou et Libreville sont généralement confrontées à des taux d'environ 15%, tandis que pour les entreprises formelles de Yaoundé et Douala, il est de plus de 20%. A Libreville, les entreprises informelles doivent supporter des taux de l'ordre de 20%, tandis que les taux de Yaoundé et Douala peuvent s'élever à 50%. Les taux plus élevés payés par les entreprises informelles peuvent être justifiés par le niveau élevé de risque associé à ces prêts et par les coûts d'exploitation élevés auxquels font face les institutions de micro-finance qui leur prêtent le plus.

En Afrique de l'Ouest, toutes les entreprises interrogées ont admis avoir beaucoup de difficulté à rembourser leurs prêts, tandis que pour les entreprises de Daouala et Yaoundé, il semble y avoir moins de problème à ce niveau, avec 30% et 25 pour cent, respectivement, qui font état de difficultés dans ce domaine. Les entreprises formelles déclarent avoir moins de difficultés à rembourser les prêts que les entreprises informelles pour la totalité des pays de l'échantillon, sauf à Cotonou (Graphique 45).

Graphique 44: Taux d'intérêt pratiqués par les banques sur les prêts



Graphique 45 : Proportion des firmes ayant des difficultés à rembourser des prêts



IV.3. Accès aux nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC)

Les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) sont d'un intérêt certain pour les politiques visant le développement du secteur privé national. Elles sont supposées moderniser l'activité des entreprises, tout en les rendant plus efficaces et moins coûteuses. Leur niveau d'utilisation dépend de la qualité du débit et du coût du service au niveau national. Il dépend également du

niveau d'éducation et de formation des acteurs et des programmes d'accompagnement disponibles dans la société.

On note que le niveau d'utilisation des NTIC est assez corrélé aux attributs de l'informalité. Sans surprise, c'est au niveau du formel que l'on retrouve les niveaux d'utilisation des NTIC les plus élevés, suivi du gros informel, alors que le petit informel traîne loin derrière. Ainsi la part des entreprises du petit informel disposant d'un email ne dépasse guère 9% dans les trois villes. Et lorsqu'on considère la part de ces entreprises qui utilisent les services du web, elle ne dépasse pas 5% dans aucune des trois villes de notre échantillon. Mais lorsqu'on considère maintenant l'utilisation du téléphone portable, la situation change quelque peu : 38% des acteurs du petit informel à Douala et 50% à Yaoundé, utilisent le téléphone portable. Ce résultat semble important dans une perspective de politique économique. En effet, la plupart des services liés aux NTIC sont de plus en plus disponibles sur le mobile. Par conséquent d'importantes innovations liées aux services bancaires, à l'accès à l'information, deviennent de plus en plus accessibles par le mobile.

Tableau 86 : Proportion des firmes utilisant un E-mail selon le statut de la firme

Ville	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Douala	75	27,78	4,14	33,95
Yaoundé	65,57	20	6,45	29,27
Libreville	84	26,32	8,72	25,73

Tableau 87 : Proportion des firmes utilisant un site selon le statut de la firme

Ville	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Douala	46,3	11,11	2,07	20,3
Yaoundé	39,34	20	2,15	17,07
Libreville	48	15,79	4,07	14,11

Tableau 88 : Proportion des firmes utilisant un téléphone portable selon le statut de la firme

Ville	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Douala	83,33	77,78	37,93	58,67
Yaoundé	77,05	60	50,54	60,98
Libreville				

Tableau 89 : Proportion des firmes utilisant l'E-mail selon la tenue des comptes, l'enregistrement, la sécurité social et le local professionnel

Ville	Tenue de comptes		Enregistrement		Sécurité sociale		Local	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Fixe	Mobile
Douala	98,91	1,09	94,57	5,43	82,61	17,39	98,91	1,09
Yaoundé	89,58	10,42	97,92	2,08	87,5	12,5	97,92	2,08
Libreville	95,16	4,84	98,39	1,61	77,42	22,58	93,55	6,45

Tableau 90 : Proportion des firmes utilisant l'E-mail selon l'accès au prêt bancaire, les exportations, la taille et les ventes

Ville	Accès prêt bancaire		Exportation		Taille		Ventes	
	Oui	Non	Oui	Non	< 5 empl,	>= 5 empl,	<50 M	>= 50 M
Douala	46,74	53,26	17,39	82,61	16,3	83,7	20,65	79,35
Yaoundé	43,75	56,25	14,58	85,42	27,08	72,92	25	75
Libreville	25,81	74,19	14,52	85,48	20,97	79,03	24,19	75,81

Tableau 91: Proportion des firmes utilisant le Web selon la tenue des comptes, l'enregistrement, la sécurité sociale et le local professionnel

Ville	Tenue de comptes		Enregistrement		Sécurité sociale		Local	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Fixe	Mobile
Douala	100	0	96,36	3,64	89,09	10,91	96,36	3,64
Yaoundé	92,86	7,14	100	0	92,86	7,14	96,43	3,57
Libreville	100	0	100	0	82,35	17,65	94,12	5,88

Tableau 92: Proportion des firmes utilisant le Web selon l'accès au prêt bancaire, les exportations, la taille et les ventes

Ville	Accès prêt bancaire		Exportation		Taille		Ventes	
	Oui	Non	Oui	Non	< 5 empl,	>= 5 empl,	<50 M	>= 50 M
Douala	43,64	56,36	21,82	78,18	5,45	94,55	12,73	87,27
Yaoundé	39,29	60,71	17,86	82,14	21,43	78,57	21,43	78,57
Libreville	32,35	67,65	17,65	82,35	11,76	88,24	20,59	79,41

Tableau 93 : Proportion des firmes utilisant le téléphone portable selon la tenue des comptes, l'enregistrement, la sécurité sociale et le local professionnel

Ville	Tenue de comptes		Enregistrement		Sécurité sociale		Local	
	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Fixe	Mobile
Douala	77,36	22,64	76,1	23,9	54,72	45,28	82,39	17,61
Yaoundé	62	38	80	20	52	48	84	16

Tableau 94: Proportion des firmes utilisant le téléphone portable selon l'accès au prêt bancaire, les exportations, la taille et les ventes

Ville	Accès prêt bancaire		Exportation		Taille		Ventes	
	Oui	Non	Oui	Non	< 5 empl,	>= 5 empl,	<50 M	>= 50 M
Douala	30,82	69,18	10,06	89,94	42,14	57,86	47,8	52,2
Yaoundé	29	71	9	91	51	49	58	42

IV.4. Les autres aspects de l'environnement des affaires

Dans cette section, nous analyserons d'autres aspects liés à l'environnement des affaires en Afrique Centrale tels que l'appartenance à une association professionnelle, la confiance en l'avenir, les problèmes avec les agents de l'Etat et les syndicats.

Les entreprises formelles sont plus susceptibles d'être membres d'une organisation professionnelle que les entreprises informelles: 35% des entreprises du

secteur formel et 13% des entreprises informelles à Cotonou, 30% et 19%, respectivement, à Dakar, et 18% et 7%, respectivement, à Ouagadougou (tableau 95). Alors qu'en Afrique Centrale, l'adhésion à une organisation professionnelle des entreprises informelles est relativement faible inférieure à 5% dans les trois villes, tandis que pour le formel, elle est de 40% ; 15% et 20% pour Douala, Yaoundé et Libreville respectivement

Tableau 95 : Proportion des firmes appartenant à une association professionnelle

Ville	Formel	Gros informel	Petit informel	Total
Dakar	29,73	40	19,02	25
Cotonou	35,29	28,89	12,99	20,69
Ouagadougou	17,95	21,21	7,49	10,37
Douala	39,81	11,11	4,14	18,82
Yaoundé	14,75	30	2,15	8,54
Libreville	20	5,26	2,33	6,22
Bissau	13,21	33,33	12,5	13,61

Pour la confiance en l'avenir, plus 85% des firmes à Daoula, Yaoundé et Libreville pensent continuer leurs activités dans le futur (tableau 96).

Tableau 96: Proportion des firmes ayant une confiance en l'avenir en Afrique Centrale

Indicateurs de confiance en l'avenir	Libreville	Douala	Yaoundé
Perception en l'avenir	90,87	84,87	84,76
Continuation des activités de la firme par la progéniture	75,1	69	65,24
Souhait de changement d'activité	24,9	21,77	25

La dynamique des firmes ressort également dans nos résultats. A Libreville et Yaoundé plus de 15% des firmes pensent changer le statut (en passant à un statut supérieur) concernant leur enregistrement contre 9% à Douala (voir tableau 97). De façon similaire, environ 30% des firmes de Libreville et Yaoundé pensent changer le

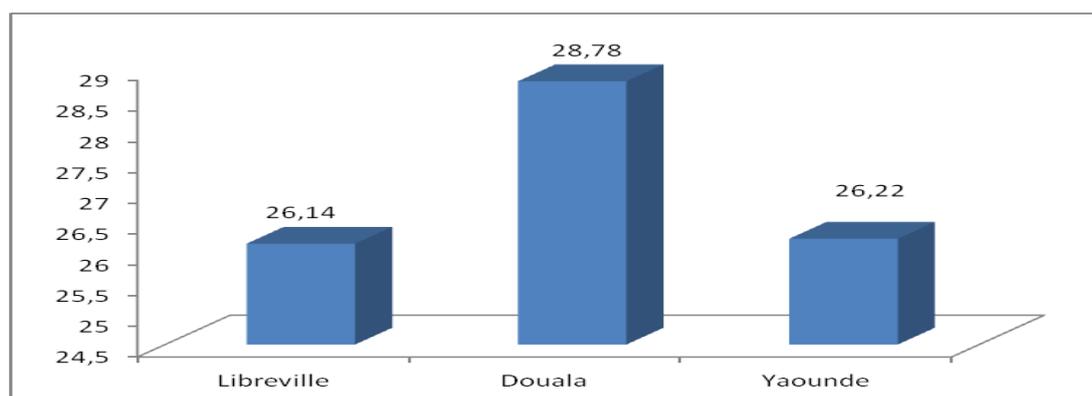
type de taxe payée (dans le sens de passer au réel) contre 10% à Douala. Pour l'inscription à une mutuelle de sécurité de sécurité sociale environ 15% des firmes dans les trois villes optent pour le changement positif. Pour le type de local utilisé, seul 21% à Yaoundé comptent faire un changement contre 14% à Douala et 10% à Libreville.

Tableau 97: Proportion des firmes décidant de changer de statut

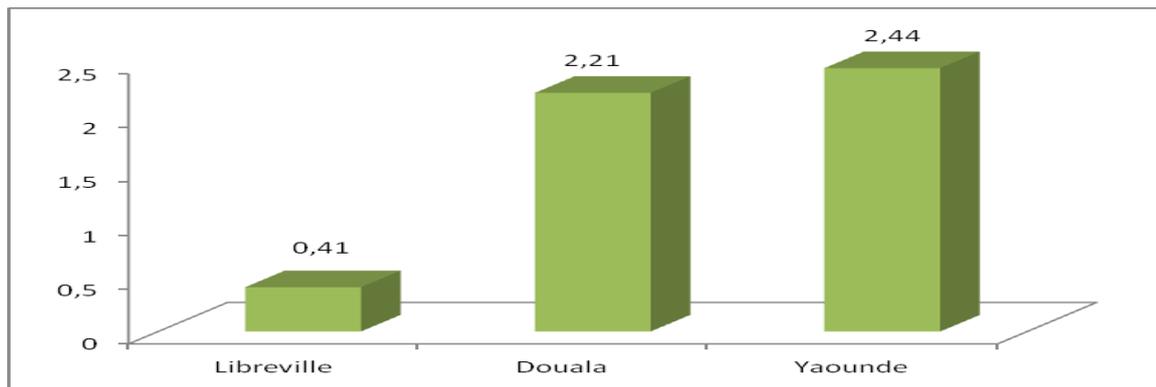
Indicateurs de dynamique des entreprises	Libreville	Douala	Yaoundé
Enregistrement	15,77	9,23	15,24
Païement de taxe	26,56	11,81	30,49
Type de taxe payée	15,35	9,96	28,66
Inscription à une mutuelle de sécurité sociale	4,56	8,12	14,63
Type de local utilisé	9,54	14,02	21,34
Taille des employés	27,8	39,85	59,76
Tenue de comptes sincères	8,71	12,92	15,85

Les résultats de nos enquêtes, nous renseignent aussi sur les rapports avec l'Etat mais aussi sur les relations sociales au sein de l'entreprise. En Afrique Centrale, dans les trois villes, nous pouvons dire que les conflits sociaux au sein des entreprises sont presque inexistantes, seules environ 3% des firmes déclarent avoir des problèmes avec les syndicats (graphique 46). Par contre, tandis que presque 30% des firmes dans les trois villes d'Afrique de l'ouest déclarent avoir des problèmes avec les agents de l'Etat (graphique 47), on a un peu moins de firmes dans cette situation en Afrique centrale.

Graphique 46: Proportion des firmes ayant des problèmes avec les agents de l'Etat en Afrique Centrale



Graphique 47: Proportion des firmes ayant des problèmes avec les syndicats

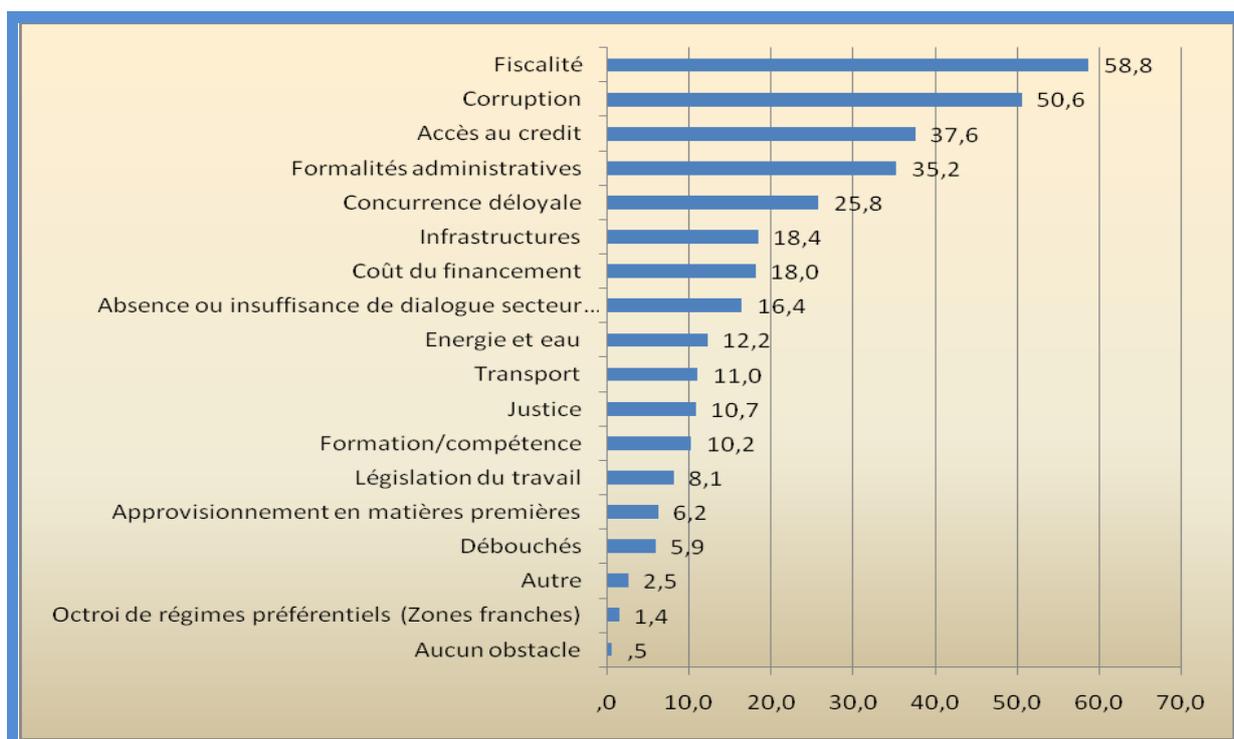


IV.4 Le dispositif d'amélioration du climat des affaires en Afrique Centrale

La qualité des services (infrastructures, justice, finances) affecte les choix des entreprises dans la mesure où l'un des avantages du statut d'entreprise formelle consiste en un plus grand accès à ces services. Quand ces services sont de mauvaises qualités, quel intérêt existe-t-il pour une firme de devenir formelle ? Parallèlement, si les entreprises formelles doivent porter tout le poids du recouvrement fiscal, sans contrepartie, le statut informel devient attractif pour les firmes. Au rang des obstacles citées par les entreprises, l'on retrouve en bonne place la fiscalité, les lourdeurs administratives, la corruption galopante (INS, 2009) dans le cas du Cameroun (graphique 48).

Depuis quelques années, les Etats du Cameroun et du Gabon ont essayé de renforcer le dispositif d'amélioration du climat des affaires par un renforcement des institutions publiques en charges des entreprises, sur leur fiscalité et sur leur accès à un financement et une meilleure visibilité.

Graphique 48: Les principaux obstacles à l'entrepreneuriat (en% des opinions des chefs d'entreprises)



Source : INS/RGE 2009

IV.4.1. Le dispositif d'amélioration du climat des affaires au Cameroun

Le dispositif d'amélioration du climat des affaires comporte trois composantes, à savoir les institutions publiques, les structures de représentation et d'intermédiation, et les structures de dialogue. Les principaux interlocuteurs publics en matière d'amélioration du climat des affaires sont :

- **Les centres de formalités de création des entreprises (CFCE).** Ils ont été créés en avril 2008. Ils accompagnent le guichet unique dans la création des entreprises. Ils sont placés sous l'autorité du Ministère des PME, de l'Economie sociale et de l'artisanat (MINPEESA). Actuellement, il existe cinq CFCE au Cameroun (Douala, Yaoundé, Bafoussam, Garoua et Bamenda). Depuis leur création, les CFCE ont permis la mise en place de plus 5000 entreprises.

- **L'Agence de Promotion des Investissements (API)**. Institué depuis 2005 par un décret présidentiel, l'API a officiellement à prendre fonction qu'en janvier 2010. Ses principales fonctions de contribuer à l'élaboration et la mise en œuvre de la politique gouvernementale dans le domaine de la promotion des investissements.
- **Le Conseil d'Appui à la Réalisation de Contrats de Partenariat (CARPA)** : il a été créé en 2006 et vise à la promotion du partenariat public-privé (PPP) particulièrement dans le domaine des infrastructures. Il vise également à attirer les investisseurs vers les projets d'intérêt public ou d'intérêt national. Le CARPA, en plus de ses missions de promoteur de PPP et d'assistance technique, assume également la responsabilité de la mise à niveau des organismes publics et du secteur privé ainsi que la vulgarisation des meilleures pratiques de gouvernance d'entreprises.
- **Le Guichet Unique des Opérations du Commerce Extérieur (GUCE)**. Il a été instauré au Cameroun depuis 1999. Il regroupe en un même lieu les opérateurs publics et privés impliqués dans l'accomplissement des formalités de commerce extérieur. IL a pour mission de faciliter l'exécution de ces formalités et réduire ainsi les délais et les coûts de leur accomplissement par la dématérialisation des procédures d'importation et d'exportation.
- **E-Régulations Cameroun** : la phase I de ce projet a débuté depuis avril 2011 et a été installé avec l'appui du PNUD, de la CNUCED en partenariat avec le GICAM (Groupement Inter-patronat du Cameroun) ; C'est un service d'information en ligne proposé par le Ministère des PME, de l'Economie Sociale et de l'Artisanat (MINPMEESA) afin de faciliter les démarches des entrepreneurs et des investisseurs qui souhaitent développer une activité au Cameroun. Ce projet vise ainsi à améliorer la transparence administrative et la qualité du service proposé aux opérateurs économiques. A sa création, E-Régulations a été installé dans les villes de Douala, Yaoundé et Garoua. Ainsi, E-Régulations est en fait un service interactif qui propose des informations complètes et détaillées, sur les procédures administratives dans plusieurs pays en Afrique et dans le monde. Son principe est simple : pour que les lois soient respectées, les règles doivent être claires, simples et connues de tous. Pour ce

faire, ce projet propose aux opérateurs économiques des informations parfaitement transparentes sur les procédures administratives, en appuyant les gouvernements dans la simplification et l'automatisation des procédures de manière générale et spécifiquement dans la création d'entreprises ainsi qu'en faisant largement connaître les règles et les procédures en vigueur. La phase I s'est achevée en juin 2013 et a permis de documenter, de rendre accessibles en ligne plus de 300 formalités administratives et de réduire à hauteur de 70% les formalités de création d'entreprise au Centre de Formalités et de Création d'Entreprises (CFCE) de Yaoundé.

