

1994-20/T

SUIVI DES EFFETS DE LA DEVALUATION

Quelques éléments pour un canevas

Herrera J.

Janvier 1995

Suivi des effets de la dévaluation : quelques éléments pour un canevas

Sommaire

I.- Prix

1.1.- Les attendus de la dévaluation

1.2.- Analyse des prix à la consommation

1.2.1.- *La question de la "séparabilité" des effets de la dévaluation sur les prix : Comment évaluer les performances de prix après la dévaluation?*

1.2.2.- *Evolution du niveau global des prix.*

1.2.3.- *Les prix comme proxy de l'évolution des revenus.*

1.2.4.- *Les prix relatifs et les comportements de substitution.*

1.2.5.- *Prix urbains et ruraux*

1.2.6.- *La hausse des prix est-elle due au comportement de quelques produits à forte pondération ?*

1.2.7.- *Efficacité des mesures d'accompagnement*

1.2.8.- *Pourquoi les hausse de prix des produits importés ont été si faible?*

1.3.- Les données de commerce extérieur et les hypothèses de comportement des marges

1.4.- Prix de gros et prix de détail

II. Le commerce extérieur officiel

III. La réaction des entreprises face à la dévaluation du F CFA : Les données d'entreprises

IV. Le marchés parallèle des changes

V. Effets de la dévaluation sur les revenus des ménages

I.- Prix

1.1.- Les attendus de la dévaluation

Les institutions de Bretton Woods, dans le diagnostic qui les a conduit à prôner la dévaluation du F CFA, ont mis l'accent sur la perte de compétitivité résultant de la forte surévaluation du F CFA. La relance de production doit essentiellement passer par l'amélioration de la compétitivité accompagnée d'une hausse du prix relatif des biens échangeables par rapport aux biens non échangeables¹. La dépréciation du taux de change réel est une condition préalable, mais non la seule, afin d'obtenir de tels résultats.

La hausse mécanique du prix des importations doit provoquer une diminution de leur consommation au profit des produits locaux, puis entraîner une relance de la production de l'industrie locale par substitution des importations (ceci à condition que les effets positifs de substitution ne soient pas effacés par une diminution globale de la demande due à la baisse du pouvoir d'achat des ménages à la suite de la dévaluation). Les activités d'exportation seront également stimulées par la dévaluation, même si les cours sont fixés en devises sur les marchés mondiaux. En effet, si le prix des exportations exprimé en F CFA double tandis que ceux des facteurs locaux ne sont que partiellement indexés, cela se traduira par un accroissement de la rentabilité brute capable de stimuler la production. *La situation idéale serait donc une hausse modérée du niveau général des prix avec une forte variation des prix relatifs en*

¹ Deux processus seraient à l'oeuvre, l'un opérant à court terme, l'autre à moyen-terme. Le premier ressort de l'amélioration de la rentabilité absolue (par l'accroissement des revenus des entreprises) des productions destinées à l'exportation et de substitution des importations. Le second tient aux effets de reallocation des ressources due à une hausse de la rentabilité relative dans la production des biens échangeables, elle-même étant le résultat d'une amélioration des prix relatifs.

faveur des biens échangeables. L'efficacité des mécanismes décrits repose sur une condition préalable, à savoir le comportement des prix.

1.2.- Analyse des prix à la consommation

1.2.1.- La question de la "séparabilité" des effets de la dévaluation sur les prix : Comment évaluer les performances de prix après la dévaluation?

L'évaluation des effets de la dévaluation sur les prix est confrontée à deux difficultés majeures. La première concerne le jugement que l'on porte sur le niveau atteint par la hausse de prix à la suite de la dévaluation. Quel horizon temporel faut-il retenir? Doit-on faire abstraction des caractéristiques structurelles et du comportement des agents dans chaque économie? La seconde est un problème classique en économie appliquée, à savoir, comment séparer les effets de différents phénomènes agissant à la fois, de manière contradictoire ou non, sur la même variable et comment séparer ces effets "systématiques" des effets transitoires "non systématiques"?

L'évaluation de la performance des prix à la suite de la dévaluation doit se faire en tenant compte de l'impact potentiel de la dévaluation sur les prix. La structure de l'économie (notamment la part des importations dans la consommation des ménages et dans la consommation intermédiaire de l'industrie) ainsi que les comportements des agents (leur capacité à indexer leur revenu) auront un effet différencié aussi bien sur le niveau de hausse de prix que sur la distorsion des prix relatifs. Par ailleurs, les effets de la dévaluation vont sans doute s'étaler sur une période de plusieurs mois non seulement en raison des délais de transmission impliqués par les relations intersectorielles (faibles dans les pays de la zone) mais surtout du fait des bouclages macro-économiques (boucle salaires-prix).

