

UNIVERSITE DE BORDEAUX-I
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION
CENTRE D'ECONOMIE DU DEVELOPPEMENT

**LA TRANSITION DE L'ENTREPRISE
INFORMELLE A L'ENTREPRISE
MODERNE. LE CAS DU CAMEROUN.**

THESE POUR LE DOCTORAT EN SCIENCES ECONOMIQUES

présentée et soutenue par:

YANN MARONGIU

JURY: Messieurs

CLAUDE ALBAGLI
Maître de Conférences à l'Université de Paris-II
Directeur du CEDIMES

JACQUES CHARMES
Directeur de recherches ORSTOM

BERNARD CONTE
Maître de Conférences à l'Université de Bordeaux-I

MARC PENOUIL
Professeur de Sciences Économiques
Président de l'Université de Bordeaux-I
Directeur du CED
Directeur de recherches

ALAIN VALETTE
Directeur de recherches ORSTOM
Directeur adjoint UMR REGARDS

REMERCIEMENTS

Je tiens à exprimer ma profonde reconnaissance à Monsieur le Président M.PENOUIL pour l'ensemble de l'aide qu'il m'a apporté dans l'élaboration de cette recherche. En m'intégrant au programme CAMPUS, il m'a permis d'effectuer deux enquêtes de terrain, sans lesquelles ce travail aurait été rendu beaucoup plus difficile. Enfin, en me proposant pour l'obtention d'une allocation de recherche, il a très nettement amélioré mes conditions matérielles de travail.

A Messieurs C.ALBAGLI, J.CHARMES, B.CONTE, et A.VALETTE, je tiens à exprimer ma profonde gratitude pour avoir accepté de faire partie de mon jury.

Que Monsieur G.NDJIEUNDE, Professeur de Sciences Economiques à l'Université de Yaoundé, qui a dirigé l'enquête de terrain à Yaoundé, trouve ici l'expression de ma reconnaissance. Je remercie également Monsieur P.NOBOSSSE, étudiant en Doctorat d'Economie à l'Université de Yaoundé, qui a partagé avec moi les difficultés du "terrain", lors des enquêtes à Yaoundé et Douala.

Je tiens aussi à remercier, pour leur dévouement respectif et leurs compétences spécifiques, Mesdames V.OLSAK, secrétaire de M.PENOUIL, et M.HERRERA, secrétaire du CED.

Que mes parents trouvent ici l'expression de mon affection et de ma profonde reconnaissance pour leur constant soutien durant ce long travail.

Enfin, je remercie vivement tous ceux qui ont contribué à l'amélioration de ce travail (Y.ABESSOLO, O.BARON, B.FAYE, O.PERON), ou qui en ont facilité le déroulement.

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Il existe des concepts aux significations nombreuses, parce que leur application à des domaines variés et sans relations entre eux est fréquente. "Transition" fait partie de ceux-ci, et il convient en premier lieu de définir le sens que nous donnerons à ce concept dans notre travail.

Section I: Le processus de transition: application à la réalité socio-économique des pays d'Afrique Noire

Nous appliquerons le concept de transition dans le domaine des sciences sociales, notre champ d'investigation étant l'Afrique Noire en général, et le Cameroun en particulier. Une des caractéristiques de ce sous-continent, comme du pays précité, réside dans un retard du développement, que l'on appelle communément le sous-développement, retard par rapport à une situation de référence qui s'observe dans les pays dits développés. Ces derniers sont caractérisés par une certaine compatibilité entre des progrès économique, technologique, politique et des progrès sociaux, le tout étant un produit particulier de la dynamique culturelle; la culture peut être définie, dans son sens le plus large, comme «la totalité des éléments constitutifs du mode de vie d'une société donnée, lesquels sont le produit des circonstances et du milieu à un moment et en un lieu donné¹». La dynamique culturelle est alors le produit de

¹ I.K.Katoke dans "L'affirmation de l'identité culturelle et la formation de la conscience nationale dans l'Afrique contemporaine", UNESCO, 1981.

l'ensemble des dynamiques sociales, qui s'observent dans les domaines politiques, économiques, familiaux, rituels, ... Nous avons évoqué le développement. Voilà encore un concept aux multiples usages et aux définitions non moins nombreuses, dont il convient de préciser la nature et ses relations avec le concept de transition.

A: Précisions sur les concepts de développement et transition

1) Le développement, un produit particulier de la dynamique culturelle

François Perroux définit le développement comme «la combinaison des changements mentaux et sociaux d'une population qui la rendent apte à faire croître cumulativement et durablement son produit réel et global.²» La finalité particulière du développement, sous-entendue dans la définition précédente, est d'«adapter la société aux impératifs de fonctionnement de la "société technicienne".³» Cette dernière se caractérise par son matérialisme et des critères de rentabilité multiples, basés sur la notion d'efficacité⁴, qui apparaît clairement dans la pensée de F.Perroux.

Croissance et développement sont alors des notions intimement liées. Les "changements mentaux et sociaux" nécessitant, à l'échelle d'une société, souvent plusieurs générations, on conçoit aisément que le développement ne soit envisageable que sur une longue période. Le développement représente donc un phénomène historique, par nature instable sur le long terme (si la "croissance" est remise en cause), mais délimité dans le temps. Enfin, la définition du développement de Perroux est nourrie par l'histoire économique et sociale européenne des siècles derniers. L'importance donnée à la notion de "produit réel et global" en fait une conception moderne (matérialiste) du développe-

² F.Perroux: "Les blocages de la croissance et du développement", Tiers Monde, t.VII, 1966, p.240.

³ M.Penouil, dans "Le développement spontané", Paris, Pedone, 1985.

⁴ Ibid.

ment, la notion d'accumulation (et donc de conservation des richesses produites) étant sous-jacente, comme la nécessité de mesurer celle-ci.

Remarquons, avant de reprendre notre analyse, que toute définition est par essence établie par rapport à des normes, élaborées en fonction d'un environnement culturel particulier. Or l'application de ces définitions dans un milieu culturel totalement différent peut être stérile, voire introduire des sources d'erreurs dans l'appréciation de la réalité locale, notamment lorsque l'on cherche à savoir si la société observée connaît un état de développement (quel que soit son "degré d'avancement"). Nous devons garder à l'esprit ces réserves dans les réflexions qui vont suivre.

Nous sommes maintenant en droit de nous demander pourquoi la dynamique culturelle, principe actif de toute société, peut engendrer une dynamique de développement. Formulons alors l'hypothèse suivante: chaque société est, à un moment de son histoire, en harmonie avec l'ensemble des normes sociales qu'elle a conçues. Il y a donc adéquation entre les dynamiques sociales. Pourtant, cette situation n'implique pas que la société soit développée au sens de Perroux. La combinaison culturelle obtenue peut engendrer un statu quo relatif⁵ (par rapport à la notion économique de croissance, n'impliquant en aucun cas un immobilisme culturel⁶) satisfaisant pour toutes les parties intéressées par l'échange social, compte tenu de certains paramètres (environnement naturel, démographie, satisfaction spirituelle et matérielle entre autres).

Mais cet état de fait peut être remis en cause, toujours grâce au contact avec une société développée selon ses normes, celles-ci étant différentes de la société rencontrée. Si ce contact est bref et sans suite, les dynamiques sociales satisfaisant un "statu quo harmonieux" ne seront pas remises en

⁵ Des modifications à l'intérieur de la société considérée peuvent apparaître, sans pour autant remettre en cause le fonctionnement social et les pratiques traditionnelles de cette société.

⁶ Cette dernière remarque suppose que l'on puisse mesurer les performances économiques d'une société, donc que l'on connaisse son histoire de manière rigoureuse.

cause. Mais si le contact est prolongé, alors il se produira inévitablement un phénomène de domination des dynamiques sociales d'une des deux sociétés sur les dynamiques sociales de l'autre société. L'influence dominante des unes brisera, pour diverses raisons, l'harmonie des autres, et la société aux dynamiques sociales dominées intégrera dans ses structures de nouveaux éléments (sociaux, rituels, économiques, ...) qui briseront l'harmonie sociale qu'elle avait secrétée. Cette société produira alors de nouvelles trajectoires sociales, qui prendront leurs sources dans les dynamiques sociales interne et externe à la société en mutation. Ces nouvelles dynamiques seront tout d'abord imparfaites, inachevées, quelquefois bloquées dans leur progression par des forces sociales nostalgiques du temps ancien. La société aura quitté sa situation antérieure pour entrer dans une phase de développement, à la seule condition que les dynamiques sociales "perturbatrices" portent en elles et transmettent le "gêne" du développement, tel qu'il a été défini précédemment.

2) La transition, une modalité particulière du développement

Le développement génère et se nourrit de deux types de dynamiques particulières: des dynamiques de rupture et des dynamiques de transition.

La transition exprime une transformation entre une situation initiale déterminée et une situation finale connue ou non. Les caractéristiques d'une transition sont représentées par les liaisons (ou leur absence, et alors il n'y a plus transition mais rupture) entre ces deux situations. Ces liaisons se construisent au gré de forces sociales diverses qui s'accouplent pour devenir plus puissantes et plus déterminantes, ou qui se neutralisent pour un temps donné (provoquant une fausse impression d'immobilisme). La transition est par conséquent une transformation dynamique d'une situation initiale donnée, et contenue dans un espace temporel déterminé.

Cette dynamique transitionnelle se caractérise par une multitude de transformations sociales effectuées à partir d'une situation de base dite traditionnelle (mais qui n'est pas figée)

dans le cas des pays africains. Cette mécanique de transformations crée une dynamique irréversible, une finalité particulière de celle-ci étant le développement, situation sociale évolutive, mais où l'on constate qu'il y a "accroissement cumulatif et durable du produit réel et global". En faisant toujours référence à la définition précédente du développement par F.Perroux, la transition intègre elle-aussi dans son processus des "changements mentaux et sociaux", soulignant par là-même son caractère de long terme et sa synchronisation avec le développement.

Le concept de transition fait donc partie intégrante du concept de développement. Il en est une modalité. Mais la dynamique de transition est plurielle. Elle pourra s'exercer et s'observer dans l'ensemble des domaines sociaux, chacune de ces dynamiques particulières étant en interaction avec les autres, elles-mêmes pouvant engendrer de nouveaux processus de transition. C'est ainsi que, dans les pays actuellement en développement, deux principaux processus de transition ont favorisé la propagation d'un système de société: le capitalisme. Le processus de transition initial est né de la rencontre entre les populations locales et les navigateurs-marchands européens, et peut se résumer en une utilisation spécifique du capital; le second processus de transition venant parachever les transformations économiques se situe dans le domaine politique, par une intériorisation d'idéologies importées. L'objet de notre travail est une modalité particulière du processus initial: il s'agit du processus de transition de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne. Mais avançons progressivement, en apportant des précisions sur les particularités économiques du processus de transition au capitalisme, ou plus exactement, à la société "technicienne".

B: La transition au capitalisme⁷ dans les sociétés d'Afrique Noire

Ce thème a déjà été traité par le groupe A.M.I.R.A.⁸, et nous reprendrons ici leurs principales conclusions.

Ce groupe, qui se propose d'élaborer des indicateurs de transition⁹, prend comme hypothèse de base à sa réflexion que les sociétés rurales africaines sont en voie de transition au capitalisme. M.Gaud suggère que cette transition doit être envisagée plutôt comme un phénomène d'intégration à l'économie mondiale capitaliste¹⁰.

Ainsi, la pénétration du mode de production capitaliste a été rendue possible par le développement des rapports marchands¹¹ dans les sociétés rurales. Ces derniers génèrent une transformation des rapports sociaux, caractérisée grossièrement par un passage «d'une organisation sociale fondée sur la parenté et les relations communautaires à une société basée sur les rapports inter-individuels marchands.¹²»

Mais cette transition au capitalisme n'est pas un phénomène linéaire; il n'y a pas de logique prédéterminée en la matière, et l'aboutissement de ce processus n'est pas forcément le capi-

⁷ Nous maintenons ce terme dans notre titre, plutôt que celui de société technicienne, pour respecter l'originalité des travaux du groupe A.M.I.R.A..

⁸ Amélioration des Méthodes d'Investigation en Milieux Informels et Ruraux d'Afrique, Asie et Amérique Latine.

⁹ AMIRA: "Etat des travaux sur les indicateurs de transition", deuxième édition modifiée et complétée, AFIRD, Paris, Janv.1983, 322p.

¹⁰ Ibid., p.4.

¹¹ La définition du terme marchand fournie par le groupe est la suivante:

- «existence d'un équivalent général ou en voie de généralisation: la monnaie;
- extension progressive des échanges monétaires à l'ensemble de la population, des biens et des services;
- appropriation individuelle inégale des moyens de production et des produits;
- transformation progressive de la force de travail en marchandise.» (Ibid., p.7)

¹² Ibid., p.11.

talisme tel qu'il existe dans les pays qui ont développé ce système économique¹³.

J.Charmes, dans le cadre du groupe AMIRA, a développé une théorie de la transition au capitalisme grâce à l'analyse de deux sociétés malgaches¹⁴. Après avoir étudié les diverses transformations sociales dues à la généralisation des rapports marchands, il considère que les principales étapes de cette transition se résument en trois stades caractérisant «le processus de transformation sociale à travers lequel la valeur d'échange en vient à dominer la valeur d'usage, à travers lequel donc se généralise la marchandise¹⁵».

Le premier stade est celui de la neutralisation. Il correspond à la situation dans laquelle le surplus créé par les populations colonisées doit seulement subvenir aux dépenses incompressibles. Il y a alors deux utilisations possibles de ce surplus: le paiement de l'impôt d'une part, et d'autre part, son emploi à des fins sociales (phénomène d'ostentation) uniquement par les représentants traditionnels de la collectivité. Les possibilités de captation individuelle du surplus (et donc d'accumulation individuelle) sont inexistantes.

Le deuxième stade est celui de l'absorption. Il offre la possibilité d'une accumulation individuelle, rendue possible par la captation d'un surplus par travailleur plus important. Mais l'affectation du surplus individualisé est généralement attribuée à des dépenses collectives pour un accroissement du prestige social du groupe d'appartenance. A ce stade, les pouvoirs traditionnels sont toujours puissants et incontestés.

Enfin, le troisième et dernier stade de cette transition au capitalisme est celui de la dissolution. On assiste à une accu-

¹³ Cette transition au niveau économique peut conduire éventuellement au socialisme, à condition que le processus de transition au niveau politique (avec le concours de l'idéologie) s'y prête.

¹⁴ J.Charmes: "La problématique de la transition et ses déterminations du point de vue des théories, des politiques et des plannifications du développement", Notes de travail AMIRA, Réédition modifiée des notes de travail n°1-13-14-15, Paris, Fév.1983, 182p.

¹⁵ Ibid., p.45.

mulation individuelle inégale, comme dans le stade précédent, mais avec une utilisation privée du surplus recueilli. Cette nouvelle situation n'est possible qu'à partir d'une dissolution des rapports sociaux traditionnels, entraînant la chute des pouvoirs anciens. Cependant, d'anciens notables ou chefs traditionnels réussissent à se reconvertir aux nouvelles formes de pouvoirs (surtout politique) en se constituant des clientèles d'obligés, sans que les phénomènes ostentatoires aient disparu¹⁶.

Cette théorie de la transition expose des faits généraux qui peuvent être observées dans les sociétés rurales d'Afrique Noire, sans pour autant que ces trois stades s'enchaînent logiquement dans une même région. Il ne faut pas y trouver la preuve d'un déterminisme rejeté par J.Charmes, conscient des limites de cet exercice théorique globalisant. D'autre part, il faut souligner le rôle prépondérant que jouent les pouvoirs traditionnels dans l'utilisation du surplus, surplus qu'ils tentent d'accaparer entièrement de façon directe (neutralisation), indirecte (absorption), ou en grande partie (dissolution). Enfin, ces trois stades n'apparaissent pas à des périodes distinctes les unes des autres, mais se chevauchent, réfléchissant la mutation des pouvoirs traditionnels.

Nous ne chercherons pas à vérifier cette théorie au niveau du pays auquel nous consacrerons notre travail, le Cameroun. Néanmoins, étant donné les précédentes analyses sur le processus de transition, il nous paraît important d'étudier les principales transformations économiques (et d'en identifier les acteurs) observées au Cameroun depuis le siècle dernier. En effet, cette analyse historique devrait nous permettre de mieux comprendre le thème principal de notre recherche, à savoir l'étude du processus de transition, en milieu urbain, de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne.

¹⁶ Ils accaparent même une part du surplus plus importante que dans la situation précédente, dans la mesure où il y a à la fois ostentation individuelle et collective.

Section II: La transition économique au Cameroun jusqu'à l'indépendance (1960)

L'économie camerounaise a été façonnée par des rapports commerciaux constants, mais d'une intensité variable, avec le monde extérieur depuis plusieurs siècles. La côte camerounaise est découverte à la fin du XV^e siècle¹⁷ par des navigateurs portugais. L'analyse de l'implication des populations camerounaises dans ces échanges révèle des spécificités en fonction de l'époque considérée, chaque époque obéissant à des besoins différents (de la part des indigènes comme des pays importateurs) et à des stratégies politiques particulières.

Afin de mieux comprendre la formation du système économique camerounais, nous allons retracer brièvement l'histoire économique de ce pays depuis le XIX^e siècle jusqu'à son indépendance.

Le Cameroun a fait le commerce de plusieurs produits à des époques différentes. Les commerçants autochtones ont d'autre part favorisé (avant de subir) l'installation et le commandement de différentes puissances militaires et commerçantes. Ces deux facteurs ont engendré des systèmes commerciaux évolutifs, sur lesquels sont venus se greffer plusieurs redistributions des cartes économiques, dans la plupart des cas en faveur de la puissance étrangère de tutelle.

A: Du système de la traite à la fin du Protectorat allemand¹⁸

1) Le système de la traite:

Les populations côtières du Sud du Cameroun ont été les premières à entrer en contact avec les Européens et à commercer avec eux. Les Duala éliminent alors progressivement les ethnies

¹⁷ R.Gouellain: "Douala, ville et histoire", Institut d'ethnologie, Musée de l'Homme, Paris, 1975, p.42.

¹⁸ Ce que l'on appelle couramment le Protectorat allemand est en fait un Traité signé entre les Rois et chefs Duala et des maisons de commerce allemandes.

concurrentes (surtout les Basa) et deviennent les maîtres du commerce vers 1810¹⁹.

Ce monopole commercial a entraîné la mise en place de circuits commerciaux basés sur la participation à l'échange de plusieurs ethnies ayant des liens ancestraux entre elles²⁰. C. Meillassoux a qualifié ce système de "négoce par relais". Les populations de l'intérieur sont productrices, d'autres situées entre les régions productrices et la côte acheminent les produits jusqu'à Douala, et les Duala ont le privilège de les vendre aux commerçants navigateurs.

On s'aperçoit²¹ alors que le "prix"²² des produits locaux diminue lorsqu'on s'enfonce à l'intérieur des terres, alors qu'il augmente lorsqu'il s'agit de produits importés. La fixation des "prix" est donc fonction de la marge des intermédiaires, de la rareté du produit à l'instant t, de l'opportunité de réaliser un bénéfice immédiatement ou pas, et de la distance entre le lieu initial d'achat et le lieu final de destination. Ces commerçants respectent des critères économiques que n'auraient pas rejetés les entrepreneurs européens de l'époque.

Cette période pré-coloniale correspond assez bien au stade de la neutralisation décrit par Charmes. Il n'y a pas encore d'impôt acquitté par les chefs Duala, qui sont souverains, mais la richesse acquise par ces derniers est utilisée à des fins de puissance sociale.

¹⁹ J.Bouchaud, (R.P.): "Notes d'histoire du Cameroun. La côte du Cameroun aux environs de 1800", Etudes Camerounaises, n°23-24, 1948. Il cite Robertson: "Notes on Africa, particularly these parts which are situated between Cape Verd and the river of Congo", London, 1819.

²⁰ R.Dugast: "Essai sur le peuplement du Cameroun", Etudes Camerounaises, n°21-22, 1948.

²¹ R.Gouellain, op.cit., p.36.

²² Il y avait à l'époque, au XIXe siècle, deux unités monétaires en vigueur, hormis les opérations courantes de troc de marchandises. L'une, la "barre", équivalent à environ 5 shillings, était utilisée entre les Duala et les indigènes de l'intérieur. L'autre, le "crew", était utilisée dans les transactions entre commerçants européens et intermédiaires Duala. Le crew représentait 57 litres d'huile de palme (entre 10 et 20 shillings suivant les cours de l'huile). Pour plus de précision sur ce sujet, cf. J.Bouchaud, (R.P.): "Notes d'histoire du Cameroun, Etudes Camerounaises, n°25, 1949.

L'importance du commerce à cette époque était réelle²³. Une fois la traite des esclaves officiellement abolie, la reconversion des commerçants a été facile et fructueuse, la demande pour d'autres produits s'étant accentuée.

Mais dans le long chemin qui a amené le pouvoir Duala à sacrifier son indépendance au profit du pouvoir allemand par le biais du Traité Germano-Duala (cf.ci-après), on peut distinguer deux facteurs explicatifs:

1) l'intensification du commerce tout au long du XIX^e siècle, qui entraîne logiquement un accroissement de la concurrence, fragilise des positions dominantes anciennes et pervertit les rapports sociaux traditionnels;

2) les interventions anglaises dans les problèmes intérieurs Duala, qui se traduisent par la signature de traités entre les deux parties, astreignant par là-même la communauté Duala à accepter des règles pré-établies par l'extérieur.

La fin de la période pré-coloniale, avec tous ses conflits et la diffusion plus large des dividendes du commerce, est le reflet, en ce qui concerne les Duala, du stade de l'absorption décrit par Charmes. Mais si les pouvoirs traditionnels sont encore respectés, leur influence diminue progressivement. Cela signifie que le troisième et dernier stade de la transition (au sens de Charmes), la dissolution, est proche. Les Rois vont même jusqu'à demander en 1877 à la Reine d'Angleterre, pour l'intérêt du commerce, «de prendre leurs territoires sous sa protection, et à partir de cette date, il ne se passa une année, sans qu'ils ne renouvelassent leur proposition»²⁴.

²³ R.Gouellain, op.cit., p.78 et suiv., et Robertson, op.cit.

²⁴ J.Bouchaud, (R.P.): "Notes d'histoire du Cameroun", Etudes Camerounaises, n°25, 1949, p.36.

2) Les bouleversements économiques engendrés par le Protectorat allemand (1884-1914)

C'est donc presque logiquement, l'Angleterre tardant à donner son accord pour la protection des territoires Duala, que les Rois Bell et Akwa signèrent un traité avec l'Allemagne²⁵ (plus exactement avec des maisons de commerce), le 14 juillet 1884²⁶. Le territoire Duala devient une possession allemande, où le commerce va pouvoir se réorganiser et progresser selon les vœux des Rois et chefs locaux.

Le commerce tentait un nouveau développement, même si les firmes allemandes étaient encore réticentes pour s'installer dans ce nouveau territoire. Cependant, le commerce se retrouva bloqué dans son essor par le manque total de contact direct entre les firmes (côtières) et les producteurs (de l'intérieur). Le monopole des Duala en matière de commerce avec l'intérieur du territoire était donc visé.

Très certainement sous la pression des firmes européennes, et malgré les protestations des chefs Duala, l'administration allemande établit un arrêté, celui du 19 juin 1895, interdisant aux populations Duala le commerce sur la Sanaga, qui était la liaison fluviale avec les pays Basa et Ewondo. Le monopole commercial Duala, confirmé "légalement" par le Traité signé 11 ans plus tôt, qui avait fait la puissance et la richesse de cette ethnie, était rompu, et les accords conclus dans le cadre du Traité, violés.

A partir de cette période, une réorganisation commerciale et productive eut lieu. Les échanges se développèrent, mais les Duala ne purent rien prélever du nouveau surplus dégagé (les Rois Duala prélevaient jusqu'à cette époque des péages sur les transactions commerciales conclues avec les commerçants européens). Ils étaient déjà les grands perdants économiques du Pro-

²⁵ On trouvera la traduction du Traité dans J.R.Brutsh, 1955, op.cit.

²⁶ Pour plus de précision sur la période proche qui a précédé la signature du traité instaurant le Protectorat, on peut se reporter à R.Gouellain, op.cit.

tectorat qu'ils avaient souhaité et contribué à mettre en oeuvre!

Pendant cette période, il y eut deux changements économiques majeurs:

* le premier fut la chute du système séculaire des intermédiaires (négoce par relais), mis en place par les populations camerounaises elles-mêmes, au profit d'un échange direct entre, d'un côté, anciens et nouveaux producteurs de l'intérieur, firmes et commerçants européens de l'autre, au plus grand profit de ces derniers; l'autonomie des populations locales en matière de commercialisation des produits (par l'élimination de nombreux intermédiaires) fut considérablement réduite:

* le second fut entraîné par la création de plantations et de concessions forestières aux mains des Européens. La main d'oeuvre locale, dont les besoins étaient croissants, fut alors exploitée et maltraitée, voire asservie, et son autonomie en matière de production fortement diminuée (alors que jusqu'à la fin du XIX^e siècle, les populations de l'intérieur étaient les seules à pouvoir fournir et donc produire les matières agricoles exportables).

En trente ans, le régime du Protectorat a totalement bouleversé les données économiques au Cameroun. Les populations locales exercent un rôle passif dans le nouveau système, et sont cantonnées dans des activités subalternes. Elles ne sont plus poussées à commercer et à produire, l'"intermédiaire européen" étant devenu omniprésent et incontournable dans tous les secteurs d'activité.

B: Du mandat de la S.D.N. (1919-1945)²⁷ à la fin de la période de tutelle de l'O.N.U. (1945-1960)

G.Balandier définit bien les traits généraux de la situation coloniale que l'on observe en Afrique Noire et au Cameroun en ce début de siècle: «la domination imposée par une minorité étrangère, "racialement" et culturellement différente, au nom d'une supériorité raciale (ou ethnique) et culturelle dogmatiquement affirmée, à une majorité autochtone matériellement inférieure; la mise en rapport de civilisations hétérogènes: une civilisation à machinisme, à économie puissante, à rythme rapide et d'origine chrétienne s'imposant à des civilisations sans technique complexe, à économie retardée, à rythme lent et radicalement "non chrétienne"; le caractère antagoniste des relations intervenant entre les deux sociétés qui s'explique par le rôle d'instrument auquel est condamné la société dominée; la nécessité, pour maintenir la domination, de recourir non seulement à la "force" mais encore à un ensemble de pseudo-justifications et de comportements stéréotypés, ...²⁸.»

Les Camerounais, pendant toute la période coloniale, ont pris part à l'économie de trois manières différentes: d'une part en utilisant leurs qualités d'agriculteurs, d'autre part en

²⁷ La conquête du Cameroun, qui oppose les troupes britanniques et françaises aux troupes allemandes, dure deux ans, de 1914 à 1916. Après la victoire franco-anglaise, un accord est conclu entre les gouvernements britannique et français le 14 mars 1916. Il stipule que la France garde les territoires qui lui ont été cédés en 1911 et reçoit la presque totalité du Cameroun, les deux voies ferrées et le port de Douala. La couronne britannique reçoit la région du Mont Cameroun (avec toutes ses plantations), Victoria et Bouéa, et une étroite bande de terre le long de la frontière ouest. Une déclaration franco-britannique du 10 juillet 1919 confirmera l'accord pris trois années plus tôt. Les territoires du Cameroun seront placés par la S.D.N. sous mandat français et anglais. Pour en savoir plus sur ce sujet, le lecteur pourra consulter "La conquête du Cameroun", Aymerich (Général de Division), Payot, Paris, 1933, 218p.

²⁸ G.Balandier: "Sociologie actuelle de l'Afrique Noire", P.U.F., Paris, 1971, pp.34-35.

fournissant la totalité de la main d'oeuvre, et enfin en établissant des commerces et en faisant fonctionner les marchés.

1) Le dynamisme de l'agriculture indigène dans l'économie coloniale

Les Allemands avaient véritablement commencé l'exploitation agricole du Cameroun. Mais, après la guerre, au début des années 1920, la chute des cours du caoutchouc et du cacao ne favorise pas la reprise des plantations par des Européens, et les Camerounais profitent de cette situation. Ainsi, en 1924, sur les 157 lots urbains mis en adjudication (pour la culture, par exemple du cacao, ou de produits vivriers), près de 45% des acquéreurs sont camerounais; 64% des permis forestiers sont délivrés à des autochtones. Ce sont eux qui relancent la production agricole. D'ailleurs en 1924, sur les 4500 tonnes de cacao exportées, 4000 tonnes ont été produites par des agriculteurs camerounais²⁹. On lit dans le Rapport annuel de la Circonscription de Douala, en 1925, à propos des petites entreprises agricoles camerounaises: «Elles sont nombreuses. Ce sont exclusivement des entreprises agricoles créées par des Duala ou d'autres indigènes d'Abo ou de Bomono... C'est devenu un usage chez de nombreux indigènes évolués de créer une plantation dès qu'ils ont amassé un petit capital.» L'emprise des autochtones sur le secteur agricole ne va cesser de s'amplifier. La propriété familiale indigène s'étend au détriment de l'utilisation collective des terres³⁰.

Le caoutchouc, la banane et le café sont ou deviennent des cultures essentiellement aux mains des Européens. Le tableau suivant nous révèle encore que les agriculteurs camerounais sont en position de force sur la majorité des produits destinés à l'exportation. Dans le rapport Tupinier (14.04.1939), concernant la main d'oeuvre au Cameroun, on peut lire qu'«il est en train de se créer sur divers points du Territoire un véritable capitalisme indigène...»; dans la marge, une note manuscrite du Direc-

²⁹ Rapport annuel du Territoire du Cameroun au Conseil de la S.D.N., 1924-1925.

³⁰ Rapport annuel du Territoire du Cameroun au Conseil de la S.D.N., 1928.

teur des Affaires Economiques précise: «De récentes instructions de Monsieur le Gouverneur Général mettent précisément en garde les Chefs de Région contre la constitution d'une sorte de "capitalisme" indigène en les priant de réduire la superficie des parcelles qui seraient attribuées aux planteurs de café sur les lotissements coopératifs à un ou deux hectares tout au plus, de façon à ce que la main d'oeuvre familiale puisse les mettre en valeur à l'exclusion de la main d'oeuvre salariale.» L'administration ne désirait pas apparemment que la production de café passe sous contrôle camerounais. D'autre part, elle souhaitait préserver la main d'oeuvre pour les exploitations (commerciales ou agricoles) européennes. Et, ce faisant, elle empêchait, volontairement ou non, le développement d'un capitalisme indigène rural qui existait déjà depuis quelques années.

Tableau n°1: Part de la production indigène dans les exportations totales du produit en 1938

Arachide: 100%	Cacao : 99%	Café : 40%
Maïs : 100%	Huile de palme: 92%	Banane: 19%
Sésame : 100%	Palmiste : 91%	
Coton : 100%	Caoutchouc : 43%	

Source: Rapport annuel du Territoire du Cameroun au Conseil de la S.D.N., 1938.

Pourtant, malgré ces "efforts administratifs", les parts de marché des agriculteurs camerounais ne vont cesser de s'accroître. Après la deuxième Guerre Mondiale, de nombreux planteurs autochtones vont racheter des plantations européennes de café ou de cacao. En 1952, la production camerounaise de café devient supérieure à la production européenne: 6.200 tonnes contre 5.300 tonnes.

Les Camerounais ont réussi à s'emparer du secteur agricole pendant la période coloniale. Ils ont suivi une politique à la fois de rachat systématique des plantations européennes et d'augmentation de la production qui leur a réussi. Ils étaient en revanche assez mal implantés dans le processus de distribu-

tion-vente. Les entreprises d'import-export étaient en général entre les mains d'Européens. Il était beaucoup plus difficile pour un Camerounais, et ce pour diverses raisons que nous détaillerons plus tard, de réussir dans le commerce ou dans l'industrie naissante.

2) Le rôle insuffisant des Camerounais dans le commerce et l'industrie

Au début de la colonisation française, le commerce est différent selon les régions que l'on considère. Ainsi, dans le Nord, le commerce se réduit à la vente de bovidés, soit pour le marché local, soit pour l'exportation vers le Nigéria voisin; il y a très peu d'échanges avec le Sud Cameroun, les liaisons entre ces deux régions étant encore insuffisantes.

Dans le Centre Sud, en 1920, on recense 12 comptoirs du commerce à Yaoundé (tous gérés par des Européens), comptoirs qui achètent aux Camerounais palmistes, caoutchouc, ivoire, pommes de terre et haricots, et vendent pagnes, tissus, sel, ustensiles de ménage... Il faut aussi signaler un important commerce de troc dominé par les Haoussa dans cette région. La possibilité de s'affirmer dans le nouveau type de commerce (comptoirs) n'est pas encore donné aux autochtones du Centre Sud, qui se contentent d'être des producteurs.

Même les Duala, population côtière, qui ont été les plus grands commerçants du Cameroun pendant le siècle dernier, n'occupent plus une position stratégique dans ce domaine. Le Rapport Humblot³¹, en 1920, explique que les Duala «prirent l'habitude de faire travailler la terre par la main d'oeuvre. Les plus pauvres restèrent pêcheurs. Mais la plupart, au fur et à mesure que leur monopole commercial se trouva entamé par la pénétration directe de l'intérieur par le commerce européen, devinrent traitants, ou employés de factorerie, puis, quand l'instruction commença à être répandue par les écoles de mis-

³¹ Rapport Humblot, Circonscription de Douala, Ministère des Colonies, 20.02.1920.

sion, et par l'apprentissage des agents d'administration, des écrivains ou des artisans.»

Le commerce indigène connaissait des débuts difficiles au commencement du mandat français, dus en grande partie au système d'imposition en vigueur à cette époque. Les autorités cherchaient à regrouper tous les commerçants camerounais pour pouvoir, entre autres, les assujettir à une taxe. A Douala, «en 1919, il existait 18 "gros traitants" indigènes imposés à 400 F, 34 traitants imposés à 200 F et 524 petits traitants soumis à une patente de 20 F. En 1920, il y en avait 38 pour la première catégorie, 77 pour la seconde et 710 petits commerçants. Les effets de l'arrêté de 1920, par lesquels les patentes de moins de 400 F n'étaient plus admises, se constatèrent en 1921³²». «Le nombre des établissements indigènes a diminué dans des proportions importantes (vraisemblablement des trois quarts)... Un grand nombre de petits commerçants sont hors d'état de disposer d'une somme aussi élevée. La plupart des boutiques se sont fermées³³.»

Le commerce camerounais était donc vigoureux, surtout à Douala, mais son expansion a été étouffée par une taxation trop importante. Il lui faudra quelques années pour retrouver la prospérité. Des améliorations sont d'abord visibles dès 1925 dans la région Nord, grâce notamment à des voies la reliant au Sud³⁴.

A la fin des années 1920, le commerce camerounais se développe partout dans le pays. «Le développement des entreprises de toute nature, tant indigènes qu'européennes, signalé précédemment et qui n'a cessé de s'accroître, a provoqué en 1929 l'emploi de plus en plus étendu de la main d'oeuvre autochtone sans que le recrutement ait donné lieu à des difficultés (...) L'esprit d'entreprise des indigènes se porte vers les professions les plus diverses, ainsi qu'en témoigne le relevé relatif au seul centre de Douala:

³² R.Gouellain, op.cit., p.198.

³³ Rapport annuel du Territoire du Cameroun au Conseil de la S.D.N., Circonscription de Douala, 1921.

³⁴ Consulter à ce sujet le Rapport annuel du Territoire du Cameroun au Conseil de la S.D.N., 1925.

Photographes.....	14
Tailleurs.....	49
Bijoutiers.....	12
Horlogers.....	2
Cordonniers.....	18
Boulangers.....	16
Chapelier.....	1
Entrepreneurs de transport...	20
Commerçants détaillants.....	30
(épicerie, bonneterie, mercerie, quincaillerie)» ³⁵	

Mais cet essor commercial est encore une fois de courte durée. Le développement des entreprises autochtones s'arrête en 1930 à cause de la crise économique qui avait touché le Cameroun. On assiste à une baisse générale de presque toutes les valeurs. Il y a une diminution des exportations de caoutchouc, d'huile de palme, des peaux et des arachides. Malgré une augmentation des exportations de cacao et de palmistes, la situation économique est morose. Il n'y a pas encore à cette époque de véritable industrie au Cameroun. L'industrie locale se compose de forgerons, mécaniciens et tisserands, pour la plupart dans le Nord. Dans l'industrie du transport, en pleine expansion, les autochtones ne peuvent se spécialiser que dans deux catégories: mécanicien et chauffeur.

Cette morosité ne va pas durer. L'industrialisation du début des années 1930 se traduit par l'installation d'entreprises de scierie, la mise en place d'une industrie de savonnerie. En 1934, il existe plus de 400 centres d'échanges sur tout le Territoire³⁶. En 1935, le commerce est en pleine croissance. Les Camerounais, comme les colons, profitent de cette reprise. Les établissements commerciaux se multiplient:

³⁵ Rapport annuel du Territoire du Cameroun au Conseil de la S.D.N., 1929.

³⁶ Rapport annuel du Territoire du Cameroun au Conseil de la S.D.N., 1934.

Tableau n°2: Répartition par nationalité des établissements commerciaux en 1935

Français	Grecs	Anglais	Allemands	Divers	Total	Indigènes
295 (24.7%)	145 (12.1%)	112 (9.4%)	90 (7.5%)	54 (4.5%)	696 (58.2%)	499 (41.8%)

Source: Rapport annuel du Territoire du Cameroun au Conseil de la S.D.N., 1935.

Après la deuxième Guerre Mondiale, le commerce, et surtout l'industrie, dominés par les colons connaissent une période de nouvelle croissance³⁷. Mais les Camerounais commencent à s'affirmer dans le commerce le plus important chez eux: celui de l'import-export (ils représentent en 1956 le quart de cette catégorie de commerçants³⁸). D'une manière assez paradoxale, les informations relatives à la période qui s'étend de la fin de la seconde guerre mondiale à l'indépendance sont très peu nombreuses. Les archives ne mentionnent rien d'intéressant quant au développement du commerce ou de l'industrie camerounaise, ou ne peuvent être consultées pour cause de prescription. Mais il convient de signaler que c'est au début de cette période qu'ont été abandonnés le portage et le travail forcé.

A la veille de l'indépendance, seulement 20% du commerce local (hors commerce d'import-export) est aux mains des Camerounais, les 80% restant étant dominés par les Européens³⁹. L'introduction d'une économie d'échange au Cameroun a surtout permis aux autochtones de mettre en valeur leur force de travail, qui a donné lieu à une véritable exploitation sans une juste contrepartie en terme de formation, d'apprentissage et

³⁷ Rapport annuel du Gouvernement français à l'Assemblée Générale des Nations Unies sur l'administration du Cameroun, 1953.

³⁸ Rapport annuel du Gouvernement français à l'Assemblée Générale des Nations Unies sur l'administration du Cameroun, 1956.

Mais R.Gouellain (op.cit., p.273) signale qu'en 1952 à Douala (qui regroupe la majorité des gros commerces), on assiste à une concentration des maisons de commerce, et 8% d'entre elles réalisent alors 90% des exportations.

³⁹ R.Gouellain, op.cit., p.280.

d'initiation aux nouvelles règles économiques. Les Camerounais n'avaient d'autre alternative que de tenter de décoder un système économique "blanc", et lorsque ce déchiffrement était terminé, ils pouvaient s'aventurer sur le terrain économique en essayant d'imiter les comportements des commerçants et autres hommes d'affaires européens. Ce genre d'attitude des deux parties en présence n'a évidemment pas favorisé le développement d'un entreprenariat camerounais, qui a fait cruellement défaut après l'indépendance.

Section III: Diversité des activités économiques en milieu urbain

La mutation rapide de l'économie camerounaise depuis le siècle dernier a rendu obligatoire l'acceptation de nouveaux rapports sociaux (à différentes périodes selon les régions), dits marchands, par les populations locales, engendrant des fractures dans le tissu social et un nouveau mode de vie en milieu urbain. Le processus de transition vers une économie capitaliste, à partir du moment où il se trouve justifié par l'idéologie gouvernementale mise en place par le nouveau gouvernement camerounais indépendant, est irrémédiable. Mais la vocation agricole du pays et la mainmise des colons sur l'industrie embryonnaire et le commerce, entre autres, n'ont pas favorisé le développement d'un organe vital du système capitaliste: l'entreprise.

Certes, des "pionniers" camerounais avaient créé avant l'indépendance quelques entreprises de commerce, de services ou de production. Mais, à l'image d'un tissu industriel très pauvre, les petites entreprises capitalistes indigènes étaient rares. D'autre part, malgré les changements sociaux observés et la fortune de certains Camerounais, la création, la direction et le développement d'une entreprise plongeait l'éventuel patron dans un monde nouveau, incertain, qu'il ne maîtrisait pas.

Malgré tout, la généralisation des rapports marchands entraînait en milieu urbain la nécessité de se procurer des liquidités pour vivre ou survivre. Le moyen le plus recherché était

l'obtention d'un salaire, grâce à un poste dans une administration ou une entreprise. Mais ces places étaient rares par rapport au nombre de postulants. Alors une économie qualifiée de traditionnelle jusque dans les années 1960 se développa, où l'artisanat local se mêlait à des activités nouvelles engendrées par un mode de vie venu d'Europe⁴⁰.

Ces activités existaient déjà pendant la colonisation, où nombre de migrants devaient s'installer à leur compte pour gagner leur vie, et peut-être accumuler un certain capital pour développer une activité de plus grande envergure. C'est le début de la forte croissance que connaîtra plus tard l'économie informelle, la plupart de ces activités en milieu urbain étant engendrées par de nombreux migrants ruraux.

1) Le secteur informel urbain

Jusqu'à la fin des années 1960, le système économique des pays d'Afrique Noire apparaissait comme dual: un secteur moderne urbain s'opposait à un secteur traditionnel rural. Cette dichotomie simple ne reflétait pas cependant la réalité urbaine, où l'on voyait fleurir toutes sortes de petits métiers ignorés des statistiques officielles et des théories du développement. L'intérêt pour ce secteur est venu du fait que, malgré un exode rural massif et une faible création d'emplois dans le secteur moderne et les administrations, le chômage ouvert en Afrique Noire ne paraissait pas important. Le B.I.T. a alors mis en évidence la capacité d'absorption des migrants ruraux par l'économie urbaine grâce aux activités informelles. Elles auraient permis d'absorber, durant la décennie 1970, «entre 20 et 60% de l'emploi non agricole ou de l'emploi urbain.⁴¹» C'est

⁴⁰ Consulter M.Penouil & J-P.Lachaud: "Le développement spontané, les activités informelles en Afrique", Pedone, Paris, 1985, 303p.

⁴¹ J.Charmes: "Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel", dans "Nouvelles approches du secteur informel", O.C.D.E., 1990, pp.11-52.

K.Hart⁴² qui, le premier, en 1971, dans le cadre du Programme Mondial de l'Emploi lancé par le B.I.T. en 1969⁴³, établit une distinction entre les activités modernes (caractérisées par l'emploi salarié) et les activités caractérisées par l'auto-emploi. Ces petites activités "négligeables parce que négligées" (Charmes) sont présentées sous le terme "informal sector", traduit un peu abusivement en français par "secteur informel".

Grâce à cette mise en évidence, les analyses dualistes sont remises en cause. Les études sur ce "nouveau" secteur s'accroissent, et vont donner lieu, entre autres, à différentes appellations et interprétations théoriques⁴⁴ de ce phénomène. L'ensemble des travaux effectués depuis le début des années 1970 a montré deux aspects importants de ces petites entreprises:

- d'une part, de nombreux rapports sociaux traditionnels sont reproduits à l'intérieur de ces activités, signifiant que la transition au capitalisme, malgré la généralisation des rapports marchands, comme les possibilités d'accumulation individuelle, reste partielle;
- d'autre part, cet ensemble hétéroclite d'activités peut se scinder en deux sous-ensembles, déterminés par l'importance des revenus générés et donc par les possibilités d'accumulation de capital.

Les définitions de ce secteur particulier sont nombreuses. Quelles sont les plus caractéristiques?

⁴² K.Hart: "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", communication présentée à la Conférence sur le chômage urbain en Afrique, Institute of Development Studies, University of Sussex, 12-16 sept. 1971, cité par G.Nihan (1980).

⁴³ Cf. également B.I.T.: "Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya", Genève, 1972.

⁴⁴ Les deux plus importantes étant l'approche du développement spontané (cf. M.Penouil & J-P.Lachaud, 1985, op.cit.), et l'approche marxiste de la dépendance (cf. la synthèse de P.Mettelin: "L'interprétation théorique du milieu urbain en Afrique Noire", C.E.A.N., Université de Bordeaux-I, 1983).

a- Les définitions globales du secteur informel

Avant d'aborder les questions de définitions, interrogeons-nous sur la pertinence du concept de "secteur" et du terme "informel", puisque nous les emploierons régulièrement jusqu'à la fin de notre travail. Englober toutes les activités informelles dans un "secteur" suppose implicitement une certaine uniformité (très discutable) à la fois dans ses modes de formation et de fonctionnement. Ph.Hugon estime que «Le "secteur" n'a pas d'autre pertinence que de renvoyer à l'envers de la rationalité capitaliste.⁴⁵» Aussi lui préfère-t-il le terme de forme de production. Mais, si l'on accepte l'analyse du développement spontané⁴⁶, le concept de secteur devient alors légitime: il permet d'interpréter un type d'économie particulier, différent dans sa logique de l'économie capitaliste occidentale, et qui n'est pas pour autant uniforme. Quant aux termes "informel" ou "non-structuré", ils s'opposent aux termes "formel" et "structuré" qui renvoient à l'économie moderne, capitaliste, c'est-à-dire au modèle présenté comme souhaitable, préférable, et surtout imitable. Ces deux économies sont alors mises dos à dos, l'une étant la négation de l'autre. Ce point de vue est très critiquable, mais il permet de définir ces activités en les isolant de l'économie officielle. Le terme informel permet surtout d'éviter une difficulté supplémentaire, celle de définir avec précision le "plus petit dénominateur commun" de toutes ces activités (existe-t-il, et dans ce cas, n'est-ce pas justement la non-conformité avec les législations sur le monde de l'entreprise?)⁴⁷. Cela nous renvoie à l'hétérogénéité de ces activités, que nous envisagerons dans le paragraphe suivant.

⁴⁵ Ph.Hugon: "Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital?", Tiers Monde, t.XXI, n°82, avril-juin 1980.

⁴⁶ Cf. M.Penouil & J-P.Lachaud, 1985, op.cit.

⁴⁷ Voir aussi pour une critique de ces différents concepts X.Oudin: "Sur la définition du secteur non structuré", dans "Secteur non structuré: contributions", AMIRA textes provisoires, Paris, Mai 1987.

Les définitions sont nombreuses, chaque spécialiste s'essayant à cet exercice lorsqu'il doit appréhender cette réalité dans une étude. Cette profusion, loin d'éclairer le néophyte, engendre une certaine confusion. Néanmoins, cette diversité de définitions n'est pas gratuite; elle renvoie à la diversité des situations observables. Il existe pourtant des définitions techniques et générales, acceptées par un grand nombre de chercheurs, spécialistes ou praticiens.

Les définitions diffèrent selon l'unité d'observation. En Amérique Latine, le secteur informel, étudié surtout en tant que phénomène de pauvreté, est abordé par l'unité familiale ou le ménage. En Afrique, c'est surtout l'entreprise qui est étudiée, et à travers elle la distribution d'emplois et de revenus⁴⁸. Sethuraman⁴⁹, dans le cadre du B.I.T., propose en 1976 une définition multi-critères des activités informelles. Celles-ci doivent alors satisfaire un ou plusieurs des critères suivants:

- 1- ne pas employer plus de dix personnes,
- 2- ne pas être en règle avec les dispositions légales et administratives,
- 3- avoir des travailleurs appartenant au ménage du chef d'entreprise,
- 4- ne pas avoir d'horaires ou de jours fixes de travail,
- 5- ne pas disposer de crédits en provenance d'institutions financières officielles,
- 6- la plupart des travailleurs doivent avoir suivi l'école pendant moins de six ans,
 et suivant les secteurs d'activité
- 7- ne pas utiliser l'énergie mécanique (transport) ou électrique (construction, production),
- 8- être de caractère ambulante ou occuper des locaux semi-permanents ou provisoires.

Ces critères traduisent la faible taille de ces activités, leur caractère hors-la-loi, leur côté provisoire, improvisé, et non technicien. Ils comportent souvent des négations, renvoyant

⁴⁸ J.Charmes, 1990, op.cit.

⁴⁹ S.V.Sethuraman: "Le secteur non structuré; concept, mesure et action", Revue Internationale du Travail, n°1, 1976.

implicitement au secteur moderne. Ces négations limitent la portée de cette définition et rendent son application très délicate. D'autre part, des critères peuvent être appliqués aux petites entreprises modernes (n°1, n°3, n°5, n°6) et entretiennent une certaine confusion sur l'objet de l'étude⁵⁰. Mais la multitude de ces critères (qui ne sont pas toujours réunis dans une entreprise informelle) renvoie à la diversité des situations observables dans le secteur informel, caractérisant son hétérogénéité (que nous étudierons dans le paragraphe suivant). Pour pallier certainement toutes ces insuffisances, et en restant dans une logique de la théorie classique de la concurrence (Charmes, 1990), Sethuraman en 1981 indique que tous les critères énoncés précédemment pour caractériser le secteur informel peuvent être remplacés par un seul: la productivité du travail⁵¹, qui devra, bien sûr, être plus faible dans le secteur informel que dans le secteur moderne⁵².

La Banque Mondiale distingue les entreprises modernes et informelles par des critères de rendement d'échelle (le plus important), de division du travail, de management, de structures administratives⁵³.

Il y a enfin des définitions que nous qualifierons de générales, qui cherchent à caractériser l'ensemble des activités informelles. C.Coquery-Vidrovitch en donne les principales caractéristiques: «il s'agit d'opérations généralement de faible rayon, fondées de préférence sur des entreprises familiales, voire individuelles, employant rarement plus de dix personnes et dont les ressources sont autochtones (et non étrangères); elles

⁵⁰ Cf. X.Oudin, op.cit.

⁵¹ S.V.Sethuraman: "The urban informal sector in developing countries: employment, poverty and environment", B.I.T., Genève, 1981.

⁵² Nous verrons que ce critère est difficilement opérationnel lorsque l'on cherche à distinguer les activités transitionnelles des petites activités modernes, les productivités du travail de chaque type d'entreprise étant souvent proches ou égales en moyenne.

⁵³ Banque Mondiale: "Africa regional program on enterprise development. Research and development program proposal", Doc.Interne, 1990.

utilisent, à défaut de capitaux et de technologies, une force de travail relativement abondante, formée elle-aussi de façon plus "informelle" que régulière, le plus souvent recrutée à la journée ou à la tâche.⁵⁴» Ph.Hugon décrit ce secteur comme «des activités à petite échelle, où le salariat est très limité, où le capital avancé est faible, mais néanmoins où il y a circulation monétaire, vente de biens et services onéreux.⁵⁵»

Dans un souci d'harmonisation de la collecte de données sur le secteur informel, qui sont aujourd'hui fort nombreuses, mais dont l'utilisation est freinée par une trop grande hétérogénéité dans les statistiques recueillies, le B.I.T. a élaboré, en 1987 lors de la 14ème Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, une définition générale pour tenter de remédier à cet état de fait, définition que nous résume Charmes: «le secteur informel serait constitué par l'ensemble des activités non enregistrées ainsi que par des activités enregistrées présentant des caractéristiques similaires dans les branches économiques correspondantes; ces caractéristiques se réfèrent au niveau d'organisation, à l'échelle des opérations et au niveau de technologie.⁵⁶» Malheureusement, cette nouvelle définition, loin d'éclaircir la situation complexe du secteur informel, complique encore la tâche puisqu'il est clairement indiqué que certaines entreprises enregistrées, donc "modernes", sont à inclure parmi les activités informelles (cette définition fait donc implicitement référence à celle fournie par Sethuraman en 1976). Ce souci répond à une situation fréquemment rencontrée sur le terrain, à savoir l'organisation et le mode de fonctionnement très proche de certaines entreprises informelles et modernes. Cela reflète une situation conjoncturelle (déclin du secteur moderne et délabrement de certaines de ses entreprises, expansion du secteur informel et modernisation de certaines de ses entreprises), mais suppose un travail préparatoire à toute enquête très lourd, que

⁵⁴ C.Coquery-Vidrovitch: " L'informel dans les villes africaines: essai d'analyse historique et sociale", dans "Tiers Mondes: l'informel en question?", L'Harmattan, Paris, 1991, p.183.

⁵⁵ Ph.Hugon, op.cit., 1980.

⁵⁶ J.Charmes: "Quelles politiques face au secteur informel", C.C.C.E., Notes et Etudes n°23, Avril 1989, p.5.

seuls quelques organismes internationaux peuvent satisfaire, disposant d'une logistique et de moyens financiers adéquats. Signalons que nous n'avons pas pu utiliser dans le cadre de nos enquêtes cette définition, à cause des réserves exprimées ci-dessus.

Finalement, ces définitions ont les défauts de leurs qualités. En essayant de fixer de manière générale les limites de l'informel dans sa totalité, elles manquent de précision (Hugon, B.I.T./1987), sont trop restrictives ou laxistes (Sethuraman, 1981), ou entretiennent une certaine confusion entre secteurs informel et moderne (Sethuraman, B.I.T./1976) en éclipsant la rupture théorique, à la fois exacte (parce que les deux types d'activités ne s'adressent pas au même marché, et n'ont pas le même fonctionnement, au niveau du processus productif et au niveau "administratif") et trop restrictive (en ne mettant pas en relief la continuité entre activités informelles et activités modernes), entre ces deux secteurs. Si ces définitions sont si nombreuses (il suffit de se plonger dans la littérature économique pour s'en apercevoir), c'est essentiellement dû à deux raisons:

- les définitions sont généralement élaborées en fonction d'enquêtes de terrain qui ont des objets d'étude différents;
- les activités informelles sont très hétérogènes, et les cerner dans leur totalité et avec précision relève d'une gageure encore à réaliser.

b- L'hétérogénéité des activités informelles

Ph.Hugon⁵⁷ a établi une typologie rationnelle et exhaustive des activités informelles. En recensant toutes ces activités et en les classant en trois branches, elles-mêmes subdivisées en professions, l'hétérogénéité de ce secteur devient évidente. Les grandes lignes de cette typologie sont présentées dans le tableau suivant.

⁵⁷ Ph.Hugon: "Les petites activités marchandes dans les espaces urbains africains (Essai de typologie)", Tiers Monde, t.XXI, n°82, avril-juin 1980.

Ce type de classification, avec une liste incomplète de professions, montre que de nombreuses activités informelles sont des professions courantes dans le secteur moderne, tandis que d'autres, spécifiques au secteur informel, sont dues à la fois à la modernisation de la société et au sous-développement: taxi-moto, cireur de chaussures par exemple.

Classification par branches et professions des activités informelles⁵⁸

Branche	Profession
Prestations de services - personnels - entretien, réparation	gardien, gens de maison, coiffeur, guérisseur, cireur, artiste, écrivain public, prostituée, guide, détective.. cordonnier, électricien, garagiste, horloger, plombier, couvreur...
Producteurs de marchandises	boulanger, fabricant de beignets, de boissons, ..., tisserand, tailleur, tapissier, cordonnier, bottier, imprimeur, fabricant de papier, de savon, de produits de beauté, de produits médicaux traditionnels, ... potier, vannier, briquetier, fabricant d'ouvrages en métal, bijoutier, joaillier, maçon, peintre, carreleur, charpentier, menuisier...
Commerce, transport	marchand ambulant, démarcheur, vendeur à l'étal, épicier, quincaillier, buvette, restaurant, coxeur, taxi-auto, taxi-moto, taxi-brousse, ...

Hormis la typologie, une autre manière très répandue pour caractériser l'hétérogénéité des activités informelles consiste à les classer en fonction de leur possibilité de croissance, de leur intensité en capital, et de leur capacité d'emploi. Le secteur informel est alors subdivisé en plusieurs catégories, géné-

⁵⁸ Selon la nomenclature établie par Ph.Hugon, op.cit.

ralement deux. C'est certainement Mac Gee⁵⁹ qui le premier distingue à l'intérieur du secteur informel un secteur intermédiaire (middle sector). Ensuite, une fois cette dichotomie (interne au secteur informel) acceptée, les appellations vont se faire plus nombreuses. On aura alors à côté d'un secteur informel de subsistance (encore appelé résiduel, involutif⁶⁰, ou d'accès facile⁶¹) un secteur informel de transition⁶² (encore appelé évolutif⁶³, secteur non structuré moderne⁶⁴, ou informel supérieur⁶⁵), et que nous nommerons désormais **secteur de transition** ou **transitionnel**.

Ce nouveau dualisme (seulement théorique, car la frontière entre les deux types d'activités est difficile à déterminer, si ce n'est de manière très arbitraire) répond à une nette tendance observée grâce aux enquêtes de terrain. Cette division est fondée sur l'existence ou la non-existence d'une accumulation permettant une reproduction élargie du capital, et la présence ou l'absence de barrières à l'entrée (capital immobilisé et capital humain). Ainsi, lorsqu'une entreprise suit un développement évolutif, elle accumule du capital de façon significative et augmente son revenu moyen, accroissant les barrières à l'entrée. Lorsqu'une entreprise suit un développement involutif, son accumulation de capital et son revenu moyen connaissent une croissance faible ou nulle, et les barrières à l'entrée sont négligeables.

⁵⁹ Mac Gee: "Peasants in the cities, a must ingenious paradox", Human Organization, Washington, 1973, cité par Hugon: "Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital", 1980, op.cit., p.240.

⁶⁰ Lachaud, 1984, op.cit.

⁶¹ G.S.Fields: "La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain: la théorique et l'empirique", dans "Nouvelles approches du secteur informel", OCDE, 1990.

⁶² Penouil, 1985, op.cit.

⁶³ Lachaud, 1985, op.cit.

⁶⁴ B.I.T.

⁶⁵ G.S.Fields, 1990, op.cit.

c- Les activités transitionnelles:

Les activités transitionnelles sont difficiles à définir pour deux raisons: elles appartiennent au secteur informel, et sont généralement très proches des petites activités modernes. Le critère ultime pour les distinguer de ces dernières a été la non-déclaration à l'administration fiscale⁶⁶ et le non-enregistrement dans les comptes statistiques officiels.

D'autre part, il n'y a pas de déterminisme en matière de développement des activités. Ainsi, toutes les unités informelles sont susceptibles de connaître, dans le meilleur des cas, un développement évolutif leur permettant d'accéder à la frange supérieure du secteur informel. Seulement, l'observation et des raisons fortes permettent de penser que certaines de ces unités n'ont pratiquement aucune chance de se développer. Ainsi en est-il des batteries de laveurs de voitures qui envahissent certains trottoirs de Yaoundé ou Douala, pourvu qu'un point d'eau soit proche; de même pour les adolescents qui parcourent les rues, une tondeuse et un tabouret dans les mains, et vous proposent à un prix défiant toute concurrence une coupe de cheveux "soignée"⁶⁷. Ces activités sont liées à l'état de sous-développement et disparaîtront lorsque des activités légèrement plus lucratives seront accessibles aux plus démunis, et lorsque ces besoins, satisfaits uniquement par la force de travail, obéiront à une logique inéluctable de mécanisation engendrant un certain "raffinement" des besoins (donc certaines activités disparaîtront au fur et à mesure que le niveau de vie augmentera)⁶⁸. Une concurrence effrénée peut aussi annihiler toute possibilité d'accumulation de capital, et par conséquent ôter pratiquement tout espoir de développement de l'activité: c'est en général le cas des tailleurs, dans de nombreuses villes

⁶⁶ Signalons que cela ne les empêche pas de s'acquitter de la patente, versée aux services municipaux, qui est une imposition au forfait et ne peut être identifiée à l'impôt sur le chiffre d'affaire ou sur les bénéfiques.

⁶⁷ Il y a en effet peu de chances pour que les premiers se mécanisent ou pour que les seconds ouvrent un salon de coiffure "en dur", même s'il s'agit là encore du secteur informel.

⁶⁸ Cf. Ph. Hugon, 1980b.

d'Afrique Noire⁶⁹. Néanmoins, des exceptions existent certainement, et nous en avons rencontré dans l'activité couture-habillement. Il y a ainsi certaines catégories d'activités que l'on taxe d'involution et dont l'accès au secteur de transition est presque impossible: ce sont toutes les activités de service qui ne demandent pas, ou très peu, de formation, et une très faible immobilisation en capital. D'autre part, si Fauré⁷⁰ décide de «bannir le terme d'"activités de transition"», lui reprochant «des connotations évolutionnistes contredites par l'expérience», il s'interdit de nommer un phénomène, peut-être marginal (la spécificité des situations locales africaines incite cependant à la prudence), mais bien réel et observable (tout au moins au Cameroun en ce qui nous concerne) pour peu que l'on axe les recherches de terrain dans cette direction.

Tentons maintenant de cerner au plus près les activités de transition. Elles doivent par nature pouvoir s'intégrer au secteur moderne. Cette situation engendre deux hypothèses fortes (et liées entre elles) concernant ces activités:

-1- elles doivent être en concurrence avec les activités modernes;

-2- elles doivent avoir de fortes capacités d'accumulation de capital, donc suivre un développement évolutif.

Développons ces deux hypothèses.

i- Concurrence entre les activités transitionnelles et modernes

Cette concurrence ne peut pas s'exercer avec des activités modernes qui sont en situation de monopole ou d'oligopole, soit pour la production, soit pour la distribution d'un produit ou d'un service. Il en est de même lorsque l'entreprise moderne exerce son activité dans un segment de marché très pointu, comme par exemple la menuiserie industrielle, ou toute activité qui

⁶⁹ Voir pour la ville de Yaoundé, J.P.Lachaud: "Le secteur informel de l'habillement", dans "Recherches sur les activités informelles à Yaoundé", C.E.A.N.-C.E.D., Bordeaux, 1979.

⁷⁰ Y.-A.Fauré: "Petits entrepreneurs de Côte d'Ivoire", Karthala, 1994, p.254.

nécessite des immobilisations en capital productif très importantes.

Pour que la concurrence s'exerce entre entreprises transitionnelles et modernes, il est nécessaire que ces deux types d'entreprise produisent des biens ou des services pour un même segment de marché, ou deux segments de marché très proches l'un de l'autre (il faut donc souligner ici le rôle de la demande). L'entreprise transitionnelle n'étant jamais très importante, tant au niveau de ses effectifs qu'au niveau du capital immobilisé (par référence au secteur moderne), cela implique que l'entreprise moderne concurrente soit elle aussi de petite taille (type entreprise familiale) ou de taille moyenne (avec 50 employés au maximum), bien qu'ayant généralement des moyens financiers et un effectif largement supérieur à leurs concurrentes du secteur transitionnel.

D'autre part, pour que la concurrence s'effectue sur les biens produits ou les services rendus, il faut nécessairement que ceux-ci soient d'une qualité assez proche. La qualité sera normalement meilleure dans les activités modernes, mais les prix pratiqués par les activités transitionnelles seront plus faibles (à cause de coûts moins importants: main d'oeuvre moins onéreuse, fiscalité plus faible). Le rapport qualité/prix doit par conséquent être proche pour les deux types d'entreprise. Enfin, une qualité comparable des produits ou des services entre les entreprises des deux secteurs implique une immobilisation en moyens de production importante pour les activités transitionnelles (par référence au secteur informel).

Par conséquent, le secteur de transition regroupe des activités porteuses de technologies (si ce sont des activités de service ou de production, les plus nombreuses dans le secteur transitionnel). Mais le fait d'intégrer une certaine quantité de technologie dans le processus productif n'est pas suffisant pour appartenir au secteur transitionnel. Il est encore nécessaire que ces activités aient atteint un certain niveau de capital, afin que la technologie utilisée engendre une qualité des produits proche de celle offerte par les entreprises modernes.

ii- Le développement évolutif des entreprises transitionnelles

Concernant les activités de production transitionnelles, l'immobilisation en matériel productif, pour pouvoir satisfaire certains critères de qualité, est telle qu'elle ne peut s'effectuer que grâce à une accumulation de capital. Les entreprises transitionnelles doivent donc nécessairement suivre un développement évolutif. D'autre part, en théorie, ces entreprises doivent avoir la possibilité de s'intégrer, à un certain stade de leur développement, au secteur moderne, qui possède des moyens de production encore plus performants. Il sera alors logique que l'entreprise transitionnelle, au moment de son insertion dans le secteur moderne, procède à une série d'investissements qui lui permettra d'affronter la concurrence des entreprises modernes. L'entrepreneur devra s'y préparer en accumulant une épargne importante. Mais l'utilisation de machines (pour les activités de production) dans le secteur transitionnel d'une part, et la perspective d'une intégration au secteur moderne d'autre part, implique encore que la productivité du travail dans les entreprises transitionnelles soit peu éloignée de celle des entreprises modernes concurrentes.

Le rôle de l'accumulation est donc triple:

- 1- permettre une production de qualité dans le secteur informel (c'est-à-dire appartenir au secteur de transition, grâce à un investissement en matériel productif important),
- 2- améliorer la productivité du travail (grâce à des machines performantes, et sous réserve d'une formation adéquate des ouvriers),
- 3- et préparer l'entreprise à son insertion au secteur moderne en épargnant.

D'autre part, un tel processus d'accumulation, que l'on peut qualifier d'intensif, n'est possible qu'avec une gestion relativement rigoureuse de l'activité (par rapport à la qualité moyenne de gestion dans le secteur informel). Enfin, l'exigence de qualité des produits implique une compétence professionnelle certaine. Ici se dessine le rôle joué par le niveau de capital

humain de l'entrepreneur (et dans une moindre mesure, de ses ouvriers et apprentis) dans le processus d'accumulation, et, par conséquent, dans le processus de transition.

Il existe donc des activités de transition, celles à l'intérieur desquelles un développement est envisageable, et souvent observé. G.Nihan⁷¹ définit ce secteur (qu'il appelle secteur non structuré moderne) comme regroupant des activités produisant des biens et services parallèles à ceux du secteur moderne, avec une qualité proche (ou égale) à celle obtenue dans ce dernier. Lorsque ce sont des activités de production, elles sont mécanisées, avec un local en dur entièrement fermé, et généralement, dans un quartier central ou actif d'un point de vue économique. Mais la définition que donne Nihan est insuffisante car elle ne comprend pas les activités de commerce et de transport qui peuvent connaître un développement évolutif, comme certaines quincailleries, merceries, et autres taxis par exemple. C'est, à l'intérieur du secteur informel, ce secteur de transition (ou transitionnel) qui nous intéressera désormais jusqu'à la fin de notre travail, et la présentation des échantillons de nos enquêtes en annexe nous fournira l'occasion d'en préciser certaines caractéristiques "quantitatives". Mais donnons dès maintenant une liste des activités transitionnelles les plus répandues, cette liste n'étant pas exhaustive:

Activités de production: Menuiserie bois
Menuiserie métal
Imprimerie
Confection (avec certaines réserves)

Activités de services : Mécanique-auto
"Grande" réparation électrique
Transport (taxi-auto, taxi-brousse)

Activité de commerce et du bâtiment : Mercerie
Quincaillerie
Restaurant ("circuit", "maquis")
Entreprise de maçonnerie

⁷¹ G.Nihan, E.Demol: "Le secteur non structuré moderne de Yaoundé", B.I.T., 1982.

Origine des activités transitionnelles

Nous nous proposons d'analyser le processus de transition de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne. Ce phénomène remonte vraisemblablement au début des années 1930, qui se sont traduites par une phase de croissance de l'économie camerounaise, (faisant suite à une période de récession; cf.section précédente). En 1935, les indigènes contrôlaient plus de 40% des établissements commerciaux du pays (cf.tableau n°1). Certes, la plupart de ces établissements devaient être petits ou très petits, mais à n'en pas douter, certains d'entre eux, après une accumulation rapide de capital, ont dû s'agrandir. D'ailleurs, B.Lembezat nous retrace le parcours économique urbain de certains des anciens ruraux: «Dans les années qui précèdent la guerre de 1939, l'évolution se fait par accession d'un nombre croissant d'autochtones à la qualification de commerçant, en commençant par le degré le plus infime, celui de "market-boy" qui débute avec un paquet de cigarettes qu'il vend au détail, pour arriver à l'entrepreneur de transport ou au commerçant ayant pignon sur rue et concurrençant le magasin européen.⁷²» A cette époque, des barrières à l'entrée du secteur de transition, telles que le capital physique et humain, jouaient un rôle marginal, et l'ensemble des petites activités marchandes était susceptible d'appartenir au secteur de transition. Dans le parcours décrit par Lembezat, les caractéristiques les plus importantes pour appartenir à une activité de transition sont implicites. L'accumulation de capital, qui est sous-entendue, provoque le développement de l'activité, lui permet de se sédentariser, tout en continuant sa croissance. A la fin du processus, le commerçant indigène s'est "modernisé": il a "pignon sur rue", et sa marchandise concurrence directement celle du "magasin européen"⁷³, appartenant au secteur moderne.

⁷² B.Lembezat: "Le Cameroun", Eds.Maritimes et Coloniales, Paris, 1954.

⁷³ Il nous est permis de croire que cette concurrence s'exerçait déjà, avant la "phase de modernisation", mais de façon moins voyante, avec le magasin européen.

Celui-ci était, auparavant, symbolisé par les entreprises au main des colons, ou des expatriés (Grecs, Libanais, Syriens). Il s'est profondément transformé depuis lors. Il nous faut alors le décrire rapidement, en insistant davantage sur la partie qui nous intéresse dans le cadre du processus de transition.

2) Le secteur moderne

Le secteur moderne, à l'instar du secteur informel, au Cameroun et dans les autres pays d'Afrique noire, est très hétérogène. Il est alors difficile de le définir de façon synthétique. D'une manière générale, il se distingue du secteur informel par une forte immobilisation en capital, engendrant une productivité du travail importante, et un assujettissement à un panel de contraintes administratives, même si celles-ci sont fréquemment détournées grâce à la pratique courante de la corruption des fonctionnaires concernés. Les entreprises modernes, quelle que soit leur taille, doivent choisir une forme juridique et être enregistrées dans une chambre de commerce ou d'industrie. Elles apparaissent donc dans les statistiques officielles (qu'il est cependant très difficile de se procurer). Cette existence "reconnue" leur donne accès à certains avantages, comme la possibilité d'obtenir un crédit bancaire, ou l'agrément au code des investissements (nous verrons que la réalité est bien différente, au moins pour les petites entreprises modernes). Elles doivent s'acquitter en théorie de divers impôts, taxes, et charges sur salaires; cependant, de nombreux "rabais" (contre des pots-de-vin) sont accordés au moment de leur paiement, malgré l'existence d'une comptabilité complète.

Le secteur moderne est composé par tous les groupes industriels, qui soit dépendent directement ou indirectement de l'Etat, soit sont des filiales de firmes multinationales. Très peu d'investisseurs privés camerounais se sont engagés dans l'industrie locale, par manque de moyens et peut-être par manque de confiance dans leur économie nationale. Ces groupes industriels, peu nombreux, se raréfient encore plus avec la persistance de la crise économique et politique que traverse le Cameroun depuis environ 1987-1988. Pendant la phase de croissance

(1983-1987) de l'économie camerounaise, de nombreuses entreprises se sont créées dans le secteur moderne⁷⁴. Mais, depuis cette période faste, le nombre de faillites a été plus important encore, comme en témoigne le tableau ci-dessous.

Tableau n°3: Un bilan de la création d'entreprises, d'emplois et de produits⁷⁵.

	Nombre d'entreprises	Effectif employés	Production en Mds FCFA 1984
Variation 83-91	-5%	-10%	-14%

Source: Enquête DIAL/DSCN 1992

A Douala, poumon économique du Cameroun, les deux zones industrielles de Bassa et Bonabéri, autrefois lieux de modernité, de puissance économique et de croissance, sont maintenant le symbole de l'échec d'une politique économique dénaturée par des "erreurs de gestion"... Le délabrement de ces zones, où, en mars 1992, la majorité des entreprises industrielles avaient fermé leurs portes, où la tendance était aux licenciements massifs plutôt qu'à l'embauche, est révélateur du malaise d'un secteur moderne "haut de gamme" qui doit élaborer des stratégies de survie pour sortir de l'impasse dans laquelle il est plongé. Cette récession augmente automatiquement le nombre des licenciés, les ajustements opérés dans les grandes entreprises s'effectuant plutôt par des ajustements d'effectifs que par des ajustements sur les salaires. D'autre part, la création d'emplois est stoppée. Cela implique qu'une fraction croissante de la population active est obligée, pour se procurer un revenu, d'intégrer le secteur informel (à moins de disposer de ressources familiales). Enfin, le secteur moderne était, avec la fonction publique, le pourvoyeur d'emploi pour les diplômés du supérieur. Cette manne s'est maintenant refermée, et aura certainement des conséquences

⁷⁴ Cf. D.Cogneau: "L'industrie camerounaise dans la crise", D.I.A.L./D.S.C.N., novembre 1993.

⁷⁵ L'échantillon comporte 262 entreprises industrielles de 20 salariés et plus. Cf. D.Cogneau, 1993, op.cit.

sur le processus de transition (nous traiterons de ce point surtout dans le second chapitre de la première partie).

A ce secteur industriel "lourd" vient s'ajouter le large secteur des PMI-PME. Celui-ci n'échappe pas à la récession économique, et à son cortège de faillites et de licenciements.

Ce secteur est surtout composé de petites entreprises ou petites industries, auxquelles nous nous sommes intéressés. Deux raisons justifiaient notre volonté d'enquêter dans le secteur moderne. D'une part, il nous fallait rechercher des entrepreneurs ayant fait leur apprentissage gestionnaire d'une entreprise dans le secteur informel, cela pour caractériser la réalité de la transition, et d'autre part, afin d'établir des comparaisons qui pourraient se révéler utiles dans l'analyse du processus de transition.

Enfin, le secteur moderne révèle toute une série d'entreprises, certes enregistrées, mais qui ressemblent par leur mode de fonctionnement et leurs moyens de production aux entreprises informelles. L'activité de ces entreprises modernes est très faible, le salariat est inexistant, et les difficultés rencontrées par l'entrepreneur sont identiques à celles du secteur informel. Nous nous trouvons ici dans la zone floue de transition, où certaines entreprises transitionnelles sont plus performantes que des soi-disant entreprises modernes, qui n'ont plus, bien souvent, que deux solutions: intégrer le secteur informel pour être moins assujetties aux réglementations en vigueur dans le secteur moderne, ou disparaître. Nous avons rencontré une entreprise de ce type à Yaoundé. Nous avons décidé de l'inclure dans l'échantillon du secteur moderne, parce qu'elle reflète une partie de la réalité de ce secteur.

L'ensemble des considérations effectuées jusqu'à présent sur le secteur moderne camerounais est caractéristique de son hétérogénéité. Cette dernière est donc une constante dans les deux secteurs qui vont maintenant nous intéresser. Pourtant, cette hétérogénéité s'est considérablement amenuisée grâce à l'objet précis de notre étude: la transformation des entreprises transitionnelles en petites entreprises modernes. Présentons maintenant les idées générales qui vont être développées au cours de notre travail.

Les entrepreneurs transitionnels doivent surmonter de nombreux obstacles s'ils désirent développer leur activité. Aussi, dans notre première partie, nous analyserons les contraintes internes à l'entreprise, caractérisées par les difficultés de gestion (au sens large) des facteurs de production, soient le capital technique (c'est-à-dire l'ensemble des biens destinés à la production d'autres biens et services) et le capital humain. Dans ce cadre, nous montrerons que l'accumulation de capital, nécessaire pour l'accomplissement du processus de transition, est bien réelle, mais qu'elle se heurte à de nombreuses résistances (Chapitre I). Celles-ci sont en partie corrélées au capital humain des entrepreneurs, qui connaît une nette évolution. Cette dernière, que l'on peut globalement définir par un accroissement du niveau moyen d'instruction, est de nature à dynamiser le processus de transition de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne (Chapitre II).

Mais les obstacles à l'accomplissement d'un tel processus ne sont pas délimités à la seule sphère productive. Il existe des contraintes externes à l'entreprise qui freinent cette dynamique. Elles seront mises en exergue dans notre seconde partie. Afin de mieux les appréhender, nous analyserons les relations intersectorielles complexes et leurs répercussions sur le processus de transition (Chapitre III). Nous montrerons enfin les raisons pour lesquelles la dynamique de transition est subordonnée aux forces économiques et politiques, en soulignant le rôle ambigu de la demande, comme l'influence, dans le champs micro-économique, des décisions d'un Etat soumis à une forte contrainte extérieure (Chapitre IV).

Nous devons en dernier lieu mettre en garde le lecteur sur la pertinence des opérations statistiques et économétriques effectuées sur la base de nos enquêtes (cf. annexe n°1). La représentativité de celles-ci n'est pas assurée. Par conséquent, les analyses qui seront basées sur de tels résultats n'auront qu'une valeur indicative (nous le rappellerons au cours de notre travail, mais pas de manière systématique).

PREMIERE PARTIE:

LE PROCESSUS DE TRANSITION ET SES CONTRAINTES INTERNES:

LES FACTEURS DE PRODUCTION

CHAPITRE I: L'importance du capital technique dans le processus de transition

Le secteur informel est souvent présenté comme un ensemble d'activités dont les caractéristiques économiques ne sont en rien comparables à celles observées dans le secteur moderne. L'immobilisation en capital, qui est, d'une manière caricaturale, très forte dans le secteur moderne, et très faible dans le secteur informel, accrédite cette opinion. Il existe des raisons à cet état de fait, qui seront détaillées tout au long de ce chapitre.

Mais certaines affirmations concernant le capital dans les activités informelles doivent être nuancées ou entièrement corrigées lorsque l'on considère les activités transitionnelles. Nous le montrerons en mettant en exergue l'existence d'une accumulation de capital importante dans le secteur de transition, et en soulignant certaines particularités de la transformation du capital dans ce même secteur. Notre objectif principal étant de montrer les possibilités de transformation des activités transitionnelles en activités modernes, nous aurons recours, le plus souvent possible, dans l'exposé de nos résultats, à des comparaisons avec le petit secteur moderne.

Section I: L'accumulation de capital

La réalité de l'accumulation de capital dans le secteur informel en général fait l'objet de nombreuses controverses, qui prennent généralement naissance dans des divergences théoriques. Nous nous en rendrons compte brièvement dans l'exposé de la problématique¹. Notre démarche s'appuyant essentiellement sur des faits observés dans le cadre de nos enquêtes, nous montrerons l'importance du capital lors de la création d'une entreprise

¹ Cl.de Miras le montre à partir d'une analyse d'enquêtes de terrain réalisées par de nombreux auteurs. Voir "De l'accumulation de capital dans le secteur informel", Cahier des Sciences Humaines, 23 (1), 1987.

transitionnelle. Nous caractériserons l'évolution de l'immobilisation en capital pendant le développement de l'entreprise, en analysant le rôle des tontines dans ce processus. Nous mettrons ensuite en évidence l'existence d'un surplus monétaire dans les entreprises visitées, et nous montrerons enfin l'existence d'une reproduction élargie du capital au sein des unités transitionnelles, malgré des limites socio-culturelles.

A: La problématique

L'apparition du secteur informel dans les économies sous-développées est antérieure à sa prise en compte dans les analyses théoriques explicatives de la réalité économique dans ces pays. Ces analyses sont souvent divergentes, et il convient en premier lieu de présenter les deux principaux courants exposant les raisons de la formation d'une économie informelle. Nous développerons ensuite les raisons d'une nécessaire accumulation de capital dans le secteur transitionnel.

1) La genèse du secteur informel: bref rappel théorique

Deux formes théoriques totalement différentes, explicatives de la genèse des activités informelles dans les pays en développement, sont envisageables.

L'une, d'obédience marxiste² (appelée thèse de la dépendance), applique des outils et une idéologie développés par Marx pour analyser une réalité socio-économique en transition vers un système capitaliste, réalité jusqu'alors ignorée en Occident.

L'autre (le développement spontané) se base sur une méthode inductive, en essayant, avec un certain succès, de ne pas faire apparaître d'orientation idéologique, pour étudier les

² Le lecteur pourra consulter pour de plus amples informations sur la thèse de la dépendance l'excellent travail réalisé par P.Mettelin dans sa thèse: "L'interprétation théorique du milieu urbain en Afrique Noire", C.E.A.N., Université de Bordeaux-I, 1983.

caractéristiques économiques, dans leur trajectoire historique, d'une situation sociale africaine complexe, nouvelle (pour la recherche économique), et en constante (mais lente) évolution.

La base de l'analyse d'essence marxiste repose sur une compréhension particulière de la formation et du développement du système économique existant dans les pays sous-développés. L'introduction du capitalisme dans ces régions périphériques (Amérique Latine, Asie, et Afrique) a généré l'apparition d'activités (informelles) permettant au système capitaliste en gestation d'assurer sa reproduction. Ainsi, pour les tenants de cette thèse, l'analyse en terme dualiste (secteur informel / secteur moderne) de ces économies est fallacieuse, car elle introduit une dichotomie là où il faudrait voir un système uni par des relations de dépendance et de domination. Remarquons alors que cette thèse n'échappe pas à sa propre critique, puisqu'elle analyse l'économie des pays en développement en opposant le secteur dominant (le secteur moderne) au secteur dominé (le secteur informel).