Dans le cadre du dialogue public-privé, des structures de représentation d'intermédiation ont vu le jour. Il s'agit du : Groupement inter-patronat du Cameroun (GICAM), du Mouvement des entrepreneurs camerounais (MECAM), des Entreprises du Cameroun (ECAM), de la Chambre de Commerce, d'Industrie, des Mines et de l'Artisanat du Cameroun (CCIMA), les Centres de Gestion Agrée (CGA), la Bourse de sous-traitance et de partenariat (BSTP) et le Cameroun Business Forum.

- **Le Groupement Inter-Patronat du Cameroun (GICAM).** Historiquement, il a été créé en 1957 sous l'appellation du Groupement Interprofessionnel pour l'Etude et la Coordination des intérêts Economiques. C'est en 1992, que ce dernier a été transformé en Groupement Inter-patronat du Cameroun. Le GICAM est une association constituée d'entreprises, de syndicats et de groupements professionnels. Son but principal est de se mettre au service des entreprises, ceci en accordant aux membres des formations sur les questions relatives aux affaires, en défendant les intérêts des entreprises et le point de vue de leurs chefs sur les sujets les concernant directement ou indirectement afin qu'ils bénéficient d'un environnement des affaires favorable. Le GICAM compte plus de 350 membres à ce jour, constitués de 15 associations et syndicats professionnels.
- **Mouvement des entrepreneurs Camerounais (MECAM),** il regroupe des entreprises de droit camerounais dont tout ou partie importante du capital est détenu par des Camerounais. Il entend représenter toutes les catégories d'entreprises du territoire, des très petites entreprises (TPE) aux grandes (GE)

en passant par les petites et moyennes (PME). Ceci passe par des formations pour renforcer les capacités des dirigeants, la mutation technologique de nos outils et méthodes de production, la recherche des financements pour les PME camerounaises, la mise en place de synergies ou de partenariats gagnants – gagnants avec les pays, des points qui constituent entre autres ses objectifs majeurs.

- Le Mouvement patronal « **Les Entreprises du Cameroun** » (**ECAM**) a été légalisé le 23 Octobre 2009 à Douala. Il se consacre depuis lors à la défense des intérêts des entreprises camerounaises, avec pour cœur de cible les PME/PMI. ECAM rassemble plus 370 entreprises de tous les secteurs, avec une ouverture aux entrepreneurs camerounais de la diaspora.
- La **Camerounaise des PME (CPME)**. Il a été créé en 2013. CPME a pour cible les PME qui, d'après la loi N° 2010/001 du 13 avril 2010 portant leur promotion au Cameroun, intègrent aussi les très petites entreprises (TPE), moyennes entreprises (ME) et petites entreprises (PE). Ce nouveau patronat vise cinq objectifs primordiaux. Entre autres, définir et faire connaître le point de vue des promoteurs de PME sur les sujets concernant directement ou indirectement leurs entreprises, promouvoir l'esprit d'entreprise et sa diffusion dans toutes les composantes de la société, exprimer la volonté de progrès des promoteurs de PME et les convictions qu'ils tirent de leur expérience nationale et internationale sur les conditions générales du progrès économique et social et contribuer à un dialogue social constructif dans les PME et leurs organisations professionnelles, entre les pouvoirs publics et les PME adhérentes.
- La **Chambre de Commerce, d'Industrie, des Mines et de l'Artisanat du Cameroun (CCIMA)** : la CCIMA à l'instar des Assemblées Consulaires est un organisme consultatif et représentatif des milieux d'affaires dans les domaines du commerce, de l'industrie, des mines et de l'artisanat. Elle a été créée en 1921, son siège est à Douala, capitale économique. La CCIMA a pour missions principales de jouer le rôle de courroie de transmission entre d'une part, les milieux d'affaires privés et d'autre part, les pouvoirs publics en matière de consultation et de représentation concernant les nombreux domaines, au

premier rang desquels se trouve l'économie. Elle développe en suite une abondante activité d'encadrement et surtout de promotion des entreprises industrielles et commerciales en terme : a) de collecte, de traitement et de diffusion des informations économiques et commerciales ; b) de la réalisation des publications ; c) d'appui à la création des entreprises ; d) d'échanges internationaux ; e) de promotion des exportations par le biais de la participation aux foires et salons ; f) d'assistance en matière de recherche de partenaires ; g) et de formation : formation continue, séminaires, conférences. Elle entretient enfin, un réseau de relations avec les assemblées Consulaires de tous pays et également avec les organismes Internationaux intéressés par les activités du secteur privé. Toutes les entreprises industrielles et commerciales sont d'une manière générale ressortissante et adhérente de la CCIMA. Les produits et prestations de services de la CCIMA sont nombreux et variés. On peut citer les plus importants de ces produits : émission des certificats d'Origine pour les produits exportés ; l'inscription au Fichier Consulaire avec délivrance d'une attestation devant être renouvelée à chaque exercice et de délivrance de lettres d'accréditation diverses.

- Les **Centres de Gestion Agréés (CGA)**. Au Cameroun, la loi de finances pour l'exercice 1996-1997 a institué les Centres de gestion agréés comme cadre de promotion, d'accompagnement et de soutien des petites et moyennes entreprises (PME-PMI). Les missions essentielles de ce nouveau dispositif sont contenues dans le décret n°2000/002/PM du 06 janvier 2000 portant organisation des activités des Centres de gestion agréés (CGA) et fixant les avantages fiscaux des adhérents desdits centres, modifié par le décret N°2007/0456/PM du 29 mars 2007 et son arrêté d'application. Les Centres de gestion agréés s'adressent aux petites et moyennes entreprises, dont le chiffre d'affaires varie entre 15.000.000 et 250.000.000 francs CFA, et qui présentent un réel besoin d'encadrement. Les Centres de gestion agréés sont créés sous la forme associative, soit par les professionnels de la comptabilité ou les professionnels de la fiscalité, soit par des chambres consulaires ou des organisations professionnelles légalement constituées. Les CGA fournissent à leurs adhérents les prestations suivantes : a) l'assistance

comptable permanente à travers la tenue d'une comptabilité régulière, la production des états financiers de leurs membres dans les formes requises par les textes en vigueur ;b) l'assistance fiscale permanente à travers la production des déclarations fiscales, l'assistance en matière de contrôle, de recouvrement et de contentieux ; c) l'assistance à la gestion, notamment en matière d'organisation et de planification; d) l'assistance et l'accompagnement à l'accomplissement de toute démarche administrative indispensable à leurs missions ; e) l'information et la formation continue des membres.

- **La Bourse de Sous-traitance et de Partenariat (BSTP)** été créé le 08 mai 2013 et est placée sous la tutelle du Ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Economie Sociale et de l'Artisanat. C'est un centre de développement de la sous-traitance et une plateforme de mise en relation des PME/PMI et des grandes entreprises nationales ou multinationales. Elle permet le recensement des capacités techniques des entreprises, l'évaluation de leurs performances, l'identification des opportunités de sous-traitance et leur mise en relation. Elle aide ses entreprises membres à trouver de nouveaux clients et éventuellement à développer leur rentabilité au travers d'une analyse de leur performance et procédés. Elle accompagne, à terme, l'entreprise dans une optimisation de l'utilisation de ses ressources techniques et humaines. Elle a pour mission principale : a) la Constitution d'une base de données sur les capacités techniques disponibles au Cameroun ; b) l'Identification des opportunités de sous-traitance ; c) la Mise en relation d'affaires des clients (donneurs d'ordres) avec des fournisseurs (sous-traitants) ; d) la promotion (Rencontres d'affaires, journées techniques, Salons spécialisés) Assistance-conseil (Benchmarking, Programme de Développement des Fournisseurs, organisation de formations, réunions d'information).
- **Cameroon Business Forum (CBF)** a été créé par le gouvernement camerounais en 2006, le CBF est rendu opérationnel en 2009. Il est initié conjointement par le gouvernement camerounais et IFC (Société Financière Internationale) du groupe de la Banque Mondiale qui apporte son appui technique à l'État pour une meilleure appropriation, à terme, de cette plate-

forme de concertation. Destiné à appuyer le gouvernement dans ses efforts en faveur d'une croissance économique, son existence procède d'une volonté commune des parties prenantes d'améliorer le cadre réglementaire à travers une mise en œuvre efficace des réformes. Le CBF est un mécanisme de dialogue public-privé mis en place pour œuvrer à l'amélioration du climat des affaires. Les objectifs du CBF sont les suivants : a) promouvoir un dialogue public-privé efficient ; b) lever les obstacles liés au monde des affaires, en appliquant les réformes adoptées en vue d'encourager le secteur productif ; c) accélérer l'élaboration des réformes qui amélioreront le climat des investissements et le rang du Cameroun dans le classement du rapport Doing Business ou autre agence de notation et d) favoriser le développement des investissements locaux comme étrangers au Cameroun.

IV.4.2 Le dispositif d'amélioration du climat des affaires au Gabon

Même si au Gabon, beaucoup d'organismes ont été institués pour améliorer le climat des affaires le dispositif reste pauvre. Il est composé principalement de deux instituts publics : le Centre de Développement des Entreprises (CDE) et l'Agence de promotion des exportations (APEX).

- **Centre de Développement des Entreprises (CDE)**, s'est substitué, en juin 2011, à l'Agence de promotion des investissements privés (APIP) pour assurer le soutien administratif à la création d'entreprise et à l'investissement. Initialement rattachée au ministère en charge de l'Économie, la structure est passée sous la tutelle du ministère de la Promotion des investissements. Le CDE a pour mission de contribuer à l'élaboration et à la mise en œuvre de la politique du gouvernement en matière de promotion des investissements en vue d'améliorer l'environnement des affaires. À ce titre, il est conduit à faciliter l'accomplissement de toutes les formalités de l'entrepreneur dans les moments forts qui caractérisent la vie d'une entreprise, à savoir la création de l'organisation, mais aussi le changement de ses statuts juridiques le cas échéant, voire la procédure de cessation d'activité. Le CDE effectue les formalités nécessaires à l'obtention des avantages douaniers et fiscaux prévus dans la charte des investissements ou dans les codes spécifiques pour le

compte des investisseurs. Il a par ailleurs un rôle de conseiller auprès du gouvernement sur les mesures et procédures nécessaires à l'amélioration de l'environnement des affaires. Le rôle essentiel du CDE est de concrétiser l'objectif de création du guichet unique qui permettrait aux entreprises de s'enregistrer en un laps de temps n'excédant pas 48 heures. Cette ambition politique était déjà fixée par l'article 8 de la loi 15/98 du 23 juillet 1998 instituant la charte des investissements.

- **L'Agence de promotion des exportations (APEX)**, elle a institué en mai 2010 et la forme juridique d'un Etablissement public à caractère industriel et commercial. Elle est placée sous la tutelle technique du ministère chargé de la Promotion des investissements et sous la tutelle financière du ministère de l'économie. L'Agence a pour mission de favoriser le développement des exportations et de mettre en œuvre la politique du gouvernement en matière de promotion des exportations. Sous ces traits, elle reprend le volet de la promotion des échanges extérieurs qui incombait à l'APIP jusqu'à sa disparition. Ses missions sont cependant plus étendues puisqu'elles concernent toutes les activités susceptibles d'aider à la promotion du commerce international et implicitement, à la diversification des exportations gabonaises. La loi de création de l'APEX ouvre sur un large spectre d'activités allant de la promotion de services aux opérateurs économiques sur l'état des marchés extérieurs à la fourniture de conseils, en passant par l'appui aux associations professionnelles chargées de la promotion d'un label Gabon, la participation à la négociation des accords de coopération économique relatifs au commerce extérieur, et la collaboration avec tout partenaire en capacité de dynamiser les échanges de biens et services.

Dans le cadre du dialogue public-privé au Gabon, des structures de représentation d'intermédiation ont la Chambre de commerce et le CPG y participent activement.

- **La Chambre de Commerce du Gabon** a été réorganisée par le décret n° 0728 du 21 juin 2011. Aux termes de l'article 15 de ses nouveaux statuts, elle est constituée sous la forme d'un établissement public à caractère professionnel, doté de la personnalité juridique avec une autonomie financière. Placée sous la tutelle du ministère chargé de l'Économie, la

Chambre est un organisme représentatif et consultatif des intérêts du secteur privé appelé à contribuer à la mise en œuvre de la politique gouvernementale en matière de promotion des investissements privés. Elle est en charge du dialogue interne et constitue donc un interlocuteur privilégié des pouvoirs publics, qui lui assignent la mission de promotion des petites et moyennes industries. Elle est tenue informée des changements intéressant l'économie nationale et présentant des implications pour le secteur privé (modification des impôts et taxes, établissement de mercuriales, réformes commerciales, création de bourse de commerce,...), changements sur lesquels elle est conviée à répondre, selon l'urgence, dans un délai variant de 15 jours à un mois à compter de sa saisine. Le champ des activités de la Chambre de commerce est large, notamment celui en relation avec la promotion de l'investissement privé. La chambre est amenée à diffuser de l'information économique, identifier des investisseurs, organiser la concertation publique privée et conseiller les ministres sur les projets de rédaction de codes spécifiques. Elle est enfin invitée à créer une chambre d'arbitrage, de médiation et de conciliation. Comme sa dénomination peut l'indiquer, elle englobe l'ensemble des activités locales, ce qui justifie une articulation autour de plusieurs sections : agriculture, élevage, forêts, pêche et environnement, industries et mines, commerce, services. Son siège se trouve à Libreville, mais avec des représentations régionales.

- **La Confédération Patronale Gabonaise (CPG).** C'est en septembre 1959 qu'est née l'Union Interprofessionnelle du Gabon, devenue, en 1978 la Confédération Patronale Gabonaise (CPG). La CPG est une confédération d'entreprises citoyennes qui contribue à hauteur de 80% de la réalisation du PIB et représente 90% de l'emploi du secteur privé formel et légaliste. Elle rassemble de nos jours plus de 17 syndicats et plus de 300 entreprises dans 26 branches d'activités, tous secteurs confondus. Initialement préoccupée surtout par les problèmes sociaux, la CPG a progressivement évolué vers une conception plus large de ses missions, et a aujourd'hui la volonté de participer au développement du Gabon et des entreprises en se fixant quatre objectifs : a) être, vis-à-vis des pouvoirs publics , une force de proposition ;

être, vis-à-vis des pouvoirs publics, une force de représentation ; c) être, vis-à-vis des partenaires sociaux ; d) être, vis-à-vis de ses membres, une force de service. La CPG est chargée du dialogue interne et de ce fait constitue un interlocuteur privilégié des pouvoirs publics, qui lui assignent la mission de promotion des petites et moyennes industries. Ses principales activités sont toutefois élargies à la promotion de l'investissement privé, à la diffusion de l'information économique et à l'identification des investisseurs. Elle est également chargée de conseiller les Ministres sur les projets de rédaction de codes spécifiques. Elle se positionne aussi comme une force de proposition et de représentation, tout en favorisant la négociation avec les partenaires sociaux, et la promotion des services au bénéfice de ses adhérents.

Au Gabon, les CGA ne sont pas encore créés mais font l'objet de réflexion depuis l'année passée. En Novembre 2013, lors de la Semaine Mondiale de l'Entreprenariat à Libreville, l'Association des Jeunes APJA (Agir Pour une Jeunesse Autonome) avait proposé et montré la nécessité et les avantages liés à la création de CGA au Gabon. Les CGA permettraient de réduire les difficultés d'accès au financement des PME, de leur apporter un soutien fiscal, de renforcer leur dispositif d'accompagnement et également d'améliorer leur gestion. Une fois créés, les CGA seront chargés de :

- vérifier et valider la cohérence et la vraisemblance des déclarations fiscales des adhérents ;
- organiser des formations adaptées aux besoins des petites entreprises ;
- fournir chaque année un dossier de gestion détaillé et de prévention individuel des PME adhérentes.

Dans les pays d'Afrique de l'Ouest et du Centre, l'existence des CGA a eu un apport considérable dans l'organisation et l'appui technique aux entreprises informelles. Ces dernières semblent, en effet, considérer que le risque de redressement fiscal qu'elles encourent est moindre que le montant de l'impôt, même réduit, dont elles devraient s'acquitter en adhérant au CGA. En outre, la valeur ajoutée apportée par le CGA, sous la forme d'une assistance à la gestion sous des formes variées (financière et comptable, sociale, d'organisation de la production, juridique, etc.), ne semble pas être mise en avant par les autorités concernées avec suffisamment d'efficacité. Enfin, le système des CGA semble pâtir d'un manque de

moyens humains et informatiques qui l'empêche précisément de remplir la mission d'assistance aux PME qui lui est dévolue. Malgré le bilan mitigé des CGA, les Etats des deux blocs de pays ont tenté de mettre sur pied des stratégies d'appui à la formalisation.

V. Secteur informel et fiscalité des entreprises en Afrique Centrale

Dans cette partie, nous décrivons et analysons les institutions gouvernementales et, dans certains cas, organismes d'appui qui régulent et assistent le secteur informel en Afrique centrale et plus précisément au Cameroun et au Gabon.

V.1 Le rôle central de la CEMAC²

La Communauté Économique et Monétaire des Etats de l'Afrique Centrale (CEMAC) regroupe 6 pays, à savoir le Cameroun, le Congo, le Gabon, la Guinée Équatoriale, la République de Centrafrique et le Tchad. Elle a pour mission de promouvoir un développement harmonieux des Etats membres dans le cadre de l'institution d'un véritable marché commun.

Née en 1994 des cendres l'UDEAC (Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale, la CEMAC a pour défi majeur l'amélioration de la gouvernance de ses institutions et la mise en place d'un environnement des affaires harmonisé et plus attractif pour une émergence durable des pays membres. Les fondements de l'émergence de la CEMAC sont axés sur son environnement des affaires très attrayant. Ainsi la CEMAC entend mettre œuvre programmes dont La réforme et l'harmonisation des cadres institutionnel et réglementaire des services financiers et des secteurs publics marchands d'une part, et la mise en place d'un cadre institutionnel et réglementaire régional pour l'investissement et le partenariat public privé (PPP) d'autre part. Cependant quelques rares Etats membres ont avancé dans leurs réformes institutionnelles à l'instar du Cameroun pour le secteur de l'électricité mais un long chemin reste à faire, pour bâtir dans chaque

² Référence : www.cemac.org

Etat membre un cadre adéquat et disposer des ressources humaines spécialisées capables de négocier et superviser la mise en œuvre de ces projets.

V.2 OHADA (Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique)

Les pays d'Afrique au Sud du Sahara ont été, pendant longtemps, confrontés au problème de mobilisation de ressources publiques suffisantes permettant de financer les investissements. Pour y remédier et lutter contre l'évasion fiscale, les pays de la zone Subsaharienne ont entamé une vaste politique de transition fiscale. Dans les espaces UEMOA et CEMAC, la constitution, le fonctionnement, le cadre comptable et le régime juridique des sociétés sont régis par les dispositions du traité de l'OHADA³ fait à Port-Louis le 17 Octobre 1993 et modifié par le traité de Québec du 17 Octobre 2008. L'OHADA regroupe 16 pays d'Afrique dont les pays de nos deux blocs, qui ont décidé d'unifier leur droit des affaires afin de rationaliser et moderniser l'environnement juridique des entreprises. Elle a pour mission principale de créer un espace économique doté d'une sécurité juridique et judiciaire dans les Etats-parties et de faciliter l'intégration juridique et économique des pays membres. De fait, le contexte socio-économique africain n'a pas été suffisamment pris en compte dans les dispositifs de l'OHADA. En effet, le tissu économique des pays membres de l'OHADA est caractérisé par la prédominance du secteur informel sur le secteur formel. Ainsi, malgré son poids dans les économies des pays membres, le législateur de l'OHADA n'a pratiquement pas pris en compte l'informel lors de l'élaboration des actes normatifs. Il en résulte une inadaptation du cadre juridique mis en place au secteur informel. Or, pour que l'intégration économique africaine réussisse, il est nécessaire de prendre en compte tous les acteurs de la vie économique. Cette situation semble être prise en compte dans l'élaboration des différents codes des impôts des pays membres.

³ OHADA : L'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires.

Cependant, l'Acte uniforme⁴ portant sur le droit commercial général du traité de l'OHADA adopté le 15 Décembre 2010 à Lomé prévoit une législation spéciale applicable à l'entrepreneur. En effet, l'entrepreneur est un entrepreneur individuel, personne physique qui, sur simple déclaration prévue dans le présent Acte uniforme, exerce une activité professionnelle civile, commerciale, artisanale ou agricole.