La prise en compte des effets induits de la dévaluation suppose une approche macro-économique et des hypothèses concernant le comportement des agents. C'est sur la toile de fond des simulations du modèle que les hausses de prix observées devront être évaluées.

1.2.2.- Evolution du niveau global des prix.

Les données d'indices des prix à la consommation permettent de mesurer dans quelle proportion le taux de change s'est déprécié réellement. Le taux de change réel est un indicateur global de compétitivité. Il convient de tenir compte de l'évolution du taux de change des autres devises. Un calcul affiné de la compétitivité global mesurée par le taux de change devra donc considérer les taux de change des pays partenaires, leur évolution de prix (le tout pondéré par leurs poids respectifs dans les échanges). La source est la Direction de la Statistique, souvent rattachée au Ministère du Plan. (limites de cet indicateur de compétitivité : il néglige l'évolution des coûts des biens intermédiaires et coûts salariaux; le taux de change parallèle et les échanges informels ne sont pas pris en compte). Le taux de change réel a aussi une autre interprétation dans la littérature économique : c'est un indice mesurant la déformation des prix relatifs à l'intérieur d'un pays. On construit cet indice par le rapport des prix des biens échangeables et non échangeables. La ventilation des biens en échangeables et non échangeables n'est pas aussi évidente à faire qu'il peut apparaître. D'abord, il n'existe pas un critère défini permettant de déterminer si un produit est échangeable ou non de sorte qu'on est souvent contraint de se limiter aux biens effectivement échangés. En outre, le panier dont les prix ont été relevés se réfère à des produits de consommation final et non à l'ensemble des produits échangeables et non échangeables.

1.2.3.- Les prix comme proxy de l'évolution des revenus.

Il est possible (à partir des données élémentaires) de construire de nouveaux indices correspondant aux différents secteurs institutionnels formel et informel (ventilés en secteur agricole manufacturé et services). Leur évolution relative (à l'indice général et par rapport aux différents secteurs) peut suggérer des hypothèses concernant les comportements différenciés des agents et leur capacité à indexer les revenus. Elle dépendra en outre des évolutions du volume de la demande. On sait cependant que les effets contractionnistes de la dévaluation l'emportent sur les effets de substitution (celle-ci a lieu dans un contexte de diminution des dépenses). Dans le cas des produits importés la variation en volume peut être approchée par le volume des importations (attention aux stocks anticipant la dévaluation). Un

indicateur des revenus du commerce d'importation peut être construit en comparant le prix (valeur unitaire) caf à l'importation aux prix au détail, tous les deux par rapport au taux de dévaluation.

1.2.4.- Les prix relatifs et les comportements de substitution.

Importé/local : la modification est faible dans l'ensemble de la zone franc. Deux problèmes se posent: D'abord, la réalité du phénomène et ensuite son explication. Le calcul d'un indice de prix à l'importation fondé uniquement sur les prix à la consommation peut, dans certains pays comme le Sénégal, être tributaire du très forte poids d'un ou deux produits (i.e. riz importé au subventionné et contrôlé). Toutefois, il convient de confronter cet indice de prix à la consommation des produits importés avec l'indice des valeurs unitaires calculé à partir des données de douane (construit à un niveau suffisamment fin de désagrégation).

En ce qui concerne les produits locaux, attention aux problèmes d'ordre méthodologique. Un certain nombre de produits vivriers sont vendus selon " le tas ". Or, de par la nature de ces produits (ignames, plantain, piments, etc.), une dispersion intrinsèque des prix est à prévoir. Cela veut dire, lorsque ces produits font l'objet des pesés, les évolutions dans le temps sont "polluées" par cette dispersion des poids. On a par ailleurs constaté qu'il existe une importante dispersion des prix dans l'espace, aussi bien à l'intérieur d'un même marché qu'entre différents marchés. Cela ajoute une nouvelle source de "pollution" dans l'évolution temporelle des prix. A Yaoundé, l'accès aux fiches de relevés des enquêteur a permis de mesurer l'importance de ces problèmes.

1.2.5.- Prix urbains et ruraux

La comparaison des évolutions des prix dans la capital et dans les villes secondaires (plus forte proportion des ruraux, proches de lieux de production agricole, faible nombre de fonctionnaires) est riche d'enseignements. La hausse des prix du vivier est répercutée à la campagne? quel est l'impact de la baisse des salaires urbains et hausse des revenus agricoles? Ces indices n'apportent pas de réponses mais ils peuvent être utiles dans la formulation des hypothèses de comportement et discriminer entre différentes explications alternatives de l'évolution des prix.

1.2.6.- La hausse des prix est-elle due au comportement de quelques produits à forte pondération ?