La dépendance s'exprime notamment au niveau de l'implantation (donc de la création) des activités informelles. Ainsi, cette analyse théorique nous enseigne que les entreprises capitalistes choisissent des segments de marchés où les profits sont importants et les risques faibles. Elles laissent les autres segments de marchés, où les profits sont faibles et les risques importants, à la petite production marchande. Celle-ci, ne pouvant concurrencer le secteur capitaliste par manque de capitaux, est obligée (et par là dépendante) de s'installer sur ces marchés n'intéressant pas le grand capital. L'analyse va plus loin, tentant de démontrer qu'il existerait un cercle vicieux de la dépendance pour les activités informelles, se transformant en quelque sorte en cercle vertueux pour les activités à forte intensité de capital. Ainsi, c'est le système capitaliste périphérique qui aurait réussi à mettre en place un système régulateur de la pression sociale et générateur de plus-values: la petite production marchande. Celle-ci «apparaît donc comme une condition du développement du système capitaliste

périphérique³.» En poursuivant cette logique, ce serait le système capitaliste (entité abstraite) qui aurait encouragé la création et le développement de la petite production marchande, tout en l'empêchant de le concurrencer directement. Ce type d'analyse accorde d'une part au système capitaliste (naissant et par conséquent sans véritable expérience dans les pays périphériques) des capacités d'anticipation à long terme⁴ qu'il ne possède pas dans les pays industrialisés (en témoigne la crise structurelle que ce système traverse actuellement en Occident). D'autre part, cette analyse n'accorde aucune importance à la créativité des hommes dépourvus de capital et à leur capacité d'adaptation à un système économique nouveau.

L'analyse du développement spontané prend le contre-pied de la théorie précédente. Le développement y est perçu comme agissant dans tous les domaines sociaux; il est fait d'accélération et de recul, donc discontinu. Il doit permettre une transformation radicale de la société sous la pression de nouveaux défis, caractérisés aujourd'hui par la maîtrise de la technique au sens large.

L'analyse du développement spontané part d'une constatation simple: pour réussir leur intégration à l'économie mondiale, les pays en développement ont importé des structures (politiques, économiques, juridiques, administratives, ...), des capitaux et des technologies, continuant en cela la politique engagée quelques décennies plus tôt par les colons. C'est ce que l'on appelle le développement transféré. Les populations se voient alors imposer une sorte de modèle abstrait, avec lequel elles vont devoir composer. Elles doivent se procurer des liquidités, donc disposer d'un revenu, pour pouvoir vivre en milieu urbain. Cependant, elles vont tenter de se rattacher, autant que le nouveau système le permet, à des logiques socio-économiques issues de leur tradition.

³ P.Mettelin, op.cit., p.101.

⁴ par exemple par la mise en place d'une gestion socio-économique du passage de la société traditionnelle à la société "technicienne", assurant ainsi sa stabilité, et la prévention de crises économiques.

Mais l'étalage, en milieu urbain, de marchandises les plus diverses, de services d'abord superflus, puis indispensables, crée des besoins à l'intérieur de la population. La nouveauté de ces produits et services, généralement importés, engendre sa cherté, et par conséquent son inaccessibilité à une large partie de la population, démunie des ressources financières suffisantes pour les acquérir. Tous ces nouveaux besoins insatisfaits vont alors générer une création d'activités informelles qui tenteront, soit d'imiter les produits recherchés, soit de fournir les services pour entretenir le matériel vétuste mais moderne, soit encore de vendre au micro-détail des produits de consommation courante (en réaction à la faiblesse des revenus de leur clientèle). Les activités informelles répondent donc à de nouveaux besoins insatisfaits.

Il devient alors évident (même si notre démonstration est brève⁵) que les activités informelles ont vu le jour grâce aux capacités d'adaptation et de création d'une population marquée par le système socio-économique traditionnel et aux désirs insatisfaits par le secteur moderne. Ce sont les imperfections d'un système capitaliste brutalement installé dans les pays en développement qui ont permis involontairement la création de ces activités, et non pas le système lui-même qui a décidé de cette création pour la dominer et l'exploiter à son profit.

D'autre part, nous avons montré, dans le chapitre introductif, qu'il existait des activités appartenant au secteur de transition (et faisant partie intégrante du secteur informel) concurrençant directement les petites activités modernes. Cette réalité contredit donc une partie de l'analyse de la dépendance, celle où il est clairement exprimé que les segments de marché où opèrent les deux types d'entreprise sont différents. Des désaccords fondamentaux sur la genèse des activités informelles existent donc.

⁵ Mais nous renvoyons le lecteur à M.Penouil & J-P.Lachaud (1985, op.cit.) pour une démonstration plus complète.

L'existence d'activités transitionnelles suppose qu'il existe des possibilités de croissance des entreprises au sein même du secteur informel. Cette croissance est, entre autres, subordonnée à une mobilisation de moyens financiers plus importante. L'accumulation de capital devient alors nécessaire dans le secteur de transition.

2) La nécessité de l'accumulation de capital dans le secteur transitionnel

Nous avons brièvement montré, dans notre chapitre introductif, toute l'importance que revêt l'accumulation de capital dans le processus de transition. Nous estimons même que c'est un point fondamental dans notre analyse. En effet, sans accumulation de capital, toute entreprise transitionnelle, et à fortiori toute entreprise informelle, ne pourra espérer intégrer le secteur moderne, tout simplement à cause d'une insuffisance de moyens financiers. On voit alors que se dessine, derrière le problème de l'accumulation de capital, la place du secteur informel dans le processus de développement économique.

Si le secteur informel obéit dans une très large majorité à un processus d'invololution (l'accumulation de capital permettant uniquement le maintien en l'état du matériel productif), alors le processus de transition est inexistant ou résiduel. C'est la thèse des défenseurs de l'analyse systémique, qui estiment que, sous le joug d'une stratégie de "subordination-exploitation-conservation" mise en place par le système capitaliste, la transition de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne représente un fait exceptionnel, donc négligeable.

Par contre, ceux qui acceptent les développements analytiques contenus dans la thèse du développement spontané se placent d'emblée dans une perspective de transition, même si des différences notables existent parmi ses plus ardents défenseurs⁶. Ainsi, l'accumulation de capital n'est pas ramenée à un phénomène marginal à l'intérieur du secteur informel. Elle joue un rôle important, même s'il semble que le caractère involutif des activités informelles soit dominant.

⁶ Cf. Cl.de Miras, 1987, op.cit., p.61.

Il apparaît irréfutable que les deux types de processus (involution et évolution), renvoyant directement à la problématique de l'accumulation, coexistent au sein du secteur informel. Mais lequel des deux est actuellement dominant? Si l'on mesure cette domination par un comptage précis du nombre d'entreprises obéissant à chaque processus, alors le phénomène d'involution devrait être dominant. Mais ne se trompe-t-on pas de cible en poursuivant cette voie? En effet, est-ce le nombre d'entreprises qui est important, ou la masse des revenus distribués par chaque type d'entreprises (involutive et évolutive), et, par voie de conséquence, le pourcentage de la population qui vit de ces revenus? En acceptant cette deuxième proposition, il n'est pas évident que ce soit l'ensemble des entreprises involutives qui génèrent une proportion dominante de revenus dans l'informel. Malheureusement, nous ne pouvons confirmer pour l'instant cette idée. Des deux enquêtes récentes effectuées à Yaoundé, celle de 1991 ("Friedrich Ebert") est trop imprécise sur ce sujet, et celle de 1993 ("1-2-3") n'a pas encore été exploitée dans cette direction (cf.annexe n°1, -d).

La mise en évidence d'une prépondérance d'un processus d'involution ou d'évolution des activités informelles a d'autre part des implications directes sur la politique économique décidée par les Etats ou les organisations internationales (F.M.I. et Banque Mondiale). En effet, l'existence d'un processus majoritaire d'accumulation dans l'informel permettrait une taxation plus lourde de ses activités, au moins les plus dynamiques d'entre elles. Et la Banque Mondiale, en affirmant que l'accumulation de capital est réelle, verrait confirmés ses espoirs de trouver dans le secteur informel un vivier d'entrepreneurs aptes à relever le défi du développement.

Les possibilités d'accumulation de capital existent-elles dans le secteur de transition? C'est ce que nous allons maintenant rechercher, en commençant par une analyse descriptive de l'évolution capitaliste des entreprises transitionnelles et modernes.

B: La capitalisation des entreprises

1) Le rôle essentiel du capital dans la création d'entreprises

Est-il besoin de souligner l'importance que revêt l'investissement en capital lors de la création d'une entreprise, quelle que soit sa taille? Par rapport au problème qui nous intéresse, est-ce que le montant de l'investissement initial est représentatif de l'appartenance à un des deux secteurs (transitionnel ou moderne)? Rencontre-t-on, au niveau intrasectoriel, des différences significatives de capitalisation au démarrage de l'entreprise? Peut-on mettre en exergue une autonomie de financement dans le secteur de transition, comme c'est le cas lorsque l'on prend en compte le secteur informel dans son ensemble⁷? Cette autonomie de financement se vérifie-t-elle au niveau des petites entreprises modernes? Voilà quelques questions auxquelles nous nous proposons maintenant de répondre, en suivant une démarche empirique.

a- Capital et création d'entreprises dans le secteur de transition

La création d'une activité informelle n'est généralement pas une opération difficile. Il suffit d'avoir une idée d'activité (qui est rarement originale ou qui ne le reste pas longtemps), de disposer d'un minimum de capital, soit pour acheter un stock de marchandises que l'on tentera de revendre avec un bénéfice, dans le cadre d'une activité commerciale, soit pour acheter l'outillage rudimentaire nécessaire au démarrage d'une activité de production. Reste ensuite à trouver un emplacement ou un local pour exercer sa nouvelle activité, mais cette étape n'est en général franchie qu'après avoir engrangé les premiers bénéfices.

⁷ Cette dernière caractéristique est généralisable à l'ensemble du secteur informel en Afrique Subsaharienne. Le lecteur pourra utilement se reporter aux différentes analyses effectuées sur ce point (notamment Nihan, 1982, op.cit, N.Braakhuis, J-P.Lachaud, P.Mettelin: "Recherche sur les activités informelles", C.E.A.N., C.E.D., 1979, M.P.van Dijk: "Burkina-Faso, Le secteur informel de Ouagadougou", L'Harmattan, ...)

Les débuts de l'activité s'effectuent en effet souvent de manière itinérante, que ce soit pour la vente de marchandises ou pour proposer ses services et ses compétences à la clientèle ou à des patrons ayant pignon sur rue (comme les tâcherons).

Est-ce-que la création d'une activité transitionnelle diffère du rapide tableau que nous venons de brosser, qui est surtout valable pour des activités dites involutives? Autrement dit, existe-t-il réellement des barrières à l'entrée, surtout en terme de capital de départ investi, pour s'insérer directement dans le secteur de transition?

La création d'entreprise dans ce segment particulier du secteur informel n'a pas été étudiée en tant que telle. Elle est généralement abordée à partir du niveau de capitalisation de départ⁸. Le capital initial est celui qui permet la création de l'activité; nous l'assimilerons à l'actif total initial, qui se compose du stock de matières premières, de produits finis, de l'équipement en machines, matériel, outillage, du mobilier de travail, du véhicule, de l'atelier. Mais, comme le remarque justement C.Maldonado⁹, l'évaluation monétaire approximative des moyens de production (car ils sont souvent peu récents) ne permet pas de connaître le niveau technologique de l'entreprise à sa création pour deux raisons: d'une part, on ne différencie plus le type d'activité de l'entreprise (et une machine à coudre coûte moins cher qu'une scie à ruban, pour un niveau technologique identique), et, d'autre part, on doit se fier à l'évaluation qu'en fait lui-même l'entrepreneur (nous lui demandions combien il devrait dépenser s'il devait racheter aujourd'hui les mêmes constituants de son capital initial, cela pour éviter de manier des taux d'actualisation douteux). Le seul avantage est de pouvoir effectuer une analyse en gommant l'hétérogénéité des entreprises.

⁸ Nihan, op.cit., 1982 et Maldonado, op.cit., 1987.

⁹ Op.cit., 1987, p.107.

Tableau n°3: Répartition de la valeur de l'actif total initial par quartiles (secteur transitionnel) / Moyenne et écart-type en millions de FCFA

Quartiles	Moyenne	Ecart-type
Q1: 0,03 - 0,20	0,10	0,06
Q2: 0,21 - 0,50	0,35	0,11
Q3: 0,51 - 1,55	0,92	0,34
Q4: 1,56 - 5,90	3,18	1,46
Médiane = 0,50	1,14 ¹⁰	1,43 ¹¹

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Les intervalles interquartiles, que nous appellerons abusivement quartiles (cf.annexe n°2), nous permettent de caractériser la grande hétérogénéité des valeurs de l'actif total initial, avec tout de même un regroupement relatif des valeurs autour de la médiane. Il y a deux renseignements que ne nous donne pas le tableau n°3: l'actif initial le plus faible se rencontre essentiellement dans l'activité de la confection, tandis que le plus élevé se trouve dans l'activité quincaillerie¹². Les valeurs des moyennes des deux derniers quartiles, élevées pour le secteur informel, nous incitent à croire que le montant du capital investi au moment de la création représente une barrière à l'entrée dans les activités transitionnelles. Cette position est à relativiser lorsqu'on prend en compte les valeurs des moyennes des deux premiers quartiles, nettement plus faibles, et celle de la médiane.

L'enseignement à tirer de ces chiffres est assez encourageant pour l'ensemble du secteur informel. Il rejoint les conclusions précédentes sur l'importance de la formation

¹⁰ Moyenne générale

¹¹ Ecart-type général

¹² Les comparaisons, notamment avec l'étude de Maldonado, sont rendues difficiles par les estimations de l'actif initial total en dollars U.S. dont on ne connaît pas le taux de change à appliquer.

professionnelle: pour faire partie intégrante du secteur transitionnel dès la création de l'entreprise et avoir des possibilités de développement rapide, il est nécessaire de disposer d'un capital de départ important (Q3 et Q4). Mais il reste possible (et nous le montrerons lorsque nous traiterons de l'accumulation), en investissant au départ une somme relativement faible (Q1 et Q2), et par conséquent en étant apparemment proche du secteur informel involutif¹³ (par rapport au capital investi), de rejoindre à terme, mais de manière plus hypothétique, le secteur de transition, avant de poursuivre, si possible, le développement de l'unité de production (ce dernier raisonnement est valable uniquement si l'activité appartient à la "famille" des activités dites de transition que l'on a définies précédemment).

Nous venons de mettre l'accent sur un biais général de notre échantillon, à savoir l'amalgame¹⁴ entre des entreprises qui se sont développées à partir de rien, et qui arrivent peut-être au stade ultime de leur développement (le secteur de transition) au moment de l'enquête, et des entreprises qui commencent leur développement à un niveau technologique beaucoup plus élevé, et qui ont, sous certaines conditions, que nous examinerons ultérieurement, des chances plus grandes de dépasser ce stade de transition.

Ce niveau technologique est plus facilement mesurable en étudiant la distribution du capital productif¹⁵ des activités (encore que là aussi, des restrictions inhérentes au type d'activité sont à prendre en compte et limitent l'interprétation des résultats quant au niveau technologique).

¹³ On voit ici la limite des catégories que l'on peut introduire dans l'informel.

¹⁴ Inévitable à partir du moment où l'on n'accumule pas, en effectuant un repérage initial, un certain nombre d'informations de base, telles que le capital de départ.

¹⁵ Soit l'équipement en machines, outils, petit matériel, mobilier de travail, et véhicule.

Tableau n°4: Répartition de la valeur du capital productif initial du secteur transitionnel par quartiles d'actif total initial / Moyenne et écart-type en millions de FCFA

Quartiles	Moyenne	Ecart-type
Q1	0,095	0,058
Q2	0,34	0,13
Q3	0,79	0,39
Q4	2,24	1,53
	0,86 ¹⁶	1,15 ¹⁷

Source: Enquête C.E.D. 1990-1992

Là encore, comme dans le cas de l'actif total, on s'aperçoit que les valeurs du capital productif initial sont très hétérogènes. Les deux premiers quartiles du tableau ci-dessus sont très proches des deux premiers quartiles de l'actif total initial. Partant du principe que lorsque l'investissement initial est très faible, la quasi-totalité de ce dernier sert à l'achat de matériel productif, les équivalences entre les deux premiers quartiles sont logiques. En revanche, l'écart s'accroît lorsque l'on compare les deux derniers quartiles des tableaux n°3 et n°4. Ces écarts s'expliquent par la présence de matériel de bureau, ou par la construction d'un local en dur à la charge de l'entrepreneur (souvent sur un terrain loué), le capital productif restant prépondérant dans la valeur de l'actif total initial.

Enfin, il faut remarquer que les entrepreneurs ayant exercé une activité salariée (généralement dans le secteur moderne) avant la création de leur entreprise effectuent un investissement de départ plus important que leurs confrères qui ont créé leur unité de production juste après leur période de formation

¹⁶ Moyenne générale.

¹⁷ Ecart-type général.

professionnelle¹⁸. En ce qui concerne nos échantillons, ce résultat a pu être aussi vérifié; les entrepreneurs étant dans cette situation ont investi en moyenne à la création de leur entreprise 1,18 million de FCFA (écart-type de 1,1 million de FCFA). Le travail salarié en secteur moderne apparaît donc doublement important pour s'insérer comme chef d'entreprise dans le secteur transitionnel: il permet d'une part, dans certains cas, d'accroître ses connaissances techniques et de se familiariser avec une technologie "avancée" (par rapport à celle couramment utilisée dans le secteur informel), et d'autre part, d'accumuler un capital non négligeable pour la création de l'entreprise.

b- Capital et création d'entreprises dans le secteur moderne

Qu'en est-il en ce qui concerne la création d'entreprises dans le secteur moderne?

Ce secteur est réputé pour avoir des barrières à l'entrée dissuasives. Nous ne chercherons pas à savoir pour l'instant si le capital humain des entrepreneurs doit contenir certaines caractéristiques propres à la direction d'une activité dans le secteur moderne.

Aussi, la principale barrière à l'entrée dans le secteur moderne évoquée généralement est caractérisée par le montant du capital à investir au démarrage de l'activité. Quels sont les ordres de grandeur de ce capital de départ?

On constate, alors que nous avons volontairement enquêté dans de petites entreprises modernes¹⁹, que l'investissement en capital à la création de l'entreprise est important pour au moins 50% de l'échantillon. Par contre, les actifs les plus faibles rencontrés dans le secteur moderne sont comparables aux actifs les plus élevés du secteur transitionnel (nous analyserons ce point dans le premier chapitre de la seconde partie). Le capital est donc une barrière à l'entrée du secteur

¹⁸ Voir Nihan, op.cit., p.41, et Maldonado, op.it., p.111.

Le capital accumulé est bien sûr fonction du nombre d'années passées comme salarié.

¹⁹ Qui employaient au maximum 37 salariés au moment de notre passage.

moderne, mais cet obstacle n'apparaît pas être une raison suffisante au moment de la décision de l'installation de certaines activités (les plus capitalisées) dans le secteur transitionnel plutôt que dans le secteur moderne. Nous développerons au cours de ce chapitre les autres raisons favorisant une création dans le secteur transitionnel.

Tableau n°5: Répartition de la valeur de l'actif initial total par quartiles (secteur moderne) / Moyenne et écart-type en millions de FCFA

Quartiles	Moyenne	Ecart-type
Q1: 0,10 - 1,50	0,66	0,44
Q2: 1,51 - 6,00	3,76	1,67
Q3: 6,01 - 24,99	12,34	4,18
Q4: 25,00 - 60,00	33,12	10,33
Médiane = 6,5 ²⁰	12,26 ²¹	13,77 ²²

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Ces résultats sont-ils transposables lorsqu'on analyse les valeurs du capital productif initial dans le secteur moderne?

Le capital productif (tableau n°6) est toujours inférieur, quel que soit le quartile considéré, à l'actif total, dès le démarrage de l'activité moderne. Cela indique que le matériel non productif (pour Q1 et Q2) est indispensable au fonctionnement de l'activité (bureau, téléphone, ...), ce qui n'était pas le cas dans le secteur transitionnel. Lorsque les écarts sont importants entre la valeur de l'actif total et celle du capital productif, la propriété des lieux de production ou de commercialisation en est bien souvent la cause (essentiellement Q3 et Q4). Cette dernière remarque nous fournit l'occasion d'insister sur

²⁰ Il serait plus juste de donner la classe médiane (6;6,5)

²¹ Moyenne générale.

²² Ecart-type général.

la stabilité géographique des entreprises modernes. Cette stabilité permet à l'entreprise de développer et de fidéliser sa clientèle, et lui évite des ennuis avec le propriétaire des lieux de production. Par contre, dans le secteur de transition, la location du local entraîne de nombreux problèmes (avec le propriétaire au niveau du montant du loyer ou des aménagements envisagés, les autorités administratives) nécessitant bien souvent pour se résoudre un déménagement vers un autre local. Cette situation est source de dépenses improductives, alors que le capital est un facteur de production rare.

Tableau n°6: Répartition de la valeur du capital productif initial du secteur moderne par quartiles d'actif total initial / Moyenne et écart-type en millions de FCFA

Quartiles	Moyenne	Ecart-type
Q1	0,573	0,42
Q2	3,1	1,69
Q3	6,41	3
Q4	28,12	13,12
	9,4 ²³	12,7 ²⁴

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Dans ce cadre, le financement initial de l'activité représente une difficulté commune aux entrepreneurs des deux secteurs. Quelles sont ses modalités et sont-elles vraiment spécifiques à chaque secteur?

²³ Moyenne générale.

²⁴ Ecart-type général.

c- Le type de financement au démarrage de l'activité

Tableau n°7: Provenance du capital initial du secteur de transition en % par valeur d'actif (en millions de FCFA)

	(0;0,21((0,21;0,6((0,6;1,6((1,6;5,9(Total
Personnel	22,2	20,1	11,2	15,6	69,1
Pers.+ fam.	2,2	6,7	4,4	4,4	17,7
Pers+tont+bq	2,2			2,2	4,4
Pers.+ tont.			4,4		4,4
Pers.+ ass.				2,2	2,2
Tontine				2,2	2,2

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Pers. : Personnel Fam. : Famille Tont. : Tontine
 Bq. : Banque Ass. : Associés

Le financement du capital de départ sur fonds propres (uniquement grâce à une épargne personnelle) est le moyen le plus fréquent. L'étude de Nihan²⁵ confirme cette tendance, mais avec un pourcentage plus faible (46%). Le financement composé à partir d'une épargne personnelle complète ces possibilités, l'apport familial constituant le financement complémentaire le plus utilisé. Notons que Nihan²⁶ constate que 36% des créations d'entreprises ont été effectuées grâce uniquement à un capital d'origine familiale, résultat qui contraste singulièrement avec ceux constatés d'après notre échantillon. Pourtant, les entreprises visitées avaient un capital de départ important; l'apport familial aurait dû être alors beaucoup plus fort. La source de financement familiale s'est peut-être tarie avec la crise économique. Une autre explication peut se trouver dans le

²⁵ Op.cit., p.41.

²⁶ Ibid., p.42.

désir des entrepreneurs de couper le cordon ombilical reliant son entreprise à la famille élargie (cf. dernière partie de la section suivante). Il faut encore remarquer la faible participation des tontines dans la constitution du capital de départ. Nous analyserons ce point particulier lorsque nous traiterons de l'importance des tontines dans le financement des entreprises.

Notons enfin que plus l'investissement de départ est important, plus le financement composite est important, car les sommes mises en jeu sont plus difficiles à réunir. L'entrepreneur est alors obligé de solliciter l'ensemble des personnes et institutions financières (tontines et banques) pouvant compléter son apport initial. Cela va être confirmé pour l'investissement de départ dans le secteur moderne.

Tableau n°8: Provenance du capital initial du secteur moderne en % par valeur d'actif (en millions de FCFA)

	(0;1,5((1,5;6,5((6,5;22((22;61(Total
Personnel	7,3	12,2	9,8	2,4	31,7
Pers.+ Famille	7,3	4,9	2,4	2,4	17
Pers.+ Tontine		4,9		9,8	14,7
Pers.+ (a)	2,4	4,9	2,4	4,9	14,6
Pers.+ (b)	2,4		4,9	4,9	12,2
Tont/Fam/Ass (c)	4,9		4,9		9,8

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

(a): (Personnel + banque) ou (Personnel + Associés) ou (Personnel + Banque + Associés).

(b): (Personnel + Banque + Tontine) ou (Personnel + Famille + Tontine) ou (Personnel + Famille + Banque).

(c): Tontine ou Famille ou Associés.

Dans le secteur moderne, le financement sur fonds propres est toujours prépondérant. Mais le fait marquant est la domination d'un financement composite, le capital d'origine familiale ou les tontines constituant souvent le complément idéal à un apport personnel. Ces combinaisons variées de capital s'expliquent par les sommes relativement importantes mises en jeu à la création de l'entreprise.

Deux enseignements intéressants se dégagent du tableau n°8: l'intervention fréquente des tontines (par rapport au financement du secteur de transition), comme celle des banques. Pourtant, on aurait pu s'attendre à une présence plus importante de ces dernières dans l'aide à la création d'entreprises dans le secteur moderne.

Aussi, si le financement initial reste un obstacle dans le secteur moderne, c'est, entre autres, parce que le crédit bancaire aux PMI-PME est insuffisant. Il existe pourtant un organisme spécialisé dans l'octroi de crédit aux petites entreprises modernes, le FOGAPE, et qui a, entre autres missions, de pallier les imperfections du crédit bancaire. Seulement, l'octroi des crédits de cette institution paraît peu basé sur des critères économiques. Il m'a été certifié à plusieurs reprises par des entrepreneurs ayant bénéficié des "largesses" de cet organisme que l'octroi d'un crédit nécessitait un versement obligatoire de 10% de ce crédit au directeur du FOGAPE à Douala (le remboursement intégral étant toutefois nécessaire)! Il semble qu'à Yaoundé, au moment de mon passage, le directeur du même organisme dans la capitale politique était plus vorace: deux entrepreneurs m'ont signalé (étant eux-mêmes "victimes") qu'il fallait verser progressivement entre 20 et 30% du crédit, au fur et à mesure du versement des tranches de ce dernier! Le crédit informel, par le biais des tontines, connaît des taux élevés (ce qui n'est pas totalement prouvé) par rapport aux taux bancaires. Mais ces analyses tiennent-elles compte du relèvement de ces derniers par le mécanisme des pots de vin?²⁷

²⁷ Pour de plus amples précisions sur la constitution du capital initial dans le secteur moderne, se reporter à mes deux études préliminaires, "La transition de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne, le cas de Yaoundé",

2) Niveaux de capitalisation au moment de l'enquête

Nous avons étudié dans les paragraphes précédents l'importance et le rôle du capital lors de la création d'une activité de production, de services, ou de commerce. Nous allons maintenant analyser les niveaux de capitalisation atteints au moment de notre visite aux entrepreneurs. Nous cernerons alors avec une plus grande précision les contours du petit secteur moderne et du secteur de transition, une des caractéristiques de ce dernier étant l'importance relative du montant de capital immobilisé.

Tableau n°9: Répartition de la valeur de l'actif total et du capital productif actuels du secteur de transition par quartiles (en millions de FCFA)

Quartiles	Actif total actuel		Capital productif par quart. d'actif total	
	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type
Q1: 0,16- 0,60	0,44	0,13	0,34	0,15
Q2: 0,61- 2,00	1,48	0,37	1,1	0,5
Q3: 2,01- 4,50	3,23	0,78	2,14	1,15
Q4: 4,51-21,50	8,96	5,27	5,88	4,06
Médiane = 2,1	3,58 ²⁸	4,32 ²⁹	2,4	3,06

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Les niveaux de capitalisation sont très disparates. La moyenne du dernier quartile est environ vingt fois plus importante que celle du premier quartile. Cet état de fait s'explique

C.E.D., n°15, Université de Bordeaux-I, 1991, et "La transition de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne, le cas de Douala", C.E.D., 1992.

²⁸ Moyenne générale.

²⁹ Ecart-type général.

en partie par le type dominant d'activités dans ces deux quartiles. Se retrouvent dans le premier quartile la majorité des activités de la confection, qui nécessitent une immobilisation en capital assez faible, certains garages mécanique auto et certaines menuiseries peu équipées en machines ou matériels récents. Dans le dernier quartile, l'équipement est certes beaucoup plus important, mais la valeur moyenne de l'actif s'accroît essentiellement par la présence d'immobilisations non directement productives, comme la propriété des lieux où s'exerce l'activité (comparaison entre les valeurs de l'actif et du capital productif dans le tableau ci-dessus). La comparaison des valeurs moyennes de l'actif avec l'étude de Nihan et Demol sur le secteur non structuré moderne de Yaoundé montre que l'objet de nos enquêtes était uniquement de nous occuper du "haut de gamme" de ce secteur non structuré moderne. En effet, par catégorie d'actif immobilisé (cf.p.76), l'actif total moyen "actuel" était pour les activités production-services de

	59.500 FCFA
	146.600 FCFA
	304.700 FCFA
	609.700 FCFA
	1.373.700 FCFA
	2.574.100 FCFA
et pour l'habillement de	19.100 FCFA
	84.000 FCFA
	200.200 FCFA
	479.700 FCFA ³⁰

Pour pouvoir porter un jugement objectif sur ces différences, il faudrait connaître l'augmentation moyenne du coût des composants de l'actif par type d'activité pour la période séparant les deux enquêtes, et pour cela disposer de certains éléments d'appréciation (variations du coût du matériel sur le marché d'occasion, variations des droits de douanes, variations sur le marché de l'immobilier, ...) que nous ne sommes pas en mesure d'évaluer. Quoi qu'il en soit, nous pouvons estimer, avec une certaine marge d'erreur, que les valeurs moyennes de l'actif de l'enquête B.I.T. sont nettement plus faibles que celles obser-

³⁰ Nihan, Demol, op.cit., p.142, note e).

vées lors de nos enquêtes. Nous pouvons encore penser que le secteur de transition, durant la décennie 1980, s'est transformé, pour devenir plus compétitif grâce à un équipement plus performant et donc plus coûteux. Pourtant, les valeurs moyennes enregistrées pour le capital productif nous engage à la prudence.

En effet, on constate une diminution de la moyenne de chaque quartile du capital productif par rapport à la valeur de l'actif correspondant. Cette diminution s'accroît régulièrement de 30% (Q1) à 54% (Q4). Quel que soit le niveau d'actif considéré, on se trouve en présence d'immobilisations improductives importante, alors qu'à la création de l'entreprise, ce n'était le cas que pour les deux quartiles les plus élevés (cf. supra). Ces résultats sont logiques. Ces différences entre capital productif et actif correspondant s'expliquent simplement. Pour les deux premiers quartiles, elles sont en général dues à l'apparition, pendant la durée de vie de l'activité, d'un stock de matières premières et de quelques produits invendus, ainsi que d'un mobilier de travail de faible valeur (une ou plusieurs tables et quelques chaises ou tabourets), voire d'une enseigne dont la valeur peut paraître élevée par rapport à celle de l'actif. Pour les deux quartiles les plus importants, il faut ajouter à l'explication précédente deux autres facteurs: la propriété d'une partie ou de la totalité des lieux d'exercice de l'activité (l'accumulation a pu être importante et rapide), et la présence d'un véritable bureau (avec quelquefois un téléphone, une machine à écrire, et/ou une calculatrice) dont l'aspect plus ou moins éclatant est un symbole de la réussite de l'entrepreneur, et permet dans une certaine mesure de gagner la confiance du futur client.

Tableau n°10: Répartition de la valeur de l'actif total et du capital productif actuel du secteur moderne par quartiles (en millions de FCFA)

par	Actif total		Capital productif	
	actuel		quart. d'actif total	
Quartiles	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type
Q1:1,5-10,99	4,74	3,31	3,40	2,05
Q2:11 -24,99	16,87	3,69	7,18	3,95
Q3:25 -39,99	30,79	4,11	20,72	8,14
Q4:40 -271,0	117,24	83,25	63,98	54,97
	41,52 ³¹	60,32 ³²	23,32	36,51

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Ce dernier tableau, concernant le secteur moderne, est fourni à titre indicatif. On constate là encore une différence entre la valeur moyenne du capital productif et celle de l'actif total. Ces différences, déjà constatées quel que soit le quartile considéré lors de la création de l'entreprise, se sont néanmoins amplifiées et sont sans commune mesure avec celles constatées dans le secteur de transition. C'est un phénomène normal, la propriété du lieu d'exercice de l'activité étant plus fréquente dans le secteur moderne, les bureaux devenant une nécessité tout en se multipliant. D'autre part, les stocks de matières premières (pour les activités de production) ou de produits finis (pour les activités commerciales) représentent une immobilisation importante, tandis que les invendus, contrairement au secteur de transition et à activité équivalente, sont quantité négligeable (de nombreuses entreprises sont équipées de salles d'exposition, mais cela ne saurait être considéré comme des invendus; ces salles servent au contraire à attirer le client en exposant le produit fini).

³¹ Moyenne générale.

³² Ecart-type général.

Nous avons mentionné le faible rôle des tontines dans la constitution d'un capital de départ. Quelles sont les raisons de cette situation? Les tontines participent-elles davantage au financement des entreprises au cours de leur développement? Avant de répondre à ces questions, nous devons d'abord définir les tontines en soulignant leur multiplicité et leur capacité d'évolution.

3) La tontine, un outil financier au service de la petite entreprise

Personne ne connaît vraiment l'origine des tontines. Pourtant, M.Nzemen³³ se risque à dire qu'elles sont apparues vers le XIV^e siècle. A cette époque, seul le facteur travail était connu et utilisé dans une économie à dominante agricole, où le troc permettait de se procurer les quelques biens manquants. Pour pouvoir développer et entretenir leurs cultures rapidement et avec une totale satisfaction, les hommes se sont groupés en société et allaient travailler ensemble le champ d'un des membres de la société. Une fois que les travaux dans le champ d'une personne étaient terminés, il fallait aller travailler sur le champ d'une autre personne de cette même société. Ainsi étaient entretenues à tour de rôle les cultures de tous les membres de la société, qui s'étaient associés pour s'entraider, se porter assistance, et faire fructifier de la meilleure façon possible leur capital-terre. La tontine de travail, ou encore tontine de champ, était née, et avec elle des principes qui seront conservés jusqu'à nos jours.

Il est admis que la dénomination "tontine" provient du banquier napolitain Lorenzo Tonti, qui vécut au XVII^e siècle, et à qui l'on attribue à tort la création de ce système communautaire (que l'on rencontre d'ailleurs à la fois en Afrique et en Asie, où il est cependant moins répandu).

³³ M.Nzemen: Théorie de la pratique des tontines au Cameroun, Cameroun, 1988, 142p. Cet ouvrage a été édité grâce à un crédit tontinal.

a- Définition des tontines

Définir la tontine est un exercice difficile, parce qu'il en existe de plusieurs sortes, et parce qu'elles ne sont censées obéir à aucune règle prédéfinie. L'informalité de ce type d'association en fait son originalité, mais explique aussi pourquoi elle est difficile à saisir. Quelles en sont les caractéristiques générales?

La tontine connaît son heure de gloire chez les économistes du développement parce qu'elle est, à l'heure actuelle, le seul moyen pour les entrepreneurs au sens large d'obtenir des crédits que les banques ne peuvent plus leur fournir, et ce pour des raisons que nous n'exposerons pas ici. C'est sa capacité à distribuer des crédits qui est mis en exergue. Pourtant, la tontine est avant toute chose une "société d'amis", selon l'expression d'A.Henry, G-H.Tchente, et P.Guillerme³⁴. C'est une société où les protagonistes se font confiance, où ils viennent avant tout pour s'entraider, se porter assistance, et témoigner d'une solidarité réciproque. Ce sont là des valeurs fondamentales qui président à la création d'une tontine et ce sont ces mêmes valeurs qui ont fait la force des tontines de travail ancestrales. Les relations sociales entre les membres sont donc primordiales.

Tentons maintenant d'en donner une définition. La tontine est une société avec ses règles de fonctionnement propres et préétablies, formée de membres homogènes (hommes ou femmes³⁵, ethnie, quartier, entreprise, administration, ...), unis, généralement en nombre restreint (rarement plus de 50 personnes³⁶), qui se réunissent pour s'entraider dans les diverses tâches de la vie sociale, et mettent en commun leur épargne pour en faire bénéficier à chaque tour d'un cycle un des membres (il y a autant de tours que de membres dans un cycle).

³⁴ A.Henry, G-H.Tchente, P.Guillerme: "La société des amis", C.C.C.E., Notes et étude n°34, Paris, avril 1990.

³⁵ Les tontines sont quelquefois mixtes.

³⁶ F.Baulier, A.Correze, A.Lebissonais et C.Ostyn signalent dans leur étude qu'une tontine du Nigéria, l'Esusu, compte de 200 à 300 membres. Voir Les tontines en Afrique, Rôles et évolutions, C.C.C.E., Notes et Etudes n°12, Paris, septembre 1988.

Voilà rapidement brossés les traits généraux d'une tontine, que beaucoup au Cameroun préfèrent appeler cotisation³⁷. Quelles sont les différentes formes modernes de la tontine? Comment s'est-elle adaptée au système économique capitaliste et quel est son fonctionnement?

b- Les différentes fonctions des tontines

Nous l'avons déjà souligné, chaque tontine possède ses spécificités. Il serait par conséquent réducteur de vouloir les classer par catégories. Néanmoins, on peut distinguer deux grandes familles de tontines: celles qui ont une vocation mutualiste, et celles qui permettent un investissement productif au sein d'unités économiques. Nous n'exposerons pas les détails du fonctionnement des tontines décrites ci-après; le lecteur pourra se reporter aux divers articles et ouvrages cités pour comprendre les mécanismes de collecte de l'épargne et de distribution de crédit.

Les tontines mutualistes³⁸

Elles correspondent en général à la forme la plus simple de tontine. Les membres se réunissent de manière périodique sous la direction d'un président de séance, qui rassemble le total des cotisations. Les sommes sont en général très faibles, de quelques centaines de FCFA la mise à quelques milliers de FCFA. Le total ainsi récolté va être remis à un des membres qui n'a pas encore pu "bouffer la tontine"³⁹, selon des règles variables.

³⁷ On lui prête encore de nombreuses autres appellations, généralement en dialecte local, comme tанда, pasanuku, gamaiyah, isusu, susu, shwa, ... dans A.Henry, G-H.Tchente, P.Guillierme, op.cit., p.4.

³⁸ Que l'on appelle encore "association à fonds d'épargne rotative", ou tontine tournante.

³⁹ Expression locale qui signifie, mais c'est assez clair, qu'un membre de la tontine vient de prendre l'ensemble des cotisations pour ce tour.

Ce type de tontine, par la faiblesse des montants engagés, n'est pas d'une grande utilité dans le monde des affaires. Mais de nombreux petits commerces ou micro-entreprises du secteur informel y ont recours, et ces petits patrons s'en servent généralement comme complément ou substitut au fonds de roulement, pour acheter une matière première nécessaire à des travaux, réparer des outils, stocker quelques cartouches de cigarettes ... Mais cette tontine sert aussi beaucoup aux dépenses courantes des ménages, pour habiller les enfants lors des rentrées scolaires, leur acheter les ouvrages nécessaires, ou tout autre produit nécessitant une dépense ponctuelle pour un besoin précis.

Les tontines d'affaires

Elles se distinguent d'abord des précédentes par le montant des cotisations beaucoup plus important. Les membres de ces tontines sont généralement des hommes d'affaires, qui ont des capacités d'épargne régulière importantes. Les cotisations mensuelles peuvent atteindre un million de FCFA ou plus. Les entrepreneurs du secteur de transition, à cause d'une épargne trop faible ou trop irrégulière, n'y ont généralement pas accès. Ces tontines sont réservées aux entrepreneurs modernes, aux riches commerçants ou aux hauts fonctionnaires.

Elles se distinguent encore des précédentes par le fait que le crédit accordé est mis aux enchères. C'est celui qui offrira l'intérêt le plus fort qui remportera le (ou les) lot(s). Ces tontines font fructifier l'épargne avec des taux largement supérieurs aux taux bancaires, et permettent aussi d'envisager des dépenses importantes, les lots pouvant atteindre des fortes sommes. Aussi, ces fonds tournants intéressent les hommes d'affaires qui peuvent disposer rapidement de l'argent nécessaire pour réaliser un investissement obligatoirement productif, le taux de l'emprunt à très court terme étant élevé. Ainsi, lors de la remise des fonds au(x) bénéficiaire(s), le président prononce une brève allocution, comme par exemple: «"ces francs que nous avons collectés, c'est à dire ces riens du tout, mais qui représentent tout notre trésor, nous te le donnons aujourd'hui,

pas pour que tu fasses disparaître cet argent, mais parce que nous souhaitons que ces un franc deviennent dix francs, que ça puisse t'être utile. Et nous renouvelons tous nos souhaits les meilleurs pour que tu réussisses dans ton projet, etc".⁴⁰» Cette allocution témoigne de l'importance de la fructification du prêt tontinal, sous "surveillance" des membres de la cotisation.

Voici rapidement décrits les fonctions des deux types de tontines les plus répandues au Cameroun, pays où 47,3% de la population est concernée par ce genre d'association⁴¹. Le système peut être très simple, mais peut aussi s'apparenter à de l'intermédiation financière classique, comme dans le cas des tontines d'affaires.

c- Utilisation des tontines dans les entreprises transitionnelles et les petites entreprises modernes

Hapi⁴² estime que les tontines représentent "la ressource du financement du précaire", et à ce titre, n'aident que les entreprises informelles. Nous ne sommes absolument pas d'accord avec cette opinion, qui minimise énormément la contribution des tontines au financement de l'activité économique.

Nous avons noté, dans la première section de ce chapitre, que les tontines participaient faiblement à la constitution du capital de départ des entreprises transitionnelles. Il existe une raison socio-économique fournie par de nombreux entrepreneurs transitionnels: la création d'une entreprise comprend toujours un risque d'échec. Aussi, les patrons, s'ils empruntent à une tontine, savent qu'ils n'ont qu'une alternative: rembourser ou courir le risque d'être exclus socialement du groupe auquel ils appartiennent. La rentabilité de l'entreprise n'étant pas assurée lors de sa création, ils en déduisent qu'il vaut mieux

⁴⁰ Ibid., p.17.

⁴¹ Marché tropicaux et méditerranéens, n°2152, 06.02.1987.

⁴² Hapi: Les tontines et le développement de l'entreprise, (p.392) dans B.Ponson & J-L.Schaan: L'esprit d'entreprise. Aspects manageriaux dans le monde francophone, John Libbey Eurotext, Paris, 1993.

courir ce risque sur leurs fonds propres plutôt que sur un emprunt à une tontine. La contrainte d'exclusion sociale (en cas de cessation de cotisation à la tontine) limite les risques de non-remboursement, risques que les banques, trop éloignées de l'univers social de l'emprunteur, n'arrivent pas à contrôler efficacement. Ainsi, «la pratique tontinière est parfaitement adaptée à la mentalité du petit entrepreneur»⁴³.

Si les tontines sont peu utilisées dans la création des entreprises transitionnelles, il en va tout autrement au cours de leur développement, comme le montre le tableau suivant.

Remarquons tout d'abord que, quelque soit le type d'utilisation de la tontine (A, B, ou C), son emploi croît avec le capital immobilisé de l'entreprise transitionnelle, donc avec l'importance du bénéfice (cf. section suivante). Un peu plus de six entreprises transitionnelles sur dix (et près de sept sur dix pour le secteur moderne) font appel à une tontine pour financer les besoins de l'entreprise. D'autre part, 39,1% des entreprises transitionnelles et 26,8% des entreprises modernes utilisent en priorité le crédit tontinal en cas de difficultés financières. Ces quelques chiffres témoignent de l'importance des tontines dans le développement de l'entreprise, transitionnelle ou moderne.

Par contre, peu nombreuses sont les entreprises, dans chaque secteur, à envisager des investissements futurs financés grâce aux tontines (ligne C du tableau suivant). Deux raisons expliquent ces faibles proportions. D'une part, plus de la moitié des entrepreneurs transitionnels et plus du quart des entrepreneurs modernes n'envisageaient pas d'effectuer un investissement dans un futur proche. D'autre part, l'avenir économique de l'entreprise, dans les deux secteurs et dans la conjoncture actuelle néfaste, représente un élément d'incertitude maximum pour les entrepreneurs. Par conséquent, ils ne sont pas sûrs de disposer des revenus réguliers nécessaires à la cotisation au sein d'une tontine, et préfèrent donc envisager le financement d'investissements ultérieurs sur leurs fonds propres ou grâce à l'octroi d'un crédit bancaire. Par contre, nous n'avons pas re-

⁴³ M.Lelart: Tontines, innovations et développement, dans B.Ponson & J-L.Schaan, 1993, op.cit.

marqué, dans notre échantillon, contrairement à d'autres recherches effectuées à Douala, que les entrepreneurs qui ont recours aux tontines n'utilisent pas le crédit bancaire, et inversement⁴⁴.

Tableau n°11: Utilisation d'une tontine dans le financement de l'entreprise par quartile d'actif (% de réponses affirmatives)

SECTEUR DE TRANSITION					
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
A	25%	36,4%	45,5%	50%	39,1%
B	58,3%	63,6%	72,7%	75%	63%
C	0%	0%	18,2%	16,7%	8,7%
SECTEUR MODERNE					
A	27,3%	10%	30%	40%	26,8%
B	72,7%	50%	70%	80%	68,3%
C	0%	0%	30%	40%	17,1%

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

- A: En cas de difficultés financières, feriez-vous appel en priorité à une tontine?
- B: Utilisez-vous parfois ou souvent les tontines pour financer votre entreprise?
- C: Envisagez-vous, dans le cadre de vos futurs investissements, l'utilisation d'un crédit tontinal?

Finalement, la tontine est un instrument financier souvent utilisé au niveau de la petite entreprise, transitionnelle ou moderne. Les sommes mises en jeu dans chaque secteur sont certainement différentes (nous n'avons pas pu avoir de précision

⁴⁴ G.A.Brenner, H.Fouda, J.M.Toulouse: Le financement des entreprises des Bamiléké à Douala, dans B.Ponson & J-L.Schaan, 1993, op.cit.

sur ce sujet sensible de la part des entrepreneurs interrogés), et les tontines à enchère doivent être plus fréquemment employées dans le secteur moderne que dans le secteur de transition.

La tontine, en palliant autant que possible les nombreuses imperfections d'une société en formation, permet au tissu social essentiellement urbain de fabriquer des repères disparus grâce à une dynamique innovatrice prenant pour base un respect de traditions essentielles qui ont permis à ce type d'association de traverser les siècles en s'imposant.

En permettant à chaque membre de "gagner" une somme qu'aucun banquier ne lui permettrait d'emprunter, la tontine atténue la faillite du système bancaire au Cameroun. En introduisant le système à enchères, elle répond à la fois à l'individualisation du tissu social, et incite à prendre des risques dans un environnement incertain.

L'évolution des tontines répond à la mutation des besoins des ménages et des entrepreneurs. D'autre part, cette transformation des besoins des différents acteurs sociaux a engendré une modification dans la conception de l'épargne. Celle-ci change progressivement de nature et de volume. Elle était auparavant essentiellement une épargne de précaution (stock de marchandises diverses) et de spéculation sociale (utilisation à des fins ostentatoires). Le glissement progressif vers la société technique, en synchronisation avec l'urbanisation, le développement du salariat, les mutations des modes de consommation des ménages et des modes de production des entrepreneurs (utilisation croissante de nouvelles techniques et technologies), a fortement influencé l'utilisation de l'épargne. Cette dernière garde toujours sa fonction de précaution, mais cette épargne "ménagère" est devenue monétaire, et s'"investit" dans les tontines mutualistes. L'évolution la plus importante, et beaucoup plus récente, s'est cependant traduite dans la sphère spéculative, où l'utilisation de l'épargne à des fins sociales s'efface peu à peu pour donner lieu à une épargne de spéculation économique, mise au service de l'accumulation de capital. Enfin, cette nouvelle forme d'épargne spéculative, captée par les tontines à en-

chères, engendre un accroissement de son volume, très certainement induit par son caractère rentable d'un point de vue financier.

Cette mutation dans la conception et l'utilisation de l'épargne fait partie intégrante de la dynamique de transition, et témoigne d'un changement dans l'utilisation du capital, notamment au sein des entreprises informelles. La consommation de capital dans l'entreprise évolue pour répondre aux besoins de développement de l'activité. Cela n'est possible que grâce à une nouvelle répartition du bénéfice entre la famille restreinte, les obligations sociales (famille élargie, phénomènes ostentatoires), et l'entreprise, au profit de cette dernière. Des ressources sont alors dégagées pour l'épargne spéculative (à caractère économique), qui pourront s'investir dans des investissements productifs. Ceux-ci favoriseront à leur tour l'accumulation de capital. Le processus de transition de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne ne peut avoir lieu qu'à la condition que ce cercle "vertueux" relatant les étapes successives de la consommation de capital s'accomplisse. Autrement dit, pour qu'il y ait transition de l'entreprise informelle, il est nécessaire qu'il y ait d'abord transition dans la conception que l'entrepreneur se fait de son épargne. Dans le cas contraire, l'accumulation de capital, comme le développement de l'activité, sont difficilement réalisables.

C: La reproduction élargie du capital dans le secteur de transition

Existe-t-il un surplus dégagé par les producteurs ou les commerçants pouvant donner naissance à une dynamique d'accumulation? Nous ferons abstraction ici, momentanément, des problèmes inhérents à la demande des ménages, comme à l'environnement économique et politique (national et international). Ces derniers points seront traités au chapitre II de la seconde partie.

1) Mise en évidence du surplus

Qu'entendons-nous par surplus? P.Guillaumont le définit comme «l'excédent de la production sur le minimum de subsistance», c'est à dire incluant «l'épargne et la consommation qui est en excédent par rapport au minimum de subsistance⁴⁵». Cl. de Miras⁴⁶ définit ce surplus comme étant égal au revenu de l'artisan. La différence entre les deux approches réside dans le rôle de la consommation du ménage de l'entrepreneur. S'il y a une consommation équivalente au minimum de subsistance sans épargne, Guillaumont considère qu'il n'y a pas création d'un surplus, tandis que de Miras estime que, dans ce cas, un surplus existe. Or, le surplus doit être au minimum égal à l'épargne, ce qui n'est pas possible avec la conception de de Miras, lorsque la faiblesse du revenu conduit à son entière consommation. Le surplus tel qu'il est défini par de Miras est beaucoup trop vague (car il permet d'envisager la possibilité où le facteur travail ne serait pas rémunéré en tant que tel), et ne peut être appliqué à la réalité économique informelle.

N'ayant pas pu recueillir les informations nécessaires pour déterminer si les entrepreneurs visités avaient une consommation inférieure, égale ou supérieure au minimum de subsistance, nous considérerons que le surplus de l'entrepreneur est égal au revenu⁴⁷ de ce dernier dégagé par son activité (que l'on peut considérer comme le bénéfice, les patrons dans le secteur de transition n'étant pas salariés de leur propre entreprise) moins la part de ce revenu attribuée à la consommation courante du ménage (nous excluons ici toutes les dépenses à caractère exceptionnel, provoquées par la maladie, le deuil ou la naissance, ...). Notre surplus s'apparente donc à la capacité d'autofinancement de l'entreprise à laquelle nous ôtons les re-

⁴⁵ P.Guillaumont: "Economie du Développement", P.U.F., Paris, 1985, p.20.

⁴⁶ Cl.de Miras, 1987, op.cit., p.50.

⁴⁷ Il est inutile de faire la différence entre bénéfice brut ou net, les entrepreneurs ne payant pas d'impôts en général (sauf la patente qui est d'un faible montant, rarement supérieur à 50.000 FCFA par an, quelle que soit l'activité considérée), et ne faisant eux-mêmes aucune distinction de ce type dans leurs évaluations.

venus extérieurs, c'est-à-dire encore l'épargne dans laquelle est incluse l'ensemble des consommations productives. Le concept de surplus retenu est très proche de celui défini par Guillaumont, et permet d'envisager, lorsqu'il existe, des dépenses productives à l'intérieur de l'entreprise (ce qui n'est pas toujours réalisable avec la définition de de Miras). Nous ne nous intéresserons pas pour l'instant à l'affectation de ce surplus; nous allons seulement le mettre en évidence.

Dans le contexte de méfiance généralisée à Douala après l'opération "villes mortes", en 1992, nous avons eu le plus grand mal à recueillir des données fiables concernant les bénéfices de l'entreprise⁴⁸. Aussi, le résultat n'est pas d'une grande fiabilité pour trois raisons supplémentaires:

1/ l'entrepreneur ne tenant pas de comptabilité a beaucoup de mal à fournir une estimation satisfaisante de son revenu (qui fluctue selon les périodes de l'année);

2/ certains entrepreneurs ont tendance à diminuer ce revenu, ayant peur d'éveiller des soupçons; d'autres, au contraire, ont tendance à le surestimer, pour montrer qu'ils travaillent bien et qu'ils sont des chefs d'entreprise compétents;

3/ enfin, nombreux certainement ont été ceux qui ne nous ont pas signalé l'existence de revenus annexes⁴⁹.

Aussi, pour pallier cette mauvaise qualité de l'information, nous prendrons deux autres indicateurs plus fiables permettant de juger de la présence d'un surplus: l'épargne mensuelle moyenne, et la fréquentation d'une tontine (qui implique nécessairement une obligation d'épargne, donc la présence d'un surplus).

Examinons en premier lieu les capacités d'autofinancement annuelles.

⁴⁸ Voir annexe n°1 "Les variables de l'enquête", et les différentes opérations effectuées pour tenter de reconstituer un bénéfice plausible à partir d'autres informations fournies par l'enquête.

⁴⁹ Cette dernière restriction n'est pas très importante dans l'interprétation du calcul de la capacité d'autofinancement, puisque nous cherchons avant tout à estimer le surplus de l'entrepreneur dans lequel ne doivent pas figurer ses revenus annexes.

Tableau n°12: Capacité d'autofinancement annuelle du secteur de transition par quartiles d'actif total actuel et par quartiles de capital productif actuel (moyenne et écart-type en millions de FCFA)

Quartiles	/ Actif total		/ Capital productif ⁵⁰	
	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type
Q1	0,2783	0,2619	0,2469	0,2744
Q2	0,6071	0,9125	0,9092	1,0583
Q3	0,5655	0,6346	0,3605	0,4724
Q4	1,5873	1,9441	1,6909	1,8895
	0,7671	1,2462	0,7671	1,2462

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Le principal enseignement de ce tableau est la présence d'une capacité d'autofinancement annuelle très hétérogène, mais positive quel que soit le quartile considéré⁵¹. L'existence d'un surplus dans le secteur transitionnel est, par conséquent, d'après ces statistiques, prouvée. La baisse de cette capacité d'autofinancement entre Q2 et Q3, très prononcée lorsqu'elle est ordonnée selon le capital productif, s'explique essentiellement par une diminution des bénéfices entre Q2 et Q3 (nous le verrons plus avant). Malgré tout, ces résultats peuvent paraître assez faibles au regard des résultats obtenus par Nihan et Demol dans leur enquête à Yaoundé en 1978, comme le montre le tableau suivant. Cette diminution évidente des capacités d'autofinancement calculées grâce aux résultats de nos enquêtes s'explique, soit par un biais dû à la petite taille de nos échantillons, soit, ce qui est plus probable, par l'aggravation de la situation de

⁵⁰ Les valeurs des quartiles du capital productif sont situées à la fin de l'annexe n°2.

⁵¹ Signalons qu'une seule capacité d'autofinancement annuelle s'est révélée être négative dans le troisième quartile (-350.000 FCFA). Elle a rompu le phénomène de croissance continue observable entre le premier et le dernier quartile pour cette variable.

crise à la fin des années 1980, réduisant l'intensité de la demande, le niveau des revenus des entrepreneurs, et par conséquent leur capacité d'autofinancement.

Tableau n°13: Capacité d'autofinancement annuelle moyenne par niveau d'actif immobilisé (en '000 FCFA)

Actif immobilisé ⁵²	Capacité d'autofinancement	
	Moyenne	Ecart-type
	PRODUCTION-SERVICES	
0 - 24,9	237,0	306,0
25,0 - 99,9	269,9	409,2
100,0 - 249,9	576,3	547,0
250,0 - 749,9	706,2	514,7
750,0 - 1499,9	1542,3	1570,2
1500,0 +	1488,5	1830,6
	HABILLEMENT	
0 - 24,9	66,5	68,1
25,0 - 99,9	89,9	194,0
100,0 - 249,9	264,3	561,0
250,0 - 749,9	135,5	335,8

Source: B.I.T. 1978 (Yaoundé)

Il est inutile de communiquer des statistiques précises sur l'épargne des entrepreneurs, 32,6% d'entre eux n'ayant pas voulu nous donner le montant de cette épargne⁵³. Néanmoins, le tableau suivant nous confirme la présence d'un surplus.

⁵² Remarquons que, quelques fois, Nihan n'utilise pas les mêmes intervalles pour les actifs de la "production-services". Ainsi, le premier intervalle devient (0;99,9(, le troisième (250;499,9(, et le quatrième (500;479,9(. Cf.p.61.

⁵³ Lorsque ce cas se présentait dans le traitement des données de notre échantillon, nous avons fait l'hypothèse critiquable d'une épargne nulle et l'avons comptabilisée comme telle.

Tableau n°14: Caractéristiques de l'épargne et appartenance à une tontine dans le secteur de transition

Epargne non communiquée	32,6%
Epargne positive	41,3%
Epargne nulle	26,1%
Appartenance à une tontine	58,3%

Source: Enquêtes C.E.D 1990-1992

Les résultats concernant l'épargne positive sont inférieurs à ceux concernant l'appartenance à une tontine. Il y a donc eu rétention d'informations de la part des entrepreneurs sur leur véritable épargne (à moins qu'une partie des entrepreneurs transitionnels ne choisisse de placer son épargne en dehors des circuits financiers informels). Quoi qu'il en soit, plus de la moitié des patrons participent à une tontine, et dégagent obligatoirement un surplus régulier minimum (équivalent au montant périodique de la cotisation). La présence de ce surplus est indispensable pour une accumulation productive du capital, condition importante pour intégrer le secteur moderne où l'indispensable qualité des produits nécessite une immobilisation en capital productif généralement plus importante que dans le secteur de transition. Mais la présence d'un surplus positif n'implique pas toujours une accumulation à l'intérieur de l'entreprise, comme le remarquent Ph.Hugon⁵³ et J.Charmes, à cause d'une affectation de ce surplus à la création d'autres unités informelles (processus de diversification des sources de revenu)⁵⁴, ou pour A.Morice⁵⁵, à cause d'une socialisation de ce surplus (c'est-à-dire un investissement valorisant le statut social de l'entrepreneur)⁵⁶.

⁵³ Ph.Hugon: "Les politiques d'ajustement et les micro-entreprises dans les pays en développement", C.C.C.E., Notes et Etudes n°13, Sept.1988.

⁵⁴ Seul un entrepreneur de notre échantillon avait adopté cette stratégie.

⁵⁵ A.Morice: "Les forgerons de Kaolack: travail non salarié et déploiement d'une caste au Sénégal", Thèse, E.H.E.S.S., 1982.

⁵⁶ Nous traiterons ce point dans le dernier paragraphe de cette

Si l'existence d'un surplus est désormais indéniable dans le secteur de transition, assiste-t-on pour autant à un processus de reproduction élargie du capital?

2) Une nette accumulation de capital

Nous considèrerons qu'il y a reproduction élargie du capital (ou accumulation productive de capital):

- 1- lorsqu'il y a accumulation de capital pendant la durée de vie de l'entreprise,
- 2- lorsque ce capital accumulé grâce aux revenus de l'entreprise est réinvesti dans celle-ci.

L'accumulation de capital est conditionnée par la réalisation d'un bénéfice permettant une épargne spéculative. Or, il est possible que cette épargne provienne non pas de l'activité étudiée, mais d'une autre possédée par le même patron, ou, inversement, que l'épargne réalisée au sein de l'activité étudiée soit investie dans une autre activité (nous n'envisageons ici que les cas d'épargne spéculative). Ce phénomène, qui est à l'origine d'une stratégie de diversification des sources de revenu des entrepreneurs, est de nature à introduire un biais dans l'analyse de l'accumulation de capital (tout au moins au niveau de son importance). En effet, les éventuelles autres activités du patron transitionnel peuvent ne pas appartenir à ce secteur et concourir à l'investissement productif dans l'entreprise sélectionnée. L'accumulation s'effectuerait alors en partie ou en totalité grâce à des revenus extérieurs au secteur de transition, masquant ainsi ses réelles possibilités de croissance. Le raisonnement inverse peut également être tenu, où l'on constaterait une faible accumulation à l'intérieur des entreprises transitionnelles, celles-ci réinvestissant leur épargne dans d'autres activités. Dans notre échantillon transitionnel, seulement six entrepreneurs (soit environ 13%) ont procédé à une diversification de leur activité. Cette faible proportion, constatée également par Fauré dans ses recherches

sur les petits entrepreneurs ivoiriens⁵⁷, n'est pas de nature à biaiser les résultats proposés ci-après. Par contre, cette stratégie de diversification est beaucoup plus fréquente dans notre échantillon moderne (près de 30% des entrepreneurs s'y soumettent), et est certainement une réponse aux difficultés de gestion engendrées par l'augmentation de la taille de l'entreprise⁵⁸. Après cette brève mise au point, il nous faut montrer la réalité de l'accumulation dans le secteur de transition.

Nous supposons ici que tous les investissements effectués dans l'entreprise sont productifs, directement ou indirectement.

Pour se rendre compte de cette reproduction élargie, nous choisirons deux indicateurs: la moyenne du taux de croissance annuel moyen de l'actif total, et la moyenne du taux de croissance annuel moyen du capital productif⁵⁹.

Nous devons ici encore formuler quelques réserves quant à la pertinence des calculs. Les entreprises ayant fait l'objet d'enquêtes ont en général quelques années d'existence. Les composants de l'actif total, et donc du capital productif, se déprécient au fur et à mesure de leur utilisation; il faut par conséquent tenir compte de l'amortissement de ces composants, en fonction de la date de mise en exploitation de ces derniers. Or, la notion d'amortissement est totalement étrangère aux entrepreneurs⁶⁰, et son calcul est rendu très difficile pour plusieurs raisons; il est impossible de connaître la durée exacte d'amortissement de tous les matériels employés par ces entrepreneurs, la date et le prix d'achat étant souvent incertains, comme les réparations ou modifications effectuées. D'autre part, il nous aurait fallu connaître le prix des matériels neufs et

⁵⁷ Y.-A.Fauré: "Petits entrepreneurs de Côte d'Ivoire", Karthala, 1994.

⁵⁸ Cf. Henry: "Les entreprises en Afrique: des progrès méconnus", Afrique 2000, août-sept.1993.

⁵⁹ Pour le calcul de ces taux de croissance, se reporter à l'annexe n°2.

⁶⁰ Nous montrerons toute l'importance de la notion d'amortissement dans le processus de transition lorsque nous traiterons des problèmes de gestion du capital, à la fin de la section suivante.

d'occasion pour pouvoir corriger les valeurs de l'actif, renseignements que nous n'avons pas pu avoir, compte tenu de la faible durée des enquêtes. Aussi, nous avons évité ces calculs en demandant aux entrepreneurs d'estimer leur actif et leur capital productif au prix de revente (donc sur le marché de l'occasion), au moment de notre passage, des différents matériels entrant dans la composition de ces deux variables.

Tableau n°15: Taux de croissance annuel moyen (T.C.A.M.) de l'actif et du capital productif par quartiles d'actif initial (en %) dans le secteur de transition (écart-type)

Quartiles d'actif total initial	T.C.A.M. de l'actif total	T.C.A.M. du capital productif
Q1	48,20 (35,37)	30,47 (33,59)
Q2	94,26 (134,35)	71,24 (82,90) ⁶¹
Q3	8,75 (5,91)	6,41 (5,39)
Q4	21,34 (29,77)	20,69 (25,37)
Moyenne	44,08 (79,60)	32,70 (53,25)

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Au vu des résultats exprimés dans le tableau ci-dessus, le phénomène d'accumulation est indéniable⁶². Mais il est difficile de porter un jugement sur son ampleur, à cause des réserves que nous avons formulées quant à la pertinence des chiffres fournis. Contentons-nous d'analyser les tendances.

⁶¹ Il y a dans ce quartile une valeur extrême: 508,22% pour le taux de l'actif total et 287% pour le taux du capital productif. Si l'on enlève ces valeurs de l'échantillon de Q2, on trouve les résultats suivants:

Q2 Actif total: 56,63% (51,93)

Q2 Capital productif: 51,63% (53,68)

⁶² Signalons qu'un seul taux de croissance (concernant l'actif total dans le troisième quartile) s'est révélé être négatif.

Il apparaît que la croissance annuelle moyenne est très forte pour les entreprises les moins capitalisées au départ, soient les deux premiers quartiles, quelle que soit la variable observée. Ce résultat obéit à une certaine logique: ce sont les entreprises les moins équipées à leur création qui doivent fournir l'effort d'investissement le plus important pour satisfaire des objectifs de développement ambitieux dans le secteur informel (c'est à dire intégrer dans un premier temps le secteur de transition)⁶³. Ce résultat, fruit d'une moyenne, est à nuancer lorsqu'on regarde les valeurs des écarts-types correspondants. Ils sont en effet importants, traduisant une non-homogénéité du processus d'accumulation à l'intérieur des entreprises les moins capitalisées à leur création (comme pour les entreprises les plus capitalisées, regroupées dans le dernier quartile).

D'autre part, il apparaît que les entreprises les mieux équipées en capital productif à leur création (Q4) ont continué essentiellement à investir dans le matériel productif (et cela de façon sensible), alors que les entreprises ayant un faible capital au départ (Q1 et Q2) ont consacré une part plus importante (que Q3 et Q4) de leurs investissements dans l'amélioration de leur lieu de travail (différence entre les deux taux), donc dans un investissement indirectement productif (modification de l'atelier, ...) ou non productif (achat de bureau, chaises, ...).

Cette différence dans la finalité de l'investissement, ordonnée selon l'importance de l'actif à la création de l'entreprise, répond-elle à des stratégies divergentes de la part des entrepreneurs? Doit-on croire (en considérant le capital productif comme étant un des piliers de l'accumulation de capital) que les entreprises les plus capitalisées à leur création obéissent immédiatement à une logique d'accroissement de la productivité du travail (par une amélioration continue des moyens de production), alors que les entreprises transition-

⁶³ D'autre part, plus le niveau quantitatif d'une variable est faible, plus son accroissement a des chances d'être important. Par exemple, le doublement d'un actif initial de 50.000 FCFA (accroissement de 100%) est plus simple à réaliser que pour un actif initial de 500.000 FCFA. L'investissement supplémentaire varie dans des proportions de 1 à 10.

nelles les moins équipées à leur création seraient plus proches d'une logique involutive, en investissant proportionnellement moins dans le capital productif. Nous ne le pensons pas. En effet, les entrepreneurs transitionnels accordent une grande importance à l'apparence extérieure de leur atelier ou commerce dans la stratégie visant à attirer une clientèle plus importante et plus fortunée. Aussi, il est logique que les entreprises les moins capitalisées au départ consacrent une partie plus importante (que les entreprises possédant déjà un local adéquat à leur création, cf. supra) de leurs investissements à l'amélioration de leur lieu de travail, sacrifiant ainsi certains investissements en capital productif qui seront effectués plus tard.

E. Demol, dans l'étude de C. Maldonado, observe les résultats suivants: «le pourcentage de cas présentant un taux positif de croissance du capital technique⁶⁴ augmente avec l'importance de l'actif immobilisé.⁶⁵» Demol montre encore que «par groupe de déciles, le taux moyen annuel d'accroissement varie de quelque 30 pour cent de l'actif total pour les unités les moins équipées à environ 10 pour cent pour celles qui le sont le plus.⁶⁶» Les tendances observées par l'enquête du B.I.T. en 1978, à Yaoundé, dans le secteur informel moderne défini par G. Nihan, sont confirmées par les résultats de nos enquêtes une douzaine d'années plus tard, avec cependant, semble-t-il, des croissances annuelles moyennes plus fortes dans le secteur de transition (qui est plus restrictif que la notion de secteur informel moderne). Cela pourrait signifier, avec de nombreuses réserves, que la dynamique d'accumulation s'est amplifiée depuis une quinzaine d'années dans les activités les plus capitalisées du secteur informel.

Les taux de croissance annuels moyens de l'actif total ou du capital productif sont non seulement positifs, mais aussi, pour certains quartiles, très importants. Ce résultat met en valeur

⁶⁴ C'est ce que nous appelons le capital productif.

⁶⁵ Demol dans Maldonado, 1987, op.cit., p.111.

⁶⁶ Ibid., p.114.

le dynamisme des activités du secteur de transition rencontrées, souligne leurs possibilités réelles d'accumulation, et permet d'insister sur l'emploi à des fins productives du surplus ainsi dégagé. La thèse du développement spontané concernant le processus de transition trouve alors dans la réalité du terrain une confirmation supplémentaire. Nous sommes en présence d'entrepreneurs capitalistes, qui n'hésitent pas à accroître leurs capacités de production, donc à perfectionner, à moderniser leur outil de production (ou augmenter le choix des produits dans leur commerce). Ce comportement porté vers le risque ("risk-adverse"), dominé par le goût d'entreprendre et la volonté de se développer dans un environnement très concurrentiel et incertain, s'il est exact, nous autorise à diminuer l'importance des dépenses somptuaires à caractère social, qui sont souvent dénoncées comme une limite culturelle à l'accumulation de capital, donc préjudiciable au développement de l'activité.

Nous allons maintenant montrer qu'il est nécessaire de relativiser cette dernière analyse.

3) Investissement social et désaccumulation de capital

Nous nous sommes efforcé, jusqu'à présent, dans notre recherche, de considérer le processus de transition de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne dans ses modalités économiques. Nous avons volontairement ignoré le contexte socio-culturel dans lequel ces entreprises évoluent, en excluant du même coup les implications que ce contexte pouvait avoir sur le fonctionnement de l'entreprise.

Or, l'entreprise, si petite soit-elle, est un corps social, au même titre que la famille, intégré dans un contexte culturel régi par des lois, des obligations, des traditions, qu'elle ne peut ignorer, étant elle-même dirigée par des hommes dont les comportements résultent en grande partie d'une éducation spécifique, entretenue par une culture séculaire très éloignée de l'éthos occidental.

Examinons comment un phénomène de désaccumulation de capital peut se produire à cause du contexte socio-culturel.

a- Les effets pervers de la solidarité dans l'entreprise

La solidarité urbaine est souvent synonyme d'hospitalité, hospitalité envers un frère du village, qui désire rendre visite à un parent, ou trouver du travail en ville. Mais nombreux sont ceux qui s'installent chez ce parent, pour de très longues périodes, sans chercher véritablement un emploi. Ils bénéficient d'une situation avalisée par la coutume, et agissent en parasites. E.Njoh-Mouelle⁶⁷ s'insurge violemment contre ce pourrissement de la vraie solidarité, qu'il nomme solidarisme, ce vice s'accroissant dans le contexte de crise durable que connaît l'Afrique Noire⁶⁸.

La solidarité (et non pas le solidarisme) s'affirme notamment dans la création ou la perpétuation de diverses associations. Elle est présente dans tous les compartiments de la vie sociale, et par conséquent s'immisce inévitablement dans le milieu économique. Au niveau des grandes entreprises, le solidarisme a des effets désastreux. J.M.Ela⁶⁹ note à ce propos que «la mise en place d'une économie productive ne peut occulter l'importance des réseaux sociaux, des groupes de filiation et des mécanismes de contrôle social qui ont joué un rôle déterminant dans l'échec de nombreux projets. Ici, plus qu'ailleurs, l'économie n'est pas un domaine séparé, autonome de l'organisation sociale.» Il argumente sa réflexion en soulignant que «dans les entreprises (où) la gestion du pouvoir, les rela-

⁶⁷ dans " Considérations actuelles sur l'Afrique", Ed.Clé, Cameroun, 1983.

⁶⁸ Cette transformation d'une valeur traditionnelle, la solidarité, s'inscrit dans la logique des bouleversements socio-culturels, mais montre aussi que l'élagage des pratiques traditionnelles ici travesties est soumis à des rapports de forces (dans le cas présent: urbains/ruraux, riches/pauvres) engendrant des conflits culturels masqués. Cette solidarité falsifiée a pris cette trajectoire à cause du caractère mercantile qui lui est forcément attaché.

⁶⁹ J.M.Ela: "Sortir de l'économisme pour comprendre l'économie (actuelle) camerounaise", Le Messenger, n°253, 13.03.1992.

tions de travail et les problèmes de promotion font apparaître l'importance des problèmes socio-culturels et des logiques lignagères incompatibles avec les contraintes de marché⁷⁰.»

Au niveau du développement de la petite entreprise, cette solidarité dévoyée génère de nombreuses contraintes. Les petits entrepreneurs urbains sont souvent sollicités par la famille élargie pour héberger et entretenir un ou plusieurs enfants qu'il faudra scolariser, soigner lorsqu'ils seront malades. Les dépenses entraînées par cette situation deviennent vite très lourdes à supporter. Dans l'hypothèse la plus favorable, les revenus dégagés par l'entreprise étaient importants pour la famille restreinte, et permettaient une accumulation en vue d'un investissement productif. Mais l'arrivée des neveux va entraîner une nouvelle répartition des revenus entre le foyer et l'entreprise, au détriment de cette dernière. La partie affectée à l'accumulation et à la cotisation dans une tontine risque de disparaître pour faire face aux dépenses familiales. Le processus d'accumulation peut être stoppé, signifiant par là-même l'arrêt du développement de l'entreprise, malgré les capacités techniques et gestionnaires du petit patron.

Mais cette solidarité impose d'autres contraintes à la petite entreprise, notamment au niveau du recrutement des ouvriers et employés.

Les recrutements au sein de la famille (élargie) et à l'intérieur du groupe ethnique trouvent leur origine dans certains traits culturels, tels que la constitution d'une clientèle d'obligés, qui était un symbole de puissance et permettait d'accéder à la reconnaissance sociale élargie du groupe d'appartenance. Ce recrutement de complaisance est souligné dans de nombreuses études sur le secteur informel urbain africain; elle est cependant minoritaire chez les entrepreneurs transitionnels et modernes que nous avons rencontrés.

Il est pourtant tout à fait concevable d'offrir du travail à ses proches dans le besoin (qui auront l'obligation de rendre ce service plus tard, si "la roue tourne") dans la mesure où ceux-ci ont les compétences requises, plutôt que d'embaucher un qui-

⁷⁰ Ibid.

dam. Mais cette manière de recruter devient pernicieuse et dangereuse (pour l'entreprise qui, dans ce cas précis, est en général soit très importante, soit de taille très réduite) lorsque la logique lignagère ou ethnique prime sur la qualification et l'expérience du futur embauché, ce qui était (et certainement est encore pour de nombreux entrepreneurs) trop souvent vérifié.

Dans ce cadre, deux effets pervers se rencontrent fréquemment. Le premier concerne l'incompétence de la nouvelle personne employée sur recommandation familiale ou ethnique, ou sur la pression d'un réseau de clientèle. La rentabilité (charges fixes supplémentaires inutiles pour les entreprises modernes, partage du bénéfice entre un nombre plus important de personnes pour une production presque identique dans le secteur de transition) et, par suite, la compétitivité de l'entreprise s'en trouvent d'autant plus gravement atteintes que le nombre d'ouvriers à l'intérieur de celle-ci est restreint. Le second effet pervers, plus grave, est notamment souligné par Warnier⁷¹. Il est généralement vérifié lorsqu'est embauché un membre de la famille proche. Ce "frère" peut alors quelquefois se prendre pour le patron lui-même, générant à l'intérieur de l'entreprise un conflit d'autorité; il peut encore refuser de se soumettre au patron pour effectuer certaines tâches; il peut enfin considérer l'entreprise comme un bien familial, et puiser à volonté dans la caisse, cet acte pouvant provoquer à terme la faillite de l'unité de production.

Mais la perversité du recrutement de complaisance s'accroît lorsque l'entrepreneur, mécontent du choix de son nouvel ouvrier, éprouve le plus grand mal à s'en séparer, craignant des reproches de la famille (s'il n'occupe pas à l'intérieur de celle-ci une position dominante), des représailles magiques de la part du futur licencié, ou encore d'être trainé devant le tribunal coutumier de son village, avec le risque d'être exclu socialement de son groupe d'appartenance⁷².

⁷¹ J-P.Warnier: "L'esprit d'entreprise au Cameroun", Karthala, Paris, 1993, p.233 et suiv.

⁷² Dans le même ordre d'idée, le recouvrement des impayés est difficilement réalisable lorsque le débiteur est un membre de l'ethnie de l'entrepreneur créancier. Ici aussi, les risques sociaux encourus sont importants, et il vaut mieux quelquefois perdre une certaine somme plutôt que d'essayer de

Tous les abus enregistrés à la suite des recrutements de complaisance, les dangers au niveau de la vie sociale et de la pérennité de l'entreprise, comme la crise économique, ont considérablement freiné ce type d'embauche. Mais le contexte socio-culturel engendre d'autres effets pervers pour la petite entreprise, et qui conduisent là encore généralement à un processus de désaccumulation.

b- Les pratiques socio-culturelles: un frein à l'accumulation de capital

Si le recrutement a tendance à obéir à une logique lignagère grâce à un certain réflexe traditionnel de solidarité, la répartition de l'accumulation de capital réalisée dans le cadre d'une activité économique obéit aussi à certaines obligations culturelles. Ces obligations concernent toutes les dépenses improductives qui n'ont aucun lien avec l'entreprise et son activité, mais qui permettent à l'entrepreneur d'assouvir ses besoins de reconnaissance sociale (traditionnelle), et concourent à l'élévation de son statut au sein du groupe. Toutes ces dépenses effectuées essentiellement sous forme de dons et fêtes accroissent non seulement le statut social de l'entrepreneur, mais aussi celui de sa famille. Ainsi, ces dépenses peuvent être engagées sur l'initiative du patron, mais peuvent être aussi proposées, voire imposées, par l'entourage familial, qui bénéficiera des retombées sociales. «Source de prospérité et de puissance, l'entreprise fait partie du patrimoine familial et doit concourir au prestige de la famille et à la vanité du propriétaire qui mène une existence quasi-seigneuriale: l'argent doit servir la dépense.⁷³» Ainsi, «le mobile fondamental de cette accumulation est d'ordre affectif: l'accumulation doit servir le statut social de l'individu.⁷⁴»

recouvrer son dû. Voir à ce sujet A.Henry: Mieux organiser les entreprises africaines, C.C.C.E., Notes et Etudes n°29, oct.1989, 19p.

⁷³ B.Traoré: "La dimension culturelle de l'acte d'entreprendre", dans "L'entrepreneuriat en Afrique Francophone: culture, financement et développement", Ed.John Libbey, Paris, 1990, p.10.

⁷⁴ Ibid., p.10.

Ce comportement économique, quasi-général en Afrique Noire, a bien entendu des effets dévastateurs sur les possibilités de croissance de nombreuses unités de production. Il représente un frein puissant à la dynamique de l'investissement productif (et par suite un frein au processus de transition) par un détournement à des fins sociales de l'épargne réalisée sur les bénéfices de l'entreprise, et peut même à terme se retourner contre l'entrepreneur, en concourant dans certains cas à la faillite de l'entreprise. Cela entraîne donc un tarissement des sources d'accumulation et de revenus mis au service de la "dépense sociale", et finalement à une perte d'un statut social chèrement acquis, puisqu'il nécessite, pour être conservé, un entretien des dépenses qui lui sont destinées⁷⁵.

B.Traoré conclut qu'«au total, on est enclin à affirmer que si l'entreprise "moderne", en Afrique, est du type néo-classique - le propriétaire détenant sans partage tous les pouvoirs de décision - l'entrepreneur, lui, a du mal à émerger du schéma traditionnaliste pour évoluer vers l'Homo-oeconomicus moderne tant sont encore vivaces les pesanteurs culturelles de la tradi-civilisation.⁷⁶» A.Kabou va plus loin dans son jugement des dépenses somptuaires à caractère social: «Il faut, en effet, savoir que l'économie moderne dite d'affection est défendue, soutenue, par une rhétorique identitaire intellectuelle qui fait de l'argent le moyen privilégié de conservation des traditions: les sommes colossales (...) ne servent pas, on le sait, à créer des activi-

⁷⁵ Les dépenses sociales sont très diverses. A titre d'exemple, les funérailles sont souvent une source de tarissement d'économies.

P.M.Métangmo ("Développer pour libérer. L'exemple de Bafou (Cameroun): une communauté rurale africaine", L'Harmattan, Paris, 1986) explique qu'en pays bamiléké «ces funérailles, généralement très grandioses dans leur manifestation, constituent l'expression la plus communautaire de la culture locale. On y voit déferler une foule de ressortissants du village vivant dans les grandes villes (...) Mais à cause des dépenses excessives qu'elles entraînent, les funérailles freinent indubitablement le développement des communautés villageoises. Elles grèvent lourdement le budget des familles qui y claquent généralement en un week-end, les économies de toute une vie. Lien vital entre les morts et les vivants, les funérailles restent en pays bamiléké la plus belle manifestation culturelle; mais à quel prix!»

⁷⁶ Op.cit., p.12.

tés productives de biens matériels dont l'Afrique a besoin, mais à renforcer un narcissisme culturel perçu comme positif à tous les échelons de la société. Très clairement, le culturel, en Afrique, concurrence l'économique et le bat à plate couture.⁷⁷» Nous laissons au lecteur, en fonction de sa propre expérience, le soin d'accepter ou de réfuter les jugements très tranchés exprimés ci-dessus.

Quelquefois, les entrepreneurs effectuent des dépenses de prestige à l'intérieur même de l'entreprise. Cela se traduit généralement par des investissements dans des machines à la technologie de pointe, inutile pour les besoins de la clientèle, mais rentables "socialement". Ces investissements de prestige sont très coûteux, et participent au processus de désaccumulation de capital, en provoquant une diminution du taux de rentabilité du capital. Il arrive même, effet pervers suprême, que des patrons, agacés par les sollicitations financières diverses, soient tentés d'effectuer de tels investissements lourds, qu'ils savent inutiles, afin de justifier l'impossibilité d'octroyer une aide financière à tel membre de la famille, ou pour telle fête traditionnelle. Il est donc quelquefois difficile de s'opposer, sans raison apparente (et l'accumulation ou l'épargne n'en sont pas au regard de la coutume), à certaines dépenses dictées par des réflexes traditionnels.