L'entrepreneur conserve son statut si le chiffre d'affaires annuel généré par son activité pendant deux exercices successifs n'excède pas les seuils fixés dans l'Acte uniforme portant organisation et harmonisation des comptabilités des entreprises au titre du système minimal de trésorerie. Ce chiffre d'affaires annuel est en ce qui concerne les commerçants et les artisans, d'une part, celui de leurs activités de vente de marchandises, d'objets, de fournitures et denrées ou de fournitures de logement et, d'autre part, celui de leurs activités de prestations de services, et, en ce qui concerne les agriculteurs, celui de leurs activités de production. L'entrepreneur qui est dispensé d'immatriculation au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier, est tenu de déclarer son activité tel qu'il est prévu dans le présent Acte uniforme. Toutefois, l'entrepreneur a des obligations comptables. Ainsi, l'entrepreneur est tenu d'établir, dans le cadre de son activité, au jour le jour, un livre mentionnant chronologiquement l'origine et le montant de ses ressources (le grand livre) en distinguant les règlements en espèces des autres modes de règlement d'une part, la destination et le montant de ses emplois d'autre part. Ledit livre doit être conservé pendant cinq ans au moins.

Par ailleurs, chaque État membre fixe les mesures incitatives pour l'activité de l'entrepreneur notamment en matière d'imposition fiscale et d'assujettissement aux charges sociales.

Ce statut d'entrepreneur permet à de petites entreprises et à des travailleurs individuels de pouvoir grandir suffisamment en ayant un allègement au maximum des coûts de production et de la réglementation en vigueur. Néanmoins, tout comme l'entrepreneur, la prise en compte de l'informel devra être à l'ordre du jour dans les prochaines modifications du traité de l'OHADA eu égard à sa position centrale dans les activités économiques de l'ensemble des pays membres. Ce statut réservé à

⁴ OHADA, (2010), Acte uniforme portant sur le droit commercial général, adopté le 15 Décembre 2010 à Lomé, Journal officiel de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires.

l'entrepreneur pourrait servir de base à un cadre réglementaire adapté aux activités des acteurs de l'informel. Tout de même, chaque Etat de nos blocs Afrique de l'Ouest et Afrique Centrale essaie de prendre en compte, dans leur régime fiscal, le secteur informel.

V.3 Les régimes fiscal et douanier au Cameroun

Au Cameroun, les entreprises informelles se soustraient au paiement des impôts auxquels sont astreintes les entreprises formelles. Celles-ci sont assujetties à différentes formes d'impôts et de taxes dont l'impôt sur les revenus de société, l'impôt forfaitaire sur les sociétés, l'impôt sur les salaires, l'impôt sur les valeurs immobilières, l'impôt sur le foncier, la surtaxe sur les terrains non développés ou partiellement développés, les prélèvements sur les terrains peu ou partiellement aménagés, les droits d'enregistrement, les droits de timbre, les taxes sur la consommation de certains produits, l'impôt sur les véhicules automobiles, la taxe spéciale sur les véhicules motorisés, les frais de licences, et bien plus. La plupart de ces impôts sont cumulatifs et peuvent représenter une part importante du revenu. Les entreprises informelles sont toutefois privées de la possibilité de bénéficier des exonérations ou des déductions qui réduisent la charge fiscale des entreprises formelles. Par exemple, la TVA sur les intrants n'est déductible que pour les entreprises formelles.

La politique fiscale au Cameroun est définie et mise en œuvre par le Ministère des Finances par le biais de la Direction Générale des Impôts. A la DGI, plusieurs agences assurent le recouvrement des recettes. Il s'agit de :

- La Direction des Grandes Entreprises (DGE). Située à Yaoundé, elle s'occupe des entreprises dont le chiffre d'affaires HT est supérieur ou égal à 3 milliards de F CFA quelle que soit leur localisation géographique dans le pays.
- Les Centres des Impôts des Moyennes Entreprises (CIME) présentent dans les villes de Douala et Yaoundé et qui sont chargés du suivi fiscal des moyennes entreprises

- Les Centres Divisionnaires des Impôts (CDI) implantés dans tout le pays et qui sont chargés des autres catégories d'entreprises (unités de production informelles, TPE, PE, etc.).

On distingue au Cameroun trois régimes fiscaux: le régime du réel, le régime du réel simplifié et le régime de l'impôt libératoire.

- **Le régime du réel**

Il concerne :

- A. Les entreprises individuelles dont le CAHT est supérieur ou égal à 100 millions de FCFA ;
- B. Les personnes morales, les forestiers, les professions libérales quel que soit leur CAHT ;
- C. Les transporteurs interurbains de personnes de 50 places et plus, quel que soit le nombre de véhicules ;
- D. Les transporteurs interurbains de moins de 50 places mais exploitant plus de 5 véhicules.

Pour les entreprises assujetties à ce régime, on obtient la base imposable à partir du chiffre d'affaires déclaré. Cela suppose que l'entreprise concernée tienne une comptabilité régulière. Il existe une Direction des grandes entreprises (DGE) où est domicilié le traitement des déclarations des grandes entreprises du réel. Ce sont les entreprises éligibles à ce régime qui réalisent la quasi-totalité (90 % ou plus) des contributions fiscales. Les entreprises éligibles à la DGE sont soumises à une procédure de déclaration plus contraignante, car en plus des documents comptables requis des autres entreprises soumises au régime du réel, elles doivent fournir le TAFIRE (tableau financier des ressources et des emplois) qui laisse apparaître, pour l'exercice en question, les flux d'investissement et de financement, les autres emplois, les ressources financières et la variation de la trésorerie.

- **Le régime simplifié**

Il concerne les entreprises individuelles ayant un CAHT supérieur ou égal à 10 millions et inférieur à 100 millions de FCFA.

- **Le régime de l'impôt libératoire**

Il est applicable aux entreprises individuelles qui réalisent un chiffre d'affaires annuel hors taxes (CAHT) inférieur à 10 millions de FCFA. Les entreprises soumises au régime de l'impôt libératoire ont des obligations minimales en termes de tenue de compte. En fait, l'administration fiscale procède plutôt à des estimations pour déterminer l'impôt qui leur est exigible. Du fait de la difficulté qu'il rencontre à suivre leurs opérations, le fisc leur applique généralement un taux d'imposition unique en fonction de l'importance de l'activité.

Au Cameroun, l'impôt libératoire est perçu par les collectivités territoriales, notamment les communes.

Ainsi, en fonction du chiffre d'affaires réalisé, la Loi sur la fiscalité locale décline quatre catégories d'impôt libératoire :

La catégorie A : de 0 à 20.000 F CFA

La catégorie B : de 20.001 à 40.000 F CFA

La catégorie C : de 40.001 à 50.000 F CFA

La catégorie D : de 50.001 à 100.000 F CFA.

A l'intérieur de ces fourchettes, les montants applicables dans une commune sont arrêtés par décision du conseil municipal.

Certaines entreprises ne peuvent cependant être informelles, quel que soit le niveau de leurs ventes. Il s'agit notamment de certaines professions, comme avocat et commissionnaire en douane, en plus des filiales des sociétés étrangères.

Les contribuables de ces trois régimes fiscaux décrits plus haut sont bien enregistrés par l'identifiant fiscal unique (NIU) encore appelé le Numéro de contribuable.

Cet identifiant de 14 caractères significatifs est attribué par l'administration fiscale et a remplacé depuis 1996 le SCIFE qui était attribué par la Direction de la Statistique.

On distingue trois systèmes comptables :

- **Système normal :**

- Entreprise dont le CAHT est supérieur ou égal à 100 millions de FCFA ;
- Les personnes morales quelque soit le CAHT ;
- Les exploitants forestiers quelque soit le CAHT ;
- Les professions libérales quelque soit le CAHT.

- **Système allégé :**

- Entreprise dont le CAHT est inférieur à 100 millions de FCFA
- Entreprise commerciale dont le CAHT est inférieur à 100 millions de FCFA et supérieur ou égal 30 millions;
- Entreprise artisanale dont le CAHT est inférieur à 100 millions de FCFA et supérieur ou égal 20 millions;
- Entreprise de service dont le CAHT est inférieur à 100 millions de FCFA et supérieur ou égal 10 millions;

- **Système minimal de trésorerie :**

- Entreprise commerciale dont le CAHT est inférieur à 30 millions de FCFA ;
- Entreprise artisanale dont le CAHT est inférieur à 20 millions de FCFA ;
- Entreprise de service dont le CAHT est inférieur à 10 millions de FCFA.

- **La douane**

Au niveau de la douane, il n'existe pas à proprement parler un régime spécifique aux activités informelles. En général, ce sont les marchandises qui passent frauduleusement la frontière que l'on considère comme relevant de l'informel. Pour l'importation de ces marchandises, en effet, on ne demande pas de carte professionnelle.

- **La coordination entre les administrations fiscale et douanière**

Au Cameroun, ce sont les régies financières qui se chargent du recouvrement : les impôts, la douane et le Trésor. Les impôts et la douane se chargent de collecter les impôts directs ou de porte, alors que le Trésor les recouvre et met en œuvre les dépenses dans le cadre de l'exécution budgétaire.

V.4 Régime fiscal du Gabon

La politique fiscale au Gabon est définie et mise en œuvre par le Ministère de l'Economie, du Commerce, de l'Industrie et du Tourisme par le biais de la Direction Générale des Impôts (DGI). Ce dernier est créé pour assumer toutes les missions dévolues à une administration fiscale moderne et efficace. Pour répondre à cette ambition, elle est notamment chargée :

- de la conception et de l'élaboration des textes législatifs et réglementaires en matière fiscale, domaniale et foncière, ainsi que des instructions générales nécessaires à leur application ;
- de la collecte des éléments nécessaires à la détermination de l'assiette de l'impôt ;
- de la gestion du fichier des contribuables ;
- de la liquidation et du contrôle des impôts, droits, redevances et taxes de toutes natures, créés par la loi et prélevés au profit de l'État, des collectivités ou d'autres organismes ;
- du contrôle des déclarations fiscales, des titres de perception des impôts, droits, redevances et taxes et des vérifications des comptabilités ;
- du recouvrement des impôts, droits, redevances et taxes relevant de sa compétence ;
- du traitement des réclamations et du contentieux en matière fiscale, domaniale et foncière ;
- du dégrèvement des impôts et taxes dans la limite des délégations accordées par le ministre en charge des finances et du budget ;
- de l'enregistrement des actes et des opérations assujettis à cette formalité ou soumis volontairement à ladite formalité ;
- de l'immatriculation des immeubles ainsi que de l'inscription des actes ou décisions concernant les immeubles immatriculés ;
- de l'organisation et du contrôle des opérations et des procédures relatives à l'attribution ou à la concession des terrains relevant du domaine public ou du domaine privé de l'État ;
- de la publicité et de la conservation des droits réels immobiliers ainsi que de leur inscription au livre foncier ;

- de la radiation des inscriptions, mentions et prénotations faites au livre foncier ;
- de l'établissement et de la délivrance des titres relatifs à la propriété foncière ainsi que des copies de ces titres dans les conditions fixées par la loi ;
- de la conception et de la mise à jour du fichier foncier ;
- de l'administration et de la gestion des biens relevant du domaine public ou du domaine privé de l'Etat ;
- de la représentation de l'État devant les juridictions des ordres administratif et judiciaire dans le contentieux fiscal, domanial et foncier, en collaboration avec l'agence judiciaire du trésor ;
- de l'élaboration et de l'application de certaines réglementations à caractère économique concernant les activités ou produits par ailleurs soumis à des droits indirects.

Grace à ses services d'appui, centraux et territoriaux, la DGI assure toutes ses missions, dans le cadre des compétences qui leur sont attribuées.

Au Gabon, les bénéfices réalisés dans le cadre de l'exercice, d'activités industrielles, commerciales, artisanales, non commerciales, agricoles et assimilées sont soumis aux régimes d'imposition suivants : le régime de base, le régime simplifié d'imposition et le régime réel d'imposition.

- **Le régime de base** : sont soumis à ce régime, les contribuables dont le chiffre d'affaires hors taxes est inférieur à 20.000.000 F.
- **Le régime simplifié d'imposition** : sont soumis à ce régime, les contribuables exerçant une activité définie ci-dessus et dont le chiffre d'affaires hors taxes est compris entre 20.000.000 F et 80.000.000F
- **Le régime réel d'imposition** : sont soumis à ce régime, les contribuables exerçant une activité définie ci-dessus et dont le chiffre d'affaires hors taxes est supérieur à 80 000 000 F.

Les acteurs de l'informel sont assujettis au régime de base. Une limite fondamentale de ce système est que le gros informel échappe à la fiscalité.

V.5 Secteur informel et fiscalité des entreprises : une analyse de perception à partir des résultats d'enquêtes.

Le rôle de la fiscalité des entreprises sur la compétitivité et la croissance est largement reconnu et documenté. Dans les pays concernés cependant, elle apparaît plus comme une contrainte que comme un facteur favorisant le développement de la firme. Selon beaucoup d'auteurs l'expansion de l'informel n'est rien d'autre que le résultat d'une politique fiscale incohérente et orientée vers la maximisation de l'objectif de recouvrement, plutôt que pour soutenir et accompagner.

En Afrique centrale, comme en Afrique de l'ouest, la part des entreprises taxée selon le régime du réel est relativement faible : 33% à Douala, 27% à Yaoundé et 21% à Libreville. Dans le régime du réel, la firme est obligée de fournir toute la documentation comptable et financière relative à ses activités pour permettre à l'autorité fiscale de déterminer sa contribution fiscale de manière plus objective et relativement plus fiable. Pour toutes les autres entreprises non assujetties au régime du réel, la visibilité nécessaire à l'autorité fiscale pour déterminer en connaissance de cause le revenu imposable de la firme n'existe pas vraiment. Du coup, dans ces pays, les plus importants niveaux de recouvrement de l'impôt direct proviennent de la minorité des entreprises soumises au régime du réel, et surtout celles qui sont dans le régime applicable aux grandes entreprises. Il existe un phénomène patent de manque d'équité fiscale faisant porter tout le fardeau du recouvrement sur les épaules d'une minorité d'entreprises.

De façon générale, la perception que les dirigeants d'entreprise ont du système fiscal est assez négatif ; et cela reste vrai pour toutes les catégories d'entreprises : du formel comme de l'informel. La longueur des queues pour le règlement de l'impôt est jugé anormalement élevée par la plupart des dirigeants d'entreprises. Mais les réponses les plus négatives sont observées à Libreville, où 94% du gros informel et 89% du petit informel jugent la longueur de ces queues gênantes. De façon générale, les modalités de règlement des impôts sont jugées globalement inefficaces, comme la qualité du service de recouvrement. De même, les taux de la fiscalité applicable aux entreprises sont jugées élevés par beaucoup d'entreprises. Il y a cependant quelques points dans la perception de l'efficacité du

service de recouvrement. Une majorité d'enquêtés trouvent efficace la facilité avec laquelle on peut déclarer ses impôts et rencontrent peu d'obstacles dans le processus d'enregistrement. De plus, une bonne partie des acteurs tant du formel que de l'informel trouvent que ce n'est pas toujours avantageux d'évoluer dans l'informel du fait de l'impossibilité de déduire la TVA, d'accéder aux marchés publics ou aux marchés internationaux.

Nos résultats indiquent aussi un très faible niveau de confiance dont l'Etat gère les deniers publics et utilisent les produits de l'impôt. Et beaucoup parmi les dirigeants enquêtés trouvent que le fait de payer ses impôts expose les contribuables au harcèlement fiscal. Enfin, les faibles niveaux de recouvrement peuvent être expliqués par les capacités limitées des Etats à mettre en application ses propres règles. Le fait qu'une majorité d'acteurs le pensent suffit à expliquer l'importance de l'évasion fiscale dans ces pays.

Tableau 98 : Mode de taxation de la firme

Mode de taxation	Douala	Yaoundé	Libreville
Au réel	33,21	27,44	20,75
Au réel simplifié	6,64	9,76	
Au régime de base	1,48	1,83	
Impôt libératoire (forfait)	24,72	30,49	79,25
Autre	33,95	30,49	
Total	100	100	100

Tableau 99 : Tenue de documents comptables

Documents comptables	Douala	Yaoundé	Libreville
Etat financier certifié	31	29,27	24,9
Etat financier non certifié	9,96	6,1	6,64
TAFIRE	1,48	1,22	2,07
N° de contribuable	16,24	25,61	
Registre de commerce	2,21	1,83	17,01
Autre	39,11	35,98	49,38
Total	100	100	100

Tableau 100 : Jugement sur les longueurs des queues pour le paiement selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Jugement sur la longueur des queues			
		Très efficace	Efficace	Pas efficace	Total
Douala	Formel	8,33	40,74	50,93	100
	Gros informel	0	33,33	66,67	100
	Petit informel	1,38	25,52	73,1	100
Yaoundé	Formel	19,67	52,46	27,87	100
	Gros informel	10	50	40	100
	Petit informel	4,3	45,16	50,54	100
Libreville	Formel	6	32	62	100
	Gros informel	0	5,26	94,74	100
	Petit informel	0	11,05	88,96	100

Tableau 101 : Taux moyen de taxation des firmes au Cameroun

	Taux moyen	
	Douala	Yaoundé
Taxation au réel	31,11	29,4
Taxation au forfait	72,48	48,11

Tableau 102 : Jugement sur le niveau de taxation selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Jugement sur le niveau de taxation			
		Elevé	Raisonné	Faible	Total
Douala	Formel	62,96	34,26	2,78	100
	Gros informel	22,22	72,22	5,56	100
	Petit informel	36,55	62,07	1,38	100
Yaoundé	Formel	54,1	45,9	0	100
	Gros informel	30	70	0	100
	Petit informel	31,18	64,52	4,3	100
Libreville	Formel	40	60	0	100
	Gros informel	68,42	31,58	0	100
	Petit informel	80,81	19,19	0	100

Tableau 103: Jugement sur les modalités de paiement selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Jugement sur les modalités de paiement			
		Très efficace	Efficace	Pas efficace	Total
Douala	Formel	8,33	57,41	34,26	100
	Gros informel	0	77,78	22,22	100
	Petit informel	1,38	71,03	27,59	100
Yaoundé	Formel	22,95	60,66	16,39	100
	Gros informel	10	80	10	100
	Petit informel	4,3	89,25	6,45	100
Libreville	Formel	14	66	20	100
	Gros informel	0	57,89	18,94	100
	Petit informel	4,65	37,21	81,98	100

Tableau 104 : Jugement que la qualité du service de recouvrement selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Jugement sur la qualité du service de recouvrement			
		Très efficace	Efficace	Pas efficace	Total
Douala	Formel	6,48	55,56	37,96	100
	Gros informel	0	72,22	27,78	100
	Petit informel	2,76	62,76	34,48	100
Yaoundé	Formel	8,2	67,21	24,59	100
	Gros informel	0	80	20	100
	Petit informel	9,68	74,19	16,13	100
Libreville	Formel	24	52	24	100
	Gros informel	21,05	15,79	63,16	100
	Petit informel	10,47	22,67	66,86	100

Tableau 105: Jugement sur la facilité de déclarer son impôt selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Jugement sur la facilité de déclarer son impôt			
		Très efficace	Efficace	Pas efficace	Total
Douala	Formel	6,48	59,26	34,26	100
	Gros informel	5,56	72,22	22,22	100
	Petit informel	0	71,03	28,97	100
Yaoundé	Formel	14,75	62,3	22,95	100
	Gros informel	10	70	20	100
	Petit informel	5,38	76,34	18,28	100
Libreville	Formel	10	70	20	100
	Gros informel	0	57,89	42,1	100
	Petit informel	5,23	25,58	69,18	100

Tableau 106 : Obstacles rencontrés dans l'enregistrement selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Obstacles rencontrés dans l'enregistrement?		
		Oui	Non	Total
Douala	Formel	27,78	72,22	100
	Gros informel	5,56	94,44	100
	Petit informel	19,31	80,69	100
Yaoundé	Formel	36,07	63,93	100
	Gros informel	10	90	100
	Petit informel	24,73	75,27	100
Libreville	Formel	22	78	100
	Gros informel	36,84	63,16	100
	Petit informel	34,88	65,12	100

Tableau 107 : Différents types d'obstacles rencontrés selon le statut de la firme