Cette question est légitime dans la mesure où une poignée de produits peuvent peser très lourd dans le panier de consommation et que les prix de ceux-ci prix auraient pu augmenter le plus. Une façon de répondre à cette question est de représenter graphiquement, dans l'axe des abscisses, la hausse cumulée (i.e. décembre 1993 à décembre 1994) et dans l'axe des ordonnées le poids de chaque article dans les dépenses des ménages. De plus, on fera apparaître les articles dont la hausse est plus forte que la moyenne apparaissent en dessus de l'axe de l'abscisse, lequel coupe celui de l'ordonné au niveau du taux moyen pondéré de la hausse de prix. On pourra ainsi savoir dans quelle mesure la hausse de prix a été ou non un phénomène massif. Si les articles à faible pondération (inférieur à 1%) ont été touchés très largement par de hausses de prix au dessus de la moyenne, alors on peut conclure qu'une politique de contrôle des prix n'est pas l'instrument le plus approprié soit pour stopper l'inflation, soit pour préserver le pouvoir d'achat des ménages. Il est intéressant de s'interroger sur le type de produits que déterminent la configuration observée. Est-elle due au comportement des prix des produits importés, vivriers, etc. Parmi les produits au dessus de la moyenne, quelle est la proportion de produits locaux/importés, vivriers/manufacturés? Si les prix des produits importés se trouvent le plus souvent au-dessus de la moyenne, la prise en compte de la structure de dépenses des ménages modestes ne peut pas modifier les conclusions dans la mesure où le poids des produits importés, dont les hausses ont été le plus fortes, y est relativement plus faible que pour la moyenne des ménages. Pour ces ménages, les hausses les plus importantes seront pour la plupart toujours concentrées sur les articles à faible coefficient budgétaire. Il conviendrait plutôt adopter une politique macro, telle la baisse des tarifs ou des taxes au chiffre d'affaires.

1.2.7.- Efficacité des mesures d'accompagnement

La ventilation des prix selon les catégories "contrôlés" et "non contrôlés" (ou alternativement "subventionnés" ou " non subventionnés") permet de tester l'efficacité de la politique d'intervention étatique sur les prix. Il faut reprendre garde de comparer le groupe "contrôlés" avec un groupe "témoin"

approprié. Si, par exemple, les produits contrôlés sont tous de produits importés ou à forte proportion d'intrants importés, c'est l'indice des prix pour ce dernier groupe qu'il faut considérer.

1.2.8.- Pourquoi les hausses de prix des produits importés ont été si faibles?

Un phénomène observé dans la zone franc est le fait que, dans aucun pays, la hausse de prix d'importations n'a traduit une répercussion entière et "mécanique" de la dévaluation. Dans le pire des cas (Bénin avec 71%) les hausses ont approché de 100%, se situant pour la plupart autour de 50%. On sait que plusieurs facteurs ont pu contribuer à modérer la hausse des prix des importations (l'entrée en vigueur de la réforme de la CEMAC - qui implique un abaissement des tarifs moyens, la politique de contrôle de prix et subventions accordées aux importateurs ainsi que la chute de la demande - reflète par la baisse du volume d'importations). La question qui se pose est donc quelle est la part qui relève d'un comportement non inflationniste des agents (baisse des marges) et quelle est la part qui relève des politiques d'accompagnement qui de par leur nature ne sont pas censées perdurer. Le fait que les commerçants n'aient pas été en mesure de répercuter entièrement aux consommateurs la dévaluation du F CFA, s'est vraisemblablement traduit par une baisse assez significative du taux de marge du commerce d'importation. Elle aurait été d'autant plus importante dans le cas des pays comme le Cameroun dans la mesure où les taux de marge pratiqués dans le commerce des produits d'importation y étaient comparativement parmi les plus élevés de la zone franc.

L'hypothèse selon laquelle les hausses de prix des importations ont été le plus modestes dans les pays où le taux de marge étaient les plus élevés peut être testée en comparant les hausses de prix dans les différents pays avec les prix relatifs France/pays zone franc élaboré par l'INSEE. En décembre 1990, l'INSEE a mené une enquête sur la dispersion du niveau des prix dans 24 pays en développement dont ceux de la zone franc. Les résultats permettent de comparer le niveau de prix -pour un panier de produits- des différentes capitales africaines par rapport aux prix de la France. Ainsi, on apprend que le contraste entre le Cameroun et le Bénin dans la hausse de prix des importations semble correspondre à la différence du niveau de prix (d'importations). Au Cameroun, les commerçants ont diminué leurs marges, lesquels étaient plus que confortables.