«Aux repères sociaux et culturels traditionnels désarticulés, les sociétés modernes n'ont rien substitué. Au contraire, on assiste ici et là à des plâtrages ratés de structures sur une culture et des mentalités restées traditionnelles. Or un système comme une structure ne peuvent fonctionner parfaitement que sur des cultures et mentalités qui les ont engendrés. Adopter des systèmes nouveaux parce qu'ils nous paraissent plus performants, nous condamne alors à changer simultanément de mentalité et de culture.⁷⁸» Cette réflexion de Metangmo, analysant les échecs

⁷⁷ A.Kabou, op.cit., p.163.

⁷⁸ P.M.Metangmo, op.cit., p.92.

d'une coopérative en milieu rural au Cameroun, apporte une justification générale aux entraves dressées par le contexte socio-culturel contre les moeurs économiques des petits entrepreneurs. Mais lorsqu'une structure traditionnelle accepte de se transformer quelque peu pour se mettre au service de la modernité, tout en conservant une base de fonctionnement séculaire qui a contribué à sa pérennité, il y a alors osmose et non plus opposition entre tradition et modernité. La tontine représente l'exemple le plus caractéristique d'une telle transformation.

Résumons-nous: le capital tient un rôle pivot non seulement dans la création, mais aussi et surtout dans le développement de l'entreprise transitionnelle. Ce développement est assuré grâce à une accumulation de capital permettant l'amélioration des moyens de production. Mais cette immobilisation en capital (qui peut atteindre des niveaux importants pour le secteur informel) est-elle correctement utilisée dans le cadre général de l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise? Quels sont les principaux problèmes que rencontre l'entrepreneur dans la gestion de ses capitaux disponibles et immobilisés? Ce sont les principales questions auxquelles nous allons répondre dans la section suivante.

Section II: La transformation du capital dans le secteur de transition

Le capital est un facteur de production rare dans le secteur informel. Il convient par conséquent d'étudier sa transformation dans le processus de production, en analysant si des phénomènes de surcapitalisation peuvent être décelés dans les entreprises transitionnelles. Nous serons alors en mesure, d'une part, de juger la qualité de la gestion du capital dans le secteur de transition, et, d'autre part, de souligner le poids d'un tel outil dans la dynamique du processus de transition.

A: Les différentes fonctions du capital

Si l'accumulation du capital est une condition nécessaire à réaliser pour participer au processus de transition, elle ne peut se réaliser que grâce à la création de valeur ajoutée, de bénéfices, ceux-ci étant générés entre autres par la force de travail et sa productivité. Comment le capital contribue-t-il à l'amélioration de ces paramètres de production?

1) La contribution du capital à l'emploi et à la productivité du travail

Il est courant de constater que chaque emploi créé dans le secteur informel nécessite beaucoup moins de capital que dans le secteur moderne. C'est d'ailleurs une des multiples raisons de l'extension des activités informelles. D'autre part, l'accès au capital, dans la période actuelle de récession, devient de plus en plus difficile pour les petites entreprises modernes, et à plus forte raison pour les entreprises transitionnelles. Ces dernières ont-elles besoin d'un investissement plus faible que les premières pour créer un nombre d'emplois identique?

Le premier enseignement du tableau suivant est que, quel que soit le secteur considéré, mais avec des échelles de grandeur différentes, l'investissement par travailleur (K/L) est une fonction croissante de l'actif total. Ce résultat est sans sur-

prise¹. D'autre part, nous remarquons encore que, lorsque le capital immobilisé est relativement faible dans le secteur de transition (Q1 et Q2), le nombre d'emplois par investissement total (L/K) est beaucoup plus important que dans le secteur moderne. Par contre, dès que le capital immobilisé s'accroît dans le secteur transitionnel (Q3 et Q4), la création d'un emploi nécessite environ le même investissement que dans le petit secteur moderne (Q1 et Q2). Par conséquent, si nos résultats se trouvent confirmés par d'autres enquêtes, nous pouvons en conclure que les entreprises transitionnelles, malgré un environnement institutionnel moins contraignant, ne sont pas capables de créer plus d'emplois que les petites entreprises modernes, pour un investissement identique. Cette conclusion est lourde de conséquences pour les éventuelles politiques de promotion en faveur du secteur de transition, dans le cadre d'une gestion du chômage ou du sous-emploi.

Le corollaire de la conclusion précédente revient à dire qu'un emploi coûte aussi cher dans le petit secteur moderne (Q1 et Q2) que dans les entreprises les plus dynamiques du secteur transitionnel (Q3 et Q4). Pourtant, les entreprises transitionnelles ne paient pas de charges sur les salaires de leurs employés, et ces derniers ne sont pas mieux payés que leurs collègues du secteur moderne. Puisque la productivité du travail est très proche dans les deux secteurs (pour les quartiles d'actifs considérés; cf. troisième colonne du tableau suivant), cela signifie que l'investissement est mieux géré dans le petit secteur moderne, ou que la demande est trop insuffisante dans le secteur transitionnel (mais ces deux propositions se rejoignent). Par conséquent, dans l'optique de la transition au secteur moderne, les entreprises transitionnelles les plus dynamiques (donc les plus concernées par cette transition) doivent fournir des efforts au niveau de la gestion de leurs investissements, afin de ne pas alourdir leurs charges financières (amortissement du capital), et cela pour rester compétitives sur leur hypothétique nouveau marché.

¹ Nihan (1980, op.cit.) constate la même chose.

Tableau n°16: Paramètres de production relatifs à l'emploi dans le secteur de transition et le secteur moderne par quartiles d'actif total actuel (en millions de FCFA) / moyenne (écart-type)²

SECTEUR DE TRANSITION				
Quar-tiles	Intensité de capital K / L	L / K	Productivité du travail	Coût du travail sur V.A.B.
Q1	0,186 (0,14)	5,376	0,37 (0,22)	0,924 (0,53) ³
Q2	0,454 (0,18)	2,203	0,74 (0,38)	0,577 (0,24)
Q3	1,172 (0,56)	0,853	0,82 (0,42)	0,486 (0,18)
Q4	2,738 (1,76)	0,365	1,22 (0,53)	0,395 (0,15)
Myne	1,152 (1,37)	0,868	0,79 (0,50)	0,591 (0,37)
SECTEUR MODERNE				
Q1	1,064 (1,37)	0,940	0,84 (0,48) ⁴	0,628 (0,21)
Q2	2,755 (1,01)	0,363	1,54 (0,64)	0,525 (0,13)
Q3	4,693 (2,95)	0,213	1,38 (0,53)	0,459 (0,20)
Q4	7,511 (3,63)	0,133	2,87 (1,80)	0,379 (0,12)
Myne	3,394 (3,45)	0,295	1,66 (1,26)	0,501 (0,19)

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Avant de nous intéresser à l'analyse de la productivité du travail, nous devons prendre quelques précautions concernant la qualité de cet indicateur. Il mesure, à travers la performance des travailleurs, une partie de l'efficacité du processus de

² Pour le calcul de ces différents paramètres, se reporter à l'annexe n°2.

³ Nous avons ici enlevé une valeur extrême qui aurait donné une moyenne à Q1 de 1,432 (1,76) et une moyenne générale de 0,731 (1,006).

⁴ Nous avons enlevé une valeur extrême qui aurait donné comme moyenne à Q1 1,332 (1,61) et comme moyenne générale 1,771 (1,427).

production, et dépend de nombreux facteurs, que l'on peut regrouper dans deux catégories. La première comprend les facteurs directement liés au travailleur: ce sont la qualité et la quantité de son capital humain, son état de santé (et son accès au soins), comme l'intensité (l'ardeur) avec laquelle il accomplit son travail. La seconde catégorie englobe des facteurs liés à l'entreprise, sur lesquels le travailleur n'a pratiquement aucune emprise. Il s'agit de la technologie utilisée dans le processus de production, de l'organisation du travail et des rapports humains au sein de l'entreprise⁵. Il devient alors évident qu'il est difficile d'interpréter avec rigueur les causes d'un gain ou d'une perte de productivité, tant les facteurs engendrant une variation sont nombreux du côté de l'offre. D'autre part, les variations dans la productivité du travail peuvent provenir du côté de la demande, lorsque l'on assiste à des retournements conjoncturels. Enfin, la mesure de la productivité du travail pose aussi quelques problèmes, notamment dans le secteur informel. On trouve au numérateur de ce ratio la production ou la valeur ajoutée brute, et au dénominateur un indicateur du volume de travail effectué⁶. Ce volume devrait normalement se déterminer en heures ou en jours de travail réel. Or, il est pratiquement impossible de recueillir une telle mesure dans le secteur de transition, les périodes d'inactivité étant fréquentes, et le système des fiches de présence (avec notation des heures d'arrivée et de départ de l'entreprise) étant inexistant. Aussi, pour contourner cette difficulté (les patrons se trouvaient dans l'impossibilité de nous fournir des informations précises sur la quantité de travail effectué⁷), nous avons pris comme indicateur du volume de travail l'emploi total dans l'entreprise. Certes, cette mesure est très discutable, et c'est la raison pour laquelle il ne faudra voir dans les résultats qui vont suivre que des indications sur la réalité de la productivité du travail.

⁵ Voir entre autres P. Combemale, A. Parienty: "La productivité", Nathan, Coll. CIRCA, 1993, 207p.

⁶ Cf. annexe n°2 pour le calcul de la productivité du travail de nos échantillons.

⁷ Même en distinguant, comme nous l'avons fait pour le calcul du chiffre d'affaires et des bénéficiaires, des bonnes, moyennes et mauvaises semaines.

Nous remarquons, comme pour l'intensité de capital, que la productivité du travail est une fonction croissante de l'actif immobilisé. Ce résultat était attendu. L'utilisation plus intensive de la technologie à travers l'emploi de machines plus performantes (pour les activités de production) augmente le rendement de chaque travailleur⁸, à l'intérieur des entreprises transitionnelles ou modernes (avec, pour ces dernières, une légère baisse dans Q3, inexpliquée). Constatons encore que cette croissance de la productivité, au regard de la relative faiblesse des écarts-types, s'effectue de manière homogène. Mais le fait marquant, que nous avons déjà mentionné, se trouve dans la correspondance entre les productivités des deux secteurs. A niveau d'actif équivalent (et donc, un peu abusivement, à niveau technologique identique), les ouvriers et patrons du secteur transitionnel sont aussi productifs que leurs collègues du secteur moderne. Cela sous-tend l'idée d'un niveau de capital humain très proche dans les deux secteurs.

D'autre part, à l'instar d'E.Demol⁹ dans son analyse sur le secteur informel moderne de Yaoundé, nous constatons que la part du coût du travail dans la valeur ajoutée brute est une fonction décroissante de l'actif immobilisé. Ce résultat est encore vérifié pour le secteur moderne. Rappelons que la valeur ajoutée brute représente l'ensemble des rémunérations des facteurs de production, soit la charge salariale, le bénéfice de l'entrepreneur, les impôts, les amortissements et les intérêts. Les impôts et les intérêts étant négligeables dans le secteur transitionnel, les amortissements étant peu importants au regard de la masse salariale et du bénéfice¹⁰, nous en concluons que ce dernier augmente rapidement avec le niveau technologique de l'entreprise, ce qui nous sera confirmé lors de l'étude de la contribution du capital à la valeur ajoutée et aux bénéfices.

⁸ Nous supposons ici implicitement que le niveau de capital humain de la force de travail transitionnelle est suffisant pour envisager une utilisation efficace du capital productif.

⁹ dans C.Maldonado, 1987, op.cit.

¹⁰ Même si les entrepreneurs transitionnels ignorent ces derniers, nous en avons tenu compte dans nos calculs. Voir le point 3 de l'annexe n°1.

Enfin, la décroissance du rapport "coût du travail / V.A.B." nous confirme le fait d'une croissance de la productivité du travail au fur et à mesure que l'actif augmente. Remarquons en dernier lieu que les proportions concernant le secteur moderne, à niveau d'actif équivalent, sont plus élevées. Cela est essentiellement dû au paiement d'impôts et d'intérêts beaucoup plus importants que dans le secteur de transition, les productivités du travail (toujours à niveau d'actif équivalent) étant relativement proches.

Nous venons de suggérer que l'accroissement du capital immobilisé contribuait à l'augmentation de la valeur ajoutée. Confirmons maintenant ce fait.

2) La contribution du capital à la création de valeur ajoutée et aux bénéfices

Les résultats du tableau suivant valident nos conclusions précédentes. La création de valeur ajoutée, dans les deux secteurs, est bien une fonction croissante du capital immobilisé, même si on remarque une très légère diminution entre le deuxième et le troisième quartile dans le secteur transitionnel. Ce fait est peut-être à imputer à une gestion du capital particulièrement insuffisante dans ce quartile (surcapitalisation des entreprises par rapport à la demande). Il est cependant nécessaire de relativiser le rôle du capital dans la création de valeur ajoutée en soulignant l'importance de l'emploi dans cette contribution, comme en témoignent les estimations des fonctions de production présentées dans le paragraphe suivant.

D'autre part, nous remarquons, à niveau d'actif équivalent, que la valeur ajoutée brute créée par les entreprises du secteur moderne est beaucoup plus importante que celle créée dans le secteur de transition. Pourtant, les bénéfices de celui-ci sont plus élevés (au moins pour le dernier quartile). Cela confirme le fait qu'une part importante de la valeur ajoutée brute dans le secteur moderne est imputable aux amortissements, aux impôts, aux intérêts, et aux charges sociales résultant du paiement des salaires (rappelons quand-même que ces derniers sont plus impor-

tants, à niveau de capital humain équivalent, que dans le secteur de transition). Toutes ces ponctions diminuent automatiquement la valeur du bénéfice dans le secteur moderne.

Bien que la valeur ajoutée contenue dans un produit moderne soit plus forte que celle contenue dans un produit transitionnel équivalent (grâce à un degré de finition plus important et à une rareté du produit plus grande), il apparaît nécessaire que les petites entreprises modernes (celles qui sont directement comparables, par leur immobilisation en capital, aux entreprises transitionnelles) aient une demande plus forte (ou moins discontinue) que dans le secteur de transition pour aboutir à un niveau de bénéfices comparable. Autrement dit, les charges financières sont telles dans le secteur moderne que le droit à l'erreur en terme de gestion du capital est beaucoup plus réduit que dans le secteur de transition. Un investissement lourd inopportun sera sanctionné plus durement, ou conduira plus rapidement à la faillite que dans le secteur de transition.

Enfin, le niveau des bénéfices, bruts ou nets, suit la même évolution, croissante, que la V.A.B. dans le secteur de transition (et dans une moindre mesure dans le secteur moderne). Mais le niveau des bénéfices est très disparate à l'intérieur de chaque quartile (et pour chaque secteur), comme en témoignent les valeurs élevées des écarts-types. Cela confirme (mais est-ce vraiment nécessaire) l'idée d'un dynamisme inégal des entreprises transitionnelles pour des valeurs d'actif comparables (le même raisonnement s'applique également aux entreprises modernes).

Le rôle du bénéfice est primordial dans le processus d'accumulation. C'est grâce à son existence que pourront être dégagées les ressources nécessaires aux investissements productifs. D'autre part, un patron qui procède à une série d'investissements dans son entreprise, et qui voit ses bénéfices s'accroître ensuite, ne peut être qu'encouragé dans un cercle vertueux. Celui-ci, très simple, est généré grâce à l'accumulation d'une épargne réalisée sur les bénéfices, produits par les investissements antérieurs, en vue de futurs investissements, et cela tant que la rentabilité de

l'investissement est positive¹¹ (voir ci-après la capacité d'absorption du capital).

Nous constatons, dans le tableau suivant, que le bénéfice net est très faible pour le premier quartile d'actif dans le secteur de transition. Le processus d'accumulation du capital est par conséquent bloqué¹². En revanche, les entreprises les plus capitalisées (Q4) dégagent un bénéfice net très élevé, permettant une reproduction élargie du capital. Ainsi, comme le remarque E.Demol¹³, ce sont les entreprises les plus capitalisées qui sont en mesure d'effectuer les investissements productifs les plus importants, accentuant leur situation d'entreprises leaders dans le secteur de transition¹⁴. Ce sont, bien sûr, ces entreprises qui sont directement concernées par le processus de transition au secteur moderne. Leur expansion dans le secteur transitionnel risque d'ailleurs d'être freiné par le type de demande qui s'adresse à elles (nous aurons l'occasion d'approfondir ce sujet dans le dernier chapitre de la seconde partie).

¹¹ Pour l'entrepreneur qui n'a pas les moyens de calculer la rentabilité de son investissement, l'accroissement des bénéfices (à condition qu'il soit quantifié) constituera un repère satisfaisant.

¹² Mais la valeur élevée de l'écart-type dans ce quartile nous autorise à penser que certaines des entreprises concernées produisent des bénéfices suffisamment importants pour que le processus d'accumulation productive s'amorce. Il existe par conséquent dans ce quartile des entreprises obéissant à une logique involutive, tandis que d'autres suivent un processus évolutif.

¹³ dans C.Maldonado, 1987, op.cit.

¹⁴ Dans le même ordre d'idées, Kennedy (1980), cité par Fauré (1994), montre qu'au Ghana, le niveau de l'investissement au démarrage de l'activité conditionne fortement son développement ultérieur.

Tableau n°17: Paramètres de production relatifs à la création de valeur dans le secteur de transition et le secteur moderne par quartiles d'actif actuel (en millions de FCFA) / moyenne (écart-type)¹⁵

SECTEUR DE TRANSITION			
Quartiles	Bénéfice	Bénéfice net¹⁶	V.A.B.
Q1	0,767 (0,54)	0,194 (0,58)	1,034 (0,59)
Q2	1,702 (1,33)	1,102 (1,32)	2,505 (1,38)
Q3	1,620 (0,85)	1,015 (0,86)	2,485 (1,13)
Q4	2,998 (1,97)	2,397 (1,97)	4,711 (2,78)
Moyenne	1,777 (1,53)	1,182 (1,53)	2,692 (2,16)
SECTEUR MODERNE			
	Bénéfice net¹⁷		
Q1	1,080 (1,031)		7,261 (4,35)
Q2	1,107 (0,820)		11,812 (9,00)
Q3	3,400 (4,063)		13,186 (9,51)
Q4	19,890 (19,889)		51,24 (41,83)
Moyenne	6,80 (13,274)		20,54 (27,97)

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

¹⁵ Le calcul de ces différents paramètres de production est expliqué en annexe n°2.

¹⁶ Le bénéfice net dans le secteur de transition est égal au bénéfice auquel on retire le salaire théorique du patron de l'activité.

¹⁷ Un bénéfice ne nous a pas été communiqué dans Q1 et dans Q2. D'autre part, deux bénéfices étaient nuls dans Q1, un dans Q2, quatre dans Q3 et deux dans Q4. Les valeurs exprimées dans la colonne bénéfice net, comme dans celle de la rentabilité du capital (bénéfice net / capital total) sont donc à utiliser avec précaution, même si l'absence de bénéfices dans certaines entreprises est le reflet des difficultés rencontrées par les entrepreneurs dans le secteur moderne.

Les différentes conclusions que nous venons de tirer soulignent le rôle primordial du capital dans le dynamisme de l'entreprise, à condition qu'il donne lieu à une accumulation productive permettant d'améliorer les conditions de production. Mais cette reproduction élargie peut connaître des limites d'ordre économique, que nous nous proposons maintenant d'analyser au moyen du concept de capacité d'absorption du capital.

B: La capacité d'absorption du capital

P.Guillaumont¹⁸ définit la capacité d'absorption d'un point de vue macro-économique comme «un ensemble de limites à la transformation de capitaux disponibles ou mobilisables en capital réel utile au développement. (...) L'analyse micro-économique conduit à définir la capacité d'absorption comme le maximum d'investissement réalisable sans que le taux de rentabilité de l'investissement devienne nul.¹⁹» Cette capacité d'absorption a des limites essentiellement techniques, telles que des qualifications insuffisantes des entrepreneurs pour utiliser et gérer les investissements. On s'aperçoit immédiatement de l'importance d'un tel concept dans le processus de transition. En effet, une idée fréquemment émise dans les analyses sur le secteur informel est la surcapitalisation de ses entreprises les plus importantes, ou l'inutilité totale de certains investissements lourds effectués à l'intérieur de celles-ci. Il devient alors nécessaire de voir si cette situation se rencontre dans le secteur de transition, tout en la comparant à celle du petit secteur moderne.

La mesure de la capacité d'absorption du capital soulève quelques difficultés²⁰. Toutefois, nous allons tenter, grâce à l'analyse de différents ratios et de la productivité du capital

¹⁸ P.Guillaumont, op.cit., p.87.

¹⁹ Ibid., p.88.

²⁰ On peut consulter à propos de cette difficulté de mesure C.Njomgang: "L'absorption du capital au Cameroun (1965-1980)", Ed.Berger-Levrault, 1986, Paris, 204p.

de voir de quelle manière une certaine quantité de capital peut-être correctement assimilée (dans le sens de rentabilité) par les entreprises, transitionnelles et modernes.

La rentabilité du capital mesure le rapport entre le bénéfice net de l'entreprise et l'actif total. Lorsque ce rapport tend vers zéro, cela signifie que l'entreprise est surcapitalisée. Il a par conséquent été opéré des investissements inutiles, et l'on pourrait alors dire que le taux de rentabilité des derniers investissements effectués est nul. Mais ce type de mesure nous rapproche plus d'une "capacité marginale d'absorption du capital" (rentabilité du dernier investissement effectué) que de la capacité d'absorption "classique" du capital. Nous aurions pu nous attendre à une rentabilité du capital fonction décroissante de l'actif immobilisé. Or, il n'en est rien. Le tableau n°19 nous montre que la rentabilité passe par des phases de croissance et de décroissance, essentiellement dans le secteur de transition, mais aussi dans le secteur moderne. Remarquons encore que cette rentabilité du capital est loin d'être homogène à l'intérieur de chaque quartile d'actif, comme en témoignent les valeurs élevées des écarts-types.

Ces quelques constatations nous suggèrent l'idée que la capacité d'absorption du capital est différente dans chaque entreprise, car d'autres éléments interviennent dans la recherche de ce seuil. Ces éléments sont essentiellement au nombre de deux, et sont liés entre eux: il s'agit de la gestion de l'entreprise (à travers la décision d'investir et la façon d'exploiter cet investissement), et du capital humain de l'entrepreneur. Nous aurons l'occasion de revenir sur ces deux points.

D'autre part, en théorie, plus le coût du travail est faible par rapport au coût du capital, plus ce dernier doit être bien géré, afin d'accroître la capacité d'absorption du capital. Or, dans la troisième colonne du tableau n°19, nous nous rendons compte que si le coût du travail reste supérieur au coût du capital dans les trois premiers quartiles du secteur transitionnel (confirmant par là la prépondérance de la main d'oeuvre dans le processus de production des entreprises transitionnelles), cela n'est plus vérifié dans les entreprises les plus capitalisées

(Q4). Et, de façon apparemment paradoxale, la rentabilité du capital s'élève faiblement à l'intérieur de ces entreprises. Cela suggère l'idée que le rendement des derniers investissements effectués compense le surcroît de charges liées à l'augmentation du capital. Par conséquent, les limites de la capacité d'absorption du capital ne devraient pas être atteintes, malgré la présence d'un actif immobilisé très important (pour le secteur de transition).

E.Demol²¹ nous suggère qu'une mesure approchée du rendement de l'investissement consiste dans l'évaluation du ratio "Valeur ajoutée brute / Actif total". Là encore, nous nous approchons de la définition de la capacité d'absorption du capital selon P.Guillaumont. Quels enseignements peut-on retirer de ces proportions (fournies dans la dernière colonne du tableau n°19)? Tout d'abord, et contrairement à la rentabilité du capital, ce ratio est une fonction décroissante du capital immobilisé, dans les deux secteurs considérés. La diminution est très rapide entre le premier et le troisième quartile dans le secteur transitionnel, puis ce mouvement semble se freiner dès que l'actif atteint des fortes valeurs (Q3 et Q4), sans que l'on puisse néanmoins déceler un palier.

Cependant, le "rendement" des investissements effectués dans les entreprises transitionnelles les plus capitalisées peut apparaître relativement faible lorsqu'il est comparé à celui des petites entreprises modernes (Q1 et Q2), surtout lorsqu'on se souvient que les bénéfiques (voir tableau précédent) dans le secteur de transition (Q3 et Q4) étaient équivalents ou plus élevés que dans le secteur moderne (Q1 et Q2). Cette remarque pourrait porter à croire que la limite de la capacité d'absorption du capital est plus vite atteinte dans le secteur de transition que dans le secteur moderne, fait logique compte tenu des possibilités de croissance des entreprises plus grandes dans le secteur moderne.

²¹ dans C.Maldonado, 1987, op.cit.

Dans ce cadre, l'accumulation de capital dans le secteur de transition deviendrait inefficace pour le développement de l'entreprise (puisqu'elle conduirait très rapidement à une surcapitalisation), à condition que celle-ci choisisse de demeurer dans son secteur d'origine. En revanche, cette accumulation se révélerait beaucoup plus utile si elle donnait lieu à une épargne relativement liquide, , pour constituer un fonds de roulement et envisager avec réalisme l'insertion dans le secteur moderne (nécessitant des investissements productifs).

Répetons-nous: la reproduction élargie trouve une première limite dans l'efficacité et la réelle rentabilité des investissements. G.Nihan²² montre, pour le secteur non structuré moderne, «que la productivité du capital diminue avec l'accroissement des immobilisations dans des proportions qui sont d'autant plus anormales que la densité capitaliste de l'entreprise augmente avec les immobilisations tandis que la productivité du travail augmente à peine.» J.P.Lachaud²³, élargissant le champ d'analyse au secteur informel dans son ensemble, estime que «la substitution relative du capital au travail s'accompagne d'une baisse sensible de la productivité moyenne du capital, tandis que la productivité moyenne du travail s'élève faiblement ou stagne²⁴.» Ainsi, d'après ces deux réflexions qui se rejoignent, la capacité d'absorption du capital dans les entreprises informelles atteindrait ses limites dès que le capital serait à un certain niveau, qu'il est toujours impossible de déterminer.

²² G.Nihan, E.Demol: "Le secteur non-structuré "moderne" de Yaoundé", B.I.T., 1982, p.59.

²³ J.P.Lachaud: "Les activités informelles urbaines en Afrique subsaharienne", dans "Le Développement Spontané", op.cit., p.132.

²⁴ Remarquons que les mesures de la productivité du travail réalisées grâce aux résultats de nos enquêtes contredisent cette assertion. Mais nos mesures s'effectuent sur la partie la plus performante du secteur informel. D'autre part, nos enquêtes ont eu lieu quelques années après celles effectuées par Lachaud, et le niveau de capital humain des ouvriers du secteur informel ou transitionnel a dû considérablement augmenter pendant ce laps de temps.

Les conclusions précédentes sont-elles valables pour le secteur de transition? Le tableau n°19 confirme que la productivité du capital est d'autant plus faible que l'actif immobilisé est important. Signalons que lorsque la productivité du capital est analysée à partir des quartiles de capital productif, la tendance est identique (la productivité du capital augmente de 21% dans Q4, de 24% dans Q3, diminue de 15% dans Q2, et est stable dans Q1). Le même phénomène est remarqué dans le secteur moderne, avec semble-t-il un arrêt de cette baisse dès que l'actif immobilisé dépasse les 25 millions de FCFA (borne inférieure du dernier quartile de l'actif total du secteur moderne). Ces analyses sont d'autre part confirmées par une analyse succincte des fonctions de production établies dans les deux secteurs à partir de nos échantillons. Nous prendrons une fonction de production à facteurs substituables de type Cobb-Douglas²⁵, homogène de degré "a+b":

$$\text{VAB} = f(K,L) = c K^a L^b \quad \text{où} \quad (1)$$

²⁵ D'une manière générale, on considère que les facteurs de production sont substituables sur le long terme, et complémentaires sur le court terme. La substituabilité des facteurs de production est encore une hypothèse discutable dans la mesure où, d'une part, le capital est facteur rare dans le secteur de transition, et d'autre part, parce que le travail devient, dans les conditions économiques actuelles, un facteur de plus en plus abondant et relativement bon marché. La substitution du travail au capital paraît alors réalisable, tandis que l'opération inverse l'est moins. D'un autre côté, les entreprises transitionnelles ont, par rapport à leurs consoeurs de l'informel involutif, substitué du capital au travail pour accroître leur compétitivité. Enfin, l'hypothèse de substituabilité des facteurs est plus réaliste dans le secteur moderne, dans la mesure où l'accès au capital y est plus facile. Finalement, la fonction Cobb-Douglas a été utilisée pour la facilité d'interprétation de ses coefficients, comme pour son traitement économétrique simple.

- VAB : la valeur ajoutée brute,
 K : le capital; dans nos estimations, nous distinguerons
 KT, l'actif total, et
 KP, le capital productif,
 N : le nombre total de personnes travaillant dans
 l'entreprise, y compris le patron,
 c : une constante
 a : l'élasticité de la valeur ajoutée brute par rapport à
 l'actif total ou au capital productif,
 b : l'élasticité de la valeur ajoutée brute par rapport au
 travail.

Nous avons pris le logarithme népérien de cette fonction. Cette transformation est effectuée pour linéariser le modèle, ce qui rendra son interprétation plus simple. L'équation est alors:

$$\text{Ln(VAB)} = \text{Ln}(c) + a\text{Ln}(K) + b\text{Ln}(N) \quad (2)$$

Les estimations par la méthode des Moindres Carrés Ordinaires fournissent les résultats suivants (tableau n°18).

Notons tout d'abord que nous avons supprimé la constante $\ln(c)$ ($\Rightarrow c=1$) dans les deux modèles du secteur moderne, parce que sa signification était nulle (T de Student non-significatifs). Nous remarquons ensuite que les estimations effectuées sur le secteur moderne sont de très bonne qualité (R^2 ajusté très proche de 1), tandis que celles concernant le secteur transitionnel sont de qualité moyenne. D'autre part, les coefficients de chaque variable, et quelque soit le modèle envisagé, sont significatifs à 1%. Ces premiers résultats rendent compte d'une bonne qualité des régressions.

Tableau n°18: Estimation d'une fonction de production dans les secteurs transitionnel et moderne

Modèles Variables explicatives	SECTEUR DE TRANSITION		SECTEUR MODERNE	
	VAB1	VAB2	VAB1	VAB2
CONSTANTE	3,389 T=2,90	3,709 T=3,23	-	-
KT	0,418 T=5,80	-	0,354 T=5,32	-
KP	-	0,376 T=5,04	-	0,281 T=3,61
N	0,560 T=3,62	0,595 T=3,65	0,656 T=6,92	0,834 T=9,32
R2	0,57	0,52	0,96	0,94
R2 ajusté	0,55	0,50	0,96	0,94
Durbin-Watson	1,96	1,98	2,04	2,00
N	46	46	41	41

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

On remarque ensuite que les élasticités par rapport au capital sont inférieures à 1 pour les deux secteurs, quel que soit le modèle considéré. Cela signifie que les productivités marginales du capital sont décroissantes (ce résultat était attendu), comme les productivités moyennes (cf. tableau suivant).

Pour expliquer cette baisse chronique de la productivité du capital lorsque la densité capitaliste de l'entreprise augmente, Nihan²⁶ émet deux types d'explication: la première concerne l'insuffisance du niveau de capital humain de la force de travail, et la seconde suppose des rendements d'échelle décroissants dans le secteur "non structuré moderne"²⁷ (la production augmente dans une proportion moindre que les facteurs de production). La première proposition est certainement

²⁶ Nihan: "Le secteur non structuré. Signification, aire d'extension du concept et application expérimentale", Revue Tiers Monde, t.21, n°82, Avril-juin 1980.

²⁷ comparable, avec quelques restrictions (cf. introduction) à notre secteur de transition.

toujours vérifiée en ce qui concerne les faibles compétences gestionnaires du patron (cf. infra), mais devrait être relativisée, si l'on tient compte de l'accroissement du stock d'éducation-formation des actifs camerounais (cf. chapitre suivant), lorsque l'on considère la stricte utilisation du matériel productif. La seconde proposition est plus difficilement vérifiable. Mais l'estimation des fonctions de production présentées ci-dessus pourra nous apporter un élément de réponse. Une fonction de production de type Cobb-Douglas $f(K,L) = cK^aL^b$ est homogène de degré $a+b$. Les rendements d'échelle seront constants si $a+b=1$, décroissants si $a+b<1$, et croissants si $a+b>1$.

Nous constatons, pour le secteur de transition, d'après les valeurs des coefficients du tableau n°18, que la somme des coefficients a et b est toujours inférieure à un, tout en étant très proche de cette valeur, quel que soit le modèle envisagé. Nous ne pouvons pas pour l'instant conclure sur la détermination du rendement d'échelle. Il nous faut alors opérer un test: pour quelle probabilité critique la somme de ces coefficients est-elle significativement inférieure à l'unité? Les hypothèses suivantes vont être testées pour les deux fonctions de production établies pour le secteur de transition:

$$H_0: a + b = 1$$

$$H_1: a + b < 1$$

Sous l'hypothèse H_0 , le T calculé de Student sera égal à :

$$T^* = (\hat{a} + \hat{b} - 1) / (\hat{\sigma}_{\hat{a}+\hat{b}}),$$

$$\text{avec } (\hat{\sigma}_{\hat{a}+\hat{b}}) = \hat{\sigma}_a + \hat{\sigma}_b + 2\text{cov}(\hat{a}, \hat{b}) \quad ^{28}$$

²⁸ La covariance des coefficients de régression a été calculée grâce au logiciel SPSS/PC+, ce résultat étant obtenu dans la matrice des variances-covariances des coefficients de régression.

Les résultats sont les suivants²⁹.

Pour le modèle VAB1 du secteur de transition, on obtient:

$$T^* = -0,139$$

Nous avons donc environ 90% de risques de rejeter H0 à tort.

Pour le modèle VAB2 du secteur de transition, on obtient:

$$T^* = -0,173$$

Dans ce second cas, nous avons environ 85% de risques de rejeter H0 à tort.

Par conséquent, les deux tests effectués nous conduisent à envisager l'hypothèse de rendements d'échelle constants dans le secteur de transition (à condition d'accepter notamment la substituabilité des facteurs de production³⁰).

Ainsi, il apparaît plausible de considérer que la baisse de la productivité du capital est essentiellement due à des incompétences gestionnaires, plutôt qu'à une décroissance des rendements d'échelle, ou à une insuffisante maîtrise technique du capital productif.

D'autre part, et de manière contradictoire par rapport à nos résultats précédents, on constate, toujours dans le tableau n°18, que l'élasticité de la V.A.B. par rapport à l'actif total ou au capital productif est plus forte dans le secteur de transition que celle enregistrée dans le secteur moderne. Cela signifie qu'un investissement additionnel apporterait, dans une entreprise transitionnelle, un gain supérieur de valeur ajoutée à celui apporté dans une entreprise moderne. Par conséquent, les limites de l'absorption du capital serait plus vite atteintes dans le secteur moderne. Mais le mode de calcul de ces coefficients (basé sur des moyennes pour des actifs très

²⁹ Nous avons procédé aux mêmes tests pour les deux fonctions de production du secteur moderne. Dans le cadre du modèle VAB1, $T^*=0,235$; on a environ 85% de risques de rejeter H0 à tort, et on en conclue à l'existence de rendements d'échelle constants. Par contre, lorsque l'on remplace l'actif par le capital productif (modèle VAB2), on obtient $T^*= 2,62$, et on accepte de considérer les rendements comme significativement croissants (il y a 1% de risque de rejeter H0 à tort).

³⁰ Rappelons que la notion de rendement fait intervenir simultanément les deux facteurs de production, tandis que la notion de productivité est propre à un seul facteur.

variables dans chaque secteur) nous engage à une très grande prudence quant à la pertinence de ces conclusions.

Tableau n°19: Paramètres relatifs au capital dans le secteur de transition et dans le secteur moderne par quartiles d'actif actuel / moyenne (écart-type)

SECTEUR DE TRANSITION				
Quar- tiles	Producti- vité du capital	Rentabilité du capital	Coût du tra- vail / Coût du capital	V.A.B. / actif total
Q1	2,81 (2,24)	0,490 (1,39)	6,88 (2,66) ³¹	2,83 (2,24)
Q2	1,88 (1,04)	0,720 (1,04)	3,371 (1,76)	1,82 (1,02)
Q3	0,75 (0,26)	0,287 (0,21)	1,376 (0,70)	0,75 (0,26)
Q4	0,62 (0,41)	0,307 (0,29)	0,763 (0,39)	0,62 (0,41)
Myne	1,52 (1,57)	0,440 (0,90)	3,046 (2,89)	1,52 (1,56)
SECTEUR MODERNE				
Q1	1,78 (1,57)	0,280 (0,36)	3,90 (1,87) ³²	2,06 (1,55)
Q2	0,58 (0,43)	0,065 (0,07)	1,319 (1,06)	0,67 (0,44)
Q3	0,36 (0,23)	0,102 (0,11)	0,850 (0,58)	0,41 (0,25)
Q4	0,38 (0,19)	0,146 (0,12)	0,662 (0,35)	0,42 (0,20)
Myne	0,80 (1,04)	0,149 (0,22)	1,683 (1,72)	0,92 (1,09)

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Enfin, l'ensemble des résultats de notre enquête relatifs à l'étude de la capacité d'absorption du capital (productivité et rentabilité du capital encore relativement élevées dans les entreprises les plus capitalisées, entre autres) tendrait à accréditer l'idée qu'une surcapitalisation des entre-

³¹ Nous avons enlevé une valeur extrême qui aurait donné comme moyenne à Q1 9,182 (8,05) et comme moyenne générale 3,729 (5,40).

³² Ibid., moyenne de Q1: 5,88 (6,52), moy.gén.: 2,27 (4,08).

prises transitionnelles les plus importantes serait de moins en moins vérifiée. Cela résulterait peut-être de certains progrès gestionnaires, grâce, par exemple, à des investissements mieux maîtrisés, et/ou une main d'oeuvre plus qualifiée permettant une utilisation plus rationnelle du capital productif mis à sa disposition (impliquant une meilleure combinaison des facteurs productifs).

Si cette analyse se trouvait confirmée, cela signifierait que les limites de la capacité d'absorption du capital seraient repoussées grâce à des ouvriers assimilant des techniques de production plus élaborées permettant une croissance de la productivité du travail, et limitant la baisse de la productivité du capital. Nous nous situons là dans le cadre, d'une part, d'une amélioration de la qualification de la main d'oeuvre des entreprises transitionnelles, permise par un niveau d'instruction et une formation technique plus élevés, et, d'autre part, d'une amélioration des capacités productives de l'entreprise, induite par une accumulation de capital mise en évidence précédemment.

Enfin, la capacité d'absorption du capital peut s'accroître avec l'emploi d'une gestion efficace. Mais la gestion a un rôle bien plus large à jouer dans l'entreprise transitionnelle, en permettant une meilleure maîtrise du processus productif, générant un accroissement de la compétitivité de nature à favoriser l'intégration de l'activité au secteur moderne.

C: L'importance de la gestion dans l'utilisation du capital

La gestion est un terme vague, surtout lorsqu'on l'applique au secteur informel, dont l'une des caractéristiques générales est de ne pas avoir de gestion. Celle-ci recouvre plusieurs tâches: la gestion du personnel, la commercialisation des produits, la prospection des marchés, la planification des investissements, les études de rentabilité, la gestion comptable,

..., et peut prendre des formes différentes selon les cultures propres à chaque pays³³.

Si l'on conçoit qu'une telle gestion soit totalement inutile pour des activités faiblement capitalistiques du secteur informel, il semble que la tenue d'une comptabilité minimale soit nécessaire dès lors que les immobilisations en capital deviennent importantes, comme dans le secteur de transition.

L'analyse qui suit est quelque peu réductrice de la gestion de l'entreprise, dans la mesure où elle fait essentiellement référence à l'utilisation du capital, et ne traitera pas des problèmes rencontrés par les entrepreneurs modernes³⁴.

1) Quelques critères de gestion

Le tableau ci-après (concernant uniquement le secteur transitionnel) nous confirme que peu de chefs d'entreprise ont quelques connaissances en comptabilité. Près de la moitié seulement des entrepreneurs ayant immobilisé un capital supérieur à 2 millions de FCFA (borne inférieure de Q3) tiennent une comptabilité sommaire, permise par la tenue d'un cahier de commandes, et/ou d'un cahier de factures, et/ou d'un cahier de dépenses-recettes. Signalons que quatre (8,7%) entrepreneurs (situés dans Q4) établissent un bilan en fin d'année. D'autre part, les revenus de l'entreprise et ceux du patron ne sont pas différenciés, trois entreprises seulement disposant de leur propre compte bancaire. Il apparaît alors que les entreprises les moins capitalisées du secteur transitionnel (Q1 et Q2), et cela malgré une nette accumulation de capital, gèrent de façon totalement intuitive leur activité, comme la très grande majorité des patrons d'activité involutive

Le prix de vente des marchandises s'établit principalement après un âpre marchandage dans les deux quartiles d'actif les plus faibles, tandis que cette proportion se réduit à près d'un tiers pour les actifs les plus élevés. Dans ces deux derniers quartiles, c'est surtout en ajoutant une marge bénéficiaire au

³³ Cf. Henry (1988).

³⁴ Pour une analyse des problèmes rencontrés dans les entreprises modernes, on peut utilement se reporter à Henry (1989) et Labazée (1990).

prix de revient que se fixent les prix de vente. Lorsque le prix de revient doit être calculé, quelques entrepreneurs oublient d'y intégrer les frais d'exploitation, plus rarement le prix de la main d'oeuvre.

Tableau n°20: Quelques critères de gestion dans le secteur de transition par niveau d'actif actuel (en %)³⁵

Critères de gestion	Niveau d'actif	Q1 et Q2	Q3 et Q4
Connaissances en comptabilité		17,4	34,8
Tenue d'une comptabilité sommaire par		17,4	47,8
- le patron		17,4	30,4
- un employé		0	13,1
- une personne extérieure		0	4,3
Tenue- d'un cahier de commandes		39,1	52,2
- d'un cahier de factures		43,5	52,2
- d'un cahier dépenses-recettes		26,1	34,8
- d'aucun des trois précédents		34,8	26,1
- d'un bilan		0	8,7
Possession d'un compte bancaire		4,3	8,7
Etablissement du prix de vente par			
- marchandage		73,9	34,8
- rapport au prix des concurrents		0	8,7
- calcul du prix de revient		26,1	56,5
Interviennent dans ce calcul: ³⁶			
-> la matière première		26,1	56,5
-> le prix de la main d'oeuvre		26,1	47,8
-> les frais d'exploitation		17,4	47,8
-> les 3 composantes ci-dessus		17,4	39,1

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Globalement, les quelques critères de gestion présentés ci-dessus sont beaucoup mieux assimilés par les entrepreneurs ayant des actifs élevés (Q3 et Q4). Mais les coûts de production à in-

³⁵ Pour une plus grande clarté des résultats, les deux premiers et les deux derniers quartiles de l'actif total ont été regroupés.

³⁶ Aucun entrepreneur ne nous a signalé l'intégration des amortissements dans le calcul du prix de revient.

tégrer obligatoirement dans le prix de vente sont généralement mal perçus, ou partiellement.

Nihan³⁷ montre d'ailleurs que seulement 4,4% des entrepreneurs dans le secteur de la production, 7,6% dans les services, et 5,6% dans l'habillement savent calculer correctement le prix de revient³⁸. Remarquons enfin que la proportion des entrepreneurs effectuant ce calcul avec toute ces composantes est d'autant plus forte (proportion maximum: 16,7%) que l'actif immobilisé est important³⁹, résultat logique et confirmé par notre enquête.

Tableau n°21: Quelques critères de gestion dans le secteur moderne par niveau d'actif actuel (en %)

Critères de gestion	Niveau d'actif	Q1 et Q2	Q3 et Q4
Connaissances en comptabilité			
- aucune ou faibles		66,7	60
- moyennes ou considérables		33,3	40
Tenue d'une comptabilité			
- irrégulière		57,1	25
- régulière		42,9	75
- par le patron		42,9	35
- par un comptable		33,3	65
Possession d'un compte en banque		76,2	100
Tenue - d'un livre de caisse		52,4	75
- d'un journal		47,6	75
- d'un compte d'exploitation		28,6	60
- d'un compte pertes et profits		14,3	60
- d'un bilan		28,6	95
- des 5 composantes ci-dessus		4,8	55
Etablissement du prix de vente par			
- marchandage		9,5	5
- calcul du prix de revient		90,5	95

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

³⁷ Op.cit., 1982.

³⁸ Nihan, Demol, 1982, op.cit., p.169.

³⁹ Ibid., p.170.

Dans le petit secteur moderne, même si les chefs d'entreprise ont généralement pas ou peu de connaissances en comptabilité, celle-ci est présente. Elle est pourtant majoritairement irrégulière pour les actifs relativement faibles, alors qu'elle est tenue régulièrement dès que l'actif immobilisé atteint une certaine importance, dans notre cas 25 millions de FCFA (borne inférieure de Q3). Elle est généralement effectuée par un comptable, à moins que le patron possède des connaissances importantes en comptabilité. Celle-ci est d'autre part assez rigoureuse, puisque nombreux sont ceux qui tiennent un livre de caisse et un journal. Cependant, l'établissement d'un compte d'exploitation, de pertes et profits, ou d'un bilan est l'apanage des entreprises les plus capitalisées. La meilleure gestion de l'activité se traduit encore par la possession massive d'un compte en banque, ce qui paraît tout à fait normal pour des entreprises qui sont théoriquement destinées à faire appel aux services bancaires, et par la quasi-élimination du marchandage dans le mode de fixation du prix de vente.

La différence dans la gestion (analysée ici succinctement) des entreprises des deux secteurs apparaît comme très importante. Les entrepreneurs sont relativement peu nombreux à tenir une comptabilité sommaire dans le secteur de transition, alors qu'une comptabilité développée est nécessaire, voire obligatoire dans le secteur moderne. Dans le cadre d'une transition, ces mauvaises habitudes (absence fréquente de la tenue d'un cahier de commandes, de factures, de dépenses-recettes) seront difficilement rompues. Mais cette gestion, trop souvent inexistante dans les entreprises transitionnelles, appellent quelques explications. Elles sont à la fois économiques et relatives au capital humain de l'entrepreneur.

2) Les faiblesses de la formation en matière de gestion dans le secteur de transition

Gestion est très souvent synonyme de comptabilité pour les entrepreneurs informels. Mais leur instruction et leur formation professionnelle ne les ont pas sensibilisés, pour la plupart

d'entre eux, à la gestion, et ne leur ont pas fourni les éléments nécessaires à l'élaboration d'une comptabilité.

Le niveau d'instruction peut être considéré comme un élément d'explication parmi d'autres de cette carence en gestion. Les quelques pourcentages qui agrémentent l'analyse suivante sont issus du tableau n°25 (section II du chapitre suivant). La comptabilité et les règles de base en gestion ne s'apprennent pas à l'école primaire (30,4% des entrepreneurs), ni même dans l'enseignement secondaire général (26,1% des entrepreneurs). Certains patrons ont pu recevoir quelques rudiments de comptabilité et gestion dans l'enseignement secondaire technique (28,3% des entrepreneurs). Quant à ceux qui ont fait des études supérieures, et qui sont relativement nombreux (13%), leur cursus ne les a pas toujours orientés vers des diplômes de comptable ou de gestionnaire.

Leur formation professionnelle, surtout effectuée dans le secteur informel, ne leur permet pas d'envisager une quelconque gestion d'une entreprise, même lorsque l'apprentissage s'est déroulé dans le secteur moderne ou dans un centre de formation professionnelle.

Il est donc certain que les entrepreneurs n'ont acquis quasiment aucune formation en comptabilité ou en gestion pendant le déroulement de leur scolarité ou à un quelconque moment de leur vie professionnelle.

G.Nihan⁴⁰ remarque que «la pratique de la gestion de l'entreprise relève sans doute plus de la perception d'une nécessité que d'une relation entre une certaine instruction et un mode ultérieur d'opération.» Mais si l'instruction nécessaire à une bonne gestion n'est pas acquise, l'entrepreneur pourra percevoir la nécessité d'une telle gestion sans pour autant avoir les capacités de la mettre en place. D'autre part, la méfiance est trop grande dans le secteur de transition pour envisager d'employer un "gestionnaire" que le patron ne pourra pas contrôler, et qui coûterait cher. M.Penouil estime que «cette absence de comptabilité est liée à une vision non capitaliste du déve-

⁴⁰ Op.cit., p.77.

loppement⁴¹». Cette affirmation est valable lorsqu'on envisage le secteur informel dans sa globalité. En revanche, dans le secteur transitionnel, les nécessités de la mécanique marchande sont assimilées, et cette absence de comptabilité est due à un manque de formation en la matière, et à une mauvaise perception des avantages d'un tel instrument (les raisons strictement économiques sont exposées ci-après). C'est d'ailleurs une des raisons que donne A.Yaiche⁴² à l'absence de comptabilité dans le secteur informel tunisien: «seuls ceux qui sont capables de tirer les enseignements utiles à leur gestion de la comptabilité perçoivent son intérêt.»

Ne disposant pas d'outils nécessaires à la tenue d'une comptabilité ou à l'élaboration d'une gestion, les entrepreneurs consacrent la grande majorité de leur temps de travail à la production, objectif primordial pour une personne n'ayant généralement que des connaissances techniques et une vision de marché de court terme.

3) Les raisons économiques de cette absence de gestion dans le secteur de transition

Nous voulons maintenant montrer comment la logique de court terme du processus de production-vente dans le secteur de transition ne rend pas véritablement nécessaire la mise en place d'une gestion ou d'une comptabilité élaborée si l'entrepreneur n'envisage pas un développement plus important de son entreprise.

La production informelle est en général effectuée sur commande du client (ce n'est pas le cas pour une activité commerciale, telle que la quincaillerie par exemple; le stock est ici déterminant). Il y a adaptation de la production à la demande, tant en terme de quantité des produits qu'en terme de diversité

⁴¹ Op.cit., 1985, p.30.

⁴² A.Yaiche: "La comptabilité dans les entreprises de l'économie informelle en Tunisie", dans "Secteur informel et développement, analyse multidimensionnelle", Association de Recherche pour le Développement Economique et Social, , Friedrich Ebert Stiftung, Tunisie, 1991, p.45.

de la production (cf. la thèse du développement spontané, M.Penouil & J-P.Lachaud, 1985, op.cit.). Le problème du stockage est donc éliminé, sauf lorsque le client ne vient pas chercher sa commande. De même, l'entrepreneur ne fait pas de prévisions sur ses ventes et ne prospecte pas de nouveaux marchés. Toute gestion prévisionnelle devient inutile.

La détermination des prix de vente s'effectue, nous l'avons vu, souvent par marchandage, et moins fréquemment par calcul du prix de revient (il faut relativiser cette affirmation en fonction du quartile considéré; cf.tableau n°20). Mais les composantes (matière première, main d'oeuvre, frais généraux, amortissement, marge bénéficiaire) du prix de revient sont mal perçues. Rares sont les patrons qui les prennent toutes simultanément en compte. Lorsque la matière première est fournie par l'entrepreneur, c'est trop souvent le seul véritable élément pris en compte, ce qui explique aussi une partie des ventes à perte. En fait, le calcul "informel" du prix de revient est équivalent à une appréciation personnelle de ce prix de revient.

La détermination des prix suit une logique intuitive comme dans le cadre de la gestion de l'entreprise. Le sens des affaires semble être la manière la plus répandue de gestion de l'entreprise informelle, de même que la plus grande chance de réussite et de transition vers le secteur moderne.

Enfin, comme le signale A.Yaiche⁴³ à propos du secteur informel tunisien, il existe deux autres raisons économiques à l'absence de la tenue d'une comptabilité:

- la crainte des services du fisc,
- et le coût en terme monétaire, impliquant une perte de revenus immédiate⁴⁴, de la tenue d'une comptabilité réelle. Ce coût peut se traduire par la location des services d'un comptable, ou par une réduction du temps

⁴³ Op.cit.

⁴⁴ Même si les avantages de la tenue d'une comptabilité peuvent apparaître assez rapidement, pourvu que des enseignements utiles soient profitables en terme de réduction des coûts de production.

consacré par le patron de l'entreprise transitionnelle (dans le cas où il tiendrait lui-même sa comptabilité) à la production.

Dans un univers économique où l'information circule mal, où il y a adaptation de l'offre à la demande (au moins dans le secteur de la production), où la vision de court terme est dominante, la tenue d'une comptabilité rudimentaire paraît être suffisante au fonctionnement de l'unité de production. Mais ce type de gestion représente un obstacle à l'expansion de l'entreprise.

4) Les conséquences d'une gestion inexistante dans le secteur de transition

La tenue d'une comptabilité rudimentaire satisfait l'entrepreneur; personne n'est en mesure de vérifier ses comptes, de connaître son revenu, pas même lui. Mais l'entrepreneur est incapable d'évaluer la rentabilité de ses machines, l'opportunité et la productivité d'un investissement, le rôle des amortissements. L'intuition, le sens des affaires, deviennent alors insuffisants pour évaluer avec précision les forces et les faiblesses de l'entreprise. Et cette situation n'est pas sans conséquence sur la dynamique du processus de transition.

Nous voulons insister maintenant sur deux notions liées entre elles et ayant trait à la gestion de l'entreprise: l'amortissement du capital et le prix de revient du produit. Nous avons vu que le premier était une notion inconnue dans le secteur de transition, et plus généralement dans l'ensemble du secteur informel, tandis que les composantes du second étaient mal appréhendées. Nous avons montré, à propos de l'épargne, que le processus de transition impliquait aussi une nouvelle approche de certains concepts clés intervenant directement dans le développement de l'entreprise. L'amortissement du capital et le prix de revient du produit en font partie, ces deux concepts étant fortement corrélés aux résultats de l'accumulation de capital. Le prix de revient ne sera correctement calculé que

lorsque sera intégré dans son calcul l'amortissement. Intéressons-nous alors uniquement à ce dernier concept.

Amortir le capital investi est nécessaire dès lors que l'entrepreneur prend conscience que son actif se déprécie au cours du temps, et cela pour diverses raisons: usure, obsolescence du matériel. Cette dépréciation étant inévitable, il s'agit alors de répercuter son coût sur l'ensemble des produits vendus, et cela sur une période donnée. Une fois le matériel amorti, à la fin de la période, l'entrepreneur aura alors au moins trois solutions:

1- Si son fonctionnement est satisfaisant, il pourra conserver le matériel en l'état, à condition que la demande soit satisfaite.

2- Remplacer le matériel usé par un matériel identique, si la technologie n'est pas obsolète.

3- Remplacer le matériel usé et devenu obsolète par un matériel plus performant et plus coûteux, mais qui permettra une amélioration de la productivité et/ou de la qualité du produit.

D'autres solutions s'offrent à l'entrepreneur pour remplacer la partie de son actif amorti. Mais les trois proposées ont un aspect pédagogique évident par rapport à la problématique de l'accumulation. Si l'entrepreneur choisit la solution n°1, il se trouve confronté à une désaccumulation de capital, et devra intégrer ce fait dans sa stratégie d'épargne. S'il choisit le deuxième cas, son accumulation de capital est nulle (reproduction simple), et le niveau technologique de son entreprise stagne. C'est seulement dans le troisième cas qu'une accumulation de capital se produit, grâce à la transformation d'une partie des bénéfices en capital productif plus performant que le précédent (reproduction élargie). Dans ce dernier cas, l'entreprise aura franchie un palier dans son développement grâce à une maîtrise de ses investissements. L'entrepreneur, à condition qu'il suive une telle démarche, saura alors précisément où en est la progression de son entreprise.

Mais l'intégration de la notion d'amortissement dans la réflexion de l'entrepreneur l'oblige à modifier en même temps sa vision du marché. En effet, amortir le capital revient à prendre

conscience que celui-ci n'est pas éternel. Il devra alors déterminer une durée d'amortissement (et donc connaître la durée de vie du matériel employé). D'autre part, amortir son capital signifie que le profit retiré de l'investissement doit au moins couvrir la dépense initiale sur une durée déterminée. Intervient ici la notion de rentabilité de l'investissement, qui incite à se poser le problème de l'adéquation entre ce dernier et l'ensemble des caractéristiques de la demande, en tenant compte des possibles évolutions de celle-ci sur la durée de l'amortissement.

Or, l'ensemble des remarques précédentes, toutes issues de la problématique liée au concept d'amortissement, oblige l'entrepreneur à modifier sa vision de court terme du développement de son activité, pour adopter une vision à moyen terme du marché, correspondant à la durée minimum de son amortissement. On s'aperçoit alors aisément que l'association du concept d'amortissement à la réflexion concernant les prises de décision de l'entrepreneur peut avoir d'énormes conséquences sur la dynamique du processus de transition. En effet, une vision du marché à moyen terme engendre automatiquement des prévisions, et donc l'élaboration d'un plan de développement (au moins embryonnaire) sous des contraintes ciblées. Une meilleure connaissance du marché, tant du côté de l'offre (concurrence, amélioration du processus de production), que du côté de la demande, est alors nécessaire, et cela afin de limiter la prise de risque dans un environnement économique très incertain.

Tant que l'activité reste de petite taille, une gestion plus rigoureuse n'apparaît pas indispensable à l'entrepreneur transitionnel, quand bien même elle permettrait une amélioration des conditions de production et de la rentabilité de l'entreprise. Mais une gestion (qui pourrait satisfaire certaines règles sociales et obligations traditionnelles, et qui reste à définir) et/ou une comptabilité beaucoup plus développée deviennent nécessaires à partir d'un volume d'affaires plus élevé, si l'on se place dans l'optique d'une insertion des entreprises informelles au secteur moderne. La maîtrise des coûts et la formation des prix laissent peu de place à l'intuition dans un marché forte-

ment concurrentiel, où les investissements incohérents et des prix de vente hasardeux sont sévèrement sanctionnés.

Conclusion du chapitre I:

L'analyse du capital nous a permis de mettre en évidence le dynamisme des activités transitionnelles. Trois points nous semblent particulièrement importants. Les entrepreneurs parviennent, dans un environnement économique particulièrement difficile, à dégager un surplus qu'ils transforment en épargne spéculative. Les investissements productifs deviennent alors une réalité dès lors que les fonds nécessaires sont réunis. Le processus d'accumulation, interne à l'entreprise en l'absence de sources de financement extérieures, peut alors démarrer. Le développement de l'activité s'effectuera ensuite de manière graduelle, par auto-financement, et souvent avec efficacité, comme en témoigne les performances enregistrées notamment au niveau de la productivité du travail.

Mais des contraintes socio-culturelles peuvent freiner ce processus d'accumulation. D'autre part, la généralisation d'une compréhension nouvelle de certains concepts (tels que l'épargne), comme l'assimilation d'autres dans l'approche gestionnaire (tels que l'amortissement de capital), seront déterminants pour favoriser l'extension d'une reproduction élargie du capital dans le secteur transitionnel, et, par suite, dynamiser le processus de transition.

Cette prise de conscience nécessitera du temps, mais sera certainement facilitée par l'évolution du capital humain des entrepreneurs.

Chapitre II: L'évolution du capital humain: un espoir pour la transition

Les possibilités de transformation des entreprises transitionnelles en entreprises modernes dépendent, nous l'avons vu, en grande partie de critères purement économiques (accumulation du capital, choix des investissements, niveau de la demande), comme des répercussions des politiques économiques (cf. chapitre précédent). Mais le savoir-faire de l'entrepreneur, son expérience professionnelle, et ses capacités de gestion, de prévision, d'assimilation d'éléments nouveaux (techniques ou d'ordre gestionnaire) constituent autant de données dont l'importance, si elle est difficilement mesurable, n'en demeure pas moins essentielle dans le processus de transition. Toutes ces données peuvent être regroupées autour d'un terme, le capital humain de l'entrepreneur.

Le capital humain est «l'ensemble des biens qui, incorporés dans l'homme, permettent d'accroître la productivité du travail humain: il s'agit en fait de l'éducation et de la santé, qui ont le double caractère d'être produits et d'être des biens de production.¹» D'un point de vue très général, est-ce que l'accroissement du niveau d'éducation au Cameroun a une influence sur le processus de transition? Nous ne disposons pas d'informations suffisamment précises pour répondre directement à cette question. Aussi, nous chercherons à caractériser l'impact du type de capital humain dans les résultats de l'entreprise transitionnelle.

Dans un premier temps, nous étudierons le couple éducation-formation d'un point de vue théorique très général, en précisant l'évolution du niveau d'éducation au Cameroun, et en essayant d'établir un parallèle avec la croissance économique dans ce pays.

¹ P.Guillaumont: "Economie du développement", tome 2, P.U.F., Paris, 1985, p.342.

Nous apporterons des précisions sur le capital humain des entrepreneurs transitionnels et modernes.

Enfin, nous analyserons, grâce à des moyens économétriques, l'existence et la validité d'une éventuelle corrélation entre les performances économiques d'une entreprise transitionnelle et le niveau de capital humain de l'entrepreneur.

Section I: Croissance économique et éducation

Le niveau d'éducation d'un pays et sa croissance économique sont souvent mis en relation, sans que l'on sache véritablement s'il existe un phénomène de causalité, et si c'est le cas, dans quel sens se situe cette causalité². Cette interdépendance est normale. L'éducation est un investissement de long terme qui a un coût financier, ce dernier ne pouvant être supporté (et s'accroître pour répondre aux besoins d'une population en grande partie analphabète) que lorsque la situation économique nationale le permet, c'est à dire quand le pays connaît une période de croissance engendrant des excédents financiers. Hicks³ a montré que les pays en développement qui possèdent les plus forts taux de croissance ont aussi les taux d'alphabétisation les plus élevés (comme une espérance de vie plus grande). Donc, a priori, croissance économique et croissance du niveau général d'éducation (en termes quantitatifs) doivent aller de pair, au moins pendant la phase de "démarrage" d'une économie sous-développée.

² Voir, entre autres, Pscharopoulos & Woodhall: "L'éducation pour le développement. Une analyse de choix d'investissement", Economica, Paris, 1988.

³ Hicks: "Economic growth and human resources", World Bank, Staff Working Paper n°408, Washington D.C., 1980, cité par Pscharopoulos et Woodhall, op.cit.

1) La prise en compte théorique de l'éducation dans la croissance économique

L'analyse théorique de l'influence de l'éducation dans la croissance économique⁴ a été effectuée essentiellement par les écoles néo-classique et néo-keynésienne. L'éducation est dans les deux cas considérée comme un facteur de production à part entière, qui agit de manière directe sur la croissance économique, au même titre que le travail et le capital, facteurs de production classiques. Mais son introduction dans les fonctions de production, et le rôle qui lui est dévolu, seront envisagés de manière différente selon les écoles de pensée.

Dans le cadre de l'analyse néo-keynésienne, l'éducation est considérée comme étant complémentaire au capital. Cette situation de complémentarité entre les facteurs permet de mettre en exergue les effets de l'éducation, notamment sur la croissance et sur la productivité. Ainsi, une augmentation du degré de qualification (due à un stock d'éducation plus important) permettra une utilisation plus rationnelle de techniques de production moderne, engendrant alors une productivité du travail accrue. Nous nous situons là dans le cas où les trois facteurs sont complémentaires.

Dans le cadre de l'analyse néo-classique, le facteur de production "éducation" sera considéré comme autonome et substituable aux deux autres facteurs, le travail et le capital. Ce type d'analyse est critiquable. D'une part, la substituabilité des facteurs (capital, travail, éducation) n'est qu'une hypothèse de travail, difficilement vérifiable dans la réalité. Concernant les pays en développement, il faudrait, d'autre part, que le marché du travail soit en situation de concurrence parfaite, et que la majorité de la main d'oeuvre soit salariée, deux conditions qui ne sont pas réunies en Afrique

⁴ On pourra utilement, pour plus de précisions sur ces thèmes, se reporter au deuxième tome de l'ouvrage de P.Guillaumont: "Economie du développement", P.U.F., Paris, 1985, pp.365-395.

Subsaharienne. Enfin, la rémunération des salariés doit être équivalente à leur productivité marginale.

Au niveau microéconomique, l'analyse néo-classique s'est surtout préoccupée des problèmes de rentabilité de l'éducation, dans des études de type coût-bénéfice. L'éducation est donc toujours considérée comme un investissement dont on espère à terme retirer des profits, ou tout au moins un revenu supérieur à celui qu'il aurait été si un tel investissement dans un processus éducatif n'avait pas eu lieu. C'est dans ce domaine, dans le cadre des pays en développement, que les travaux ont été les plus nombreux⁵, soit au niveau de groupes de personnes ciblées (artisans du secteur informel, agriculteurs, salariés du secteur moderne), soit au niveau de l'ensemble d'un pays. Ces travaux ont pris tout d'abord comme base théorique l'analyse du capital humain développée au début des années 1960⁶, que nous présenterons dans la dernière section de ce chapitre.

Mais pour l'instant, examinons rapidement l'évolution simultanée du niveau d'éducation et de la croissance économique au Cameroun.

2) Education et croissance économique au Cameroun

Au Cameroun comme dans de nombreux pays d'Afrique Subsaharienne, l'augmentation de la scolarisation de la population et la croissance économique ont suivi jusqu'au milieu de la décennie 1980 des évolutions parallèles.

Nous avons déjà mis en exergue dans le chapitre précédent le phénomène de croissance économique au Cameroun, qui s'achève vers 1985. Signalons simplement encore que la croissance du P.I.B. a été de 4,2% pour la période 1965-1973, et de 7,2% pour la période 1973-1983⁷.

⁵ Voir entre autres Carnoy & Thias (1972), Psacharopoulos & Hinchliffe (1973), Blaug (1974), Lachaud (1988), Knight & Sabot (1990), Baron (1991).

⁶ G.S.Becker: "Investment in human capital: a theoretical analysis", *Journal of Political Economy*, vol.70, n°5, part 2, 1962.

⁷ Source: Banque Mondiale: "L'éducation en Afrique Subsaharienne", Etude de politique générale de la Banque

Montrons maintenant la réalité de l'accroissement de l'éducation au Cameroun depuis son indépendance (1960) jusqu'à la fin de sa période de croissance.

Tableau n°22: Evolution des effectifs scolarisés (en milliers) au Cameroun

	1960	1970	1980	1983
Effectifs totaux	484	1002	1625	1866
Enseignement primaire	468	923	1379	1564
Enseignement secondaire	16	77	234	289
Enseignement supérieur	-	2,7	11,5	13,3

Source: Banque Mondiale: L'éducation en Afrique Subsaharienne, 1988, p.168.

Pour pouvoir effectuer des comparaisons plus rigoureuses sur l'évolution des effectifs, signalons que le taux de croissance annuel moyen de la population en âge de fréquenter l'école primaire et secondaire était de 2,5% pour la période 1960-1970, et de 3,0% pour la période 1970-1980⁸. La croissance annuelle moyenne du total des effectifs est de 11,9% pour la période 1960-1970, 10,1% pour la période 1970-1980, et 7,9% pour la période 1980-1983. Même si ces taux moyens diminuent à chacune des périodes, ils sont nettement supérieurs aux accroissements annuels moyens de la population en âge de fréquenter le primaire et le secondaire. Donc, d'un point de vue quantitatif, la politique d'éducation menée après l'indépendance au Cameroun rencontre un large succès, et coïncide avec la période de croissance économique. Le tableau suivant confirme cette appréciation.

Mondiale, Washington, 1988, p.168.

⁸ Ibid., p.164.

Tableau n°23: Evolution des taux bruts de scolarisation au Cameroun⁹

	1960	1970	1980	1983
Scolarisation primaire	57	89	104	108
Scolarisation secondaire	2	7	19	21
Scolarisation supérieur	-	0,5	1,5	1,6

Source: Banque Mondiale, 1988, op.cit.

Signalons encore que le pourcentage d'adultes alphabétisés était en 1960 de 19%, tandis que 25 ans après seulement, ce taux était de 56,2%¹⁰. Toutes les remarques précédentes confirment le fait que la croissance économique et l'augmentation du niveau général d'éducation au Cameroun ont connu des évolutions parallèles. Mais nous ne tirerons pas de conclusions plus précises de cette vraisemblable corrélation.

Au plan macroéconomique, une étude de la Banque Mondiale effectuée sur 31 pays d'Afrique Subsaharienne pour une période allant de 1965 à 1983¹¹ a montré que la contribution de la variable "capital humain"¹² (mesurée en années d'études secondaires de la population d'âge actif) à l'accroissement du P.I.B. était de 18,3%. L'importance du capital humain dans la croissance économique semble donc établi, au moins au niveau macroéconomique, quelquefois déformateur des réalités du terrain. Pourtant, si la croissance s'est arrêtée au Cameroun depuis le milieu des années 1980, le niveau d'éducation des

⁹ Par exemple, «le taux brut de scolarisation primaire décrit la capacité d'accueil d'un système scolaire par rapport à la population qui a l'âge officiel de l'école. Un taux de 100% indique que le nombre d'enfants effectivement inscrits dans une école, y compris ceux qui ont plus ou moins que l'âge officiel, est égal à la taille de la population qui a officiellement l'âge du primaire.» (Banque Mondiale, 1988, op.cit., p.181).

¹⁰ Ibid., p.174.

¹¹ Ibid., p.25-26.

¹² Trois autres variables étaient introduites dans une fonction de production de type Cobb-Douglas: le travail (effectif de la population d'âge actif); le capital (patrimoine physique); la terre (superficie cultivée).

Camerounais n'a cessé d'augmenter, au moins à Yaoundé, comme le montre le tableau suivant.

Tableau n°24: Niveau d'études de la population de Yaoundé de 6 ans et plus, 1983-1993¹³

%	Pas d'études	Primaire	Secondaire	Supérieur	Total
1983	9,8	58,7	27,5	4,0	100
1987	8,9	48,7	36,4	6,1	100
1993	5,8	41,4	43,2	9,6	100

Source: EBC 1983/1984, RGPH 1987, Enquête 1-2-3 1993

L'amélioration continue du niveau d'éducation à Yaoundé (et par extension à l'ensemble du Cameroun) n'a pas été en mesure de peser sur la récession économique traversée par le pays. La validité de la corrélation entre les deux variables que sont la croissance et l'éducation est donc remise en question, au moins au niveau macro-économique.

Apportons maintenant des informations plus précises en matière d'éducation sur la population particulière qui nous intéresse, à savoir les entrepreneurs transitionnels et modernes.

¹³ Ce tableau est issu de l'article de F.Roubaud: "Le marché du travail à Yaoundé", 1983-1993, DIAL/DSCN, 1993.

Section II: Le capital humain des entrepreneurs à travers leur niveau d'instruction et leur type de formation professionnelle

1) Quelques précisions sur la formation professionnelle des entrepreneurs

Trois grands types de formation professionnelle coexistent et se retrouvent plus ou moins en concurrence¹⁴. Il s'agit de l'apprentissage dans une entreprise du secteur moderne, des qualifications obtenues dans un centre de formation professionnelle (C.F.P.), ou de l'apprentissage dans une entreprise du secteur informel. Celui-ci est le plus courant dans notre étude, et nous l'analyserons en dernier. Intéressons-nous pour l'instant aux deux premiers types de formation.

Certaines entreprises modernes ont mis en place, au Cameroun et dans de nombreux pays africains, un système de formation interne par apprentissage. Il a l'avantage de fournir à l'entreprise une main d'oeuvre "sur mesure", étant donné que les apprentis apprennent le fonctionnement et le maniement des outils de production qu'ils seront directement amenés à utiliser dans leur carrière professionnelle au sein de l'entreprise formatrice. Les jeunes issus de cette filière de formation sont directement opérationnels. La formation est généralement de qualité, parce que, d'une part, les apprentis travaillent sur du matériel récent et performant, et d'autre part, sont encadrés par des professionnels compétents issus de l'entreprise.

Par contre, les centres de formation professionnelle jouissent d'une réputation moins flatteuse auprès des entrepreneurs. Ceux-ci leur reprochent un contenu des enseignements trop théorique, une formation pratique inadaptée aux besoins du marché du travail, trop souvent à cause d'une insuffisance chronique de moyens techniques mis à la disposition des élèves. D'autre part,

¹⁴ On peut consulter à ce sujet le rapport établi par A.TABI ABODO: "Etude monographique sur l'emploi et la formation au Cameroun, au Gabon, en République Centrafricaine", CIADFOR, Abidjan, 1984, 61p.

les jeunes diplômés de ces centres s'adaptent difficilement aux conditions du marché du travail¹⁵, espérant retirer trop rapidement un grand profit de leur type de formation. L'inefficacité de celle-ci est telle que lorsqu'un jeune est embauché par une entreprise, qu'elle soit moderne ou informelle, l'intéressé doit souvent accepter de suivre un apprentissage afin de se familiariser avec les méthodes de travail et les moyens de production avant d'être opérationnel.

L'apprentissage dans une entreprise du secteur informel est de plus en plus fréquent. Ce système est très ancien en Afrique Noire. Il s'est perpétué avec le système des castes. L'apparition de nouveaux métiers et de nouvelles techniques de production l'ont généralisé à la quasi-totalité des activités de production, de services et de commerce. Il possède toujours de nombreuses et importantes fonctions sociales. L'apprenti et son patron sont généralement unis par des liens familiaux ou ethniques; les alliances entre les deux familles engagées par ce "contrat" peuvent alors se resserrer. D'autre part, les apprentis sont souvent issus de milieux défavorisés, et le fait d'apprendre un métier dès l'adolescence leur évite de sombrer dans la délinquance¹⁶.

Un autre avantage de cet apprentissage informel est le faible coût pour la famille de l'apprenti, contrairement à une formation institutionnelle¹⁷. Le formateur est lui aussi satisfait de ce système, puisqu'il reçoit généralement une somme d'argent pour l'apprentissage, et ne rémunère pas du tout ou très peu la jeune personne¹⁸. Il dispose alors d'une main d'oeuvre quasi-gratuite¹⁹.

¹⁵ Voir S.McLaughlin: "La formation technique destinée aux activités du secteur informel", dans "Nouvelles approches du secteur informel", OCDE, 1990, op.cit.

¹⁶ C.Maldonado & G.Le Boterf: "L'apprentissage et les apprentis dans les petits métiers urbains, Le cas de l'Afrique francophone", Document de travail WEP 2-33/doc.24, B.I.T., Genève, 1985, 103p.

¹⁷ D.Bas: "La formation dans les pays en développement: quels sacrifices pour quels résultats?", Document de travail F/POL/DP/20, déc.1987, 31p.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Pour avoir une idée plus précise de la faible rémunération

Mais le plus important reste le contenu de cet apprentissage informel. Les spécialistes du marché du travail urbain en Afrique Noire²⁰ s'accordent pour dénoncer dans ce système l'importance prise par la stricte reproduction à l'identique des tâches au détriment de l'innovation. D'autre part, la grande majorité des patrons informels dispose d'un niveau d'instruction assez faible (primaire), et se trouve alors dans l'incapacité de transmettre des connaissances théoriques minimales. Enfin, ne maîtrisant pas eux-mêmes les rudiments de gestion nécessaires à la conduite de leur entreprise, les patrons forment les apprentis d'un point de vue technique seulement. Mais grâce au contact direct entre la clientèle et le patron sur le lieu de travail (il n'y a généralement pas de bureau), l'apprenti peut maîtriser assez vite les modalités de la formation des prix, comme l'art du marchandage.

Enfin, l'apprentissage informel est assez éprouvant pour l'apprenti, à cause d'une durée longue, et qui a tendance à s'accroître dans la période actuelle (les patrons retiennent cette main d'oeuvre peu onéreuse le plus longtemps possible, évitant du même coup l'installation de nouveaux concurrents). La durée moyenne de l'apprentissage varie selon les activités, et peut aller de trois à sept ans. Voici les différentes étapes de la formation en cinq années des apprentis-menuisiers, rapportées par D.Bas²¹:

- «1- Socialisation, menus travaux (six mois)
- 2- Découverte des outils (six mois)
- 3- Assemblage des pièces faites par le maître (six mois)
- 4- Finissage (dix-huit mois)
- 5- Visites à l'extérieur pour faire des plafonds, prendre des mesures, finir des pièces (un an)
- 6- Responsabilité d'un chantier extérieur (un an).»

des apprentis, le lecteur pourra se reporter à toutes les études établies sur le marché du travail urbain en Afrique (Maldonado, Demol, 1987; Maldonado, Le Boterf, 1985; Lachaud, 1984, 1987)

²⁰ Lachaud, Penouil, Maldonado, Fields, ...

²¹ D.Bas: "La formation sur le tas en Afrique", Revue Internationale du Travail, Vol.128, n°4, B.I.T., Genève, 1989, pp.533-544.

Finalement, la qualité et la réussite (en termes de perspective professionnelle pour l'apprenti) de ce système de formation informel dépendent essentiellement de trois facteurs:

- la motivation et le niveau de capital humain de l'apprenti;
- les compétences, le niveau de capital humain, et la disponibilité de l'entrepreneur;
- le niveau technologique de l'entreprise et le rythme de sa production.

Si l'on devait établir une hiérarchie entre les trois types de formation précédemment évoqués, l'apprentissage dans une entreprise moderne serait certainement au sommet, suivie par l'apprentissage informel. Le centre de formation professionnelle terminerait cette classification, ne donnant satisfaction à aucun des deux types d'entreprise qui nous intéressent (moderne et transitionnelle).

2) Le profil de l'entrepreneur et son niveau de capital humain

Le secteur informel est souvent présenté comme un lieu où se retrouvent les personnes les plus démunies de la société, refuge des analphabètes, où le niveau d'instruction est par conséquent très faible, comme la formation professionnelle. Par opposition, le secteur moderne et l'administration offrent l'image du progrès, où se cotoient les meilleurs éléments de la société, formés dans les établissements les plus prestigieux du pays ou dans les universités étrangères. Il existerait donc un gouffre, symbolisé ici par l'écart des connaissances, entre ces deux parties de l'économie.

Le niveau de capital humain entre le secteur informel et le secteur moderne, tous deux pris dans leur globalité, est réellement incomparable. Pour des raisons évidentes de difficultés de mesure de l'état de santé des entrepreneurs interrogés, nous évaluerons le niveau de capital humain des entrepreneurs par leur niveau d'instruction, leur formation professionnelle. Nous supposerons donc implicitement qu'ils sont tous en bonne santé.

L'écart important généralement admis entre les participants à l'économie informelle et les salariés du secteur moderne se

retrouve-t-il lorsque la comparaison porte sur les chefs d'entreprise du secteur transitionnel et ceux du secteur moderne? Nous allons nous intéresser immédiatement aux niveaux d'instruction et de formation professionnelle de ces chefs d'entreprise.

Tableau n°25: Niveau d'instruction par quartile d'actif des entrepreneurs transitionnels et modernes (en %)

Quartiles	Q1	Q2	Q3	Q4	Tot.
SECTEUR DE TRANSITION					
Sans instruction	2,2	0	0	0	2,2
Enseignement primaire	10,9	4,3	6,5	8,7	30,4
Enseignement secondaire général	10,9	8,7	2,2	4,3	26,1
Enseignement second. technique	2,2	10,9	10,9	4,3	28,3
Etudes supérieures	0	0	4,3	8,7	13
SECTEUR MODERNE					
Sans instruction	0	0	0	2,4	2,4
Enseignement primaire	4,9	2,4	2,4	2,4	9,7
Enseignement secondaire général	4,9	12,2	14,6	9,8	41,5
Enseignement second. technique	14,6	7,3	2,4	2,4	26,7
Etudes supérieures	2,4	2,4	4,9	9,8	19,5

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Si nous comparons les résultats du tableau ci-dessus avec ceux obtenus par G.Nihan lors de son enquête en 1978 dans le secteur non structuré moderne de Yaoundé²², on remarque de grandes disparités. Nihan trouve 3,5% d'entrepreneurs sans instruction, 69,5% ayant une instruction primaire, 16,5% ayant

²² Une présentation brève de l'ensemble des enquêtes dont nous avons utilisé les résultats est proposée à la fin de l'annexe n°1.

suivi un enseignement secondaire général, et 10,5% un enseignement secondaire technique; dans son enquête, personne n'a suivi d'études supérieures²³. Il y a deux explications à ces écarts (très importants lorsque l'on considère le niveau d'instruction primaire). D'une part, le champ d'analyse des deux enquêtes est légèrement différent²⁴; d'autre part, nos enquêtes se sont déroulées plus de douze ans après celle du B.I.T., et le niveau général d'instruction de la population a augmenté pendant cette période (cf. section précédente).

Concernant le niveau d'instruction de nos échantillons, nous constatons trois différences importantes entre les deux secteurs:

- environ un tiers des entrepreneurs du secteur de transition ne dépasse pas le stade de l'enseignement primaire, tandis qu'ils sont seulement 12,1% dans ce cas dans le secteur moderne;
- corollaire de ce résultat, près de deux entrepreneurs modernes sur cinq ont suivi un enseignement secondaire général, tandis qu'ils ne sont qu'un sur quatre dans cette situation dans le secteur transitionnel;
- enfin, les chefs d'entreprise ayant suivi des études supérieures sont une fois et demi plus nombreux dans le secteur moderne que dans le secteur de transition, ce qui représente un écart a priori très faible.

Deux tendances semblent se dessiner lorsque l'on analyse le niveau d'instruction par quartiles d'actif. La première concerne les entrepreneurs qui n'ont reçu aucune instruction, ou qui ont suivi des cours dans l'enseignement primaire. Ils sont dans nos échantillons transitionnels et modernes légèrement plus nombreux dans les deux premiers quartiles (Q1, Q2). Mais les patrons qui possèdent ce faible niveau d'instruction sont en général assez âgés (par rapport à la moyenne), comme leur entreprise, et ont eu le temps d'accumuler du capital et d'acquérir des moyens de production importants dans leur secteur respectif. Ce dernier phénomène explique en partie la présence de ce type de patron

²³ Voir G.Nihan, E.Demol, op.cit., p.102.

²⁴ Voir annexe n°1.

dans les quartiles les plus élevés. La seconde tendance concerne les diplômés de l'enseignement supérieur, très majoritairement regroupés, dans chaque secteur, dans les quartiles les plus élevés. Tirer des conclusions de cet état de fait paraît pour l'instant prématuré.

Nous constatons enfin que les entrepreneurs disposant d'une instruction du niveau secondaire (général ou technique) sont plus nombreux dans les deux quartiles les plus faibles, et cela quel que soit le secteur considéré.