Ville	Statut de la firme	Manque de moyens financiers		Absence d'avantages tangibles		Eparpillement des services publics		Complication des procédures	
		Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Douala	Formel	16,67	83,33	30	70	46,67	53,33	76,67	23,33
	Gros informel	0	100	0	100	0	100	100	0
	Petit informel	78,57	21,43	67,86	32,14	21,43	78,57	85,71	14,29
Yaoundé	Formel	27,27	72,73	18,18	81,82	45,45	54,55	77,27	22,73
	Gros informel	0	100	0	100	100	0	100	0
	Petit informel	78,26	21,74	39,13	60,87	21,74	78,26	86,96	13,04
Libreville	Formel	0	100	18,18	81,82	36,36	63,64	90,91	9,09
	Gros informel	71,43	28,57	14,29	85,71	71,43	28,57	57,14	42,86
	Petit informel	66,67	33,33	33,33	66,67	46,67	53,33	66,67	33,33

Tableau 108 : Avantages perçues à être formel

Ville	Statut de la firme	Accès au crédit bancaire		Déduction de la TVA		Accès aux marchés publics		Accès aux marchés internationaux	
		Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Douala	Formel	78,7	21,3	60,19	39,81	54,63	45,37	38,89	61,11
	Gros informel	55,56	44,44	38,89	61,11	55,56	44,44	33,33	66,67
	Petit informel	56,55	43,45	20,69	79,31	40,69	59,31	22,07	77,93
Yaoundé	Formel	68,85	31,15	57,38	42,62	62,3	37,7	50,82	49,18
	Gros informel	50	50	20	80	20	80	30	70
	Petit informel	47,31	52,69	16,13	83,87	36,56	63,44	31,18	68,82
Libreville	Formel	78	22	76	24	74	26	32	68
	Gros informel	42,11	57,89	42,11	57,89	42,11	57,89	31,58	68,42
	Petit informel	25,58	74,42	19,77	80,23	22,67	77,33	12,21	87,79

Tableau 109 : Avantages perçus à être formel (suite)

Ville	Statut de la firme	Accès aux services sociaux		Le sentiment d'être traité plus juste		Faible visibilité sur l'utilisation des deniers publics	
		Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non
Douala	Formel	51,85	48,15	52,78	47,22	24,07	75,93
	Gros informel	55,56	44,44	61,11	38,89	33,33	66,67
	Petit informel	21,38	78,62	28,97	71,03	6,9	93,1
Yaounde	Formel	57,38	42,62	65,57	34,43	19,67	80,33
	Gros informel	30	70	50	50	20	80
	Petit informel	30,11	69,89	52,69	47,31	11,83	88,17
Libreville	Formel	42	58	48	52	8	92
	Gros informel	26,32	73,68	26,32	73,68	10,53	89,47
	Petit informel	19,77	80,23	26,74	73,26	6,4	93,6

Tableau 110 : Perception des firmes sur la bonne utilisation des impôts par l'Etat

Ville	Statut de la firme	Impôts bien utilisés par l'Etat			
		Oui	Non	Ne sait pas	Total
Douala	Formel	16,67	83,33		100
	Gros informel	16,67	83,33		100
	Petit informel	4,83	95,17		100
Yaoundé	Formel	16,39	83,61		100
	Gros informel	30	70		100
	Petit informel	12,9	87,1		100
Libreville	Formel	46	52	2	100
	Gros informel	26,32	68,42	5,26	100
	Petit informel	26,16	70,35	3,49	100

Tableau 111 : Proportion des firmes ayant confiance à la gestion des deniers publics

Ville	Statut de la firme	Confiance dans la gestion des deniers publics		
		Oui	Non	Total
Douala	Formel	17,59	82,41	100
	Gros informel	5,56	94,45	100
	Petit informel	3,45	96,56	100
Yaoundé	Formel	14,75	85,25	100
	Gros informel	20	80	100
	Petit informel	10,75	89,25	100
Libreville	Formel	58	42	100
	Gros informel	47,37	52,63	100
	Petit informel	41,28	58,72	100

Tableau 112 : Perception des firmes sur le fait de payer l'impôt vous expose davantage au harcèlement fiscal

Ville	Statut de la firme	Paiement d'impôt entraine du harcèlement fiscal		
		Oui	Non	Total
Douala	Formel	47,22	52,78	100
	Gros informel	55,56	44,44	100
	Petit informel	66,9	33,1	100
Yaoundé	Formel	52,46	47,54	100
	Gros informel	50	50	100
	Petit informel	56,99	43,01	100
Libreville	Formel	44	56	100
	Gros informel	42,11	57,89	100
	Petit informel	41,28	58,72	100

Tableau 113 : Perception des firmes sur l'application efficaces des règles concernant la protection sociale par les pouvoirs publics

Ville	Statut de la firme	Règles sur la protection sociale		
		Oui	Non	Total
Douala	Formel	17,59	82,41	100
	Gros informel	11,11	88,89	100
	Petit informel	6,9	93,1	100
Yaoundé	Formel	21,31	78,69	100
	Gros informel	20	80	100
	Petit informel	6,45	93,55	100
Libreville	Formel	56	44	100
	Gros informel	26,32	73,68	100
	Petit informel	25	75	100

Tableau 114 : Perception des firmes sur l'application efficaces des règles concernant la déclaration honnête des revenus générés par les pouvoirs publics

Ville	Statut de la firme	Déclaration honnête des revenus		
		Oui	Non	Total
Douala	Formel	12,04	87,96	100
	Gros informel	5,56	94,44	100
	Petit informel	2,07	97,93	100
Yaoundé	Formel	18,03	81,97	100
	Gros informel	20	80	100
	Petit informel	8,6	91,4	100
Libreville	Formel	48	52	100
	Gros informel	52,63	47,37	100
	Petit informel	27,91	72,09	100

V.6 Les organismes d'appui aux entreprises informelles au Cameroun

En plus des services fiscaux et douaniers, bien d'autres administrations interviennent dans la gestion de l'informel, au niveau de l'enregistrement (ministère du Commerce), du financement, de l'appui, de la formation, ou autre. Les centres de gestion agréés correspondent à une forme d'aide accordée par les États de la sous-région aux PME, notamment celles de l'informel, en termes de gestion financière et comptable.

- **Le Programme Intégré d'Appui aux Acteurs du Secteur Informel (PIAASI) : leçons à retenir**

Structure rattachée au MINEFOP, le PIAASI a vu le jour en 2002 avec pour mission d'assurer d'une part, un meilleur encadrement des jeunes massivement installés dans le secteur informel, et d'autre part maximiser les possibilités de création de nouveaux emplois productifs, stables et décents. Il a bénéficié en 2003 d'un accord de financement des ressources PPTTE pour un montant de près de 10 milliards de FCFA sur une période de 3 à 4 ans. La première phase de ce projet a vu 1.450 microprojets financés générant près de 4.200 emplois directs et indirects pour un coût de 1,160 milliards de FCFA.

Au lancement de ses activités, les financements du PIAASI, compris entre 100.000 FCFA et 1.500.000 FCFA étaient remboursables avec une majoration de 6 %, à compter du 12ème mois dès l'obtention des fonds et la durée de remboursement s'étalait sur les 15 mois suivants.

Depuis février 2012, de nouvelles conditions ont été prises dans le but de renforcer le revolving fund, de le mettre en mouvement, de multiplier et d'accroître les appuis. Il s'agit notamment du relèvement du plafond des appuis financiers qui passent à 4 millions FCFA, de la durée du différé qui est réduite à 6 mois et de la durée du remboursement qui s'étale désormais sur 10 mois.

Pour bénéficier du PIAASI, les demandeurs doivent se rapprocher des services déconcentrés du MINEFOP de la circonscription administrative où ils prévoient de réaliser leur projet. C'est le lieu où leur seront fournies toutes les informations relatives à la constitution du dossier administratif. A ce jour, le PIAASI a étendu son maillage territorial au point d'avoir ses personnels dans près de 46 chefs-lieux de départements sur les 58 que compte le Cameroun.

De 2005 à 2011, ce programme a financé 9 911 projets qui ont généré 29 733 emplois et créé 39 144 autres, pour des financements d'un montant de 5,282 milliards de FCFA. En 2012, le PIAASI a financé 100 projets.

Tableau 115: Projets/programmes du PIAASI et leurs financements.

Année	Montant des financements	Projets financés	Emplois générés	Emplois Créés
2005	Financements spéciaux	1.371 GIC et associations	4.113	4.984
2006	710.000.000	940	2.820	3.760
2007	1.160.000.000	1.760	5.280	7.040
2008	1.312.000.000	2.494	7.482	9.976
2009	8000.000.000	1.435	4.305	5.740
2010	800.000.000	1.125	3.375	4.500
2011	500.000.000	786	2.358	3.144
2012	500.000.000	100	100	

Source: PIAASI

La principale difficulté rencontrée par le PIAASI porte sur le recouvrement des fonds attribués aux jeunes. Mais conscient de cette situation, le Comité de Pilotage a prescrit depuis 2008 des mesures dissuasives qui portent déjà des fruits notamment :

- ✓ la création d'une Section spéciale de Recouvrement relayée sur le terrain par des Brigades Régionales ;
- ✓ la création de Points Focaux du PIAASI dans les départements pour un suivi de proximité des bénéficiaires ;
- ✓ l'institution de deux documents désormais incontournables pour bénéficier d'un appui Financier : la caution morale du maire de la localité d'implantation du projet, le certificat d'avaliste
- ✓ Plus de 30 000 dossiers de demandes d'appui venant des dix régions restent en attente d'un financement pour une enveloppe globale estimée à 30 milliards de francs CFA sur la base d'une hypothèse de 1 000 000 de francs par projet.

- ✓ L'enveloppe budgétaire de base allouée au PIAASI s'avère aujourd'hui totalement dépassée par la très forte pression de la demande, d'où le besoin de faire recours au Gouvernement pour des Financements additionnels.

- **Le Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine (Pajer-U)**

Le Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine initié par le Ministère de la jeunesse est rentré dans sa phase d'exécution en 2007 : 12 milliards de francs mobilisés pour financer 125 juniors entreprises et 15000 emplois directs.

Il s'agissait de faire face aux difficultés des jeunes à accéder aux emplois décents et durables. Le Pajer-u est donc une initiative en faveur de l'insertion des jeunes et entend les accompagner aussi bien en zones rurales qu'en zones urbaines. Sa population cible est celle des jeunes non scolarisés et déscolarisés, qu'ils soient diplômés ou non, âgés de 15 à 35 ans, tous sexes confondus.

L'objectif général de ce programme était de promouvoir l'insertion socio-économique des jeunes camerounais par le biais d'une mobilisation sociale et d'un encadrement technique et financier adéquat.

Dans sa phase pilote, le pajer-u se proposait de réaliser des activités telles que : la sensibilisation et la mobilisation des jeunes dans les 58 départements; le développement de leur aptitude civiques, sociales, techniques, entrepreneuriales et managériales; l'appui aux idées de création d'entreprises et de micro activités à travers une assistance technique, administrative, juridique et financière, le placement en emploi des jeunes qualifiés, l'élaboration d'un mécanisme de financement spécifique pour les jeunes promoteurs; la mobilisations des lignes et des structures de financement et bien d'autres.

C'est depuis le 14 janvier 2008 que les activités du PAJER-U ont effectivement démarré sur le terrain et d'après les sources du ministère de la jeunesse, quatre milles jeunes ont été enregistrés sur l'ensemble du territoire au bout deux mois de fonctionnement.

REGION	CANDIDATURES ENREGISTREES	NOMBRE DE PROJETS FINANCES			MONTANT DU FINANCEMENT			
		Micro Activités (MA)	Junior Entreprises (JE)	Total	Micro Activités (MA)	Junior Entreprise (JE)	Total	
1	Adamaoua	1341	163	03	166	Info non disponible	Info non disponible	144 350 750 FCFA
2	Centre	4120	323	39	362	238 200 000 FCFA	305 000 000 FCFA	543 200 000 FCFA
3	Est	Info non disponible	195	05	200	256 000 000 FCFA	80 000 000 FCFA	336 000 000 FCFA
4	Extrême-Nord	2246	218	10	228	171 436 580 FCFA	140 000 000 FCFA	311 436 580 FCFA
5	Littoral	5712	289	32	321	240 549 236 FCFA	259 815 000 FCFA	500 364 236 FCFA
6	Nord	2043	151	11	162	133 864 325 FCFA	95 500 000 FCFA	229 364 325 FCFA
7	Nord-ouest	2409	206	23	229	134 350 000 FCFA	35 600 000 FCFA	169 950 000 FCFA
8	Ouest	1745	244	13	257	200 650 000 FCFA	32 000 000 FCFA	232 650 000 FCFA
9	Sud	2340	268	26	294	200 120 000 FCFA	91 750 000 FCFA	291 870 000 FCFA
10	Sud-ouest	Info non disponible	163	08	171	Info non disponible	Info non disponible	175 335 000 FCFA
ENSEMBLE		21 956	2220	170	2390			2 934 520 891 FCFA

Le bilan du PAJER-U qui fait l'objet de cette présentation synthétique est tiré essentiellement de la publication PAJER-U/PIFMAS SUR LE TERRAIN du Ministère de la Jeunesse. Le document comporte la synthèse des réalisations pour les années 2007, 2008 et 2009 au cours desquelles deux cuvées de candidats sélectionnés ont bénéficié du programme.

Le PAJER-U a financé en tout 2.321 projets de jeunes ou groupes de jeunes en 2012, portant à 46.808 le nombre de projets financés depuis sa mise en place en 2007 pour un coût total de 3,7 milliards.

Les principales difficultés rencontrées dans le cadre de la conduite des activités du programme se situent au niveau des ressources inexistantes pour assurer les activités du suivi des bénéficiaires sur le terrain. Afin de pouvoir remplir plus efficacement ses missions, il est nécessaire que:

- les fonds destinés au financement des projets des jeunes soient virés à temps.

- le personnel affecté aux missions du programme puisse bénéficier d'un recyclage sur ses prérogatives.

- Le Projet d'Insertion Socio-économique des Jeunes par la création des Micro entreprises de Fabrication du Matériel Sportif (PIFMAS)

Le Projet d'Insertion Socio-économique des Jeunes par la création des Micro entreprises de Fabrication du Matériel Sportif est à l'origine, une initiative de la CONFEJES, conceptualisée depuis 2003 par notre pays et orientée dans la fabrication par les jeunes, des matériels sportifs. Financée sur fonds PPTTE pour un montant total de 1 275 490 000 FCFA sur trois ans, (2007-2009), ce projet a permis à date, à plus de 700 jeunes, à avoir une formation dans les techniques de fabrication des ballons et des filets, et de bénéficier d'un financement pour créer leur entreprise dans ce domaine.

Plusieurs autres structures ont été créées dans le but de promouvoir la migration des acteurs du secteur informel vers le secteur formel, densifier la création des emplois décents et favoriser l'insertion des jeunes dans l'emploi. L'objectif ultime de toutes ces formes d'aide est de promouvoir la transition des firmes informelles vers un statut plus formel. Mais si l'on mesure la formalisation par le nombre d'entreprises quittant le régime libératoire pour celui du réel, peu de résultats ont été enregistrés à ce jour. Le premier problème auquel font face ces programmes est leur manque de cohérence. En effet, beaucoup d'organisations s'occupent d'appuyer l'informel sans qu'il n'existe un minimum de cohérence dans leurs interventions.

Parmi les missions de ces organisations et leurs champs d'investigation, beaucoup se chevauchent, ce qui les amène à une rude compétition pour obtenir les mêmes ressources publiques, en dehors de toute coordination de leurs activités. . La plupart de ces institutions sont logées dans des ministères différents avec plus une moins une autonomie. Leurs missions se télescopent très souvent et elles se concertent très peu.

- **Les procédures d'immatriculation des entreprises**

L'immatriculation au Cameroun se fait via l'attribution d'un numéro de contribuable. Seule la Direction Générale des Impôts est habilitée à délivrer ce numéro qui sert d'identifiant unique à l'entreprise et est utilisé par les autres administrations (Douane, INS, CNPS, etc.).

Depuis 2010, afin de faciliter la création des entreprises, des Centres de Formalités de Création des Entreprises (CFCE) ont été créés dans les villes de Douala et Yaoundé. A ce jour 5 CFCE sont fonctionnelles au Cameroun.

VI- Secteur informel, réseaux de parenté et commerce transfrontalier en Afrique centrale : le cas du au Cameroun

Le Cameroun est bien placé pour servir de plaque tournante du commerce en Afrique centrale, avec comme pays voisin le Nigéria, la plus grande économie de l'Afrique. Le Cameroun partage avec le Nigéria une longue frontière Nord-Sud d'environ 1700 kilomètres et a aussi cinq autres pays voisins que sont : la Guinée Equatoriale, le Gabon, la République du Congo, la République centrafricaine, le Tchad (graphique 49). A l'exception du Nigeria, le Cameroun et ses voisins sont tous membres de la Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEMAC). Comme pour de nombreux autres pays africains, malgré les accords commerciaux régionaux tels que la CEMAC, et la position stratégique du Cameroun, les statistiques commerciales officielles suggèrent que le Cameroun engage très peu de commerce avec ses voisins. Le tableau 35 montre la part des flux commerciaux officiels du Cameroun avec ses voisins, en moyenne sur 2000-2012. Les exportations officielles vers les pays de la CEMAC en tant que groupe sont moins de 10% du total des exportations enregistrées du Cameroun. Les exportations officielles vers le Nigeria sont également très faibles, à environ 1,4% du total des exportations. Les importations en provenance des pays de la CEMAC sont faibles, à environ 2,5% du total des importations du Cameroun, et surtout de la Guinée équatoriale. Les importations officielles du Nigeria sont plus grandes, avec une moyenne de 13% du total des importations, mais très variable et presque entièrement constitué d'huile. Les importations officielles non pétrolières camerounaises et les exportations vers le Nigeria sont largement sous-estimés (World Bank, 2013) de même que les exportations de pétrole du Nigeria au Cameroun. Le faible niveau du commerce interrégional officiel reflète en partie les faibles niveaux de revenu et les pauvres réseaux de transport. Plus important encore, ces statistiques ne reflètent pas les flux commerciaux informels, qui découlent de facteurs institutionnels, qui sont décrits dans le présent document.

Graphique 49 : Le Cameroun et ses voisins



Plusieurs études antérieures ont examiné le commerce transfrontalier entre le Cameroun et ses voisins (OCISCA 1995, Bennafla 2002, Nkendah 2013 et World Bank 2013), mais ces études sont soit peu datées, ou se concentrent sur une partie limitée du commerce transfrontalier. World Bank (2013) met l'accent sur le commerce non pétrolier du Cameroun avec le Nigeria tandis Nkendah (2013) est limitée aux exportations agricoles du Cameroun à d'autres pays de la CEMAC.

Le but de cette étude est de fournir un aperçu du commerce transfrontalier non Officiel entre le Cameroun et ses voisins. Nous allons mettre l'accent sur les régions frontalières clés, les produits et les groupes ethniques, en utilisant à la fois

une analyse qualitative et quantitative. L'analyse est basée sur la littérature secondaire, les rapports de presse, des entrevues et une enquête menée dans quatre régions frontalières différents: l'un avec la Guinée équatoriale (Kye-Ossi), et trois avec le Nigeria (Banki dans le Grand Nord, Sabongari dans le Nord-Ouest et Idenau dans le Sud-ouest) (graphique 49). Ces enquêtes ont été réalisées en Août 2014.

VI.1. Catégorisation du commerce informel transfrontalier

Le commerce informel peut impliquer deux types d'illégalité: dans les marchandises elles-mêmes (par exemple, les stupéfiants) ou dans les procédures d'importation (fraude aux droits et règlements douaniers). Les deux types de commerce illégal se produisent au Cameroun. Au Cameroun comme ailleurs en Afrique, cependant, l'essentiel du commerce informel est dans les produits de consommation courante qui ne sont pas illégaux en soi. Les termes utilisés pour décrire ce commerce sont évocateurs de son hétérogénéité: non enregistré, informel, non officiel, parallèle, souterrain, contrebande, trafic, etc. Plusieurs types de commerce transfrontalier non enregistré peuvent être distingués.

1. **transbordement officiel des importations et des exportations.** Les pays côtiers agissent souvent comme des plaques tournantes pour les pays enclavés, ou même pour les autres pays côtiers dont les ports sont congestionnés ou qui englobent des régions qui sont plus facilement accessibles à partir d'un port étranger. Ce commerce est officiel et enregistré par les douanes, au moins en principe, mais il n'est souvent pas inclus dans les statistiques du commerce du pays comme indiqué dans les documents nationaux et sources de données internationaux standards tels que la Direction des statistiques commerciales du FMI ou la base de données Comtrade. Le Cameroun sert de point d'entrée pour des pays enclavés comme le Tchad et la République centrafricaine. Ce type de commerce n'est pas en soi informel.