1.3.- Les données de commerce extérieur et les hypothèses de comportement des marges

Les données de commerce extérieur issues des douanes permettent de calculer les valeurs unitaires des produits. Lorsque le niveau de désagrégation est suffisamment fin, ces valeurs unitaires peuvent être considérées comme une bonne approximation des prix des importations. Bien entendu, c'est l'évolution des indices (et non les écarts de niveau, eux-mêmes déterminés aussi par les coûts de transactions et de transport) qui doit être retenue dans l'analyse. Plusieurs ventilations pertinentes peuvent être proposées.

1) Biens de consommation finale, biens intermédiaires et biens de capitaux. Il convient d'analyser de près l'évolution des valeurs unitaires des produits de consommation finale, en particulier ceux qui ont des substituts locaux. Ces indices peuvent ensuite être comparés avec les indices des prix à la consommation produits par les instituts de statistique.

1.4.- Prix de gros et prix de détail

L'analyse des prix de gros et de détail permet de répondre à la question de savoir si la dévaluation du CFA a provoqué ou pas une adaptation des marges pour des commerçants cherchant à s'aligner sur les prix des produits concurrents importés ou locaux. Les tentatives des commerçants et producteurs des biens non échangeables (vivrier local, services) visant à compenser la perte de revenus due à la hausse de prix des biens importés pourront être décelées à partir d'une analyse des prix. Egalement, on pourra déterminer dans quels cas la dévaluation a rendu non compétitifs les produits importés et provoqué des éventuelles diminutions des flux.

II. Le commerce extérieur

Les données du commerce extérieur de l'OCDE, des douanes françaises et des douanes des pays de la zone franc peuvent être analysées afin de répondre à une série de questions concernant les effets attendus de la dévaluation:

1. Comportement à court et moyen terme du commerce extérieur. Observe-t-on le fameux profil en "J"? reflètent l'inertie du volume des importations et le retard de la réaction de l'offre d'exportations. Vérifia-t-on la condition de Marshall-Lerner concernant la somme des élasticités garantissant la réussite de la dévaluation?
2. Imports selon utilisation (matières premières, équipements, biens de consommation finale). L'effort d'ajustement se fait-il au détriment de la croissance potentielle? Dans quelles proportions la baisse des revenus réels se traduit-elle par une diminution de la consommation (finale) des produits importés? Quels sont les propensions à l'importation qui se dégagent de l'évolution des revenus et des importations?
3. Effets sur la fiscalité (droits de douane et taxes à l'exportation/importation). Le taux d'imposition observé du commerce extérieur est-il resté constant?
4. La répartition du commerce par pays. Un effet particulier sur la distribution du géographique du commerce (la surévaluation du F CFA et la convertibilité illimitée favorise les importations en provenance de la France)
5. Gain de compétitivité ou ajustement des marges. L'évolution de la valeur unitaire des exportations (cibler quelques produits)
6. Le niveau d'importations des biens de consommation finale. Vers une substitution accrue des importations en faveur des produits locaux (analyse par chapitres)
7. Comparaison des importations/exportations selon source statistique (la France v. le Cameroun). La sous(sur)-facturation comme un moyen de contourner les restrictions à la convertibilité du F CFA.
8. Le commerce enregistré entre le Cameroun et le Nigeria. La diminution des incitations en faveur du commerce informel due à la réduction des écarts de prix se traduisent par une hausse du commerce enregistré.

III. La réaction des entreprises face à la dévaluation du F CFA : Les données d'entreprises

Les enquêtes de conjoncture industrielle présentent de nombreux problèmes (échantillons non constants d'entreprises, non réponses, etc.). Une voie complémentaire à ces enquêtes est la réalisation d'une mini-enquête auprès de quelques dizaines d'entreprises industrielles portant sur l'impact et leurs stratégies d'adaptation face à la dévaluation du F CFA (voir rapport Auberger et al). La liste d'entreprises sera établie à établir des recensements. La typologie d'entreprises pourrait être la suivante:

Très dépendantes d'intrants importés

- avec des concurrents sur le marché interne (détergents, plastiques, piles, etc.)
- sans concurrents (brasseries, cimenteries, etc.)

Peu dépendantes d'intrants importés

- avec des concurrents sur le marché interne (textiles, huiles, etc.)
- sans concurrents (première transformation des matières premières, , etc.)

On doit en particulier s'intéresser aux difficultés dont ont fait part les industriels dans le règlement des importations; les stratégies envisagées ou mises en place afin d'atténuer l'impact de la dévaluation: substitution au niveau d'intrants, réduction des marges, réduction des coûts salariaux, développement des exportations (UDEAC et autres marchés), augmentation des prix, nouvelles stratégies commerciales. Un exercice intéressant est celui de comparer l'impact théorique de la dévaluation sur les prix (compte tenu de la part d'intrants importés) et les hausses observées des prix (voir Denis Cogneau dans rapport Cameroun). Les décalages peuvent être considérés comme un indicateur de la réussite des stratégies des entreprises afin d'atténuer les effets de la dévaluation.