Concernant la formation professionnelle²⁵, il y a, là encore, trois différences notables entre les deux secteurs:

- les entrepreneurs n'ayant aucune formation professionnelle sont peu nombreux dans notre échantillon transitionnel, alors qu'ils représentent près d'un tiers dans le secteur moderne;
- près de la moitié des entrepreneurs transitionnels ont effectué leur apprentissage dans le secteur informel, alors qu'ils ne sont que 14,6% dans le secteur moderne;
- enfin, environ un tiers des entrepreneurs du secteur de transition a appris un métier dans le secteur moderne ou dans un centre de formation professionnelle, alors que près d'un entrepreneur sur deux est dans cette situation dans le secteur moderne.

Les connaissances techniques constituent-elles une barrière à l'entrée dans le secteur transitionnel? Rappelons qu'une des conditions pour appartenir à ce secteur, hormis les activités strictement commerciales, est la production de biens ou services très proches (en qualité) de ceux que l'on peut acquérir dans le secteur moderne.

²⁵ La comparaison avec l'étude du B.I.T. n'est pas possible dans ce cas parce que la formation professionnelle n'est jamais analysée toute seule: son analyse est toujours effectuée en croisement avec d'autres sources d'informations.

Tableau n°26: Type de formation professionnelle par quartile d'actif des entrepreneurs transitionnels et modernes (en %)

Quartiles	Q1	Q2	Q3	Q4	Tot.
SECTEUR DE TRANSITION					
Sans formation professionnelle ²⁶	0	4,3	6,5	6,5	17,3
Apprentissage en secteur infor.	19,6	10,9	4,3	8,7	43,5
Apprentissage SM/CFP	4,3	8,7	10,9	10,9	34,8
Apprentissage SI+(SM/CFP)	2,2	0	2,2	0	4,4
SECTEUR MODERNE					
Sans formation professionnelle	7,3	0	7,3	17,1	31,7
Apprentissage en secteur infor.	2,4	4,9	7,3	0	14,6
Apprentissage SM/CFP	17,1	14,6	9,8	2,4	43,9
Apprentissage SI + (SM/CFP)	0	4,9	0	4,9	9,8

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Apprentissage SM/CFP: Apprentissage dans le secteur moderne et/ou en centre de formation professionnelle

Apprentissage SI+(SM/CFP): Apprentissage dans les secteurs informel et moderne ou (et) en centre de formation professionnelle

Pour appartenir au secteur transitionnel, il n'est pas forcément nécessaire que le niveau de l'investissement total au démarrage de l'entreprise soit élevé (il peut être faible, comme le montre le tableau n°3). L'obstacle principal, pour les activités de production, réside dans la qualification professionnelle et dans l'expérience acquise au sein de la profession. Un

²⁶ La rubrique "Sans formation professionnelle" comprend aussi les entrepreneurs qui ont fait leur apprentissage eux-mêmes (auto-apprentissage).

menuisier ou un mécanicien auront par exemple une probabilité plus importante d'évoluer dans le secteur de transition qu'un tailleur ou un cordonnier, ou pourront accéder (à condition de réinvestir une partie des bénéfices dans l'entreprise) plus rapidement à cette partie haute du secteur informel parce que leur type d'activité génère généralement des revenus plus importants que ceux de tailleur ou cordonnier. Enfin, toujours pour les activités de production et de services, le talent professionnel propre à l'entrepreneur sera lui aussi déterminant pour intégrer le secteur de transition.

Si nous nous reportons au tableau n°26, on remarque que près de 40% des patrons transitionnels ont acquis une formation technique en dehors du secteur informel. Ce résultat est tout de même bien différent de celui recueilli par Maldonado²⁷ puisque seulement un entrepreneur sur dix est dans ce cas (ce résultat concerne seulement les activités de production et services pour les quatre villes qui ont fait l'objet d'une enquête). L'interprétation de cette différence est ambiguë, mais plus que la formation professionnelle, ce sont le savoir-faire, les capacités d'utilisation des connaissances acquises et leur renouvellement qui semblent importants dans le secteur transitionnel. Mais ces derniers facteurs sont difficilement mesurables.

La qualité de la formation professionnelle des entrepreneurs transitionnels et des entrepreneurs du petit secteur moderne est un facteur probablement déterminant dans la réussite des activités de production. Malheureusement, la mesure de cette qualité est difficilement appréciable dans le secteur informel, et dépend de plusieurs facteurs (cf. paragraphe précédent). D'autre part, la qualité et l'importance de la formation pourraient être relativisées par une analyse par quartiles d'actif. En effet, il nous indique que les patrons qui ne disposent d'aucune formation professionnelle sont en majorité situés dans les quartiles les plus élevés, quel que soit le secteur considéré. Mais ces entrepreneurs dirigent principalement une activité commerciale (quincaillerie) dans le secteur de transition, et quelques-uns,

²⁷ Op.cit., 1987, p.164.

dans le secteur moderne, sont de véritables hommes d'affaires, qui ne s'occupent que de la gestion de leur entreprise; par conséquent, il est normal que la formation professionnelle ait peu d'influence sur le développement de l'activité. Dans le secteur transitionnel, les entrepreneurs qui ont suivi un apprentissage dans l'informel possèdent des actifs assez faibles, contrairement à ceux qui ont suivi un apprentissage dans le secteur moderne ou en centre de formation professionnelle. Cela pourrait témoigner d'une plus grande efficacité de la formation dans le secteur moderne. Mais là encore, il faut relativiser ce résultat, pour une raison essentielle. Les apprentis dans le secteur moderne sont souvent engagés ensuite dans l'activité qui a dispensé cette formation. Ce passage dans le salariat du secteur moderne permet, comme nous l'avons souligné dans le premier chapitre, d'immobiliser un capital important (par rapport aux entrepreneurs qui n'ont pas suivi cette filière). Etant donné qu'il existe certainement une corrélation positive entre le salariat et l'importance de l'actif, l'influence du type de formation professionnelle en est d'autant minimisée (nous verrons dans l'analyse économétrique que son influence sur les résultats de l'entreprise n'est pas significative).

Aussi, nous estimons qu'une formation informelle ne constitue pas une barrière à l'entrée significative dans le secteur transitionnel, la qualité de cette formation et les aptitudes de l'entrepreneur à dépasser ces connaissances de base prenant plus de poids dans le développement de l'entreprise²⁸ (ce résultat est d'autre part validé par l'analyse économétrique présentée dans la dernière section de ce chapitre). Par contre, la spécialité acquise dans la formation professionnelle (par exemple, cordonnerie par opposition à menuiserie) peut être considérée comme une barrière à l'entrée dans le secteur de transition.

²⁸ Si l'on considère qu'une certaine base théorique permet un développement autonome futur des connaissances techniques de meilleure qualité (par rapport à des connaissances techniques de base uniquement pratique, type apprentissage en secteur informel), alors la formation reçue en secteur moderne ou en centre d'apprentissage représente sans aucun doute un avantage.

Cette importance de la formation professionnelle est en revanche à relativiser lorsque l'on considère des activités strictement commerciales, comme la quincaillerie, où d'autres facteurs interviennent dans le démarrage et la réussite de la création, facteurs tels que le capital initialement investi (qui conditionne le stock et le choix des produits), le sens commercial de l'entrepreneur, l'emplacement du commerce.

Pour conclure sur ce thème, il est évident que les chefs d'entreprise du secteur moderne ont en général un niveau d'instruction plus élevé que ceux du secteur transitionnel, et une formation professionnelle théoriquement plus poussée (si l'on considère que l'apprentissage en secteur informel est d'un niveau plus faible que celui proposé en secteur moderne ou en centre de formation professionnelle). Néanmoins, ces écarts apparaissent plus réduits que ceux auxquels nous pouvions nous attendre. La petite taille de nos échantillons engage à la prudence, mais l'augmentation générale du niveau d'instruction, comme le chômage fréquent des jeunes diplômés (qui n'ont souvent d'autre solution que de travailler dans le secteur informel), pourraient confirmer nos estimations.

3) Instruction, formation professionnelle, et résultats de l'entreprise

Examinons maintenant s'il est possible d'expliquer, grâce à une analyse statistique simple, les différences dans les résultats des entreprises transitionnelles par les caractéristiques du capital humain de l'entrepreneur, qui sont fonction de son niveau d'instruction, de son type de formation.

Lorsque nous avons voulu synthétiser les deux composantes principales du capital humain des entrepreneurs (instruction et formation) et voir les tendances selon les quartiles d'actif, nous avons été confronté à une difficulté: la multitude des combinaisons possibles (dix-huit pour le secteur de transition et quinze pour le secteur moderne), rendant l'analyse par quartile inutile à cause de sous-échantillons trop réduits. Aussi, avons-nous préféré perdre de la précision en réduisant les catégories

de capital humain à cinq, telles qu'elles sont présentées dans le tableau n°27. Celui-ci ne nous enseigne pas de tendance nouvelle par rapport aux deux tableaux précédents, mais il nous sera utile dans la suite de nos développements. Aussi est-il présenté ici à titre indicatif.

Nous avons remarqué, dans le chapitre précédent, que des tendances apparaissaient en distinguant les entreprises par quartile d'actif immobilisé. Peut-on tirer des enseignements d'une étude non plus basée sur le poids du capital dans l'unité de production, mais sur le niveau d'instruction et le type de formation? Autrement dit, est-il possible de trouver des relations entre ces deux facteurs qualitatifs et les résultats de l'entreprise? Ces derniers sont représentés essentiellement par le bénéfice annuel, la valeur ajoutée brute annuelle, la productivité du capital et la productivité du travail (tableau n°31). Mais avant d'analyser ces résultats, il nous a paru intéressant de caractériser certaines "variables-repère" concernant le patron (âge, type de gestion) ou l'entreprise (âge et actif) en fonction du type d'instruction-formation. Ces résultats sont présentés dans le tableau n°28, qui nous servira essentiellement pour justifier certaines tendances apparaissant dans les tableaux n°29 à 31.

Nomenclature et taille des sous-échantillons des secteurs de transition (ST) et moderne (SM) pour les tableaux n°27, 28, 31:

Instruction-formation ²⁹	Catégorie	Taille	
		ST	SM
PRIM/SEC + SS FORM PROF :	I	n=7	n=7
SS INSTR/PRIM + AP SI/SM :	II	n=11	n=4
SEC + AP SI :	III	n=10	n=5
SEC + AP SM :	IV	n=14	n=17
SUP + SS FORM PROF ou AP SM:	V	n=4	n=8
	Total:	n=46	n=41

²⁹ Lorsque la formation professionnelle est de type moderne (SM), elle a pu être effectuée dans une entreprise moderne ou en centre de formation professionnelle.

Tableau n°27: Type d'instruction et de formation par quartile d'actif des entrepreneurs transitionnels et modernes (en %).

Secteur	Secteur de transition				Secteur moderne			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Instr-formation								
I	0	4,3	4,3	6,5	7,3	0	2,4	7,3
II	13,1	4,3	4,3	4,3	2,4	2,4	2,4	2,4
III	6,5	6,5	2,2	6,5	0	4,9	7,3	0
IV	6,5	8,7	8,7	4,3	14,6	14,6	7,3	4,9
V	0	0	4,3	4,3	2,4	2,4	4,9	9,8

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Note pour le tableau n°28:

L'âge du patron et de l'entreprise sont exprimés en années, et l'actif immobilisé en millions de FCFA.

Concernant le type de gestion, nous avons adopté le système de codification suivant:

SECTEUR DE TRANSITION:

- 0 point : aucune comptabilité (n=21);
- 1 point : comptabilité sommaire (cahier de commandes et/ou de factures et/ou de dépenses-recettes), (n=13);
- 2 points: équivalent à 1 point avec un calcul correct du prix de revient (n=10);
- 3 points: comptabilité développée (les trois cahiers, un compte en banque, et éventuellement un bilan), (n=2);
- 4 points: comptabilité développée avec un calcul correct du prix de revient, (n=0).

SECTEUR MODERNE:

- 0 point : aucune comptabilité (n=3);
 1 point : livre de caisse ou journal ou compte d'exploitation ou bilan, et compte en banque (n=3);
 2 points: équivalent à 1 point avec un calcul du prix de revient (n=16);
 3 points: bilan et (livre de caisse ou journal ou compte d'exploitation), compte en banque et calcul du prix de revient, (n=1);
 4 points: équivalent à 3 points avec deux livres de compte (n=18).

Tableau n°28: Caractéristiques de l'entreprise par type d'instruction-formation dans le secteur de transition (ST) et dans le secteur moderne (SM). Moyenne (et écart-type).

Instr-formation Variables		I	II	III	IV	V
Age du patron	ST	34,33 (11,28)	32,50 (3,86)	32,70 (9,78)	31,50 (4,46)	38,33 (2,87)
	SM	44,60 (8,59)	47,00 (8,77)	40,50 (9,34)	37,87 (6,04)	41,60 (11,27)
Age de l'entreprise	ST	8,50 (6,16)	7,23 (6,43)	5,75 (4,59)	6,46 (5,64)	6,75 (5,63)
	SM	4,93 (8,21)	5,25 (3,63)	5,00 (2,90)	4,85 (3,69)	5,56 (4,22)
Actif immobilisé	ST	5,16 (5,51)	1,70 (1,94)	3,35 (3,17)	3,67 (5,25)	6,23 (2,81)
	SM	60,53 (89,29)	23,48 (16,90)	25,80 (8,90)	29,36 (46,64)	69,55 (71,58)
Type de gestion	ST	1,29 (1,03)	0,36 (0,64)	1,20 (0,98)	0,64 (0,81)	1,25 (0,43)
	SM	3,29 (1,16)	2,00 (1,41)	1,60 (0,80)	2,53 (1,19)	3,50 (1,00)

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Tableau n°29: Bénéfice moyen du chef d'entreprise (menuiserie et garage), valeur ajoutée et ratios de productivité par type de formation pour une semaine "moyenne", Yaoundé, 1978, moyenne (et écart-type)³⁰

Statistiques Instr-formation	Bénéfice individuel en FCFA	V.A.B. en FCFA	Prdvté du capital	Prdvté du travail en FCFA
PRIM/SEC SS AP n=3	4759 (2289)	5020 (2405)	0,8414	2510,2
SEC TEC SS AP n=5	8033 (5336)	10376 (6835)	0,0437	2470,6
<4 PRIM AP SI n=17	10960 (11504)	13351 (14576)	0,0702	5294,4
4-6 PRIM AP SI n=44	13247 (14277)	16634 (18659)	0,0553	6992,3
CERT. PRIM AP SI n=42	16152 (14277)	20509 (18659)	0,0749	6580,9
SEC GAL AP SI n=23	13582 (11530)	16898 (13590)	0,0536	5979,3
SEC TEC AP SI n=9	24212 (16891)	29596 (17853)	0,0391	7834,2
PRIM AP SM/ CFP n=11	12109 (8659)	16111 (11088)	0,0310	5538,2
SEC GAL AP SM/CFP n=14	21414 (14704)	30095 (24654)	0,0587	6583,4
SEC TEC AP SM/CFP n=11	35174 (28630)	44192 (34039)	0,0463	8239,3

Source: B.I.T. 1978 (dans Nihan, Demol, 1982, op.cit., p.113)

Les enquêtes effectuées par le B.I.T. et le C.E.D. à Yaoundé ont tenté de caractériser le profil de l'entrepreneur informel performant. Ces deux enquêtes étant plus représentatives que les nôtres, examinons en premier lieu leurs résultats, présentés

³⁰ <4 PRIM: instruction primaire de moins de 4 années.
4-6 PRIM: instruction primaire de 4 à 6 ans.
CERT. PRIM: certificat d'études primaires.

dans les tableaux n°29 et 30. Ainsi, l'étude du B.I.T. en 1978 montre que les meilleurs résultats en termes de revenus sont à attribuer aux entrepreneurs qui ont suivi un enseignement secondaire technique et une formation professionnelle moderne (voir tableau n°29). Lachaud, six ans plus tard, en 1984, trouve, toujours pour Yaoundé, des résultats similaires, les revenus des entrepreneurs issus du secondaire général étant tout de même légèrement supérieurs à ceux issus du secondaire technique (voir tableau n°30).

Tableau n°30: Répartition par niveau d'éducation/formation des entrepreneurs du secteur informel (menuiseries, garages) des tendances centrales de dispersion de la valeur ajoutée, du revenu, et des taux de productivité sur la base d'une semaine normale, Yaoundé 1983

Statistiques Instr-formation	Revenu en FCFA	V.A.B. en FCFA	Prdvté du capital	Prdvté du travail en FCFA
SS INSTR/ALPH SIMPLE/AP SI	7183 (3784)	7767 (4048)	0,1308 (0,1473)	5090 (2878)
PRIM / AP SI	8299 (5870)	10419 (8508)	0,1326 (0,1461)	4834 (3604)
SEC GAL / AP SI	19252 (20263)	24757 (24986)	0,1703 (0,3413)	8031 (7084)
SEC TEC / AP SI	12059 (12926)	13678 (16460)	0,1399 (0,1630)	6316 (4669)
SS INSTR/PRIM AP SM/CFP	16828 (13193)	24156 (20707)	0,1137 (0,1492)	8780 (5317)
SEC GAL / AP SM/CFP	21667 (13840)	39683 (30167)	0,1149 (0,1046)	6894 (4697)
SEC TEC / AP SM/CFP	21607 (31161)	30460 (47244)	0,0639 (0,0614)	6838 (4345)

Source: Enquête C.E.D. 1983 (dans J-P.Lachaud, 1984, op.cit.)

Le tableau n°31, concernant notre enquête, nous montre que les bénéfiques les plus élevés sont réalisés par les entrepre-

neurs qui ont suivi des études supérieures (avec un apprentissage dans le secteur moderne ou sans formation professionnelle). Viennent ensuite les entrepreneurs qui ont une instruction primaire ou secondaire, mais qui n'ont pas de formation professionnelle particulière. Enfin, les entreprises qui réalisent les bénéfices les plus faibles sont dirigées par des patrons ne disposant d'aucune instruction ou ayant suivi des cours à l'école primaire, avec toutefois une formation professionnelle (informelle ou moderne). Nos résultats sont très différents de ceux du B.I.T. ou de Lachaud. Tentons de dégager quelques éléments explicatifs de ces différences.

D'une part, les objectifs des enquêtes étaient différents (voir annexe n°1). D'autre part, la taille réduite de notre échantillon nous a obligé à limiter les catégories de capital humain; nous avons ainsi perdu de la précision dans l'analyse, rendant la comparaison entre les résultats des différentes enquêtes moins pertinente. Enfin, les enquêtes en 1978 et 1983 n'ont pas révélé dans leurs échantillons d'entrepreneurs ayant suivi des études supérieures. Or, le niveau d'instruction général entre la fin de la décennie 1970 et le début de la décennie 1990 a augmenté, et la crise de l'emploi au Cameroun a incité des diplômés du supérieur à créer leur propre unité de production dans l'informel. Ainsi, si l'insertion de ces diplômés dans le secteur informel est relativement récente et encore de faible ampleur, les résultats des entreprises gérées par de tels patrons sont de loin les meilleurs (ce résultat sera confirmé par l'analyse économétrique). Leurs revenus mensuels moyens sont d'environ 257.500 FCFA, et cette réussite financière pourrait convaincre une grande partie des diplômés du supérieur sans emploi actuellement de créer leur propre unité de production dans le secteur informel (en acceptant une dévalorisation de leur statut social). Ces dernières remarques méritent cependant confirmation grâce à une enquête plus représentative.

Remarquons encore que, dans le secteur moderne, la classification des entrepreneurs en fonction du bénéfice et du capital humain est très proche de celle obtenue dans le secteur de transition. Ces résultats ne constituent pas une surprise.

**Tableau n°31: Quelques résultats annuels de l'entreprise
par type d'instruction-formation dans le secteur
de transition (ST) et dans le secteur moderne (SM)
Moyenne (et écart-type) en millions de FCFA.**

Instr-formation Variables		I	II	III	IV	V
Bénéfice	ST	2,27 (1,43)	1,03 (0,61)	1,69 (2,00)	1,79 (1,55)	3,09 (0,52)
moyen	SM	11,40 (18,79)	0,45 (0,62)	4,65 (4,84)	5,16 (11,75)	10,68 (14,85)
Val.ajoutée	ST	4,09 (2,51)	1,46 (0,68)	2,61 (2,63)	2,61 (2,02)	4,12 (0,50)
brute	SM	24,73 (37,14)	6,57 (4,15)	10,03 (7,31)	17,23 (24,34)	27,64 (30,90)
Productivité	ST	1,21 (0,67)	1,75 (1,46)	1,25 (0,97)	1,86 (2,23)	0,79 (0,30)
du capital	SM	0,80 (0,69)	1,67 (2,63)	0,38 (0,18)	0,85 (0,68)	0,53 (0,31)
Productivité	ST	1,08 (0,47)	0,56 (0,24)	0,70 (0,41)	0,78 (0,54)	1,62 (0,52)
du travail	SM	1,15 (0,76)	1,14 (0,82)	1,29 (0,48)	1,60 (1,23)	2,01 (1,90)

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Les entrepreneurs qui n'ont pas de formation professionnelle et une instruction primaire ou secondaire, dans le secteur de transition ou moderne, sont avant tout des commerçants aguerris, tandis que ceux qui ont suivi des études supérieures sont généralement des gestionnaires (ou comprennent rapidement les avantages d'une gestion rigoureuse) qui délèguent les tâches techniques à des ouvriers spécialisés; la rentabilité de l'entreprise s'en trouve alors améliorée, comme le niveau des bénéfices.

Les résultats concernant la valeur ajoutée brute et la productivité du travail sont présentés ici à titre indicatif. En effet, ils connaissent la même évolution que les bénéfiques, et cela dans les trois enquêtes analysées dans ce chapitre. Au-delà de ce constat, Lachaud fournit une explication du niveau de la valeur ajoutée. Selon lui, ce dernier «semble dépendre du type de formation de la main d'oeuvre permanente. C'est dans les entreprises où la valeur ajoutée est la plus élevée que l'on trouve essentiellement les ouvriers formés dans le secteur moderne ou un Centre de formation professionnelle.³¹» Nous n'avons pas pu vérifier cette relation dans le cadre de notre enquête, mais elle expliquerait la liaison positive entre le niveau de la valeur ajoutée et la productivité du travail. En effet, des ouvriers qui ont reçu une formation de qualité sont à même d'avoir une productivité élevée (théorie du capital humain), indépendamment du niveau de capital humain du patron. D'autre part, cette productivité élevée du travail doit avoir indubitablement une répercussion à la hausse sur le niveau des bénéfiques.

Dans les résultats de notre enquête examinés ci-dessus, nous avons constaté que les entrepreneurs qui n'ont pas de formation professionnelle obtenaient un certain succès en termes de bénéfice, valeur ajoutée ou productivité du travail. Cette analogie pourrait nous conduire à formuler l'hypothèse que le niveau d'instruction intervient pour une part plus large que le type de formation professionnelle dans les résultats de l'entreprise. Nous confirmerons cette hypothèse lors de l'étude économétrique présentée dans la section suivante.

³¹ Lachaud, 1984, op.cit., p.61. Cette analyse témoigne de la meilleure qualité de la formation professionnelle dans le secteur moderne, ce que nous avons précédemment supposé, mais avec certaines réserves.

4) Quelques réserves sur l'influence du couple instruction-formation dans les résultats de l'entreprise

L'influence que nous pourrions accorder au niveau d'instruction et au type de formation, de manière séparée ou non, est à relativiser lorsque l'on remarque la correspondance entre le niveau des bénéfices réalisés et le niveau de l'actif immobilisé (tableau n°28). Le coefficient de corrélation des rangs de Spearman³² entre ces deux variables est égal à un pour notre échantillon. La correspondance entre les deux variables est donc assez forte, et nous pouvons penser, à l'instar de Maldonado et Le Boterf³³, que le niveau de l'actif est plus déterminant dans le montant du bénéfice que le niveau d'instruction et/ou le type de formation. Si tel était le cas, alors les variations enregistrées dans la productivité du capital (productivité élevée pour un capital immobilisé de faible importance, et inversement) confirmeraient l'explication fournie dans la premier chapitre selon laquelle un capital important est plus difficile à gérer et devient moins productif qu'un investissement moins lourd³⁴. Pourtant, une autre interprétation peut être évoquée: un niveau d'instruction élevé pourrait rendre possible une meilleure gestion de l'actif³⁵, engendrant l'accroissement de celui-ci, et générant une

³² Rappel de formule: $R_s = 1 - (6 \cdot \sum_{i=1}^n d_i^2) / (n(n^2 - 1))$, où les d_i représentent la différence entre les rangs respectifs de chaque variable, n étant le nombre de rangs.

³³ Op.cit., 1985, p.33.

³⁴ Signalons que cette tendance est observée aussi dans les entreprises modernes, et les "gestionnaires" présents dans les catégories I et V n'obtiennent pas de résultats encourageants.

³⁵ Cette suggestion est encore sujette à caution. En effet, lorsque l'on effectue une régression entre le niveau d'instruction et le type de gestion, on trouve un $R^2 = 0,027$; ce résultat n'est absolument pas significatif. Par contre, une régression effectuée entre le type de gestion (variable dépendante) et l'actif immobilisé nous fournit un $R^2 = 0,33$. Ce résultat nous conduit à penser que la gestion de l'entreprise s'améliore avec la croissance de l'actif, et non pas grâce à un niveau d'instruction élevé. Il serait d'autre part intéressant, avec un échantillon beaucoup plus large, de rechercher s'il n'existe pas un seuil représentant un certain montant de l'actif à partir duquel la gestion de l'entreprise commence à devenir plus rigoureuse.

augmentation des bénéfices, tandis qu'une formation de qualité permettrait une production plus compétitive (par rapport surtout aux produits des entreprises modernes), et des prix des produits plus élevés.

L'étude statistique simple que nous venons de présenter nous a fourni quelques résultats intéressants (notamment au niveau du rôle de l'instruction) qu'il convient à présent de vérifier au moyen d'une modélisation économétrique prenant comme cadre sous-jacent de référence la théorie du capital humain.

Section III: Vérification économétrique de la théorie du capital humain au niveau des entrepreneurs transitionnels

Nous présenterons tout d'abord, et seulement dans ses grandes lignes, la théorie du capital humain. D'autre part, nous proposerons un bref développement du modèle théorique que nous utiliserons; nous montrerons ensuite l'intérêt et les limites d'une telle étude, et enfin, nous analyserons les résultats obtenus et leur portée explicative.

1) La théorie du capital humain³⁶

Si nous partons du principe que, d'une part, les entreprises rémunèrent leurs salariés en fonction de leur productivité marginale, et, d'autre part, qu'il existe un lien entre cette productivité marginale et le type d'éducation du salarié, alors la théorie du capital humain nous enseigne que les différences enregistrées dans les revenus des salariés sont dues à des écarts d'investissement dans le processus éducatif. Cette théorie se vérifie lorsque les écarts dans les niveaux d'éducation sont élevés. En travaillant sur des données du Kenya et de la Tanzanie, Knight et Sabot (1990) en arrivent aux conclusions que les individus issus du secondaire ont un salaire plus élevé que celui des actifs ne possédant pas un tel diplôme. D'autre part, cette

³⁶ Cf. T.H.Schultz (1959), cité par O.Baron (1991) et G.S.Becker (1962, op.cit.).

étude confirme le fait que les personnes lettrées et sachant calculer sont plus productives que celles qui n'ont pas ces qualités.

La théorie du capital humain apporte alors une justification aux différents types d'investissements en capital humain (qui ont un coût) opérés au cours de la vie d'un individu. Ce dernier préférera retarder son entrée dans la vie active (impliquant une perte de revenu) pour accroître son niveau d'instruction scolaire, espérant retirer de cette stratégie un salaire plus élevé que celui qu'il aurait reçu si un tel investissement dans le processus éducatif n'avait pas eu lieu. De la même manière, les investissements en capital humain post-scolaires, généralement dispensés et financés par les entreprises, sont là encore justifiés. En effet, l'entreprise formatrice, même si elle subit un coût supplémentaire, opérera un tel investissement dans la mesure où son salarié sera plus productif après la formation, les gains productifs engendrés devant au moins compenser, à court terme, le coût supplémentaire subi.

K.Arrow, en 1973³⁷, réfute les enseignements de la théorie du capital humain, estimant que la productivité du travail des salariés n'est pas influencée par leur niveau d'éducation. Pour justifier la correspondance entre le stock de capital humain et la rémunération de l'individu (fait généralement constaté), il propose une nouvelle explication, cette dernière prenant aussi ses bases dans l'univers réel. Arrow estime que si un employeur fixe le niveau de salaire en fonction du niveau d'éducation du demandeur de travail, c'est uniquement parce que ce stock de capital humain est le seul élément objectif dont il dispose pour juger de la qualité de son recrutement. Mais, en suivant cette voie, l'employeur espère implicitement que le niveau d'éducation choisi pour effectuer son recrutement lui donnera entière satisfaction en termes de productivité attendue. Cette "théorie du filtre" (l'éducation devient un instrument de sélection) donne satisfaction lorsqu'on la confronte aux conditions d'embauche des salariés dans les pays industrialisés, et dans certains segments du marché du travail moderne des pays en développement

³⁷ K.J.Arrow: "Higher education as a filter", Journal of Public Economics, vol.2, n°3, 1973.

(fonction publique, grandes entreprises). Elle est d'autre part en accord avec une partie des outils d'analyse des théories institutionnalistes, qui préconisent une approche collective du marché du travail, cela afin de mettre en exergue le poids d'agents macro-économiques (syndicats, état)³⁸ dans la détermination du niveau des salaires par le biais de la négociation basée, entre autres, sur le type de diplôme et l'expérience professionnelle.

Mais la pertinence de la théorie du filtre devient nulle lorsque l'on cherche à évaluer l'influence du capital humain sur le niveau des gains d'un patron indépendant (comme c'est le cas dans le secteur de transition et dans le petit secteur moderne³⁹), ce dernier n'étant recruté par personne, et son mode de rémunération n'étant pas généralement fixe. Cette pertinence peut également être mise en doute lorsque l'on analyse le niveau des gains des travailleurs du secteur informel, le diplôme, "parchemin" déjà rare dans ce segment particulier de l'économie, étant presque toujours ignoré lors du recrutement, et cela pour ne pas augmenter, entre autres, le coût de la main d'oeuvre.

D'un autre côté, on pourrait imaginer un rapprochement des théories du capital humain et du filtre pour tenter d'expliquer le dynamisme de certaines entreprises transitionnelles. En effet, nous avons remarqué, dans le premier chapitre, que les entreprises transitionnelles les plus rentables sont celles qui réalisent les bénéfices les plus importants grâce à un actif élevé. Si le niveau du capital humain exerce une influence sur le montant des bénéfices, alors il est raisonnable d'estimer que ce type de capital humain agit comme un filtre au niveau du dynamisme de l'entreprise. Certes, le contenu de la théorie du filtre est dénaturé, mais il reste l'idée générale, à savoir que l'éducation de l'entrepreneur pourrait devenir un élément essen-

³⁷ Un syndicat se basera, entre autres, dans la négociation salariale avec l'employeur, sur le niveau d'éducation et l'expérience professionnelle des salariés dans l'entreprise. Pour une présentation synthétique de la théorie du filtre, cf. O. Baron (1991) et Psacharopoulos & Woodhall (1988).

³⁹ Il existe dans le petit secteur moderne des gérants, qui sont donc recrutés et salariés, mais ce type de direction d'entreprise est peu courant, essentiellement pour une question de confiance.

tiel du niveau de ses gains, et par suite, du dynamisme de son activité (alors que dans la théorie originale, le niveau d'éducation est une condition du recrutement de l'employé et détermine son salaire). Le déterminisme sous-jacent (et fortement criticable), contenu dans les remarques précédentes, constitue une limite importante à une telle analyse. D'autre part, cet hypothétique rapprochement entre deux théories alternatives pourrait être invalidé par les tests économétriques effectués sur la base de la théorie du capital humain.

2) Le modèle: élaboration d'une fonction de gain⁴⁰

Nous ne proposerons pas le développement entier du modèle de base, ce travail étant déjà fourni par J.Mincer⁴¹. D'autre part, une présentation simplifiée, mais complète, a été effectuée récemment par O.Baron⁴². Nous allons effectuer une vulgarisation à partir de ces travaux de base.

i- Le modèle initial offre deux alternatives à l'individu: celui-ci peut soit effectuer un investissement en capital humain, par le biais de l'instruction scolaire, soit travailler. Rappelons les hypothèses principales.

H1: Il n'y a pas de différence entre les individus au départ et ils disposent tous d'un stock de capital humain noté H_0 ($H_0 > 0$).

H2: Le capital humain a un prix, "i", donné et constant.

H3: L'investissement en capital humain n'entraîne que des coûts indirects (perte de revenu pendant la période d'instruction scolaire).

⁴⁰ Pour une étude complète des modèles du capital humain, il faut renouer avec les théories de l'investissement en éducation. Cf. G.S.Becker: "Investment in human capital: a theoretical analysis", Journal of Political Economy, vol.70, n°5, Part 2, 1962.

⁴¹ J.Mincer: "Schooling, experience, and earnings", Columbia University Press, New York, 1974.

⁴² op.cit., 1991.

H4: Lorsque l'individu n'investit plus en capital humain, il travaille et doit percevoir un revenu (Y) égal à i fois son stock de capital humain (noté H) $\Rightarrow Y = i.H$

H5: La durée de vie active des individus est égale pour tous.

La résolution du modèle s'effectue en maximisant la somme des revenus futurs actualisés de l'individu:

$$\text{Max } (1/r) \cdot Y_t^S \cdot e^{-rS} \cdot (1 - e^{-rn}) \quad (1)$$

sous les contraintes:

$$(H1): H_0 > 0$$

$$(H4): Y_t^S = i.H_t = i.H(s) \quad \text{avec } t > s \text{ et } H' > 0$$

s : Durée de la période de formation scolaire.

n : Durée de la vie active, donnée et égale pour tous.

r : Taux d'intérêt du marché.

Ainsi, l'individu pourra déterminer le stock de capital humain optimal s^* maximisant ses revenus futurs, si et seulement si la condition nécessaire du maximum est vérifiée:

$$(d\text{Log}Y^{S*})/ds = r \quad (2)$$

L'équation du revenu est alors:

$$Y^S = Y_0 \cdot e^{rS} \quad (3)$$

soit encore,

$$\text{Log}Y^S = \text{Log}Y_0 + r \cdot s \quad (4)$$

Mais ce modèle est assez éloigné de la réalité dans la mesure où il n'envisage pas la possibilité d'accroître le stock de capital humain après la période de formation initiale. Or, dans la réalité économique informelle, l'entrepreneur (comme les employés), après l'acquisition des connaissances scolaires, suit une formation sur le tas (apprentissage informel) ou dans une

entreprise moderne (et plus rarement dans un centre de formation professionnelle). Il s'agit alors d'incorporer ces investissements post-scolaires dans le modèle initial.

ii- Ces investissements post-scolaires entraînent des coûts indirects (H3) pendant la nouvelle période de formation diminuant le revenu de cette période. D'autre part, la théorie du capital humain nous indique que cet investissement post-scolaire sera une fonction décroissante de l'âge de l'individu⁴³.

En prenant en compte les considérations précédentes, en utilisant les fonctions de gains logarithmiques, et en formulant l'hypothèse que le stock de capital humain ne se déprécie pas dans le temps, la forme générale des fonctions de gain peut alors être dégagée⁴⁴:

$$\text{Log } Y_j = \text{Log}E_0 + r_s \cdot s + r_p \cdot (k_0 \cdot j - (k_0/2T) \cdot j(j-1)) + \text{Log}(1-k_j) \quad (5)$$

où E_0 : Capacité initiale de gain de l'individu ($E_0 = Y^S$).

r_s : Taux de rendement de la formation scolaire (constant sur toute la période).

r_p : Taux de rendement des investissements post-scolaires.

j : Période de formation post-scolaire (exprimée en temps)

$k_j = C_j/E_j$, la fraction de la capacité de gain E_j investie en formation durant la période j .

C_j : Ressources consacrées à la formation post-scolaire.

A des fins d'utilisation plus simples, et dans le but d'approximer $\text{Log}(1-k_j)$, cette fonction va être modifiée grâce à la formule de Taylor (à l'ordre deux)⁴⁵. L'équation (5) devient:

$\text{Log}Y_j = a_0 + a_1 \cdot s + a_2 \cdot j + a_3 \cdot j^2 + u \quad (6)$

⁴³ cf. Y.Ben-Porath: "The production of human capital and the life-cycle of earnings", Journal of Political Economy, Vol.75, n°4, 1967, cité par O.Baron, 1991, op.cit.

⁴⁴ Pour le détail des transformations, cf. O.Baron, 1991, op.cit.

⁴⁵ Les termes des degrés supérieurs sont incorporés dans le résidu u .

où u : Terme résiduel

$$a_0 = \text{Log}E_0 - k_0 \cdot (1+k_0/2)$$

$$a_1 = r_s$$

$$a_2 = r_p \cdot k_0 \cdot (1+1/2T) + (k_0/T) \cdot (1+k_0)$$

$$a_3 = -(r_p \cdot (k_0/2T) + k_0^2/2T^2)$$

Ainsi, a_1 mesurera l'influence d'une année supplémentaire passée en formation scolaire sur le niveau des gains de l'individu, et a_2 l'influence d'une année supplémentaire passée en formation post-scolaire sur le niveau des gains de l'individu.

3) Intérêts et limites de l'analyse économétrique⁴⁶

Le type d'analyse économétrique que nous nous proposons d'effectuer, à l'aide des fonctions de gain, a été fréquemment utilisé dans l'étude de la contribution du stock de capital humain à la formation du revenu dans le secteur informel des pays en voie de développement. L'ensemble des résultats de ces études passées⁴⁷ sont peu concluants. Tout d'abord, les corrélations entre les variables explicatives et la variable expliquée (le revenu), sont très faibles, et par là-même très peu significatives de l'existence d'un tel processus, au moins dans le secteur informel. Ensuite, chacune des variables explicatives (niveau d'instruction, type de formation professionnelle, expérience), et à condition que l'on accepte l'hypothèse discutable de l'existence d'une certaine corrélation, influence d'une manière très faible le niveau des revenus des individus.

Il existe certes des limites théoriques et des explications techniques à cet état de fait⁴⁸.

⁴⁶ Pour une critique complète, il est utile de consulter O. Baron (1991), comme J.P. Jarousse et A. Mingat: "Un réexamen du modèle de gain de Mincer", Revue Economique, Vol.37, n°6, 1986.

⁴⁷ Lachaud (1984, 1988), Baron (1991).

⁴⁸ Concernant les problèmes spécifiquement économétriques rencontrés lors de l'estimation à partir des fonctions de gain (le coefficient de la variable éducative est-il un prédicteur non biaisé?, problème de l'endogénéité de l'éducation, ...), il sera utile de se reporter à O. Baron (1991).

D'une part, il faut accepter l'explication de la théorie du capital humain selon laquelle des différences dans les dotations en capital humain des individus sont à l'origine des écarts de productivité. Nous avons montré dans le chapitre précédent que de nombreux autres facteurs intervenaient dans la productivité du travail. Par ailleurs, il nous faut accepter l'hypothèse restrictive selon laquelle les gains des individus sont, en moyenne, équivalents à leurs produits marginaux. Il faut encore souligner que, dans les pays en développement, de nombreuses variables socio-économiques (environnement familial, appartenance ethnique, capital humain de parents, ...) sont à l'origine du différentiel de gain constaté entre les actifs⁴⁹.

D'autre part, les fonctions de gains élaborées dans le cadre de la théorie du capital humain étaient destinées à l'étude des populations salariées des pays industrialisés. Or, les salaires versés dans ces pays sont généralement en rapport avec le stock de capital humain de l'individu et son type de diplôme. Dans le secteur informel des pays en développement, la situation est radicalement différente. Tout d'abord, le salariat est marginal; ensuite, le diplôme n'a que peu de valeur monnayable; et enfin, le stock de capital humain est considérablement plus faible. De plus, lorsque ces analyses sont effectuées sur des échantillons issus du secteur informel, elles concernent généralement les entrepreneurs. Ceux-ci ne sont pas salariés, et le revenu est identifié aux bénéfiques. Or, l'importance des bénéfiques est fortement influencée par des variables quantitatives (comme l'intensité de la demande, le niveau de l'actif) et qualitatives (comme les relations personnelles) qui n'ont aucun lien direct avec le stock de capital humain. Par conséquent, la qualité de la régression ne peut qu'en être diminuée. Nous verrons un peu plus loin comment contourner cette difficulté, sans totalement l'éliminer.

Enfin, la qualité de l'échantillonnage et la difficulté d'une mesure correcte de certaines variables clés dans ce type d'analyse (comme le revenu, ou les bénéfiques) influencent consi-

⁴⁹ Consulter à ce sujet Thias et Carnoy: "Cost-benefit analysis in education. A case study of Kenya", John Hopkins University Press, Baltimore, 1972.

dérablement la pertinence des résultats de l'analyse économétrique, et peuvent peut-être la rendre totalement inefficace.

Malgré ces restrictions, l'intérêt, au moins théorique, d'une telle analyse, demeure. Il est triple.

Une telle étude économétrique sur les bénéfiques des entrepreneurs transitionnels n'a encore jamais été réalisée à notre connaissance. Il est donc intéressant de voir si nos résultats sont comparables à ceux qui ont été dégagés pour l'ensemble du secteur informel depuis de nombreuses années.

D'autre part, nous avons enregistré au Cameroun une croissance générale du niveau d'éducation de la population, engendrant mécaniquement une croissance du stock de capital humain des actifs de l'informel (au moins en ce qui concerne la population active jeune, majoritaire). L'intérêt ici réside dans le fait de savoir si cette croissance générale du niveau moyen d'éducation n'explique pas une plus grande partie du revenu (ou des bénéfiques) que dans la décennie précédente.

Enfin, une conséquence à la fois de cette amélioration du niveau d'éducation et du caractère structurel de la crise économique traversée par le Cameroun est le chômage croissant des jeunes diplômés. Ceux-ci devraient se retourner vers le secteur informel pour élaborer leur stratégie de survie, soit en commençant une formation professionnelle (que ne leur a pas fournie leur cursus scolaire; c'est une stratégie de diversification du capital humain), soit pour survivre grâce au micro-commerce (stratégie d'attente), soit pour créer leur entreprise (stratégie "agressive") et vivre décemment des bénéfiques retirés. Nous avons rencontré au cours de nos enquêtes des individus correspondants au dernier cas. Il est alors intéressant d'analyser l'influence des études supérieures sur le niveau des bénéfiques de l'entrepreneur, sachant que ce profil de capital humain ne peut que se multiplier dans l'informel à court ou moyen terme.

Nous avons soulevé ci-dessus la difficulté d'expliquer le niveau des bénéfiques par le stock de capital humain, étant donné que d'autres variables interviennent dans la formation du revenu

de l'entrepreneur transitionnel. Rappelons que pour tenter d'expliquer le bénéfice, nous allons prendre en compte progressivement (cf. les résultats ci-après) l'ensemble des facteurs de capital humain accumulés depuis le début de la scolarité de l'entrepreneur. Donc, d'un côté, nous avons des variables explicatives qui retracent les différentes étapes de la vie de l'entrepreneur (au niveau de son capital humain), et, de l'autre côté, nous avons une variable expliquée qui prend en compte une période beaucoup plus courte (le bénéfice de l'année précédant notre enquête). Cette variable expliquée est alors fortement dépendante de certaines caractéristiques conjoncturelles (par exemple l'opération "villes mortes" au Cameroun, qui a duré environ six mois) et ponctuelles (maladie du patron, deuil dans sa famille, ou toute chose impliquant un arrêt momentané de l'activité) influençant le niveau quantitatif de la variable à expliquer. Ces raisons sont source de difficultés supplémentaires dans l'interprétation des résultats, car il n'est pas possible d'en tenir compte dans l'évaluation de la pertinence des chiffres bruts dont nous disposons.

Aussi serait-il peut-être préférable, plutôt que de tenter d'expliquer le bénéfice de l'entrepreneur par son stock de capital humain, dans le cadre du secteur informel, d'analyser la corrélation entre l'actif de l'entreprise et les différentes variables composant le capital humain de l'entrepreneur. Ce type d'analyse présente deux avantages par rapport à l'étude d'une fonction de gain classique.

D'une part, le niveau de l'actif est le reflet de la santé "moyenne" de l'entreprise depuis sa création. Il n'est donc pas affecté par des événements conjoncturels ou ponctuels, comme pouvait l'être le bénéfice.

D'autre part, le niveau de l'actif donnant une certaine image du vécu de l'entreprise, la variable expliquée (ici l'actif) est en phase avec la dimension de long terme caractérisant les variables explicatives du modèle.

Mais ces avantages deviennent inexistantes lorsque l'entreprise a été créée récemment (durée inférieure ou égale à un an). Ensuite, la mesure de l'actif n'échappe pas aux

contraintes inhérentes aux enquêtes dans l'informel (évaluation approximative des variables quantitatives). Malgré ces réserves, l'analyse économétrique d'une fonction de gain intégrant l'actif comme variable expliquée pourrait se révéler être de meilleure qualité qu'une étude classique incorporant le bénéfice. Nous en jugerons lors de la présentation des résultats dans le paragraphe suivant.

Enfin, il faut remarquer que le niveau de l'actif au moment de l'enquête dépend certes du montant de l'investissement initial (et nous avons montré que ce sont les entreprises les plus équipées à leur création qui sont le plus à même d'améliorer ensuite leur équipement), mais aussi de l'accumulation d'une épargne réinvestie dans l'entreprise (processus de reproduction élargie du capital). Or, celle-ci est largement subordonnée au niveau des bénéfices. Donc, le niveau de l'actif est essentiellement dû aux revenus de l'entrepreneur⁵⁰, ce qui atténue la contradiction possible entre la base théorique du capital humain ayant permis la construction du modèle, et l'utilisation que nous allons en faire.

Avant de présenter les résultats, il nous faut expliquer pour quelles raisons nous ne testerons pas la validité de ces modèles sur notre échantillon d'entreprises modernes.

En effet, tenter d'expliquer le bénéfice des entrepreneurs modernes par les caractéristiques de leur stock de capital humain (nous permettant de faire des comparaisons avec les résultats obtenus dans le secteur de transition) est inutile pour trois raisons.

La première fait appel aux différents types de rémunération des entrepreneurs modernes. Si certains d'entre eux ont un salaire, d'autres entrepreneurs disposent comme seule rémunération

⁵⁰ Même s'il peut emprunter à la famille ou à ses amis de l'argent réinvesti dans l'actif. Mais nous avons montré que ce type de comportement était marginal dans notre échantillon, la croissance de l'entreprise s'effectuant surtout par autofinancement ou prêt tontinal (ce qui est peu différent par rapport à l'origine des revenus).

du bénéfice. Et nous ne pouvons pas supposer une équivalence entre les deux modes de rémunération.

Nous aurions pu contourner cette difficulté en divisant le bénéfice annuel des patrons rémunérés de cette manière, de façon à trouver un équivalent du salaire mensuel. Mais cette méthode se heurte à un autre problème. Les entrepreneurs salariés de leur propre entreprise ont fixé eux-mêmes le montant de leur rémunération mensuelle, en dehors de toute considération de capital humain. Nous aurions pu aussi intégrer le salaire des entrepreneurs rémunérés ainsi dans le bénéfice de l'entreprise, par une simple addition, et considérer la variable expliquée comme étant le bénéfice. Mais cette méthode se heurte à une dernière difficulté.

Les associés sont fréquents dans le secteur moderne, et, au moment de notre passage, nous n'avons enregistré que les caractéristiques du capital humain d'un seul des associés. Or, la formation des bénéfices est due à l'action conjointe de l'ensemble des associés, et donc dépendrait (s'il était possible d'établir une relation) du stock de capital humain de l'ensemble des dirigeants de l'entreprise.

Concernant l'analyse avec l'actif comme variable expliquée, la dernière raison évoquée constitue une première limite à l'utilisation d'un tel modèle dans le secteur moderne. Mais il en existe une seconde, relative au mode de financement des entreprises modernes. Celles-ci ont en effet un accès plus facile au crédit bancaire, et utilisent donc souvent (par rapport au secteur de transition) ce type de financement à la création ou pendant le développement de l'entreprise. Or, l'obtention d'un crédit bancaire influence considérablement le niveau de l'actif, et est certainement beaucoup plus corrélé avec les relations personnelles dont dispose l'entrepreneur qu'avec son stock de capital humain.

Pour toutes les raisons invoquées ci-dessus, nous nous priverons d'une analyse comparative portant sur le secteur de transition et le secteur moderne, et concernant l'importance du ca-

pital humain dans le niveau des bénéfices ou de l'actif. C'est maintenant le moment d'exposer nos résultats.

4) L'influence du capital humain sur le niveau des bénéfices et de l'actif dans le secteur de transition

Notre travail se divise en deux parties. Dans la première, nous analyserons l'influence des variables du capital humain sur le bénéfice de l'entrepreneur transitionnel, tandis que dans la seconde, nous testerons la pertinence d'une telle approche en expliquant cette fois-ci l'actif de l'entreprise transitionnelle. L'ensemble des variables concernant l'expérience professionnelle doit connaître une évolution décroissante au fur et à mesure que l'entrepreneur avance dans la vie active. Aussi, pour corriger ce phénomène, nous ferons intervenir les formes quadratiques de ces variables.

Les variables indépendantes sont les suivantes:

- INS : Niveau d'instruction exprimé en années;
- PRIM : Instruction primaire, en années;
- SEC : Instruction secondaire, en années;
- SUP : Instruction supérieure, en années;
- EXP : Expérience dans l'entreprise, en années;
- EXPCA : Forme quadratique de EXP;
- EXPANT : Expérience accumulée avant la création de l'entreprise, en années;
- EXPANTCA: Forme quadratique de EXPANT;
- EXPSI : Expérience accumulée avant la création de l'entreprise, dans le secteur informel, en années;
- EXPSICA : Forme quadratique de EXPSI;
- EXPSM : Expérience accumulée avant la création de l'entreprise, dans le secteur moderne, en années;
- EXPSMCA : Forme quadratique de EXPSM;
- FORM : Variable dichotomique représentant le type de formation professionnelle, notée 1 si la formation a eu lieu dans l'informel, sinon 0.

- a: Coefficient significatif à 2%
- b: Coefficient significatif à 5%
- c: Coefficient significatif à 10%
- d: Coefficient significatif à 20%

Dans les modèles présentés, nous considérerons d'abord l'instruction de manière globale (variable INS), puis nous la décomposerons en trois niveaux d'études (PRIM, SEC, SUP). Nous suivrons la même démarche pour l'expérience accumulée avant la création de l'entreprise. Ainsi, la variable EXPANT sera décomposée en EXPSI et EXPSM. Nous n'avons pas envisagé de manière globale l'expérience totale de l'individu pour une raison simple. Celui-ci est chef d'entreprise, et c'est généralement la première fois qu'il occupe un tel poste. Nous estimons théoriquement que c'est surtout l'expérience dans cette fonction (qui exige des capacités bien différentes de celle d'un ouvrier, qui n'intervient pas dans la gestion au sens large des facteurs de production) qui est déterminante pour le niveau du bénéfice. Il s'agit maintenant de vérifier entre autres cette hypothèse

Avant de présenter nos résultats, il nous faut signaler que le terme constant (a_0 dans l'équation n°6) n'a jamais été significatif, quel que soit le modèle proposé. Aussi, dans le but d'améliorer les estimations, nous l'avons supprimé.

a- Le bénéfice et les variables du capital humain

Afin de trouver le modèle le plus performant, nous avons procédé d'une manière simple. Nous avons introduit en premier lieu les variables classiques du capital humain (INS, EXP, EXPANT), sans les décomposer. Nous préciserons ensuite l'influence de ces variables (notamment INS et EXPANT) en les dissociant. Puis nous supprimerons des modèles les variables les moins significatives.

Le modèle le plus agrégé (REV1) explique 16% de la variance du logarithme du bénéfice. Seule l'expérience accumulée dans la direction de l'entreprise semble avoir une influence (assez faible, 4,4%) sur le niveau des gains. Le deuxième modèle (REV2) décompose l'expérience accumulée avant la création de l'entreprise et tient compte du type de formation de l'entrepreneur (variable FORM). Remarquons immédiatement que celle-ci n'a aucune signification. Aussi, elle ne sera plus introduite dans les modèles suivants⁵¹. Pourtant, avec REV2, la signification du modèle semble être beaucoup plus importante que celle du précédent (cf. valeur du R^2). Mais l'accroissement du coefficient de détermination est en grande partie mécanique, car il reflète simplement l'ajout de variables dans le modèle. Lorsque nous regardons les valeurs du R^2 ajusté dans les deux premiers modèles, nous nous rendons compte que l'accroissement de la signification de REV2 par rapport à REV1 est minime⁵². D'ailleurs, la signification des nouvelles variables est nulle. L'expérience accumulée antérieurement à la création de l'entreprise, que ce soit dans le secteur informel ou dans le secteur moderne, n'a pas d'influence significative sur le niveau des gains de l'entrepreneur. Seule l'expérience dans l'entreprise accroît sa signification. Le modèle REV3 ne nous apporte rien de nouveau, si ce n'est la confirmation de l'absence d'influence de la formation professionnelle (le R^2 ajusté s'accroît par rapport au modèle précédent, signifiant que la qualité de l'estimation s'améliore en l'absence de la variable FORM). Ce phénomène est d'autre part corroboré par l'analyse simultanée des modèles REV5 et REV6. Enfin, il est intéressant de souligner que l'instruction, considérée de

⁵¹ L'ensemble des modèles ont été testés avec la variable FORM, et il s'est avéré que, quelle que soit la configuration du modèle, l'influence du type de formation sur le niveau des gains était toujours nulle.

⁵² Rappelons que la qualité de l'ajustement est subordonnée au degré de liberté de l'estimation. Aussi, afin d'apprécier correctement la signification du modèle, il convient de corriger (d'ajuster) la valeur du coefficient de détermination par une prise en compte du nombre de variables explicatives dans le modèle.

manière globale (variable INS) dans les trois premiers modèles, n'a pas d'influence directe sur le niveau des gains

La différenciation des différentes composantes de l'éducation scolaire, contenue dans REV4, apporte une nette amélioration à la signification du modèle. Il explique maintenant 28% de la variance des gains (la valeur du R^2 ajusté augmente aussi très nettement). La signification de l'expérience dans l'entreprise est toujours la même, et l'influence de l'expérience antérieure sur le niveau des bénéfices est encore nulle. Le fait nouveau réside dans le rôle apparemment important de l'instruction supérieure dans la formation des gains de l'entrepreneur, puisqu'une année supplémentaire passée dans le supérieur augmenterait le logarithme du bénéfice de 15%.

Lorsque nous décomposons les variables INS et EXPANT (modèle REV5), la signification du modèle s'accroît en apparence seulement, la valeur du R^2 ajusté étant identique à celle du modèle précédent (l'augmentation du R^2 étant là encore due à l'ajout de nouvelles variables). D'ailleurs, le nombre de variables significatives dans l'explication du gain reste constante.

La suppression des variables les moins significatives (SEC, EXPSM, FORM), dans le modèle REV7, améliore sensiblement la qualité de l'estimation (visible surtout grâce à la comparaison des R^2 ajustés) par rapport aux modèles précédents. Nous avons conservé la variable caractérisant l'expérience accumulée antérieurement à la création de l'entreprise dans le secteur informel, car il semblerait que celle-ci ait une influence baissière sur le niveau des gains⁵³. D'autre part, le rôle de l'instruction dans la formation du bénéfice s'affirme. Ainsi, le niveau d'éducation supérieure reste l'élément déterminant, parmi l'ensemble des variables du capital humain, sur le niveau des gains. Par contre, un élément nouveau apparaît: un niveau d'instruction primaire aurait une influence négative sur les gains de l'entrepreneur. La suppression de la dernière variable

⁵³ Il faut prendre de grandes précautions en ce qui concerne cette suggestion car le coefficient de EXPSI est significatif avec une marge d'erreur de 50%!

non significative (EXPSI), effectuée dans REV8, n'apporte pas d'amélioration à l'estimation.

Comment juger de la qualité des estimations fournies par ces modèles? Pour qu'il y ait un réel lien de dépendance entre la variable expliquée (le logarithme du bénéfice) et les variables explicatives (les caractéristiques du capital humain), il faut que $R^2 \geq 0,76$. Cette valeur n'est jamais atteinte dans nos modèles; nous devons en conclure que le degré explicatif de ces derniers est faible, et cela pour les raisons exposées précédemment (il existe, dans la formation du bénéfice, des facteurs autres que le capital humain, tels que le niveau de l'actif, les relations personnelles, ...). Malgré tout, lorsque l'on compare nos résultats à d'autres estimations des fonctions de gains dans le secteur informel africain, nous constatons que le pouvoir explicatif de nos variables sur le niveau des bénéfices est "important". En effet, Lachaud⁵⁴ montre, pour les entrepreneurs informels de la menuiserie et des garages à Yaoundé, en 1983, que les caractéristiques du capital humain⁵⁵ n'expliquent que 13% de la variance du logarithme des revenus. Plus récemment, Baron⁵⁶ montre, à partir d'une enquête effectuée en 1985 sur le secteur informel à Abidjan (Côte d'Ivoire), que les variables du capital humain⁵⁷ expliquent au mieux 3,4% de la variance du logarithme des bénéfices.

Cette meilleure signification de nos modèles peut avoir plusieurs explications. Tout d'abord, elle peut être vérifiée uniquement dans notre échantillon, qui, rappelons-le, est statistiquement peu représentatif. D'autre part, la qualité plus faible

⁵⁴ Lachaud, 1984, op.cit., p.69.

⁵⁵ Il considère trois variables: l'instruction (mesurée par le nombre d'années passées à l'école), la durée de l'apprentissage (mesurée en années), et l'expérience professionnelle (définie comme l'âge moins le nombre d'années passées à l'école).

⁵⁶ Baron, 1991, op.cit., p.303.

⁵⁷ Il différencie les trois niveaux d'éducation, mais les intègre dans le modèle sous la forme de variables dichotomiques. Les autres variables explicatives sont l'ancienneté dans l'emploi (en années), l'expérience antérieure sur le marché du travail (en années), le passage dans un centre de formation professionnelle (variable dichotomique), et l'apprentissage dans une entreprise informelle (variable dichotomique).

des estimations de Lachaud sur une partie du secteur évolutif (très proche de notre secteur de transition) est peut-être imputable à une différenciation moins importante de certaines variables-clé du capital humain (instruction et expérience professionnelle; cf. note n°55)). Mais nous devons aussi remarquer que le niveau moyen d'instruction des entrepreneurs des activités de la menuiserie et des garages était plus faible en 1983 qu'au moment de nos enquêtes (1990-1992)⁵⁸. Si l'accroissement de la qualité des estimations entre les deux périodes est imputable à cette dernière remarque, cela signifierait que plus le niveau de capital humain est important, plus est faible l'influence d'autres variables socio-économiques sur le niveau des gains. Cette analyse semble confirmée par le fait que les modèles de Baron (effectués sur un pays différent, la Côte d'Ivoire, en 1985) soient très faiblement significatifs. En effet, son étude porte sur l'ensemble du secteur informel, où le niveau moyen d'instruction est beaucoup plus bas que dans le secteur transitionnel (ou dans le secteur évolutif de Lachaud). Cela implique que d'autres variables que celles du capital humain interviennent pour une proportion importante dans l'explication du niveau des gains.

Les remarques du paragraphe précédent nous invitent encore à penser que les effets cognitifs et non cognitifs de l'éducation⁵⁹ (théorie du filtre) ont certainement un rôle important sur le niveau des gains des entrepreneurs. Nos analyses précédentes, sur l'importance de la transformation du concept d'épargne et sur la prise en compte de l'amortissement dans les stratégies d'investissement opérées dans le secteur de transition (cf. chapitre précédent), pourraient confirmer ce rôle.

⁵⁸ Cf. Lachaud (1984).

⁵⁹ Les effets cognitifs de l'éducation peuvent être définis comme le fait que "la scolarisation permet à l'individu d'acquérir certaines connaissances spécifiques et de développer d'une façon générale ses facultés intellectuelles". Quant aux effets non-cognitifs, ils se définissent par les modifications engendrées sur l'individu au niveau de "ses convictions, ses valeurs et son attitude à l'égard du travail et de la société". Cf. Psacharopoulos et Whoodhall (1988).

Résumons les informations contenues dans ces modèles. Les variables du capital humain peuvent expliquer au mieux 33% de la variance du logarithme du bénéfice~~s~~ des entrepreneurs du secteur de transition. Parmi ces variables, plusieurs ne nous sont d'aucune utilité. C'est le cas pour le type de formation, l'instruction secondaire, et l'expérience accumulée antérieurement à la création de l'entreprise (confirmant ainsi notre hypothèse). En revanche, un niveau d'instruction supérieure est de nature à améliorer le niveau des gains de l'entrepreneur, comme l'expérience passée à la direction de l'entreprise transitionnelle (l'influence de cette dernière variable est tout de même deux à trois fois moins grande, selon les modèles, que celle concernant l'instruction supérieure). Enfin, posséder uniquement un niveau d'instruction primaire s'avère être un handicap pour le niveau des gains.

Les derniers résultats, enregistrés grâce à la différenciation de l'instruction, sont encourageants dans la dynamique de transition, eu égard à la conjoncture économique actuelle. En effet, nous avons noté une croissance du niveau général d'instruction au Cameroun, comme un accroissement sensible des diplômés du supérieur. Dans l'hypothèse réaliste où une proportion croissante de ces derniers viendrait s'installer à leur compte dans le secteur transitionnel, la rentabilité de leur entreprise pourrait être plus facilement assurée, et permettre ainsi un développement de l'activité à la fois plus aisé et plus rapide. Le processus de transition pourrait alors connaître un accroissement de sa dynamique, et l'insertion des entreprises transitionnelles dans le secteur moderne pourrait devenir plus forte que dans le passé récent. Si ce type d'analyse prospective s'avérait être exacte, alors le secteur de transition contribuerait à la densification du tissu économique des petites entreprises modernes. Mais cet optimisme doit être fortement tempéré par l'influence de contraintes que nous analyserons dans nos prochains chapitres.

D'autre part, nous avons envisagé, au début de cette section, la possibilité d'un rapprochement de la théorie du capital humain et de la théorie du filtre. Cette réunion d'analyses al-

ternatives était soumise à l'influence de l'éducation dans les résultats de l'entreprise, symbolisés ici par le niveau des bénéfices. Or, si un certain niveau d'éducation (l'enseignement supérieur), parmi l'ensemble des variables du capital humain, exerce une action prépondérante sur le montant des gains, cette influence reste secondaire lorsque l'on tient compte du faible degré de signification de tels modèles.

Tableau n°32: Estimation des fonctions de gain pour le secteur de transition. Modèles REV1->REV4

Modèles Variables indépendantes	REV1	REV2	REV3	REV4
CONSTANTE	-	-	-	-
INS	-0,008 T=-0,80	-0,009 T= -0,78	-0,009 T=-0,79	-
PRIM	-	-	-	-0,024 T=-0,90
SEC	-	-	-	-0,011 T=-0,65
SUP	-	-	-	0,15b T=2,18
EXP	0,044d T= 1,40	0,080b T= 2,01	0,06c T= 1,74	0,06c T=1,84
EXPCA	-0,002 T=-1,05	-0,0034c T=-1,74	-0,002d T=-1,45	-0,002d T=-1,47
EXPANT	0,016 T= 0,61	-	-	0,016 T=0,61
EXPANTCA	-6.10 ⁻⁴ T=-0,47	-	-	-6.10 ⁻⁴ T=-0,47
EXPSI	-	-0,027 T=-0,66	-0,034 T=-0,85	-
EXPSICA	-	0,004d T= 1,29	0,004d T= 1,29	-
EXPSM	-	0,036 T= 0,83	0,043 T= 1,10	-
EXPSMCA	-	-0,0016 T=-0,89	-0,002 T=-1,15	-
FORM	-	-0,12 T=-0,96	-	-
R ²	0,16	0,24	0,22	0,28
R ² ajusté	0,06	0,07	0,08	0,15
Durbin-Watson	1,88	1,98	1,92	2,14
N	46	46	46	46

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Tableau n°33: Estimation des fonctions de gain pour le secteur de transition. Modèles REV5->REV8.

Modèles Variables indépendantes	REV5	REV6	REV7	REV8
CONSTANTE	-	-	-	-
PRIM	-0,025 T=-0,86	-0,03 T=-1,08	-0,033d T=-1,49	-0,026d T=-1,37
SEC	-0,009 T=-0,47	-0,007 T=-0,40	-	-
SUP	0,155b T=2,05	0,16b T= 2,20	0,154a T= 2,59	0,144a T= 2,40
EXP	0,082b T=2,15	0,076b T= 2,24	0,072b T= 2,24	0,055c T= 1,80
EXPCA	-0,003c T=-1,88	-0,003b T=-1,95	-0,003b T=-1,97	-0,002d T=-1,37
EXPSI	-0,028 T=-0,69	-0,03 T=-0,71	-0,025 T=-0,67	-
EXPSICA	0,004d T= 1,28	0,004d T=1,28	0,004d T=1,30	-
EXPSM	0,001 T= 0,02	0,002 T= 0,05	-	-
EXPSMCA	-2.10 ⁻⁴ T=-0,11	-3.10 ⁻⁴ T=-0,21	-	-
FORM	-0,035 T=-0,27	-	-	-
R ²	0,34	0,34	0,33	0,27
R ² ajusté	0,15	0,18	0,22	0,20
Durbin-Watson	2,18	2,18	2,23	2,14
N	46	46	46	46

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

D'autre part, les résultats enregistrés dans d'autres études du même type (mais prenant généralement en compte l'ensemble du secteur informel) et sur d'autres pays (Côte d'Ivoire, Kenya)⁶⁰ confirment les remarques précédentes. Un rapprochement de ces deux analyses théoriques ne semble donc pas pertinent pour l'ensemble des patrons du secteur informel.

Analysons maintenant l'influence des variables du capital humain sur l'actif de l'entreprise, à travers les modèles ACTIF1 à ACTIF5.

⁶⁰ Lachaud (1984, 1988), Baron (1991), Knight et Sabot (1990).

b- L'actif et les variables du capital humain

Le modèle testé dans ce paragraphe est analogue au modèle théorique présenté au début de cette section (équation n°6). Nous avons simplement remplacé le revenu par l'actif:

$$\text{Log}A_j = a + b.s + c.j + d.j^2 + u \quad (7), A_j: \text{Actif } j$$

Lorsque nous considérons l'ensemble des variables du capital humain (INS n'étant pas décomposée), le modèle ACTIF1 nous montre que la variance du logarithme de l'actif est expliquée à 41%. Ce premier résultat est encourageant, mais seule l'expérience accumulée dans le secteur moderne antérieurement à la création de l'entreprise est significative au seuil de 20%. Le type de formation, comme dans les modèles précédents, n'a pas de valeur explicative. Aussi, elle est définitivement éliminée des variables indépendantes. Nous constatons encore que l'expérience professionnelle dans l'activité n'est pas significative, que ce soit dans ACTIF1 ou ACTIF2. EXP sera alors éliminée dans les quatre modèles suivants.

En construisant les modèles ACTIFj, nous nous attendions à ce que la variable EXPSM ait une influence sur le niveau de l'actif. En effet, nous avons remarqué, dans la première partie de notre travail, que les entrepreneurs transitionnels ayant eu une activité salariée dans le secteur moderne avaient de plus grandes facilités pour investir "massivement" dans le capital de départ. Cette hypothèse est confirmée par les modèles ACTIF2 et ACTIF3, lorsque l'instruction est considérée de manière globale. Toujours dans ces deux modèles, on constate que l'expérience antérieure à la création de l'entreprise accumulée dans le secteur informel exerce une influence à la baisse sur le niveau de l'actif, confirmant ainsi le fait que l'accumulation d'une épargne substantielle en vue de la création d'une entreprise est difficilement réalisable lorsque l'on est ouvrier dans l'informel. Enfin, pour la première fois, le coefficient du niveau d'instruction est significatif, bien qu'étant très faible. D'autre part, même si, dans ACTIF3, tous les

coefficients sont significatifs (à des seuils différents), la qualité de l'estimation n'est pas sensiblement meilleure que dans ACTIF1.

Lorsque nous différencions la variable INS, c'est-à-dire dans les trois derniers modèles, la part de la variance de la variable dépendante expliquée par ceux-ci augmente nettement. Si la décomposition du niveau d'instruction fait perdre de la signification à l'expérience accumulée dans le secteur moderne, elle permet de mettre en exergue le rôle important des études supérieures sur le niveau de l'actif, et, dans une moindre mesure, l'influence positive jouée par l'instruction primaire. Cette dernière remarque peut paraître surprenante, dans la mesure où cette variable avait un effet contraire lorsque nous cherchions à expliquer le niveau des bénéficiaires. Cela tient à une particularité de notre échantillon. Nous avons remarqué, dans la section précédente, qu'un nombre relativement important d'entrepreneurs ayant ce niveau d'instruction était classé dans les quartiles d'actif élevés (Q3 et Q4). Ils dirigent généralement des entreprises commerciales (quincaillerie) assez anciennes, et ont pu accumuler pendant ces nombreuses années. Cependant, les résultats qu'ils obtiennent, en terme de bénéfice, ne sont pas performants, d'où l'existence d'une influence baissière dans les modèles REVi, contrairement aux modèles ACTIFj. Enfin, les trois derniers modèles confirment le rôle négatif de EXPSI. Le coefficient de cette variable nous indique qu'une année supplémentaire passée comme ouvrier dans l'informel diminuerait la valeur de l'actif. Ce résultat peut encore être interprété comme une dévalorisation de l'expérience dans l'informel (par rapport à la même expérience dans le moderne), et cela dans le cadre général de l'accroissement de l'actif.

Résumons les principales informations contenues dans les modèles ACTIFj. Le rôle de l'expérience accumulée avant la création de l'entreprise est beaucoup plus influent sur le niveau de l'actif que le rôle de l'expérience au sein de l'activité (l'inverse était vrai pour l'explication du revenu). Cette constatation est logique dans la mesure où

l'investissement initial conditionne en partie le processus d'accumulation de capital (ce résultat a déjà été exprimé dans le premier chapitre). D'autre part, l'instruction de type supérieur exerce une forte influence sur la capitalisation de l'entreprise (une année d'instruction supérieure supplémentaire augmenterait de plus de 20% le logarithme de l'actif). Enfin, nous avons la confirmation que le type de formation n'exerce aucune influence sur l'actif, de la même manière que dans les modèles expliquant le bénéfice. Ces résultats concernant les variables SUP et FORM tendraient à accréditer l'idée selon laquelle la fonction de gestion de l'entrepreneur prévaut sur sa fonction de "technicien", que ce soit pour le niveau des bénéfiques ou de l'actif.

Finalement, l'intégration de l'actif comme variable expliquée dans une fonction de gain construite sur la base de la théorie du capital humain nous paraît plausible, et les estimations fournies sont meilleures que celles des modèles faisant intervenir le bénéfice comme variable dépendante. Ces conclusions sont uniquement valables pour le secteur transitionnel, mais il serait cependant intéressant de tester de tels modèles sur l'ensemble du secteur informel.

Après avoir testé plusieurs modèles, force est de constater que les variables du capital humain n'expliquent qu'une proportion assez faible du bénéfice ou de l'actif dans le secteur de transition. Certes, nous avons montré dans la première partie qu'il y avait une forte correspondance entre le niveau des bénéfiques et l'intensité capitalistique de l'entreprise. Mais, que ce soit pour le niveau des bénéfiques ou l'importance de l'actif, il existe une variable certainement très influente et difficilement intégrable dans un modèle: l'esprit d'entreprise du dirigeant. Nous le définirons dans le premier chapitre de la seconde partie; nous chercherons également à montrer son rôle dans la dynamique du secteur transitionnel.

Tableau n°34: Estimation des fonctions de gain pour le secteur de transition. Modèles ACTIF1->ACTIF3.

Modèles Variables indépendantes	ACTIF1	ACTIF2	ACTIF3
CONSTANTE	-	-	-
INS	0,01 T= 0,63	0,01 T= 0,63	0,022b T= 2,1
PRIM	-	-	-
SEC	-	-	-
SUP	-	-	-
EXP	0,061 T= 1,22	0,04 T= 0,94	-
EXPCA	-0,003 T=-1,07	-0,002 T=-0,77	-
EXPSI	-0,061 T=-1,12	-0,07d T=-1,30	-0,067d T=-1,30
EXPSICA	0,007c T= 1,67	0,007c T= 1,64	0,007c T= 1,64
EXPSM	0,076d T= 1,40	0,086c T= 1,64	0,08d T= 1,57
EXPSMCA	-0,003 T=-1,21	-0,003d T=-1,46	-0,003d T=-1,32
FORM	-0,139 T=-0,82	-	-
R ²	0,41	0,40	0,39
R ² ajusté	0,28	0,29	0,31
Durbin-Watson	2,25	2,26	2,30
N	46	46	46

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Tableau n°35: Estimation des fonctions de gain pour le secteur de transition. Modèles ACTIF4->ACTIF6.

Modèles Variables indépendantes	ACTIF4	ACTIF5	ACTIF6
CONSTANTE	-	-	-
INS	-	-	-
PRIM	0,054b T= 2,15	0,045a T= 2,42	0,05a T= 3,24
SEC	-0,012 T=-0,52	-	-
SUP	0,22b T= 2,26	0,21b T= 2,23	0,24a T= 3,01
EXP	-	-	-
EXPCA	-	-	-
EXPSI	-0,083d T=-1,61	-0,084c T=-1,64	-0,09c T=-1,81
EXPSICA	0,007c T= 1,83	0,007c T= 1,90	0,007b T= 2,01
EXPSM	0,032 T= 0,60	0,028 T= 0,52	-
EXPSMCA	$-9 \cdot 10^{-4}$ T=-0,41	$-8 \cdot 10^{-4}$ T=-0,35	-
FORM	-	-	-
R ²	0,46	0,46	0,45
R ² ajusté	0,36	0,38	0,40
Durbin-Watson	2,30	2,33	2,31
N	46	46	46

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Conclusion du chapitre II:

Nous avons montré qu'il fallait relativiser l'importance du niveau d'instruction du patron dans les résultats de l'entreprise. En synthétisant et en déformant quelque peu la réalité, nous pouvons cependant dire qu'une entreprise transitionnelle est d'autant plus dynamique que le niveau d'instruction de son patron est élevé.

Nous savons aussi que le niveau d'instruction global de la population camerounaise est en constante augmentation depuis l'indépendance. La crise de l'emploi dans le secteur moderne oblige un nombre sans cesse croissant d'actifs, de plus en plus instruits et à la recherche d'un travail, à se réfugier dans le secteur informel. Le niveau général d'instruction dans ce secteur augmente alors logiquement, que ce soit au niveau des apprentis, ouvriers, ou chefs d'entreprise. Cette amélioration du capital humain des actifs de l'informel, et par conséquent du secteur transitionnel, devrait permettre à ce secteur d'accroître la qualité de ses produits et services, comme la rentabilité des entreprises, bref d'être encore plus dynamique. Cette série de réactions en chaîne doit finalement avoir une influence positive sur le processus de transition, parce que des ouvriers et des patrons plus instruits seront certainement mieux préparés à surmonter les difficultés inhérentes au respect des textes législatifs en vigueur dans le secteur moderne.

Mais s'en tenir à ces quelques faits serait faire preuve d'un optimisme naif. En effet, le secteur de transition entretient des relations complexes avec le secteur moderne, qui peuvent être de nature à pérenniser le caractère interlope des activités transitionnelles. D'autre part, l'examen (à partir de cas réels) des difficultés inhérentes à la modernisation de telles activités ne permet pas d'envisager un développement de ce processus. Enfin, la dynamique de transition est subordonnée à l'évolution de la demande globale, comme aux forces politiques; or, dans la conjoncture actuelle, ces deux éléments représentent essentiellement des facteurs de blocage de cette dynamique.

DEUXIEME PARTIE:

LES LIAISONS INTERSECTORIELLES ET LES CONTRAINTES EXTERNES

DANS LA DYNAMIQUE DE TRANSITION

Chapitre III: Complexité des relations intersectorielles dans le processus de transition

Le passage des unités les plus performantes du secteur transitionnel au petit secteur moderne reste, pour la majorité des économistes du développement, une exception.

Pourtant, certains indices, analysés dans le cadre des relations entre les deux secteurs (section I), permettent d'envisager, à terme, une intensification du processus de transition.

Les seules véritables études sur ce processus ont été effectuées à travers l'élaboration de modèles "trisectoriels", que nous exposerons dans notre deuxième section.

Nous disposerons alors d'éléments d'analyse suffisants pour étudier de manière critique la réalité du processus de transition (section III), telle que l'ont vécue certains entrepreneurs modernes que nous avons rencontrés.

Section I: Les relations entre les deux secteurs

L'étude de ces relations permet de relativiser l'opposition théorique entre secteur informel et secteur moderne. Rappelons que ce dualisme, factice, n'a de valeur que dans l'optique d'une explication claire du fonctionnement interne des deux secteurs.

Dans le cadre de l'analyse de la transition intersectorielle, ce dualisme perd de sa signification et de sa pertinence, l'étude de l'intensité des relations entre les deux secteurs permettant de nuancer les possibilités et la réalité de la transition.

Nous verrons alors quelles sont les liaisons sur le marché du travail, sur le marché des biens et services, à travers notamment le phénomène de sous-traitance, marginalisé par la crise économique.

A: Processus de transition et marché du travail

Nous avons remarqué, dans le premier chapitre de la partie précédente, qu'il existait des caractéristiques communes à l'intérieur du processus productif des entreprises transitionnelles et modernes, tant au niveau du matériel productif qu'au niveau de la productivité du travail. Cette dernière est essentiellement imputable aux ouvriers opérant dans chaque secteur. Aussi, il serait intéressant, d'une part, de comparer le niveau des revenus dans chaque secteur, et d'autre part, de rechercher l'existence d'une mobilité intersectorielle. Ces deux analyses permettront de porter un jugement sur une éventuelle segmentation du marché du travail urbain entre secteur transitionnel et secteur moderne. Les données recueillies dans nos enquêtes ne nous permettront pas une grande précision dans l'analyse, nos questionnaires s'intéressant essentiellement aux caractéristiques du patron de l'activité. Aussi, nous ferons appel aux résultats d'autres enquêtes, anciennes et récentes, consacrées au marché du travail au Cameroun. Mais notre tâche n'en sera pas facilitée pour autant, les études récentes concernant le marché du travail s'éloignant des schémas dualistes (informel/moderne) pour mettre en exergue une classification hiérarchique de l'emploi justifiée par des catégories homogènes de travail¹.

Nous baserons essentiellement notre réflexion sur les résultats de deux enquêtes. La première a été effectuée à Yaoundé en mars et avril 1983 par le Centre d'Economie du Développement² sur les menuiseries et les garages, ces deux activités étant intégrées au secteur de transition. La seconde enquête est très récente: elle date de 1993, et concerne le marché du travail à Yaoundé (enquête "1-2-3"). D'autre part, malgré l'existence de

¹ Elles sont généralement au nombre de cinq:
 1- le salariat protégé;
 2- le salariat concurrentiel;
 3- le salariat non protégé;
 4- le travail à propre compte évolutif;
 5- le travail à propre compte involutif.
 Voir entre autres J-P.Lachaud (1989, 1994).

² J-P.Lachaud, 1984, op.cit.

ces deux enquêtes représentatives de la situation prévalant sur le marché du travail à Yaoundé, nous ne pourrions porter qu'un jugement théorique sur l'existence d'une segmentation du marché du travail entre les secteurs transitionnel et moderne. En effet, aucun de ces travaux n'appréhende la problématique dans ces termes, et l'analyse des statistiques fournies par ces deux enquêtes ne nous permet pas de distinguer les actifs du secteur de transition des autres actifs étudiés.

1) L'approche en termes de revenus

Les principaux résultats de l'étude du C.E.D. à Yaoundé en 1983 sont les suivants: il apparaît que les entrepreneurs menuisiers ou garagistes du secteur informel, et a fortiori leur main d'oeuvre, ont une rémunération inférieure à celle des salariés des mêmes activités du secteur moderne. L'analyse sectorielle par quintile offre plus de précision. Dans le premier quintile, la rémunération des entrepreneurs informels est deux fois plus faible que celle des salariés du secteur moderne. Par contre, l'analyse du dernier quintile est plus intéressante. On peut en effet raisonnablement penser que c'est là que se situe la majorité des entreprises du secteur transitionnel.

L'étude de ce dernier quintile laisse apparaître un rapprochement très net entre les rémunérations des patrons informels et des salariés du secteur moderne. Mais cette information doit être relativisée car, pour les rémunérations les plus fortes, les disparités sont environ trois fois plus importantes dans le secteur informel que dans le secteur moderne. Enfin, les rémunérations des salariés du secteur moderne du dernier quintile sont plus de deux fois plus importantes que celles de la main d'oeuvre permanente informelle (toujours pour le dernier quintile)³.

Le différentiel de revenus entre la main d'oeuvre informelle et les salariés du secteur moderne, et ce par catégorie d'activité, est vérifié. D'autre part, «il apparaît nettement que le revenu moyen des entrepreneurs du secteur informel est plus élevé que le salaire moyen des manoeuvres et ouvriers spé-

³ Ibid., p.64, tableau n°28.

cialisés⁴» du secteur moderne. Ensuite, «les 20% des travailleurs permanents du secteur informel les mieux rémunérés obtiennent des gains qui sont en moyenne équivalents au salaire moyen des manoeuvres et ouvriers spécialisés du secteur moderne⁵.» Enfin, même si les variables du capital humain (instruction, type d'apprentissage et expérience professionnelle) ont une influence sur le niveau des salaires informels et modernes, on constate des différences significatives entre les revenus de la main d'oeuvre des deux secteurs pour des niveaux de capital humain identiques.