2. **Le commerce transfrontalier de céréales vivrières traditionnelles et des animaux.** Le commerce des produits agricoles traditionnels et du bétail entre les pays limitrophes peut impliquer peu ou pas d'intention de tromper les autorités. Les paysans et les éleveurs ignorent les frontières artificielles et faiblement policées, traversant les zones où ils ont vécu pendant des siècles. Cette forme de commerce

se produit généralement sur des distances relativement courtes. Les conditions climatiques favorables du Cameroun pour l'agriculture ont permis l'exportation substantielle de produits vers ses voisins de la CEMAC (Nkendah 2013). Les Exportations des feuilles d'eru du Cameroun au Nigeria, l'un des rares produits échangés dans lequel les femmes jouent un rôle dominant, en est un exemple (World Bank 2013). D'autres incluent des noix de kola, le poisson fumé, le mil et le natron. Cependant, certains échanges de produits traditionnels, en particulier le bétail peuvent être très organisés et couvrir de longues distances. Les Bovins provenant les coins lointains du Tchad et de la République centrafricaine traversent le Cameroun vers le Nigeria (OCISCA 1995).

3. La contrebande des produits primaires produits localement et les produits manufacturés. Ce type de commerce implique des efforts pour échapper à l'impôt et au cadre réglementaire sur les exportations et les importations, ou pour profiter de subventions dans les pays voisins. Par exemple, les barrières à l'importation élevées du Nigeria sur ces produits et les subventions aux produits pétroliers ont longtemps encouragé la contrebande dans et hors des pays voisins, dont le Cameroun, comme on le verra ci-dessous.

Dans la pratique, la distinction entre la contrebande et le commerce officiel est floue pour la plupart des échanges du Cameroun avec ses voisins dans la mesure où la plupart des marchandises sont dédouanées aux frontières, mais les paiements officiels à la douane sont bien en deçà des niveaux d'imposition prévus par la loi. Les petits commerçants en utilisant des motos, des vélos et en se déplaçant à pied sont plus susceptibles de passer à travers la brousse ou emprunter des raccourcis.

4. Les ré-exportations non officielles de produits importés légalement. Les différences de taxation à l'importation entre pays voisins peuvent conduire à des ré-exportations des pays à faible fiscalité vers les pays à imposition plus élevée. Les taxes à l'importation élevées du Nigeria, souvent plus de 100%, et les fréquentes prohibitions d'importation sont contournées par des importations qui transitent par ses voisins francophones. Le Bénin, en bordure de l'ouest du Nigeria, a développé un centre de ré-exportations majeure au Nigeria pour les voitures d'occasion, les produits textiles et le riz, entre autres produits fortement protégés

au Nigeria. Le Cameroun sert également d' "entrepôt" pour le Nigeria, en particulier pour le riz, bien que dans une moindre mesure que le Bénin. Les taxes à l'importation du Cameroun sont assez élevés et, dans certains cas, supérieures à celles du Nigeria. Ainsi les ré-exportations circulent dans les deux directions entre le Cameroun et le Nigeria, mais le volume du Nigeria est beaucoup plus élevé (World Bank 2013).

L'ampleur et la nature de l'informalité et l'illégalité de ces quatre types de commerce transfrontalier varient considérablement. La catégorie 1 est tout à fait légale, du moins en principe. Les catégories 2-4 sont toutes informelles mais seulement les deux dernières peuvent être considérées comme la contrebande. Dans la pratique, ces différents types d'activités commerciales transfrontalières peuvent être liées et difficiles à distinguer de manière empirique. Par exemple, les marchandises peuvent être déclarées pour le transit, mais destinées à une utilisation sur le marché intérieur ou pour la contrebande dans les pays voisins (Golub 2012) et, comme mentionné ci-dessus, les bovins sont négociés sur les distances courtes ou longues pour des motifs différents.

En outre, dans le commerce transfrontalier comme dans le commerce interne, les pratiques formelles et informelles coexistent et l'informalité est un continuum plutôt que dichotomique (Benjamin et Mbaye 2012). Une autre caractéristique du secteur informel qui se répercute sur le commerce transfrontalier est la coexistence et la division du travail entre les grands et les petits opérateurs avec des niveaux d'organisation divers. Par exemple à Maroua dans le Nord du Cameroun, une flotte de cyclistes pouvait aller et venir à la frontière nigériane pour ramasser de petites quantités de produits pétroliers qui sont livrés en grandes quantités par les réseaux nigériens très organisés (OCISCA, 1995). Au Cameroun et dans les pays voisins, les gouvernements maintiennent une position ambiguë et en constante évolution vis-à-vis du commerce informel, en alternant répression et indulgence.

VI.2. Sources du commerce informel au Cameroun

Divers facteurs contribuent à l'importance du commerce informel en Afrique, notamment au Cameroun: une longue tradition de commerce régional précédant l'époque coloniale; des frontières artificielles imposées par les puissances coloniales,

en grande partie maintenues même lorsque les pays africains sont devenus indépendants dans les années 1960; l'existence de liens ethniques et religieux forts qui unissent les gens à travers les frontières, de politiques non coordonnées et souvent très interventionnistes dans les Etats nouvellement indépendants, en particulier en ce qui concerne les politiques commerciales, le contrôle des prix et des subventions; la faiblesse des institutions étatiques, qui inhibent l'application de ces politiques, et la corruption généralisée; et l'incapacité des gouvernements à contrôler les mouvements des personnes et des biens à travers les frontières poreuses et arbitraires (Benjamin, Golub, Mbaye 2014).

Géographie, histoire et traditions commerciales du Cameroun. La géographie et l'histoire du Cameroun ont façonné des traditions de négociations différentes entre les différentes parties du pays. Le Cameroun est parfois décrit comme un microcosme de l'Afrique car il englobe les régions côtières dans le Sud, les prairies de l'Ouest, les forêts tropicales, les montagnes au centre, et les quasi-déserts et la savane dans le Nord. Les Montagnes Adamoua forment une barrière naturelle qui sépare les parties nord et sud du pays en deux entités distinctes.

La construction de routes reliant le nord et le sud du Cameroun n'a pas fondamentalement modifié les liens de longue date entre les régions sahéliennes du Nigeria et du Cameroun. Le commerce dans le Nord et l'Extrême-Nord est largement contrôlé par des groupes ethniques musulmans Haoussa-Foulani, et se fait principalement avec le nord du Nigeria et le sud du Tchad, où ces mêmes groupes ethniques opèrent également. Le commerce avec le Nigeria est également actif dans la moitié sud du pays, en particulier dans les régions du Sud-Ouest et Nord-Ouest. La région du Sud est également impliquée dans le commerce avec le Gabon et la Guinée équatoriale, à laquelle elle est adjacente.

Le Cameroun est typique de la nature arbitraire et ambiguë des frontières coloniales et postcoloniales en Afrique. Les Allemands ont colonisé la région dans les années 1880. Après la défaite de l'Allemagne lors Première Guerre mondiale, les français et les britanniques se sont partagés le pays.

Divergence des politiques économiques et les prix. Malgré les liens historiques entre le Cameroun et le Nigeria, ces deux pays ont poursuivi des politiques économiques divergentes, conduisant à des disparités de prix qui stimulent la contrebande. Le Cameroun a rejoint les autres pays d'Afrique centrale francophones dans la CEMAC, avec une union douanière et une monnaie commune rattachée au franc français puis à l'euro. Le Nigéria a poursuivi une politique monétaire indépendante, conduisant fréquemment à une inflation élevée avec de grandes fluctuations du taux de change. Depuis la fin des années 1960, la monnaie nigériane, le naira, est inconvertible. Avant le milieu des années 2000, le Nigeria avait un taux de change officiel surévalué et hautement contrôlé et un taux de change parallèle beaucoup moins cher et volatil. Les commerçants transfrontaliers ont utilisé le taux de change parallèle pour convertir nairas en francs CFA. Le Nigeria est un membre de la Communauté économique des Etats de Afrique de l'Ouest (CEDEAO), mais la CEDEAO n'a pas d'accords avec la CEMAC et a fait peu de progrès dans l'harmonisation des politiques commerciales, principalement en raison de la réticence des nigériens à céder une partie de leur souveraineté.

Le Nigeria est souvent engagé dans des politiques commerciales hautement discrétionnaires et souvent protectionnistes, y compris les tarifs de 100% ou plus et les prohibitions d'importation sur les produits "sensibles", dont le riz. Alors que les politiques commerciales du Cameroun ne sont pas aussi extrêmes que celles du Nigeria, le Cameroun a plutôt élevé des taxes d'importation sur les produits finaux. Les droits de douane de la CEMAC pour de nombreux biens sont fixés à un niveau cumulatif de 57%. En outre, le Cameroun parfois fait une évaluation discrétionnaire de la valeur en douane, en particulier sur les marchandises en provenance d'Asie, augmentant davantage les taux effectifs de protection (World Bank 2013).

Le Nigeria maintient les prix de l'essence bien en dessous des niveaux mondiaux. Les différences de prix entre le Nigeria et le Cameroun résultant de ces politiques divergentes sont la principale cause immédiate de la contrebande.

VI.3 Le commerce avec le Nigeria

La structure des échanges

Le commerce transfrontalier entre le Cameroun et le Nigeria est concentré dans trois régions du Cameroun: le Nord et l'Extrême-Nord, le Nord-Ouest et le Sud-ouest, et la zone côtière dans le Sud. Nous avons effectué des enquêtes dans les trois marchés les plus importants de la frontière dans chacune de ces régions: Banki, Sabongari et Idenau respectivement. Le graphique 49 montre l'emplacement de ces trois villes frontalières et les grandes villes de l'intérieur auxquelles ces marchés sont connectés.

Banki. Les corridors les plus importants du Nord reliant Maiduguri au Nigeria aux villes camerounaises de Maroua ou Garoua. Les échanges commerciaux entre le Nigeria et le Tchad transitent également par le Cameroun dans cette région. Les routes sont en très mauvais état (World Bank 2013).

Sabongari. Au Sud des Montagnes Adamoua, la plupart des échanges du Cameroun avec le Nigeria utilise la route reliant Onitsha (Nigeria) et Bamenda (Cameroun anglophone contrôlée en grande partie par le groupe ethnique Ibo) et Bafoussam (Cameroun francophone dominé par le Bamiléké) (OCISCA 1995). Les conditions de la route sur le côté camerounais sont pauvres, ce qui entrave gravement le commerce en la saison des pluies. Nos enquêtes ont été réalisées en saison des pluies et le commerce observé était par conséquent saisonnièrement faible dans ce domaine.

Idenau. Les marchandises voyagent aussi par mer, avec des navires transportant 15-20 camions entre le Nigeria et le Cameroun par jour (World Bank 2013). La côte camerounaise entre Douala et Idenau offre également de nombreux points pour l'amarrage des petits bateaux en provenance du Nigeria. Les conditions météorologiques saisonnières affectent le flux des échanges. La majeure partie des échanges entre le Nigeria et le Cameroun dans nos enquêtes est passé par Idenau, en raison du fait que le commerce dans le Nord a été gravement perturbé par Boko Haram.

Ampleur du Commerce

Notre étude conclut que les statistiques officielles sous-estiment massivement le commerce. Le tableau 116 résume nos conclusions. Les statistiques officielles au Cameroun et au Nigeria indiquent que le Cameroun exporte moins de 2 millions de dollars et importent moins de 8 millions de dollars de marchandises non pétrolières du Nigeria. L'équipe de la Banque mondiale estime la valeur des exportations non-pétrolières réelles du Cameroun au Nigeria à 226 millions de dollars, dont 76 millions sont des marchandises produites au Cameroun, et la valeur des importations du Cameroun à 769 millions de dollars, dont 176 millions sont faites au Nigeria. Autrement dit, le commerce réel, y compris les réexportations, est environ 100 fois les estimations officielles! Même ces chiffres sont sous-estimés car ils ne comprennent pas les produits pétroliers, de loin la plus importante exportation non officielle du Nigeria, et ne tiennent pas compte de la contrebande à petite échelle par les motos qui échappent entièrement aux postes-frontières officiels, en particulier dans le Grand Nord pendant la saison sèche.

Tableau 116: Part des exportation et importations officielles avec ses pays voisins (en % du commerce total), moyenne annuelle pour la période entre 2000 à 2012

	Exports	Imports
CEMAC		
Rep. Centrafrique.	0.8%	0.0%
Tchad	2.5%	0.0%
Congo	1.6%	0.6%
Guinée Equatoriale	1.5%	1.6%
Gabon	2.6%	0.2%
CEMAC Total	9.1%	2.5%
Nigeria	1.4%	13.3%
Total des pays voisins	10.5%	15.8%

Source: UN Comtrade and authors' calculations.

Tableau 117: Les estimations de la Banque Mondiale du commerce transfrontalier hors pétrole (\$ million)

	Importations du Cameroun	Exportation du Cameroun
Données Officielles	8	2
World Bank (2013) Total, Incluant les ré-exportations	789	226
World Bank (2013) ,les biens produits localement uniquement	176	62

Source: World Bank (2013)

Les résultats de nos enquêtes confirment, à certains égards ceux de World Bank (2013), mais diffèrent dans d'autres. Le tableau 118 montre l'ampleur et la composition des échanges annuelles sur une base extrapolée d'une semaine d'observations en Août 2014. La valeur totale du commerce juste au-dessus de \$ 800 000 000 est remarquablement proche de l'estimation de la Banque mondiale. Nos enquêtes comprenaient les produits pétroliers tandis que la Banque mondiale exclut ce secteur, mais les produits pétroliers représentaient une très petite partie du total des échanges dans nos enquêtes, comme indiqué dans le tableau 118. Cependant, contrairement à World Bank (2013), nos enquêtes ont montré que les exportations camerounaises au Nigeria s'élèvent à 500 millions de dollars et ont dépassé les importations camerounaises de 300 millions \$.

Tableau 118: Estimations de l'enquête du commerce transfrontalier entre le Cameroun et le Nigéria (\$ million)

	Banki			Idenau			Sabongari			Total		
	Imports	Exports	Total	Imports	Exports	Total	Imports	Exports	Total	Imports	Exports	Total
Rice	0.0	25.5	25.5	2.1	380.0	382.1	0.0	2.9	2.9	2.1	408.4	410.5
Petroleum products	1.1	0.0	1.1	25.6	0.0	25.6	2.2	0.0	2.2	28.9	0.0	28.9
Motor Vehicle Parts	1.8	0.0	1.8	104.3	0.0	104.3	2.1	0.0	2.1	108.2	0.0	108.2
Produce	0.3	4.4	4.8	0.2	14.6	14.8	0.0	3.6	3.6	0.5	22.6	23.1
Food products	2.4	0.5	2.9	46.2	0.0	46.2	0.0	0.0	0.0	48.6	0.5	49.1
Other Manufactures	0.7	0.0	0.7	35.4	0.3	35.7	33.1	0.0	33.1	69.2	0.3	69.6
Pharmaceuticals	0.5	0.0	0.5	40.5	0.0	40.5	0.1	0.0	0.1	41.1	0.0	107.9
Soap	0.0	0.1	0.1	0.0	66.6	66.6	0.0	0.0	0.0	0.0	66.7	0.0
Other	5.3	1.5	6.8	0.0	1.4	1.4	0.0	0.1	0.1	5.3	3.0	8.3
Total	12.2	32.0	44.2	254.4	463.0	717.4	37.5	6.6	44.0	304.0	501.5	805.6

Source: Authors' surveys and calculations.

Comme World Bank (2013), nous constatons que le riz est de loin le principal produit d'exportation du Cameroun au Nigeria. Le savon et des produits agricoles sont également révélés être une des exportations camerounaises importantes. Étonnamment, comme on vient de le noter, nos enquêtes ne détectent pas un volume substantiel des importations de pétrole en provenance du Nigeria, à la différence de l'importance connue de ce produit dans les importations camerounaises.

L'Essence.

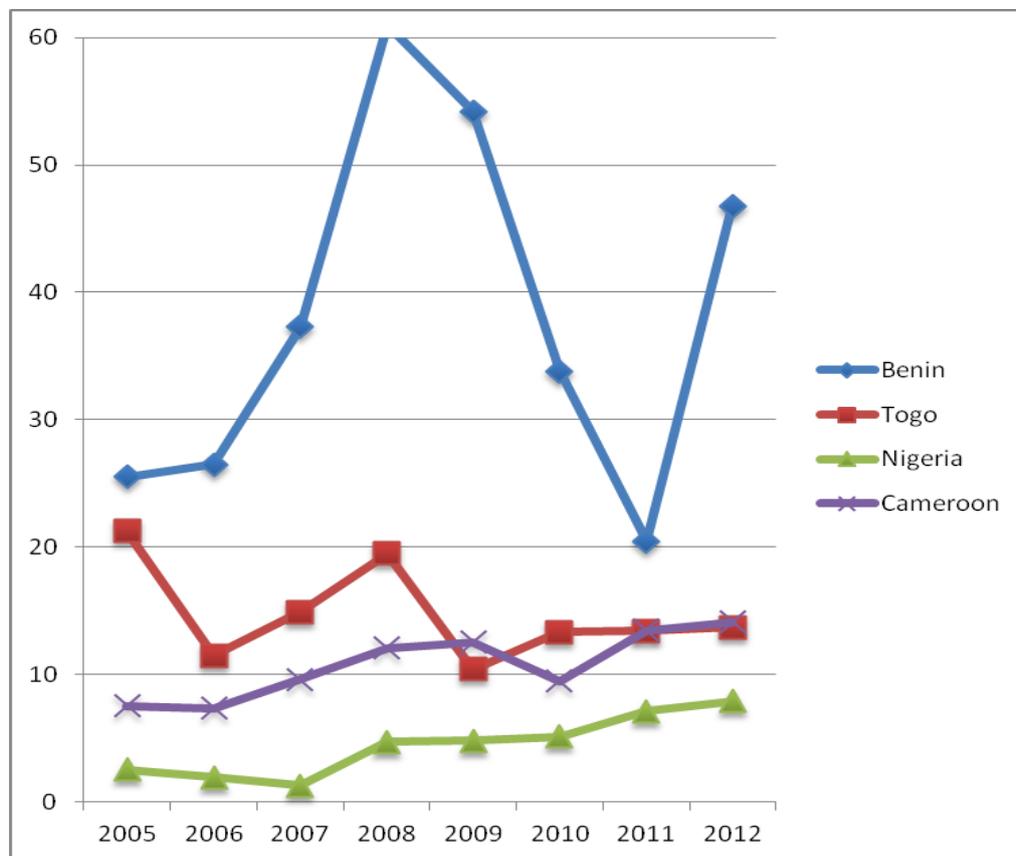
Historiquement, la plus grande exportation informelle du Nigeria au Cameroun a été les produits pétroliers raffinés, notamment l'essence. Le prix de l'essence domestique du Nigeria a longtemps été fortement subventionné, tandis que les pays francophones ont des prix intérieurs en dessous des cours mondiaux, mais bien au-dessus du Nigeria.

L'essence de contrebande est omniprésente dans certaines parties du Cameroun, vendus sous les surnoms évocateurs de "fédéral", "zoa-zoa", "bush wine» et «Funge" (Herrera, 1998). Dans Le nord du Cameroun, environ deux tiers des produits pétroliers consommés sont introduites en contrebande en provenance du Nigeria. Dans le Sud de la région de l'Adamaoua, la présence de la contrebande de l'essence est plus variable et a diminué ces dernières années. Le volume de ces exportations fluctue considérablement au fil du temps en fonction de la mesure dans laquelle les politiques de tarification du Nigeria et du Cameroun divergent et l'ampleur des efforts du Cameroun pour réprimer la contrebande lorsque sa raffinerie nationale est particulièrement menacée.

Le Riz

Le riz est le produit le plus importé au Cameroun pour la réexportation vers le Nigeria, selon World Bank (2013) et nos enquêtes. Le Nigeria et le Cameroun produisent du riz mais la production est beaucoup plus faible que la consommation intérieure. Le graphique 50 montre les importations de riz par habitant au Cameroun, le Nigeria, le Bénin et le Togo.

Graphique 50: Les Importations par tête (US dollars) au Cameroun, Nigéria, Bénin et Togo



Source: UN Comtrade, World Bank World Development Indicators and authors' calculations.

VI.4. Le commerce avec les autres pays de la CEMAC

Le commerce du Cameroun avec d'autres pays de la CEMAC est moins intense qu'avec le Nigeria et implique principalement des produits agricoles et d'élevage (Nkendah 2013, Bennafila 2002). Néanmoins, le Cameroun est le principal partenaire commercial au sein de la CEMAC pour les autres membres étant donné sa taille relativement grande et son économie diversifiée, par rapport à ses voisins.