IV. Le marchés parallèles des changes et commerce transfrontalier informel

Quel a été la réaction des marchés parallèles à la suite de la dévaluation? Quel est la proportion de la variation du taux de change qui a été transmise aux prix? Comment ont évolué les écarts de

compétitivité des produits importés frauduleusement et les produits substitués locaux? Observe-t-on arrêt ou inversion des flux transfrontaliers?

V. Effets de la dévaluation sur les revenus des ménages

Une des conditions nécessaires à la réussite de la dévaluation est la modification des prix relatifs (des biens échangeables par rapport aux non échangeables) qui doit à son tour entraîner à court terme une redistribution des revenus et à moyen terme une reallocation des ressources de l'économie. Si tous les revenus et tous les prix étaient indexés, alors la dévaluation aura été totalement neutralisée. Cependant, tel n'est jamais le cas, des comportements d'ajustement partiel des prix ont été observés dans les pays où une politique de dévaluation a été menée. L'ajustement des prix peut être dû au comportement des marges des entreprises qui ajustent les prix afin de compenser, à des degrés divers, l'accroissement des coûts dus à la dévaluation. Dans les effets de la dévaluation, il faut distinguer la hausse directe, en monnaie locale, de prix des intrants importés et à la hausse -indirecte- des coûts salariaux entraînées par les tentatives d'indexation des salaires à l'indice de prix à la consommation. Dans le cas d'entreprises familiales où il n'existe pas de salariés et n'utilise pas d'intrants importés, il peut y avoir aussi une hausse des prix qui s'expliquerait par les tentatives de récupérer la perte du pouvoir d'achat en augmentant les marges. Cette hausse de prix ne se traduit pas automatiquement dans une hausse des revenus, cela dépendra des volumes écoulés aux nouveaux prix qui en dernière instance peuvent être déterminés par la demande solvable et par la concurrence.

Afin de apprécier l'efficacité de la politique de dévaluation, il serait intéressant de coupler les observations sur les prix avec celles des revenus. Une attention spéciale devra être portée à la comparaison de l'évolution des revenus des ménages ayant la possibilité de les indexer (commerçants informels) par rapport aux salariés du secteur formel ayant des revenus contractuels. Les passages répétés de l'enquête 1-2-3 à Yaoundé ont permis de comparer les revenus avant et après la dévaluation². Cette expérience pourrait être étendue aux autres pays de la zone franc. Une attention spéciale devra être portée à la comparaison de l'évolution des revenus des ménages ayant la possibilité de les indexer (commerçants informels) par rapport aux salariés du secteur formel ayant des salaires contractuels.

A défaut de mener des enquêtes visant la représentativité statistique, on pourrait envisager de mettre en place un système de suivi des revenus d'un panel très réduit (une centaine) de ménages tirés d'une population dont les caractéristiques sont connues (i.e. l'échantillon de l'enquête 1-2-3). Les coûts de cette opération sont très réduits. On ne cherche pas à avoir une représentativité du niveau moyen des revenus pour chaque catégorie de ménage (qui est connu à travers des enquêtes représentatives auprès d'un plus grand nombre de ménages) mais d'avoir un indicateur fiable et rapide *de l'évolution des revenus de chaque type de ménage* retenu dans la typologie élaborée. Les informations apportées par la mini-enquête de suivi des revenus permettront de préciser les hypothèses concernant la formation et la dynamique des revenus dans une période de forte variation du niveau des prix et des prix relatifs.

Le nombre d'unités d'observation par type de ménage va dépendre de la variance à l'intérieur de la catégorie et de la variabilité dans le temps des revenus. Le revenu des salariés est en principe contractuel tandis que ceux des unités informelles dépendent du comportement des marges et de la demande solvable aux nouveaux prix.

La fiche de relevé contiendra des informations sur les revenus; branche, status de l'emploi, taille de l'unité de production, niveau de scolarité entre autres tandis que les informations concernant les autres membres du ménage portent sur les revenus et type d'emploi. Les autres sources de revenus seront prises en compte de manière globale. Certains phénomènes liés à la mobilité devront être "évités" et d'autres devront être pris en compte dans l'étude des stratégies. Ainsi, les changements de status, tels le salarié

² On pourra ainsi estimer quel devrait être le montant d'aides directes à prévoir dans les mesures d'accompagnement afin de restaurer le niveau réel des revenus pour chacun des quartiles de la distribution des revenus de Yaoundé.