Voilà les principaux résultats observés en 1983, époque où la croissance était au rendez-vous au Cameroun. Les résultats obtenus suggèrent l'existence d'une segmentation du marché du travail entre secteur transitionnel et secteur moderne (mais encore faut-il analyser la mobilité entre les deux secteurs pour valider l'hypothèse de la segmentation, ce que nous ferons plus avant).

Que se passe-t-il dix ans plus tard, en 1993, sur le marché du travail qui traverse une grave crise, provoquée par une récession économique où se mêlent troubles sociaux, faillites économiques, et restructurations d'entreprises (avec son cortège de licenciements)?

Nous ne disposons pas, concernant notre problématique particulière, d'éléments statistiques très précis pour la période récente (cf. les réserves exprimées ci-dessus concernant le traitement des enquêtes). Néanmoins, quelques informations peuvent être interprétées.

Une enquête effectuée en 1991 sur le secteur informel de Yaoundé par la Fondation Friedrich-Ebert⁶ nous renseigne uniquement sur les revenus mensuels des entrepreneurs. Ils sont 15,8% à obtenir un revenu mensuel compris entre 10.000 et 50.000 FCFA, 51,3% entre 50.000 et 100.000 FCFA, et 32,9% entre 100.000 et 1.000.000 FCFA. L'enquête 1-2-3, réalisée en 1993, nous indique

⁴ Ibid., p.57.

⁵ Ibid., p.57.

⁶ K.Fodouop: "Le secteur informel porteur de technologies de la ville de Yaoundé", Fondation Friedrich-Ebert, oct.1992.

que les cadres⁷ et patrons informels ont un revenu mensuel moyen de 73.000 FCFA, tandis que leurs employés, ouvriers, et manoeuvres ne disposent en moyenne que de 28.000 FCFA par mois⁸. Nous savons d'autre part que le SMIG était, dans le secteur Tertiaire II⁹, jusqu'en 1992, de 32.865 FCFA¹⁰. Enfin, et à titre de comparaison, la rémunération de base en 1992 d'un cadre débutant de niveau licence s'élevait à 130.744 FCFA dans la fonction publique, tandis qu'elle était de 241.435 FCFA dans le secteur Tertiaire II¹¹.

Il est alors indéniable qu'il existe une nette diminution dans l'écart des rémunérations informelles et modernes: le salaire moyen de la main d'oeuvre informelle est très proche du SMIG "tertiaire"; d'autre part, les revenus des patrons informels sont souvent proches et quelquefois supérieurs à ceux des ouvriers ou cadres du secteur moderne. Cette dernière remarque est confirmée par nos enquêtes. En effet, si l'on convertit les bénéfices annuels des patrons transitionnels présentés au tableau n°17 en revenus mensuels, on obtient des chiffres comparables aux estimations des enquêtes effectuées à Yaoundé en 1991 et 1993. Ainsi, les patrons transitionnels de notre premier quartile obtiennent mensuellement et en moyenne près de 64.000 FCFA, ceux du deuxième quartile près de 142.000 FCFA, ceux du troisième quartile environ 135.000 FCFA, et enfin ceux du dernier quartile près de 250.000 FCFA.

Quelles explications peut-on fournir au différentiel de revenu constaté entre les deux secteurs jusque pendant les années 1980, et au rapprochement des rémunérations constatées depuis la fin de la dernière décennie?

⁷ Il aurait été utile que les auteurs précisent la fonction de "cadre" dans le secteur informel.

⁸ D.Tchinou et D.Nguenevit: "Le secteur informel dans l'économie camerounaise", DIAL/DSCN, Séminaire sur l'emploi et le secteur informel au Cameroun, nov.1993.

⁹ Il englobe les activités de services moins celles de domestiques, d'employés de maison et d'enseignants.

¹⁰ K.Fodouop (1992).

¹¹ Kingne: "Mobilité de l'emploi à Yaoundé", DIAL/DSCN, 1993.

Pendant les années de croissance économique, c'est à dire jusqu'au milieu des années 1980 pour le Cameroun, il est raisonnable de penser que les salariés du secteur moderne ont bénéficié de protections institutionnelles concernant leurs rémunérations, alors que de telles protections étaient et sont toujours inexistantes dans le secteur informel. Ainsi, le courant institutionnaliste insiste sur le rôle, dans le secteur moderne, d'une part, des syndicats dans la défense d'un certain pouvoir d'achat (donc d'une revalorisation continue des salaires générée par les tendances inflationnistes des économies locales) et, d'autre part, de l'existence de salaires minimaux mis en place par les politiques gouvernementales. Cette approche met en exergue les décisions collectives dans la détermination du niveau des salaires, au détriment de la rationalité individuelle des agents chère aux néo-classiques. L'absence de pressions syndicales et la stérilité des politiques dans le secteur informel permettraient une explication rationnelle du différentiel de revenus constaté entre les deux secteurs en milieu urbain, sans autoriser toutefois un éclaircissement des disparités rural-urbain. Mais il nous faut encore émettre quelques réserves sur cette analyse théorique: quelle était la marge de manoeuvre des forces du marché dans la fixation des salaires? Ou encore, quelle était la véritable influence des syndicats et des politiques salariales gouvernementales dans la détermination des revenus distribués par les entreprises privées du secteur moderne? Ces questions restent pour l'instant sans réponse et laissent planer un doute sur la validité de l'analyse institutionnaliste. Enfin, l'application d'un plan d'ajustement structurel (cf. chapitre suivant) au Cameroun depuis la fin de la dernière décennie accentue les limites de cette analyse¹².

Un autre type d'explication du différentiel de revenu est envisageable. Il est développé par le courant néo-classique, qui estime que «les entreprises font face à des courbes individuelles d'offre de travail croissantes, soit en terme de travailleurs, soit en terme d'efficacité, et les salaires sont fixés par les entreprises de manière à réaliser un équilibre

¹² Lachaud: "L'analyse du marché du travail urbain en Afrique", Travail et Société, vol.14, n°4, oct.1989.

"interne" à l'entreprise, compte tenu de l'objectif de maximisation des profits.¹³» Si ce courant a fini par accepter les enseignements de l'analyse institutionnaliste¹⁴, il insiste, dans la détermination des salaires, sur la stratégie personnelle de l'entrepreneur recherchant des coûts minimums, en tenant compte de la relation entre salaire et productivité du travail ("salaire d'efficacité"). Nous avons remarqué que les productivités du travail entre secteur transitionnel et secteur moderne (dans nos enquêtes) étaient proches lorsque les actifs étaient comparables. Selon l'approche néo-classique, les salaires distribués dans les entreprises des deux secteurs devraient être similaires. Malgré la faible qualité des informations que nous avons recueillies sur le sujet dans le cadre de nos enquêtes, nous pouvons malgré tout dire que tel n'est pas le cas. Mais l'approche néo-classique revêt une certaine souplesse. Ainsi, elle permet une autre interprétation: le travail étant le principal input dans le secteur informel, il semblerait alors logique que son prix soit plus faible que dans le secteur moderne, secteur où le coût du capital est le plus élevé (l'entrepreneur moderne chercherait alors à minimiser à la fois le coût du travail et celui du capital, ce double objectif et les contraintes institutionnelles permettant une rémunération supérieure du travail dans le secteur moderne).

Mais ce schéma théorique général peut apparaître insuffisant dans la mesure où le niveau des revenus ne dépend pas uniquement des conditions de l'offre et de la demande de travail. A partir de ce constat, et en restant toujours dans le cadre des hypothèses néo-classiques, le modèle du capital humain nous enseigne que les différences entre les revenus sont dues à des différences dans le stock de capital humain accumulé par les demandeurs d'emploi (cf. chapitre précédent). Remarquons immédiatement que si ce modèle se trouvait confirmé sur le marché du travail "global" (secteurs informel et moderne), toute analyse en termes de segmentation ou dualisme serait abandonnée. L'investigation statistique démontre d'ailleurs que des différences de revenus existent, au moins pour des travailleurs

¹³ Lachaud, Penouil, 1987, op.cit., p.6.

¹⁴ A.Perrot (1992).

sans qualification et avec un stock de capital humain équivalent, entre le milieu rural et le milieu urbain, et à l'intérieur de ce dernier, entre secteur informel et secteur moderne¹⁵. Pourtant, malgré ces réserves, l'approche par le capital humain est susceptible de fournir une explication au rapprochement constaté entre les niveaux des rémunérations des deux secteurs. En effet, nous avons montré, dans le chapitre précédent, un accroissement général du niveau d'éducation au Cameroun, accroissement qui s'observe plus facilement dans le secteur informel que dans le secteur moderne. Il y a deux raisons à cela: d'une part, le niveau de capital humain dans le secteur informel était nettement moins élevé que dans le secteur moderne dans les décennies précédentes, et d'autre part, la crise de l'offre de travail dans le secteur moderne conduit les jeunes diplômés, comme les licenciés du secteur structuré, à obtenir un emploi dans les activités informelles. On assiste alors à un nivellement progressif de l'écart intersectoriel constaté au niveau de la variable instruction du capital humain, nivellement qui doit alors se répercuter sur les rémunérations (à condition que les productivités du travail connaissent le même mouvement centripète, ce qui semble être confirmé par l'analyse de nos enquêtes). Mais nous avons montré, dans les réserves exposées au chapitre précédent sur cette théorie, et parce que la réalité du milieu économique informel africain sanctionne généralement la validité d'un tel modèle, que des facteurs socio-économiques devaient être pris en compte pour expliquer les revenus informels.

Ce sont finalement les théoriciens de la dépendance qui nous fournissent l'explication la plus satisfaisante de la diminution de l'écart de rémunération entre les actifs des deux secteurs. En effet, ils estiment que "l'armée de réserve" constituée par la force de travail informelle exerce une pression à la baisse sur les salaires du secteur moderne. Ce phénomène, amplifié par

¹⁵ Voir à ce sujet Lachaud, 1988, op.cit., et Lachaud: "La segmentation du marché du travail urbain en Afrique: I-Le marché du travail urbain à Yaoundé: le cas de la menuiserie et des garages", Rapport pour le Ministère de l'Industrie et de la Recherche (Paris), Centre d'Economie du Développement, Université de Bordeaux-I, Août 1984.

la récession, aurait ainsi permis, durant les dernières années, un rapprochement des rémunérations inter-sectorielles, sans pour autant que l'on constate un accroissement de la rémunération réelle de la main d'oeuvre informelle.

Ces différentes approches théoriques globales appellent quelques réserves d'ordre général qu'il convient d'exposer rapidement¹⁶. En premier lieu, les enquêtes de terrain nous enseignent à ne pas appréhender les concepts de revenu et de travail dans les mêmes termes selon que l'on se réfère au secteur informel (et transitionnel) ou au secteur moderne. Il n'existe donc pas un marché du travail global. Ensuite, le rôle du temps est peu présent dans les schémas théoriques exposés ci-dessus¹⁷, et il n'est pas spécifié que chaque secteur est composé d'activités très hétérogènes (impliquant donc des modes de travail et des niveaux de revenus disparates, même si les stocks de capital humain sont équivalents). D'autre part, le concept de marché du travail n'a de sens que s'il existe une offre et une demande de travail en quantité "suffisante". Cela ne semble pas être le cas dans le secteur informel, où l'essentiel du travail est apporté par le patron (qui n'a pas de rémunération fixe) et les apprentis (qui ne perçoivent pas souvent un salaire); les salariés, dans ce secteur, sont quantité négligeable, et leur salaire est généralement fonction de l'intensité de la demande; il n'est donc pas fixe. Enfin, l'hétérogénéité des activités au sein de chaque secteur étant établie, il convient de rechercher les éléments (différence de revenus, degré de mobilité) d'une éventuelle segmentation par catégorie d'activité, et non pas au niveau global, tout en analysant l'influence réelle du différentiel de salaire dans le désir de changer de secteur¹⁸.

Enfin, nous constatons, à l'instar de Charmes, que les revenus de la main d'oeuvre informelle s'établissent, au moins

¹⁶ Cf Lachaud et Penouil (1987); le lecteur pourra utilement s'y reporter pour de plus amples explications.

¹⁷ A très court terme, certains ajustements étant impossibles, le marché du travail est forcément segmenté; par contre, à long terme, il peut être unique ou dual.

¹⁸ Ces dernières remarques sont d'ailleurs de nature à remettre en cause le concept même de segmentation en milieu urbain africain.

depuis le début des années 1990, «à un niveau d'équilibre proche du salaire minimum du secteur protégé¹⁹». D'autre part, la rémunération relativement importante des patrons du secteur de transition est souvent équivalente ou supérieure à celle des salariés du secteur modernes. Enfin, si l'on constate qu'un ajustement par une diminution des effectifs plutôt que par une baisse du salaire nominal s'est effectué sur le marché du travail au Cameroun, il faut souligner que les salaires réels ont très certainement chuté²⁰, engendrant un rapprochement avec les revenus obtenus dans l'informel.

Toutes les remarques précédentes sont de nature à invalider une analyse du marché du travail urbain (à Yaoundé) en terme de segmentation entre secteur de transition et secteur moderne. Il faut malgré tout apporter quelques réserves à cette conclusion. En effet, la comparaison entre les rémunérations à l'intérieur des activités de transition et celles du moderne s'avère délicate, d'une part à cause de l'hétérogénéité (au niveau de la taille et du capital immobilisé) des activités dans les deux secteurs, d'autre part à cause du faible pourcentage de salariés dans le secteur de transition (Lachaud (1984) les estime à 20% de la main d'oeuvre), ensuite parce que leur rémunération n'obéit pas à la même logique que celle du secteur moderne, et enfin parce que le stock de capital humain dans les deux secteurs reste encore difficilement comparable (ne serait-ce qu'au niveau de la qualité de l'expérience professionnelle), même si un nivellement est observé.

L'analyse de la mobilité de la main d'oeuvre et des chefs d'entreprise conduit-elle aux mêmes conclusions?

2) L'approche en terme de mobilité

Les interprétations marxistes, qui font de la soumission du secteur informel au secteur moderne leur cheval de bataille, analysent l'abondance et le sous-emploi de la main d'oeuvre dans

¹⁹ J.Charmes, 1990, op.cit., p.48.

²⁰ Roubaud: "Le marché du travail à Yaoundé 1983-1993", DIAL/DSCN, nov.1993.

le secteur "dominé" en terme d'armée de réserve pour le secteur "dominant", plutôt qu'en terme d'alternative au chômage²¹. Mais, pour que cette thèse puisse être soutenue, il faut qu'il y ait une réelle mobilité des travailleurs de l'informel en général et du secteur de transition en particulier vers le secteur moderne, même en période de crise. Qu'en est-il réellement pour le Cameroun?

a- La faible mobilité secteur de transition-secteur moderne

Il pourrait paraître évident qu'en période de forte croissance, le secteur moderne soit demandeur de main d'oeuvre et embauche une partie non négligeable des travailleurs de l'informel insatisfaits de leur emploi. Cependant, B.Laval a montré, grâce à l'enquête effectuée à Yaoundé en 1983, que «dès la fin de la scolarité ou de l'apprentissage (quel que soit le lieu où ce dernier ait été effectué), les choix entre le moderne et l'informel sont affirmés et la coupure entre les deux activités, quasiment définitive.²²» Cela signifie que les travailleurs du secteur informel, au cours de leur vie professionnelle, et cela même en période de croissance, n'obtiennent ou ne recherchent pratiquement jamais un emploi salarié dans le secteur moderne s'ils ont débuté dans l'informel (qu'ils soient ou non formés dans ce secteur).

Notre enquête à Yaoundé a révélé que 26,3% des entrepreneurs informels ont fait leur apprentissage dans ce même secteur et sont ensuite aller travailler dans le secteur moderne; 10,7% des entrepreneurs de Douala ont suivi le même parcours. B.Laval indique d'autre part que «29% des salariés du moderne ont effectué un premier apprentissage dans l'informel (ce pourcentage est nettement plus élevé pour la menuiserie bois)²³.» G.Nihan²⁴, au cours de son enquête effectuée en 1978 sur le secteur informel moderne de Yaoundé, remarque que (pour les entrepreneurs ayant

²¹ Nihan, Démol, 1982, op.cit.

²² B.Laval: "Les relations entre les marchés du travail moderne et informel, le cas de Yaoundé", dans "Le Développement Spontané", op.cit., p.187.

²³ Ibid., p.187.

²⁴ Op.cit., p.109.

des apprentis au moment de l'enquête), 24,6% des apprentis déjà formés dans le secteur informel sont devenus des travailleurs qualifiés dans le secteur moderne public ou privé. Enfin, 21,7% des entrepreneurs modernes de notre échantillon de Yaoundé ont effectué leur apprentissage dans l'informel, et 18,5% des entrepreneurs de Douala sont dans le même cas.

On constate, et ce sur une longue période de 14 ans (1978-1992), la relative constance (entre 20% et 30%) du nombre d'apprentis formés par le secteur informel et qui vont trouver un emploi dans le secteur moderne. Il se dessine tout de même une tendance à la baisse de ce pourcentage ces dernières années, qui s'explique par la récession du secteur moderne. Il existe donc une mobilité des apprentis dans le sens secteur informel-secteur moderne. Cette mobilité a lieu essentiellement pour trois raisons:

- 1/ la stabilité de l'emploi dans le secteur moderne (qui tend cependant à être remise en cause avec la récession qui s'abat sur ce secteur);
- 2/ l'acquisition d'une formation supplémentaire dans le secteur moderne;
- 3/ une rémunération supérieure dans le secteur moderne.

D'autre part, le coût de formation négligeable d'un apprenti déjà formé dans l'informel représente un avantage à l'embauche pour les entrepreneurs du secteur moderne.

Notre enquête n'a pas pu saisir les mouvements antérieurs de main d'oeuvre concernant les salariés du secteur moderne. Néanmoins, Lachaud observe à leur propos qu'ils sont, en 1984, 2,1% seulement à avoir eu un emploi dans le secteur informel²⁵.

Enfin, nous n'avons pas rencontré d'entrepreneur ayant suivi le parcours "emploi dans l'informel, puis emploi dans le moderne, et enfin création d'une unité de production informelle". D'autre part, les mouvements de main d'oeuvre dans le sens informel-moderne n'ont pas été mis en exergue dans les enquêtes récentes que nous avons déjà citées (enquête 1-2-3/1993, enquête IIES/1991, enquête "Fondation Friedrich-Ebert"/1991), et cela en raison de l'intensification de la crise dans le secteur moderne.

²⁵ Lachaud, 1984, op.cit., p.78.

La mobilité du secteur de transition vers le moderne est par conséquent très limitée, et ne pourra éventuellement s'amplifier qu'en période de croissance de l'emploi moderne durable et soutenue.

b- La croissance de la mobilité secteur moderne-secteur de transition

Cette mobilité secteur moderne-secteur de transition concerne surtout les salariés et très peu les apprentis. Seulement 5,3% des entrepreneurs transitionnels de Yaoundé (et 7,1% à Douala) ont effectué leur apprentissage dans le secteur moderne et sont entrés immédiatement après cette période de formation dans une activité de transition. Sinon, 52,6% des mêmes entrepreneurs ont été des salariés du moderne à Yaoundé, cette proportion étant de 35,7% à Douala. Lachaud confirme ces résultats en montrant que «plus du tiers des entrepreneurs ayant eu une activité ont été ouvriers dans le secteur moderne. Il s'agit là d'un résultat important qui met en évidence l'existence d'un mouvement du facteur travail du salariat moderne vers l'emploi à propre compte, et qui va à contre-courant des idées souvent avancées quant aux potentialités du secteur informel²⁶.» Cette affirmation date de 1984, et elle est, dans la conjoncture actuelle, toujours vérifiée, comme nous le montrerons dans les paragraphes suivants.

Nous n'avons pas pu mesurer la mobilité des salariés du moderne qui deviendraient employés dans l'informel, nos questionnaires s'intéressant uniquement au parcours des patrons. Mais, compte tenu des licenciements nombreux ces dernières années dans les activités modernes au Cameroun, tout porte à croire que le secteur informel va continuer à jouer son rôle d'amortisseur de la crise (jusqu'à quel point?), engendrant une mobilité croissante du secteur capitaliste vers les activités informelles. Le mouvement d'une main d'oeuvre salariée dans le secteur moderne vers le salariat dans le secteur de transition était déjà important en 1983, alors que le secteur moderne n'était pas en crise.

²⁶ Ibid., p.78.

En effet, les résultats obtenus par Lachaud montrent que 25% de la main d'oeuvre salariée dans le secteur de transition a exercé au moins une activité, antérieurement à l'emploi actuel, dans le salariat du secteur moderne²⁶. Si nous ne pouvons préjuger de la variation du salariat dans le secteur transitionnel depuis une dizaine d'années, il est par contre évident qu'un nombre sans cesse croissant d'emplois dans l'informel et le transitionnel est occupé par d'anciens salariés du secteur moderne. Ainsi, on constate une très forte diminution du nombre de salariés dans le secteur moderne, tandis que parallèlement, c'est le secteur informel qui crée, en 1992, 80% des emplois (Roubaud, 1993). L'ensemble des enquêtes récentes confirme cette analyse, et l'on peut parler à juste titre d'informalisation de l'économie.

Mais il est un cas plus grave. Celui du nombre croissant de jeunes diplômés issus de formation universitaire, du supérieur technique, ou de l'enseignement supérieur privé, qui se retrouvent sur le marché du travail sans aucune possibilité d'emploi en relation avec leur formation, et sans expérience professionnelle ou connaissances techniques particulières. Ces jeunes diplômés ne disposent pas en général d'un capital nécessaire à la création d'une entreprise, même informelle, et n'ont d'autre solution que d'exercer une activité de subsistance, leurs permettant tout juste de survivre²⁷. Dans le même ordre d'idée, 68,4% des entrepreneurs de Yaoundé ont reçu la visite d'un étudiant sorti d'une école technique en quête d'un emploi; ce pourcentage se réduit à 48,3% pour les patrons de Douala, qui signalent tous une fréquence élevée de ces visites. Malheureusement pour ces diplômés, les entrepreneurs estiment que leur formation est trop théorique, que ces personnes ont en quelque sorte la "grosse tête" et ne sont pas prêtes à travailler dans le secteur transitionnel (ou informel). Ils sont d'ailleurs très peu à en avoir embauché (15,8% à Yaoundé et 3,4% à Douala). D'autre part, l'enquête 1-2-3 a mis en exergue le fait que les chances de trouver actuellement un emploi dans le secteur moderne sont in-

²⁶ Ibid., p.79.

²⁷ A titre d'exemple, nous avons rencontré sur un trottoir de Yaoundé un vendeur d'huile au détail qui possédait pourtant une licence en économie!

versement proportionnelles au niveau d'instruction (Roubaud, 1993; Backiny Yetna, 1993).

La mobilité éventuellement importante des salariés du secteur moderne ne devrait avoir que peu d'influence sur le processus de transition. En effet, le transfert d'individus, provoqué par la volonté de s'établir à son compte ou par la recherche d'un nouvel emploi après un licenciement, est facilité, d'une part, par les connaissances techniques et l'expérience acquise, deux critères essentiels pour s'installer dans le secteur de transition, et d'autre part par les indemnités de licenciement facilitant la constitution d'un capital de départ pour la création d'une activité transitionnelle. Mais il manquera toujours à ces anciens salariés les bases nécessaires à l'élaboration d'une gestion d'entreprise suffisamment efficace pour pouvoir développer la nouvelle activité, et éviter les erreurs commises par les patrons du secteur de transition. Ce processus peut quand-même être facilité grâce à l'élévation du niveau d'instruction et une formation professionnelle plus efficace, alliant connaissances théoriques et expérience pratique (cf. chapitre précédent). Mais cette analyse doit être relativisée par le fait que seulement 12,8% des chômeurs en 1993 à Yaoundé souhaitaient créer une petite entreprise (Kingne, 1993). Cette faible proportion montre que, malgré une situation précaire (être chômeur), la prise de risque qu'exige la création d'une entreprise représente une barrière importante à franchir²⁸. Cette tendance est confirmée par les projets d'emplois des jeunes de 15 à 29 ans de la ville de Yaoundé: ils sont 45% à désirer entrer dans la fonction publique, 9,2% dans une entreprise publique, 23,8% dans le secteur privé formel, et 22% dans le secteur informel²⁹. Tant que la crise de l'emploi durera, l'informel sera le refuge des étudiants sans travail et sans ressources familiales, provoquant une augmentation du ni-

²⁸ Là encore, l'analyse doit être relativisée. En effet, les résultats de l'enquête 1-2-3 montrent que près des deux tiers des chômeurs sont pris en charge par leur famille, atténuant la précarité de leur situation, ce qui leur permet d'être plus exigeant sur le marché du travail.

²⁹ Roubaud (1993).

veau moyen d'instruction dans ce secteur; mais ces nouveaux diplômés vendront-ils une marchandise quelconque au détail (en adoptant une position d'attente), ou pourront-ils s'affirmer dans l'univers particulier de la petite entreprise? On s'aperçoit ici que l'accroissement moyen du niveau d'instruction dans l'informel n'est pas forcément significatif d'une intensification du processus de transition.

Finalement, si l'analyse du différentiel de revenus entre secteur de transition et secteur moderne tend à infirmer l'existence d'une segmentation générale du marché du travail, cette conclusion doit être relativisée au vu de la très faible mobilité des actifs dans le sens informel-moderne, de nature à accentuer le dualisme du marché du travail urbain. D'autre part, la mobilité de la main d'oeuvre (presque à sens unique) s'analyse de moins en moins en termes d'écart de gain, mais doit souvent faire appel à des éléments explicatifs non économiques (le prestige d'être à son compte par exemple), ou soulignant les stratégies de survie (engendrées par la récession).

B: Les liaisons sur le marché des biens et services

Au-delà des liaisons sur le marché du travail, les secteurs de transition et moderne entretiennent des relations commerciales d'une intensité variable selon le type d'activité et vraisemblablement selon les aléas économiques conjoncturels. Quelles sont ces liaisons? Peut-on véritablement en mesurer l'intensité?

1) Quelle réalité de la sous-traitance?

La sous-traitance doit jouer un rôle majeur dans le processus de transition, en permettant à la frange supérieure du secteur informel de montrer sa capacité à respecter les contraintes de temps (et donc de productivité) et de qualité des produits. Pourtant, nombreux sont les observateurs de l'économie urbaine

en Afrique Noire qui s'accordent sur le fait que la sous-traitance, essentiellement entre le secteur moderne et le secteur informel, est un phénomène résiduel, presque négligeable. Il s'avère que cette analyse est exacte lorsqu'on considère le secteur informel dans sa globalité. Mais ces conclusions sont-elles toujours valables lorsque l'on analyse le phénomène de la sous-traitance entre petit secteur moderne et secteur de transition?

Les entrepreneurs, surtout transitionnels, ne sont pas très disert sur ce point. Pourtant, nous avons pu recueillir des renseignements, d'une qualité certes moyenne, mais qui confirment dans l'ensemble la faible intensité inter-sectorielle dans les relations de sous-traitance.

Tableau n°36: Activité de sous-traitance par quartile d'actif immobilisé actuel dans le secteur de transition³⁰ (en pourcentage)

	Q1	Q2	Q3	Q4	Moy.
Des entreprises vous ont-elles sous-traité des marchés?					
Jamais	91,7	33,3	50,0	12,5	51,3
Occasionnellement	8,3	33,3	20,0	62,5	28,2
Régulièrement	0	33,3	30,0	25,0	20,5
Opération provoquée par ³¹ :					
une entreprise moderne	0	0	40,0	42,8	26,3
une entreprise informelle	100,0	50,0	20,0	28,6	36,9
entreprises informelle & moderne	0	16,7	0	14,3	10,5
ne répondent pas	0	33,3	40,0	14,3	26,3

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

³⁰ Les sept quincailleries, surtout situées dans le quartile le plus élevé, ont été enlevées de l'échantillon pour analyser le phénomène de la sous-traitance. Il reste donc uniquement les activités de production.

³¹ Les pourcentages qui sont exprimés dans la deuxième partie du tableau concernent uniquement les entreprises ayant contracté des marchés en sous-traitance. L'échantillon se réduit alors à 19 entreprises transitionnelles.

Signalons avant d'analyser ce tableau que l'importance et la structure de la sous-traitance sont hétérogènes dans les deux plus grandes villes du Cameroun. A Yaoundé, un peu plus de la moitié des entreprises du secteur de transition gagne des marchés en sous-traitance, tandis que cette proportion se réduit à un peu plus du tiers à Douala.

Le tableau ci-dessus nous enseigne que près de la moitié des activités de production du secteur de transition ont gagné des marchés en sous-traitance. L'analyse par quartile nous révèle qu'un actif immobilisé faible (Q1) interdit quasiment toute opération de sous-traitance, l'équipement en capital productif étant vraisemblablement insuffisamment performant. Par contre, les entreprises appartenant aux trois autres quartiles participent au processus de sous-traitance. Il aurait été intéressant de savoir quelle était la part du chiffre d'affaires réalisée grâce à ce type de marché, mais cela n'a pas été possible dans le cadre de notre enquête. D'autre part, ce sont surtout les activités des deux quartiles les plus élevés qui sont contactées par des entreprises modernes, les activités comprises dans Q2 participant essentiellement à une sous-traitance intra-sectorielle. Il est plausible d'estimer que celle-ci concerne surtout des marchés de faibles importance; en effet, la sous-traitance intra-sectorielle est en général provoquée par une insuffisance en matériel productif d'un entrepreneur, qui sous-traite alors tout ou partie du travail à un confrère mieux équipé (c'est fréquent chez les menuisiers et dans la mécanique automobile).

Nihan et Demol³² ont étudié le phénomène de la sous-traitance à partir du pourcentage du chiffre d'affaires des entreprises "informelles modernes" réalisé avec le secteur moderne. Ainsi, les activités de production (menuiseries bois et métal) réalisent en moyenne 10,9% de leur chiffre d'affaires avec le secteur moderne, tandis que cette proportion diminue à 2,4% pour les activités de services (réparation électrique, de

³² Op.cit., p.148-150.

Il faut relativiser les chiffres cités. En effet, le pourcentage du chiffre d'affaires réalisé avec le secteur moderne ne signifie pas forcément qu'il y a sous-traitance. Le service public peut passer des commandes à un menuisier, ou faire réparer ses voitures chez un garagiste informel. Dans ce cas, il n'y a pas de sous-traitance.

véhicules, petite mécanique), et est négligeable pour l'habillement (0,2%). L'analyse par niveau d'actif immobilisé donne les résultats suivants:

C.A. avec le secteur moderne			
0	-	24.900 FCFA	: 2,1%
25.000	-	99.900	: 1,1%
100.000	-	249.900	: 4,1%
250.000	-	749.900	: 7,4%
750.000	-	1.499.900	: 14,2%
1.500.000	-	+	: 10,9%

La tendance, certes prévisible, déjà révélée par notre enquête, est confirmée grâce à l'analyse fournie par le B.I.T.. En effet, le phénomène de sous-traitance, marginal jusqu'à un niveau d'actif immobilisé (ici 749.900 FCFA), s'accroît ensuite tout en semblant connaître un "seuil" (10 à 15% du chiffre d'affaire).

Qu'en est-il lorsqu'on s'intéresse à la sous-traitance à partir des activités modernes?

Dans le "petit" secteur moderne, près de 77% des entreprises acceptent de manière occasionnelle ou régulièrement des marchés en sous-traitance, les entreprises participant le plus souvent à ce processus étant les plus capitalisées (tableau n°37). Ce sont elles encore qui sous-traitent le plus fréquemment des marchés, alors que les entreprises faiblement capitalisées (Q1 et Q2) n'ont que rarement l'occasion de réaliser ce type d'opération. Par contre, les entreprises informelles sont rarement sollicitées pour des "contrats" de sous-traitance, les petites entreprises modernes de notre échantillon faisant plus souvent appel à leurs homologues du secteur moderne. Ces faits confirment l'analyse précédente concernant le secteur de transition, à savoir que la sous-traitance moderne-informel est de faible ampleur.

Tableau n°37: Activité de sous-traitance par quartile d'actif immobilisé actuel dans le secteur moderne (en pourcentage)³³

	Q1	Q2	Q3	Q4	Moy.
Des entreprises vous ont-elles sous-traité des marchés?					
Jamais	27,3	25,0	33,3	0	23,3
Occasionnellement	54,5	75,0	33,3	60,0	56,7
Régulièrement	18,2	0	33,3	40,0	20,0
	100	100	99,9	100	100
Sous-traitez vous des marchés?					
Jamais	72,7	75,0	33,3	20,0	56,7
Occasionnellement - Sect.inf.	9,1	0	33,3	20,0	13,3
- Sect.mod.	18,2	25,0	33,3	60,0	30,0
Régulièrement	0	0	0	0	0
	100	100	99,9	100	100

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

2) Le secteur moderne, fournisseur de biens et services

Une des caractéristiques du secteur de transition est son équipement en machines et outils relativement performant par rapport au reste du secteur informel. Les entrepreneurs ont alors deux possibilités: soit acheter cet équipement d'occasion, généralement dans le secteur informel; soit l'acheter neuf dans le secteur moderne.

³³ Les 8 boulangeries et 3 quincailleries ont été enlevées de l'échantillon pour analyser la sous-traitance. Notre échantillon comprend donc 30 entreprises.

Tableau n°38: Provenance de l'équipement des activités de transition (en %)³⁴

		Yaoundé	Douala	Moyenne
Achat de machines	Secteur informel	13,3	28,0	22,5
	Secteur moderne	86,7	68,0	75,0
		100	96	97,5 ³⁵
Achat d'outils	Secteur informel	13,3	48,0	35,0
	Secteur moderne	86,7	52,0	65,0
		100	100	100

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Les machines comme les outils sont achetés dans leur grande majorité dans le secteur moderne. Néanmoins, la proportion d'outils achetée dans le secteur informel est plus grande que la proportion de machines (d'occasion) acquises dans le même secteur. Ce fait s'explique peut-être par un prix plus faible de l'outil dans l'informel, mais surtout parce que certains d'entre eux sont fabriqués par des artisans, et peuvent être achetés neufs à des tarifs très compétitifs (mais certainement avec une qualité inférieure aux produits importés vendus dans le secteur moderne). Ajoutons quelques remarques qui n'apparaissent pas directement dans le tableau. Il n'est pas systématique qu'un entrepreneur achète les machines et les outils dans le même secteur. D'autre part, ceux qui achètent leur matériel productif lourd dans le secteur informel font généralement partie des activités du premier quartile d'actif, et plus rarement du second, tandis qu'il n'y pas de tendance particulière pour les entrepreneurs acquérant leurs outils dans l'informel.

³⁴ Nous avons là encore enlevé de l'échantillon les quincailleries. Notre échantillon de Yaoundé a 15 entreprises, celui de Douala 25.

³⁵ Un garagiste de l'échantillon de Douala n'avait pas de machines dans son atelier, ce qui explique que certains totaux soient différents de 100%.

Si le matériel productif des activités de transition est en majorité fourni par le secteur moderne, les relations économiques entre les deux secteurs ne s'arrêtent pas là. En effet, une des caractéristiques des entreprises transitionnelles est de produire des biens et des services d'une qualité proche de celle du secteur moderne. Pour ce faire, il faut disposer non seulement d'un équipement adéquat, mais encore d'une matière première (ou d'un produit semi-fini, voire d'une pièce de rechange) de qualité. Aussi, il serait intéressant de voir où se fournissent les patrons informels en matières premières. Notre questionnaire ne nous a pas offert cette possibilité. Cependant, Nihan³⁶ a pu mesurer le pourcentage de matières premières provenant de chaque secteur, et l'importance des produits recyclés dans la production. Voici ses résultats:

Tableau n°39: Provenance de la matière première utilisée dans le secteur non structuré moderne de Yaoundé

% matière première provenant du	PRODUCTION	SERVICES	HABILLEMENT	Moyenne
Secteur moderne	67,6	88,4	66,1	72,4
Secteur informel	31,7	1,7	33,3	24,6
Recyclage	0,6	9,9	0,6	3,0

Source: Enquête B.I.T. 1978

Quel que soit le secteur d'activité, les deux tiers au moins de la matière première proviennent du secteur moderne. Cette proportion atteint presque 90% pour les activités de services (réparation mécanique et électrique), résultat logique puisque les pièces de rechanges sont rares et se trouvent quasi exclusivement dans les commerces modernes de pièces détachées. Toutefois, il aurait été intéressant de disposer de chiffres récents concernant la provenance de la matière première pour les activités de services, afin de mesurer l'impact de l'accroissement des importations (en grande partie frauduleuses) de pièces détachées

³⁶ Nihan, Demol, op.cit., p.148-150, tableaux n°42 et 43a.

du Nigéria voisin, et qui sont vendues sur les trottoirs de certains quartiers de Douala et Yaoundé, exclusivement par des Nigériens. Le secteur informel fournissait, en 1978, environ le tiers de la matière première des menuiseries bois et métal, comme du secteur de l'habillement. L'évolution de cette proportion est difficile à déterminer. Quant au recyclage, il est évidemment résiduel pour le secteur de la production et de l'habillement, qui doivent produire dans leur grande majorité des biens de qualité, mais est relativement élevé pour les activités de services. Cette dernière proportion est là encore logique, dans la mesure où les pénuries de pièces détachées mécaniques ou électriques, fréquentes, obligent les entrepreneurs à se tourner vers des réparations de fortune, où le bricolage et la réfection de pièces détachées sont nécessaires à la satisfaction d'une grande partie de la clientèle (l'attente de l'importation d'une pièce détachée n'existe plus, donc la réparation est plus rapide et moins chère). Il y a d'ailleurs de fortes chances pour que cette proportion de matière recyclée dans le secteur des services se soit accrue depuis 14 ans, les importations de pièces détachées étant surtaxées, engendrant une plus grande rareté. Précisons encore cette analyse en observant les tendances par niveau d'actif immobilisé.

Il ne se dessine pas de tendance nette et continue. La matière première, au fur et à mesure que l'actif augmente, est de plus en plus achetée dans le secteur moderne, sauf pour les actifs les plus élevés (ce fait ne serait pas paradoxal dans la mesure où se trouveraient uniquement des activités de production dans le niveau d'actif le plus fort; voir tableau n°39). La provenance informelle des matières premières suit approximativement une courbe inverse de la précédente, tandis que la proportion des produits recyclés n'obéit à aucune tendance; elle passe par des creux et des pics, ces derniers signifiant certainement que les activités de services sont majoritaires dans les niveaux d'actifs correspondants aux pics.

Tableau n°40: Provenance de la matière première utilisée dans le secteur non structuré (production-services) moderne de Yaoundé par niveau d'actif immobilisé

% matière première provenant du Niveau d'actif ³⁷ (' 000 FCFA)	Secteur moderne	Secteur informel	Recyclage
0 - 24,0	55,0	44,2	0,8
25,0 - 99,9	65,9	31,2	2,9
100,0 - 249,9	78,3	15,1	6,5
250,0 - 749,9	77,2	21,2	1,6
750,0 - 1499,9	90,4	3,6	6,0
1500,0 - et +	60,8	34,6	4,6
TOTAL	75,6	20,2	4,2

Source: Enquête B.I.T. 1978

Enfin, et dans la mesure où notre échantillon est comparable à la partie la plus capitalisée de l'échantillon du B.I.T., le secteur de transition se donne les moyens d'être un "substitut" honorable du secteur moderne, grâce à un équipement productif proche de celui du secteur moderne (tout en étant moins complet) et des matières premières de qualité permettant la production de biens et services de nature à concurrencer (par la qualité et surtout par les prix) ceux du secteur officiel.

Nous avons maintenant suffisamment d'éléments à notre disposition pour comprendre la modélisation du processus de transition, et émettre quelques critiques sur ce type d'approche.

³⁷ Rappelons que les actifs immobilisés du secteur transitionnel de notre échantillon prennent des valeurs comprises entre 160.000 FCFA et 21.500.000 FCFA; il faut se reporter au point 16 de l'annexe n°1 pour plus de détails.

3) La concurrence intersectorielle par la qualité et les prix

Une des caractéristiques du secteur de transition est de produire des biens et services identiques à ceux qu'offre le secteur moderne, avec une qualité proche et un prix beaucoup plus faible.

Si les différences de prix sont faciles à déterminer, la mesure de la qualité des produits ou services est par contre beaucoup plus délicate à effectuer. Nous n'avons pas pu procéder à un examen minutieux des marchandises proposées dans les entreprises transitionnelles et modernes. Nos appréciations sur le degré de qualité de tel ou tel produit en particulier ont façonné notre impression générale, qui est subjective.

Dans le cas des activités de production, la qualité est identifiable de deux manières par l'observation lors de la visite des lieux de production. Tout d'abord, la nature exacte de la matière première, surtout dans la menuiserie bois et l'habillement, variable selon les exigences de la clientèle (qui fournit souvent cette matière première dans le secteur de transition), permet de se faire une idée de la qualité de la production. Ensuite, les produits stockés ou exposés dans l'atelier ou le hall d'exposition (uniquement dans les entreprises modernes) permettent de juger de la qualité du produit fini. Nous avons pu nous en rendre compte pendant le déroulement de nos enquêtes.

Dans l'activité menuiserie (bois ou métal), les produits sont à première vue incomparables entre les deux secteurs. Il n'y aurait donc pas concurrence sur la qualité des produits entre les entreprises des deux secteurs. Mais un coup d'oeil plus précis et certaines questions aux patrons (surtout à ceux qui ont transité) permettent de relativiser cette apparente différence de qualité. En effet, dans le secteur transitionnel, les produits sont en général livrés bruts, c'est à dire sans certaines finitions telles que la peinture ou le laquage des meubles ou autres portails. Ces opérations sont effectuées dans des entreprises différentes, au gré du client, alors que ces mêmes produits seront livrés dans le secteur moderne avec toutes ces finitions particulières effectuées dans la même entreprise; il est alors normal que le regard soit plus flatté dans ce se-

cond cas. D'autre part, et ce sont les entrepreneurs ayant travaillé dans les deux secteurs qui nous l'ont confirmé, certaines finitions sur un produit transitionnel déjà très présentable ne sont possibles qu'avec des machines perfectionnées très coûteuses qu'il n'est pas possible d'amortir dans le secteur de transition, la clientèle ne désirant pas un tel degré de finition (qu'elle paierait au prix fort). Par contre, les prix pratiqués dans le secteur moderne et acceptés par la clientèle autorisent de tels investissements en capital productif.

Dans le cas des activités de services, juger de la qualité par exemple d'une réparation automobile est très délicat. Cependant, la principale source de différence de qualité entre les deux secteurs provient du matériel utilisé pour certaines réparations complexes, mais aussi et surtout des pièces de rechange utilisées. Elles seront généralement neuves dans le secteur moderne (à moins d'une pénurie de pièces détachées), tandis qu'elles seront souvent d'occasion dans le secteur de transition. D'autre part, dans ce secteur, le rafistolage des pièces défectueuses est monnaie courante, si l'on en croit les dires des patrons de garages automobiles.

Dans le cas des activités strictement commerciales (telles que la quincaillerie), on rencontre généralement deux cas de figure. Dans le premier cas, la qualité est identique dans les commerces des deux secteurs. Cette situation se vérifie lorsque les commerces transitionnels se fournissent chez les grossistes modernes. La différence se trouve au niveau des prix: ils seront plus élevés dans le secteur transitionnel, parce que tous les produits sont vendus au micro-détail. Dans le secteur moderne, le prix unitaire du produit sera moins élevé, mais il faudra obligatoirement acheter une quantité minimale de celui-ci, quantité qui dépasse bien souvent les besoins journaliers ou hebdomadaires du consommateur. Dans le second cas de figure, la qualité et le prix du produit transitionnel sont inférieurs à ceux du même produit vendu dans le secteur moderne. Cela est rendu possible grâce à la contrebande, qui commercialise des produits de contrefaçon, généralement en provenance du Nigéria voisin.

Les différences de prix sur des produits ou services comparables sont-elles très importantes? Nous ne pourrions pas malheureusement porter un jugement très précis sur ce problème particulier, car nous avons omis dans nos questionnaires de poser des questions relatives au prix. Pour combler en partie cette lacune, nous avons demandé à P.Nobosse, que nous remercions vivement, travaillant à l'Université de Yaoundé et qui a participé aux deux enquêtes de terrain, de retourner voir quelques entrepreneurs des deux secteurs à Yaoundé afin qu'ils lui fournissent quelques prix. C'est ainsi que nous avons pu recueillir les informations suivantes, qui sont de bonne qualité³⁸, malgré un échantillon très restreint.

Il est évident qu'un écart important existe entre les prix pratiqués dans les deux secteurs, étant donné que la clientèle du secteur transitionnel est composée majoritairement de particuliers vivants des revenus de l'informel ou des faibles revenus du secteur moderne ou public, tandis que la clientèle du secteur moderne est composée des administrations publiques, des entreprises modernes, et des riches particuliers (cf. Seconde partie, chapitre II, section 1). Le tableau ci-dessus nous indique que les prix sont entre 2,5 et 5 fois plus élevés dans le secteur moderne que dans le secteur de transition. D'autre part, on s'aperçoit, lorsque la transaction porte sur achat important (par exemple une salle à manger de quatre chaises et une table), que le prix de cet ensemble diminue peu dans le secteur transitionnel (contrairement au secteur moderne) par rapport au prix payé pour les mêmes produits achetés au détail. On doit en conclure que les faibles marges bénéficiaires pratiquées dans le secteur transitionnel ne permettent pas une nette diminution du prix de vente lorsque l'achat regroupe plusieurs produits.

³⁸ P.Nobosse s'est rendu dans les entreprises que j'avais visitées seul. Il n'était donc pas connu des patrons; il a pu très facilement se faire passer pour un client ordinaire, et recueillir ainsi des prix objectifs.

Tableau n°41: Moyenne des prix (n=3)³⁹ de quelques biens et services dans le secteur de transition et dans le secteur moderne par type d'activité en 1993

Type d'activité	Secteur	Transitionnel	Moderne
MENUISERIE BOIS			
	une chaise simple	4.500 FCFA	11.167 FCFA
	une table simple	11.333 FCFA	30.000 FCFA
	un lit Princesse (lg:140 cm)	24.333 FCFA	126.667 FCFA
	une salle à manger: 4 chaises simples + 1 table simple	26.667 FCFA	56.667 FCFA
MENUISERIE METAL			
	un portail en fer simple (lg: 2m, ht: 1,5m)	60.000 FCFA	223.333 FCFA
	une porte en fer simple	41.000 FCFA	118.333 FCFA
	une chaise en fer simple	6.667 FCFA	22.333 FCFA
MECANIQUE AUTO			
	tarif horaire	1.667 FCFA	5.500 FCFA

Source: Enquête P.Nobosse, Yaoundé, 1993.

Par contre, dans une situation identique, le secteur moderne, grâce à des marges plus importantes, peut se permettre de développer une politique de prix "agressive". Ces remarques sont représentatives du comportement des consommateurs dans chaque secteur. Dans le secteur de transition, le client achètera généralement ses produits à l'unité. Le patron fixera alors au plus bas le prix unitaire de ses produits, mais pourra ensuite difficilement diminuer sa marge pour la vente d'un ensemble de produits. Dans le secteur moderne, les clients ont plus souvent tendance à grouper leurs achats (par exemple, l'acquisition d'une salle à manger complète plutôt que l'acquisition progressive de l'ensemble de ses éléments). D'autre part, l'entrepreneur, qui a immobilisé un capital important, préfère vendre en grande quantité pour amortir plus rapidement son in-

³⁹ Trois entreprises ont été visitées pour chaque type d'activité et dans chaque secteur. Cela fait donc, au total, dix-huit entreprises transitionnelles et modernes.

vestissement. Il adoptera alors une politique de prix relativement dissuasive pour les achats à l'unité, et beaucoup plus incitatrice pour les achats groupés.

Pour tenter de compenser l'information insuffisante recueillie sur les prix pratiqués dans les deux secteurs, nous avons recherché dans la littérature concernant le Cameroun de telles comparaisons. La seule étude mentionnant ce type de problème a été effectuée par le Centre d'Economie du Développement de l'Université de Bordeaux-I, sur l'activité menuiserie (informelle) à Yaoundé, en 1978⁴⁰. P.Mettelin, après avoir remarqué que les prix dans le secteur informel de la menuiserie bois sont relativement homogènes, indique que «D'une manière générale, les prix pratiqués dans le secteur formel sont de 4 à 10 fois plus élevés qu'en secteur informel pour les mêmes meubles.⁴¹». La différence semble donc être plus importante en 1978 pour l'activité menuiserie. Les années de crise économique ont certainement contribué à diminuer les marges dans le secteur moderne de la menuiserie, diminuant ainsi les écarts dans les prix de vente des deux secteurs. Quant aux prix pratiqués par les activités de services ou la menuiserie métal, nous n'avons pas trouvé de sources nous permettant d'établir une comparaison.

Nous sommes malgré tout en mesure de conclure qu'il y a effectivement concurrence par la qualité et les prix entre les deux secteurs. Mais on remarque que des politiques spécifiques de prix sont développées à l'intérieur de chaque secteur, ces politiques étant influencées par des demandes ciblées qui s'adressent à chaque type d'entreprise, et par les contraintes différentes (en termes d'amortissement de capital par exemple) qui s'exercent sur les activités modernes et transitionnelles.

⁴⁰ P.Mettelin dans "Recherches sur les activités informelles à Yaoundé", C.E.A.N.-C.E.D., Bordeaux, 1979.

⁴¹ Ibid., p.298bis.

C: Frontière intersectorielle et modélisation du processus de transition

Où s'arrêtent les activités informelles? Où commencent les activités modernes? Nous avons essayé de mettre quelques barrières qualitatives et quantitatives (cf. annexe n°1) entre ces deux types d'activités pour effectuer notre enquête. Le dernier recours est pourtant de savoir si l'entreprise visitée est ou non inscrite au registre du commerce et à la direction de la statistique. Une telle limite peut paraître erronée puisque des entreprises dites informelles peuvent se localiser dans ce secteur uniquement pour frauder le fisc. Néanmoins, dès lors qu'une entreprise est enregistrée, elle doit être considérée comme intégrée au secteur moderne à cause des astreintes auxquelles elle doit faire face: déclarations fiscales en tout genre, salarier la main d'oeuvre, obligation d'une gestion minimale. Toutes ces contraintes ne sont pas en vigueur dans le secteur de transition, a fortiori dans l'ensemble du secteur informel, et estimer que le dynamisme des entreprises transitionnelles serait probablement remis en cause si ces dernières étaient soumises aux mêmes contraintes que leurs homologues du secteur moderne est une hypothèse plausible, surtout pour les moins capitalisées d'entre elles.

Cette frontière entre les deux types d'activité reste cependant en partie théorique, surtout lorsque l'on étudie les caractéristiques des activités censées être les plus performantes du secteur informel, les entreprises transitionnelles, et celles des petites activités du secteur moderne. Ainsi, nous montrerons que de nombreuses similitudes, mises en exergue grâce aux enquêtes de terrain, peuvent être décelées dans les caractéristiques économiques de ces deux secteurs très proches. Nous verrons ensuite comment est appréhendée cette frontière lorsqu'il s'agit d'introduire dans des modèles les caractéristiques de chacun de ces secteurs.

1) Une frontière essentiellement théorique entre secteur de transition et petit secteur moderne

Nous allons reprendre ici quelques résultats présentés dans le premier chapitre de la partie précédente afin de mettre en évidence certaines équivalences entre les deux secteurs (et qui n'ont pas encore été analysées) que le lecteur averti aura sans doute déjà remarquées.

Reprenons l'analyse au moment de la création de l'activité. Dans le secteur de transition, les caractéristiques exprimées en millions de FCFA des deux quartiles de l'actif total initial les plus importants (Q3 et Q4) sont les suivantes:

	Moyenne	Ecart-type
Q3: 0,51 - 1,55	0,92	0,34
Q4: 1,56 - 5,90	3,18	1,46

Dans le secteur moderne, les caractéristiques des deux quartiles les plus faibles de l'actif total initial (Q1 et Q2) sont les suivantes:

	Moyenne	Ecart-type
Q1: 0,10 - 1,50	0,66	0,44
Q2: 1,51 - 6,00	3,76	1,67

Nous observons une correspondance évidente entre les valeurs minimales et maximales des quartiles exprimées ci-dessus. De même, les moyennes et les écarts-types correspondants, sans être analogues, restent très proches. Lorsque l'on compare la répartition du capital productif à la création de l'entreprise par quartile d'actif total initial (voir notre section I de ce chapitre), les mêmes tendances sont observées: les valeurs moyennes de Q3 et Q4 dans le secteur de transition sont encore peu éloignées des valeurs moyennes des premier et deuxième quartiles du secteur moderne. Nous pouvons tirer deux enseignements de ces observations.

- D'une part, certaines petites entreprises modernes faiblement capitalistiques (Q1) s'apparentent beaucoup plus à des entreprises informelles ou transitionnelles au moment de leur créa-

tion, tant au niveau de leur immobilisation en capital (actif total) que d'un point de vue technologique (capital productif). Pourtant, ces entreprises modernes faiblement capitalisées à leur création ont réussi à se développer malgré l'ensemble de contraintes institutionnelles qui existent dans le secteur moderne. Nous pouvons alors en conclure que certaines entreprises transitionnelles auraient pu, dès leur création, s'installer dans le secteur moderne.

- D'autre part, certaines entreprises transitionnelles (Q4) ressemblent, au moment de leur création, à de petites entreprises modernes non déclarées. L'actif immobilisé comme le capital productif sont là pour témoigner des possibilités importantes en matière de production, de prestations de services ou de commercialisation de produits.

Pour quelles raisons les entreprises transitionnelles relativement capitalisées à leur création n'ont-elles pas démarré directement dans le secteur moderne? Plusieurs hypothèses sont possibles. La première d'entre elles est le manque d'information pour accomplir les formalités administratives. Il existe ensuite le désir de ne pas subir un taux d'imposition trop élevé, tel qu'il est en vigueur dans le secteur moderne. La gestion (dans le sens de comptabilité développée) peut représenter un obstacle difficilement franchissable pour de nombreux entrepreneurs transitionnels débutant leur carrière de patron. Enfin, l'absence de relations personnelles permettant plus facilement l'obtention de marché (cf. section suivante) peut être un élément déterminant pour démarrer dans le secteur de transition, où les caractéristiques de la demande sont différentes de celles en vigueur dans le secteur moderne.

Peut-on établir les mêmes correspondances après quelques années d'existence des entreprises, donc au moment de notre enquête? Nous avons besoin pour ce faire de comparer les valeurs moyennes des actifs et du capital productif (par actif) dans les deux secteurs.

Actif total du secteur de transition:

	Moyenne	Ecart-type
Q3: 2,01 - 4,50	3,23	0,78
Q4: 4,51 - 21,50	8,96	5,27

Actif total du secteur moderne:

	Moyenne	Ecart-type
Q1: 1,50 - 10,99	4,74	3,31
Q2: 11,00 - 24,99	16,87	3,69

Tout d'abord, les valeurs minimales et maximales des quartiles ne sont plus comparables⁴². Toutefois, la moyenne de Q3 dans le secteur de transition reste proche de celle de Q1 dans le secteur moderne (n'oublions pas que dans ce dernier, l'amplitude du premier quartile est nettement plus importante, ce qui influence la valeur moyenne). Par contre, il semble que les activités du deuxième quartile du secteur moderne ne soient plus comparables à celles du dernier quartile du secteur de transition (la moyenne de Q2 étant deux fois plus importante que celle de Q4). Si les écarts tendent à se resserrer légèrement lorsque l'on compare le capital productif actuel dans chaque secteur, la tendance observée est identique à la précédente.

Nous pouvons en conclure que, si une proportion importante de chaque échantillon (50%) avait des caractéristiques proches au moment de la création de l'activité, cette proportion diminue de moitié (25%) au moment de notre enquête. Les investissements dans les entreprises les moins équipées du secteur moderne auront été plus importants que ceux effectués dans les entreprises les mieux équipées du secteur de transition. Cela ne vient pas du fait de bénéfices plus élevés ou d'une rentabilité du capital plus forte dans le secteur moderne (les tableaux n°17 et 19 nous montrent le contraire). L'explication est certainement à rechercher dans un relatif sous-équipement technologique de certaines entreprises modernes à leur création, retard qu'elles ont dû rattraper pour satisfaire les exigences d'une clientèle et faire face à la concurrence, mieux équipée en capital productif en

⁴² Mais cela est certainement dû aux petites tailles de nos deux échantillons.

particulier, tandis que les entreprises transitionnelles les mieux équipées à leur création n'ont pas été tenues de faire de même, la clientèle dans ce dernier secteur étant moins exigeante.

Rappelons enfin un résultat important déjà analysé dans la section précédente: la relative similitude entre les productivités du travail (que l'on doit mettre en rapport avec les correspondances des intensités en capital) des entreprises transitionnelles les plus capitalisées et les entreprises modernes qui possèdent un capital immobilisé relativement faible (cf. tableau n°16).

Nous venons de souligner ici quelques similitudes entre les entreprises transitionnelles et les entreprises modernes, qui confirment l'existence d'une frontière plus théorique que réelle entre les deux types d'activité. De quelle manière cette frontière est-elle envisagée lors du passage à la modélisation? Celle-ci a d'abord considéré un univers économique bi-sectoriel (secteur de subsistance ou secteur traditionnel opposé à un secteur capitaliste ou moderne) à travers les travaux de Lewis (1954) jusqu'à ceux de Todaro (1969), ou Harris et Todaro (1970). La mise en évidence, au début des années 1970, d'un dualisme interne au secteur informel, a permis l'élaboration de modèles à trois secteurs, plus conformes à la réalité des économies sous-développées. Nous nous en rendrons compte lors de la présentation générale de deux modèles, élaborés par Ph.Hugon⁴⁴ et W.F.Steel⁴⁵

⁴⁴ Ph.Hugon: "Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital. Peut-on dépasser le débat?", Tiers Monde, t.XXI, n°82, Avril-Juin 1980, pp.235-259.

Ph.Hugon: "Les politiques d'ajustement et les micro-entreprises dans les pays en développement", C.C.C.E, Notes et Etudes n°13, Sept.1988, 36p.

⁴⁵ W.F.Steel: "Intensité du capital, dimension de la firme et choix entre emploi et production: l'importance de l'analyse multisectorielle", Tiers Monde, t.XXI, n°82, Avril-Juin 1980, pp.285-306.

W.F.Steel & Y.Takagi: "The intermediate sector, unemployment, and the employment-output conflict: a multi-sector model", World Bank, Staff Working Paper, n°301, 1978.

Nous reprendrons les hypothèses qui ont dirigé la construction de leurs modèles, énoncerons leurs résultats, et nous mettrons en exergue certains nouveaux éléments qui n'ont pas été pris en compte dans ces modèles datant de quelques années. Nous ne développerons pas les modèles, le lecteur pouvant se reporter facilement aux articles pré-cités pour de plus amples éclaircissements.

Ces modèles (trisectionnels) se proposent d'étudier les répercussions (sur la production, l'emploi, l'accumulation de capital et finalement la modernisation de l'économie) d'une action sur le secteur de transition (ou secteur intermédiaire).

2) Le modèle trisectionnel de Ph.Hugon⁴⁶

Quelles sont les principales hypothèses sur les trois secteurs?

Le secteur de subsistance:

- aucune barrière à l'entrée, donc
- absorption de l'excédent de main d'oeuvre, donc
- productivité moyenne du travail égale au minimum de subsistance (qui représente le revenu du travail), donc
- surplus dégagé insuffisant pour accumuler du capital.

Le secteur transitionnel:

- existence de barrières à l'entrée (capital financier et/ou humain), donc
- productivité marginale du travail positive
- absence de salariat permanent, offre de travail importante
- revenu du travail exogène, égal au revenu de subsistance
- fonction de production à facteurs substituables
- existence d'une accumulation de capital, qui dépend du taux de

⁴⁶ Nous reprendrons la dernière version du modèle (Ph.Hugon, 1988, op.cit.), correspondant plus justement à notre étude de la transition secteur informel-secteur moderne. En effet, la première version du modèle de Hugon (1980) laisse penser, dans ses hypothèses de base et dans ses développements, que ce qu'il appelle secteur intermédiaire est à la fois un mélange de secteur transitionnel et de petit secteur moderne, cette indétermination analytique ne facilitant pas l'interprétation des résultats.

- réinvestissement du profit
- aucun progrès technique.

Le secteur capitaliste:

- très fortes barrières à l'entrée (capital financier et niveau technologique importants)
- fonctionne de manière oligopolistique
- productivité marginale du travail importante
- salariat; salaires institutionnels exogènes beaucoup plus importants que le revenu de subsistance; faible création d'emploi
- accès au crédit à taux préférentiels.

Le modèle est résumé par un graphique à quatre quadrants inspiré de la représentation de K.Ara⁴⁷. Dans le premier quadrant sont indiquées les relations entre l'intensité capitaliste (en abscisse) et la productivité du travail (en ordonnée). Dans le deuxième quadrant est représentée la relation entre le niveau d'emploi de chaque secteur et la productivité du travail. Enfin, le quatrième quadrant nous donne le capital utilisé par chaque secteur (le troisième quadrant permet de relier le deuxième et le quatrième).

Ce modèle, en dynamique, nécessite encore deux hypothèses fortes:

- i- "les écarts d'intensité capitaliste entre les deux secteurs 1 (moderne) et 2 (transitionnel) sont supérieurs aux écarts de surplus dégagés par travailleur",
- ii- "les écarts de volume d'emploi entre les deux secteurs sont supérieurs aux écarts de surplus dégagés par travailleur".

De l'hypothèse (i), Hugon en déduit que les taux de profits seront plus grands dans le secteur transitionnel que dans le secteur moderne. Grâce à la seconde hypothèse (ii), il en conclut que les masses de profits seront plus grandes dans le secteur transitionnel. Ces deux résultats étant acceptés, en supposant que le profit est réinvesti dans chaque secteur, il en

⁴⁷ K.Ara: "Capital theory and economic growth", Economic Journal, September 1958.

arrive à la conclusion que d'une part, le taux d'accumulation, et d'autre part, le taux de création d'emplois, seront là encore plus importants dans le secteur transitionnel.

Il suffirait alors, pour que le secteur de transition se développe tout en absorbant une fraction croissante des travailleurs (toujours rémunérés au minimum de subsistance), de laisser jouer les lois de la libre concurrence sur tous les segments de marché, y compris sur le segment moderne. Cela signifierait, d'une part, la fin des subventions et avantages en tout genre offerts aux firmes du secteur moderne (qui continueraient néanmoins à subir les contraintes des lois sociales du travail), et, d'autre part, impliquerait la non-intervention de l'Etat dans le mode de fonctionnement des activités du secteur de transition.

Les critiques du modèle

Ph.Hugon dénonce lui-même quelques limites du modèle. Ses critiques portent essentiellement sur les définitions des termes emploi, secteur, et informel. Il reconnaît ainsi qu'il est difficile dans le cadre d'une modélisation de caractériser toutes les nuances et l'hétérogénéité de tels concepts par rapport aux réalités diverses de ces phénomènes dans les économies sous-développées. Le cadre forcément limité du modèle engendre par conséquent des inexactitudes au niveau de ses hypothèses et de sa formalisation, conduisant par là-même à des erreurs (de quelle importance?) dans les résultats. Hugon souligne encore la rigidité de certaines hypothèses, la plus invraisemblable «étant de supposer l'absence de relations intersectorielles⁴⁸.» (nous avons d'ailleurs montré dans la section précédente que les relations entre secteur transitionnel et secteur moderne étaient nombreuses).

Nous avons pu remarquer que le rôle du secteur involutif était absent dans ce modèle. Aussi, nous ne critiquerons pas ses hypothèses, qui nous semblent par ailleurs satisfaisantes.

⁴⁸ Ph.Hugon (1988), op.cit., p.16.

Deux hypothèses caractérisant le secteur de transition nous semblent cependant inexactes.

La première concerne le revenu du travail dans ce secteur, fixé, d'une part, au minimum de subsistance (comme dans le secteur involutif), et, d'autre part, exogène. Tout d'abord, les revenus de la main d'oeuvre sont variables selon les activités considérées et selon le niveau de capital humain propre à chaque ouvrier. Ensuite et surtout, le niveau du revenu de la main d'oeuvre dépend du niveau de l'activité, donc de l'intensité de la demande; aussi il n'est pas exogène. Mais ces restrictions du modèle concernant les revenus sont finalement acceptables, puisqu'il est toujours possible de déterminer un revenu moyen "invariant" qui peut être qualifié d'exogène (mais qui ne sera pas forcément égal au minimum de subsistance).

La seconde hypothèse inexacte et très restrictive concerne l'absence de progrès technique dans le secteur de transition. S'il est vrai que ce secteur ne dispose pas d'ingénieurs lui permettant de créer de nouvelles techniques de production (mais l'imagination et l'habileté de certains entrepreneurs peuvent pallier cette carence), les investissements en capital productif (une des caractéristiques de ce secteur), même d'un montant modéré, sont en général porteurs de progrès technique, au moins par rapport à la situation précédant cet investissement dans l'entreprise. Même si les décisions d'investir sont rares en ce moment de marasme, la présence d'un progrès technique dans le secteur de transition, certes beaucoup plus faible que dans le secteur moderne, nous paraît indéniable.

D'autre part, pour les besoins du modèle, Hugon pose comme condition que l'emploi total dans le secteur transitionnel est supérieur à l'emploi total dans le secteur moderne. Cette hypothèse est-elle vérifiée? Les statistiques à notre disposition sont trop partielles pour pouvoir prendre une position nette. Cependant, il nous semble que le secteur transitionnel qui regroupe un nombre limité d'activités à la main d'oeuvre restreinte (rarement plus de cinq ouvriers par entreprise) ne devrait pas avoir un volume d'emploi supérieur à celui du secteur moderne, même si ce dernier licencie depuis quelques années. Il est par contre indéniable que le secteur informel dans son en-

semble (le secteur transitionnel représentant en terme d'emploi une faible proportion de celui-ci⁴⁹) a un volume d'emploi beaucoup plus important que le secteur moderne.

Malgré toutes ces remarques restrictives sur les hypothèses du modèle, les résultats de ce dernier ne sont pas fondamentalement remis en cause. En effet, «si les profits sont accumulés selon la proportion a , le taux d'accumulation et le taux de création d'emplois sont supérieurs dans le secteur intermédiaire (transitionnel)⁵⁰». Ce résultat, certes encourageant en terme de dynamique du secteur transitionnel, permet de tracer les contours d'une action politique en faveur de ce secteur.

Mais, malheureusement, l'importance et le niveau de la demande adressée au secteur de transition ne sont pas intégrés dans le modèle. Or, sa nature très variable et ses possibilités de croissance (limitées?) pourraient remettre en cause les principaux résultats du modèle trialiste et les politiques économiques qu'il suggère.

3) Le modèle multisectoriel de W.F.Steel

Steel insiste sur l'allocation des ressources financières, distribuées en priorité aux grandes firmes (avec des taux bonifiés). Il fonde d'ailleurs sa distinction entre les secteurs en présence sur "le niveau et l'intensité de la capitalisation" des différentes entreprises considérées. Quelles sont les principales hypothèses du modèle?

⁴⁹ J-P.Lachaud (1984, op.cit., p.12) montre qu'en 1983, à Yaoundé, l'emploi informel dans la menuiserie (bois et métal) et dans les garages (deux activités de transition principales ayant une main d'oeuvre abondante par rapport aux autres activités de ce secteur transitionnel) représentait seulement 2% de la population active de Yaoundé. Entre 1983 et 1991 (cf.tableau n°56, section I, chapitre IV), ces deux activités ont connu respectivement des taux de croissance de 3,7% et 22%. L'emploi a donc très certainement augmenté. Mais nous ne connaissons pas son accroissement réel.

⁵⁰ Hugon, 1988, op.cit., p.16.

Le secteur résiduel:

- barrières à l'entrée négligeables;
- très faible immobilisation en capital;
- revenu égal à la productivité moyenne du travail;
- produit marginal du travail égal à zéro si l'offre de main d'oeuvre est suffisamment grande;
- aucune possibilité d'accès au crédit institutionnel.

Le secteur intermédiaire:⁵¹

- existence de barrières à l'entrée, donc
- productivité marginale du travail positive égale au salaire d'un ouvrier non qualifié (même valeur du salaire que dans le secteur involutif);
- influence du salaire moderne sur le salaire du secteur de transition;
- aucune possibilité d'accès au crédit institutionnel.

Le secteur moderne:

- barrières à l'entrée importantes;
- rapport élevé capital / travail;
- produit marginal du travail élevé;
- hauts salaires déterminés de manière institutionnelle;
- capital subventionné;
- demande de main d'oeuvre limitée.

Le modèle se propose alors de «déterminer dans quelle mesure il est possible de stimuler la petite production marchande en milieu urbain afin de ne pas avoir à choisir entre les objectifs de croissance de la production et d'emploi lorsqu'on poursuit une politique d'industrialisation.⁵²»

Le modèle montre qu'en cas de choix entre emploi et production, le secteur résiduel pourrait absorber une masse importante de travailleurs, mais sans avoir une augmentation significative de la production. Par contre, un accroissement du secteur mo-

⁵¹ Qu'il considère comme la partie la plus capitaliste du secteur informel, et que l'on peut considérer comme étant équivalent au secteur de transition.

⁵² W.F.Steel (1980), op.cit., p.285.

derne permettrait sans aucun doute une augmentation de la production, sans pour autant offrir de nouvelles possibilités d'emploi (et à condition que le salaire du secteur moderne soit rigide à la baisse); d'autre part, cette expansion du moderne attirerait un flux supérieur de migrants, qui n'auraient d'autre possibilité d'emploi que d'intégrer le secteur résiduel. Donc, malgré une production croissante, le taux de chômage serait supérieur à la situation initiale (en considérant qu'une fraction des nouveaux arrivants refuseraient de travailler dans le secteur résiduel).

Lorsque Steel considère le secteur de transition, il envisage son expansion par un investissement additionnel de même montant que celui qui aurait permis au secteur moderne de s'accroître. Ainsi, pour un capital supplémentaire équivalent, le modèle indique que l'emploi et, dans une moindre mesure, la production⁵², augmenteraient significativement dans le secteur de transition. Cette augmentation de l'emploi est due au faible coût de la main d'oeuvre dans ce secteur, et au coût du capital élevé par rapport à celui du secteur moderne.

Ce résultat confirme d'une part le fait qu'en agissant sur ce secteur, on n'a pas à choisir entre des objectifs de production ou d'emploi. Il souligne, d'autre part, la nécessité d'utiliser une analyse multisectorielle (au détriment de l'analyse dichotomique secteur informel / secteur moderne) à la fois pour une meilleure compréhension de l'économie africaine sous-développée et pour une élaboration plus efficace des politiques économiques.

Enfin, Steel signale le cas où «le produit marginal du capital décline plus rapidement dans le secteur intermédiaire que dans le secteur moderne au fur et à mesure que l'on dispose de plus de capital⁵³». Alors, le surplus de production est plus important dans le secteur moderne que dans le secteur intermé-

⁵² Il indique que «ce gain de production peut en fait dépasser celui obtenu par une expansion équivalente du secteur moderne, à condition que la plus grande intensité en travail du secteur intermédiaire fasse plus que compenser sa plus faible productivité du travail.» W.F.Steel (1980), op.cit., p.297.

⁵³ Ibid, p.299.

diaire à partir d'un certain taux d'investissement. Cette interprétation confirme le fait qu'il existe des limites à la capacité d'absorption du capital dans le secteur de transition; mais ces limites ne sont toujours pas définies de manière exacte (quantitative).

Les limites du modèle

Par rapport au modèle proposé par Ph.Hugon, celui de Steel exclut, dans le cas du secteur de transition, deux hypothèses que nous avons critiquées, à savoir celle d'un revenu exogène et l'absence de progrès technique. D'ailleurs, en cas d'augmentation de la production dans ce secteur, le modèle enregistre un léger accroissement du revenu, bien que le taux d'emploi soit plus élevé.

D'une manière générale, les hypothèses de base du modèle de Steel, moins restrictives que les précédentes, sont satisfaisantes pour l'étude du processus de transition, et les résultats exposés ci-dessus paraissent exacts à la lumière des faits que nous avons exposés au chapitre précédent.

Néanmoins, et Steel le souligne lui-même, il faudrait pouvoir intégrer dans cette modélisation les relations existant entre secteur de transition (intermédiaire) et secteur moderne, et analyser la répercussion de ces nouvelles contraintes sur les objectifs de production et d'emploi dans les deux secteurs pour un même montant d'investissement additionnel⁵⁴.

⁵⁴ On peut, par exemple, considérer, lorsque l'investissement additionnel est effectué dans le secteur moderne (donc augmentation de la production et stagnation ou légère croissance de l'emploi), que le coût de certains produits consommés par le secteur de transition et fournis par le secteur moderne diminuera (grâce à une augmentation des quantités produites), engendrant une diminution des prix de la production transitionnelle, et provoquant par là-même une augmentation de la demande pour les produits du secteur de transition. Il y aurait alors augmentation de la production dans les deux secteurs, sans investissement supplémentaire dans le secteur de transition. D'autres relations de ce type entre les deux secteurs pourraient être envisagées et être introduite dans le cadre d'un modèle.

Par contre, les deux modèles n'accordent aucune importance à la variable "capital humain", se contentant de mentionner son existence. Nous estimons que sa prise en compte est déterminante pour envisager les possibilités d'extension du secteur de transition. Injecter des capitaux (même à un coût faible) dans ce secteur est inutile si les entrepreneurs n'ont pas les capacités techniques et gestionnaires pour maîtriser l'utilisation et la rentabilité de ces investissements additionnels⁵⁵. Plutôt que de favoriser l'investissement financier dans ce secteur, il serait préférable de favoriser l'accroissement du niveau de capital humain (nous ne prenons pas en compte ici l'aspect "santé" de cette variable).

Enfin, les deux modèles présentés préconisent uniquement une action sur l'offre, en supposant que l'emploi supplémentaire, induisant une distribution de revenus plus importante, favorisera automatiquement un accroissement de la demande en produit nationaux. Or, nous connaissons l'importance de la demande en biens de consommation importés. Aussi, il aurait fallu que ces modèles tiennent compte de ce fait, où qu'ils mesurent l'incidence d'une augmentation du revenu sur l'accroissement de la consommation en produits nationaux et importés.

Malgré toutes ces critiques, qui se veulent constructives, ces modèles sont très intéressants pour comprendre le fonctionnement des économies sous-développées d'Afrique Noire. Ils soulignent les aspects les plus importants du dysfonctionnement de ces économies (par exemple, un secteur moderne subventionné grâce à un faible coût du capital, favorisant l'utilisation d'une technologie de pointe au détriment de l'emploi), mais, de par leur caractère trop généraliste, ils ne permettent pas d'appréhender avec précision la réalité de phénomènes particuliers, tel que la transition de l'entreprise informelle à la petite entreprise moderne. Des bases statistiques insuffisantes et de qualité variable rendent la fiabilité de la formalisation économétrique plus aléatoire encore. Enfin, la difficulté d'introduire de manière efficace dans de tels modèles des variables aussi complexes que le capital humain ou les variations

⁵⁵ Voir Nihan, Démol, 1982, op.cit., et Lachaud, 1985, op.cit.

de la demande propres à chaque secteur, limite inévitablement leur portée.

Ces modèles ne préconisent pas une intervention importante dans le secteur de transition. Pourtant, le processus de transformation d'une entreprise informelle en entreprise moderne ne peut s'accélérer et s'amplifier, en cette période de récession, qu'avec une intervention massive et ciblée des pouvoirs publics, et/ou d'autres organisations, nationales ou internationales. Faut-il intervenir (en supposant que l'intervention soit efficace) ou laisser la dynamique de transition aller à son terme (et à son rythme)? C'est essentiellement un problème politique qui sort du cadre de notre étude, et que nous ne traiterons pas ici.

Nous voudrions, pour conclure sur le problème délicat de la modélisation d'une économie urbaine en transition, insister sur la nécessaire prise en compte d'hypothèses de base dans la construction ou le perfectionnement de ce type de modèle. Certes, cet exercice peut être jugé facile (puisque nous ne construirons pas dans le cadre de ce travail précis de modèle sur le processus de transition), mais les conclusions que nous avons élaborées jusqu'à présent nous incitent à le faire. Les hypothèses suivantes (qui découlent de l'analyse des différentes enquêtes de terrain) concernent uniquement le secteur de transition, les hypothèses exposées sur le secteur informel involutif et sur le secteur moderne exposées dans les deux modèles présentés étant correctes et suffisantes:

- 1- Importance des relations secteur moderne -> secteur de transition, notamment au niveau des matières premières et du capital productif.
- 2- Revenu de la main d'oeuvre du secteur de transition lié à l'intensité de la demande, avec un niveau maximum que l'on peut considérer comme étant égal au salaire minimum du secteur moderne.
- 3- Existence de barrières à l'entrée (capital fixe et capital humain).

- 4- Coût du capital élevé (supérieur au coût du capital dans le secteur moderne), et pas d'accès au financement moderne.
- 5- Offre de travail supérieure à la demande.
- 6- Production (prix et quantité) liée à l'intensité de la demande, irrégulière dans le secteur de transition.

Nous avons mis en exergue dans cette section l'ensemble des relations que les entreprises des deux secteurs pouvaient avoir entre elles, directement ou indirectement. Nous avons, d'autre part, pris conscience dans la première partie du rôle crucial du capital technique et humain dans le processus de transition. Nous disposons maintenant de connaissances suffisantes sur les deux secteurs pour pouvoir décrire et analyser la réalité du processus de transition, telle que l'ont vécu certains des entrepreneurs que nous avons rencontré.

Section II: La réalité du processus de transition

La transformation d'une entreprise informelle (ou transitionnelle) en entreprise moderne n'a, à notre connaissance¹, encore jamais été appréhendée dans les diverses études publiées sur l'économie urbaine en Afrique Noire. Cette absence d'analyse concrète (notamment au moyen d'éléments statistiques) de ce phénomène particulier représente dans une certaine mesure une limite à nos investigations actuelles dans ce domaine. En effet, nous n'avons à notre disposition aucun moyen de comparaison, et les éventuelles faiblesses dans l'analyse qui va suivre pourront être compensées par l'expérience et la confrontation d'idées, qui viendront ultérieurement et qui, nous l'espérons, seront fructueuses.

¹ Due peut-être à une recherche bibliographique incomplète de notre part, auquel cas nous nous excusons auprès du lecteur de cette lacune dont nous sommes responsable.

Nous allons procéder par étapes. Après avoir examiné comment cette insertion dans le secteur moderne est appréhendée par les entrepreneurs exerçant encore dans le secteur transitionnel, nous analyserons les objectifs d'une telle transformation. Nous étudierons ensuite plus particulièrement les détails de cette transition, grâce aux éléments fournis par les entrepreneurs ayant vécu ce processus. Nous serons alors en mesure de fournir quelques explications sur les premières difficultés rencontrées lors de l'insertion dans le secteur moderne, et nous aborderons les raisons pour lesquelles cette transition intersectorielle est de faible importance. Enfin, nous montrerons comment peut se manifester l'esprit d'entreprise dans le secteur transitionnel.

1) Le passage au secteur moderne vu par les entrepreneurs du secteur de transition

Il est intéressant d'analyser la manière dont les entrepreneurs du secteur de transition appréhendent la transformation de leur activité en entreprise moderne. Ont-ils une idée utopique de ce changement ou ont-ils conscience des problèmes à surmonter? Nous avons réuni dans les tableaux suivants les réponses des entrepreneurs du secteur de transition de Yaoundé et Douala sur les points relatifs à cette éventuelle transformation de leur unité de production.

Il faut une motivation aux entrepreneurs afin qu'ils aient la volonté de surmonter les difficultés inhérentes à la modernisation de leur activité. La majorité d'entre eux (34%) pensent que le secteur moderne offre automatiquement des bénéfices plus importants (cf. tableau n°42); en réalité, ce sont les marges bénéficiaires qui s'accroissent, et par conséquent les bénéfices si la demande est forte. Avoir des opportunités de marché plus fréquentes (24%) est un préalable à des bénéfices supérieurs. Le gain ou l'appât du gain est donc la première motivation de l'entrepreneur du secteur de transition pour s'engager dans le chemin qui le conduira peut-être au secteur moderne.

Tableau n°42: Avantage d'un passage dans le secteur moderne²

Bénéfices plus importants	34 %
Opportunités de marché plus fréquentes	24 %
Augmenter l'emploi (réduire le chômage)	6 %
Divers ³	18 %
Aucun avantage	4 %
Sans opinion	14 %
Total	100 %

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Mais 6% d'entre eux ont des buts plus nobles, tels que la réduction du chômage; ils estiment alors qu'il leur faudra embaucher s'ils passent dans le secteur moderne, cette croissance de la main d'oeuvre devant certainement répondre à une hypothétique augmentation de la demande, "naturellement" plus forte dans le moderne que dans le transitionnel d'après les patrons. D'autres ont des idées plus précises des avantages d'une insertion dans le secteur moderne (industrialiser le processus de production, avoir accès au crédit institutionnel, arrêter la sous-traitance). Enfin, 18% (14% + 4%), proportion relativement importante, n'ont aucune idée des avantages du secteur moderne, et ne sont a priori pas intéressés par la transition. Notons qu'aucun entrepreneur n'a mentionné le fait que la transformation de son entreprise en unité moderne lui procurerait un statut social plus important. Seuls des avantages économiques (en réponse aux préoccupations strictement économiques des patrons) ont été avancé en cas de passage au secteur moderne.

² L'entrepreneur devait donner un seul avantage, le plus important selon lui, d'une insertion de son activité dans le secteur moderne.

³ Industrialiser le processus de production; faire moins de sous-traitance; diversifier les activités; créer une "vraie" entreprise; acquérir plus de connaissances; faciliter l'accès au crédit.'

Tableau n°43: Changement à effectuer dans l'entreprise en cas de transition⁴

Moderniser les structures de l'entreprise	35,1 %
Acquérir des machines plus productives	31,1 %
Recruter des employés	9,1 %
Changer d'emplacement	7,1 %
Avoir des stocks plus importants	4 %
Sans opinion	13,6 %
Total	100 %

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Le principal avantage d'une insertion dans le secteur moderne est une augmentation des bénéfiques. Quelles modifications doit subir l'entreprise transitionnelle pour satisfaire les exigences du secteur moderne (surtout au niveau de la qualité des produits)?