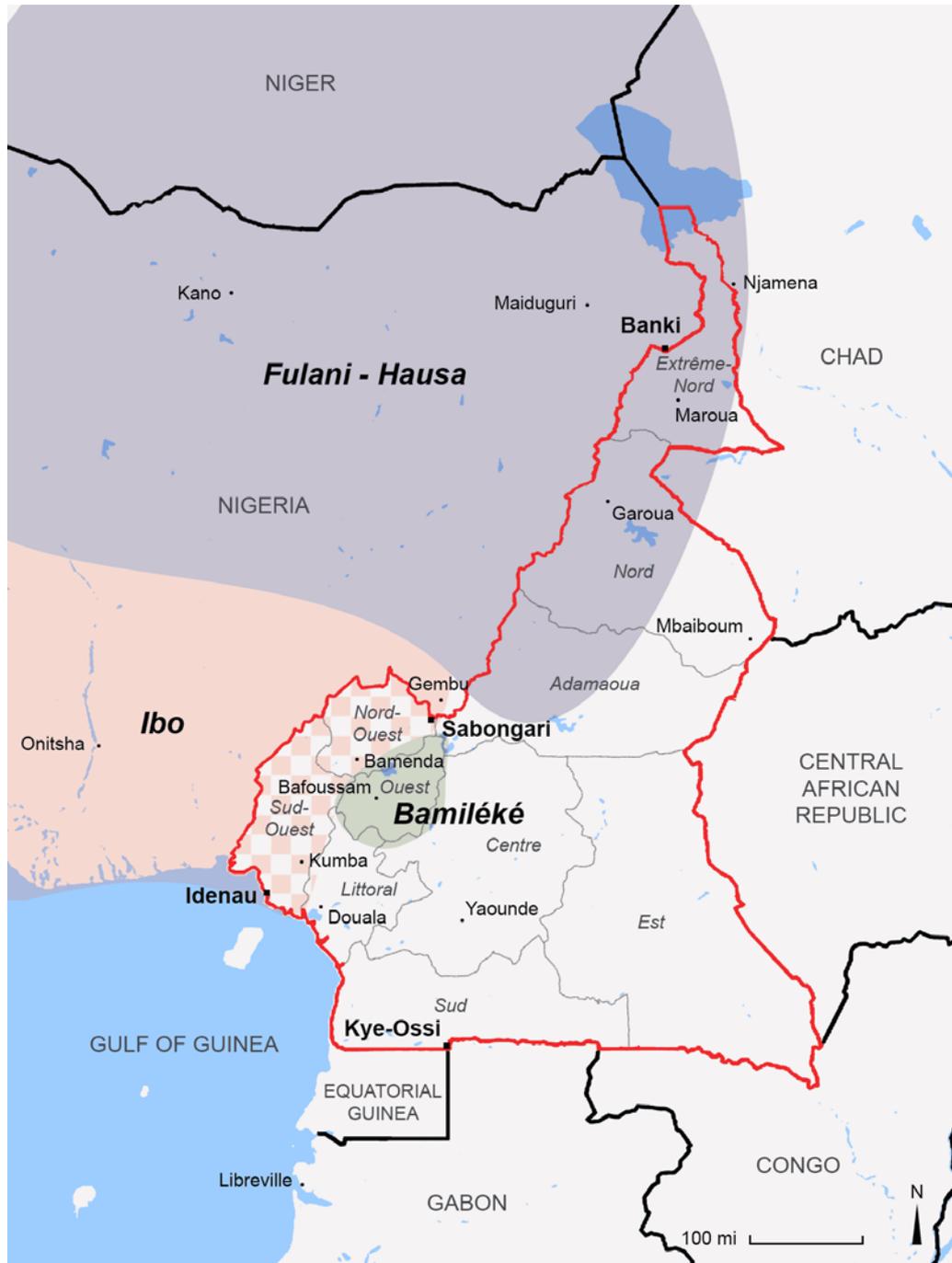
En raison de la moindre importance des échanges avec la CEMAC par rapport au Nigeria, nos enquêtes ont été confinées à la frontière du Cameroun avec la Guinée Equatoriale à Kye-Ossi. Kye-Ossi est le marché le plus important sur la frontière sud du Cameroun. Le total des échanges entre le Cameroun et la Guinée

équatoriale dans notre enquête était seulement de 9 millions de dollars, environ 1% du commerce du Cameroun avec le Nigeria, dont la presque totalité est composée des exportations agricoles du Cameroun.

VI.5. Les commerçants et les groupes ethniques

Trois principaux groupes ethniques sont connus pour contrôler la majeure partie du commerce informel au Cameroun: les Peuls-haoussa dans le Nord, le Bamiléké de l'Ouest et du Sud, et les Ibo dans le Sud-ouest et dans les provinces du Nord-Ouest (Nkendah 2013, World Bank 2013, OCISCA 1995). Le graphique 51 montre leurs régions d'origine au Cameroun et les pays voisins. Comme décrit ci-dessous, les activités de ces groupes vont bien au-delà de leurs régions d'origine à d'autres parties du Cameroun et dans d'autres pays d'Afrique centrale. D'après l'enquête Nkendah(2013), les échanges agricoles dans la CEMAC étaient faits par des commerçants dont 27% étaient des Peuls-haoussa, 52% étaient des Bamiléké, 13% étaient des Ibo, laissant seulement 8% pour les autres groupes.

Graphique 51: Les principaux groupes commerciaux du Cameroun



Nos enquêtes ont analysé la composition des commerçants dans des groupes ethniques. Le tableau 119 montre la répartition du nombre de commerçants par groupe ethnique dans chacune des quatre régions étudiées et dans l'ensemble. Comme prévu les Haoussas-Foulanis sont l'écrasante majorité dans la région de l'Extrême-Nord du Banki. Les Bamiléké ont une forte présence dans les quatre régions frontalières interrogés. Le Ibo sont moins nombreux que prévu, mais sont

présents dans les trois régions camerounaises frontalières avec le Nigeria dans nos enquêtes, mais pas à la frontière avec la Guinée équatoriale. Plusieurs autres groupes ethniques sont également impliqués, notamment le Bamoun, Beti et Sawa, mais leurs activités sont plus localisées à un ou deux postes-frontières. Globalement, dans les quatre régions étudiées, les Haoussas-Foulanis sont les plus nombreux à 41%, suivie par Bamiléké à 17%, avec le Ibo ne représente que 8% des commerçants interrogés.

Tableau 119: Répartition du nombre de commerçants de l'enquête selon la zone et des groupes ethniques

	Frontière du Nigéria			Frontière de la Guinée Equatoriale	Toutes les localités	
	Banki	Idenau	Sabongari	Kyé-ossi	Total	Part des groupes familiaux
Bamiléké	5	29	8	13	55	17%
Bamoun	0	0	0	31	31	10%
Beti	0	7	0	23	30	10%
Foulani-Haoussa	60	15	47	7	129	41%
Ibo	7	14	5	0	26	8%
Sawa	0	19	0	1	20	6%
Autres	0	1	20	2	23	7%
TOTAL	72	85	81	77	315	100%

La proportion représentée par les différents groupes est très différente lorsqu'ils sont évalués en fonction de la valeur du commerce plutôt que le nombre de commerçants, comme indiqué dans le tableau 120. Le rôle des Ibo est beaucoup plus grand. Malgré leur faible nombre, les Ibo contrôlent 48% de la valeur du commerce total, de loin le plus grand des groupes dans le tableau 120. Les Bamiléké sont deuxième à 27%, suivie par les Peul-Haoussa à 13%.

Tableau 120: Répartition du nombre de commerçants de l'enquête selon la zone et les groupes ethniques (millions de US \$)

	Frontière Nigérienne			Frontière de le Guinée Equatoriale	Toutes les localités	
	Banki	Idenau	Sabongari	Kyé-ossi	Total	Part des groupes familiaux
Bamiléké	0.8	214.0	1.0	2.4	218.1	27%
Bamoun	0.0	0.0	0.0	4.5	4.5	1%
Beti	0.0	11.2	0.0	1.2	12.4	2%
Foulani-Haoussa	41.8	33.3	29.9	0.9	105.9	13%
Ibo	1.6	374.0	12.8	0.0	388.5	48%
Sawa	0.0	73.9	0.0	0.2	74.1	9%
Autres	0.0	10.9	0.3	0.1	11.3	1%
TOTAL	44.2	717.4	44.0	9.3	814.9	100%

Source: Authors' surveys and calculations.

Le tableau 121 indique que le nombre de femmes impliquées dans le commerce transfrontalier est très important. Encore une fois, la répartition du commerce en valeur plutôt que le nombre de commerçants fournit une image assez différente, comme indiqué dans le tableau 122. Les femmes commerçantes représentent seulement 3% de la valeur totale des échanges en dépit du fait qu'elles constituent 23% des commerçants pour l'échantillon total. Cela reflète le fait que les femmes sont généralement reléguées aux activités de détail à petite échelle dans le commerce intérieur et transfrontalier, en particulier la vente de produits locaux, souvent cuits, et quelques articles ménagers.

Tableau 121: Répartition du nombre de commerçants de l'enquête selon les réseaux ethniques et le genre

	Femmes	Hommes
Bamiléké	36%	64%
Bamoun	55%	45%
Beti	33%	67%
Foulani-Haoussa	12%	88%
Ibo	4%	96%
Sawa	25%	75%
Autres	26%	74%
TOTAL	23%	77%

Source: Authors' surveys and calculations.

Tableau 122: Répartition du volume du commerce de l'enquête selon les réseaux ethniques et le genre

	Femmes	Hommes
Bamiléké	4.4%	95.6%
Bamoun	42.2%	58.2%
Beti	28.2%	71.8%
Fulani-Haoussa	5.2%	94.8%
Ibo	0.1%	99.9%
Sawa	6.2%	93.8%
Autres	0.5%	99.3%
TOTAL	3.1%	96.9%

Source: Authors' surveys and calculations.

Du Nord et de l'Extrême Nord: Peul-Haoussa groupes musulmans

Dans les régions au nord de la chaîne de montagnes de l'Adamaoua, divers groupes musulmans, le plus visible étant celui des Haoussa-Foulani, occupent de part

et d'autre les frontières du Nigeria-Cameroun-Tchad et dominant le commerce transfrontalier. Ces commerçants musulmans s'étendent également à d'autres régions du Cameroun et de l'Afrique centrale et tout au long de l'Afrique occidentale sahélienne (Grégoire, 1993). Par exemple, un grand groupe de commerçants Haoussa résident à Bangui en République centrafricaine et certains commerçants peuls résident au Gabon (Bennafla 2002). Ils sont les descendants modernes d'une longue tradition d'échange entre les populations sahéliennes. Les Haoussas étant principalement basés sur le côté nigérian et les Foulani, en grande partie résidant au Cameroun, sont à la fois fortement impliqués dans le commerce transfrontalier entre les deux pays, avec une certaine division du travail. World Bank (2013) rapporte que les Foulani transportent le riz importé de Douala vers les grandes villes du Nord comme Maroua et Garoua, qui est ensuite vendu à des commerçants Haoussa qui l'apportent à travers la frontière vers le Nigeria.

Dans le Sahel, l'islam et le commerce ont vécu depuis longtemps ensemble. Ces commerçants ont pour la plupart évité le système éducatif de l'État en faveur des écoles coraniques, limitant leur accès aux emplois du secteur formel. Plus important encore, les croyances et les valeurs communes unissent les commerçants et la confiance assurent le respect des accords sans contrats formels. Pèlerinage et commerce sont intimement liés.

L'ancienne génération de commerçants Foulani et Haoussa a commencé avec presque rien, comme vendeurs de rue ou autres petits commerçants et accumulent progressivement des richesses qui leur ont permis d'investir dans leur propre entreprise. Même si certains d'entre eux peuvent réussir et croître dans les grandes entreprises, leur style de gestion reste très personnalisé et pas très différente de la multitude de petits opérateurs informels opérant dans ces endroits. Une jeune génération de commerçants est beaucoup plus instruite et sophistiquée dans leur gestion, avec des diplômés universitaires pour beaucoup d'entre eux ayant assisté et voyagé à l'étranger (Bennafla 2002).

Les Bamiléké et les autres opérateurs du sud-ouest

Ces opérateurs évoluent dans le Sud-Ouest du Cameroun couvrant des parties de quatre régions, principalement de l'Ouest et du Nord-Ouest. Les groupes ethniques dominants sont le Bamenda, Bamoun et Bamiléké, avec ce dernier de loin le plus important dans le commerce. Les Bamiléké sont célèbres pour leur aptitude dans les affaires et le commerce. Ils dominent le commerce dans leur région et le commerce transfrontalier avec le Gabon, principalement dans les produits agricoles (Nkendah 2013, Bennafla 2002, OCISCA 1995). Les Bamiléké sont également impliqués dans d'autres régions, mais dans une bien moindre mesure et dans des rôles qui sont subordonnées aux Peuls et Haoussa au nord de l'Adamaoua et les Ibo sur la frontière sud avec le Nigeria.

Le succès commercial des Bamiléké a reçu une attention considérable et est attribuée à divers facteurs. Plusieurs études (Champaud 1981, Warnier 1993) identifient les traditions culturelles des Bamiléké qui valorisent et favorisent leur réussite. En particulier, compte tenu de la forte densité de population de leur région natale de l'Ouest, les chefs de ménage ne répartissent pas de manière égalitaire leurs propriétés entre leurs héritiers. Au lieu de cela, un fils, pas nécessairement l'aîné, est secrètement désigné comme l'héritier de la ferme familiale et des propriétés foncières, et le résultat n'est révélé qu'à la mort du père. Les autres fils et filles de plus en plus, doivent faire leur chemin dans le monde, souvent gravitant autour du commerce dans d'autres régions du Cameroun et à l'étranger, en particulier au Gabon.

Les voyageurs Bamiléké nouvellement arrivés sont hébergés et assistés par des membres de leur groupe qui sont déjà établis dans la région. Ils vivent modestement, économisent leurs gains initialement maigres, à travers la participation à leurs célèbres tontines, ils cherchent à acquérir suffisamment de capital pour ouvrir leurs propres entreprises. Les tontines sont une source de longue date et largement utilisée de financement des entreprises informelles pour les Bamiléké. Les tontines constituent également un point de rassemblement culturel et social pour les Bamiléké. Une autre similitude avec les Mourides est la facilité avec laquelle les Bamiléké intègrent le système capitaliste mondial tout en respectant leurs traditions.

Les migrants Bamiléké ont eu beaucoup de succès d'entreprise dans les plantations agricoles, l'industrie, et le commerce au Cameroun. Hommes d'affaires, les Bamiléké sont au premier plan dans toutes les grandes villes du Cameroun et celles des autres pays de la CEMAC (Champaud 1981, OCISCA 1995).

Cependant, le réseau du migrant Bamiléké a tendance à être plus circonscrit à la famille élargie plutôt que le groupe ethnique dans son ensemble. De même, dans leurs entreprises, les Bamiléké ont tendance à fonctionner individuellement plutôt qu'en coopération avec d'autres membres du groupe, contrairement à leurs concurrents les Ibo décrits ci-dessous.

OCISCA (1995) adopte une autre perspective sur la surreprésentation et la réussite du Bamiléké dans les affaires et le commerce au Cameroun, l'attribuant à des facteurs historiques plutôt qu'à des traits culturels. Selon ce point de vue, la région du Bamiléké a été moins impacté négativement par le colonialisme que d'autres.

Ces migrants maintiennent des liens étroits avec leur famille d'origine dans l'ouest qui aspirent à revenir après avoir obtenu un succès commercial. Même quand ils grandissent, les entreprises Bamiléké restent souvent largement informelles, complètement contrôlées par le propriétaire lui-même. Comme pour les commerçants musulmans décrits ci-dessus, cependant, les fils de ces entrepreneurs ont souvent l'éducation occidentale et commencent à moderniser certains aspects des entreprises Bamiléké tout en conservant les éléments essentiels qui contribuent à leur succès.

Les Ibo dans le sud du Cameroun et du Nigeria

Les importantes migrations des Ibo du Nigeria au Cameroun ont eu lieu à l'époque coloniale. Ces migrations ont entraîné des frictions durables avec la population indigène des Camerounais, en dépit de leur langue commune anglophone et le patrimoine culturel similaire (Konings 2005).

Les Ibo sont peut-être encore plus célèbres que le Bamiléké pour leurs aptitudes dans le commerce. Bien que leurs traditions culturelles soient à certains égards très différents des Bamiléqués, certains déterminants de leur succès sont similaires. La

disponibilité limitée des terres dans leur région natale entraîne les Ibo à migrer à la recherche d'opportunités économiques, et leur éthique de travail et la sobriété sont propices à la réussite. Les Ibo sont plus égalitaires que les Bamiléké et plus aptes à travailler ensemble à travers des structures organisées telles que des associations commerciales (Bennafla 2002 OCISCA 1995). Leurs associations professionnelles leur permettent de bénéficier d'économies d'échelle dans les achats, le transport, le dédouanement, et le marketing.

Comme pour les Bamiléké, en plus des facteurs culturels, le succès des Ibo est lié à l'héritage du colonialisme. Les Ibo ont été convertis au christianisme et scolarisés en anglais relativement tôt dans le 19^{ème} siècle, et sont devenus alliés de l'administration coloniale britannique (Bennafla, 2002). De par leurs plus hauts niveaux de l'éducation et les liens avec les Britanniques, les Ibo ont pris le dessus sur le groupe ethnique local Bamenda. La guerre du Biafra au Nigeria (1967-1970) lorsque la province Ibo, dominée du Biafra a tenté en vain de faire sécession du Nigeria, a conduit à un nouvel exode des Ibo vers le Cameroun et d'autres pays d'Afrique centrale. Ces migrations du Nigeria au Cameroun ont propulsé les Ibo comme des acteurs stratégiques dans le commerce transfrontalier.

La présence des Ibo est particulièrement forte à Bamenda, le principal centre commercial dans le Cameroun anglophone, dans la région du Nord-Ouest. Kumba dans le Sud-ouest est aussi un centre commercial important avec une présence dominante Ibo. Les enquêtes de OCISCA (1995) ont montré que les Nigériens contrôlaient plus de la moitié des magasins distribuant les importations nigérianes de biens de consommation fabriqués à Bamenda et Kumba. Les marchands de Douala et de Yaoundé viennent à Bamenda et dans une moindre mesure Kumba pour s'approvisionner.

Coopération et conflits entre groupes ethniques

Dans la plupart des cas, les différents groupes ethniques se mélangent sans problèmes majeurs dans les zones frontalières, mais des conflits peuvent éclater, révélant les tensions ethniques et nationalistes sous-jacentes (Bennafla, 2002). Le mélange de coopération et de conflit entre les immigrants et les réseaux

commerciaux locaux a été particulièrement important dans les régions du Nord-Ouest et du Sud-Ouest du Cameroun, où la présence des ibo est forte (OCISCA 1995). Dans Bamenda et Kumba, Ibo et Bamiléké ont développé une division du travail dans la chaîne de distribution de produits de façon informelle. Les Ibos contrôlent le commerce de gros de produits manufacturés ou importés au Nigéria, tels que les produits de plastique et les produits pharmaceutiques génériques, alors que les Bamiléké, sur ces produits, sont plus confinés à la vente au détail sur les bords des principaux marchés. D'autre part, les Bamiléké et d'autres groupes locaux jouent un rôle plus important dans la chaîne des produits qui sont ou ont été soumis à des prohibitions d'importation ou des taxes très élevées au Nigeria, en particulier le riz, mais aussi le blé, l'huile végétale, et les vêtements d'occasion et neufs. Bafoussam, le centre commercial de la région de l'Ouest, région natale du Bamiléké, est la plaque tournante pour la distribution de vêtements usagés au Cameroun. OCISCA (1995) a confirmé que les vêtements d'occasion sont moins chers à Bafoussam que dans Bamenda. Cette division du travail entre les groupes ethniques se poursuit toujours et reflète une certaine continuité des facteurs qui déterminent le commerce transfrontalier.

Le succès commercial des Ibo à Bamenda et Kumba a parfois été la source de tension considérable, qui a atteint son sommet au début des années 1990 avec l'escalade du conflit entre les deux gouvernements sur la péninsule de Bakassi et les conséquences de la crise économique et l'ajustement structurel politiques qui ont abouti à des pertes d'emplois dans le secteur formel.

Les Bamiléké contrôlent largement les exportations du Cameroun de produits agricoles vers le Gabon et la Guinée équatoriale (Nkendah 2013). Dans un renversement de la situation à Bamenda et Kumba, les Ibo jouent un rôle secondaire au Gabon en tant que vendeurs de produits importés par les Bamilékés. Les Ibo sont présents dans le nord du Cameroun, mais comme les détaillants de produits manufacturés nigériens plutôt que des grossistes. Les magasins des Ibo dans le nord du Cameroun sont généralement sur les bords des principaux domaines dans des marchés tels que Banki, Keroua et Mbaiboum, qui sont dominés par les commerçants musulmans (Bennafla, 2002).