qui devient informel ou chômeur, doivent pouvoir être corrigés en écartant l'individu pour le remplacer dans l'échantillon. Les changements au niveau des produits vendus (produits à plus fort marge) devront être saisis par la fiche d'enquête. La typologie des ménages pourrait être la suivante:

Typologie et répartition des ménages

I. Secteur formel moderne

1° secteur public

- a) Secteur public administration
 - cadre supérieur
 - planton
 - secrétaire
- b) Entreprise du secteur public (production)
 - cadre
 - ouvrier

2° secteur privé moderne

- a) Production
 - cadre
 - ouvrier
- b) Services (banque)
 - cadre
 - employé
- c) Commerce (supermarché)
 - employé
 - ouvrier

I. Secteur informel

a) Production

- couturière
- fabricant des meubles
- fabricant des beignets ou bâtons de manioc
- agriculteur vivrier
- agriculteur de rente (café ou cacao)

b) Services

- taximan
- coiffeuse dames (coupe et mis en plis)
- restaurateur de rue
- photocopier de rue
- réparateur de pneus

c) Commerce

- sauveteur produits manufacturés (détergents, piles, friperie, produits de beauté)
- sauveteur vivrier au marché (femmes vendant du manioc ou du poisson séché)
- épiciers de quartier
- vendeur de journaux (Kiosque)
- sauveteur de pain

<p style="text-align: center;">SUIVI DES REVENUS DE MENAGES A YAOUNDE</p> <p style="text-align: center;">MANUEL DE L'ENQUETEUR</p>

I.- LES OBJECTIFS DE L'ENQUETE DE SUIVI DES REVENUS

La dévaluation du Fcfa, intervenue en janvier 1994, a entraîné (et va encore provoquer) des modifications des prix et des revenus. Si l'indice des prix à la consommation collecté par la DSCN permet de se faire une idée précise du niveau d'inflation, on ne dispose pas de source spécifique sur les revenus des ménages. Pourtant, il est nécessaire de les connaître pour mesurer l'impact de la dévaluation sur le pouvoir d'achat des ménages, et pour savoir quels sont les groupes qui souffrent le plus de cette dévaluation.

C'est pour répondre à ce soucis que vous aurez à réaliser l'enquête de suivi des revenus des ménages.

Compte tenu des objectifs de l'enquête, le nombre des ménages doit rester modeste tout en permettant le suivi des différentes catégories de ménages définies d'avance. Un total de 60 ménages seront retenus. La répartition des ménages se fera par des quotas préétablis suivant le secteur institutionnel et branche d'activité. Les ménages seront choisis dans l'entourage des membres de la DSCN tout en respectant les quotas. Des précautions seront prises afin d'assurer une dispersion dans la ville de Yaoundé (les unités de production informelle exercent très souvent à domicile) ainsi que l'hétérogénéité ethnique de l'échantillon. Le choix des ménages "proches" doit permettre d'assurer la fiabilité des informations recueillies sans déperdition de l'échantillon.

L'appartenance du chef de ménage aux secteurs institutionnel (formel et informel) est définie suivant les mêmes critères que ceux de l'enquête 1-2-3. Les codifications correspondants aux caractéristiques des activités et des établissements restent aussi les mêmes.

II- LA FICHE DE SUIVI DES REVENUS

La fiche comporte deux parties:

- la première est réservée aux informations concernant le chef du ménage;
- la seconde partie contient les informations relatives aux autres membres du ménage.

A cette fiche d'ajoute une feuille d'observations.

Première partie: informations sur le chef de ménage

Trois types d'informations sont collectés dans cette partie:

- des informations sur les caractéristiques socio-démographiques du chef de ménages (sexe, âge, scolarité);
- des informations concernant le type d'emploi principal du chef de ménage (branche, secteur institutionnel, taille de l'établissement, type de local de l'établissement, catégorie socio-professionnelle (CSP) du chef de ménage, type de revenus perçus);
- des informations sur le nombre d'heures travaillées et le montant des revenus perçus dans cet emploi principal.

Dans son emploi principal, le chef de ménage peut être soit salarié, soit indépendant. La différence de nature des revenus perçus dans les deux cas conduit à appliquer deux types de fiche. En effet, s'il est facile de connaître le salaire d'un salarié (dans la plupart des cas, il aura une feuille de paie, de plus le salaire ne varie pas beaucoup d'un mois à l'autre), le calcul du revenu des indépendants demande à ce que l'enquêteur tente de reconstituer les comptes mensuels de cet entrepreneur (chiffre d'affaires, différents coûts) pour aboutir à une estimation de son revenu net mensuel.

a) Chef de ménage salarié

On commence par établir sa fiche signalétique (informations socio-démographiques, type d'emploi principal). Puisqu'on cherche à suivre un même individu au cours du temps, celle-ci ne doit pas changer d'un passage à l'autre. Donc l'enquêteur remplira avec soin cette partie du questionnaire lors du premier passage. Ensuite, lors des passages ultérieurs, il se contentera de vérifier que ces informations n'ont pas changé. Si elles avaient changé (le chef de ménage a déménagé, ou le chef de ménage a changé d'emploi), il doit aviser le superviseur.