Les entrepreneurs désirent en général "moderniser les structures de l'entreprise", objectif vaste qu'ils ont des difficultés à préciser. Cette modernisation des structures peut signifier tout autant l'emploi d'un équipement plus performant que l'existence d'un local de présentation, voire d'un secrétariat, d'un service de direction, etc..

Viennent ensuite des idées plus concrètes. Un tiers (31,1%) seulement estime qu'il lui faudra d'abord acquérir des machines plus productives; d'autres pensent, avant les problèmes de production, à augmenter l'emploi (aucun entrepreneur n'a cependant mentionné le fait de recruter des ouvriers plus qualifiés). Mais certains sont plus réalistes, et estiment devoir changer d'emplacement (quitter le "quartier"), afin d'attirer une clientèle plus fortunée, ou encore avoir des stocks plus importants (ce sont en général les quincailliers). Nous constatons encore que de nombreux entrepreneurs n'ont pas d'idées précises (13,6% n'ont même aucune idée) quant aux changements nécessaires à apporter à leur entreprise en vue d'une insertion dans le secteur moderne.

⁴ L'entrepreneur devait donner un seul changement, fondamental selon lui, à effectuer dans son entreprise.

Tableau n°44: Atout des entreprises modernes⁵

Equipement, stock, plus importants	41,2 %
Meilleure organisation de l'entreprise	11,3 %
Moyens de financement importants	11,1 %
Locaux, emplacement adéquats	9,6 %
Opportunités de marché plus fréquentes	9,2 %
Notoriété de l'entreprise	4,3 %
Sans opinion	13,3 %
Total	100 %

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Il existe une contradiction apparente entre, d'une part, le fait que ces patrons n'arrivent pas à cerner avec clarté dans leur majorité les changements à apporter à leur entreprise si celle-ci devait se moderniser, et d'autre part, le fait qu'ils mesurent avec précision l'atout principal des entreprises modernes, comme le montre le tableau ci-dessus. Ainsi, un meilleur équipement et des stocks plus importants sont les atouts essentiels du secteur moderne. Viennent ensuite la meilleure organisation de l'entreprise (qui renvoie à la notion de gestion), les moyens de financement ...

Nous remarquons que la proportion des entrepreneurs sans opinion est constante (entre 13 et 14%). Manifestement, ceux-ci ne sont pas intéressés par une insertion dans le secteur moderne (manque d'ambition ou réalisme par rapport aux capacités du patron?), et/ou ne connaissent pas (ou très peu) le segment du marché dans lequel se trouve leur activité.

Nous avons modifié dans le questionnaire transitionnel de Douala deux questions concernant le passage dans le secteur moderne (par rapport au questionnaire initial utilisé à Yaoundé). Voici donc certains résultats qui sont spécifiques à chaque ville.

⁵ Là encore, il était demandé aux entrepreneurs de fournir l'atout principal des entreprises modernes.

Nous avons demandé aux entrepreneurs de Yaoundé quel était l'obstacle le plus important à un passage en secteur moderne. 57,1% estiment que l'investissement de départ serait trop important par rapport à leurs moyens financiers, tandis que 23,7% pensent être bloqués par des contraintes administratives, pourtant simples. Seulement 4,8% reconnaissent que la gestion est un obstacle difficilement évitable. D'ailleurs, lorsque nous avons demandé aux entrepreneurs de Douala quelle était la différence principale dans la direction (dans le sens de gestion) d'une entreprise entre les deux secteurs, les deux tiers n'avaient aucune opinion, un quart espérant résoudre ces difficultés par la création d'une direction censée aider le patron dans ses nouvelles tâches (!), et 13,8% situant cette différence dans le nombre d'employés plus important à diriger. Aucun entrepreneur n'a évoqué les difficultés de gestion comptable qu'impliquent les diverses déclarations fiscales, les paiements réguliers et à sommes fixes des ouvriers, ...

A Douala toujours, seulement 37,9% des entrepreneurs connaissaient la démarche à suivre pour faire enregistrer leur activité. Il y a là un problème majeur d'information des chefs d'entreprise, qui pourrait pourtant être rapidement résolu par une publicité dans les divers médias. Ce fait est d'autre part révélateur du désintérêt porté par les services administratifs concernés (et par les décideurs politiques) à cette partie dynamique du secteur informel.

Finalement, au vu des quelques statistiques exposées ci-dessus, nous pouvons estimer que les patrons transitionnels sont très mal préparés à la transition au secteur moderne, et cela parce qu'ils n'arrivent pas à cerner avec précision les difficultés d'un tel processus.

Dans ce cadre, les principaux avantages qu'ils trouvent à ce passage répondent à des préoccupations monétaires (accroissement des bénéfices). Or, nous nous en sommes rendu compte dans le chapitre précédent, les bénéfices sont comparables entre le secteur de transition et le secteur moderne pour un actif immobilisé comparable. Le principal avantage de la transition consiste dans une possibilité de croissance de l'entreprise sans commune

mesure avec celle réalisable dans le secteur transitionnel, croissance rendue possible par une meilleure qualité de la demande (mais, dans la période actuelle de récession économique, cette qualité doit être relativisée).

Ensuite, les patrons, presque tous techniciens, appréhendent la transition essentiellement sous un angle technique (comme le montre les changements à effectuer dans l'entreprise), et non pas sous un angle gestionnaire. Ils n'imaginent absolument pas les difficultés qui les attendent dans ce domaine si important de la vie de l'entreprise, dès lors qu'elle doit satisfaire certaines exigences institutionnelles. Un tel décalage entre la réalité économique dans le secteur moderne et la perception des avantages et des difficultés d'une éventuelle transition n'est pas de bon augure pour la croissance du processus de transition. En effet, des candidats au passage dans le secteur moderne pourraient vite voir leurs illusions sanctionnées par une faillite si la modernisation de leur entreprise devenait effective.

Nous venons d'analyser rapidement le processus de transition tel qu'il est imaginé par les entrepreneurs qui sont encore dans le secteur transitionnel. Nous allons maintenant examiner ce même processus à partir des informations recueillies auprès des neuf entrepreneurs (rencontrés à Douala et Yaoundé) qui sont passés du secteur de transition au secteur moderne.

Mais, avant cela, remarquons que l'échantillon (neuf cas) sur lequel nous allons nous baser pour un certain nombre d'analyses est très restreint; il conviendra donc d'être prudent et le lecteur devra relativiser les conclusions que nous lui proposerons. Malgré cette faible représentativité, cet échantillon d'entrepreneurs ayant transité représente tout de même 18% des chefs d'entreprises modernes visitées⁶. Il nous faut enfin signaler la difficulté sur le terrain de rassembler un tel échantillon d'une taille convenable (comment trouver la taille

⁶ J-C.Ongoue (1993, op.cit.), qui a étudié les PME (secteur moderne) à Edéa (Cameroun), remarque que 11% de son échantillon d'entrepreneurs (76 au total) ont débuté leur processus d'accumulation de capital dans le secteur informel, avant d'insérer leur entreprise dans le secteur moderne.

représentative?), la situation antérieure de l'entreprise moderne étant impossible à déceler avant tout entretien.

2) Les objectifs de la transition

La transition, dans une optique juridique (légalisation de l'activité), n'est un but que pour les gouvernements et les économistes qui la définissent ainsi.

X.Oudin⁷ estime à juste titre que le champ couvert par les activités informelles n'est pas constant parce que ce secteur est en évolution permanente. Mais selon lui, ces activités deviendront modernes simplement lorsqu'elles satisferont aux conditions comptables, de déclaration fiscale, ou d'inscriptions diverses. Le processus complexe de la transition serait donc ramené tout simplement à une mise en conformité des entreprises avec les législations en vigueur dans les pays concernés. Les impératifs de gestion, de production, d'adaptation aux "règles du jeu" moderne sont ignorées. Cette vision simpliste de la transition devrait satisfaire les autorités puisqu'elle permettrait d'augmenter "rapidement" les recettes fiscales, un objectif capital pour l'administration camerounaise, qui par ailleurs ne se donne pas véritablement les moyens de remédier à une fraude gigantesque concernant surtout l'importation illégale de marchandises⁸. Mais une taxation plus lourde du secteur informel ou des activités transitionnelles non seulement ne résoudrait pas les problèmes, mais les accentuerait probablement⁹. Il y a plusieurs raisons à cela.

Tout d'abord, le secteur informel permet aux pays concernés de présenter un taux de chômage décent. Un enregistrement obligatoire et autoritaire des activités informelles signifierait certainement une disparition d'une partie de ces mêmes activités (les moins dynamiques en termes d'accumulation de capital, donc obéissant à un processus involutif), entraînant une

⁷ X.Oudin: "Sur la définition du secteur non structuré", dans "Secteur non structuré: contributions", Amira textes provisoires, Paris, Mai 1987.

⁸ Africa International: "La fraude au Cameroun, un fléau national", n°217, juin 1989.

⁹ Cf. chapitre suivant.

hausse du taux de chômage (inactivité totale) et une mobilité de la main d'oeuvre rendue plus difficile. Ensuite le secteur informel permet à une grande partie de la population de satisfaire ses besoins essentiels grâce à un rapport prix/quantité convenable pour les bas revenus. La légalisation des activités de marché, par exemple, entraînerait des coûts supplémentaires qui augmenteraient les prix des produits, accablant un peu plus encore la population la plus démunie.

La mise en conformité des activités informelles avec les législations ne doit pas résulter d'une mesure autoritaire, mais doit être progressive et souhaitée par les entrepreneurs, en fonction des objectifs de développement que les deux parties (entrepreneurs et autorités) s'imposent. Mais ces objectifs ne doivent pas être contradictoires, et la constitution de syndicats par type d'activité dans le secteur de transition (ou dans l'ensemble de l'informel), souhaitée par nombreux entrepreneurs, devrait faciliter la réalisation de tels objectifs.

Les entrepreneurs de Yaoundé et Douala avaient tous, peu ou prou, des raisons différentes de s'installer dans le secteur moderne, mais leurs objectifs se rejoignaient.

Avant d'en exposer les différentes raisons, signalons que lors du processus de transition, huit des neuf entreprises se sont transformées en conservant le lieu et les structures de l'activité de transition. L'activité exercée était la même, et l'emplacement initial pouvait permettre d'une part l'agrandissement souhaité du lieu de production ou de vente, et d'autre part était propice à un changement de clientèle (enjeu inévitable dans le cadre de la transition) car bien placé (rue commerçante, carrefour fréquenté, quartier central).

Les raisons qui ont conduit les entrepreneurs à changer de secteur sont quelquefois inhérentes au type d'activité. Ainsi, un entrepreneur construisait des pièces mécaniques de manière informelle. Après avoir trouvé quelques produits rentables (moulinette, moulin à maïs, four), il a voulu les produire en série. La régularisation et la modernisation de l'activité sont devenus nécessaires (signalons que cet entrepreneur n'a pas en-

core véritablement atteint ses objectifs; sa transition est cependant récente). Un quincaillier informel voulait gagner des marchés administratifs et désirait qu'on lui permette d'importer des marchandises. La déclaration administrative de l'activité était alors impérative. Enfin, pour les autres entrepreneurs, le développement de l'activité de transition était rapide, presque trop voyant, et il devenait nécessaire de régulariser la situation pour permettre la continuation du développement de l'entreprise.

Finalement, tous les entrepreneurs qui ont effectué cette transition n'avaient pas comme objectif essentiel la légalisation de leur activité. Mais celle-ci était primordiale pour poursuivre et atteindre des objectifs communs:

- accroître les capacités de production (ou le stock de marchandises en vente);
- améliorer la qualité des produits;
- s'ouvrir de nouveaux marchés (donc changer de clientèle).

Pour ce dernier point, et selon le type d'activité (menuiserie, quincaillerie, confection, ...), l'importance des locaux d'exposition, quasi-inexistants dans le secteur de transition, est capitale pour attirer une nouvelle clientèle et montrer la qualité des produits vendus (donc la qualité du travail effectué si c'est une activité de production). D'autre part, la contrainte de production apparaît clairement dans les objectifs ci-dessus, contrainte essentielle pour des entrepreneurs ayant essentiellement des connaissances techniques.

La meilleure gestion de l'entreprise n'est pas envisagée en terme d'objectif ou d'outil permettant une efficacité accrue de l'entreprise, mais considérée comme une obligation à laquelle on doit s'astreindre en raison du nouveau statut de l'activité. Ainsi, dans la phase de démarrage dans le secteur moderne (phase qui peut durer un ou deux ans), rien ne change véritablement dans cette gestion si ce n'est la tenue régulière d'une comptabilité. Le chef d'entreprise n'a pas modifié sa vision des affaires; il s'adapte aux nouvelles contraintes, comme le salariat, et garde sa vision de court terme du marché, même s'il a

des projets d'investissement. Il profite de son expérience acquise dans le secteur informel pour diriger au mieux son entreprise modernisée.

3) Entreprises et entrepreneurs ayant vécu ce processus

Nous allons d'abord nous intéresser au profil de l'entrepreneur qui a débuté dans le secteur de transition et qui se trouve maintenant dans le secteur moderne. Nous analyserons ensuite différents ratios de production et variables, en établissant diverses comparaisons.

a- Les entrepreneurs

L'âge moyen de nos anciens entrepreneurs transitionnels est de 34 ans et demi (écart-type = 9,3 ans), alors que celui de leurs confrères du secteur de transition est de 32 ans et demi (écart-type = 7,9 ans). Cette différence n'est pas significative, et les entrepreneurs sont relativement jeunes, confirmant ainsi le résultat des enquêtes précédentes sur le secteur de transition¹⁰. On peut, en revanche, se demander ce que deviennent ces entrepreneurs arrivés à un âge plus avancé, étant donné la relative constance de l'âge moyen des patrons transitionnels depuis un quinzaine d'années. Certains d'entre eux dirigent toujours la même entreprise, d'autres (mais ce n'est certainement pas la majorité) se sont insérés dans le secteur moderne et n'apparaissent plus dans ces statistiques. Les entrepreneurs restants (et ils doivent être nombreux, sans qu'il soit possible d'avancer une proportion exacte) ont peut-être fait faillite (la durée de vie moyenne d'une entreprise transitionnelle est courte), et sont redevenus ouvriers. Ils peuvent aussi avoir trouvé un emploi comme salariés dans le secteur moderne, ou encore être rentrés au village natal pour se reconvertir par exemple dans l'agriculture.

¹⁰ Les résultats de l'enquête B.I.T. de 1978 à Yaoundé montrent que plus de 80% des entrepreneurs ont moins de 34 ans. Voir Nihan, Demol, op.cit., tableau n)4, p.100.

Existe-t-il des différences ou des similitudes entre le niveau de capital humain des entrepreneurs ayant transité, et les patrons informels et modernes?

Tableau n°45: Capital humain des entrepreneurs ayant transité

Niveau d'instruction	En %
Sans instruction	0
Ecole primaire	0
Enseignement secondaire général	88,9
Enseignement secondaire technique	0
Etudes supérieures	11,1
Formation professionnelle	
Sans formation professionnelle	0
Apprentissage en secteur informel	22,2
Apprentissage en secteur moderne	44,4
Centre de formation professionnelle	33,4
Connaissances en comptabilité à la création de l'entreprise moderne	
Sans connaissances	55,6
Connaissances faibles	44,4
Connaissances moyennes	0
Connaissances considérables	0

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Si l'on compare ce tableau aux tableaux n°20, n°25 et n°26, que constate-t-on? Le premier facteur marquant est la forte présence (88,9%) de l'enseignement secondaire général dans le type d'instruction, et l'absence d'une instruction secondaire technique. Ce type d'instruction est plus proche de celui des entrepreneurs modernes que des entrepreneurs informels. Il est cependant difficile de trouver une corrélation valable entre enseignement secondaire général et processus de transition. Si les connaissances techniques ne s'acquièrent pas au lycée, elles sont néanmoins indispensables à l'entrepreneur. Cette formation professionnelle s'effectue principalement dans le secteur moderne ou dans un centre de formation spécialisé, et plus rare-

ment dans le secteur informel. Cette formation est, là encore, proche de la formation des entrepreneurs modernes; elle est par contre relativement éloignée de celle qu'ont reçue les entrepreneurs informels (essentiellement formés dans leur secteur).

Par contre, le niveau en comptabilité ne paraît pas être une variable déterminante pour réussir son intégration au secteur moderne, les entrepreneurs n'ayant que peu ou pas de connaissances en ce domaine. Conséquence logique de cette état de fait, une majorité d'entreprises (66,7%) n'établit pas de comptabilité. Le reliquat se contente d'une comptabilité sommaire (avec la tenue d'un cahier de commandes et/ou d'un cahier de factures et/ou d'un cahier de dépenses-recettes). Aucune entreprise (et aucun entrepreneur) ne possède de compte en banque. Le prix de vente s'établit en majorité (55,6%) grâce au calcul du prix de revient, les composantes de ce dernier étant toutefois mal perçues. Compte tenu des remarques précédentes, l'importance de la présence d'une comptabilité, même sommaire, est à relativiser lorsque l'on analyse les performances de l'entreprise transitionnelle.

Finalement, dans notre échantillon restreint, le portrait-robot de l'entrepreneur ayant transité est le suivant: il est assez jeune, possède un stock de capital humain qui est proche de celui des patrons du moderne, et la faiblesse des connaissances en comptabilité n'a, semble-t-il, pas représenté un handicap à son installation dans le secteur moderne¹¹.

b- Les entreprises

Les entreprises modernes ayant démarré leur vie dans l'informel sont en moyenne depuis quatre ans et neuf mois dans le secteur moderne (écart-type = 4 ans et 7 mois); mais deux entreprises étaient déjà dans le secteur formel depuis 12 et 14 ans. Si on ôte de l'échantillon ces deux dernières activités, la moyenne descend à deux ans et quatre mois (écart-type = 1 ans et 4 mois). Ces entreprises sont donc généralement installées dans

¹¹ Signalons encore, à titre indicatif, que huit entrepreneurs sur neuf sont originaires de l'Ouest du Cameroun (le neuvième, lui aussi camerounais, ne nous a pas donné son origine géographique).

le secteur moderne depuis peu de temps. Elles sont restées dans le secteur de transition (et cela concerne l'ensemble de l'échantillon, soit neuf cas) quatre ans et trois mois en moyenne (écart-type = 2 ans et 2 mois), alors que leurs homologues sont dans ce secteur depuis six ans et dix mois en moyenne (écart-type = 5 ans et 7 mois). Leur durée de vie dans le secteur de transition a donc été relativement courte, et leur insertion dans le secteur moderne a par conséquent été assez rapide.

i- Quelques remarques sur le traitement statistique de l'échantillon "entreprises ayant transité":

Le premier problème qui s'est posé par rapport au traitement statistique de cet échantillon était le suivant: nous disposons de neuf cas de transition, mais seulement huit cas dans le secteur transitionnel sont exploitables. En effet, un quincaillier à Yaoundé n'a pas pu se souvenir de certains résultats fondamentaux concernant son entreprise transitionnelle, son insertion dans le moderne s'étant effectuée il y a 14 ans. D'autre part, cette transition s'est effectuée avec une autre entreprise, une mercerie, la quincaillerie ayant été créée quelques années après la transition. Nous avons donc éliminé de l'échantillon statistique restreint cette quincaillerie.

Notre objectif étant de faire des comparaisons sur différentes variables avant et après l'insertion dans le moderne, il était alors nécessaire que le laps de temps écoulé entre l'insertion dans le secteur moderne et notre passage soit relativement homogène. Nous avons par conséquent décidé d'éliminer une menuiserie métal dont l'insertion dans le moderne s'était effectuée il y a 12 ans. Signalons que cette élimination n'engendre pas de variations significatives sur la majorité des résultats exposés ci-après.

Notre échantillon, beaucoup plus homogène, se réduit alors à 7 cas, la durée moyenne de leur installation dans le secteur moderne étant assez courte (voir ci-dessus), avec un temps moyen passé dans le secteur transitionnel de 4 ans (écart-type = 2 ans et 2 mois).

ii- L'effort d'investissement au moment de la transition

Nous avons déjà indiqué que l'insertion dans le secteur moderne nécessitait théoriquement une amélioration des moyens de production (pour une meilleure qualité des produits), donc un investissement lors de la transition. Quel a été le comportement des entreprises dès le changement de secteur? Elles ont toutes réalisé un investissement supplémentaire variant entre 1,2 millions de FCFA et 24 millions de FCFA. Celui-ci a pris trois destinations différentes:

- toutes les entreprises ont investi dans le capital productif, sauf une, avec des montants variables (0,5 à 17,5 millions de FCFA); signalons que la majorité de ce type d'investissement se situe entre 0,5 et 1 million de FCFA, ce qui permet de penser que lorsque l'entreprise s'insère dans le secteur moderne, elle possède déjà une grande partie de son capital productif;
- deux entreprises ont agrandi et amélioré le local de production dont elles étaient déjà propriétaires dans le secteur de transition;
- enfin, quatre entreprises ont investi dans un véhicule nécessaire à un meilleur fonctionnement de l'activité.

iii- Actif, capital productif, et accumulation

Nous allons maintenant exposer avant de les analyser différents ratios de production et variables concernant ces 7 entreprises, en distinguant leur passage dans le secteur de transition et leur comportement dans le secteur moderne.

Tableau n°46: Variables et ratios de production des entreprises passées du secteur de transition au secteur moderne.

Variables statistiques	Secteur transitionnel		Secteur moderne	
	Moyenne	Ecart-type	Moyenne	Ecart-type
Actif total actuel	6,272	6,580	18,057	12,344
TCAM de l'AT ¹²	151,61	174,78	18,26	17,52
Cap.prod.actuel ¹³	2,666	2,593	5,329	5,301
TCAM du CP ¹⁴	112,12	123,47	5,13	17,27
Capacité d'autofinancement / an	1,004	1,037	0,857	2,599
V.A.B. / an	2,856	2,168	11,619	10,423
V.A.B./C.A.	0,584	0,228	1,149	0,830
Bénéfice net / an	1,386	1,394	1,886	2,950
Rentabilité du K ^a	0,295	0,228	0,092	0,093
Intensité de K ^a	2,719	2,258	2,774	1,521
Productivité du K ^a	1,779	2,842	0,825	0,460
Productivité du L ^b	0,982	0,361	1,961	1,798

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

a: K = capital b: L = travail

Ces variables sont exprimées en millions de FCFA ou en pourcentage pour les ratios et les accroissements.

Les valeurs moyennes de l'actif total et du capital productif, lorsque les entreprises sont encore dans le secteur de transition, montre que ces activités font partie des plus capitalisées du secteur transitionnel (voir tableau n°9), ce que confirment les résultats de l'intensité de capital (voir tableau n°16). L'accumulation de capital de ces entreprises transition-

¹² Taux de croissance annuel moyen de l'actif total.

¹³ Capital productif actuel.

¹⁴ Taux de croissance annuel moyen du capital productif.

nelles, sans être homogène (cf. les valeurs élevées des écarts-types), a été extrêmement rapide, comme nous l'indiquent les taux de croissance annuels moyens de l'actif et du capital productif, de même que la valeur élevée de la capacité d'autofinancement annuelle (voir tableaux n°12 et 15). Pourtant, près de la moitié des entrepreneurs (44,4%) ont reconnu avoir souvent effectué des ventes à perte¹⁵. Par contre, et contrairement à l'ensemble de l'échantillon transitionnel, huit des neuf entrepreneurs nos ont communiqué le montant mensuel de l'épargne réalisée dans ce secteur. Elle est de 58.000 FCFA (écart-type: 18.900 FCFA), et témoigne, d'une part de la rentabilité de ces activités, et d'autre part du désir d'accumuler du capital pour favoriser le développement de l'activité (toute cette épargne, "stockée" dans une tontine, était ensuite réinvestie intégralement dans l'entreprise).

Ces entreprises ont donc fait preuve d'un dynamisme d'autant plus important dans le secteur de transition qu'elles y sont restées peu de temps. On peut affirmer qu'elles font partie des entreprises transitionnelles les plus performantes de notre échantillon.

Leur insertion dans le secteur moderne s'est réalisée en effectuant notamment quelques investissements. Il semble que ces derniers n'ont pas servi dans leur majorité à accroître la capacité directement productive de l'entreprise (comme en témoigne la grande différence "actif total transitionnel/actif total moderne" par rapport à celle enregistrée au niveau du "capital productif transitionnel/capital productif moderne"), même si des investissements en matériels et en machines ont été opérés. Il est nécessaire que la modernisation de l'entreprise soit visible de l'extérieur, afin de montrer au client un changement de "standing". Pour ce faire, des travaux de maçonnerie doivent être engagés, complétés par l'installation d'une enseigne voyante, une climatisation dans le bureau du patron, et un véhi-

¹⁵ Même si l'on peut légitimement mettre en doute ces réponses, étant donné que les entrepreneurs ont d'énormes difficultés à connaître l'ensemble des composants du prix de revient.

cule tout-terrain garé devant l'entreprise pour visiter gros clients et chantiers.

L'accumulation de capital est, depuis l'insertion dans le secteur moderne, moins rapide, comme en témoignent les taux de croissance de l'actif et du capital productif beaucoup plus faibles que dans le secteur de transition. Leur capacité d'autofinancement est aussi moins importante (4 cas < 0). Cela traduit les difficultés d'adaptation aux contraintes du secteur moderne, contraintes inhérentes, d'une part, aux coûts fixes importants (salaires, loyer, amortissement du capital), et, d'autre part, à une imposition beaucoup plus lourde (4 fois plus importante en moyenne). Cette nouvelle situation explique le fait que, malgré un chiffre d'affaires moyen presque deux fois plus important dans le secteur moderne que dans le secteur transitionnel (12,43 millions de FCFA contre 6,9 millions de FCFA), le bénéfice net n'augmente en moyenne "que" de 36%.

iv- La contribution du capital à l'emploi, à la productivité, à la valeur ajoutée et aux bénéfices

L'investissement par travailleur (intensité de capital) est sensiblement le même avant ou après le passage dans le secteur moderne. Etant donné la croissance de l'actif total après la transition, il devient évident que toutes les anciennes entreprises transitionnelles ont embauché du personnel une fois devenues modernes. Cet enseignement relativise les difficultés d'adaptation à leur nouveau secteur d'appartenance, et témoigne d'une certaine continuité dans le dynamisme de l'activité. La productivité du travail a énormément progressé (elle a en moyenne plus que doublé). Il y a deux raisons à cet état de fait: d'une part, l'acquisition d'un matériel productif plus performant, et d'autre part, l'emploi de nouvelles personnes, certainement plus aptes techniquement à utiliser les capacités productives de l'entreprise¹⁶.

¹⁶ Notre questionnaire ne nous a pas permis de vérifier cette hypothèse, puisque nous ne nous sommes pas intéressés au niveau de capital humain des employés.

Si la productivité du travail a fortement augmenté, la productivité du capital a beaucoup diminué, tout en étant relativement élevée pour le secteur moderne (cf. tableau n°19). Ce résultat est assez encourageant pour nous permettre de penser que ces nouvelles entreprises modernes ne sont pas surcapitalisées. Si cette hypothèse se trouvait être exacte, cela signifierait que les investissements opérés ont été judicieux, témoignant de la capacité d'anticipation de ces entrepreneurs.

Ces conclusions pourraient être relativisées par l'apparente faiblesse de la rentabilité du capital. Pourtant, si on la compare à la rentabilité du capital observée dans l'ensemble du secteur moderne (cf. tableau n°19), on s'aperçoit qu'elle se situe dans la moyenne. Bien que le bénéfice ait augmenté de 36% après la transition au secteur moderne, la diminution de la rentabilité du capital s'explique aisément par la très forte augmentation de l'actif immobilisé. La valeur moyenne du bénéfice semble d'autre part assez faible, mais la signification de cette statistique est biaisée par une très grande dispersion. Enfin, si la valeur ajoutée connaît une très forte augmentation, la contribution des bénéfices à celle-ci est relativement faible. Comme dans le reste du secteur moderne, et comme nous l'avons déjà remarqué, ce sont essentiellement les amortissements, les intérêts, les impôts et la charge salariale qui provoque cet accroissement.

Malgré tout, l'ensemble des résultats analysés dans ce paragraphe (comme dans le précédent) confirme que les entreprises transitionnelles qui ont intégré le secteur moderne étaient très dynamiques dans leur ancien secteur. Ce dynamisme, malgré une baisse d'intensité, est toujours présent dans le secteur moderne, ce qui témoigne de leurs capacités d'adaptation à un nouvel environnement concurrentiel et institutionnel.

Même si cette intégration dans le secteur moderne s'est révélée être une réussite pour la majorité des entrepreneurs, ces derniers ont rencontré quelques difficultés lors de la modernisation de leur entreprise.

Nous devons exposer, avant de montrer la réalité des principaux problèmes rencontrés lors de l'intégration au secteur formel, les difficultés spécifiques à la création d'une entreprise moderne.

4) Des difficultés spécifiques à la création d'entreprises dans le secteur moderne

Il existe certains obstacles spécifiques au secteur moderne pour la création d'une entreprise que les entrepreneurs du secteur de transition ne manqueront pas de rencontrer s'ils décident d'"enregistrer" leur entreprise.

Tableau n°47: Obstacles rencontrés par les patrons modernes à la création d'une entreprise moderne (en%)

	Yaoundé	Douala
Financement initial	34,8	25,9
Difficultés administratives	30,4	18,5
Manque de relations personnelles	0	3,7
Aucun obstacle	34,8	51,9
Total	100	100

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Comme on pouvait s'y attendre, le financement initial reste l'obstacle majeur à la création d'une entreprise dans le secteur moderne. Il semble être toutefois plus important à Yaoundé qu'à Douala, où la création ne présente pas d'obstacles particuliers pour une majorité d'entrepreneurs (51,9%). Douala, capitale économique du Cameroun, offre nettement plus de possibilités que Yaoundé aux entrepreneurs qui désirent s'y installer pour créer une unité de production. L'infrastructure commerciale y est mieux développée, la présence du port facilite les transactions avec l'extérieur (les difficultés liées à l'activité douanière

sont "facilitées" grâce à la proximité des administrations et une meilleure connaissance du milieu), l'existence d'une activité industrielle relativement importante par rapport au reste du pays entraîne la création de PMI-PME¹⁷.

Les difficultés administratives représentent encore un obstacle plus important à Yaoundé qu'à Douala. La procédure de création et d'enregistrement d'une entreprise étant très simple¹⁸, ces difficultés se traduisent par l'importance des pots-de-vin qu'il faut distribuer à tous les échelons administratifs concernés pour obtenir un numéro d'enregistrement. Si l'entrepreneur est pressé et possède certains moyens financiers, cet enregistrement pourra être effectué dans la journée. Si, en revanche, il n'est pas décidé à accepter cet état de fait, la procédure d'enregistrement pourra prendre des mois, et peut-être ne jamais aboutir. Les administrations seraient-elles plus gourmandes à Yaoundé qu'à Douala? Ou cette "gourmandise" serait-elle plus faible à Douala en raison du nombre plus important d'entreprises qui s'y créent?

Enfin, le manque de relations personnelles (qui intervient ici au niveau administratif) est négligeable dans les deux centres urbains, et ne représente donc pas un obstacle réel pour la grande majorité des entrepreneurs. Il est peu vraisemblable que tous connaissent des personnes "bien placées" pour faciliter leurs démarches concernant la création de leur entreprise; on doit donc en conclure que les amitiés personnelles ne sont pas d'un grand recours au moment de la création "administrative".

Finalement, d'après les résultats de ce tableau, pour des raisons à la fois économiques et extra-économiques (difficultés administratives), la création d'entreprises paraît plus simple à Douala qu'à Yaoundé, mais ce résultat mérite d'être nuancé; d'une part, à cause de l'étroitesse de nos échantillons, et d'autre part, pour la raison développée dans le paragraphe suivant.

¹⁷ Consulter au sujet de cet effet d'entraînement la thèse de J-C.Ongoue: "Les P.M.E. à Edéa (Cameroun)", Université de Bordeaux-I, 1993, 366p.

¹⁸ S'inscrire, comme nous l'avons déjà signalé, au Registre du Commerce et à la Direction de la Statistique.

Dans un environnement économique biaisé par de nombreuses interventions d'acteurs non-économiques accordant des passe-droits pour diverses raisons, il est évident que la compétence de l'entrepreneur et la compétitivité de l'entreprise sont quelquefois insuffisantes pour assurer le développement de l'activité par l'obtention régulière de marchés. Nous avons donc demandé aux chefs d'entreprises modernes s'ils avaient bénéficié du soutien de relations personnelles (dans un cadre strictement économique et non plus administratif) pour leur insertion sur le marché.

Tableau n°48: Importance des relations personnelles pour l'obtention des marchés dans le secteur moderne

	Yaoundé en % (oui/non)	Douala en % (oui/non)
Soutien de relations personnelles pour s'insérer sur le marché	48 / 52	88,5/11,5
Soutien décisif pour		
-la démarrage de l'entreprise	26 / 74	73 / 27
-le développement de l'entreprise	26 / 74	46 / 54

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Le contraste des réponses entre les entrepreneurs des deux capitales est surprenant. A Yaoundé, le soutien des relations personnelles concerne environ une entreprise sur deux, tandis que presque neuf unités de production sur dix en ont bénéficié à Douala. Ces pourcentages diminuent logiquement lorsqu'on demande si ce soutien était décisif pour le démarrage de l'entreprise. Il ne concerne plus qu'un quart des entreprises à Yaoundé, mais encore trois quarts des entreprises de Douala. Les relations personnelles continuent à jouer un rôle important pour le développement de l'entreprise à Douala (près d'une entreprise sur deux), tandis que ce rôle reste stable à Yaoundé. Si ces chiffres se trouvaient confirmés par d'autres études, ils signifieraient qu'un entrepreneur, même efficace, a peu de chances de réussir à s'intégrer dans le tissu économique de Douala sans des

relations personnelles susceptibles de l'aider dans l'obtention de marchés. Il pourra en revanche s'installer à Yaoundé avec des chances de réussite similaire, qu'il dispose ou non de l'appui de relations. La situation à Douala est telle que la concurrence au niveau des petites entreprises modernes est totalement faussée¹⁹. La concurrence des entreprises du secteur moderne de Douala est d'ailleurs considérée par seulement 22,2% des patrons comme une contrainte au développement de l'entreprise, ce pourcentage étant de 25% dans le cas de Yaoundé.

5) Les difficultés immédiates rencontrées dans la transition

Nous allons reprendre ici des éléments fournis par nos questionnaires et lors des discussions informelles que nous avons eues avec les entrepreneurs ayant transité. Lorsque des difficultés se présentent, elles sont de trois ordres:

- financières
- administratives
- gestionnaires.

Les entrepreneurs, avant de s'installer dans le secteur moderne, ont évidemment réfléchi sur leur projet de transition. Mais ils n'ont pas rencontré pendant cette période de difficultés particulières. Cependant, pour un des entrepreneurs, la stratégie d'ouverture de sa nouvelle entreprise (une menuiserie bois) a été une source importante de problèmes. Sinon, les difficultés arrivent après cette phase de préparation.

¹⁹ Si l'on tient compte de l'origine ethnique des entrepreneurs modernes de Douala, 77% se déclaraient bamiléké. En mettant en parallèle ce dernier chiffre et ceux concernant le soutien des relations personnelles, l'idée selon laquelle se serait constituée une sorte de nomenclatura bamiléké des affaires freinant l'entrée des autres ethnies dans le milieu marchand trouverait alors quelque crédit. Mais cela n'est qu'une supposition qui mériterait des vérifications approfondies pour être avancée.

Nous avons déjà remarqué l'importance des relations personnelles dans la création d'une entreprise moderne (tableau n°47). Ce phénomène est identique pour la transition (c'est donc une confirmation). En effet, 77,8% des entrepreneurs ayant transité ont bénéficié de relations personnelles pour l'entrée dans le secteur moderne; pour tous, ces relations ont été décisives pour le développement de l'activité dans son nouvel environnement. De tous les entrepreneurs possédant des relations, un seul a rencontré un obstacle à son insertion. Ces relations personnelles sont par conséquent d'une importance presque capitale pour qu'une activité réussisse sa mutation.

Tableau n°49²⁰: Difficultés rencontrées dans la transition

Obstacles à l'insertion dans le secteur moderne	En %
Aucun obstacle	66,7
Difficultés pour réunir le capital	22,2
Lenteur administrative	11,1
Difficultés nouvelles dans la direction de l'entreprise	
Aucune difficulté	44,5
Mode de gestion du personnel	33,3
Relations avec l'administration	11,1
Connaissances générales limitées	11,1
Changement fondamental dans la gestion²¹	
Aucun changement	25
Tenue d'une comptabilité rigoureuse	37,5
Mode de gestion du personnel ²²	37,5

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

²⁰ L'échantillon de ce tableau est formé des neuf entrepreneurs ayant transité à Yaoundé et Douala.

²¹ Un entrepreneur n'a pas répondu à cette rubrique, car il a transité en 1976 et ne se souvient plus de ce changement.

²² Ont aussi été évoqué, mais pas en tant que changement fondamental, le mode de fixation des prix et la préparation particulière d'une demande de crédit foncier.

L'objectif principal de la transition étant l'amélioration quantitative et qualitative de sa production, l'entrepreneur devra procéder à des investissements importants pour l'achat de matériel productif, l'aménagement des locaux, si ceux-ci sont insuffisants dans l'entreprise informelle, et éventuellement l'acquisition d'un véhicule. Les moyens financiers mis en oeuvre sont élevés par rapport aux investissements réalisés dans le secteur de transition. Mais seulement 22,2% des patrons ont connu des difficultés pour constituer ce capital supplémentaire, qui a été réuni le plus souvent grâce à une épargne personnelle, à laquelle est venue s'ajouter dans deux cas un crédit tontinal. Aucune demande de crédit bancaire n'a été faite pour l'installation de l'activité dans le secteur moderne. A propos de l'utilisation des tontines, signalons que, lorsque ces entreprises étaient dans le secteur de transition, 50% d'entre elles avaient recours en priorité à un crédit tontinal en cas de difficultés financières, et 75% d'entre elles utilisaient couramment ce type de financement informel dans le cadre du développement de leur entreprise. Ces remarques témoignent, s'il en était encore besoin, de l'importance des tontines dans l'amélioration des performances des unités transitionnelles. Mais revenons aux difficultés rencontrées par les entrepreneurs pendant le processus de transition.

Une fois le capital réuni, l'entrepreneur doit s'acquitter des formalités administratives. Là encore, comme dans le cas d'une simple création d'une entreprise moderne, ces formalités, faciles à accomplir dans l'absolu, deviennent un calvaire pour celui qui n'a pas de relations dans ces services administratifs, ou pour celui qui n'est pas décidé à payer le tarif en vigueur (certains parlent de tarifs "officiels"!) aux différents bureaucrates qui ont le pouvoir de bloquer le dossier.

Enfin, la dernière difficulté est d'ordre gestionnaire. Cela concerne plus particulièrement la tenue d'une comptabilité rigoureuse, et la gestion du personnel.

Les obligations en comptabilité dans le secteur moderne nécessitent l'embauche d'un comptable, ou la délégation de ces travaux à un cabinet de gestion, lorsque l'entrepreneur ne peut assurer ses responsabilités dans ce domaine (par manque de connaissances ou de temps). Mais généralement, pendant la phase de démarrage de l'activité dans le secteur moderne, l'entrepreneur gère sa comptabilité de la même manière que dans le secteur de transition, très partiellement. L'embauche d'un comptable (ou la délégation de la gestion à un cabinet d'experts) s'effectue éventuellement lorsque les premiers résultats sont encourageants.

La gestion du personnel est plus délicate. Les salaires sont versés indépendamment des résultats de l'entreprise, contrairement à ce qui est en vigueur dans le secteur transitionnel. La détermination de ce salaire (s'il n'est pas fixé au minimum institutionnel) pose des problèmes. Les ouvriers et employés ont, d'autre part, des horaires de travail fixes (avec quelquefois obligation de remplir des fiches de présence). Toutes ces nouvelles données concernant le personnel de l'entreprise sont autant de difficultés que le patron n'a jamais eu l'habitude de résoudre.

La détermination des prix, phénomène pourtant propre au secteur moderne, avec le calcul de toutes les composantes du prix de revient, a été une source de difficultés pour un entrepreneur seulement. Cela est dû au fait que la majorité de ces entrepreneurs appliquaient déjà dans le secteur une méthode de fixation des prix de vente (calcul du prix de revient plus marge bénéficiaire) proche de celle du secteur moderne.

Toutes les difficultés exprimées ci-dessus confirment dans l'ensemble l'idée que se font les entrepreneurs du secteur de transition des possibles obstacles au passage dans le secteur moderne. Notre faible échantillon d'entrepreneurs ayant transité ne nous permet pas cependant de généraliser les résultats et idées exprimés ci-dessus. Ils dégagent néanmoins des tendances fortes qui devraient être confirmées par d'autres études.

6) Les raisons d'une transition intersectorielle de faible importance

Nous ne connaissons absolument pas la proportion d'entrepreneurs informels qui réussissent à s'insérer dans le secteur moderne. Un grand nombre de spécialistes de ce secteur s'accordent pour penser que cette transition est marginale; malheureusement, ces conclusions ne s'appuient sur aucune statistique précise et sont donc sujettes à caution; elles se basent sur une connaissance poussée du "terrain", critère subjectif pour porter un jugement définitif. D'autre part, ce n'est pas en étudiant uniquement le secteur informel que l'on pourra savoir si l'insertion dans le secteur moderne est un phénomène rare, mais en menant des investigations rigoureuses dans le petit secteur moderne. Enfin, certaines études sur les "petites entreprises africaines", quelquefois très instructives, refusent d'introduire dans l'analyse de cet univers particulier la dichotomie informel/moderne; il leur devient alors difficile de révéler des phénomènes de transition.

La première difficulté concerne donc l'appréhension statistique de cette formalisation de l'activité informelle. D'ailleurs, nous pouvons regretter que le secteur de transition, objet de nombreuses enquêtes, ne soit étudié que très rarement dans ses relations avec le secteur moderne, et que la recherche d'entrepreneurs ayant dirigé une activité dans les deux secteurs ne soit pas systématique. Quelques portraits d'entrepreneurs²³ (surtout de leur réussite) ou quelques études de cas²⁴ signalent que le début de l'accumulation de capital s'est effectué dans le secteur informel, avant de se poursuivre dans le secteur moderne, mais restent très imprécis sur le processus de transition

²³ G.A.Brenner, H.Fouda, J-M.Toulouse: "Les entrepreneurs bamiléké de Douala et leur entreprise", Note de recherche n°90-6, UREF-AUPELF, Paris, 1990.

²⁴ E.Marc, Ph.Duchene: "Petits métiers, artisanat et P.M.E. en Afrique, processus de développement, épargne et stratégies de financement", Caisse des Dépôts et Consignation, Paris, 1986.

lui-même, lorsque le manque de précision ne concerne pas toute l'étude (la distinction dans l'analyse entre secteur informel et secteur moderne n'est pas toujours aisée à déceler)!

Malgré ce manque cruel de références statistiques objectives et significatives, il serait utopique de croire qu'une majorité d'activités informelles pourraient s'intégrer dans le secteur moderne. De la même manière, l'insertion dans le secteur officiel de l'économie des entreprises transitionnelles pose de nombreux problèmes que nous avons déjà évoqués, problèmes qui freinent et limitent cette transformation. Les qualités de l'entrepreneur doivent être nombreuses: en dehors des compétences techniques indispensables dans les activités de production, ils doivent avoir des qualités commerciales, de négociation, pour pouvoir retirer le meilleur bénéfice pour leurs produits. C'est à ce prix que pourra se réaliser une accumulation de capital nécessaire à la croissance de l'entreprise et à son insertion dans le secteur moderne. D'autre part, le patron doit savoir gérer les profits de cette accumulation (notamment au niveau des investissements), résister aux sollicitations financières en provenance de la famille ou des amis, qu'une réussite trop voyante ou trop rapide ne manquera pas d'attirer. La prise de décision concernant l'avenir de l'activité constitue souvent un choix téméraire (investir dans la même entreprise), ou un refus du risque (diversifier ses centres de profit). De même, lorsque l'entrepreneur est installé depuis de nombreuses années dans le secteur transitionnel, et réalise des profits substantiels réinvestis dans son unique activité, l'installation dans le secteur moderne représente l'entrée dans un univers où les diverses réglementations et tracasseries administratives en tout genre (par rapport au secteur informel) font certainement reculer plus d'un candidat à cette aventure, même si le profit social (et monétaire) d'une telle transformation est important. Le risque de perdre un certain confort, voire de faire faillite, freine sans aucun doute cette insertion dans le monde économique "légal".

Il faut finalement être doué pour le commerce (quel que soit le type d'activité), avoir l'esprit d'initiative et d'accumulation, des facultés d'anticipation, donc un "esprit d'entreprise", pour tenter l'insertion dans le secteur moderne.

7) Le rôle de l'esprit d'entreprise dans le processus de transition

L'entrepreneur, nous l'avons vu dans la première partie (dans le cadre de l'accumulation de capital), doit composer avec les impératifs socio-culturels pour mener à bien son projet. Ces impératifs sont plus souvent des inconvénients que des avantages, mais il faut nécessairement s'en accommoder, et il n'est pas sûr que tout entrepreneur les perçoive ainsi. D'autre part, les changements (favorables au développement capitaliste de la petite entreprise) dans le domaine socio-culturel impliquent entre autres une évolution des mentalités qui ne peut se produire que sur le long terme. Enfin, l'esprit d'entreprise, en Afrique, a été en partie dénaturé par les agissements d'une grande partie des patrons d'industrie, qui recherchaient avant tout la captation d'une rente, encouragés en cela par le pouvoir politique²⁵.

Les petits entrepreneurs que nous étudions sont, surtout dans le secteur de transition (mais ils restent nombreux dans le petit secteur moderne), des techniciens, et très peu des gestionnaires. Or, dans le processus de transition que nous analysons, l'important n'est pas véritablement de créer son entreprise informelle, mais de chercher à la faire croître en augmentant sa rentabilité, de manière à créer les conditions favorables à sa transition. Il faut pour cela soit un concours de circonstances favorables, soit que le patron de la petite unité de production soit animé d'un esprit d'entreprise. La Banque Mondiale, entre autres, estime que cet élément est un des chaînons manquant en Afrique Subsaharienne pour permettre la mise en

²⁵ Cf. C. Albagli: "L'entrepreneuriat: de la fascination cartésienne à la voie du Tao", dans "L'esprit d'entreprise. Aspects manageriaux dans le monde francophone", John Libbey Eurotext, Paris, 1993.

route d'un processus d'industrialisation²⁶. D'autre part, les critiques concernant le dynamisme du secteur informel pris dans sa globalité font souvent état du fait que ces activités ne sont pas porteuses de croissance, dans la mesure où les personnes qui en vivent (ou survivent), en se contentant des maigres revenus acquis, ne sont pas animées d'un esprit d'entreprise. Si cette analyse est fondée lorsqu'on considère l'ensemble du secteur informel, il s'agit de vérifier si elle est applicable au secteur transitionnel et au petit secteur moderne que nous étudions. Mais il nous faut d'abord tenter de définir l'esprit d'entreprise.

a- Esprit d'entreprise et secteur de transition

Posséder l'esprit d'entreprise²⁷, c'est pouvoir saisir immédiatement des opportunités qui se présentent, en termes de profit, tant dans les activités de commerce, que de service, ou de production. C'est aussi innover dans son domaine, sans réduire celui-ci à la technique ou la technologie. C'est donc encore prendre des risques en investissant dans un domaine non maîtrisé. C'est enfin, chercher à développer son entreprise pour augmenter ses parts de marché. En ce sens, le rentier (occupation très prisée en Afrique) s'oppose au véritable entrepreneur²⁸. Si l'esprit d'entreprise est jugé faible en Afrique, c'est entre autres parce que l'Etat, depuis les indépendances, s'est souvent substitué aux patrons en matière d'innovation et de création d'emploi, créant ainsi trop souvent des réflexes de rentier dans la masse réduite des possédants²⁹. L'emprise de l'Etat sur l'économie nationale diminue un peu partout en

²⁶ Banque Mondiale: "L'Afrique Subsaharienne. De la crise à une croissance durable", Washington, 1989, chapitre 6: "Promouvoir l'esprit d'entreprise en Afrique".

²⁷ Consulter à ce sujet A.Labourdette: "Esprit d'entreprise et pays en voie de développement", Cahier de recherche n°92.13, Centre de Recherches et d'Etudes en Gestion (CREGE), Université de Bordeaux-I, 1992, 18p.

²⁸ Ibid., p.15.

²⁹ K.Marsden: "Les chefs d'entreprise en Afrique, Pionniers du développement", S.F.I., Doc.de travail n°9, Banque Mondiale, 1990, 71p.

Voir également C.Albagli, 1993, op.cit.

Afrique Subsaharienne depuis le début des années 1980, essentiellement pour deux raisons: son insolvabilité croissante, et la vague de privatisation qui affecte ce sous-continent depuis l'adoption quasi-généralisée de plans d'ajustement structurel.

L'entreprise est, depuis la faillite de l'Etat, présentée comme la nouvelle pierre angulaire du développement. Encore faut-il que les patrons qui la dirigent soient animés d'un esprit d'entreprise, afin que celle-ci progresse. Or, de cet esprit découlent quelques caractéristiques économiques telles que:

- une accumulation de capital rapide;
- une capacité d'épargne;
- une régularité relative des revenus (afin de pouvoir cotiser à une tontine);
- des capacités d'adaptation rapide à une nouvelle activité;
- une indépendance par rapport aux pressions exercées par le contexte socio-culturel (cette caractéristique est d'autant plus importante dans le secteur transitionnel que les bénéfices y sont relativement faibles (par rapport aux industries du secteur moderne)).

Ce dernier point est crucial car s'il n'est pas vérifié, il peut remettre en cause tous les précédents. Ainsi, l'esprit d'entreprise, tel que nous venons de le définir, met en relief trois points essentiels: l'innovation, la recherche du profit, et l'indépendance du patron. Il ne peut alors progresser que dans un contexte de crise larvée ou ouverte avec la tradition, car il représente une menace contre l'ordre établi³⁰.

La majorité des entrepreneurs transitionnels que nous avons étudiés ne sont pas pourvus de cet esprit d'entreprise, puisqu'ils se contentent d'exercer leur activité exactement de la même manière que leur ancien patron-formateur: ce sont des reproducteurs et non des innovateurs. Ils réalisent une accumulation relativement rapide en moyenne (voir première partie, chapitre I), disposent d'une capacité d'épargne, mais acceptent les contraintes socio-culturelles, et surtout ne dési-

³⁰ C.Albagli: "Esprit d'entreprise, unités de production et organisations internationales", dans "L'entrepreneuriat en Afrique francophone", 1990, op.cit., pp.169-178.

rent pas innover (par crainte de ne pas assumer les risques?³¹). Certains pourront faire croître leur unité de production grâce à un sens commercial, mais en reproduisant toujours certains schémas d'entreprise empruntés à la concurrence.

Pourtant, les patrons animés d'un véritable esprit d'entreprise existent dans le secteur de transition. A commencer par certains entrepreneurs qui sont passés du secteur transitionnel au secteur moderne, et qui ont innové à leur manière (par rapport aux possibilités offertes par le secteur informel en matière de commercialisation des produits):

- création d'une nouvelle activité en expansion (quincaillerie à la fin des années 1970);
- fabrication de pièces de mécanique-automobile;
- création d'un type de mobilier nouveau (menuiserie-bois);
- construction de pièces mécaniques diverses (moulin à maïs, four).

Lorsque l'aspect innovateur n'est pas présent chez l'entrepreneur, c'est l'ambition et la recherche du profit qui sont généralement pour lui une source de motivation suffisante pour développer son entreprise. Cette attitude est aussi révélatrice d'un esprit d'entreprise car si une innovation se présente à lui et qu'il décèle la possibilité de faire des profits, alors il investira pour la réaliser, sans pour autant que le risque soit faible.

On note pourtant, à travers diverses études sur l'économie camerounaise, que cet esprit d'entreprise semble plus fréquent chez certaines ethnies. En prévenant que nous ne tomberons pas dans un déterminisme inconscient, tentons de fournir quelques explications à cet état de fait, notamment à travers l'exemple des Bamiléké.

³¹ Il faut remarquer à ce sujet qu'une certaine tradition de diversification des activités existe à partir d'un seuil de développement de la petite entreprise, la deuxième activité étant généralement une source de rente, mettant ainsi en relief le caractère risk-adverse du petit patron.

b- Esprit d'entreprise et réussite économique à travers le contexte socio-culturel et historique

Le processus de transition est lié à d'inévitables contraintes économiques concernant l'entreprise. Nous nous sommes employé à le démontrer dans la première partie de notre étude. Nous avons encore montré, dans le présent chapitre, que des contraintes socio-culturelles viennent s'ajouter aux difficultés d'ordre économique. Mais ces dernières contraintes agissent-elles de manière uniforme dans l'ensemble de la population camerounaise? Etant donné qu'il existe au Cameroun un large éventail des pratiques coutumières, très différentes les unes des autres, liées aux nombreuses ethnies qui peuplent ce pays, nous sommes en droit de penser que ces contraintes socio-culturelles n'ont pas la même force dans l'entreprise selon qu'elle est dirigée, par exemple, par un Bèti ou un Bamiléké. D'autre part, ces coutumes particulières possèdent leur propre vécu historique³², et subissent de ce fait une mutation qui leur est spécifique. Remarquons enfin qu'au Cameroun, une ethnie particulière se distingue dans le milieu des affaires, celle des Bamiléké³³. Le fait qu'ils soient les plus nombreux au Cameroun (ils représentaient en 1976 20,2% de la population totale camerounaise³⁴) ne peut pas être une explication satisfaisante³⁵. En effet, les Bèti, eux aussi en grand nombre, sont peu présents dans le monde des affaires. Les Bamiléké, qui représenteraient d'après Warnier 17% de la population camerounaise actuellement,

³² Signalons ici que les autorités coloniales françaises au Cameroun n'ont pas dirigé l'ensemble du pays de la même manière, privilégiant dans telle région l'administration directe au détriment des pouvoirs traditionnels, et dans telle autre région une administration indirecte, s'appuyant sur la hiérarchie locale.

³³ Rappelons ici que cette ethnie a été inventée de toutes pièces par l'administration coloniale. Ce sont en fait des chefferies indépendantes les unes des autres qui parlent le même langage (ou très proche) et qui obéissent à des traditions identiques, mais qui n'ont pas le même ancêtre.

³⁴ Source: Recensement de 1976.

³⁵ Le recensement de la population en 1992 ne donne pas une répartition par ethnie. Il nous est donc impossible de fournir un chiffre récent sur le poids des Bamiléké dans la population camerounaise.

contrôleraient «35 à 90% des capitaux camerounais selon les secteurs.³⁶»

Aussi tenterons-nous de rechercher des explications à cet état de fait, à travers une analyse à la fois sociologique et culturaliste, à l'instar de Warnier³⁷, en nous situant dans une perspective historique. Nous établirons encore des comparaisons avec trois autres ethnies dominantes au Cameroun, à savoir les Duala (côtiers), les Bèti (centre), et les Foulbé (nord), afin de révéler les insuffisances des explications socio-historiques et culturalistes prises séparément.

Nous voulons ainsi montrer de manière rapide que, si le processus de transition intéresse toute la population dynamique de l'informel, certains entrepreneurs, devant se soumettre à certaines pratiques coutumières contraignantes, auront moins de facilités que d'autres, soumis à des pratiques coutumières plus souples, pour franchir les barrières économiques érigées à l'entrée du secteur moderne. D'autre part, si C.Albagli a raison lorsqu'il affirme, pour l'Afrique Noire, que «L'esprit d'entreprise est l'aboutissement d'une démarche de groupes de statuts inférieurs qui cherchent, hors des voies traditionnelles, une reconnaissance sociale³⁸», nous montrerons que ce besoin de reconnaissance sociale n'est pas une motivation suffisante pour le développement de l'entreprise (et donc l'accroissement des bénéfices).

Lorsque l'on cherche des explications à l'emprise bamiléké sur le monde des affaires camerounais, la première analyse qui vient à l'esprit est d'ordre historique. En effet, ces sociétés avaient-elles une tradition mercantile? Il est difficile d'apprécier cette situation, les sources faisant défaut. Néanmoins, Ch-H.Pradelles de Latour nous apprend que les Bamiléké étaient de redoutables commerçants à l'époque précoloniale³⁹. Cependant, à cette période, et jusqu'au début de la

³⁶ J-P.Warnier: "L'esprit d'entreprise au Cameroun", Karthala, Paris, 1993, p.263.

³⁷ Ibid.

³⁸ C.Albagli, 1993, op.cit.

³⁹ C-H.Pradelles de Latour:"Ethnopsychanalyse en pays bamiléké", E.P.E.L., Paris, 1991.

colonisation, les maîtres en matière de commerce au Cameroun étaient les Duala, qui ont acquis des fortunes considérables, mais n'ont pas su pérenniser leur position dans ce domaine. Plus tard, au début de la colonisation, des migrations massives se sont développées à partir des plateaux de l'ouest camerounais. Elles avaient essentiellement deux raisons: un surpeuplement de la région bamiléké, et un relatif tarissement des ressources. Les jeunes "cadets" n'avaient alors d'autre solution que de fuir leur région pour trouver un travail en ville, en commençant par des petits métiers, et éventuellement s'installer à leur propre compte. Mais les Bamiléké n'ont pas été les seuls à migrer massivement vers les centres urbains; ils seront bientôt suivis par les Bèti, qui, pourtant, n'ont pas connu la même réussite. Signalons qu'à cette époque, de grandes fortunes bamiléké se sont construites grâce à la culture croissante et très lucrative du café. Mais le même phénomène s'observait chez les Duala, qui après avoir perdu leur position dominante dans le commerce, s'étaient en partie reconvertis dans l'agriculture. Il nous faut enfin remarquer que, afin d'accélérer le processus de pacification du pays bamiléké après l'indépendance, des avantages économiques ont été "offerts" par le Président Ahidjo à des notables bamiléké⁴⁰. Mais les Haoussa, les Duala, ou plus récemment les Bèti, ont pu eux aussi bénéficier de telles largesses gouvernementales, pour diverses raisons.

Même s'il nous est difficile dans le cadre de ce travail de développer ces aspects socio-historiques, on s'aperçoit qu'il existe des explications partielles à l'actuelle hégémonie des Bamiléké dans le monde des affaires. Cependant, ces explications sont insuffisantes, parce que ces trajectoires ont été observées pour d'autres ethnies, sans avoir eu pourtant un aboutissement similaire. De nouveaux éléments d'explication doivent alors être recherchés dans la sphère culturelle de ces micro-sociétés, que nous allons présenter maintenant de manière succincte.

⁴⁰ J-F.Bayart: "L'Etat au Cameroun", P.F.N.S.P., Paris, 1979, p.89.

Au niveau de la société bamiléké, les spécialistes, tels que Hurault, Tardits, Champaud, Warnier, s'accordent pour opposer les notables aux cadets, soit encore ceux qui disposent de ressources et de titres à ceux qui en sont démunis. De l'état d'infériorité sociale et matérielle des cadets résulterait une ambition qui les pousserait à gommer cette situation par le travail, l'épargne, et l'accumulation. Mais cette situation socio-culturelle duale est très fréquente en Afrique et au Cameroun (Duala et Bëti entre autres), et reste une explication insuffisante. Un début d'explication nous est fourni par le mode d'héritage chez les Bamiléké. En effet, seul un fils, au détriment de tous ses frères, hérite de la totalité des biens et des titres de son père, et continue le lignage originel. Les autres fils doivent acquérir fortune et titres de notabilité par eux-mêmes, en créant de ce fait de nouveaux lignages. Cette relative injustice crée alors une émulation, et justifie en partie l'émigration. Ce mode d'héritage responsabilise la personne, qui doit s'affirmer individuellement.

D'ailleurs, et c'est un avantage indéniable dans le monde économique actuel, la responsabilité individuelle est clairement affirmée dans le droit coutumier bamiléké⁴¹. Cela ne signifie pas que la solidarité familiale ou ethnique soit inexistante, mais elle n'est pas obligatoire selon la coutume, même si elle est ancrée dans les moeurs. Au niveau de l'épargne et de l'accumulation de capital, cet individualisme hors du commun au Cameroun est incontestablement un avantage. Il permet de résister plus facilement aux pressions financières familiales, fait presque impossible chez un Bëti par exemple, et facilite le processus d'accumulation qui permettra à l'unité de production de se développer.

D'autre part, un des buts du cadet bamiléké dépourvu de titres est d'être reconnu socialement dans son village natal. Il doit pour cela devenir un notable en acquérant des titres au sein de sociétés plus ou moins secrètes, titres qui impliquent de lourdes dépenses financières. La réussite économique est donc indispensable au Bamiléké qui veut s'accomplir dans la vie so-

⁴¹ J.Hurault: "La structure sociale bamiléké", Ed.Mouton & Co, Paris, 1962, p.49.

ciale traditionnelle. Ainsi le Bamiléké non-héritier est finalement obligé de s'affirmer d'abord individuellement pour être ensuite éventuellement reconnu par les siens, à condition qu'il le décide lui-même, comme la tradition lui en laisse la possibilité.

Le statut de notable chez les Bèti implique aussi une dépense financière importante. La différence réside dans l'utilisation de la totalité de la richesse personnelle. Si elle sert en partie au Bamiléké pour la reconnaissance sociale, chez un Bèti, elle ne sera utilisée que pour conquérir ou affirmer une position sociale élevée. Dans ce cadre, l'accumulation de capital et l'épargne n'auront de sens pour un Bèti que dans la mesure où il pourra accroître ses investissements sociaux. Laburthe-Tolra explique l'utilisation de la richesse d'un chef bèti au début du siècle: «La richesse qu'il a acquise, il doit la redistribuer, et d'abord à ses dépendants; mais aussi, bien qu'il ne soit lié là par aucune obligation définie, on s'attend à ce qu'il en fasse profiter ses pères, ses frères, ses voisins, voire l'étranger de passage à qui il donnera une large hospitalité; il est le grenier du pays, celui chez qui on est sûr de trouver toujours à manger...⁴²» Ainsi, le signe de la réussite sociale chez un Bèti n'est pas l'accumulation de capital ou d'entreprises prospères, mais l'accumulation d'une certaine clientèle acquise (ou soumise) par des mécanismes redistributifs qui lui renvoie le reflet de l'étendue de sa puissance. Franqueville, analysant le mode de vie bèti en milieu urbain à l'époque actuelle, remarque: «A celui qui veut réussir, et, par là, se distinguer dans le groupe, une rupture (avec son groupe⁴³) s'impose, que la plupart des immigrants ne peuvent sérieusement songer à envisager. On conçoit donc, que, dans un tel climat social, l'idéal du citadin soit simplement de devenir un "grand" au village, c'est à dire un homme respecté, un ancien reconnu pour son expérience et sa sagesse et surtout pour ses largesses envers ceux qui n'ont pas eu la même chance. Seul le village

⁴² Ph.Laburthe-Tolra: "Les seigneurs de la forêt", Publications de la Sorbonne, Paris, 1981, p.360.

⁴³ C'est nous qui soulignons.

peut consacrer la réussite sociale, mais au détriment de la réussite économique.⁴⁴»

Les Bamiléké sont certes des travailleurs, économes, pourvus d'un sens aigu du commerce. Mais ces qualités ne sont pas leur propriété; on les retrouve aussi chez les Haoussa, les Duala, ou les Bèti. Seulement, les Bamiléké disposent, grâce à leur culture traditionnelle, de certains "répertoires de conduite" (Warnier, 1993) qui leur permettent de franchir avec une plus grande facilité (parce que n'étant pas en contradiction avec leur culture), par rapport à d'autres ethnies, les contraintes économiques modernes du monde des affaires. Les Bamiléké ne sont pas tous, loin s'en faut, des entrepreneurs dynamiques, qui accumulent de grosses fortunes en démarrant dans le secteur informel. Mais leur trajectoire socio-historique et leur éthos culturel les favoriseront dans le processus de transition s'ils ont les capacités au sein de leur unité de production de générer un processus d'accumulation.

Nous avons voulu trouver un début d'explication aux performances bamiléké dans le monde économique camerounais. Nous avons été obligés de recourir dans le cadre de notre analyse à des généralités que l'on pourra nous reprocher. Il ne faut pas voir là un déterminisme aveugle, mais simplement reconnaître que dans l'optique économique de notre recherche, il nous était impossible d'approfondir ce domaine particulier de notre travail. Nous espérons seulement avoir pu montrer comment le cadre socio-historique et culturel propre à chaque micro-société peut influencer de manière indirecte le processus d'épargne et d'accumulation dans le cadre général de la transition du secteur informel au secteur moderne.

⁴⁴ A.Franqueville: "Yaoundé, construire une capitale", Ed. de L'O.R.S.T.O.M., Paris, 1984, p.154.

Conclusion du chapitre III:

La multiplicité des relations entre les deux secteurs nous a permis de mesurer l'importance qu'exerçaient les activités modernes sur le développement du secteur transitionnel, soulignant ainsi la dépendance du premier par rapport aux secondes. En effet, les relations sur le marché du travail, dans une conjoncture de crise, assurent au secteur de transition les moyens d'embaucher une main d'oeuvre qualifiée et expérimentée, tandis que les relations sur le marché des biens et services offrent la possibilité aux activités transitionnelles de disposer d'un équipement productif performant, et d'une matière première de qualité. Ces divers flux, essentiellement unilatéraux, sont de nature, d'une part, à aiguïser la concurrence intersectorielle, et, d'autre part, à minimiser un peu plus un écart déjà faible dans les caractéristiques productives des deux secteurs (nous considérons ici uniquement les petites entreprises modernes). Ces conséquences indirectes des relations intersectorielles rendent un peu plus complexe encore la modélisation du processus de transition.

Enfin, si la transformation de certaines entreprises transitionnelles en de petites entreprises modernes apparaît souvent comme une réussite, il faut souligner que celle-ci est récente. Le développement de ces activités dans leur secteur d'adoption est subordonné à un changement d'habitudes gestionnaires (autant au niveau du personnel qu'en matière d'investissement ou sur le plan comptable) acquises dans le secteur de transition, qu'il s'avère difficile d'abandonner. Enfin, la croissance de ces nouvelles activités modernes dépend de la capacité d'adaptation des entrepreneurs à de nouvelles contraintes qui s'abattent directement sur le secteur structuré, caractérisées par une forte baisse du pouvoir d'achat des salariés, une insolvabilité de l'Etat et de ses administrations, et enfin, par les conséquences néfastes (au moins à court terme) sur le secteur officiel des politiques d'ajustement structurel.

Chapitre IV: La dynamique de transition subordonnée aux forces économiques et politiques

Lorsque l'on étudie la genèse et le développement d'un système particulier d'entreprise, il y a obligatoirement deux centres d'intérêt dont il faut tenir compte: l'offre, et la demande. Cette dernière n'a pas encore été traitée dans notre travail. Aussi, dans notre première section, nous comblerons cette lacune, grâce à l'analyse du rôle de la demande dans le processus de transition.

L'importance de la demande, comme sa destination (secteur transitionnel, secteur moderne), sont liées à la situation économique générale du pays. Ces deux paramètres dépendent en grande partie de la politique économique gouvernementale, et des contraintes internationales qui s'exercent sur le Cameroun. Aussi, dans notre seconde section, nous montrerons pour quelles raisons le contexte politique national et international est actuellement défavorable au processus de transition.

Section I: Le rôle ambigu d'une demande chaotique

Nous avons vu, dans le premier chapitre de notre première partie, en analysant les grandes lignes du développement spontané, qu'une des principales raisons de la création et du développement du secteur informel était la satisfaction des besoins d'une partie de la population, celle dont le (faible) niveau des revenus était tel qu'il ne lui permettait pas de s'adresser au secteur moderne. Nous avons encore remarqué qu'une des caractéristiques du secteur informel était de s'adapter constamment aux exigences de la clientèle, essentiellement en termes de prix et de divisibilité des produits.

L'importance et le rôle de la demande sont donc des éléments fondamentaux dans l'analyse du secteur informel, a fortiori dans le secteur de transition, qui, du fait de son niveau d'immobilisation en capital, a comme impératif la rentabilité de son outil de production.

Quelles sont les caractéristiques de la demande dans le secteur de transition et dans le secteur moderne? Quelles sont les répercussions de la crise dans le secteur moderne sur le niveau de la demande? Quels sont les changements générés par cet environnement économique au niveau du secteur de transition? Telles sont les principales questions auxquelles nous allons maintenant essayer de répondre.

A: Les caractéristiques de la demande

1) Une demande homogène dans le secteur de transition

La demande s'adressant au secteur de transition provient dans une écrasante majorité du consommateur final, et dans une petite proportion, et pour les entreprises les plus capitalisées seulement, des unités informelles, voire modernes (voir tableau n°50 ci-après). D'autre part, il ressort de la majorité des études effectuées sur le secteur informel, quel que soit le type d'activité considérée, un résultat constant: l'insuffisance et l'irrégularité de la demande. Ce problème est ressenti par 43,4% des entrepreneurs transitionnels de notre échantillon (et arrive en deuxième position dans les difficultés rencontrées par les entrepreneurs¹). Des raisons économiques expliquent en partie ce constat.

D'une part, la demande est d'autant plus insuffisante que la concurrence est grande: c'est vrai pour toutes les activités qui présentent peu de barrières à l'entrée, celles qualifiées d'involutives; mais c'est encore vérifié pour les activités transitionnelles. Si celles-ci pouvaient être peu nombreuses par rapport aux besoins exprimés par leur clientèle jusqu'à la fin des années 1970, en période de croissance économique, le marché de l'offre (bien que nous ne connaissions pas son évolution exacte; cf. tableau n°56 p.217) peut apparaître saturé en période

¹ Le premier problème, avec 45,7%, est le manque de moyens financiers, tandis que le troisième est la difficulté de se procurer du matériel et des matières premières (30,4%).

de crise, caractéristique de la période actuelle. D'ailleurs, la concurrence, que ce soit entre les entreprises du secteur de transition, ou avec leurs homologues du secteur moderne, était considérée comme un problème mineur en 1978 dans le secteur "informel moderne" de la production et des services². Aujourd'hui, la situation conjoncturelle a considérablement évolué, et le tableau n°50 montre que la concurrence est grande entre les entreprises transitionnelles, et non négligeable avec les entreprises modernes. Enfin, 15,2% des entrepreneurs de notre échantillon considèrent la trop forte concurrence comme un des trois problèmes les plus importants freinant le développement de leur activité.

D'autre part, la demande qui s'adresse au secteur transitionnel (comme aux activités involutives) semble obéir à des cycles, expliquant ainsi son irrégularité (sauf pour les activités de services, telles que la mécanique-auto). C'est ce qui ressort des entretiens avec les entrepreneurs transitionnels, qui nous incitaient à modifier quelque peu le mode de calcul proposé pour connaître le chiffre d'affaires et les bénéfices. Ainsi, alors que nous demandions des résultats pour une bonne, moyenne et mauvaise semaine, nombreux étaient ceux qui préféreraient nous fournir les bons, moyens et mauvais mois, caractérisant ainsi le cycle annuel de la demande par ses variations multi-mensuelles.

Ensuite, et cela influence directement les résultats de l'entreprise, la demande qui s'adresse au secteur de transition est de "mauvaise qualité" car peu solvable. Ainsi, les ventes à perte (même si nous avons remarqué que les patrons éprouvaient des difficultés à calculer un prix de revient correct) sont monnaie courante, comme les ventes à crédit (qui sont du reste plus facilement pratiquées par les unités les plus capitalisées, certainement parce que possédant un fonds de roulement plus conséquent, et parce qu'ayant des produits plus coûteux, dont le règlement peut difficilement être effectué en une fois). Ces deux caractéristiques (perte, crédit) doivent être intégrées dans la stratégie d'accumulation de l'entrepreneur, et impliquent la re-

² Voir Nihan, Demol, op.cit., tableau n°55, p.163.

cherche d'un coût de production minimum, comme la diminution des frais fixes.

Tableau n°50: Caractéristiques de la clientèle, des ventes, de la concurrence, et diversification de la production dans le secteur de transition par quartile d'actif actuel (en %)

Variables relatives à la demande	Quartiles	Q1	Q2	Q3	Q4	Tot.³
Clientèle principale						
- consommateur final		26,1	21,7	19,6	21,7	89,2
- entreprise informelle			2,2	2,2	2,2	6,5
- entreprise moderne				2,2	2,2	4,3
Ventes à perte						
- jamais		2,2	2,2	4,3	2,2	10,9
- rarement		10,9	17,4	8,7	15,2	52,2
- souvent		13	4,3	10,9	8,7	36,9
Ventes à crédit						
- jamais		10,9	6,5			17,4
- rarement		8,7	8,7	6,5	15,2	39,1
- souvent		6,5	8,7	17,4	10,9	43,5
Forte concurrence entre						
-entreprises transitionnelles		26,1	19,6	15,2	17,4	78,3
-entreprises transitionnelles et modernes		8,7	10,9	8,7	8,7	37
Ont diversifié la production		21,7	10,9	6,5	26,1	65,2
Raisons de la diversification						
- répondre à la demande		19,6	6,5	2,2	19,6	47,8
- accroître la clientèle		2,2	4,3	4,3	6,5	17,4
Diversification envisagée				4,3	2,2	6,5

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

³ Le total de chaque ligne ne correspond pas toujours exactement à la somme des différents pourcentages concernés, cela afin de ne pas cumuler les erreurs d'approximations effectuées dans chaque calcul partiel.

Enfin, pour remédier à cette demande chaotique, les entrepreneurs diversifient dans leur grande majorité leurs produits ou services. Cette diversification est en général imposée par la clientèle, dont les goûts évoluent; elle est plus rarement décidée par le patron, qui tente alors de capter de nouveaux clients. Malgré tout, ce type de réaction (d'adaptation et surtout de recherche de nouveaux débouchés) est révélateur d'un dynamisme certain de ces activités transitionnelles, qui tentent, dans des conditions de marché très difficiles et avec des moyens de production limités, de trouver des solutions (nouveaux produits, nouvelles combinaisons productives, avec un poids plus faible des salariés, et une augmentation du tâcheronnage) aux aléas conjoncturels.

2) Une demande diversifiée dans le secteur moderne

Dans le secteur moderne, la demande s'adressant aux entreprises est différente (tableau n°51). Le consommateur final est toujours prépondérant, mais sa part s'affaiblit au profit d'une demande émanant des entreprises modernes (confirmant la primauté de la sous-traitance intra-sectorielle), de l'Etat et des administrations publiques, et dans une moindre mesure des entreprises informelles⁴.

Ce secteur moderne, qui est, rappelons-le, de petite taille, est lui-aussi très concurrentiel. Cette concurrence (tableau n°51) provient surtout des activités modernes, mais aussi des activités informelles dans une proportion non négligeable (26,8% au minimum). Remarquons encore, et cela est logique au vu des similitudes que nous avons soulignées entre les deux secteurs dans la partie précédente, qu'il semble que ce soient les activités modernes les moins capitalisées qui subissent le plus durement la concurrence des entreprises informelles. En effet, les moyens de production, et par conséquent la qualité des produits, sont proches entre la frange supérieure du secteur transitionnel

⁴ Les patrons modernes (4,9%) qui ont comme clientèle principale des entreprises informelles sont des quincailliers, qui alimentent le circuit de la vente au détail dans les quincailleries informelles.

et la frange inférieure du petit secteur moderne (voir section I du chapitre précédent).

Tableau n°51: Caractéristiques de la clientèle et de la concurrence dans le secteur moderne par quartile d'actif actuel (en %)

Quartiles	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
Clientèle principale					
- consommateur final	12,2	14,6	7,3	14,6	48,8
- entreprise moderne	9,8	7,3	4,9	4,9	26,8
- entreprise informelle			2,4	2,4	4,9
- Etat, administrations	4,9	2,4	7,3	4,9	19,5
Concurrence					
- forte	17,1	14,6	19,5	22	73,2
- faible	7,3	9,8	2,4	4,9	24,4
- sans opinion	2,4				2,4
Concurrence provenant surtout du					
- secteur moderne	9,8	9,8	14,6	17,1	51,2
- secteur informel	9,8	9,8	4,9	2,4	26,8
- des deux secteurs	2,4	2,4	2,4	7,3	14,7
- sans opinion	4,9	2,4			7,3

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Mais, quel que soit le secteur considéré, le niveau de la demande est conditionné par la situation économique et financière générale au Cameroun. Tentons de la caractériser de manière succincte.

B: La crise dans le secteur moderne et ses répercussions sur le niveau de la demande

1) Les revenus de l'Etat: une redistribution en chute

Les dépenses publiques jouent un rôle majeur dans l'activité économique de Yaoundé en particulier, au Cameroun en général, et la chute de ces dépenses entraîne inéluctablement une diminution de la demande.

Comment se manifeste cette diminution des dépenses publiques? Le budget de l'Etat camerounais est passé de 740 milliards de FCFA en 1985/1986 à 600 milliards de FCFA en 1989/1990 (Source: Déclaration de stratégie du Cameroun de mai 1989 et Loi de Finances 89/90). Les recettes totales diminuent sans cesse depuis 1987:

Tableau n°52: Recettes et dépenses du Cameroun (en Mds FCFA)

Années	1988	1989	1990	1991	1992
* Recettes totales	598,7	562,8	487,0	505,0	446,0
recettes fiscales	558,1	532,5	452,9	458,9	304,2
pétrolières	207,0	192,9	145,0	187,9	162,0
non pétrolières	351,1	339,6	307,9	270,1	284,0
recettes non-fiscales	40,6	30,3	34,1	47,0	141,8
* Dépenses totales	706,7	714,0	744,8	754,0	648,5
dépenses courantes	473,7	558,9	589,4	581,0	522,5
dépenses en capital	233,0	155,1	155,4	124,0	89,0

Source: Les Etats d'Afrique, de l'Océan Indien et des Caraïbes. Situation économique et financière en 1991. Perspective d'évolution en 1992. Etudes et Documents, Ministère de la Coopération et du Développement, Paris, 1992.

Ce tableau montre une chute très importante des dépenses en capital, alors que les dépenses courantes (principalement les salaires et les intérêts de la dette) sont en augmentation. Parallèlement, les recettes pétrolières et non pétrolières sont en régression. Dans ces conditions, le soutien de l'Etat à l'activité économique nationale ne peut que se réduire.

La dette extérieure publique était de 841 milliards de FCFA en 85/86; elle était de 1230 milliards de FCFA au 31.12.88, et elle est estimée à environ 1500 milliards de FCFA à la fin de l'année 1991⁵. Les intérêts de la dette n'ont cessé d'augmenter, passant de 44 Mds FCFA en 1987 à 152 Mds FCFA en 1991⁶. L'Etat avec des revenus en baisse (diminution de 36% des recettes fiscales sur la période 1987-91, et de 45,5% des recettes non-fiscales pour la même période) et des intérêts de la dette qui ne cessent de croître, a donc été obligé de diminuer de manière drastique des dépenses qui permettaient de maintenir une activité économique à un niveau "acceptable".

On peut examiner la chute de ces dépenses à deux niveaux. D'abord au niveau des entreprises modernes, les premières touchées, qui ont été contraintes de licencier massivement à cause de la contraction des marchés publics. Les entreprises du secteur B.T.P. sont particulièrement frappées par cette crise, comme l'activité "imprimerie" qui travaille beaucoup avec les administrations (qui ne sont plus solvables). L'exemple de la SOGER (entreprise visitée au cours de l'enquête, secteur B.T.P. à Yaoundé), société en faillite, est révélateur. Cette entreprise, créée en 1981, qui s'est considérablement développée jusqu'en 1986 (le nombre des employés est passé de 20 à 300), a dû stopper ses activités en 1987 pour une créance sur l'Etat impayée d'un montant de 1,022 milliard de FCFA. La SOGER a fait des avances de trésorerie pour financer les travaux, et, ceux-ci restant impayés, l'entreprise n'a pu honorer ses dettes auprès des banques et des fournisseurs (1,592 milliard de FCFA au total). La SOGER affirme avoir des contrats pour 1,7 milliard de

⁵ Marchés tropicaux et méditerranéens, 3.01.1992, p.5.

⁶ Les Etats d'Afrique, de l'Océan indien et des Caraïbes, Situation économique et financière en 1991, Ministère de la Coopération et du développement, Paris, 1992.

FCFA, mais doit attendre que l'Etat règle ses dettes pour faire redémarrer ses activités. De nombreuses entreprises du secteur privé, sans compter les 22 entreprises publiques dissoutes⁷, sont dans le cas de la SOGER. "Marchés Tropicaux et Méditerranéens⁸" explique la difficile situation que traversent ces entreprises vivant des marchés publics par le fait que l'Etat camerounais a préféré régler ses dettes extérieures en laissant déraiper une dette intérieure qui atteignait 1000 milliards de FCFA au 30 septembre 1991⁹.

La chute des dépenses publiques touche également le secteur de transition d'une manière plus indirecte. Les entreprises transitionnelles (au moins dans le secteur du bâtiment¹⁰; nous ne disposons pas d'informations précises et récentes sur les autres secteurs d'activités au Cameroun) étaient sollicitées par les entreprises modernes pour des opérations de sous-traitance. La baisse de l'activité dans le secteur moderne a ralenti cette coopération entre les deux secteurs. Ce sont maintenant les petites entreprises du secteur moderne, à cours de travaux et diminuant leurs tarifs, qui se voient confier les opérations de sous-traitance effectuées par les grandes sociétés. D'autre part, les quelques rares entreprises transitionnelles qui travaillent avec les administrations (menuiseries, imprimeries) connaissent les mêmes problèmes d'impayés que dans le secteur moderne.

La crise financière que traverse l'Etat camerounais atteint donc le secteur informel, non pas dans sa totalité, mais dans la partie la plus moderne de celui-ci. Ce sont alors les entreprises informelles les plus concernées par le processus de transition qui sont atteintes, mais beaucoup moins durement que dans le secteur moderne (sauf lorsque l'activité dépend uniquement de la sous-traitance ou des contrats avec l'Etat ou ses administrations).

⁷ Ibid., p.101.

⁸ 03.01.1992, p.6.

⁹ Ibid., p.5.