VII- Quelques monographies du secteur informel au Cameroun

Cette section donne une description du secteur informel dans certaines activités de l'économie camerounaise. Les monographies ont été compilées par des étudiants de l'Université de Yaoundé II. La méthodologie suivie par ces analyses sectorielles est basée sur des données existantes et des interviews effectuées par ces derniers. Nous résumons en quelques lignes le contenu des monographies.

VII.1 L'activité de Motos-taxis à Douala »

Les motos-taxis sont devenus familiers dans le paysage de certaines villes africaines parmi les plus importantes. Douala, agglomération très peuplée, principale ville et poumon économique du Cameroun, a vu les « benskings » se déployer progressivement jusqu'à devenir un des principaux modes de transport public. En plus d'être un important pourvoyeur d'emplois pour les plus pauvres, les benskings améliorent leurs conditions de déplacement. C'est le mode de transport le moins coûteux et il assure la desserte des zones enclavées inaccessibles aux quatre roues. Cette monographie décrit le cadre réglementaire et légal de l'activité de moto-taxi au Cameroun et sa genèse. Elle donne une analyse détaillée des principaux acteurs qui sont dans ce secteur : Etat, importateurs agréés, distributeurs, syndicats et associations, organismes de financement et tontines, mécaniciens et vendeurs de pièces détachées, parcs de gardiennages et de laveries, propriétaires de moto-taxis et conducteurs de moto-taxi ou benskineurs. Les forces et faiblesses du secteur sont discutées et de recommandations faites.

VII-2 Etude descriptive des médicaments contrefaits au Cameroun

Au Cameroun comme la plupart de pays sous-développé, l'augmentation du taux de chômage et de sous-emplois a amené les populations à transformer les rues et les carrefours en marché, en hôpitaux, pharmacies et bureaux. Bien que combattu par les pouvoirs publics, le secteur informel notamment celui de la vente des médicaments contrefaits occupe de nombreux jeunes et leur permet de se prendre en charge, de subvenir à leur besoins primaires et parfois secondaires. Le marché des médicaments est l'un de ceux faisant l'objet de très peu l'attention de la plus part des chercheurs camerounais. Celui-ci en effet a toujours été considéré comme

l'affaire du médecin ou du pharmacien, seuls ces derniers se posent des questions sur les effets et sur la provenance des médicaments contrefaits. Les médicaments contrefaits se distinguent des médicaments normaux par le nombre de molécules utilisé ou par les méthodes non adéquates de conservation. Cette monographie décrit les acteurs, de même que les composantes de ce marché, tout comme ses effets sur le bien-être social.

VII-3 Marché des Call Box au Cameroun

Le phénomène des calls box fait maintenant partie du paysage social au Cameroun. Assis sur un banc devant une table et protégés par un parasol, c'est le quotidien de ceux là que le public camerounais a baptisé Call boxeurs ou call boxeuses. Il s'agit en fait des jeunes femmes et hommes dont la survie dépend du « call box ». Une activité qui consiste à vendre les services d'appels téléphoniques et de vente de crédit de communication. L'appellation vient de la langue anglaise. Call qui signifie appeler et box, la boîte. Littéralement, le call box désigne une boîte dans laquelle l'on passe des coups de fils. Pourtant, aussi paradoxal que cela puisse paraître, cette boîte est en plein air et en bordure de route. Elle se compose d'une petite caisse sur laquelle est inscrite la mention « call box » soit avec de la craie, soit en noir sur du papier blanc. Sur cette caisse faite de bois de récupération, sont posés deux téléphones, dont l'abonnement est fait auprès des opérateurs de téléphonie mobile que l'on retrouve dans le pays. Cette monographie met en exergue les différents circuits de distribution et sources d'approvisionnement des call box. Elle analyse aussi la relation entre les différents acteurs de cette activité que sont : les producteurs (MTN, ORANGE, CAMTEL), les distributeurs (agences agréées, vendeurs de carte de crédits et téléphones), les supermarchés (vente de câble), les kiosques de PMUC et le call Box) et l'Etat (Agence de Régulation de la télécommunication). La monographie met en évidence les relations de sous-traitance entre les grandes entreprises formelles et le petit informel de la rue dans le secteur des télécommunications au Cameroun.

VII-4 Le courtage immobilier au Cameroun

Le courtage en immobilier est la profession exercée par le courtier immobilier, ou « chasseur d'immobilier » ; il a pour rôle d'aider les particuliers ou les

entreprises qui le demandent à trouver les biens immobiliers correspondant à leurs besoins. Pour mener à bien son métier, il se sert des contacts d'autres agents et des réseaux de vente particulière pour dénicher le bien confortable. Cette monographie montre le lien très complexe qui peut exister entre le bailleur, le locataire et l'agent immobilier et l'Etat. Elle met aussi en évidence les circuits formels comme informels que le ménage doit emprunter pour avoir un logement.

VII-4 Le commerce de véhicules d'occasion au Cameroun

Cette monographie présente les résultats d'une recherche sur le commerce de véhicules d'occasion, implanté dans la ville de Douala. Elle vise ainsi à mettre en évidence la chaîne de valeur de l'activité commerce de véhicules d'occasion ainsi que les conditions d'émergence de cette activité. Elle utilise deux méthodes de collectes de données, la première élaborée grâce à la recherche documentaire et la seconde conçue par l'auteure à partir d'une enquête menée sur le terrain. Elle analyse les dynamiques commerciales en œuvre dans le secteur ; en particulier la politique de prix et les circuits de distribution.

VII-5 La vente de produits dérivés du pétrole dans les rues

Cette monographie présente les résultats d'une recherche sur la vente de produits dérivés du pétrole dans les rues au Cameroun. Elle vise ainsi à éclairer la chaîne de valeur de l'activité de vente de carburant sur les trottoirs, ainsi que les conditions d'émergence de cette activité. Une attention particulière a été portée aux éléments d'analyse qui permettent de faire une description détaillée et complète de cette activité. En particulier, les éléments suivants ont été examinés : le contexte d'émergence ayant mené à l'apparition de cette activité au Cameroun et les raisons de son interdiction, les acteurs sociaux impliqués dans l'activité, et l'organisation de vente de produits dérivés du pétrole dans les rues en l'occurrence, la chaîne d'approvisionnement

VII-6 Le recyclage des ordures ménagères au Cameroun

Ce travail de recherche sur le recyclage des ordures ménagères est destiné à présenter la chaîne de valeur de cette activité. La présente monographie jette un regard particulier sur l'activité de recyclage des ordures ménagères. Elle examine

l'émergence de cette activité tout en définissant les termes clés de l'étude, les caractéristiques de l'activité de recyclage des ordures ménagères avec ses acteurs, ses chaînes d'approvisionnement et les circuits de distribution, les relations entre les différents acteurs de l'activité avec les autorités publiques notamment au travers du projet ISDERA.

VII-7 Enquête sur le commerce transfrontalier informel entre le Cameroun et ses pays frontaliers (Nigéria, Guinée Equatoriale et Gabon)

Cette monographie a pour objectif de présenter les observations générales recueillies à l'issue des enquêtes menées sur le terrain concernant les échanges commerciaux informels transfrontaliers entre le Cameroun et ses pays voisins notamment le Nigéria, le Gabon et la Guinée Equatoriale. Les zones frontalières faisant l'objet de l'étude sont les suivantes : BANKI dans l'Extrême-Nord, SABONGARI au Nord-Ouest, IDENAU au Sud-ouest et KYE-OSSI au Sud. Elle s'articule autour de trois points respectifs : la présentation géographique, l'identification des acteurs et produits échangés, et les difficultés rencontrées lors de l'enquête.

VIII- Quelle réformes pour le Secteur Informel en Afrique ?

La recherche sur le secteur informel dans plusieurs régions du monde a mis en évidence cinq principaux domaines d'intervention pour la politique économique. Ils sont examinés à la lumière de nos travaux récents sur le secteur informel dans quelques pays d'Afrique de l'Ouest et du Centre.

VIII-1 Apporter des améliorations à tous les niveaux du spectre de l'informel

Beaucoup d'entreprises de l'informel sont des micro-entreprises, tandis que d'autres font partie de réseaux plus importants à l'échelle nationale ou internationale. Certaines entreprises sont à la fois dans le formel et l'informel et la distinction entre les statuts formel et informel de l'entreprise devrait être considérée de façon continue et non pas dichotomique. L'informel répond à des caractéristiques très

diverses et les entreprises devraient être classées selon un continuum, en fonction du nombre de caractéristiques informelles qu'elles manifestent. La politique économique devrait refléter cette hétérogénéité : les grandes entreprises qui pourraient sans problème se formaliser mais qui choisissent de ne pas le faire, devraient être sanctionnées, alors que les entreprises de taille très réduite, devraient plutôt bénéficier d'assistance pour améliorer leur productivité. A cet égard, l'expérience marocaine consistant à réprimer le gros informel, tout en accordant un appui ciblé au petit informel devrait constituer une source d'inspiration pour les autres pays africains. Seulement, il faudrait la compléter avec des mesures aussi ciblées pour les entreprises situées dans les étapes intermédiaires du spectre de l'informalité.

VIII-2 La dualité formel/Informel et le dilemme des administrations fiscales

Le caractère dualiste de la plupart des économies africaines, caractérisées par un large secteur informel échappant au paiement des impôts, peut être un obstacle à une croissance durable. Le secteur formel, réduit à sa plus simple expression et comprenant principalement l'investissement privé étranger, doit supporter un fardeau fiscal complètement disproportionné, qui obère sa compétitivité. A l'inverse, la contribution du secteur informel au recouvrement fiscal contraste très fortement avec sa part dans la valeur ajoutée globale. Cette dualité formel/informel conduit à un cercle vicieux dans lequel les taxes et autres charges réglementaires s'accumulent sur le secteur formel, conduisant celui-ci à se rétrécir au fil de la fermeture de ses entreprises ou de leur intégration au sein du secteur informel, et de la diminution de l'investissement étranger. De plus, on note un phénomène de harcèlement envers le secteur formel de la part des autorités fiscales.

VIII.3. De la nécessité d'un dialogue état-secteur privé autour du secteur informel

Concernant les effets de l'intervention de l'Etat, les conclusions de la recherche sur l'environnement de l'entreprise dans les pays en développement sont

assez mitigées. D'un côté les politiques destinées à accroître la productivité des firmes informelles, notamment par la formation et le crédit bonifié, sont considérées comme nécessaires, même si leur efficacité laisse souvent à désirer. D'un autre côté, l'Etat est souvent perçu comme un poids pour le secteur privé, du fait de l'importance du niveau des prélèvements, des rigidités réglementaires, etc., que ses interventions induisent. Autant l'Etat que le secteur privé ont intérêt à la mise en place de réformes devant conduire à un niveau satisfaisant de recouvrement fiscal et d'amélioration sensible du niveau et de la qualité du service public. Il faut donc lancer des négociations entre le public et le privé pour améliorer à la fois les performances de l'Etat dans la délivrance des services publics et le niveau de contribution à l'impôt des différents acteurs. Un tel dialogue, qui doit être profitable aux deux parties, devrait inclure les acteurs de l'informel et être totalement inclusif.

VIII-4 Renforcer les capacités des travailleurs et améliorer les services aux entreprises

La recherche indique une forte corrélation entre les qualifications professionnelles de base et les performances de la main-d'œuvre. Ainsi, les travailleurs les mieux formés sont en général ceux qui atteignent un niveau de productivité et de revenu plus élevé. Cette corrélation reste vraie dans le secteur informel, malgré les faibles niveaux de rentabilité qui y sont observés. Pour autant, on observe entre le formel et l'informel de fortes différences en matière d'accès à l'éducation et aux autres services sociaux de base, qui conduisent à des écarts considérables de niveaux de qualification, de productivité, et de revenus.

Dans ce contexte, accroître la productivité des petites entreprises informelles devient hautement prioritaire. Par conséquent, les programmes de mise à niveau et de renforcement des capacités destinés aux entrepreneurs et travailleurs informels apparaissent comme des moyens efficaces pour augmenter la contribution de l'informel à une croissance inclusive.

VIII-5 Transformer le défi démographique en opportunité: vers un meilleur ciblage des secteurs de spécialisation et la mise en place d'un environnement des affaires spécialisé et localisé

L'essor du secteur informel reflète à la fois le manque d'opportunité d'emploi dans le secteur moderne, pouvant absorber la croissance de l'offre de travail résultant du croît démographique, et l'exode rural. Ces tendances démographiques exercent de très fortes pressions sur le niveau de vie des populations. L'incidence de la pauvreté est plus élevée en Afrique sub-saharienne que partout ailleurs, avec une proportion allant jusqu'à 80% de la population qui vit avec moins de 2 dollars par jour. Beaucoup de pays en développement ont utilisé leur abondante force de travail comme la base d'une stratégie d'exportation fondée sur la main-d'œuvre non qualifiée. L'Afrique pourrait et devrait suivre la même voie. La faiblesse de la demande de travail dans le secteur formel en Afrique s'explique par l'effet combiné d'une faible productivité, et d'un coût de la main-d'œuvre -rapport du salaire en dollar à la productivité - plus élevé en Afrique que dans la plupart des pays en développement, situation aggravée par la surévaluation du taux de change. Ce niveau élevé du coût unitaire relatif de la main-d'œuvre obère la compétitivité des pays africains, notamment dans le secteur manufacturier¹).

L'Afrique peut avoir un avantage comparatif important dans certains secteurs industriels et dans l'agriculture en général (incluant des produits comme l'arachide, le coton, l'horticulture et la pêche). Cependant la morosité de l'environnement de l'entreprise et la faible organisation de l'activité productive nuisent autant à l'agriculture qu'à l'industrie, en même temps qu'elles découragent les exportations et les investissements étrangers. L'amélioration de la compétitivité dans l'agriculture et dans le secteur manufacturier s'avère donc importante pour absorber les activités informelles de subsistance, notamment dans les villes. Les bailleurs de fonds, les Etats, les investisseurs privés et les entrepreneurs locaux devraient à cet égard travailler la main dans la main pour identifier les barrières qui entravent la compétitivité. Les exemples de réussite, comme les activités d'exportation de café en Ethiopie ou les fabriques de chaussures en Ethiopie et au Rwanda, devraient être

étudiées dans la perspective d'en tirer les leçons pertinentes et de les adapter aux conditions et circonstances particulières de chaque pays.

VIII-6 Développer une stratégie efficace d'accompagnement des petites et très petites entreprises

L'agenda d'un tel programme serait: l'accompagnement à l'entrepreneuriat, la formation professionnelle, la mise en place de mesures incitatives pour la petite entreprise, avec la mise en place du statut du travailleur autonome (Canada), ou de l'auto-entrepreneur (France, Turquie, Maroc). En effet, les facteurs d'échec de l'entrepreneuriat concernant cette catégorie d'acteurs sont assez bien connus et touchent principalement à : le mauvais service à la clientèle, le surendettement, le non respect de la législation, le manque d'expérience, le déficit de financement, la mauvaise gestion de la trésorerie, le déficit de connaissances et de planification financières, l'incapacité à innover, l'incapacité à évaluer ses forces et faiblesses, etc. Pour maîtriser ces facteurs d'échec la stratégie d'accompagnement mise en place devrait prendre en charge la formation, le coaching, et la question du financement.

Concernant la formation, le type de formation à mener, en plus de celles visant des qualifications pointues, devrait viser à développer les qualités managériales de ces acteurs. Il doit consister en des formations courtes (moins de 6 mois) et bien ciblées et sanctionnées par des Attestation de spécialisation professionnelle en lancement d'entreprise (ASP-LE). Les méthodes d'apprentissage doivent être diversifiées afin de bien s'adapter au profil des participants, combinant les cours, les ateliers pratiques, le soutien/conseil individualisé (coaching), des travaux pratiques sur le projet d'entreprise, le suivi personnalisé.

La mise en place d'incubateurs d'entreprises devrait aussi faire partie de la stratégie d'accompagnement. L'incubateur soutient la croissance des entreprises nouvelles et émergentes, en leur fournissant des installations physiques, des ressources en conseil et des outils appropriés pour leur développement, en les aidant ainsi à survivre et à croître au cours de la période de démarrage, au cours de laquelle elles sont plus vulnérables. Il y a plusieurs types d'incubateurs selon l'encrage institutionnel retenu : une entreprise sans but lucratif constituée en société,

une subdivision d'un ministère ou d'une agence gouvernementale, une subdivision d'une université, d'un service ou d'un organisme municipal ou régional.

Dans la mise en œuvre de cette stratégie d'accompagnement des petites entreprises, les leçons de l'expérience de certains pays devront être correctement tirées. Le cas du Maroc mériterait d'être considéré. L'Etat a créé le statut juridique de l'auto-employeur qui paie un impôt symbolique, lorsqu'il se situe en deçà d'un certain seuil de chiffre d'affaires. Ce système permet de mieux suivre l'informel et de donner une couverture sociale à ses acteurs. Le fait de donner le statut de société aux entrepreneurs informels les assujettit de fait au régime fiscal du réel qui donne à l'Etat plus de visibilité sur leurs activités. Le régime de l'auto entrepreneur concerne tous les secteurs d'activités, en particulier, les petits commerçants. Pour en bénéficier le niveau du chiffre d'affaires ne doit pas dépasser 50000 euros pour les activités commerciales, artisanales et industrielles. Le taux d'imposition est de 1% du chiffre d'affaires contre 2% et un seuil de 10000 euros pour les prestataires de services.

Concernant la formation, il a été mis sur pied l'INDH (initiative nationale pour le développement humain), qui permet le renforcement des capacités des producteurs, mais aussi leur organisation en coopératives, leur alphabétisation, et leur initiation à l'informatique. Pour le cas spécifique du secteur du commerce qui polarise la plus grosse part des petites entreprises, l'Etat a mis en place le RAWAJ (programme de modernisation du commerce de proximité), avec l'objectif d'assurer un niveau de standard qualité, d'hygiène et de sécurité répondant aux attentes et exigences des consommateurs, d'améliorer l'attractivité et l'embellissement du point de vente et de développer et renforcer le savoir-faire du commerçant. Evidemment, il ne s'agira pas de répliquer une cette expérience telle quelle dans l'UEMOA. Mais il serait certainement utile de l'évaluer en la mettant en parallèle avec d'autres expériences similaires (Turquie, Chine, etc.), pour voir comment l'adapter au contexte local de ces pays.

VIII-7 Promouvoir les secteurs d'activité utilisant intensivement la main-d'œuvre

Etant donné le niveau très élevé d'inactivité de sa jeunesse, couplée à la forte croissance de sa population active, l'Afrique peut avoir un avantage comparatif important dans certains secteurs comme le secteur agricole, en général (incluant des produits comme l'arachide, le coton, l'horticulture et la pêche), et les industries légères (cuirs et peaux, confection, etc.) En effet, ces secteurs utilisent un niveau largement plus élevé de main-d'œuvre non qualifiée que beaucoup d'autres. Cependant la morosité de l'environnement de l'entreprise et la faible organisation de l'activité productive en Afrique, nuisent autant à l'agriculture qu'à l'industrie, en même temps qu'elles découragent les exportations et les investissements étrangers. Les Etats doivent réduire les obstacles à l'investissement, notamment dans les secteurs d'activité qui sont intensifs en main-d'œuvre non qualifiée, tant dans l'agriculture que dans l'industrie. Les bailleurs de fonds, les Etats, les investisseurs privés et les entrepreneurs locaux devraient travailler la main dans la main pour identifier les barrières qui en entravent la compétitivité. Les exemples de réussite des activités d'exportation de café en Ethiopie, des fabriques de chaussures en Ethiopie et au Rwanda, sont suffisamment illustratifs à cet égard.

Références

- Bennafla, K. (2002), *Le Commerce Frontalier en Afrique Centrale*, Paris : Karthala.
- Benjamin, N. and A.A Mbaye (2012), *The Informal Sector in Francophone Africa: Firm Size, Productivity and Institutions*, Washington DC: World Bank.
- Benjamin, N., S. S. Golub and A.A. Mbaye (2013) "Informality, Regional Integration and Smuggling in West Africa," (with Aly Mbaye and Nancy Benjamin)., Paper presented at the *World Customs Organization Conference on Informality, International Trade and Customs*, Brussels, June 3-4.
- Champaud, J., "L'espace Commercial des Bamiléké, » *Espace Geographique* 10(3) : 198-206
- Galtier, F. and Z. Tassou (1998), "La Re-exportation : Vice ou Vertu? Le Commerce du Bénin vers le Nigeria" in J. Egg and J. Herrera (eds.), *Echanges Transfrontaliers et Intégration en Afrique Subsaharienne*. Paris: Orstrom.
- Golub, S. S. (2014) "Informal Cross-Border Trade and Smuggling in Africa," forthcoming in the *Handbook on Trade and Development: Africa*, edited by Oliver Morrissey, 2014.
- Grégoire, E. (1993), «La Trilogie des Réseaux Marchands Haoussas : Un Clientélisme Social, Religieux et Etatique, » in Grégoire, E. and P. Labazée, *Grands Commerçants d'Afrique de l'Ouest*, Paris : Karthala.