Ensuite, vous estimerez le nombre d'heures travaillées au cours du mois, ainsi que le salaire net mensuel. Vous pourrez vous aider de la fiche de paie quand il y en a une. Les

postes "*autres éléments de salaire*" permet de prendre en compte les composantes irrégulières, occasionnelles du salaire (les primes exceptionnelles, les frais de mission, etc.). Attention, il s'agit des autres éléments associé à l'emploi principal, et non à des revenus tirés d'activités secondaires (dans le cas où le chef de ménage aurait plusieurs emplois).

Le questionnaire permet de distinguer deux postes "*autres éléments de salaire*". Si le chef de ménage a perçu plus de deux types de primes, frais de mission etc., identifier clairement le plus important (poste numéroté 2) et inscrire en 3 Tous les autres. Finalement, dans le poste "*total*" on doit trouver l'ensemble des sommes effectivement perçues au cours du mois pour cet emploi principal.

b) Chef de ménage indépendant

Comme vous pouvez le constater, les deux premières rubriques (caractéristiques socio-démographiques, type d'emploi) se remplissent exactement comme pour les chef de ménage salariés. La différence apparaît pour la mesure des revenus. On cherche à obtenir deux types d'informations:

- le taux de marge;
- le revenu mensuel;

Calcul du taux de marge

Choisir un produit type (bien ou service), que commercialise ou fabrique le chef de ménage dans son unité de production. Il doit s'agir du produit le plus important. Notez de façon détaillée de quoi il s'agit. Puis notez:

- son prix d'achat (pour les commerces seulement);
 - son prix de vente (pour tous);
 - estimez la marge unitaire. C'est à dire, pour le produit en question, qui a été vendu x Fcfa, combien de Fcfa reviennent dans la poche de l'indépendant, une fois déduits tous ses frais.
- exemple:

Calcul du revenu mensuel de l'activité principale

Pour l'ensemble du mois:

- estimez le chiffre d'affaires mensuel;
- estimez l'ensemble des coûts mensuels (produits achetés pour revente, dans le cas des activités commerciales, consommation intermédiaires, salaires, taxes, autres)
- estimez le revenu net mensuel (chiffre d'affaires-coûts).

Seconde partie: informations sur le revenu du ménage

Dans cette seconde partie, on cherche à estimer le revenu mensuel total du ménage. Il faut donc enregistrer toutes les sources de revenus de tous les membres du ménage. On distingue deux types de revenus: les revenus du travail (liés à un emploi), et les revenus hors travail.

Revenu du travail

On a déjà collecté dans la première partie le revenu du chef de ménage dans son activité principale. Vous n'avez donc pas à le reporter à nouveau dans cette partie. Si le chef de ménage exerce d'autres emplois que son emploi principal, commencer par lui. Vous noterez le nom du chef, le type d'emploi secondaire qu'il exerce, et le revenu mensuel correspondant à cet emploi.

Puis, vous recenserez, pour tous autres membres du ménage qui travaillent et qui perçoivent un revenu les mêmes informations (nom de la personne, type d'emploi, revenu mensuel).

Vous avez 8 possibilités de sources de revenus du travail (hors emploi principal du chef de ménage). Dans les rares cas où il y aurait plus de 8 sources de revenus du travail, rajoutez les au dos de la feuille. Elles seront codifiées plus tard.

Revenu hors travail

Recensez ici toutes les sources de revenus du ménages qui ne sont pas liées à l'exercice d'un emploi (retraite, pensions diverses, revenu des loyers, revenu du capital, transferts monétaires, etc.).

Au bout du compte, avec tous les revenus que vous avez relevés, on doit avoir collecté la totalité des revenus perçus par le ménage au cours du mois.

Feuille d'observations

Toutes les informations nécessaires à l'interprétation de l'évolution des revenus doit être recueillie dans une feuille d'observations (perte de l'emploi, changements d'activité ou de ligne de produit principal, maladie du chef de ménage, prestations sociales, saisonnalité

de l'activité, etc.). Grâce à la feuille d'observations, on doit être capable d'identifier précisément pourquoi le revenu du ménage a augmenté ou a baissé, d'un passage à l'autre.

Conseils supplémentaires.