¹⁰ Cf. Canel, Denis, Girard, 1990, op.cit.

Cette diminution des revenus distribués par l'Etat a sans aucun doute entraîné une baisse du pouvoir d'achat. Comment se caractérise-t-elle?

2) La diminution du pouvoir d'achat

Nous avons déjà signalé qu'une partie importante de la clientèle du secteur de transition (mais impossible à chiffrer exactement) vit des revenus du secteur informel. Or, l'absence de statistiques précises sur les variations des revenus issus de ce secteur, de même que la méconnaissance du taux d'inflation qui y sévit, ne peuvent nous éclairer sur les fluctuations du pouvoir d'achat de la population vivant de revenus informels. Nous disposons par contre de statistiques (fiabiles dans une certaine limite), basées sur les activités modernes privées et publiques, permettant de mesurer le niveau des revenus. Les extrapolations des conclusions suivantes au secteur de transition sont certes sujettes à caution, mais nous ne disposons pas d'outil d'appréciation plus précis.

Le P.N.B par habitant¹¹, en croissance annuelle moyenne (%) était de:

- * -0,4% pour la période 1965-73
- * 5,7% pour la période 1973-80
- * 4,5% pour la période 1980-87.

Ces chiffres montrent une baisse de la croissance du revenu des Camerounais jusqu'en 1987, mais la situation à cette époque paraissait encore florissante. La BEAC donne les valeurs suivantes du P.I.B. pour la période 1985-1989:

- * 85/86: 4071 milliards de FCFA
- * 86/87: 3890 milliards de FCFA
- * 87/88: 3641 milliards de FCFA
- * 88/89: 2867 milliards de FCFA (estimation)

¹¹ Source: Banque Mondiale dans "L'Afrique subsaharienne. De la crise à la croissance durable.", 1989.

Lorsque l'on sait que la population (d'environ 12 millions d'habitants en 1992) connaît un taux de croissance annuel moyen de 3,2%¹², il devient presque indiscutable (même si l'on ne connaît pas la véritable contribution aux revenus du secteur informel) que les revenus camerounais ont diminué. Le P.I.B. par tête a connu les variations suivantes (en termes réels)¹³, et confirme la baisse des revenus des Camerounais:

1987:	-2,3%
1988:	-7,1%
1989:	-6,6%
1990:	-6,6%
1991:	-7,9%
1992:	-10,2%

Nous n'avons pas pu recueillir les valeurs du P.I.B. pour l'année 1993. Mais la crise économique, avec les problèmes sociaux qu'a connus le Cameroun et la mise en place d'un plan d'ajustement structurel, n'a pu que s'accroître, comme nous le montrerons dans le paragraphe suivant. D'autre part, la population continuant de s'accroître, il ne fait aucun doute que le revenu par habitant (et a fortiori le pouvoir d'achat) a poursuivi sa chute durant ces deux dernières années. Ce fait est d'autre part confirmé par l'arrêt de la croissance de la consommation privée au Cameroun (alors que la population est en augmentation); en effet, si la croissance annuelle moyenne de la consommation privée a été importante pendant la décennie 1970 (+6,2%), elle a connu une légère régression sur la période 1980-1992 (-0,4%)¹⁴.

La demande s'adressant aux petites entreprises du secteur moderne et du secteur transitionnel, peu ou pas du tout concernées par l'exportation (elles ont augmenté en moyenne annuelle

¹² Ibid.

¹³ Les Etats d'Afrique, de l'Océan indien et des Caraïbes, Situation économique et financière en 1991, Ministère de la Coopération et du Développement, Paris, 1992, p.118.

¹⁴ Source: Rapport sur le développement dans le monde, Banque Mondiale, 1994.

de 4,2% sur la période 1970-1980, et de 10,4% sur la période 1980-1992¹⁵), n'a donc pu que diminuer en volume et en valeur depuis les cinq ou six dernières années. D'autre part, une reprise de l'activité économique dans un futur proche paraît bien incertaine. Dans ces conditions (baisse du pouvoir d'achat, demande chaotique, concurrence exacerbée), les résultats en termes d'accumulation du capital, de réinvestissement des profits dans l'activité et donc de perfectionnement de l'outil de production des activités transitionnelles mis en exergue dans la première partie, soulignent une fois de plus le dynamisme de ce secteur et sa capacité à surmonter les différents problèmes qui se posent à lui, notamment grâce à sa souplesse de fonctionnement.

C: Crise économique, baisse de la demande et liaisons inter-sectorielles

La crise économique, dans les pays en développement, se mesure d'abord par une activité économique moins intense dans le secteur moderne. Une récente étude le confirme pour le Cameroun¹⁶. D'autre part, on observe généralement qu'une crise durable supprime des emplois dans ce même secteur moderne, engendrant un accroissement de la proportion de la population active dans le secteur informel pris dans sa globalité. Là encore, ce phénomène est relevé au Cameroun¹⁷. Existe-t-il des effets particuliers de transmission entre secteur moderne et secteur transitionnel en période de crise? Au Gabon, pays qui connaît lui aussi une crise économique depuis la fin des années 1980, on observe par exemple un accroissement de la part du secteur informel dans le P.I.B. par branches d'activités marchandes:

¹⁵ Ibid.

¹⁶ DIAL: L'industrie camerounaise dans la crise (1984-1992), DIAL, Paris, sept.1993.

¹⁷ F.Roubaud: Le marché du travail à Yaoundé, 1983-1993, DIAL(Paris)/DSCN(Yaoundé), 1993.
A.Kingne: Mobilité de l'emploi à Yaoundé, DIAL/DSCN, 1993.

Tableau n°53: Part du secteur informel au Gabon par branches d'activités marchandes, période 1983-1992 (%)

Année Branche	1983 (a)	1984 (a)	1986 (a)	1988 (a)	1989 (b)	1990 (c)	1991 (d)	1992 (d)
Agriculture, élevage et pêche	95,3	95,1	92,1	92,7	92,1	92,1	84,0	52,0
Industrie manufacturière	14,3	11,3	15,8	18,3	20,3	20,0	19,2	19,0
B.T.P.	17,8	15,5	21,1	43,1	38,3	38,8	37,1	36,5
Commerce	16,6	33,3	40,1	40,6	45,6	45,5	45,3	45,1
Transports ¹⁸	15,3	14,0	14,1	25,9	29,8	29,9	29,3	29,2
Services ¹⁹	49,0	57,6	58,0	67,7	57,8	60,4	58,8	57,3
Val. ajoutée hors pétrole	29,4	30,7	34,8	42,0	40,3	41,0	39,8	39,0

Source: Marchés Tropicaux et Méditerranéens, 22.02.1991

a: définitif b: provisoire c: estimé d: prévu

Ainsi, hormis les activités agricoles, d'élevage et de pêche, les autres activités du secteur informel ont accru par branche leur poids dans le P.I.B.. Une telle étude n'a pas été réalisée au Cameroun, mais le déclin des activités modernes laisse supposer qu'une semblable évolution est plausible. D'ailleurs, "Marchés tropicaux et méditerranéens²⁰" titre, à propos du Cameroun, "Entreprises: conjoncture morose en 1991 due à la concurrence du secteur informel". On apprend que pour les 104 entreprises adhérentes du SYNDUSTRICAM (principal syndicat des industries et PME-PMI au Cameroun), le chiffre d'affaires entre 1990 et 1991 a baissé de 7,5%, les effectifs de 7,9%. Les principaux secteurs touchés sont le textile et l'alimentaire.

¹⁸ et Télécommunications, ces dernières étant des activités strictement modernes, mais intégrées dans le calcul de la proportion.

¹⁹ nets des intérêts bancaires.

²⁰ 29.05.1992, p.1405.

Tableau n°54: Etude par branche d'activité du poids du secteur informel dans l'économie camerounaise (en million de FCFA)

Agrégats Branches	PIB total	PIB informel	% informel
01 à 05	789.030	732.011	92,8
06	321.469	37.182	11,6
07 à 23	583.311	98.201	16,8
24	111.117	39.304	35,4
25 à 26	567.621	323.115	56,9
27	264.688	127.024	48,0
28 à 29	339.685	150.540	44,3
30	90.204	24.590	27,3
31	518.286	12.573	2,4
TOTAL	3.585.411	1.545.140	43,1

Source: Enquête DSCN, Yaoundé, 1989-1990²¹

Branches 01 à 05: Secteur primaire

- // 06 : Secteur des industries extractives
- // 07 à 23: Secteur des industries manufacturières
- // 24 : Secteur des B.T.P.
- // 25 à 26: Secteur des commerces, restaurants et hotels
- // 27 : Secteur du transport et des télécommunications
- // 28 à 29: Secteur des affaires immobilières, services aux entreprises, assurances et banques
- // 30 : Secteur des services rendus à la collectivité
- // 31 : Secteur des services non marchands

²¹ dans D.Tchuinou & D.Nguenevit: Le secteur informel dans l'économie camerounaise, Séminaire sur l'emploi et le secteur informel au Cameroun, DIAL / DSCN, novembre 1993.

Mais rien n'indique véritablement que le secteur informel ait bénéficié de cette diminution de l'activité moderne. Si nous ne connaissons pas l'évolution du secteur informel dans le poids de l'économie camerounaise, nous pouvons caractériser l'importance de l'économie informelle dans le PIB camerounais pour l'année 1990.

Le tableau ci-dessus est fourni à titre indicatif. Il ne nous apporte en effet aucune information précise sur le poids du secteur transitionnel dans l'économie camerounaise. Il confirme cependant l'importance du secteur informel au Cameroun²², et permet de connaître les différents secteurs où les activités informelles sont dominantes (secteur primaire, secteur des commerces, restaurants et hôtels; on peut raisonnablement imaginer que la branche transport est, elle aussi, majoritairement informelle).

Comment réagit le secteur de transition en période de crise dans le secteur moderne? Comment varie la demande qui s'adresse aux activités transitionnelles?

Notre analyse se situera à deux niveaux, essentiellement théoriques en raison de la faiblesse des données dont nous disposons sur ces aspects. Nous chercherons à savoir, d'une part, dans le cas où la demande est toujours présente, s'il existe un effet de substitution entre les faillites d'activités modernes et la création d'entreprises transitionnelles; nous étudierons d'autre part les effets induits d'une crise dans le secteur moderne sur le revenu des entrepreneurs transitionnels.

Mais commençons par nous livrer à un exercice d'économie-fiction, pour tenter d'évaluer le degré de résistance du secteur de transition dans une situation où le niveau de la demande est extrêmement faible.

²² Depuis 1990, date de l'enquête DSCN, l'économie informelle a certainement accru son poids au détriment de l'économie moderne. Aussi, nous pouvons peut-être caractériser l'économie camerounaise d'économie à dominante informelle.

1) Capacité de résistance des entreprises transitionnelles à la crise

Quelles sont les capacités de réaction des entreprises transitionnelles face à une chute importante de l'activité économique, caractérisée par une diminution de la demande sans précédent pour tous les produits ou services fournis par le secteur de transition? Jusqu'à quel point peuvent-elles s'accomoder d'une telle situation? Il serait intéressant de rechercher une limite au-delà de laquelle l'entreprise ferait des pertes, après avoir épuisé les moyens classiques de réduction des coûts de production.

Pour déterminer cette limite, nous allons rechercher le chiffre d'affaires minimum que l'entreprise doit réaliser pour couvrir ses frais incompressibles et assurer au patron un salaire minimum.

Les hypothèses de base sur la situation générale

Cette situation extrême se traduirait par une baisse généralisée du pouvoir d'achat, des licenciements massifs dans le secteur moderne. Le secteur transitionnel serait obligé, suite au marasme, de se séparer de ses ouvriers salariés (qu'il ne pourrait plus rémunérer), et ne fonctionnerait plus qu'avec des apprentis (qui ne perçoivent aucun salaire) et éventuellement des tâcherons.

Le bénéfice de l'entreprise serait nul, le bénéfice net et la rentabilité du capital négatifs²³.

Enfin, cette crise étant aiguë, la clientèle de ces activités, afin de réduire au maximum le prix d'achat du produit, fournirait elle-même la matière première nécessaire (en récupérant certains produits de base ou en se rendant directement chez le fournisseur).

²³ Ces variables sont commentées à l'annexe n°1.

A partir de ces hypothèses extrêmes, nous proposons de rechercher le chiffre d'affaires minimum que devrait réaliser l'entreprise transitionnelle pour avoir une rentabilité nulle, sans être déficitaire.

Les hypothèses sur les variables

Nous utiliserons la formule suivante du chiffre d'affaires annuel:

$$CA = B + Am + T + MP + PR + W + L + FE \quad (1) \quad \text{où}$$

CA: Chiffre d'affaire annuel;

B : Bénéfice annuel (équivalent à l'épargne et au "salaire" du patron);

Am: Amortissement annuel;

T : Impôts annuels;

MP: Matières premières consommées;

PR: Pièces de rechanges;

W : Rémunération annuelle du personnel;

L : Loyer annuel du local et/ou du terrain;

FE: Frais d'exploitation annuels.

Très rares sont les entrepreneurs qui nous ont communiqué les frais engagés dans les pièces de rechange, et lorsque c'était le cas, les sommes étaient très faibles. Le système "D" représente la principale méthode de réparation du matériel défectueux, avec un coût proche de zéro. Aussi, la variable "Pièces de rechange" peut-elle disparaître dans l'équation (1).

Nous faisons d'autre part les hypothèses suivantes:

- l'Etat, en situation de cessation de paiement, laisse les patentes perçues sur les entreprises transitionnelles au même niveau (alors que dans une situation de crise grave, il aurait été logique de les diminuer),
- les propriétaires des locaux de production ne diminuent pas les loyers.
- nous allouons au patron un salaire théorique minimum (voir point 9 annexe n°2) censé couvrir ses dépenses courantes.

Le chiffre d'affaires minimum CA_m au-delà duquel l'entreprise serait en perte doit être égal à la somme des coûts incompressibles, soit

$$CA_m = A_m + T + L + W_t + FEm \quad (2) \quad \text{où}$$

FEm : Frais d'exploitation annuel minimum;

W_t : Salaire théorique du patron.

Afin d'effectuer une comparaison correcte entre les chiffres d'affaires, nous devons enlever la valeur des matières premières dans l'équation (1), qui devient:

$$CA' = B + A_m + T + W + L + FE \quad (3)$$

Les variables A_m , T , et L sont identiques dans les équations (1), (2) et (3). Nous avons alors deux inconnues à déterminer, FEm et CA_m . Pour cette résolution, il nous faut encore faire une dernière hypothèse, celle de la proportionnalité entre chiffre d'affaires et frais d'exploitation:

$$FE = xCA' \quad (4) \quad \text{et}$$

$$FEm = xCA_m \quad (5)$$

Cette hypothèse est correcte dans la mesure où les frais d'exploitation, pour les activités de production, représentent essentiellement la consommation d'électricité nécessaire au fonctionnement des machines. Par conséquent, lorsque la demande est forte, ces frais sont élevés, et lorsque la demande diminue, les frais d'exploitation aussi.

Nous pouvons alors calculer le coefficient de proportionnalité x grâce à l'équation (4), tandis que la détermination de FEm n'est plus nécessaire:

$$x = FE/CA'$$

L'équation (2) devient:

$$\begin{aligned} \text{CAm} &= \text{Am} + \text{T} + \text{Wt} + \text{L} + \text{xCAm} \\ \Rightarrow (1-\text{x})\text{CAm} &= \text{Am} + \text{T} + \text{Wt} + \text{L} \\ \Rightarrow \text{CAm} &= (\text{Am} + \text{T} + \text{Wt} + \text{L}) / (1-\text{x}) \quad (6) \end{aligned}$$

Les résultats que nous obtenons, exprimés par quartile d'actif total actuel, sont les suivants:

Tableau n°55: Moyenne (écart-type) et variation du chiffre d'affaires, de la productivité du capital par quartile d'actif total actuel dans le secteur de transition²⁴.

	CAm (FCFA)	Variation du CA %	Productivité du capital (PK)	Variation de la PK %
Q1	473.993 (119.022)	-0,33% (0,24)	0,242 (0,092)	-0,89 (0,06)
Q2	676.362 (262.088)	-0,50 (0,29)	0,151 (0,062)	-0,90 (0,05)
Q3	903.735 (445.263)	-0,47 (0,16)	0,116 (0,057)	-0,84 (0,08)
Q4	1.278.287 (949.808)	-0,51 (0,29)	0,100 (0,069)	-0,82 (0,12)

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

Pour pouvoir couvrir tous les frais incompressibles, et à condition que le patron perçoive un salaire minimum (compris entre 50.000 et 60.000 FCFA selon les activités), le chiffre d'affaires peut subir une diminution d'environ 30 à 50% selon le capital immobilisé. Remarquons qu'un actif immobilisé faible (Q1) laisse une marge de manoeuvre plus réduite à l'entrepreneur en situation de chute de la demande. Les entreprises transitionnelles les mieux équipées, les plus capitalisées, devraient pou-

²⁴ Nous avons enlevé de notre échantillon, à cause de résultats aberrants, une entreprise dans Q1 où le CAm était quatre fois supérieur au CA, et une entreprise dans Q2 où le CAm était devenu négatif (et supérieur en valeur absolue à CA).

voir traverser une crise encore plus aigue²⁵ (à condition qu'il y ait réduction de la masse salariale) avec moins de difficultés que les entreprises ayant peu investi, même si leur outil de production est sous-utilisé.

Si le bénéfice de l'entreprise, dans cette situation extrême, devient nul, et la rentabilité du capital négative, la productivité du capital, même si la tendance est identique à celle observée au moment de l'enquête, chute brutalement de 80 à 90%. Ce résultat est logique, puisque le capital immobilisé n'est plus que rarement sollicité par les quelques clients qui passeraient une commande.

D'autre part, si la productivité du capital diminue sensiblement, on remarque que cette baisse est d'autant plus importante que l'actif immobilisé est faible. Ce résultat, qui pourrait paraître paradoxal, est logique. En effet, la productivité du capital en situation normale est très élevée pour un faible capital immobilisé; il est normal que sa variation à la baisse soit alors plus grande que pour un capital immobilisé important, dont la productivité est normalement plus faible.

Enfin, les limites de cet exercice sont nombreuses. Tout d'abord, il représente un phénomène statique, et le passage d'une situation "normale" à une situation de crise sans précédent de la demande devrait imposer des variables dynamiques. Ensuite, il ne permet pas de dire si cette situation est vraiment plus favorable pour les activités les plus capitalisées ou les moins capitalisées. La lecture brute des variations du chiffre d'affaires nous incite à croire que les entreprises à niveau d'actif important disposent d'une plus grande marge de manoeuvre. Mais cette interprétation pourrait être fautive dans la mesure où nous ne savons pas quelle catégorie d'entreprises (par niveau d'actif) serait le plus durement et le plus rapidement touchée par cette baisse de la demande. Quel type de produit (et de quelle qualité) serait alors consommé, et dans quelle quantité? Comment s'adapterait la

²⁵ N'oublions pas que les valeurs des variables utilisées pour les estimations du chiffre d'affaires minimum reflètent déjà une situation de crise dans les entreprises.

production de biens et services à une telle situation. Il est évident que la qualité et les prix diminueraient. Mais dans quelle proportion?

Autant de questions auxquelles nous ne sommes pas en mesure de répondre avec cet exercice d'une trop grande simplicité, qui a tout de même le mérite de nous montrer que le chiffre d'affaires des entreprises transitionnelles devrait baisser environ de moitié pour que celles-ci puissent survivre en attendant une éventuelle reprise de l'activité. Si cette proportion s'avère exacte, alors il convient de souligner la capacité de résistance de ces petites entreprises aux aléas de la conjoncture. Cette capacité de résistance est d'autant plus importante que les chiffres qui sont à la base des calculs sont déjà le reflet d'une situation de crise.

Les obstacles créés par une récession économique sont beaucoup plus durement ressentis par les entreprises modernes. Comment le secteur transitionnel peut-il tirer profit d'un tel "avantage comparatif"?

2) Fermeture d'activités modernes et création d'activités transitionnelles en période de crise

La crise économique peut-elle provoquer un effet de substitution entre activité moderne et activité de transition? Une activité moderne peut disparaître partiellement ou totalement du secteur moderne, pour des raisons économique, politique (abandon pour des pertes trop importantes, ..., d'une firme publique en situation de monopole), ou stratégique (c'est le cas surtout pour certaines activités entièrement dominées par des firmes étrangères, qui décident de fermer leurs unités de production et de se déployer dans d'autres pays). Dans ce cas, des activités informelles, à condition qu'elles aient les possibilités de créer des produits ou services équivalents, investissent ce nouveau marché, pourvu que la demande existe toujours. On assiste alors à un développement et une création d'unités de production informelles, généralement situées dans le secteur de transition à cause d'un niveau d'actif immobilisé relativement important.

Pour quelles raisons des entreprises modernes font-elles faillite alors que la demande ne s'est pas effacée (condition pour que le marché soit capté par les entreprises transitionnelles, ou informelles involutives, mais porteuses d'une technologie faiblement capitalistique)? Il y a deux raisons.

i- La première est évidente: le pouvoir d'achat des consommateurs a baissé; les entreprises modernes, qui ont des coûts fixes importants, sont dans l'impossibilité de diminuer leurs prix jusqu'au niveau désiré par la demande. L'offre de type moderne va alors être relayée par une offre de type transitionnelle, où les mêmes biens ou services seront proposés à des prix plus bas. Ce raisonnement est valable lorsque les entreprises modernes sont de taille petite ou moyenne.

ii- La deuxième raison concerne les entreprises ayant atteint un stade semi-industriel ou industriel. Il est fréquent que ce type d'entreprise propose un produit ou un service principal (là où la création de valeur ajoutée est la plus forte, ou le produit le plus rentable sur le plan des bénéfices), et des produits ou des services annexes. Lorsque la vente du produit ou du service principal n'est plus rentable à cause d'une demande insuffisante, l'entreprise, généralement une multinationale, décide de fermer son unité de production pour se redéployer ailleurs²⁶. La rentabilité des produits ou services annexes était réelle, mais insuffisante pour compenser les pertes dues à la baisse de la demande sur le produit ou service principal. Le marché du produit ou service principal, généralement à forte intensité technologique, ne sera pas capté par le secteur transitionnel, ni même par les petites ou moyennes entreprises modernes, parce que nécessitant des investissements trop lourds par rapport à l'intensité de la demande. Par contre, le marché des produits ou services annexes, où la demande est suffisamment importante, sera capté dans des proportions variables par le secteur transitionnel (et peut-être par une partie des activités informelles involutives, comme on le montrera plus loin) et par le petit secteur moderne. C'est ce que nous avons constaté au

²⁶ La demande qui s'adresse à ces entreprises provient en partie de la puissance publique. Celle-ci connaît une crise financière grave, entraînant une forte diminution de sa demande.

niveau de l'activité mécanique automobile au Cameroun, dans les deux plus grandes villes, Yaoundé et Douala, comme nous le montrons ci-après²⁷.

Mais pour que l'on assiste à une création d'activités transitionnelles ou modernes (mais de petite taille), il est nécessaire que les structures économiques existantes soient insuffisantes pour satisfaire l'accroissement de demande (en respectant ses exigences en termes de prix et de qualité) résultant de la fermeture d'activités industrielles. Dans le cas contraire, c'est-à-dire lorsque les structures existantes peuvent satisfaire ce surplus de demande (dans des conditions de prix et de qualité acceptables par les consommateurs), donc à condition que ces entreprises (transitionnelles, modernes) aient des capacités de production sous-utilisées ou de réelles possibilités de croissance, alors la création de nouvelles activités est beaucoup moins probable. Cette création peut quand-même s'effectuer, mais la concurrence s'en trouvera accrue, et il sera difficile aux nouvelles entreprises (expérience plus faible, clientèle non fidélisée, ...) de tenter de capter à leur profit la part de marché libérée.

Nous sommes en mesure de caractériser l'évolution des activités informelles à Yaoundé de la menuiserie (bois et métal) comme des garages entre 1978 (recensement B.I.T.), 1983 (recensement Centre d'Economie du Développement), et 1991 (recensement Fondation Friedrich-Ebert). Cet intervalle couvre donc une période d'expansion économique (1978-1983), et une période de récession économique (1983-1991²⁸). Nous compléterons

²⁷ Il semblerait que ce phénomène se soit également amorcé à Douala au niveau des menuiseries industrielles. Consécutivement à la chute du secteur BTP, celles-ci n'ont plus de commandes suffisamment importantes pour assurer la rentabilité de l'activité. La demande des particuliers et des petites entreprises (découpe de bois) s'adressant aux menuiseries industrielles est insuffisante. Aussi, la fermeture est inévitable, alors que des marchés "secondaires" sont encore rentables. Ces derniers vont alors être captés par des entreprises de taille réduite.

²⁸ Pour être exact, la période de récession commence vraisemblablement au Cameroun à partir de l'année 1985.

la compilation fournie par J-P.Lachaud²⁹ pour la période 1978-1983³⁰.

Tableau n°56: Recensement du secteur informel menuiserie et mécanique auto, 1978, 1983 et 1991, et taux de croissance annuel moyen (TCAM en %)

Catégorie d'activités	1978	1983	1991	TCAM 78-83	TCAM 83-91	TCAM 78-91
Menuiserie	534	780	1046	7,8	3,7	5,3
- bois	423	653	312	9,1	-8,8	-2,3
- métal	111	127	734	2,7	24,5	15,6
Garages	212	283	1390	5,9	22,0	15,6
- mécanique générale	145	104	335	- 6,4	15,7	6,7
- autres ³¹	67	179	1055	21,7	24,8	23,6

Sources: B.I.T. 1978

C.E.D. 1983

Fondation Friedrich-Ebert 1991³²

Pendant les cinq années composant la période de croissance (1978-83), les activités de transition se sont accrues, sauf la mécanique générale. Cette fermeture de 45 garages informels de mécanique générale s'explique peut-être par une croissance d'activités similaires dans le secteur moderne pendant la même période de croissance du P.N.B. par habitant³³. D'une manière

²⁹ Op.cit., 1984, p.6.

³⁰ Signalons encore qu'un recensement complet des activités informelles à Yaoundé a été effectué à la mi-1993 (enquête DIAL/DSCN). Malheureusement, nous n'avons pas pu nous procurer les résultats de ce recensement par activités.

³¹ Tolerie, soudure, électricité, radiateurs. Concernant le recensement de 1991, nous avons intégré dans cette rubrique les garages spécialisés dans la réparation des roues.

³² Ces chiffres sont issus de l'article de Kengne Fodouop: Le secteur informel porteur de technologies de la ville de Yaoundé. Bilan d'une enquête, Fondation Friedrich-Ebert, Yaoundé, octobre 1992.

³³ Pourtant, Maldonado (1987, op.cit., p.94) montre à partir des données B.I.T. de 1978 sur Yaoundé le dynamisme des activités de services: «Le taux avoisine 30% par an pour les créations de nouvelles unités et 10% par an pour les disparitions.

générale, il est ici confirmé que lors d'une phase d'expansion économique, la croissance profite à la fois au secteur moderne (mais nous n'avons pas pu recueillir les chiffres permettant de le montrer) et aux activités porteuses de technologies dans le secteur informel. Mais nous ne pouvons pas savoir si ces créations dans la menuiserie ou la mécanique correspondent véritablement au secteur de transition, ou si ce sont des activités avec un capital immobilisé assez faible³⁴ (inférieur à 100.000 FCFA).

En ce qui concerne la période de récession (1983-1991), on constate un fait marquant: le nombre d'ateliers de menuiserie-bois qui ont fermé est plus important que le nombre d'ateliers créés dans la même activité. Nous ne connaissons pas la raison de ce retournement surprenant de situation³⁵. Sinon, le reste des activités connaît un taux de croissance annuel moyen très élevé. Ces chiffres confirment l'analyse théorique selon laquelle, en période de récession, le nombre des entreprises dans le secteur moderne diminue au profit d'une augmentation du même type d'activité dans le secteur informel.

Il aurait été intéressant de disposer des statistiques concernant l'évolution du nombre de ces activités (menuiserie bois, métal, garage automobile) dans le secteur moderne, afin d'établir une étude comparative des situations dans les deux secteurs (en termes de création-destruction d'activités comparables). Mais il ne nous a pas été possible de recueillir ces informations pour le Cameroun.

Cependant, nous formulons l'hypothèse que la crise (à travers une baisse du pouvoir d'achat) atteint plus durement le secteur moderne, pour des raisons provenant de la demande globale et des contraintes internes aux entreprises modernes.

L'évolution accélérée (31%) des réparations de véhicules, à peine atténuée par les sorties (1,5%) montre également la forte attirance qu'exerce ce secteur.»

³⁴ Cette réserve est également valable pour le recensement effectué en 1991.

³⁵ Apparemment, cela n'est pas dû à un effondrement du secteur de la construction, puisque le nombre de menuiseries métal est en très forte augmentation.

La demande globale peut schématiquement se décomposer en deux: une demande compressible, et une demande incompressible. La première est caractérisée par les agents qui consomment des biens et services où la technologie prend une part importante, où la valeur ajoutée est élevée. Cette demande compressible s'adresse principalement au secteur moderne "industriel", et plus rarement au secteur transitionnel. La demande incompressible est destinée à satisfaire les besoins essentiels des individus; elle est constituée des produits vivriers, et des biens et services de première nécessité. Elle s'adresse alors principalement au secteur informel involutif, et, dans une proportion moindre, au secteur transitionnel. Lors d'une baisse de la demande globale, c'est la demande compressible qui va fortement diminuer, et atteindre directement l'activité du secteur moderne.

Or, les entreprises de ce secteur ont des frais fixes importants que l'on peut difficilement réduire (amortissement du capital, remboursement de crédit bancaire, salaires dans une moindre mesure). Une situation de crise prolongée doit alors provoquer des faillites d'activités modernes. Ces faillites ont essentiellement trois raisons:

- une accumulation d'impayés (privés ou publics),
- une compression des coûts fixes limitée,
- et un recours presque impossible au crédit bancaire, qui accentue les problèmes posés par les besoins en fonds de roulement de plus en plus difficiles à satisfaire par un financement sur fonds propres.

Cette situation dans le secteur moderne engendre de nombreux licenciements d'une main d'oeuvre qualifiée, qui dispose d'un certain capital (épargne personnelle et indemnités de licenciement), d'un savoir-faire et d'une expérience professionnelle appréciables. Le marché de l'emploi moderne étant en dépression³⁶, les conditions semblent réunies pour que certains "dégraissés"³⁷ se lancent dans la création d'une activité transitionnelle ou informelle (involutive; cf. ci-après le processus de dispersion

³⁶ cf.A.Kingne, 1993, op.cit. et F.Roubaud, 1993, op.cit.

³⁷ Les victimes d'un licenciement au Cameroun.

des tâches au sein d'un même métier) correspondant à leur capacité professionnelle. Cette situation est d'autant plus probable lorsque certaines activités intégrées au secteur moderne disparaissent dans leur majorité.

Ce dernier phénomène a été remarqué à Yaoundé (mais la situation est totalement différente à Douala) dans l'activité mécanique-auto, où toutes les succursales des marques étrangères (sauf les marques japonaises) ont quitté la capitale politique. La principale ressource de ces entreprises consistait dans la vente de véhicules neufs importés; mais elles assuraient aussi la vente de pièces détachées, l'entretien et la réparation des véhicules. Ces fermetures ont provoqué une insatisfaction des besoins de la clientèle habituelle de ces entreprises au niveau du marché "secondaire" (vente de pièces détachées, entretien et réparation). Les mécaniciens (en général les chefs d'atelier) expérimentés et licenciés ont alors créé des garages transitionnels, en reconstituant l'équipe d'ouvriers qu'ils dirigeaient dans l'ancien garage de leur succursale, et en récupérant l'ancienne clientèle satisfaite de leurs services. Cependant, ce transfert d'activités modernes, en période de crise, vers le secteur de transition pourrait être freiné par l'apparition d'activités informelles peu capitalisées, mais très spécialisées.

En effet, nous remarquons, dans le tableau précédent, que l'accroissement des garages de réparation automobile profite surtout, sur l'ensemble de la période (1978-1991), aux activités très spécialisées de la mécanique, et beaucoup moins aux garages de mécanique générale. On assiste alors à un fractionnement, à une spécialisation des tâches dans cette activité informelle particulière, phénomène qui est certainement apparu dans la période 1978-1983, où l'on constate déjà la création rapide d'activités peu capitalisées (à partir d'une base restreinte: 67 cas en 1978) relatives à la mécanique-auto.

Ce processus très particulier de dispersion des différents travaux inhérents à un métier spécifique (ici mécanicien-auto) en autant d'activités informelles (ou transitionnelles) autonomes est caractéristique du secteur informel. Il permet d'assouvir le désir d'indépendance de nombreux actifs de ce sec-

teur, tout en fournissant un service très ciblé répondant aux besoins du consommateur (qui tente de trouver un produit ou un service de qualité proche, mais à des prix beaucoup plus faibles, en raison de sa perte de pouvoir d'achat).

Si ce processus d'éclatement d'une activité particulière en de multiples activités informelles involutives, mais fortement spécialisées dans la production d'un nombre restreint de biens ou de services, s'avérait être dominant dans une stratégie de reconquête informelle de marchés laissés vacants à cause de la faillite d'activités modernes, alors le secteur de transition pourrait connaître une croissance assez faible en période de crise dans le secteur officiel.

Mais ce type de processus d'éclatement d'une activité peut-il se généraliser à l'ensemble des activités transitionnelles, et donc provoquer une mutation de cette frange dynamique de l'informel pouvant engendrer sa disparition (par la création d'une multitude d'unités involutives où l'accumulation de capital serait rendue plus difficile du fait d'une concurrence accrue et d'une taille de l'activité plus réduite)?

Le risque existe pour les activités transitionnelles qui proposent une gamme de services ayant un trait commun (la réparation mécanique, la réparation électrique), mais qui peuvent se décomposer en une multitude de services autonomes (réparation des freins, réglage de la carburation, embrayage, ..., pour la mécanique automobile, appareils ménagers, radio, télévision, ..., pour la réparation électrique³⁸). Lorsque les activités transitionnelles ne sont pas "multi-services", mais rendent un service

³⁸ Signalons que ce processus de dispersion des tâches en de multiples unités de production très spécialisées existe au sein de la réparation électrique à Yaoundé et Douala. Ces activités ne disposent en général que de la force de travail du patron, souvent jeune, et d'un outillage sommaire. Il n'y a pas d'immobilisation en capital et les revenus dégagés sont faibles. D'ailleurs, nous n'avons pas trouvé d'atelier de réparation électrique répondant aux conditions d'appartenance au secteur de transition. La dispersion des tâches dans la réparation électrique a peut-être empêché l'émergence d'activités transitionnelles spécialisées dans ce type de service, à cause d'une importante concurrence au niveau des activités "mono-services", annihilant tout processus d'accumulation de capital.

unique, le processus d'éclatement devient impossible: c'est le cas, par exemple, pour les entreprises de transport. Dans les activités de production, ce processus paraît beaucoup plus difficilement réalisable, dans la mesure où la confection d'un produit nécessite de nombreuses opérations différentes, faisant généralement intervenir de manière synchrone un certain équipement technologique coûteux et un ensemble de connaissances techniques. En revanche, les activités du bâtiment se prêtent assez facilement à ce processus d'éclatement, comme l'ensemble des activités de commerce, mais à condition que ce ne soit pas au détriment d'une augmentation des prix³⁹.

D'une façon générale, le processus d'éclatement d'une activité transitionnelle en de nombreuses activités informelles involutives est possible lorsque:

- le capital à réunir est assez faible;
- les connaissances techniques (lorsqu'elles sont nécessaires) peuvent s'acquérir rapidement;
- la demande continue d'être satisfaite (en termes de qualité et de prix), malgré ce fractionnement des tâches.

Dans le cas contraire, c'est-à-dire si ce processus d'éclatement d'une activité s'avérait être marginal, l'effet de substitution entre faillite d'entreprises modernes et création d'entreprises transitionnelles pourrait avoir des répercussions sur le niveau des bénéfices des entrepreneurs transitionnels. Plus généralement, comment se traduirait une baisse de la demande dans le secteur moderne sur les revenus des patrons du secteur de transition?

³⁹ Ainsi, on peut penser qu'une quincaillerie "généraliste" transitionnelle obtiendra des prix plus avantageux de son fournisseur si elle lui achète de nombreux produits, qu'une quincaillerie informelle spécialisée dans la vente de clous et de vis. Les prix de vente du premier quincaillier pourront alors être plus faibles que les prix de vente du second.

3) Les conséquences d'une diminution de la demande dans le secteur moderne sur les revenus des entrepreneurs transitionnels

G.A.Cornia⁴⁰ estime que lorsque le secteur moderne connaît une crise, celle-ci est transmise indirectement au secteur informel, notamment à la partie de celui-ci qui est fréquemment en relation avec le secteur moderne, ~~soient~~ les activités transitionnelles; il confirme en partie notre analyse précédente.

Cette transmission s'effectue, toujours selon Cornia, par l'intermédiaire d'une diminution de la demande globale, provoquée par des licenciements et des baisses de salaire dans le secteur moderne. La perte de pouvoir d'achat de nombreux salariés, clients du secteur transitionnel, induit une diminution de la demande en biens et services dans ce secteur. Ajoutons qu'en effet, une partie des biens et services fournis par ce secteur peuvent paraître secondaires (ou trop chers) pour quelqu'un qui a perdu son emploi et qui cherche avant tout à assurer sa survie, tandis que les prestations offertes par la majorité du secteur informel involutif peuvent être incluses dans un panier de consommation "incompressible" (la demande qui s'adresse à la partie peu capitalisée du secteur informel ne devrait donc pas diminuer).

Mais Cornia estime encore qu'en période de récession, une concurrence accrue (basée surtout sur les prix) peut s'engager entre produits informels (i.e. transitionnels) et produits modernes équivalents. Dans ce cas, du fait d'une part de la crise, et d'autre part de prix moins élevés dans le secteur informel (de transition), celui-ci pourrait voir la demande pour sa production augmenter. Ce raisonnement peut être vérifié pour les individus du secteur moderne qui n'ont pas été licenciés, mais qui ont vu leur salaire diminuer (essentiellement les fonctionnaires⁴¹). Mais nous ne connaissons pas les incidences d'un tel

⁴⁰ G.A.Cornia: L'ajustement à visage humain, Economica, Paris, 1987, p.114 et suiv.

⁴¹ Consulter pour les licenciements et les baisses de salaires chez les fonctionnaires Marchés tropicaux et méditerranéens

changement dans les habitudes d'achat sur les revenus et l'accumulation dans le secteur de transition; nous ne connaissons pas non plus l'évolution quantitative globale des activités transitionnelles. Il y a deux possibilités dans l'hypothèse où la demande pour les produits transitionnels augmente:

i- en période de crise dans le secteur moderne, les licenciements incitent les ouvriers qualifiés à s'installer à leur propre compte et provoquent un regain de création d'unités de production dans le secteur de transition. Dans ce cas l'accroissement de la demande de produits transitionnels est compensée par le nombre croissant d'entreprises proposant biens et services à des prix plus faibles, et le revenu des entrepreneurs transitionnels diminue (suite à une augmentation de la concurrence) ou reste stable;

ii- s'il n'y a pas ce surplus de création d'unités de production, alors l'accroissement de la demande en produits transitionnels pourra induire un accroissement des revenus de ce même secteur.

Nous venons d'analyser le cas où les entreprises concurrentes du secteur transitionnel sont situées dans le secteur moderne. Or, il se peut qu'en période de crise, les entreprises transitionnelles soient prises dans un "étau concurrentiel". En effet, si le processus d'éclatement d'une activité (relevé ci-dessus) s'avérait important, les activités transitionnelles seraient alors concurrencées, d'une part, par les petites entreprises modernes sur le segment le plus rentable de leur demande (les clients les plus fortunés, qui ont la possibilité de s'adresser aux deux secteurs)⁴², et d'autre part, par les activités informelles peu capitalisées, mais spécialisées dans la production d'un bien ou d'un service, sur un segment de demande moins rentable (à cause de clients moins solvables). Dans ce cas de figure, il est fortement probable que le revenu

du 08.02.1991, 12.04.1991, 19.07.1991, 03.01.1992, 15.01.1993.

⁴² Remarquons que l'acceptation de cette hypothèse de travail sous-entend une diminution du nombre des entreprises modernes sur un marché ciblé, signifiant par là-même une atténuation de la concurrence des entreprises modernes par rapport à la situation précédente.

des entrepreneurs transitionnels connaisse une stagnation ou une diminution.

Dans l'hypothèse la plus favorable où un accroissement du revenu des patrons transitionnels serait constaté, cette augmentation sera limitée dans le temps si la récession du secteur moderne se prolonge. En effet, la perte de pouvoir d'achat durable des salariés du moderne ne peut pas être compensée par une création de revenus équivalents dans le secteur transitionnel, qui fonctionne en partie grâce aux revenus générés par les activités modernes. D'autre part, si une partie du secteur informel a un degré d'autonomie important (les ménages qui vivent de revenus informels achètent dans l'informel), et peut ignorer la récession jusqu'à une certaine limite, le secteur de transition, qui entretient de nombreux liens avec le secteur formel, sera lui aussi touché à terme par la crise entraînant une perte de pouvoir d'achat généralisée.

Nous devons ici souligner le rôle important du secteur moderne dans la croissance du secteur transitionnel, grâce à la distribution de revenus qu'il génère. Ainsi, contrairement à ce que laissent croire de nombreuses analyses, le secteur informel (ici considéré dans sa partie la plus dynamique) ne serait pas soumis à la "dictature" du secteur moderne. Par contre, nous pouvons remarquer que le secteur transitionnel est dans une certaine mesure subordonné au secteur moderne (ou plus généralement à la bonne santé économique du pays), puisqu'il a besoin en partie de ses revenus pour s'accroître, confirmant ainsi en partie la thèse de la dépendance.

Nous avons montré, dans le chapitre précédent, que le secteur moderne est le premier fournisseur en équipement productif comme en matières premières du secteur de transition. Celui-ci n'est donc absolument pas autonome par rapport au secteur moderne, contrairement à certaines activités du secteur informel involutif (commerce vivrier, petits services divers, ...)⁴³.

⁴³ La théorie de la subordination du secteur informel (ici transitionnel) au secteur moderne trouve encore là une confirmation. Mais, plutôt que de parler de subordination, terme chargé d'idéologie et très négatif envers les activités

Aussi, d'un point de vue général, lorsque le secteur capitaliste est victime de l'inflation (elle était en moyenne égale à 5,6% pendant la décennie 80⁴⁴), et c'est souvent le cas en période de crise et de restrictions des produits modernes, il la transmet automatiquement par le biais des diverses fournitures vendues aux activités transitionnelles. Le secteur de transition voit alors ses coûts de production augmenter, et l'entrepreneur peut adopter deux stratégies différentes pour contrer cette situation:

i- Si l'élasticité-prix de la demande pour son produit ou service est forte, il aura intérêt, s'il veut maintenir son niveau de production, à ne pas augmenter le prix de ses produits ou services, tout en risquant de voir son niveau de revenu diminuer. S'il désire malgré tout maintenir sa marge bénéficiaire, il devra augmenter ses prix de vente. Dans ce dernier cas, pour garder le même niveau de revenu, il devra attirer une clientèle plus fortunée que la précédente (à cause d'une augmentation des prix), et par conséquent accroître la qualité de ses produits sans augmenter à nouveau les coûts de production, ce qui paraît difficilement réalisable. Dans le cas contraire, il connaîtra une baisse du niveau de son revenu engendrée par une clientèle plus restreinte.

ii- Si l'élasticité-prix de la demande est faible (ce qui suppose entre autres une faible concurrence, comme une rareté du produit), l'entrepreneur transitionnel pourra augmenter le prix de ses produits ou services, dans une certaine limite, pour maintenir le niveau de son revenu. Mais ce cas de figure est assez irréaliste dans le secteur de transition, où la concurrence entre les activités est grande.

Tentons de résumer les analyses précédentes grâce à l'étude des deux principales forces dirigeant la demande en situation de crise, soient la satisfaction des besoins et le niveau des revenus. Le Cameroun est entré depuis quelques années dans une phase

modernes, nous préférons employer le terme de complémentarité, tout aussi satisfaisant pour l'analyse économique, et beaucoup plus neutre sur le plan idéologique.

⁴⁴ Rapport sur le développement dans le monde 1992, p.212.

de dé-salarisation de son économie⁴⁵. L'existence d'un revenu minimum régulier est de moins en moins vérifiée. Cette situation engendre trois conséquences importantes:

- on constate une recrudescence du travail familial pour faire face à la crise;
- il se produit une informalisation quasi-générale des différents secteurs de l'économie camerounaise;
- on enregistre une augmentation de la demande vers le secteur informel, corrolaire de la proposition précédente⁴⁶.

Quelles conclusions peut-on en tirer concernant la demande qui s'adresse aux entreprises transitionnelles?

Commençons par un raisonnement en termes généraux; nous fournirons ensuite une brève analyse par type d'activité. Si la demande pour les produits modernes s'estompe à cause d'un affaiblissement du pouvoir d'achat, alors, à condition que cet affaiblissement ne soit pas trop important, cette demande se reportera sur les produits et services transitionnels. Mais les entreprises transitionnelles devraient connaître une concurrence plus soutenue du fait de l'informalisation de l'économie. Dans ce cadre, et si la recrudescence du travail familial permet la stabilisation du pouvoir d'achat (mais à un niveau plus faible), alors l'accroissement de demande vers le secteur informel devrait être compensé par une augmentation d'activités créées dans ce même secteur. Les entreprises transitionnelles ne devraient alors bénéficier de ce report de la demande que sous la forme d'une multiplication de leur type d'activité. Dans le cas où le pouvoir d'achat continuerait sa chute, les stratégies de survie se généraliseraient, et la demande en produits et services transitionnels devrait globalement diminuer (à moins que l'évolution des prix transitionnels suivent la baisse du pouvoir d'achat, ce qui paraît difficilement réalisable compte tenu des immobilisations en capital). C'est ici qu'il est nécessaire d'établir une distinction par type d'activité transitionnelle.

⁴⁵ cf. F.Roubaud, 1993, op.cit.

⁴⁶ Ibid.

Il est raisonnable de penser qu'avec la baisse du pouvoir d'achat, l'achat de certains biens ou services transitionnels sera différé, parce que considéré comme superflu dans les stratégies de survie mises en place (demande compressible/demande incompressible). Nous pensons ici aux activités de menuiserie bois et métal, à l'imprimerie, à la restauration et à l'hôtellerie, comme aux entreprises de maçonnerie, c'est à dire à une partie importante du secteur de transition. Les activités qui devraient être toujours sollicitées sont celles qui sont fortement intégrées à la vie sociale urbaine, soient la mécanique-auto, la grande réparation électrique, le secteur des transport, et certains commerces comme la quincaillerie.

Mais, dans tous les cas de figure considérés ci-dessus, le processus d'accumulation des entreprises transitionnelles connaîtra un frein ou un arrêt (selon le type d'activité).

Nous venons d'analyser le rôle de la demande au niveau des entreprises transitionnelles et des petites entreprises modernes. Si la demande est apparue homogène dans le secteur de transition, il nous a été difficile d'appréhender avec certitude l'impact d'une baisse de la demande à la fois sur le revenu des entrepreneurs transitionnels et sur le processus d'accumulation du capital à l'intérieur de ces entreprises. Mais nous estimons que le niveau de la demande au Cameroun, reflet de la faiblesse du pouvoir d'achat et du marasme économique, ne dynamise pas pour l'instant le processus de transition. Celui-ci ne devrait pas être remis en question, mais seulement être différé dans le temps. Il pourrait encore être freiné par des contraintes de politique nationale et internationale, que nous allons analyser dans la section suivante.

Section II: Un contexte politique national et international défavorable au processus de transition

Le Cameroun est en panne de développement. Nous avons montré que la conjoncture économique était et devrait rester à court terme morose, avec des licenciements massifs dans la fonction publique, la fermeture d'industries et de PME, des rentrées fiscales et douanières qui s'effondrent pendant que l'endettement (intérieur et extérieur) et les intérêts qu'il génère gonflent.

Un seul secteur de l'économie longtemps ignoré semble vivre cette situation avec moins de difficulté: le secteur informel. Or, pour de nombreux décideurs économiques et politiques, il est favorisé par rapport au reste de l'économie nationale, parce qu'il n'est pas suffisamment fiscalisé (même si ses activités sont soumises à une patente). Devant la baisse des rentrées fiscales, la rareté croissante des crédits internationaux, les autorités gouvernementales camerounaises se sont intéressées au secteur informel, essentiellement ces dernières années pour les ressources qu'il pourrait lui procurer.

Le regard que portent sur cette économie informelle les organisations internationales depuis la dernière décennie, Banque Mondiale et Fonds Monétaire International en tête, est plus flatteur. Ce secteur constituerait une nouvelle base du développement, une "pépinière" d'entrepreneurs capitalistes qui permettrait d'entretenir un certain espoir de renouveau dans la course au développement, au moins chez les décideurs et théoriciens de ces organismes. Pourtant, ce sont ces mêmes organismes qui imposent des plans d'ajustement structurel (nécessaires dans de nombreuses situations) dont les répercussions risquent d'entraver le développement des activités "haut de gamme" du secteur informel.

Détaillons par rapport au processus de transition ces deux aspects d'une politique, nationale pour la fiscalisation, internationale pour l'ajustement structurel.

A: Politique gouvernementale, secteur de transition, et rentrées fiscales

Le premier intérêt du gouvernement camerounais pour le secteur informel, dans les années 1980, était de mesurer sa contribution à l'emploi⁴⁷. Mais devant la dégradation des ressources publiques, son intérêt pour cette partie de l'économie s'est de plus en plus porté vers le manque à gagner en termes de rentrées fiscales.

1) La prise en compte du secteur informel par le gouvernement

En dehors d'une situation économique difficile, le climat politique actuel vicié, encore entaché des erreurs passées, ne favorise pas les investissements nécessaires à la création d'une dynamique de transition (mais le rétablissement d'un climat politique favorable aux investissements ne signifie en aucun cas que la dynamique de transition pourra s'amorcer seule de manière significative).

Il ne nous appartient pas de prendre une quelconque position sur un débat interne au Cameroun. Mais les aléas politiques et les événements violents de la mi-1992 caractérisés par l'opération villes mortes suscitent certainement encore des interrogations croissantes dans le milieu des entrepreneurs et investisseurs de poids. Ils préfèrent attendre une clarification du discours de l'Etat plutôt que de voir leurs investissements remis en question par une évolution de la situation politique et sociale dont ils distinguent mal les tenants et les aboutissants.

Les entrepreneurs transitionnels s'interrogent, eux, sur le véritable rôle que le gouvernement voudrait leur faire jouer dans le processus de développement. Là encore, le discours n'est pas clair. Les considère-t-on comme des fraudeurs? Comment comprendre le fait que «ce secteur (informel) est appelé à jouer un grand rôle dans la mise en oeuvre des stratégies de lutte contre

⁴⁷ Consulter entre autres les différentes enquêtes du B.I.T. et de l'Institut International d'Etudes Sociales.

la crise»⁴⁸ lorsque «le Secrétaire d'Etat à la Sécurité intérieure vient d'emboîter le pas en préconisant la réglementation de la profession de vendeur à la sauvette»²?

La prise en compte du secteur informel par les autorités est réelle, récente, mais pourrait n'être qu'un paravent. Sinon, comment expliquer le fait que le Plan de Stabilisation des Finances Publiques et de Relance Economique (période 1988-89 / 1991-92)⁴⁹ de la République du Cameroun ne mentionne même pas l'existence (et encore moins l'importance) du secteur informel dans ce pays. Dans ce plan, "la priorité doit être donnée à:

- l'accroissement de la production nationale (aucune allusion n'est faite au secteur informel dans le développement de cette priorité);
- la consommation de la production nationale;
- la promotion des exportations;
- la dynamisation du secteur financier;
- l'ajustement institutionnel."

Mais le gouvernement pense peut-être au secteur informel lorsqu'il évoque la recherche de nouvelles ressources fiscales, notamment par un "redéploiement de la lutte contre la fraude fiscale". Les entrepreneurs du secteur de transition redoutent que seuls les services du fisc s'occupent d'eux, alors qu'ils sont prêts pour plus de 70%⁵⁰ d'entre eux à une intervention du gouvernement, à condition que ce ne soit pas pour prélever une partie de leurs revenus, ou leur demander de changer encore une fois d'emplacement (problème aigu dans l'activité mécanique à Yaoundé).

En effet, il ne semble pas que le gouvernement s'intéresse au secteur informel pour ses potentialités de développement, comme en témoigne la liquidation du C.A.P.M.E. (Centre d'assistance aux petites et moyennes entreprises) en 1991⁵¹, organisme qui n'a jamais véritablement rempli son rôle et qui

⁴⁸ Cameroun Tribune, 21.08.1990.

⁴⁹ Groupement interprofessionnel du Cameroun (G.I.CAM), République du Cameroun, 1990, 25p.

⁵⁰ Source: enquêtes C.E.D. 1990-1992.

⁵¹ Marchés tropicaux et méditerranéens, 08.02.1991.

n'a pas encore été remplacé. Le souci premier des autorités est plutôt la recherche de nouvelles liquidités, et le secteur informel doit y contribuer. Ainsi, un premier pas a été franchi fin 1991, lorsque «Un arrêté du ministère du Développement industriel et commercial du 15 novembre a décidé de réglementer⁵²» (le commerce ambulant). Ces commerçants devront alors se faire immatriculer au registre du commerce, disposeront d'une carte professionnelle, et, bien sûr paieront une patente. Le secteur de transition, qui s'acquitte généralement de cette patente, n'était pas jusque là concerné. Mais, depuis la fin de 1991, le Cameroun s'est engagé (sous la pression du F.M.I.?) à retirer des ressources plus importantes de l'ensemble du secteur informel. Il a été décidé de «la création d'une contribution égale à la patente et payable en même temps que celle-ci et destinée à remplacer l'impôt sur le revenu et la taxe sur le chiffre d'affaires, que, par définition, ne paie pas le secteur informel.⁵³» Nous ne savons pas si cette nouvelle "contribution" est opérationnelle actuellement, quand bien même certains (rares) entrepreneurs transitionnels nous ont affirmé ne pas comprendre le fait qu'on leur fasse payer deux fois la patente dans l'année⁵⁴.

D'autre part, est-ce-que «les avantages que tire le secteur informel de sa situation de non-enregistrement supplantent ou non les inconvénients liés à l'impossibilité de bénéficier des avantages consentis au secteur moderne⁵⁵»? Les avantages de l'informalité des activités sont de trois ordres. Il existe tout d'abord un avantage financier, dans la mesure où l'entreprise est imposée forfaitairement (patente) et non pas sur le chiffre

⁵² Marchés tropicaux et méditerranéens, 27.12.1991.

⁵³ Marchés tropicaux et méditerranéens, 03.01.1992.

⁵⁴ Selon leurs dires, leurs demandes d'explications aux agents de

l'administration sur ce double paiement sont restées vaines; seules des menaces de représailles (fermeture de l'entreprise, augmentation de la patente) ont été formulées à l'encontre des entrepreneurs récalcitrants, qui ont fini par payer sans qu'aucun justificatif ne leur soit fourni. Aussi, ils estiment que cette "seconde" patente n'a servi qu'à arrondir la fin de mois de quelques fonctionnaires.

⁵⁵ J.Charmes, op.cit., 1989, p.9.

d'affaires et les revenus dégagés, et parce que l'entrepreneur ne doit pas s'acquitter de charges salariales. Ensuite, le caractère informel de l'activité lui permet une grande souplesse dans la gestion de ses facteurs de production, notamment le facteur travail, avantage considérable en période de crise. Enfin, toutes les formalités administratives, fortement contraignantes pour celui qui ne sait pas se diriger dans un tel labyrinthe, n'existent pas. Pour contrebalancer ces avantages relatifs au caractère hors-la-loi des activités informelles, le gouvernement camerounais a mis en place une série de mesure favorisant le développement d'entreprises modernes. Du côté financier, on trouve la possibilité d'obtenir des crédits bancaires, quelquefois à taux préférentiels. D'autre part, les entrepreneurs peuvent bénéficier, sous certaines conditions, du code des investissements, censé faciliter, entre autres, l'importation de biens et services. Mais, dans la réalité, les avantages offerts par un enregistrement de l'activité se réduisent à néant pour les entrepreneurs transitionnels. L'accès au crédit, dans la situation actuelle du système bancaire camerounais, n'existe qu'en théorie⁵⁶. L'incitation que représente le code des investissements devrait, elle-aussi, être sans intérêt, toujours pour des raisons de corruption. En effet, des entrepreneurs modernes nous ont affirmé sans détours qu'un tel agrément nécessitait d'importants pots-de-vin réduisant à néant les avantages financiers procurés par la diminution des taxes sur les marchandises. D'autre part, ces mêmes entrepreneurs nous ont expliqué, grâce à des calculs chiffrés (!), qu'il leur en coûtait moins de donner des pots-de-vin aux douaniers (plutôt qu'aux personnes ayant un pouvoir de décision sur l'agrément à obtenir pour bénéficier du code des investissements), puisque la détaxe était totale, et les attentes administratives réduites à néant. Cette situation de fraude ne semblait leur poser strictement aucun problème, malgré l'enregistrement de leur entreprise et leur soumission aux règles comptables. Finalement, le seul avantage pour un entrepreneur transitionnel dans la régularisation de son activité

⁵⁶ A moins de disposer de sérieuses relations personnelles dans la banque concernée, et d'être prêt à "payer" le prix du crédit sous forme de pot-de-vin.

est de pouvoir développer celle-ci sans trop d'entraves de la part des contrôleurs administratifs, tout comme la possibilité d'importer et d'exporter "librement" des produits ou services.

Il est clair que le principal objectif du gouvernement n'est pas d'améliorer les potentialités de développement du secteur informel en lui imposant une certaine réglementation (cf. supra), mais de le rentabiliser sur le plan fiscal. Est-ce que la ponction financière sur le secteur informel, et surtout sur les activités transitionnelles, va continuer de s'accroître? Les possibilités d'accumulation, et d'investissement, seront-elles remises en cause par cette accentuation de la pression fiscale?

2) Accroissement de la fiscalité dans le secteur de transition

Nous allons examiner dans ce paragraphe les résultats en termes de bénéfices qu'entraînerait la mise en place d'une nouvelle contribution, d'un montant égal à la patente (voir ci-dessus)⁵⁷.

Signalons d'abord que 26% des entreprises de notre échantillon transitionnel ne s'acquittent pas de la patente. La grande majorité de ces entrepreneurs (75%) fraudent, tandis qu'une minorité (25%) ne paie pas la patente parce que l'entreprise a été créée il y a moins d'un an.

Nous avons alors décidé, par souci d'équilibre et pour juger des conséquences d'un doublement de la patente sur le niveau des bénéfices, d'introduire une patente fictive chez les entreprises en situation irrégulière.

Le montant de la patente est fixé normalement en fonction du capital-machines de l'entreprise; or, lorsque nous avons effectué le rapport entre la valeur de cet impôt et la valeur du capital productif, nous avons trouvé de grandes fluctuations à l'intérieur de chaque type d'activité⁵⁸. Ces différences proviennent d'une part des difficultés d'évaluation du capital-

⁵⁷ Nous ne pouvons pas utiliser ici les données des enquêtes du B.I.T. et du C.E.D. précédemment citées parce que leurs résultats sont trop anciens et surtout trop agrégés.

⁵⁸ Les écarts les plus importants: de 2,5% à 28% pour la mécanique, et de 0,85% à 18% pour la menuiserie.

machines par l'entrepreneur au moment de l'enquête, et d'autre part des sous-estimations (contre pots-de-vin) volontaires de l'agent administratif chargé d'évaluer le montant de la patente, ou des sur-estimations par ce dernier de ce même capital.

Aussi, nous avons établi par activité une proportion moyenne (par rapport au capital productif; entre 5% et 7% selon les activités) que nous avons appliquée aux fraudeurs pour connaître le montant fictif de la patente qu'ils sont censés acquitter. Ensuite, nos calculs ont été simples: nous avons multiplié par deux la patente (=> Imposition totale = patente + contribution), et nous avons retranché cette somme du bénéfice de l'entreprise.

Nous sommes maintenant en mesure de présenter les résultats concernant les nouveaux bénéficiaires qui existeraient si cette patente avait été doublée, ainsi que des proportions fonction des impôts transitionnels et du chiffre d'affaires.

La patente payée dans le secteur de transition peut encore s'apparenter à un impôt sur les bénéficiaires, ou sur le chiffre d'affaires. Lorsque l'on analyse le poids de la patente habituelle et de la "contribution" dans le chiffre d'affaires du secteur transitionnel, on remarque que la proportion oscille entre environ 4% pour les actifs les plus faibles et 5,5% pour les plus élevés (tableau n°57).

Si le paiement de cette nouvelle contribution devenait effectif, alors la baisse du bénéfice transitionnel serait comprise entre 5% (pour les entreprises les moins capitalisées) et 8,5% (pour les entreprises les plus capitalisées). Cette diminution des bénéficiaires, d'une faiblesse relative, serait certainement supportable pour la majorité des entreprises transitionnelles⁵⁹, et ne devrait pas remettre en cause leurs possibilités d'accumulation. Par contre, il est difficile d'évaluer l'impact psychologique d'une telle augmentation de la patente sur les entrepreneurs et sur leurs décisions d'investissement, qui pourraient être suspendues pour des raisons autres qu'économiques. Dans ce cas, le processus de transition pourrait connaître à

⁵⁹ Signalons qu'une très faible proportion de capacité d'autofinancement devient négative.

court terme un arrêt, sauf peut-être pour les entreprises les plus dynamiques et les entrepreneurs les plus téméraires.

Tableau n°57: Quelques résultats avec et sans le doublement de la patente dans le secteur de transition par quartile d'actif actuel / moyenne (écart-type)

	Q1	Q2	Q3	Q4
Bénéfice avant impôts (a)	0,794 (0,54)	1,760 (1,32)	1,712 (0,85)	3,182 (2,02)
Bénéfice après patente (a)	0,767 (0,54)	1,702 (1,33)	1,620 (0,85)	2,998 (1,97)
Bénéfice après patente et contribution (a)	0,740 (0,54)	1,645 (1,34)	1,528 (0,85)	2,815 (1,93)
Variation du bénéfice après doublement de la patente %	-6,48 (8,45)	-5,32 (4,42)	-8,31 (10,93)	-7,82 (5,86)
Patente (b) en % du bénéfice avant impôts	5,60 (6,20)	4,89 (3,75)	6,92 (7,49)	6,98 (4,96)
Patentes (c) en % du bénéfice avant impôts	11,19 (12,41)	9,78 (7,50)	13,84 (14,99)	13,96 (9,92)
Patente (b) en % du chiffre d'affaires	1,93 (1,58)	1,89 (1,23)	2,78 (2,15)	2,66 (1,81)
Patentes (c) en % du chiffre d'affaires	3,86 (3,15)	3,79 (2,46)	5,55 (4,31)	5,32 (3,62)

Source: Enquêtes C.E.D. 1990-1992

a: en millions de FCFA b: patente habituelle

c: patente habituelle + contribution = doublement de la patente

Le poids de la fiscalité dans le secteur de transition pourrait quand-même doubler sans pour autant mettre en péril la vie de ses entreprises. Encore faut-il que ce nouvel impôt soit acquitté s'il venait à rentrer en vigueur. Quel est, à titre de comparaison, le poids de la fiscalité dans les entreprises du secteur moderne?

3) Comparaison de la fiscalité dans les secteurs moderne et transitionnel

Le système d'imposition dans le secteur moderne a deux particularités: il est beaucoup plus complexe, et normalement beaucoup plus lourd. Les principales indications que nous allons fournir étaient en vigueur jusqu'en 1988⁶⁰, et ont certainement connu quelques modifications depuis, que nous n'avons pas pu nous procurer.

Les principaux impôts et taxes redevables par les entrepreneurs du petit secteur moderne sont les suivants:

1- L'impôt sur les sociétés est égal à 38,5% du bénéfice imposable⁶¹. Les nouvelles entreprises (sauf B.T.P.) sont exonérées pendant deux ans de cet impôt, comme celles bénéficiant du code des investissements.

2- La patente, dont le montant dépend soit du chiffre d'affaires, soit du nombre d'employés, soit des moyens matériels⁶².

3- La taxe d'apprentissage, «calculée au taux de 0,30% sur l'ensemble des rémunérations brutes versées aux salariés⁶³».

4- La contribution au Crédit Foncier (2,50% de l'ensemble des rémunérations brutes).

5- Les cotisations de sécurité sociale.

6- L'impôt sur le chiffre d'affaires intérieur (taux de 9,9% pour les activités de prestation de services, et de 4,5% pour les activités de production artisanale et de transport⁶⁴).

⁶⁰ Elles sont issues de l'ouvrage de J.-P.Andrieux & J.-J.Lecat: Afrique Centrale (Cameroun, Centrafrique, Congo, Gabon), guide juridique et fiscal, Ed. F.Lefebvre, 1987, Paris, 386p.

⁶¹ «La société peut imputer sur le montant de l'impôt dont elle est redevable l'impôt sur le chiffre d'affaires intérieur (...) L'impôt ne peut être inférieur à 1,10% du chiffre d'affaires (...) Ce minimum, qui ne peut en aucun cas être inférieur à 440.000 FCFA, est déductible de l'IS dû au titre du même exercice.», *ibid.*, p.185.

⁶² *Ibid.*, p.194.

⁶³ *Ibid.*, p.196.

⁶⁴ *Ibid.*, p.206.

Le tableau n°57 nous montre qu'un doublement de la patente dans le secteur transitionnel équivaldrait à un impôt sur les bénéfiques variant environ entre 9,5% et 14%, proportion encore très éloignée de l'impôt sur les sociétés théoriquement redevable par les entreprises du secteur moderne.

Nous avons établi pour les activités modernes de notre échantillon qui sont présentes dans le secteur de transition une proportion équivalente au total des impôts payés sur le chiffre d'affaires. Le total de ces taxes est variable selon les activités, et il est loin d'être identique à l'intérieur de chaque type d'activité (à cause des fraudes?). Ce total est égal, en moyenne, à 4% du chiffre d'affaires pour la menuiserie (bois et métal), 4,5% du chiffre d'affaires pour la quincaillerie, 5,5% du chiffre d'affaires pour la mécanique automobile, et 3% pour la confection⁶⁵.

En se reportant au tableau précédent (proportion de la patente dans le chiffre d'affaires), on constate que le poids de la fiscalité actuelle dans le secteur de transition est deux fois moins important que celle constatée dans notre échantillon du secteur moderne. Mais en doublant la patente habituellement payée par les entrepreneurs transitionnels, et sans tenir compte des cotisations de sécurité sociale en vigueur dans le secteur moderne, les poids respectifs des impôts dans le secteur de transition et dans le secteur moderne seraient très proches (comparaison du ratio = total des impôts/chiffre d'affaires). Si cette situation s'avérait exacte et si le doublement de la patente était effectif, les idées reçues concernant la faible fiscalisation de l'informel (et du secteur transitionnel) seraient contredites.

L'augmentation de la fiscalité dans le transitionnel devrait limiter les possibilités d'épargne des entrepreneurs, et diminuer la capacité d'autofinancement des entreprises, sans pour autant remettre en cause le dynamisme des unités les plus performantes. Mais il existe des effets politiques plus pernicioseux parce que moins directement perceptibles que vont subir inévita-

⁶⁵ Sur les quatre entreprises de confection visitées, une ne payait plus d'impôts, deux autres ne réglait que la patente, et la dernière seulement payait 3% de son chiffre d'affaires.

blement les entrepreneurs transitionnels. Ces effets sont dus aux politiques d'ajustement structurel.

B: Les répercussions de l'ajustement structurel sur le processus de transition

Ce paragraphe pourrait paraître inutile tant les répercussions de la conjoncture internationale sur le processus de transition sont indirectes. Mais nous sommes convaincus que la transition est un phénomène indissociable du développement global du pays considéré, développement lui-même indissociable (c'est un truisme) de l'environnement international, a fortiori lorsque les politiques économiques de ces pays sont régies par des contraintes d'ajustements structurels (nécessaires) prescrites par la communauté internationale.

1) Le plan d'ajustement structurel au Cameroun

Tout plan d'ajustement structurel (P.A.S.) élaboré par le F.M.I., la Banque Mondiale, et le pays concerné, est destiné à aménager les structures économiques dans le but de rétablir les grands équilibres macro-économiques (notamment celui de la balance des paiements). Son action sur l'offre vise essentiellement à restaurer la vérité des prix (suppression des subventions, réajustement des taux de changes,...). L'activité économique dans son ensemble est donc touchée.

Le Cameroun a accepté de se soumettre à un programme d'ajustement structurel débutant fin 1989⁶⁶, pour pouvoir obtenir des crédits et renégocier sa dette. Les principales mesures de ce programme sont inscrites dans le "Plan de stabilisation des finances publiques et de relance économique, 1988-89/1991-92"⁶⁷. Ses deux lignes directrices sont les

⁶⁶ En fait, les véritables réformes ont commencé en 1990.

⁶⁷ Op.cit.

suivantes: «le Gouvernement entend orienter son action vers:

- la réduction et le contrôle des dépenses courantes;
- et l'accroissement des recettes fiscales et non fiscales.⁶⁸»

Cela se traduit notamment par une réduction des effectifs (accompagnée d'un gel des salaires) dans la fonction publique⁶⁹, et par une "restructuration" des entreprises publiques ou parapubliques. Ainsi, après avoir exposé tous les avantages dont disposaient ces entreprises (monopole, exonération fiscale, subventions), le rapport indique que «La contraction des recettes budgétaires s'opposant à la poursuite de cette politique à court et moyen termes, la cessation des activités de ces entreprises devient par conséquent inéluctable et risque de se traduire sinon par une paralysie générale de l'activité, au moins par l'effondrement de pans entiers de notre économie et des conséquences socio-politiques incalculables.⁷⁰» En effet l'activité du B.T.P., entre autres, est en chute, entraînant avec elle de nombreuses activités annexes (telles que la menuiserie), et l'opération "villes mortes" (1992) et son cortège de violences a bien failli entraîner la perte du pouvoir pour l'équipe Biya. "Marchés tropicaux et méditerranéens⁷¹" précise que «la liquidation d'entreprises nationales déficitaires entraînera la suppression de 12.000 emplois, si elle est exécutée selon le P.A.S...» D'autre part, une mesure commune à tous les P.A.S. concerne la relance des exportations et la diminution des importations. Sur ce dernier point, le rapport reste flou; il indique qu'«une politique rigoureuse des importations tiendra aussi bien à:

- l'équipement du Pays d'une part;
- l'équilibre de la demande intérieure d'autre part.⁷²»

Voilà les principales lignes directrices du plan adopté par le gouvernement camerounais et qui devraient être progressivement appliquées.

⁶⁸ Ibid., p.2.

⁶⁹ Ibid., p.3-4-5.

⁷⁰ Ibid., p.6.

⁷¹ 12.04.1991, p.955.

⁷² Plan de stabilisation des finances publiques et de relance économique, op.cit., p.20.

2) Les conséquences du P.A.S. sur l'économie informelle en général et le secteur de transition en particulier

Nous nous intéressons surtout aux conséquences de cet ajustement sur la dynamique de transition. En d'autres termes, de quelle manière le secteur informel, et plus particulièrement le secteur transitionnel, ont-ils pu être touchés par cet ajustement? Nos enquêtes n'ont pas permis d'apprécier les effets de l'ajustement structurel sur les entreprises transitionnelles ou modernes. Néanmoins, la littérature abondante sur ce sujet nous informe sur la situation que devrait connaître l'économie informelle camerounaise.

B.Hibou⁷³, après avoir effectué une étude sur Douala (Cameroun), note un développement des «activités aux marges de la légalité»; le CERDI⁷⁴ remarque qu'au Niger «l'ajustement a surtout bénéficié au circuit informel parallèle et (il) note une forte informalisation de l'économie». Le Brésil a connu une première période d'ajustement de 1981 à 1984; les salaires réels ont diminué pendant cette période, tandis que le chômage a fortement augmenté dans l'ensemble des régions métropolitaines du pays. A Sao Paulo, le secteur informel urbain a vu ses effectifs croître de 1.800.000 personnes entre 1981 et 1983⁷⁵. Finalement, les mesures d'ajustement structurel ont trop souvent des effets identiques quel que soit le pays ou le continent considérés. Dans neuf pays (Bostwana 1980-84; Ghana 1979-85; Zimbabwe 1980-84; Brésil 1981-84; Chili 1981-85; Pérou 1977-85; Philippines 1981-85; Corée du Sud 1979-81; Jamaïque 1978-85)⁷⁶, on constate immanquablement pendant les périodes d'ajustement une augmentation du taux de chômage (très souvent un doublement), et parallèlement une croissance du sous-emploi, une baisse des salaires réels dans le secteur moderne, entraînant une diminution des salaires réels dans le secteur informel (et un accroissement des

⁷³ dans Ph.Hugon: L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers, Revue Tiers Monde, t.31, n°122, avril-juin 1990.

⁷⁴ Ibid.

⁷⁵ G.A.Cornia, F.Stewart: L'ajustement à visage humain, Economica, Paris, 1987, p.132.

⁷⁶ Ibid, pp.132-151.

travailleurs dans ce même secteur). Encore au Niger, Sylvianne et Patrick Guillaumont constatent que "l'ajustement structurel est un ajustement informel", parce que «le secteur informel a été capable, plus que le secteur moderne, de diminuer ses coûts grâce à une baisse de rémunération ou un accroissement de la productivité, il a accru sa compétitivité vis-à-vis de l'extérieur et donc a été le lieu d'un "ajustement structurel".⁷⁷» Ils soulignent d'autre part qu'«une des caractéristiques essentielles de l'évolution économique du Niger durant la période d'ajustement est "l'informalisation" croissante de l'économie non agricole, ce qui constitue un renversement de la tendance antérieure.⁷⁸» Le Cameroun n'échappe pas à cette tendance (cf. section précédente).

Selon J.de Bandt⁷⁹, «les programmes d'ajustement sont essentiellement conçus sur la base de mécanismes d'ajustement macro-économique, mais ignorent et donc n'intègrent pas les exigences, conditions et capacités d'adaptation des entreprises». Un certain nombre d'entreprises modernes subissant le renchérissement du coût des importations (par une taxation accrue de ces dernières ou à cause d'une dévaluation de la monnaie nationale) pourraient arrêter de produire ou décider de "s'informaliser", compensant ainsi le surcoût de leurs inputs par l'arrêt du paiement des taxes et impôts divers relatifs à l'activité. Si cette tendance se confirmait, la dynamique de transition serait partiellement remise en cause, le temps que des "mesures d'accompagnement", allégeant la nouvelle pression qui s'exerce sur les entreprises modernes, agissent pour inverser ce mouvement.

⁷⁷ P. et S. Guillaumont (ss la dir. de): Ajustement structurel, ajustement informel, le cas du Niger, L'Harmattan, Paris, 1991, p.24.

⁷⁸ Ibid., p.76. Ils se basent pour ce constat sur le fait que la valeur ajoutée du secteur informel urbain rapportée au Produit marchand non primaire est passée de 68,6% en 1977 à 75,8% en 1987, tandis que dans le même temps, la valeur ajoutée du secteur moderne (hors mines, eau et électricité) diminuait de 31,4% à 24,2%.

⁷⁹ J.de Bandt: Les problèmes et perspectives du développement industriel en Afrique / Réflexion sur le modèle industriel, C.C.C.E., Notes et Etudes n°20, janv.1989.

Le renchérissement des importations (en particulier les machines et les pièces de rechange), si il est effectif au Cameroun, devrait se répercuter sur les activités transitionnelles de production fortes utilisatrices de machines (comme d'ailleurs les activités modernes) et renchérir le prix des produits. Remarquons que l'augmentation du prix des pièces de rechange n'aurait qu'une faible incidence sur les dépenses de fonctionnement des activités transitionnelles, celles-ci étant le plus souvent amenées à effectuer des réparations de fortune. Le processus de transition devrait donc être ralenti puisque l'un des objectifs de ce processus est l'amélioration de la qualité des produits grâce à un investissement en matériel productif (qui deviendrait de plus en plus cher). Les activités transitionnelles de commerce (de produits locaux ou régionaux) et de services, moins consommatrices de biens d'équipement, seront certainement moins atteintes, mais resteront sensibles à la diminution de la demande provoquée par les licenciements dans la fonction publique et le secteur moderne (cf. section précédente). Enfin, si nous raisonnons par rapport à l'ensemble du secteur informel, composé majoritairement d'activités involutives très peu capitalisées, les conséquences négatives du P.A.S. devrait être minimales⁸⁰.

D'autre part, les fonctionnaires investissent quelquefois dans une activité informelle⁸¹ pour disposer d'une seconde source de revenu. Les licenciements massifs associés au gel des salaires dans la fonction publique devraient tarir cette source d'investissement informel. Cependant, l'insuffisance des informations dans ce domaine ne nous permet pas d'en mesurer l'impact sur la création et le développement des entreprises transitionnelles, comme les répercussions sur le processus de transition.

⁸⁰ Cf. à ce sujet J.Charmes, 1989, op.cit., p.10 et suiv.

⁸¹ Ce type d'investissement est fréquent dans le transport de passagers ou de marchandises, car la rentabilité est rapide, mais qu'en est-il véritablement pour les activités de production et de commerce?

Finalement, le secteur de transition, grâce à ses capacités d'adaptation, devrait à court terme éprouver des difficultés à cause des conséquences économiques de l'ajustement structurel en cours au Cameroun (augmentation de la fiscalité, renchérissement des importations, diminution du pouvoir d'achat, baisse de la demande⁸², accroissement de la concurrence) . Mais la dynamique de transition, grâce aux capacités d'adaptation importantes du secteur transitionnel (coûts fixes faibles, souplesse de l'emploi et de sa rémunération, possibilité d'une réorientation rapide de la production) n'aura pas à souffrir de manière durable des mesures qui pourraient ultérieurement être modifiées. De toute façon, cette dynamique ne peut prendre forme que dans la recherche de solutions aux problèmes de production, gestion, commercialisation et formation dans les entreprises informelles, en tenant compte des contraintes nationales, nouvelles et traditionnelles. C'est par conséquent une action qui s'inscrit dans la durée, mais qui peut nécessiter, en période d'ajustement, certaines mesures d'accompagnement que pourrait prendre l'Etat afin d'une part, de ne pas trop exacerber une concurrence déjà forte dans le secteur de transition, et d'autre part, éviter que la régulation de marché qui s'effectue automatiquement dans ce secteur pénalise dans une moindre mesure les revenus des travailleurs et entrepreneurs transitionnels.

D'autre part, est-ce-que «le dynamisme dont fait preuve le secteur informel peut(-il) constituer une composante intrinsèque du développement à long terme ou n'est-il dû qu'à l'existence de distorsions que se proposent précisément d'atténuer ou de supprimer les politiques d'ajustement structurel?⁸³» Un élément important de réponse nous est fourni par M.Penouil. Les activités informelles représentent, d'une part, une "adaptation spontanée à la dynamique des besoins", d'autre part, une "adaptation spontanée de la dynamique de la production", et enfin, une

⁸² Voir l'article de S.Horton, R.Kanbur, D.Mazumdar: Le marché du travail en période d'ajustement dans douze pays en développement, *Revue Internationale du Travail*, vol.130, n°5-6, 1991, pp.595-626. Les auteurs montrent que les salaires réels ont très fortement diminué pendant les périodes d'ajustement, entraînant une baisse de la demande intérieure paralysant toute reprise économique.

⁸³ J.Charmes, 1989, op.cit., p.10.

"adaptation spontanée à la dynamique marchande"⁸⁴. En ce sens, la dynamique informelle est, sans aucun doute, "une composante intrinsèque du développement à long terme". Mais il reste vrai que ce dynamisme est dû en partie à l'inadaptation de l'offre de type moderne aux caractéristiques de la demande des ménages dans les économies sous-développées d'Afrique Noire. Aussi, si les P.A.S. permettent aux entreprises modernes de retrouver leur compétitivité (ce qui est loin d'être évident à court terme), tout en satisfaisant une part croissante de la demande des ménages, alors le rôle des activités informelles (notamment de pourvoyeur de biens et services à des prix adaptés à un faible pouvoir d'achat, et de distributeur de revenus) s'amointrira, et leur dynamisme perdra en intensité. Mais, pour l'instant, les P.A.S. provoquent un effet contraire, celui de l'informalisation d'une partie croissante de l'économie.

Une mesure très récente, la dévaluation du FCFA, "recommandée" par le F.M.I., la Banque Mondiale et la France aux pays africains de la zone franc (PAZF), vient encore modifier les règles économiques intérieures au Cameroun. Aura-t-elle des répercussions sur la dynamique de transition?

3) Les conséquences de la dévaluation du FCFA sur le processus de transition

Le franc de la Communauté Financière Africaine est dévalué de 50% par rapport au franc français au mois de janvier 1994; cette dévaluation implique un doublement du prix des devises. Un franc CFA valait deux centimes français; il vaut maintenant un centime français. Nous n'allons pas établir ici un catalogue de l'ensemble des effets sur les économies des PAZF. Nous allons seulement tenter d'analyser les répercussions de cette mesure sur les entreprises transitionnelles, malgré l'absence d'informations précises, qualitatives ou quantitatives, relatives à la dévaluation sur le secteur considéré, en prenant comme cadre global d'analyse quelques effets directement transmissibles au secteur de transition.

⁸⁴ Cf. M.Penouil in Penouil & Lachaud, 1986, op.cit.

La dévaluation provoque deux effets mécaniques immédiats: d'une part, le doublement des prix libellés en devises, signifiant le doublement des prix des biens et services importés, comme le doublement de la dette (libellée en devises). D'autre part, le corollaire de la proposition précédente est le doublement des recettes (en FCFA) tirées des exportations (essentiellement les produits agricoles). On remarque tout de suite que le revenu des agriculteurs, exportateurs "traditionnels" en Afrique, connaîtra une hausse⁸⁵.