-
- Herrera, J. (2000), "Le Nigeria, une menace pour le Cameroun", in : Aerts et al. (ed) (2000), *L'économie Camerounaise: un espoir évanoui*, Paris : Karthala.
- Herrera, J.(1998) «Du 'Fédéral' et des 'Koweïtiens' : La Fraude de l'Essence Nigeriane au Cameroon ». in J. Egg and J. Herrera (eds.), *Echanges Transfrontaliers et Intégration en Afrique Subsaharienne*. Paris: Orstrom.
- Konings, P. (2005), "The Anglophone Cameroon-Nigeria Boundary: Opportunities and Conflicts," *African Affairs*, 275-301.
- Nkendah, R. (2013), "Estimating the Informal Cross-Border Trade of Agricultural and Horticultural Commodities Between Cameroon and its CEMAC Neighbors," *Food Policy* 41, 133-144.
- OCISCA (1995), Les Echanges Transfrontaliers Entre le Cameroon et le Nigeria, Rapport Final, February.
- Perry G. E., W.F. Maloney, O.S. Arias, P. Fajnzylber, A. Mason, J. Saavedra-Chanduvi (2007), *Informality: Exit and Exclusion*, Washington DC: The World Bank.
- Roitman, J. (2004), *Fiscal Disobedience: An Anthropology of Economic Regulation in Central Africa*, Princeton: Princeton University Press.
- Smart, A. (2013), "Customs control over illicit international trade: The impact of different forms of illegality," Paper presented at the *World Customs Organization Conference on Informality, International Trade and Customs*, Brussels, June 3-4.
- Titeca, K. and T. de Herdt (2010), "Regulation, Cross-Border Trade, and Practical Norms in West Nile, North-West Uganda," *Africa* 80 (4), 573-594.
- Warnier, J.-P. (1993), *L'Esprit D'Entreprise au Cameroon*, Paris : Karthala.

World Bank (2013), Estimating Trade Flows, Describing Trade Relationships and Identifying Barriers to Cross-Border Trade Between Cameroon and Nigeria, <http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/05/18018981/>.

Annexe 1: Liste des tableaux

<u>Tableau 1</u> : Secteur d'activités selon le statut formel ou informel (% de firmes).....	23
<u>Tableau 2</u> : Rotated Component Matrix	29
<u>Tableau 3</u> : Les différents clusters	31
<u>Tableau 4</u> : Proportion des firmes ne remplissant les différents critères de formalité 31	
<u>Tableau 5</u> : Décomposition du PIB du secteur secondaire et tertiaire par sous-secteur d'activité au quatrième trimestre 2012 au Cameroun.....	33
<u>Tableau 6</u> : Décomposition du PIB du Gabon en fonction des secteurs d'activité (%)	33
<u>Tableau 7</u> : Répartition de l'échantillon des entreprises du formel et du gros informel par secteur d'activité au Cameroun	34
<u>Tableau 8</u> : Répartition des UPI du petit informel de Douala et de Yaoundé par branche d'activité et par type de local.....	36
<u>Tableau 9</u> : Statistiques descriptives des entreprises, selon le statut formel ou informel.....	37
<u>Tableau 10</u> : Quelques indicateurs sur la démographie des pays concernés.....	39
<u>Tableau 11</u> : L'emploi par secteur d'activité (%)	39
<u>Tableau 12</u> : Ratio emploi/population suivant le sexe	40
<u>Tableau 13</u> : Ratio emploi/ emploi par zone géographique	40
<u>Tableau 14</u> : Taux de chômage par sexe (%).....	41
<u>Tableau 15</u> : Taux de chômage par zone géographique (%).....	41
<u>Tableau 16</u> : Jeunes ni dans le système éducatif ni dans l'emploi, 15-24 ans par sexe (%)	42
<u>Tableau 17</u> : Jeunes ni dans le système éducatif ni dans l'emploi, 15-24 ans par zone géographique (%).....	42
<u>Tableau 18</u> : Emploi informel par sexe (%)	43

<u>Tableau 19</u> : Emploi informel par zone géographique(%)	43
<u>Tableau 20</u> : Evolution des taux d'activité féminins et masculins sur les deux dernières décennies	44
<u>Tableau 21</u> : Taux d'activité selon le genre et par pays au cours des deux dernières décennies	46
<u>Tableau 22</u> : Part de l'emploi dans l'économie informelle dans l'emploi non agricole .	48
<u>Tableau 23</u> : Salaire moyen en FCFA.....	51
<u>Tableau 24</u> : Lien de parenté avec le promoteur suivant le statut de la firme	52
<u>Tableau 25</u> : Canaux d'obtention de l'emploi à Libreville.....	53
<u>Tableau 26</u> : Canaux d'obtention de l'emploi à Douala	53
<u>Tableau 27</u> : Canaux d'obtention de l'emploi à Yaoundé.....	53
<u>Tableau 28</u> : Sexe des employés selon le statut de la firme.....	54
<u>Tableau 29</u> : Age moyen des employés selon le statut de la firme	55
<u>Tableau 30</u> : Nombre d'années d'ancienneté des employés selon le statut de la firme	55
<u>Tableau 31</u> : Niveau d'apprentissage des employés selon le statut de la firme	56
<u>Tableau 32</u> : Proportion des employés sachant lire ou écrire le français selon le statut de la firme	57
<u>Tableau 33</u> : Proportion des employés ayant été à l'école selon le statut de la firme	57
<u>Tableau 34</u> : Répartition des employés selon type d'école fréquentée et le statut de la firme.....	58
<u>Tableau 35</u> : Répartition des employés selon le niveau d'études et le statut de la firme.....	60
<u>Tableau 36</u> : Proportion des employés ayant subi une formation professionnelle.....	48
<u>Tableau 37</u> : Nombre d'années d'exercice du métier des employés selon le statut de la firme.....	48
<u>Tableau 38</u> : Nombre d'employés ayant bénéficié de formation payée par son entreprise	49
<u>Tableau 39</u> : Proportion des employés ayant un bulletin de paie selon le statut de la firme.....	49
<u>Tableau 40</u> : Proportion des employés ayant un contrat de travail.....	51

<u>Tableau 41</u> : Nombre d'heures de travail des employés en moyenne par jour selon le statut de la firme.....	51
<u>Tableau 42</u> : Rémunération des employés selon le statut de la firme	52
<u>Tableau 43</u> : Motifs des employés pour travail au-delà de 40 heures selon le statut de la firme.....	52
<u>Tableau 44</u> : Proportion des employés bénéficiant de caisse de sécurité sociale ou caisse de retraite selon le statut de la firme	53
<u>Tableau 45</u> : Proportion des employés bénéficiant d'indemnités eau, électricité selon le statut de la firme	53
<u>Tableau 46</u> : Proportion des employés bénéficiant d'une prime de fin d'année selon le statut de la firme.....	54
<u>Tableau 47</u> : Proportion des employés bénéficiant de la participation aux bénéfices selon le statut de la firme à Libreville.....	54
<u>Tableau 48</u> : Proportion des employés bénéficiant de congés payés selon le statut de la firme.....	54
<u>Tableau 49</u> : Proportion des employés exerçant d'autres emplois en plus de son emploi principal selon le statut de la firme.....	55
<u>Tableau 50</u> : Niveau de la rémunération des employés par rapport au SMIG à Libreville	55
<u>Tableau 51</u> : Niveau de la rémunération des employés par rapport au SMIG au Cameroun.....	56
<u>Tableau 52</u> : Existence de syndicat dans l'entreprise	56
<u>Tableau 53</u> : Répartition des entreprises selon le statut d'informalité et le sexe du dirigeant	59
<u>Tableau 54</u> : Répartition des entreprises selon la tenue de comptabilité et le sexe du manager	60
<u>Tableau 55</u> : Répartition des entreprises selon la mobilité du local et le sexe du manager	60
<u>Tableau 56</u> : Répartition des entreprises selon la mobilité du local et le sexe du manager	60

<u>Tableau 57</u> : Répartition des entreprises selon l'enregistrement et le sexe du manager	61
<u>Tableau 58</u> : Répartition des entreprises selon leur taille et le sexe du manager.....	61
<u>Tableau 59</u> : Répartition des entreprises selon la couverture sociale et le sexe du manager	61
<u>Tableau 60</u> : Répartition des entreprises selon l'accès au financement bancaire et le sexe du manager	62
<u>Tableau 61</u> : Répartition des entreprises ayant des difficultés de remboursement du prêt selon le sexe du dirigeant	62
<u>Tableau 62</u> : Répartition des entreprises utilisant les NTIC selon le sexe du dirigeant	62
<u>Tableau 63</u> : Répartition des entreprises selon les ventes et le sexe du dirigeant	63
<u>Tableau 64</u> : Répartition des entreprises selon la confiance de l'avenir et le sexe du dirigeant	63
<u>Tableau 65</u> : Répartition des entreprises selon certains problèmes liés au travail et le sexe du dirigeant.....	63
<u>Tableau 66</u> : Répartition des entreprises selon l'accès aux infrastructures publiques et le sexe du dirigeant	64
<u>Tableau 67</u> : Répartition des entreprises selon le sexe du manager et le secteur d'activité	64
<u>Tableau 68</u> : Répartition du revenu mensuel selon le sexe des employés.....	65
<u>Tableau 69</u> : Niveau de la rémunération par rapport au SMIG et selon le sexe des employés	65
<u>Tableau 70</u> : Productivité de la firme suivant le degré d'informalité (%)	68
<u>Tableau 71</u> : variables explicatives et leurs signes attendus.....	82
<u>Tableau 72</u> : Estimation utilisant les MCO	84
<u>Tableau 73</u> : Estimation utilisant Random Forest comme instrument.....	86
<u>Tableau 74</u> : Régression utilisant une approche standard de l'instrument.....	87
<u>Tableau 75</u> : Proportion des firmes ayant accès à l'eau	88
<u>Tableau 76</u> : Proportion des firmes ayant accès à l'électricité.....	89
<u>Tableau 77</u> : Proportion des firmes ayant accès au téléphone.....	89

<u>Tableau 78</u> : Proportion des firmes disposant d'un générateur selon le statut de la firme.....	89
<u>Tableau 79</u> : Délai d'attente pour l'accès à l'eau selon le statut de la firme.....	90
<u>Tableau 80</u> : Délai d'attente pour l'accès à l'électricité.....	91
<u>Tableau 81</u> : Délai d'attente pour l'accès au téléphone.....	92
<u>Tableau 82</u> : Durée annuelle d'interruption de l'eau.....	93
<u>Tableau 83</u> : Durée annuelle d'interruption de l'électricité	94
<u>Tableau 84</u> : Durée annuelle d'interruption du téléphone.....	95
<u>Tableau 85</u> : Proportions des firmes utilisant les NTICS	96
<u>Tableau 86</u> : Proportion des firmes utilisant un E-mail selon le statut de la firme ..	100
<u>Tableau 87</u> : Proportion des firmes utilisant un site selon le statut de la firme	100
<u>Tableau 88</u> : Proportion des firmes utilisant un téléphone portable selon le statut de la firme.....	100
<u>Tableau 89</u> : Proportion des firmes utilisant l'E-mail selon la tenue des comptes, l'enregistrement, la sécurité social et le local professionnel	101
<u>Tableau 90</u> : Proportion des firmes utilisant l'E-mail selon l'accès au prêt bancaire, les exportations, la taille et les ventes.....	101
<u>Tableau 91</u> : Proportion des firmes utilisant le Web selon la tenue des comptes, l'enregistrement, la sécurité sociale et le local professionnel	101
<u>Tableau 92</u> : Proportion des firmes utilisant le Web selon l'accès au prêt bancaire, les exportations, la taille et les ventes.....	102
<u>Tableau 93</u> : Proportion des firmes utilisant le téléphone portable selon la tenue des comptes, l'enregistrement, la sécurité sociale et le local professionnel.....	102
<u>Tableau 94</u> : Proportion des firmes utilisant le téléphone portable selon l'accès au prêt bancaire, les exportations, la taille et les ventes	102
<u>Tableau 95</u> : Proportion des firmes appartenant à une association professionnelle.	103
<u>Tableau 96</u> : Proportion des firmes ayant une confiance en l'avenir en Afrique Centrale	103
<u>Tableau 97</u> : Proportion des firmes décidant de changer de statut.....	104
<u>Tableau 98</u> : Mode de taxation de la firme.....	126
<u>Tableau 99</u> : Tenue de documents comptables	126

<u>Tableau 100</u> : Jugement sur les longueurs des queues pour le paiement selon le statut de la firme.....	127
<u>Tableau 101</u> : Taux moyen de taxation des firmes au Cameroun.....	127
<u>Tableau 102</u> : Jugement sur le niveau de taxation selon le statut de la firme.....	127
<u>Tableau 103</u> : Jugement sur les modalités de paiement selon le statut de la firme..	128
<u>Tableau 104</u> : Jugement que la qualité du service de recouvrement selon le statut de la firme.....	128
<u>Tableau 105</u> : Jugement sur la facilité de déclarer son impôt selon le statut de la firme.....	129
<u>Tableau 106</u> : Obstacles rencontrés dans l'enregistrement selon le statut de la firme.....	129
<u>Tableau 107</u> : Différents types d'obstacles rencontrés selon le statut de la firme....	130
<u>Tableau 108</u> : Avantages perçues à être formel.....	130
<u>Tableau 109</u> : Avantages perçus à être formel (suite)	131
<u>Tableau 110</u> : Perception des firmes sur la bonne utilisation des impôts par l'Etat .	131
<u>Tableau 111</u> : Proportion des firmes ayant confiance à la gestion des derniers publics.....	132
<u>Tableau 112</u> : Perception des firmes sur le fait de payer l'impôt vous expose davantage au harcèlement fiscal.....	132
<u>Tableau 113</u> : Perception des firmes sur l'application efficaces des règles concernant la protection sociale par les pouvoirs publics	133
<u>Tableau 114</u> : Perception des firmes sur l'application efficaces des règles concernant la déclaration honnête des revenus générés par les pouvoirs publics	133
<u>Tableau 115</u> :Projets/programmes du PIAASI et leurs financements.	135
<u>Tableau 116</u> : Part des exportation et importations officielles avec ses pays voisins (en % du commerce total), moyenne annuelle pour la période entre 2000 à 2012.	147
<u>Tableau 117</u> : Les estimations de la Banque Mondiale du commerce transfrontalier hors pétrole (\$ million).....	148
<u>Tableau 118</u> : Estimations de l'enquête du commerce transfrontalier entre le Cameroun et le Nigéria (\$ million).....	148

<u>Tableau 119</u> : Répartition du nombre de commerçants de l'enquête selon la zone et des groupes ethniques	153
<u>Tableau 120</u> : Répartition du nombre de commerçants de l'enquête selon la zone et les groupes ethniques (millions de US \$).....	154
<u>Tableau 121</u> : Répartition du nombre de commerçants de l'enquête selon les réseaux ethniques et le genre	155
<u>Tableau 122</u> : Répartition du volume du commerce de l'enquête selon les réseaux ethniques et le genre	155

Annexe 2 : Liste des graphiques

<u>Graphique 1</u> : Part de l'Informel dans le PIB en Afrique Centrale	21
<u>Graphique 2</u> : Taux de croissance de la valeur ajoutée des secteurs formel et informel.....	21
<u>Graphique 3</u> : Part du secteur informel dans le PIB des pays par secteur d'activité ...	22
<u>Graphique 4</u> : Hétérogénéité de l'informel.....	29
<u>Graphique 5</u> : Les entreprises formelles selon le premier groupe de critères.....	30
<u>Graphique 6</u> : les entreprises informelles selon le critère de mobilité du lieu de travail	30
<u>Graphique 7</u> : Répartition de l'échantillon suivant le secteur d'activité.....	35
<u>Graphique 8</u> : Emploi moyen selon le statut de la firme	49
<u>Graphique 9</u> : Proportion de l'auto-emploi suivant le statut de la firme	50
<u>Graphique 10</u> : Proportion moyenne des femmes suivant le statut de la firme.....	51
<u>Graphique 11</u> : Productivité des firme et niveau d'informalité.....	67
<u>Graphique 12</u> : Proportion des firmes ayant une productivité du travail supérieure à la moyenne nationale en Afrique de l'Ouest	69
<u>Graphique 13</u> : Proportion des firmes ayant une productivité du travail supérieure à la moyenne nationale en Afrique Centrale	69
<u>Graphique 14</u> : Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et la taille.....	70
<u>Graphique 15</u> : Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et le local professionnel.....	70
<u>Graphique 16</u> :Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et l'enregistrement	71
<u>Graphique 17</u> :Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et l'enregistrement	71

<u>Graphique 18</u> : Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et mode de taxation	72
<u>Graphique 19</u> : Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et accès au financement bancaire	72
<u>Graphique 20</u> : Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et couverture sociale	72
<u>Graphique 21</u> : Répartition des entreprises suivant la productivité du travail et sexe du manager	73
<u>Graphique 22</u> : Contribution l'intensité capitaliste à la croissance de la productivité	74
<u>Graphique 23</u> : Contribution de l'âge du dirigeant d'entreprise à la croissance de la productivité	74
<u>Graphique 24</u> : Contribution de l'âge de la firme à la croissance de la productivité... 75	75
<u>Graphique 25</u> : Contribution du nombre d'années d'expérience comme dirigeant dans le formel à la croissance de la productivité	75
<u>Graphique 26</u> : Contribution du niveau d'éducation du dirigeant à la croissance de la productivité	76
<u>Graphique 27</u> : Contribution de l'exportation d'une partie de la production à la croissance de la productivité.....	76
<u>Graphique 28</u> :Contribution du propriétaire de l'entreprise sur la croissance de la productivité suivant le propriétaire de l'entreprise	77
<u>Graphique 29</u> : Probabilité d'atteindre la productivité moyenne, selon le sexe du dirigeant et le statut formel ou informel de la firme (en %)	78
<u>Graphique 30</u> : Probabilité d'atteindre la productivité moyenne, selon le salaire et le statut formel ou informel de la firme (en %).....	78
<u>Graphique 31</u> : Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel (en %) à Dakar.....	79
<u>Graphique 32</u> : Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel (en %) à Cotonou	79

<u>Graphique 33</u> : Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel à Ouagadougou(en %)	80
<u>Graphique 34</u> : Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel à Douala (en %)	80
<u>Graphique 35</u> : Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel à Yaoundé (en %)	80
<u>Graphique 36</u> : Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel à Libreville (en %)	81
<u>Graphique 37</u> : Part des entreprises ayant une productivité supérieure à la moyenne, selon le niveau d'éducation des employés et le statut formel ou informel à Bissau (en %)	81
<u>Graphique 38</u> : productivité du travail et niveaux d'informalité au Cameroun	83
<u>Graphique 39</u> : Analyse comparative du niveau d'informalité prédit, respectivement, par la variable instrumentale de Random forest et la régression linéaire	86
<u>Graphique 40</u> : Proportions des firmes financées par fonds internes ou bénéfices non distribués	97
<u>Graphique 41</u> : Proportions des firmes ayant un financement bancaire	97
<u>Graphique 42</u> :Proportions des firmes ayant un prêt familial	97
<u>Graphique 43</u> : Proportions des firmes ayant comme source de financement don, épargne et héritage	98
<u>Graphique 44</u> : Taux d'intérêt pratiqués par les banques sur les prêts	99
<u>Graphique 45</u> : Proportion des firmes ayant des difficultés à rembourser des prêts.	99
<u>Graphique 46</u> : Proportion des firmes ayant des problèmes avec les agents de l'Etat en Afrique Centrale	104
<u>Graphique 47</u> : Proportion des firmes ayant des problèmes avec les syndicats	105
<u>Graphique 48</u> : Les principaux obstacles à l'entrepreneuriat (en% des opinions des chefs d'entreprises)	106

<u>Graphique 49</u> : Le Cameroun et ses voisins	140
<u>Graphique 50</u> : Les Importations par tête (US dollars) au Cameroun, Nigéria, Bénin et Togo	150
<u>Graphique 51</u> : Les principaux groupes commerciaux du Cameroun	152