La fiche de suivi des revenus doit être remplie chaque mois. Les revenus doivent donc correspondre à ceux du mois qui vient de s'écouler. Il est très important d'éviter le chevauchement des revenus perçus au cours des mois successifs car dans le cas contraire il sera impossible de tirer de conclusions sur leur évolution mois après mois. Les revenus inscrits doivent strictement correspondre à ceux de la période de référence. Il ne faudra pas confondre, dans aucun cas, les revenus du mois écoulé avec les revenus habituels d'un mois "moyen".

Le chef du ménage aura tendance à sous-estimer ses revenus, en occultant des sources (en particulier ceux ayant des salaires fixes), soit en oubliant de comptabiliser la totalité des recettes et en surestimant l'achat d'intrants (cas des informels). Ces biais doivent être combattus de la façon suivante:

- en retrouvant patiemment toutes les recettes, en vous aidant des bulletins de paye ou du carnet de compte selon le cas;
- en mettant en confiance le chef de ménage: ni le fisc ni ses proches sauront rien.

En ce qui concerne le chef de ménage, on distinguera les revenus correspondant à l'activité principale et les revenus obtenus d'autres sources. Les revenus de l'activité principale ne se réfèrent pas exclusivement aux recettes du principal produit vendu ou service rendu, mais à l'ensemble des recettes de l'activité principale. Ainsi, un informel impliqué principalement dans la vente des produits détergents doit déclarer les revenus obtenus de la vente de tous les produits dans sa boutique ou étalage.

a) La fiche des ménages dont le chef est un formel

Les revenus des activités secondaires doivent également être relevés en précisant l'activité à l'origine de ces revenus ainsi que les montants respectifs. Si il s'agit dans ce dernier cas d'activités informelles, on procédera -dans le relevé des revenus totaux- de la même façon que dans le cas du secteur informel : les revenus mensuels devront être reconstitués avec l'aide de l'enquête.

b) La fiche des ménages dont le chef est un informel

Les principales différences par rapport à la fiche des ménages dont l'unité de production du chef est dans le secteur formel tiennent à l'estimation de la marge unitaire et des revenus

mensuels. On tentera deux sortes d'estimation des marges: directe et indirecte. Dans le cas de l'estimation directe, on laissera à l'enquêté le soin d'estimer le marge unitaire nette.

Dans le cas de l'estimation indirecte des marges, elle sera déduite des informations concernant les prix d'achat et de vente du principal produit. Les prix pratiqués varient selon les clients et les sources d'approvisionnement peuvent être variées. Par conséquent, il est probable qu'il existe plusieurs prix d'achat et de vente pour le même produit. La solution adoptée est de relever le prix moyen auquel les transactions ont effectivement eu lieu. Pour cela il faudra que l'enquêteur et le chef de ménage fassent l'estimation la plus fiable, si possible à partir des reçus et factures disponibles. Cette estimation indépendante des marges brutes sera possible uniquement dans le cas des chefs de ménages dans le commerce. Le prix d'achat et de vente qui seront indiqués dans la feuille de suivi sont des prix unitaires, même si l'achat se fait en gros et la vente au détail. Le prix d'achat se réfère au prix payé dans le lieu d'achat et n'inclut pas les différents coûts afférents au transport, au conditionnement des produits, etc.

Autre différence tient à la nature des revenus. A la différence des revenus du secteur formel qui ont pour la plupart un caractère contractuel avec une périodicité fixe de versement (un salaire pre-déterminé par mois), les revenus des informels "tombent" au fur et à mesure des ventes et services réalisés. L'enquêteur devra donc reconstituer le revenu mensuel des informels à partir des carnets de comptes, factures d'achat d'intrants et souche des reçus délivrés aux clients. S'il n'existe aucun de ces papiers, il faudra faire appel à la mémoire de l'enquêté.

L'enquêteur devra déterminer, en accord avec le chef du ménage, à quel moment du mois il devra effectuer le passage auprès du ménage. Afin d'estimer le revenu mensuel du chef de ménage informel, on doit obtenir des informations portant d'une part sur le chiffre d'affaires (recettes des ventes réalisées dans le mois) et d'autre part concernant les différents composantes des coûts courants: valeur des produits achetés pour revente; consommation intermédiaire; salaires versés; taxes payées (patentes et autres taxes avec ou sans reçu) et autres coûts liés à l'activité principale. Dans "autres coûts" on estimera le frais divers (transport des marchandises, rackets, "cadeaux" aux agents de contrôle, etc.). Les coûts d'investissement (achat des machines, réparation des outils) ne peuvent pas être associés aux recettes courantes et par conséquent, ils devront être exclus de la comptabilité des coûts. On tiendra compte, comme pour les chefs de ménage dans le secteur formel, des autres sources de revenus, tout en précisant la nature et le montant de ces revenus.