Quels peuvent être les effets induits? Il a été enregistré, au Cameroun comme dans les autres PAZF, au lendemain de la dévaluation, un doublement quasi-général des prix, produits et services locaux et importés confondus. Mais il semble que cette hausse, au Cameroun, ait été seulement passagère, une sorte de réaction épidermique au choc provoqué par une telle mesure. Les prix des produits et services intérieurs ont amorcé rapidement un retour à un niveau plus acceptable par les consommateurs, nombre d'entre eux n'ayant pas connu un doublement de leur salaire.

Un autre des effets attendus de cette dévaluation est un report massif de la consommation sur les produits intérieurs, ou les produits de la zone franc. Cela n'est possible que pour un nombre limité de produits (nous pensons ici aux produits alimentaires importés) et dans la mesure où les capacités de production intérieures peuvent s'accroître.

Les activités transitionnelles peuvent-elles bénéficier d'une telle dévaluation? Pourront-elles capter à leur profit une partie du report de la demande devant s'effectuer sur le secteur informel? Rien n'est moins sûr. En effet, la dévaluation aggravant la crise économique dans le court terme (par une diminution du pouvoir d'achat), les entreprises transitionnelles, qui ne proposent pas de biens et services de première nécessité (cf. section précédente), ne devraient pas enregistrer une augmentation de leur demande.

⁸⁵ Cf. Ph.Hugon: Opportunités et risques, Afrique Contemporaine, n°169, 1994.

Par contre, leur développement devrait subir un net mouvement d'arrêt. La raison est très simple. Ces activités sont consommatrices de technologies importées, ce qui fait leur force et les distingue de l'ensemble des activités informelles. Or, leur développement (sauf pour certaines entreprises surcapitalisées, mais qui sont peu nombreuses) est largement subordonné à l'amélioration de leur capacités productives. Celle-ci devient deux fois plus coûteuse qu'avant janvier 1994, puisqu'elle est en grande partie redevable à l'achat de machines plus performantes, produits d'importation par excellence⁸⁶ (les importations de machines et de matériels de transport représentaient au Cameroun en 1992 34% du total des importations de marchandises, contre 32% en 1970⁸⁷). Ce surcoût pourra-t-il être financé par une augmentation des prix? Là encore, rien n'est moins sûr, parce que les entreprises transitionnelles s'exposeraient à la perte d'une partie de leur clientèle, trop souvent insuffisante (cf. section précédente), et déjà largement touchée par les effets négatifs de la dévaluation. D'autre part, il est fortement improbable que les agriculteurs, les premiers bénéficiaires de la perte de valeur du FCFA, deviennent consommateurs de produits transitionnels urbains. Ils ne l'étaient pas avant janvier 1994 (cf. section précédente), et il n'y a pas de raisons valables pour qu'ils le deviennent maintenant.

Une stratégie d'attente devrait être mise en place par les entrepreneurs, consistant à maintenir en l'état les capacités productives de l'entreprise. Leur développement se verrait alors (momentanément?) stoppé, sauf si une stratégie complémentaire s'affirmait. Cette dernière consisterait en une diversification de l'offre⁸⁸ transitionnelle, doublée d'une amélioration de la qualité, pour tenter de satisfaire dans la mesure du possible le segment de la demande qui achetait des produits ou services im-

⁸⁶ Il serait intéressant, dans ce cadre, de connaître l'évolution des prix sur le marché du matériel productif d'occasion.

⁸⁷ Source: Rapport sur le développement dans le monde, Banque Mondiale, 1994.

⁸⁸ Cf. M.Gaud: De la réévaluation à la dévaluation, Afrique Contemporaine, n°169, 1994.

portés. Mais il est fort peu probable que cette stratégie connaisse un certain succès, à cause du surcoût important conditionnant l'amélioration de la qualité (nécessitant un investissement productif). Cependant, connaissant la capacité d'adaptation des entrepreneurs transitionnels, leur imagination, comme leur faculté de captation d'un marché ciblé devenu inexploité, cette stratégie a peut-être quelques chances de s'accomplir, perpétuant ainsi le développement des activités transitionnelles, et accentuant par là-même leur importance sur le marché local. Mais ce ne sont là que des hypothèses de travail, qui méritent une vérification sur le terrain.

Conclusion du chapitre IV:

Le pouvoir d'achat des moyens et forts revenus, au Cameroun, subit une baisse incontestable, provoquant à la fois une baisse et une réorientation de la demande. C'est une des raisons du déclin enregistré au niveau des activités modernes. Quelles sont les répercussions de cette nouvelle donne sur l'évolution du secteur de transition? Nous avons vu qu'une telle analyse nécessitait de nombreuses hypothèses, qui ne sont pas de nature à simplifier le raisonnement. Néanmoins, cette mutation de la demande peut se traduire de deux manières: d'une part, coexistence d'une demande compressible (réduite) s'adressant essentiellement au secteur de transition, et d'une demande incompressible s'adressant au secteur informel involutif, et d'autre part, quasi-disparition de la demande compressible. Ces mécanismes peuvent engendrer deux types distincts d'évolution de l'offre transitionnelle:

- accroissement quantitatif des activités de transition, ou,
- éclatement de ces activités en de multiples activités involutives.

Enfin, les diverses mesures d'ajustement structurel, génératrices de la situation exposée ci-dessus, ne sont pas porteuses de facteurs de croissance pour les activités transitionnelles, subordonnées au niveau d'activité dans le secteur moderne.

Finalement, le résultat d'ensemble des problèmes étudiés dans ce chapitre, relatifs au niveau de la demande et aux mesures politiques, ne permet pas d'envisager à court ou moyen terme un dynamisme plus grand des activités de transition, mais plutôt un processus inverse.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Nous devons maintenant situer les activités de transition dans le contexte économique général camerounais. En effet, nous nous sommes plongé à souhait dans l'univers particulier du secteur transitionnel. Il s'agit maintenant de prendre du recul par rapport à l'ensemble des résultats présentés, en mettant en exergue le poids de ce secteur dans l'économie urbaine.

Cet exercice est dépendant des statistiques disponibles, qui sont très hétérogènes, les définitions statistiques du secteur informel n'étant pas toujours identiques¹. Nous ne pourrions alors présenter que des indications de phénomènes réels, fiables dans une certaine limite.

En 1989, le secteur informel camerounais assurait un emploi à 60% de la population active, et intervenait à concurrence de 40% dans le PIB². L'enquête "1-2-3" effectuée en 1993 a permis de recenser 89.067 unités de production informelles dans la ville de Yaoundé. Parmi ce total, seulement 11% (soit 9797 unités de production) sont dirigées par des "patrons" (ils emploient obligatoirement des salariés)³. Cette proportion est une première évaluation grossière du poids du secteur de transition dans le secteur informel. L'enquête de la Fondation Friedrich Ebert, effectuée en 1991 à Yaoundé, a recensé 5.381 établissements appartenant au secteur informel "dynamique" (porteur de technologie), répartis en 35 types d'activités. Parmi celles-ci, un grand nombre n'appartient pas au secteur de transition tel que nous l'avons défini. D'autre part, cette enquête n'a pas recensé les activités commerciales et de

¹ Cf. annexe n°1.

² Ntangsi: "Communication sur la réforme des politiques et programmes d'appui au secteur informel. Rapport final de la Conférence d'Abidjan", 1989, cité par Fodouop (1992).

³ Kemgo: "Forces et faiblesses du secteur informel au Cameroun: le cas de Yaoundé", DIAL/DSCN, novembre 1993.

transport ("1-2-3" recense 40.907 entreprises commerciales et 5696 entreprises de transport⁴), dont certaines appartiennent au secteur de transition, grâce à des possibilités importantes d'accumulation de capital. Enfin, 31,6% des activités "porteuses de technologies" en 1991 étaient localisées dans un établissement en dur, et moins de la moitié d'entre elles possédait l'eau et l'électricité. On peut donc considérer très approximativement que le secteur transitionnel hors commerce et transport en 1991 représente 15% des activités enquêtées (et donc une proportion moindre si on la ramène à l'ensemble des activités informelles), soit environ 807 activités. La première estimation, établie grâce à l'enquête 1-2-3, est la plus récente, et nous semble la plus fiable. Les activités transitionnelles pourraient alors représenter 10% environ des activités informelles dans la ville de Yaoundé, proportion apparemment faible. En termes d'emplois, il nous est impossible, à cause d'une présentation particulière des statistiques, d'estimer le poids du secteur de transition. Mais ces activités sont celles qui ont la main d'oeuvre la plus abondante (employés, apprentis, aides familiaux), et doivent regrouper une proportion d'actifs informels largement supérieure à 10%. Quant à la distribution de revenus et la part dans la valeur ajoutée, leur contribution par rapport à l'ensemble des activités informelles doit être, là encore, bien supérieure à 10%.

Finalement, le secteur de transition prend une part a priori modeste, mais certainement non négligeable, dans l'activité économique globale (informelle et moderne) de la capitale.

D'autre part, nous constatons, sans pour autant y apporter un jugement favorable, que l'interventionnisme d'Etat, dans le cadre général des pays d'Afrique Noire et sur le plan strictement économique, a échoué, tandis qu'une "main invisible" s'occupe de trier le bon grain de l'ivraie.

La situation de crise structurelle que traverse le Cameroun en particulier engendre un phénomène d'informalisation du tissu économique. Ce processus, en l'absence d'une réelle volonté politique et de moyens financiers adéquats, est entièrement subor-

⁴ Kemgo (1993).

donné aux forces du marché: les entreprises non compétitives s'effacent pour favoriser l'implantation d'unités plus petites, parce que leur fonctionnement est soumis à des règles économiques beaucoup moins rigides. Dans ce cadre, quel est l'avenir des activités transitionnelles? Sont-elles destinées à rester dans leur secteur d'origine, ou sont-elles en mesure de s'intégrer dans le secteur moderne (et par conséquent, peuvent-elles constituer une nouvelle base pour le développement)?

Avant de formuler quelques éléments de réponses, nous devons rassembler, au terme de notre analyse, et de manière très générale, les facteurs qui ont contribué au développement de ce type particulier d'entreprises.

I: Les facteurs de développement des activités transitionnelles

La dynamique des activités transitionnelles doit s'analyser à deux niveaux. D'une part, il nous faut mettre en exergue les facteurs qui, au sein même de l'unité de production, lui ont permis d'accroître son efficacité. D'autre part, il s'agit d'identifier les raisons pour lesquelles cette dynamique s'est nourrie des contraintes imposées par l'environnement extérieur à l'entreprise.

Les transformations internes à l'entreprise

Elles ont pu se réaliser en grande partie grâce aux répercussions des mutations sociales dans l'univers microéconomique. L'entreprise informelle fonctionnait (mais c'est encore d'actualité) essentiellement grâce au facteur travail, et avec très peu de capital. Le recrutement était alors effectué surtout dans la famille élargie et/ou dans le milieu ethnique. La transformation de la cellule familiale, caractérisée par une diminution du nombre de personnes par ménage, et par le lent développement de familles nucléaires⁵, a progressivement permis une modification du processus de recrutement. Cette mutation d'une structure de base traditionnelle a favorisé le divorce du

⁵ Cf. F.Roubaud, 1993, op.cit.

couple entreprise/famille, et ouvert de nouveaux horizons à l'unité de production. Le chef d'entreprise peut alors recruter sur des critères de compétence et d'expérience, tout en étant beaucoup moins soumis à des stratégies clientélistes de type traditionnel. D'autre part, la disparition progressive du carcan familial à l'intérieur de l'entreprise permet une nouvelle répartition des gains qu'elle procure. Cette mutation sociale a été engendrée par l'installation de la société technicienne, cette dernière ayant généré une évolution des modes de consommation, notamment la consommation de capital.

L'épargne en vue d'une spéculation économique s'est alors affirmée chez les entrepreneurs au détriment d'une épargne majoritairement acquise aux phénomènes ostentatoires, ce processus étant devenu possible grâce aux nouvelles trajectoires sociales individuelles et communautaires. Cette nouvelle conception des réserves monétaires engendre une plus grande efficacité du processus d'accumulation de capital, favorisant par là-même le développement de l'activité transitionnelle, développement qui se renforce grâce à la recherche constante de solutions aux contraintes externes.

Facteurs d'évolution externes à l'entreprise et accroissement du secteur transitionnel

Le secteur transitionnel, comme le secteur informel, manifeste une capacité d'adaptation à l'ensemble des contraintes conjoncturelles. Il s'agit alors de montrer comment les activités de transition ont su tirer profit à la fois des périodes de croissance et de récession que l'économie camerounaise a connues.

La période de croissance (que l'on peut faire débiter arbitrairement à l'indépendance, et qui se termine au milieu des années 1980) est, entre autres, caractérisée par la diffusion de plus en plus large, donc dans une partie croissante de la population, de biens intégrant des technologies nouvelles (automobile, radio, télévision, appareils ménagers, ...).

Les besoins à satisfaire changent alors, et font apparaître une demande, en provenance des bas revenus, en services divers pour l'entretien ou la réparation de biens technologiques. D'autre part, le phénomène d'urbanisation a engendré des besoins dans le domaine de la construction, favorisant le développement de menuiseries bois ou métal. Le secteur informel s'est alors adapté à cette nouvelle demande, qui nécessitait, pour être satisfaite, une répartition différente des facteurs travail et capital dans le processus de production. Les investissements ont changé de nature et de volume, et le secteur transitionnel, caractérisé par une immobilisation en capital importante, un niveau technologique élevé, et des possibilités importantes de développement (toutes ces considérations sont effectuées par rapport au secteur informel), a pris son essor.

Pendant cette période de croissance, les entrepreneurs transitionnels ont profité de la diffusion rapide de technologies nouvelles dans le secteur moderne pour accroître l'efficacité de leur unité de production, grâce à la revente de matériel d'occasion par les entreprises modernes. La croissance économique a favorisé l'investissement transitionnel en capital productif par un amortissement rapide dû à une activité soutenue et à une concurrence relativement faible. D'autre part, l'intensité des liaisons intersectorielles pendant cette période (autant sur le marché des biens et services que sur le marché du travail), a soutenu la dynamique de transition.

Enfin, cette période faste a engendré une diversification des activités transitionnelles, qui s'est pérennisée en période de récession.

Celle-ci démarre au milieu des années 1980, et n'est toujours pas terminée.

Nous avons décrit, durant cette période de crise, le mouvement d'expansion des activités transitionnelles, que l'on peut qualifier de multi-directionnel. En effet, des métiers réservés jusque-là au secteur moderne font leur apparition dans l'économie transitionnelle (c'est par exemple le cas des imprimeurs). Il serait alors plausible d'estimer que le secteur de transition phagocyte le secteur moderne des PMI-PME, par une

concurrence déloyale destructrice pour les activités réglementées. On assisterait en quelques sortes à la revanche d'une partie du secteur dominé sur le secteur dominant. Mais cette analyse est bien entendu trop simpliste pour qu'on lui accorde un crédit important. En effet, elle sous-estime le rôle de la baisse du pouvoir d'achat, en particulier celui des consommateurs du secteur moderne (Etat et administrations publiques, fonctionnaires, salariés), qui ont été les premiers touchés par la crise et son cortège de licenciements, comme les gels, réductions, et retards de salaires. Nous privilégions donc, dans l'analyse de l'expansion et de la diversification du secteur de transition, le rôle de la demande en produits et services modernes sur le rôle de l'offre des entreprises transitionnelles.

Le développement de nouvelles activités dans le secteur de transition est alors lié à deux facteurs corrélés: la perte de rentabilité des entreprises modernes, due à la récession, et l'amélioration et la diversification du capital humain des actifs transitionnels. Le transfert du secteur moderne vers le secteur informel d'actifs licenciés, comme la croissance du nombre de jeunes diplômés sans emploi, renforce la tendance à l'accroissement du capital humain dans le secteur informel.

Ce constat permet-il d'envisager une nouvelle impulsion dans la dynamique de transition?

II: L'avenir de la dynamique de transition

Il est soumis à trois facteurs interdépendants, ce qui entraîne des difficultés dans l'analyse. D'une part, nous devons nous interroger sur l'évolution future des activités transitionnelles. D'autre part, il serait intéressant de connaître la réponse des autorités politiques à cette évolution. Et enfin, le troisième facteur concerne l'évolution de la santé du secteur moderne.

Le secteur de transition s'est développé pendant la période de croissance économique, mais cet accroissement a dû être plus important encore pendant la période récente de récession. Tout en étant très proche du petit secteur moderne, le secteur de transition est bien intégré au secteur informel, en tant que secteur "anti-crise", satisfaisant des besoins à un prix adapté au pouvoir d'achat de la demande. Si, dans le court terme, un développement intra-sectoriel des activités de transition est presque certain, il peut s'envisager de deux manières. Tout d'abord, il est possible d'assister à une multiplication de ce type d'entreprise, engendrant un tel accroissement de la concurrence (déjà forte) que tout développement interne de l'activité serait fortement compromis (faible accumulation de capital). C'est l'option la plus probable, et, dans ce cas, la transition au secteur moderne serait réduite à une hypothèse d'école. Mais nous pouvons encore envisager une faible création d'activités transitionnelles, au profit d'un fort développement interne des activités, favorisant une intégration plus importante au secteur moderne, et à condition que les entrepreneurs arrivent à gérer efficacement un volume d'activité beaucoup plus grand.

Il importe toutefois de savoir si «Les difficultés d'accumulation s'expliquent par des facteurs externes (politiques de prix, crédit ou marchés protégés) ou par des facteurs internes à la branche⁶». Les deux types éléments sont à prendre en compte, les facteurs internes à la branche agissant directement sur le processus d'accumulation de capital, tandis que les facteurs externes exercent leurs effets de manière indirecte. Parmi ces derniers, on retrouve les contraintes nationales (diminution générale du pouvoir d'achat, impossibilité d'accès au crédit bancaire) et internationales (ajustement structurel). Quant aux facteurs internes à la branche, ils peuvent être scindés en deux: ceux sur lesquels l'entrepreneur peut agir (gestion des investissements productifs, recrutement de la force de travail), et ceux sur lesquels il n'exerce aucun

⁶ Ph.Hugon, 1980a, op.cit.. Lorsqu'il pose cette question, il s'intéresse aux activités les plus dynamiques du secteur informel.

contrôle, représentés par l'intensité de la concurrence et la mauvaise qualité de la demande transitionnelle.

Mais ces possibilités de développement du secteur de transition sont soumises au pouvoir politique, qui peut décider de réglementer ces entreprises. La diminution d'une liberté totale sur le plan de la gestion des facteurs de production peut alors remettre en cause la dynamique des activités transitionnelles, et annihiler le faible espoir d'insertion de ces activités dans le secteur moderne. Le pouvoir politique devra malgré tout asseoir son autorité (pour que ses décisions soient respectées) avant d'envisager un quelconque résultat allant dans ce sens.

La "modernisation" des activités de transition est encore subordonnée à l'avenir du secteur structuré. En effet, un secteur moderne puissant et rentable est source de croissance économique. Il est alors en mesure de distribuer des revenus importants qui seront en partie consommés dans le secteur transitionnel. D'autre part, il offre une vitrine alléchante aux entrepreneurs transitionnels, et joue un rôle attractif pour ces patrons. Un secteur moderne en croissance exerce donc une incontestable influence positive sur la dynamique de transition. A contrario, s'il est laminé par une crise économique, il ne pourra occuper un tel rôle. La majorité des entrepreneurs modernes que nous avons rencontrés (sept sur neuf), et qui ont démarré dans le secteur transitionnel, ont opéré la transformation de leur activité dans une période où la crise était moins aiguë qu'aujourd'hui. Or, dans les circonstances économiques actuelles, il est fort probable que les candidats à l'insertion dans le secteur moderne, déjà peu nombreux dans la période précédente, le soient encore moins maintenant. On en arrive à la situation en apparence paradoxale où la dynamique de transition est subordonnée à la reprise de l'activité dans le secteur moderne.

Il devient alors évident que le secteur de transition ne peut se substituer que très partiellement aux rôles tenus par le secteur moderne dans l'économie (distributeur de revenus, diffuseur de technologies, référence pour les entrepreneurs transitionnels), et, par conséquent, ne peut représenter en aucun cas

une nouvelle base pour le développement. Mais il en est un complément efficace et important, dans la mesure où il satisfait les besoins des populations à bas revenu, et "offre" parcimonieusement au secteur moderne ses entrepreneurs les plus dynamiques.

ANNEXES

ANNEXE 1: Présentation des principales sources statistiques

Pour mener à bien notre travail, qui repose avant tout sur une méthode inductive, nous devions disposer d'une base statistique. Deux possibilités s'offraient à nous. D'une part, recenser en vue de leur utilisation toutes les données statistiques anciennes et correspondant à notre objet de recherche sur un pays particulier: le Cameroun; cette recherche a été vaine car nous n'avons pas pu recenser d'enquêtes effectuées spécifiquement sur la transition secteur informel-secteur moderne, que ce soit en Afrique Noire ou au Cameroun. Nous avons alors recherché et trouvé des sources statistiques sur le secteur de transition ou le secteur informel de Yaoundé, que nous exposerons à la fin de cette section. La seconde possibilité, qui s'est avérée indispensable, était d'aller sur le terrain recueillir des sources indicatives, à défaut d'être explicatives, concernant le processus de transition. Dans ce cadre, et grâce au programme CAMPUS, nous sommes allés enquêter deux fois au Cameroun, à Yaoundé et à Douala.

Le motif d'une enquête dans ces deux villes (et non pas deux enquêtes à deux dates distinctes dans la même ville) était d'examiner si les conditions d'activité (dans les secteurs transitionnel et moderne) étaient les mêmes dans la capitale politique (Yaoundé) et dans la capitale économique (Douala), et cela afin d'avoir une vision plus globale du processus de transition au Cameroun. Nous avions prévu, afin d'opérer un regroupement efficace de ces deux échantillons, d'effectuer les deux enquêtes dans un laps de temps assez court (6 mois). Malheureusement, des troubles sociaux graves, particulièrement violents à Douala, se sont produits au Cameroun au moment de notre second départ. Celui-ci a donc été retardé. Il a fallu attendre que la situation sociale retrouve une certaine sérénité, et trouver de nouvelles dates d'enquête compatibles avec nos obligations universitaires. La seconde enquête s'est alors déroulée 9 mois après la date initialement prévue, ce qui a posé quelques problèmes pour le traitement statistique des deux échantillons.

a- Les enquêtes de Yaoundé et Douala

Les enquêtes ont été effectuées à Yaoundé (CAMEROUN) du 11.09.90 au 09.10.90 en collaboration avec une équipe de recherche de l'Université de Yaoundé dirigée par Mr. le Professeur G.Ndjeunde, et à Douala (CAMEROUN) du 03.03.92 au 21.03.92, en collaboration avec un chercheur de l'Université de Yaoundé, Paul Nobosse (qui avait été très actif lors de la première enquête).

A cause d'un manque de moyens financiers, nous n'avons pas pu effectuer de repérages préalables. Nous ne disposions pas, non plus, de listes d'entreprises suffisamment récentes pour établir une base fiable d'activités sur lesquelles enquêter. D'autre part, "l'équipe" devant se rendre sur le terrain (durant les deux enquêtes) pour recueillir les informations se composait de deux personnes: Paul Nobosse, à l'époque étudiant en D.E.A. d'Economie à l'Université de Yaoundé, et moi-même. Enfin, cette équipe était novice pour ce genre d'exercice, puisque nous n'avions encore jamais effectué d'enquêtes de terrain.

Méthode de recherche

Les questionnaires ont constitué la base essentielle de notre étude empirique. L'enquête devant cerner le processus de transition de l'entreprise transitionnelle à l'entreprise moderne, l'élaboration de trois questionnaires a été nécessaire. La grande majorité des questions a un caractère fermé (pour pouvoir effectuer de larges comparaisons), quelques-unes seulement restant ouvertes.

Le premier questionnaire¹ concerne les entreprises transitionnelles, le deuxième, les entreprises modernes, et le dernier s'intéresse aux entreprises passées du secteur transitionnel au

¹ Nous nous sommes fortement inspiré pour le construire des résultats des questionnaires établis pour les enquêtes sur le secteur non structuré moderne de Yaoundé (G.Nihan, E.Demol, B.I.T., 1982) et sur les petits producteurs urbains d'Afrique francophone (C.Maldonado, B.I.T., 1987).

secteur moderne; il est donc complémentaire des deux précédents (l'entrepreneur ayant transité répond aux trois questionnaires, ce qui permet de suivre le développement de l'entreprise et l'évolution de l'entrepreneur dans sa manière de gérer son unité de production).

Les durées très courtes des enquêtes (trois semaines à Yaoundé et deux semaines à Douala) et l'absence de recensement récent et complet des activités, tant informelles que modernes, à Yaoundé et Douala, ne nous ont pas permis d'établir une population mère dans laquelle nous aurions pu tirer un échantillon représentatif. Pour contourner cette difficulté statistique, nous avons décidé de nous rendre dans tous les quartiers de Yaoundé et Douala en choisissant "au hasard" des entreprises qui correspondaient à certains critères.

D'autre part, nous avons soumis ces trois questionnaires à l'équipe de recherches à Yaoundé. Il a été décidé, tout d'abord, de procéder à des déplacements de questions, et cela pour mettre en confiance l'entrepreneur, et ensuite de raccourcir les deux principaux questionnaires, afin d'écourter l'entretien pour ne pas abuser du temps des entrepreneurs. C'est ainsi que nous avons été dans l'obligation de ne pas recueillir d'informations sur certains points, touchant notamment à la main d'oeuvre. Ces informations, qui ne paraissaient pas d'une importance capitale dans l'explication du processus de transition au moment du déroulement des enquêtes, nous auraient finalement été utiles pour approfondir certaines parties de notre travail.

L'entretien avec les chefs d'entreprises, dont la durée pouvait varier entre 30 minutes et 3H00 (certains patrons étaient très prolixes, mais ces longs entretiens se révélaient être les plus intéressants), se déroulait en trois phases. Dans la première, qui pouvait durer 15mn, nous présentions au patron le cadre global de notre recherche, les buts précis de celle-ci, et nous cherchions à mieux connaître, en termes généraux, son entreprise, le fonctionnement du processus productif. Nous nous intéressions à ses machines (chaque entrepreneur a une petite

histoire à nous raconter à propos de l'achat de telle ou telle partie de son capital productif), ... Le but inavoué était bien entendu de gagner rapidement la confiance de l'entrepreneur. La "réussite" de cette phase déterminait bien souvent le climat amical ou suspicieux de l'entretien, comme la qualité des réponses. La deuxième phase, la plus longue, consistait à répondre aux questions préparées (nous avons cependant des difficultés à empêcher les patrons de lire le questionnaires, afin qu'il ne soit pas influencé par le choix proposé des réponses; les explications de ce refus étaient quelques fois longues et fastidieuses). Enfin, la dernière phase était réservée à tous les points importants pour le patron qui n'avaient pas été soulevés par le questionnaire. C'est dans cette phase que la discussion pouvait être très brève, ou s'éterniser (il nous faut quand-même souligner la très grande amabilité de la plupart des entrepreneurs visités, qu'ils appartiennent au secteur de transition ou au secteur moderne). Enfin, pour être complet sur le déroulement de nos entretiens, remarquons que, dès la première prise de contact, nous demandions à tous les patrons de nous fixer un rendez-vous, cela pour respecter leur contrainte de travail.

Le choix des entreprises

Les entreprises transitionnelles

Deux critères essentiels ont dirigé notre choix pour les entreprises transitionnelles.

Un critère de "production": les entreprises devaient produire des biens et services identiques à ceux produits par des entreprises modernes et disposer d'un équipement en machine (des entreprises commercialisant des biens en grande quantité et dans un local fixe ont aussi été retenues, comme les quincailleries).

Un critère de non-enregistrement: l'entrepreneur ne doit pas avoir effectué les démarches nécessaires à l'enregistrement de son activité (inscription à la chambre de commerce ou d'industrie et à la Direction de la Statistique).

La tenue d'une comptabilité irrégulière est souvent considérée comme un critère important dans le choix des entreprises informelles. Il a été vérifié grâce au questionnaire, mais n'est pas intervenu dans le choix des entreprises transitionnelles (la comptabilité de certaines entreprises modernes étant aussi irrégulière et insuffisante que celle tenue par des entreprises transitionnelles).

A partir des deux premiers critères, et en vérifiant lors de notre première visite des lieux de production que ceux-ci étaient bien équipés en machines en état de fonctionnement, nous avons pu établir une liste d'entreprises transitionnelles sur lesquelles enquêter.

Nous avons enfin décidé d'enquêter, non pas sur une seule activité, mais sur toute activité susceptible de dégager des possibilités d'accumulation et par conséquent d'intégrer le secteur moderne. Ce choix a été fait pour élargir nos informations sur le processus de transition, en étant conscient que de telles enquêtes limitaient la qualité de l'information obtenue pour chaque activité prise séparément.

Nous nous sommes limités à enquêter sur six types d'entreprises différentes, qui caractérisent bien la diversité du secteur de transition. Quatre activités appartiennent au secteur de la production (menuiserie bois, menuiserie métal, imprimerie, et confection), une appartient au secteur des services (garage mécanique auto) et le dernier au secteur du commerce (quincaillerie). Toutes ces entreprises ont en commun plusieurs caractéristiques déterminantes pour être intégrées au secteur de transition:

- 1- elles sont apparues pour satisfaire de nouveaux besoins dus à la modernisation de la société;
- 2- elles produisent des biens et services, ou vendent des marchandises, que l'on retrouve dans le secteur moderne (avec une qualité et un prix supérieurs);
- 3- elles possèdent un capital immobilisé nettement supérieur à la moyenne du secteur informel (pour chaque catégorie d'activité);

- 4- elles possèdent un local fixe et bâti en dur, avec l'électricité (nous n'avons pas vérifié si les locaux possédaient l'eau courante).

Les entreprises modernes

Trois critères ont guidé notre choix dans le secteur moderne. Le premier était celui de l'enregistrement à la chambre de commerce ou d'industrie, et l'inscription à la Direction de la Statistique (nous n'avons pas eu cependant le temps d'aller vérifier par nous-mêmes les déclarations d'enregistrement dans les diverses administrations concernées).

Le second concernait la taille des entreprises: nous avons choisi des entreprises ayant au maximum 50 "employés" (cadres, ouvriers, apprentis), avec la présence de salariés déclarés. Ce dernier critère prend toute sa justification dans l'optique d'une comparaison inter-sectorielle. En effet, il ne fallait pas que l'univers moderne enquêté soit trop éloigné de l'univers transitionnel, pour ne pas biaiser les comparaisons. Rappelons que les entreprises transitionnelles ne peuvent concurrencer que des entreprises modernes de petite taille, qui proposent donc un produit ou service assez proche de celui offert par le secteur de transition.

Enfin, le troisième critère concernait le type d'activité moderne à enquêter: il fallait que celle-ci ait pu appartenir au secteur de transition, pour rendre la comparaison intersectorielle efficace, et faciliter la recherche d'entrepreneurs ayant débuté leur carrière de patron dans l'informel.

b- Les échantillons des secteurs transitionnel et moderne

Echantillon du secteur de transition (Yaoundé et Douala)

SECTEUR DE TRANSITION	YAOUNDE	DOUALA
Menuiserie Bois.....	6	7
Menuiserie Métal.....	5	9
Quincaillerie.....	3	5
Garage Mécanique Auto.....	6	6
Imprimerie.....	0	1
Confection.....	2	4
SOUS-TOTAL	22	32
TOTAL GENERAL	54	

Echantillon du secteur moderne (Yaoundé et Daoula)

SECTEUR MODERNE	YAOUNDE	DOUALA
Menuiserie Bois.....	3	3
Menuiserie métal.....	2	4
Quincaillerie.....	1	3
Garage Mécanique Auto.....	3	5
Imprimerie.....	3	3
Confection.....	2	2
Boulangerie.....	3	7
Bâtiment et travaux publics.....	3	0
Produits laitiers.....	2	0
Installation téléphonique.....	1	0
SOUS-TOTAL	23	27
TOTAL GENERAL	50	

Echantillon des entrepreneurs (par activité) ayant transité
(Yaoundé et Douala)

TRANSITION INFORMEL - MODERNE	YAOUNDE	DOUALA
Menuiserie Bois.....	1	1
Menuiserie Métal.....	0	3
Quincaillerie.....	0	1
Garage Mécanique Auto.....	1	1
Mercerie ²	1	0
TOTAL		9

Nous avons éliminé de notre échantillon de Yaoundé quatre entreprises informelles (deux menuiseries bois, une menuiserie métal et un atelier de confection) à cause de réponses trop imprécises ou d'un capital-machine jugé trop faible pour appartenir au secteur transitionnel. Nous avons éliminé de notre échantillon du secteur moderne de Yaoundé six entreprises (deux boulangeries, deux entreprises de produits laitiers, une du B.T.P., et une menuiserie bois) pour deux raisons majeures: des renseignements sur certaines variables (actif, bénéfices, épargne) faux ou non communiqués, ou ayant un actif et un capital productif sans commune mesure avec le reste de l'échantillon "entreprises modernes". Notre échantillon final de Yaoundé se compose donc de 35 entreprises (18 transitionnelles et 17 modernes).

Nous avons retiré de notre échantillon de Douala quatre entreprises informelles (une menuiserie bois, deux menuiserie métal et une quincaillerie) pour les mêmes raisons qu'à Yaoundé. Nous avons aussi retiré de cet échantillon de Douala une imprimerie moderne, parce que l'installation était trop récente (les formalités d'inscription n'étaient pas terminées et elle n'avait pas

² Le mercier qui a transité tient maintenant une quincaillerie moderne à Yaoundé.

encore de marchés), une quincaillerie (renseignements insuffisants) et un garage mécanique auto (actif beaucoup trop important). Notre échantillon de Douala se compose donc de 52 entreprises (28 transitionnelles et 24 modernes).

D'autre part, nous avons volontairement ignoré les activités de transport pour deux raisons essentielles: leur grande mobilité, et leur caractère véritablement clandestin (pour le transport informel) combattu par les forces de l'ordre, qui permettait de prévoir de nombreux biais dans les réponses souhaitées. Enfin, nous avons recherché en vain des entrepreneurs transitionnel du bâtiment à Douala (il semblerait que la crise dans ce secteur soit durement ressentie), et, cette recherche n'ayant pas porté ses fruits, nous avons négligé le secteur moderne du bâtiment à Douala.

c- Représentativité et regroupement des échantillons

***Représentativité des échantillons**

Pour pouvoir statistiquement vérifier la représentativité de nos échantillons, il faudrait connaître la totalité de la population constituée ici par les entreprises transitionnelles et modernes de Yaoundé et Douala. Nous avons déjà signalé que ce n'était pas le cas. Nous disposions d'une population mère fiable concernant le secteur transitionnel à Yaoundé, mais le recensement avait été effectué en 1978 par le B.I.T., et en 1983 par le C.E.D. (menuiserie et mécanique-auto). Etant donné la durée de vie relativement courte des entreprises informelles, la création continue d'autre part de ce type d'activité, il nous était impossible d'utiliser un des deux recensements comme population mère à partir de laquelle un échantillon représentatif aurait pu être tiré.

D'autre part, le taux de sondage effectif doit être normalement de 15% pour chaque activité enquêtée³. Il est impossible de vérifier si ce taux a été respecté pour notre enquête,

³ Voir G.Nihan, E.Demol, op.cit.

même si l'on est quasiment sûr que ce n'est pas le cas. Ainsi, nos échantillons peuvent-ils apparaître comme disparates. Quoiqu'il en soit, d'un strict point de vue statistique, nos enquêtes ne devraient pas être représentatives parce que nous n'avons pas pu visiter suffisamment d'entreprises (par activité), transitionnelles ou modernes. Mais nous avons, en allant sur le terrain, deux ambitions, qui se sont réalisées:

- recueillir des informations récentes sur ces deux types d'entreprises, pour pouvoir d'une part confirmer certains résultats établis à partir d'enquêtes représentatives, mais anciennes, et d'autre part disposer de résultats nouveaux à titre indicatif, mais qui demandent confirmation;
- rechercher des entrepreneurs ayant débuté dans le secteur informel ou transitionnel et ayant réussi leur insertion dans le secteur moderne, afin de pouvoir avoir des indications sur les difficultés réelles du processus de transition d'un secteur à l'autre.

Dans ce cadre, nous ne prendrons pas les différentes mesures que nous effectuerons sur des variables comme des résultats acquis, mais nous nous en servirons pour confirmer certaines tendances ou en dégager de nouvelles, spécifiques aux activités enquêtées.

*Regroupement des échantillons

Nous nous trouvons face à quatre échantillons relativement restreints: deux échantillons concernant le secteur transitionnel (18 cas à Yaoundé et 28 cas à Douala), et deux échantillons concernant les entreprises modernes (17 cas à Yaoundé et 24 cas à Douala). Peut-on regrouper les deux échantillons du secteur transitionnel et du secteur moderne, de manière à avoir un seul échantillon pour le secteur de transition, et un seul pour le secteur moderne.

Les deux enquêtes s'étant déroulées dans des villes et à des dates différentes, on est en droit de penser qu'il y aurait un biais supplémentaire dans l'analyse si l'on effectuait ce type de regroupement. Mais ce biais est peut-être suffisamment faible

étant donné que les entreprises ont été ciblées sur les mêmes critères, et les enquêtes effectuées par les mêmes personnes.

D'autre part, le laps de temps entre les deux enquêtes (15 mois) est-il de nature à fausser l'interprétation des résultats, notamment lorsqu'ils sont ordonnés par rapport aux valeurs de l'actif (qui peut soit augmenter en 15 mois par des investissements, soit se dévaloriser)? Ce problème s'est posé pour les entreprises de Douala, les dernières enquêtées. Mais après un examen minutieux des questionnaires, nous avons conclu à l'absence presque générale d'investissements pendant l'année précédant notre passage, cela en raison d'une activité économique nulle (Douala était quasiment une "ville morte"), due à des troubles sociaux. D'autre part, le capital productif n'a pas été utilisé, pour les mêmes raisons, pendant un an environ. Nous avons alors demandé aux entrepreneurs si, malgré cette absence de production, leur actif avait subi une décôte sur le marché de l'occasion. Ils ont répondu par la négative, en soulignant la robustesse de leur appareil productif, et la difficulté de s'en procurer. Nous en avons conclu à une non dépréciation de l'actif. Pour ces deux raisons, le laps de temps qui s'est écoulé entre les deux enquêtes ne nous a pas paru avoir facilité des changements significatifs dans les immobilisations des entreprises. Aussi, cet intervalle temporel n'engendrait pas de contraintes majeures à la réunification des deux échantillons, transitionnel et moderne.

Encore fallait-il mesurer le degré d'homogénéité des sous-échantillons. Pour cela, nous voulions effectuer des tests de comparaisons de moyennes pour des variables caractéristiques identiques dans chaque sous-échantillon. Mais un problème est alors survenu. Nos échantillons étant de petite taille ($n < 30$), nous pouvions supposer que les distributions des sous-populations étaient sensiblement normales, mais nous ne pouvions en aucun cas accepter l'hypothèse d'écart-types égaux et inconnus. Or, cette dernière doit être nécessairement vérifiée pour valider les résultats des tests. Dans ces conditions, nous n'avons pas procédé aux comparaisons des moyennes par des tests paramé-

triques, au demeurant fort simples. Aussi, nous avons décidé simplement de nous aider d'éléments de statistique descriptive.

Nous avons calculé les moyennes et les coefficients de variation (dispersion relative d'une variable au sein de l'échantillon) de certaines variables-clés⁴, "indépendantes" (fournies par l'entrepreneur) ou "dépendantes" (calculées à partir des valeurs fournies par l'entrepreneur). Ces variables sont les suivantes:

Actif total actuel
Capital productif actuel
Productivité du capital
Productivité du travail

Si les moyennes et/ou les coefficients de variation de chacune de ces variables et pour chaque secteur sont proches, nous considérerons que les échantillons de chaque secteur sont suffisamment homogènes et nous les regrouperons. Voici les résultats auxquels nous sommes parvenus:

Moyennes (Moy.) et coefficients de variation (C.V.) de quelques variables du secteur de transition⁵

	Actif total actuel	Capital productif actuel	Productivité du capital	Productivité du travail
Moy.Yaoundé	2,884	2,208	1,542	0,616
Moy.Douala	4,024	2,519	1,478	0,873
C.V.Yaoundé	0,874	0,917	1,188	0,581
C.V.Douala	1,267	1,416	0,949	0,658

⁴ Se reporter à l'annexe n°1 pour le calcul de ces différentes variables.

⁵ L'actif total, le capital productif, et la productivité du travail sont exprimés en millions de FCFA.

La principale différence dans ces deux échantillons du secteur transitionnel concerne la valeur moyenne de l'actif total actuel (elle est supérieure d'environ 40% à Douala par rapport à Yaoundé). Par contre, les valeurs moyennes du capital productif sont assez proches, relativisant donc la différence constatée ci-dessus. Cette différence est à attribuer essentiellement à une propriété plus fréquente des locaux de production à Douala. Les moyennes et les coefficients de variation de la productivité du capital et de la productivité du travail sont peu différentes, et leurs variations inter-urbaines sont logiques lorsqu'on se reporte aux valeurs moyennes des actifs respectifs.

Ces résultats nous permettent d'envisager un regroupement de nos deux échantillons du secteur transitionnel. Le nouvel échantillon comporte alors 46 cas. Cependant, lorsque des différences importantes apparaîtront, pour certains calculs, à l'intérieur de nos échantillons initiaux du secteur transitionnel, nous donnerons les résultats pour chaque ville étudiée.

Moyennes (Moy.) et coefficients de variation (C.V.) pour quelques variables du secteur moderne

	Actif total actuel	Capital productif actuel	Productivité du capital	Productivité du travail
Moy.Yaoundé	32,370	16,894	0,643	1,367
Moy.Douala	47,993	22,045	0,912	1,629
C.V.Yaoundé	1,445	0,936	1,119	0,871
C.V.Douala	1,407	1,303	1,322	0,807

Là encore, les moyennes concernant l'actif total sont très différentes; mais cette différence est atténuée par des variations relatives à l'intérieur de chaque échantillon très proches. On est en droit de penser que les deux échantillons se complètent grâce à cette différence et offrent, une fois regroupés, une idée plus exacte du petit secteur moderne. Les autres variables présentent des différences plus faibles, "corrigées" par les

coefficients de variation. Aussi, nous estimons qu'il est préférable de regrouper les deux échantillons du secteur moderne en un seul, composé de 41 cas, les différences constatées enrichissant nos informations sur cette frange basse du secteur moderne.

Remarquons enfin que, dans certains tableaux que nous proposerons, le cumul des pourcentages des résultats exposés ne sera pas égal à 100%, mais sera très proche de cette valeur. Cette marge d'erreur sera engendrée par des approximations inévitables dans certains calculs où les sous-échantillons seront de très petite taille, et le lecteur voudra bien nous excuser de ces imperfections.

d- Les sources statistiques existantes

Les échantillons de nos enquêtes à Yaoundé et à Douala ne sont pas, d'un strict point de vue statistique, représentatifs de la réalité économique vécue dans les secteurs transitionnel et moderne de ces deux villes. Aussi, nous devons utiliser des résultats d'autres enquêtes, représentatives, elles, mais anciennes, pour pouvoir effectuer des comparaisons et confirmer ou infirmer certains de nos résultats.

Dans ce cadre, nous ferons souvent appel aux résultats des enquêtes suivantes:

1- L'enquête établie par le B.I.T. en 1978 sur le secteur non structuré moderne de Yaoundé, et qui est analysée essentiellement dans deux ouvrages:

- * "Le secteur non structuré moderne de Yaoundé", de G.Nihan et E.Demol, B.I.T., 1982.
- * "Petits producteurs urbains d'Afrique francophone", de C.Maldonado, B.I.T., 1987.

Dans cette enquête ne sont pas recensés, outre les activités marginales (vendeurs ambulants, prostituées, ...), les secteurs du bâtiment, du transport, et du commerce. Les activités du secteur non structuré moderne sont définies comme «produisant des biens et services parallèles à ceux du secteur organisé» et pou-

vant faire l'objet d'une intervention en vue d'améliorer les conditions de production.

L'échantillon obtenu se compose de 391 entreprises, le taux de sondage effectif étant de 15,1%. Il concerne des entreprises bois (89 cas), métal (24 cas), réparation véhicule (32 cas), réparation électrique (23 cas), petite mécanique (11 cas), habillement (106 cas)⁶.

Notons enfin une restriction sur cet échantillon par rapport à nos enquêtes. Dans l'enquête du B.I.T., les entreprises étaient considérées comme appartenant au secteur non structuré moderne dès lors qu'elles appartenaient à une des catégories citées ci-dessus, sans autre limitation⁷, alors que dans nos échantillons, seules les entreprises informelles ayant déjà une immobilisation en capital conséquente (au moins 500.000 FCFA) étaient prises en compte. Nos possibilités, en matière d'entreprises susceptibles de faire l'objet d'une enquête, étaient donc plus restreintes.

2- L'enquête effectuée en mai-juin 1978 par le Centre d'Economie du Développement (C.E.D.) de l'Université de Bordeaux-I à Yaoundé sur le secteur informel de l'habillement, de la menuiserie, et des marchés, et dont les résultats se trouvent dans:

- * "Recherches sur les activités informelles à Yaoundé", par N.Braakhuis, J-P.Lachaud, et P.Mettelin, C.E.A.N.-C.E.D., Bordeaux, 1979.

Nous nous intéresserons essentiellement aux résultats concernant la menuiserie, dont l'échantillon s'élève à 68 entreprises. Dans cette enquête, tout le secteur informel était pris en compte, et non pas seulement le secteur transitionnel. Les comparaisons seront donc encore délicates, mais certains résultats seront néanmoins utilisables en l'état.

⁶ Voir G.Nihan, E.Demol, op.cit., p.88.

⁷ Maldonado (1987, op.cit., p.96), concernant l'échantillon de Yaoundé, signale que «dans un cas sur quatre, l'artisan travaille en plein air; dans un cas sur trois, l'atelier est construit en planches; 37% seulement des artisans disposent d'un local en dur.»

3- Nous utiliserons les résultats de l'enquête effectuée par le C.E.D. en 1983 à Yaoundé concernant dans le secteur informel les menuiseries bois, métal, et les garages. Les résultats se trouvent dans:

- * "La segmentation du marché du travail urbain en Afrique, I- Le marché du travail urbain à Yaoundé: le cas de la menuiserie et des garages", par J-P.Lachaud, C.E.D., août 1984.
- * "Les relations entre les marchés du travail moderne et informel", par B.Laval, dans Le développement spontané, sous la direction de M.Penouil et J-P.Lachaud, Ed.Pedone.

L'échantillon est de 160 entreprises (98 menuiseries bois, 19 menuiseries métal, et 43 garages). Le but de cette enquête était d'étudier les possibilités en terme d'emploi de ces entreprises, sans distinction de leur caractère transitionnel.

4- L'enquête de la Fondation Friedrich-Ebert, effectuée en 1991 sur le secteur informel "porteur de technologies" de la ville de Yaoundé, et dont les résultats sont exposés dans:

- * "Le secteur informel porteur de technologies de la ville de Yaoundé. Bilan d'une enquête", par K.Fodouop, Fondation Friedrich-Ebert, Yaoundé, octobre 1992.

Cette enquête a concerné 35 types d'activités informelles, dont le quart seulement correspond à des activités susceptibles d'appartenir au secteur de transition tel que nous l'avons défini dans l'introduction. La population mère de cette enquête est constituée de 5831 établissements, l'échantillon étant composé de 1320 établissements.

5- L'enquête DIAL/DSCN⁸ "1-2-3", réalisée sur le secteur informel de Yaoundé, et qui s'est déroulée d'octobre 1992 à juin 1993. Les résultats n'ont pas encore été complètement exploités. Ceux déjà traités se trouvent dans les documents DIAL/DSCN relatifs à l'emploi et au secteur informel à Yaoundé. Cette

⁸ DIAL: Développement des Investigations sur Ajustement à Long terme.

DSCN: Direction de la Statistique et de la Comptabilité Nationale (République du Cameroun).

enquête s'est accomplies en plusieurs phases, et les échantillons peuvent être distincts.

Néanmoins, cette enquête a permis de recenser 89.067 "établissements" composant le secteur informel à Yaoundé, ce dernier étant défini comme toute activité ne disposant pas de numéro statistique, sans critère de taille, d'emploi, ou de gestion.

La prise de connaissance récente des deux dernières enquêtes citées (mars 1994) n'a pas permis d'envisager leur traitement statistique par rapport à notre problématique de la transition.

ANNEXE 2: Les variables de l'enquête¹

Rappel sur les quartiles:

Les quartiles sont les valeurs du caractère (xi) qui partagent la série statistique en 4 sous-échantillons égaux. Il en existe alors trois, tandis que la série est divisée en quatre intervalles interquartiles. Dans le traitement de nos enquêtes, et dans le but de simplifier le style, nous avons par conséquent utilisé le terme quartile de façon abusive. Nous avons encore fait un second abus. En effet, nos échantillons transitionnel et moderne comportent respectivement 46 et 41 entreprises. Il nous était alors difficile de respecter l'égalité de taille entre les quatre sous-échantillons. Aussi, nous avons décidé, les valeurs des actifs se prêtant à cette "réorganisation", de mettre 12 entreprises dans les premier et dernier intervalles interquartiles du secteur transitionnel (et 11 entreprises dans les deux autres). Dans le secteur moderne, c'est le dernier intervalle interquartile qui comporte 11 entreprises, l'effectif des trois autres étant de 10.

1- Actif total

Il se compose du stock de matières premières, de produits finis, de l'équipement en machine, matériel, outillage, du mobilier de travail, du véhicule et de l'atelier (si ce dernier appartient à l'entrepreneur).

Pour évaluer l'actif total au moment de notre passage, nous avons demandé à l'entrepreneur de nous donner une évaluation du prix courant de revente de l'ensemble de son actif. Cela nous

¹ D'après G.Nihan & E.Demol: le secteur non structuré "moderne" de Yaoundé, B.I.T., 1982, et C.Maldonado: Petits producteurs urbains d'Afrique Francophone, BI.T., 1987.

permet de "gommer" les différentes dépréciations du matériel lorsque celui-ci est ancien et lorsque les dates d'achat sont différentes.

La valeur de l'actif total initial correspond à la valeur de re-vente de cet actif au moment de l'enquête, sans tenir compte des dépréciations qu'il aurait inévitablement subi depuis la création de l'entreprise.

Cette estimation, comme la précédente, a été laissée entièrement à l'appréciation de l'entrepreneur.

2- Le capital productif

Il se compose de l'équipement en machine, matériel, outillage, mobilier de travail, du véhicule et de l'atelier (si ce dernier appartient à l'entrepreneur).

Son estimation est effectuée sur la même base que l'actif total.

3- Amortissement de capital

Secteur de transition

Cette notion est totalement étrangère aux entrepreneurs que nous avons visité. Aussi, nous avons décidé de calculer des amortissements constants (dits linéaires, par annuités constantes). En prenant comme hypothèse de travail pour du matériel neuf un amortissement sur 30 ans, et étant donné que le matériel de ces entreprises a en général été acheté d'occasion quelques années avant notre passage, nous avons déterminé les valeurs de l'amortissement de tout l'équipement autour du point médian, soit 15 ans.

En ce qui concerne les véhicules de travail, l'amortissement se calcule sur la base d'une durée de vie de 10 ans.

Quant aux constructions en dur, elles sont amorties sur 25 ans, et les constructions en semi-dur sur 10 ans.

En ce qui concerne les quincailleries, qui n'ont pas d'immobilisations en matériel, mais qui ont un stock de

marchandises important, nous avons pris comme valeur de l'amortissement le coût d'opportunité du capital égal à 20% et appliqué à la valeur du stock de marchandises.

Secteur moderne

Nous avons là encore effectué des amortissements linéaires annuels. Mais le matériel étant acheté généralement neuf, nous l'avons amorti sur 30 ans. Les véhicules de travail et les constructions ont été amortis de la même manière que dans le secteur de transition (idem pour l'activité quincaillerie).

4- Taux de croissance annuel moyen de l'actif total et du capital technique

Il s'agit d'évaluer la croissance annuelle moyenne de ces deux variables entre la création de l'entreprise et le moment de notre passage.

Soit A_0 la valeur de l'actif total initial,

A_t la valeur de l'actif total actuel,

Kt_0 la valeur du capital technique initial,

Kt_t la valeur du capital technique actuel,

n le nombre d'années écoulées entre la création de l'entreprise et le moment de notre passage,

R_A le taux de croissance annuel moyen de l'actif total,

R_{Kt} le taux de croissance annuel moyen du capital technique,

$$R_A = (A_t / A_0)^{1/n} - 1 \quad \text{et} \quad R_{Kt} = (Kt_0 / Kt_t)^{1/n} - 1$$

5- Chiffre d'affaires

Le questionnaire du secteur moderne offrait une seule possibilité de réponse: nous demandions quel était le chiffre d'affaires annuel.

Le questionnaire du secteur de transition offrait deux possibilités de réponses. Soit le chiffre d'affaires annuel était connu (nous avons trouvé dans le secteur de transition un seul cas), soit il était calculé à partir des estimations de l'entrepreneur pour une bonne semaine, une semaine normale, et une mauvaise semaine² (il devait nous fournir la pondération de chaque type de semaine dans une année). Le calcul est alors le suivant:

Soit CA_A le chiffre d'affaires annuel,
 CA_i le chiffre d'affaires d'une semaine,
 $i=1$ pour une bonne semaine,
 $i=2$ pour une semaine moyenne,
 $i=3$ pour une mauvaise semaine
 P_i la pondération relative à chaque semaine.

$$CA_A = \sum_{i=1}^3 (CA_i * P_i)$$

6- Matières premières et pièces de rechange

Nous avons appliqué une formule analogue à celle du chiffre d'affaires pour évaluer les dépenses en matières premières et pièces de rechange (cette rubrique concerne uniquement le secteur de transition). Signalons que dans de nombreuses activités (menuiserie, confection, mécanique-auto), les matières premières (qui correspondent aux pièces de rechange pour la mécanique-auto) sont fournies par le client. D'autre part, les entrepreneurs éprouvaient de grandes difficultés à évaluer les prix des pièces de rechanges de leur équipement, les réparations étant souvent effectuées par eux-mêmes ou par des amis gratuitement (en échange d'un autre service), la pièce défectueuse étant autant que possible bricolée sans être changée.

² Ou un bon, moyen, et mauvais mois.

7- Bénéfice

Dans le secteur moderne, nous demandions le bénéfice net comptable.

Des difficultés apparaissent pour estimer le bénéfice dans le secteur de transition. Le bénéfice de l'entreprise se confond alors avec celui de l'entrepreneur, et est égal à sa rémunération (dans le cas où il y a des associés, cette rémunération est partagée). Cette variable présente un caractère affectif, personnel et secret très important, ce qui permet d'envisager des réponses biaisées, ou totalement fausses.

Nous avons alors demandé, sans grand espoir de réponses, si les entrepreneurs connaissent leur bénéfice annuel. Puis de la même manière que pour l'évaluation du chiffre d'affaires, nous avons demandé une estimation du bénéfice réalisé pendant une bonne, moyenne, et mauvaise semaine³ (avec la proportion annuelle de chacune d'entre elles). La formule utilisée pour calculer le bénéfice annuel est analogue à celle qui a permis le calcul du chiffre d'affaires annuel. Ce bénéfice est appelé "bénéfice estimé" (par les entrepreneurs) et noté Be.

Mais la valeur du bénéfice entrant dans le calcul de plusieurs variables, nous avons voulu vérifier son montant. Pour ce faire, nous avons calculé le bénéfice annuel d'une autre manière, grâce à des informations recueillies en plusieurs endroits du questionnaire; nous espérons ainsi obtenir une information de meilleure qualité. Cette deuxième estimation du bénéfice est notée Bc (bénéfice calculé):

$Bc = \text{chiffre d'affaire} - (\text{amortissement} + \text{impôts} + \text{matières premières} + \text{pièces de rechange} + \text{masse salariale} + \text{loyer de l'atelier et du terrain} + \text{frais d'exploitation})$

Lorsque nous comparons Bc et Be, nous constatons d'abord que 12 entrepreneurs n'ont pas voulu estimer leur bénéfices. Ensuite,

³ Ou un bon, moyen, et mauvais mois.

14 cas:	$Be > Bc$
11 cas:	$Be < Bc$
9 cas:	Be équivalent à Bc

Devant cette hétérogénéité des résultats, nous sommes maintenant certains que des erreurs ou des mensonges ont été introduits dans les chiffres recueillis (c'est le risque de toute enquête dans le secteur informel). Ce constat nous incite à une troisième vérification des résultats concernant les bénéfiques. Pour ce faire, nous allons comparer une autre variable appelée SD à Be et Bc: l'épargne annuelle ajoutée aux dépenses familiales annuelles (SD)⁴. Mais la valeur de SD ne sera pas prise en compte lorsque l'entrepreneur exerce une seconde activité lui procurant un revenu supplémentaire. Les comparaisons de SD avec Be et Bc donnent les résultats suivants:

$Be > Bc^5$:	$SD > Be > Bc$: 4 cas	(1)
	$Be > SD > Bc$: 2 cas	(2)
	$Be = SD > Bc$: 1 cas	(3)
	$Be > Bc > SD$: 4 cas	(4)
$Be < Bc$:	$Be < Bc < SD$: 2 cas	(5)
	$Be < Bc = SD$: 2 cas	(6)
	$Be < SD < Bc$: 4 cas	(7)
	$SD < Be < Bc$: 3 cas	(8)

A ce stade, il nous faut trouver une méthode pour corriger les bénéfiques de la manière la plus équitable possible. Notre principal souci est de ne pas surrestimer le bénéfice. Nous estimons d'une part que le bénéfice estimé par l'entrepreneur Be n'est jamais surrestimé (s'il ment, la logique tendrait à croire qu'il diminue son bénéfice). Nous estimons d'autre part que les va-

⁴ On peut en effet estimer que le revenu de l'entrepreneur du secteur de transition, qui se confond avec le bénéfice de son entreprise, est au moins égal à son épargne annuelle et aux dépenses qu'il consacre avec son revenu à l'entretien de sa famille (élargie).

⁵ 3 cas n'ont pu être traités parce que l'entrepreneur avait deux emplois différents.

leurs fournies pour l'épargne et les dépenses familiales sont plus crédibles que Be et Bc, leur position dans le questionnaire étant placé après des questions permettant une mise en confiance de l'entrepreneur. Enfin, lorsque SD sera la valeur la plus importante des trois estimations, nous la choisirons pour avoir une valeur approchée par défaut du bénéfice (voir note 3).

Lorsque Be est supérieur à Bc, nous choisirons dans le cas (1) la valeur de SD comme bénéfice "redressé", noté Br; dans tous les autres cas (2), (3), (4), nous prendrons la valeur de Be.

Lorsque Be est inférieur à Bc, nous prendrons pour le cas (5) la valeur de SD comme Br (il est logique de croire que l'entrepreneur gagne au moins autant que ce qu'il épargne et que ce qu'il dépense pour sa famille). Pour le cas (6), nous prendrons la valeur de Bc. Pour le cas (7), nous prendrons pour Br la valeur minimale SD. Enfin, pour le cas (8), nous prendrons la valeur $(Be + Bc)/2$.

Lorsque nous ne prendrons pas la valeur du bénéfice calculé, mais SD ou Be, nous serons amené à effectuer une correction (à la hausse ou à la baisse) supplémentaire, celle du chiffre d'affaire, afin de faire correspondre Bc avec le montant du bénéfice retenu. Nous estimons en effet que la plus grande marge d'erreur se trouve dans la valeur du chiffre d'affaire calculée de manière approximative (voir le point 5- de la présente annexe), toutes les valeurs des autres variables entrant dans le calcul du bénéfice étant plus facile à retenir pour l'entrepreneur, car répétitives (salaires, matières premières, frais d'exploitation, loyer) ou symboliques (impôts). Quant aux pièces de rechange, dont la valeur n'a que trop rarement été estimée, nous faisons l'hypothèse qu'elle est négligeable par rapport à la valeur du chiffre d'affaire annuel.

8- Charge salariale

Elle est calculée pour une année et concerne les paiements en espèces et en nature de l'ensemble de la main d'oeuvre (même les apprentis, si ceux-ci reçoivent une quelconque rémunération) de

l'entreprise, patron non compris. Nos calculs reposent sur une estimation des différents "salaires" versés à la main d'oeuvre pour une semaine moyenne ou un mois moyen, la somme de toutes ces rémunérations étant ensuite multipliées par 52 (si l'estimation est donnée pour une semaine) ou par 12 (si l'estimation est faite sur une base mensuelle).

9- Coût du travail

C'est la somme des rémunérations de la main d'oeuvre de l'entreprise (ouvriers et apprentis), donc la charge salariale, majorée d'un coût représentant un salaire théorique que l'on impute au patron lorsque celui-ci participe au processus de production. Ce salaire théorique correspond à la moyenne du salaire des ouvriers qualifiés de l'activité considérée dans le secteur transitionnel.

Il fallait trouver d'autre part une équivalence entre le travail fourni par un apprenti et le travail fourni par un ouvrier. Ayant constaté que la productivité du travail des ouvriers était plus grande dans le secteur moderne que dans le secteur de transition, nous avons pris les équivalences suivantes (et quelque peu arbitraire) pour mesurer la part du travail des apprentis dans l'emploi total:

dans le secteur de transition: 2 apprentis = 1 ouvrier
 dans le secteur moderne : 3 apprentis = 1 ouvrier

10- Coût du capital

C'est la valeur totale des amortissements imputés à l'actif total actuel, à laquelle on ajoute un coût de 20% de la valeur de cet actif. Cette majoration arbitraire correspond au profit que l'entrepreneur aurait retiré de son actif s'il l'avait loué à un autre entrepreneur. C'est donc un "coût d'opportunité". Si cette hypothèse est en décalage avec la réalité, les conclusions seront alors biaisées.

11-Valeur ajoutée brute

C'est l'ensemble des rémunérations des facteurs de production, soit la charge salariale, le bénéfice de l'entrepreneur, les impôts, les amortissements et les intérêts.

12- Bénéfice net "comptable" imputé noté Bn (uniquement pour le secteur de transition)

C'est la différence entre le bénéfice de l'entreprise et le salaire théorique attribué à l'entrepreneur (voir paragraphe 9). Lorsque Bn est positif, alors

$$Rk = Bn/\text{Capital total}$$

Rk: rentabilité du capital investi

Si $Bn = 0$, alors $Rk = 0$ et l'outil de production a pour seule fonction de créer des emplois, son rendement financier étant nul.

13- La productivité du travail

C'est le rapport de la production à la quantité de travail dépensée pour obtenir cette production, soit la valeur ajoutée brute par personne travaillant dans l'entreprise (y compris le patron dans le secteur de transition, celui-ci participant de manière active au processus de production). Dans le secteur moderne, nous avons pris en compte le patron dans la quantité de travail fournie pour obtenir la production lorsque le nombre d'ouvriers et d'apprentis (3 apprentis = 1 ouvrier) était inférieur à 10; lorsque ce nombre était supérieur à 10, nous avons fait l'hypothèse que le patron s'occupait surtout de la gestion de son activité et des relations avec les clients, donc

qu'il ne prenait pas part au processus de production, et il n'était donc pas comptabilisé dans la quantité de travail permettant de calculer la productivité du travail.

14- La productivité du capital

C'est la valeur ajoutée brute par unité monétaire d'actif immobilisé.

15- La capacité d'autofinancement

Elle est relative au chef d'entreprise. Elle est composée du bénéfice (Be, Bc, ou Br), majoré des revenus extérieurs et diminué des dépenses familiales (famille élargie, et sommes d'argent envoyées au village).

16- Les valeurs minimales et maximales des quartiles considérés⁶

SECTEUR DE TRANSITION		
	Actif total	
	Initial	Actuel
Q1:	0,03 - 0,20	0,16 - 0,60
Q2:	0,21 - 0,50	0,61 - 2,00
Q3:	0,51 - 1,55	2,01 - 4,50
Q4:	1,56 - 5,90	4,51 - 21,50
Capital productif actuel		
	Q1:	0,10 - 0,50
	Q2:	0,51 - 1,00
	Q3:	1,01 - 3,50
	Q4:	3,51 - 18,00

⁶ En millions de FCFA.

SECTEUR MODERNE		
Actif total		
	Initial	Actuel
Q1:	0,10 - 1,50	1,50 - 10,99
Q2:	1,51 - 6,00	11,00 - 24,99
Q3:	6,01 - 24,99	25,00 - 39,99
Q4:	25,00 - 60,00	40,00 - 271,00
Capital productif actuel		
	Q1: 1,00 - 3,99	
	Q2: 4,00 - 9,99	
	Q3: 10,00 - 29,99	
	Q4: 30,00 - 103,00	

BIBLIOGRAPHIE

Les archives d'Aix en Provence ont été consultées pour le Territoire du Cameroun, et concernant la période qui s'étend de 1850 à 1960.

Deux rubriques générales ont été exploitées:

- Direction des Affaires Economiques;
- Direction des Affaires Politiques.

Nous avons utilisé, à l'intérieur de ces deux rubriques,

- les Rapports Annuels du Territoire du Cameroun au Conseil de la Société des Nations (période 1920-1945);
- les Rapports Annuels du Gouvernement Français à l'Assemblée Générale des Nations Unies sur l'Administration du Cameroun (période 1946-1960);
- les Rapports de Circonscription;
- des rapports sur des thèmes particuliers (Rapports CAUET, BOULMER, TUPINIER, LUCAS, PRUVOST, ...).

La Revue Marchés Tropicaux et Méditerranéens a été exploitée, de même que les quotidiens camerounais "CAMEROON TRIBUNE" et "LE MESSAGER".

AFRICA INTERNATIONAL, 1989: "La fraude au Cameroun. Un fléau national", n°217, juin, 37p.

ALBAGLI C., 1990: "Esprit d'entreprise, unité de production et organisations internationales", in HENAULT & M'RABET (1990).

ALBAGLI C., 1993: "L'entrepreneuriat: de la fascination cartésienne à la voie du Tao", in PONSON & SCHAAN (1993).

AMIN S., 1988: "Impérialisme et sous-développement en Afrique", Anthropos (Economica), Paris, 581p.

AMIN S., 1989: "La faillite du développement en Afrique et dans le Tiers-Monde", L'Harmattan, Paris, 383p.

- AMIRA (Collectif), 1983: Etat des travaux sur les indicateurs de transition, deuxième édition modifiée et complétée, AFIRD, Paris, 322p.
- AMSELLE J-L., M'BOKOLO E. (Sous la dir. de), 1985: "Au coeur de l'ethnie", La Découverte/Textes à l'appui, Paris, 225p.
- AMSELLE J-L., 1990: "Logiques métisses. Anthropologie de l'identité en Afrique et ailleurs", Payot, Paris, 257p.
- ANDRIEUX J.P., LECAT J.J., 1987: "Afrique Centrale (Cameroun, Centrafrique, Congo, Gabon), guide juridique et fiscal", Ed. Lefebvre, Paris, 386p.
- ARA K., 1958: "Capital theory and economic growth", Economic Journal, September.
- Archives de Sciences Sociales de la Coopération et du Développement, n°spécial, Juil-Sept.1983.
- ARYEE G., 1977: "Small-scale manufacturing activities: a study of the interrelationships between the formal and the informal sectors in Kumasi (Ghana)", I.L.O.(Working Papers), Genève, Juin, 108p.
- AYMERICH (Général), 1933: "La conquête du Cameroun", Payot, Paris, 218p.
- BACKINY YETNA P., 1993: "Les déterminants de l'offre de travail à Yaoundé", DIAL/DSCN/MINPAT, novembre, 38p;
- BALANDIER G.: "Economie, société et pouvoir chez les Duala anciens", Cahiers d'Etudes Africaines, 59, 15, pp.361-379.
- BALANDIER G., 1971: "Sociologie actuelle de l'Afrique Noire", P.U.F., Paris, 532p.
- BALANDIER G., 1985: "Anthropo-logiques", Le Livre de Poche, Biblio Essais, 316p.

BALANDIER G., 1986: "Sens et puissance", Quadrige / P.U.F., Paris, 334p.

BANDT J., 1989: "Les problèmes et perspectives du développement industriel en Afrique / Réflexion sur le modèle industriel", C.C.C.E, Notes et Etudes n°20, janv., Paris, 30p.

BANQUE MONDIALE:

- + 1985, Chapitre 1 et 2 de "Commission consultative de la technologie", session Genève, Act 1/1985/3.
- + 1989 "Industries", "Promouvoir l'esprit d'entreprise en Afrique", in "L'Afrique subsaharienne. De la crise à une croissance durable", Washington, pp 129-146, pp 161-176.
- + 1989 "Systèmes financiers et développement" in "Rapport sur le développement dans le monde".
- + 1990 "Africa regional program on enterprise development. Research and development program proposal", Doc. interne.

BARBIER J.P., COURLET C., TIBERGHIE R. "Emergence et développement de petites entreprises dans quelques pays au sud du Sahara", C.C.C.E, Document de travail, 24p.

BARON O., 1991: "Contribution à l'analyse du marché du travail en république de Côte d'Ivoire", thèse, Université de Bordeaux-I, 411p.

BAS D., 1987: "la formation dans les pays en développement: quels sacrifices pour quels résultats?", Doc. de travail F/POL.DP/20, B.I.T., Genève, décembre.

BAS D., 1989: "La formation sur le tas en Afrique", Revue Internationale du Travail, Vol.128, n°4, Genève.

BAULIER F., CORREZE A., LEBISSONNAIS A., OSTYN C., 1988: "Les tontines en Afrique, rôles et évolutions", C.C.C.E, Notes et Etudes n°12, sept., 28p.

BAYART J.F., 1979: "L'Etat au Cameroun", P.F.N.S.P, Paris, 348p.

BAYARD J.F., 1989: "L'Etat en Afrique (La politique du ventre)", Fayard, Paris, 439p.

- BECKER G.S., 1962: "Investment in human capital: a theoretical analysis", Journal of Political Economy, vol.70,n°5, part2.
- BEN-PORATH Y., 1967: "The production of human capital and the life-cycle of earnings", Journal of Political Economy, vol.75, n°4.
- BERNARD C., 1980: "Les activités dites non-exploiteuses. Recherche sur la signification du concept de "petite production marchande" en milieu urbain à partir de quelques cas algériens" Revue Tiers Monde, t.21, n°82, Avril-Juin.
- BINET J., 1970: "Psychologie économique africaine.Eléments d'une recherche interdisciplinaire", Payot, Paris, 334p.
- B.I.T., 1972: "Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya", Genève.
- B.I.T., 1989: "Le travail dans le monde", B.I.T, Vol.4, GENEVE, 173p.
- BLAUG M., 1974: "L'éducation et le problème de l'emploi dans les pays en voie de développement", Genève, B.I.T.
- BOUCHAUD J. (R.P.), 1948: "Notes d'histoire du Cameroun. La côte du Cameroun aux environs de 1800", Etudes Camerounaises, n°23-24.
- BOUCHAUD J. (R.P.), 1949: "Notes d'histoire du Cameroun. Les consuls anglais de la baie de Biaffra", Etudes Camerounaises, n°25.
- BOUHRARA M., 1986: "Industrialisation rampante et innovation clandestine en Tunisie", Economie et Humanisme, mai-juin.
- BRAAKHUIS N., LACHAUD J.P., METTELIN P., 1979: "Recherches sur les activités informelles à Yaoundé", Université de Bordeaux-I, C.E.A.N./C.E.D., 490p.

- BRENNER G.A., FOU DA H., TOULOUSE J.M., 1990: "Les entrepreneurs Bamileké de Douala et leur entreprise", Notes de recherches UREF, Paris, 20p.
- BRENNER G.A., FOU DA H., TOULOUSE J.M., 1993: "Le financement des entreprises des Bamiléké à Douala", in PONSON & SCHAAN (1993).
- BRUGOUX J., 1987: "L'artisanat, de quoi parle-t-on?", Amira textes provisoires, Paris, Mai, pp 11-24.
- BRUTSH J.R., 1955: "Les Traités camerounais, recueillis, traduits et commentés", Etudes Camerounaises, n°47-48.
- CANEL P., DELIS Ph., GIRARD Ch., 1990: "Construire la ville africaine. Chronique du citadin promoteur", Karthala-ACCT, 197p.
- CARNOY M., THIAS H.H., 1972: "Cost-benefit analysis in education. A case study of Kenya", Baltimore and London, John Hopkins Press.
- CHARMES J., 1980: "Les contradictions du développement du secteur non structuré", Revue Tiers Monde, t.21, n°82, Avril-Juin.
- CHARMES J., 1983: "La problématique de la transition et ses déterminations du point de vue des théories, des politiques, et des plannifications du développement", Notes de travail AMIRA, Paris, Février, 182p.
- CHARMES J., 1989: "Quelles politiques face au secteur informel", C.C.C.E, Notes et Etudes n°23, Avril, 36p.
- CHARMES J., 1990: "Une revue critique des concepts, définitions et recherches sur le secteur informel", in TURNAM, SALOME, SCHWARZ (1990).
- COGNEAU D., 1993: "L'industrie camerounaise dans la crise", D.I.A.L./D.S.C.N., novembre.

- COMBEMALE P., PARIENTY A., 1993: "La productivité. Analyse de la rentabilité, de l'efficacité et de la productivité", Nathan, Coll. CIRCA, 207p.
- COOUERY-VIDROVITCH C., 1991: "L'informel dans les villes africaines: essai d'analyse historique et sociale", in "Tiers Mondes: l'informel en question?", L'Harmattan, Paris.
- CORDONNIER R.M.T., 1987: "Secteur non-structuré et tertiaire informel: le cas du Brésil", Amira textes provisoires, Paris, Mai.
- CORNIA G.A., JOLLY R., STEWART F., 1987: "L'ajustement à visage humain", Economica, Paris, 372p.
- COURLET C., 1986: "Industrialisation et développement: analyse traditionnelle et mouvements récents", Economie et Humanisme, mai-juin.
- COURLET C., TIBERGHIE R., 1986: "Le développement décentralisé des petites entreprises au Cameroun", Economie et Humanisme, mai-juin.
- DEBLE I., HUGON P., 1982: "Vivre et survivre dans les villes africaines", PUF, Paris, 310p.
- DELALANDE P., 1987: "Gestion de l'entreprise industrielle en Afrique", Economica, Paris, 190p.
- DEMOL E., NIHAN G., 1982: "Le secteur non-structuré moderne de Yaoundé", BIT, Genève, 198p.
- DESCHAMPS H., 1976: "Les institutions politiques de l'Afrique Noire", P.U.F, Que Sais-Je n°549, 122p.
- DUCHENE P., MARC E., 1986: "Petits métiers, artisanat et P.M.E en Afrique. Processus de développement, épargne et stratégie de financement", Caisse des Dépôts et Consignation, Décembre, 182p.

- DUGAST R., 1948: "Essai sur le peuplement du Cameroun", Etudes Camerounaises, n°21-22.
- EBOUE C., 1988: "Epargne informelle et développement économique en Afrique", Mondes en Développement, Tome 16, n°62-63.
- Ecole Internationale de Bordeaux, 1977: "Le rôle des petites et moyennes entreprises industrielles dans le processus de développement", Conclusions du Séminaire de Tunis, E.I.B, Bordeaux, 75p.
- ECONOMIST (The), 1989: "Le Tiers-Monde manque t-il d'entrepreneurs", Problèmes Economiques, n°61, septembre.
- ELA J.M., 1992: "Sortir de l'économisme pour comprendre l'économie camerounaise", Le Messager, n°253, 13 mars.
- ETEKI-OTABELA M.L., 1987: "Misère et grandeur de la démocratie au Cameroun", L'Harmattan, Paris, 143p.
- ETOUNGA MANGUELLE D., 1991: "L'Afrique a-t-elle besoin d'un programme d'ajustement culturel?", Ed.Nouvelles du Sud, Ivry sur Seine, 149p.
- FAURE Y.-A., 1994: "Petits entrepreneurs de Côte d'Ivoire. Des professionnels en mal de développement", Karthala, Paris.
- FIELDS G.S., 1990: "La modélisation du marché du travail et le secteur informel urbain: la théorie et l'empirique" in TURNAM, SALOME, SCHWARZ (1990).
- FLUITMAN F., 1990: "La formation au travail dans le secteur informel: un sujet à l'ordre du jour pour les années 1990", O.I.T, Document de travail n°16.
- FODOUOP K., 1985: "Les transport "clandestins" autour de Yaoundé", Cahiers d'Outre-Mer, avril-juin.
- FODOUOP K., 1992: "Le secteur informel porteur de technologies de la ville de Yaoundé. Bilan d'une enquête", Fondation Friedrich Ebert, Yaoundé.

- FONGANG D., 1989: "Management et croissance de la P.M.I.: cas du Cameroun", Thèse, Université de Yaoundé, 312p.
- FRANQUEVILLE A., 1984: "Yaoundé, construire une capitale", Ed. de l'O.R.S.T.O.M., Paris, 192p.
- FRANQUEVILLE A., 1987: "Une Afrique entre le village et la ville", Ed. de l'O.R.S.T.O.M., Paris, 646p.
- GALAND P., 1992: "Les entrepreneurs sénégalais face aux contraintes d'un environnement précaire", Année Africaine.
- GANKOU J.M., 1985 "Echange et développement: l'économie camerounaise", Economica, Paris, 175p.
- GAUD M., 1991: "Nouveaux regards sur l'économie informelle", Afrique Contemporaine, n°157.
- GAUD M., 1994: "De la réévaluation à la déévaluation", Afrique Contemporaine, n°169.
- GERRY Ch., 1980: "Petite production marchande ou "salarariat déguisé"? Quelques réflexions", Revue Tiers Monde, t.21, n°82, Avril-Juin.
- GIGUERE P., 1987: "Crédit rural en Afrique Noire Francophone: une approche à adapter", Canadian Journal of African Studies, vol.21, n°3.
- GOUELLAIN R., 1975: "Douala, ville et histoire", Institut d'ethnologie, Musée de l'Homme, Paris.
- GUILLAUMONT P., 1985: "Economie du développement", Tomes n°1, n°2, n°3, P.U.F., Paris.
- GUILLAUMONT P. & S., 1991: "Ajustement structurel, ajustement informel, le cas du Niger", L'Harmattan, Paris.
- HAAN H.C., 1989: "Issues in informal sector development with special reference to the technology factor", BIT, Genève.

- HAPI, 1993: "les tontines et le développement de l'entreprise", in PONSON, SCHAAN (1993).
- HARRIS J., TODARO M., 1970: "Migration, unemployment and development: a two sector analysis", American Economic Review, vol.60, n°1.
- HART K., 1971: "Informal incomes opportunities and urban employment in Ghana", Communication présentée à la Conférence sur le chômage urbain en Afrique, Institute of Development Studies, University of Sussex, 12-16 sept.
- HENAUULT G., M'RABET R., 1990: "L'entrepreneuriat en Afrique francophone. Culture, financement et développement", John Libbey Eurotext/AUPELF-UREF, 330p.
- HENRY A., 1988: "Adapter la gestion des entreprises aux cultures africaines", C.C.C.E., Notes et Etudes n°14, Sept., 37p.
- HENRY A., 1989: "Mieux organiser les entreprises africaines", C.C.C.E., Notes et Etudes n°29, Oct., 19p.
- HENRY A., 1993: "Les entreprises en Afrique: des progrès méconnus", Afrique 2000, août-sept.
- HENRY A., TCHENTE G.H., GUILLERME P., 1990: "La société des Amis (Etude des tontines à enchères du Cameroun)", C.C.C.E, Notes et Etudes n°34, avril, Paris, 88p.
- HICKS N., 1980: "Economic growth and human resources", World Bank, Staff Working Paper, n°408, Washington D.C.
- HORTON S., KANBUR R., MAZUNDAR D., 1991: "Le marché du travail en période d'ajustement dans douze pays en développement", Revue Internationale du Travail, vol.130, n°5-6.
- HUGON Ph., 1968: "Analyse du sous-développement en Afrique Noire. L'exemple du Cameroun", PUF, Paris, 325p.

- HUGON Ph., 1980: "Dualisme sectoriel ou soumission des formes de production au capital. Peut-on dépasser le débat?", Revue Tiers Monde, t.21, n°82, Avril-Juin.
- HUGON Ph., 1980: "Les petites activités marchandes dans les espaces urbains africains (Essai de typologie)", Revue Tiers Monde, t.21, n°82, Avril-Juin.
- HUGON Ph., 1983: "Pression démographique, «secteur informel» et choix technologiques dans les pays du tiers monde", Revue Tiers Monde, t.24, n°94, Avril-Juin.
- HUGON Ph., 1988: "Les politiques d'ajustement et les micro-entreprises dans les pays en développement", C.C.C.E., Notes et Etudes n°13, Sept., 36p.
- HUGON Ph., 1990: "L'impact des politiques d'ajustement sur les circuits financiers", Revue Tiers Monde, t.31, n°122, avril-juin.
- HUGON Ph., 1994: "Opportunités et risques", Afrique Contemporaine, n°169.
- HURAUULT J., 1962: "La structure sociale des Bamiléké", Ed. Mouton & Co., Paris, 133p.
- JACQUIER C., 1981: "Les pratiques coopératives informelles dans le Tiers Monde", Mondes en Développement, n°61.
- JAROUSSE J.P., MINGAT A., 1986: "Un réexamen du modèle de gain de Mincer", Revue Economique, vol.37, n°6.
- JOBERT B., 1983: "Clientélisme, patronage et participation populaire", Revue Tiers Monde, t.24, n°95, Juil-Sept.
- JUDET P., 1989: "Secteur non-structuré et développement industriel", C.C.C.E., Notes et Etudes n°27, 28p.
- KABOU A., 1991: "Et si l'Afrique refusait le développement?", L'Harmattan, Paris, 207p.

- KATOKE I.K., 1981: "L'impact des cultures traditionnelles en Afrique contemporaine, in UNESCO, 1981.
- KAPTWE L., 1986: "Travail et main d'oeuvre au Cameroun sous régime français", L'Harmattan, Paris, 282p.
- KATTE KWAYEB E., 1960: "Les institutions de droit public Bamiléké", Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, R.Pichon et R.Durand-Auzias, Paris, 199p.
- KENNEDY P., 1980: "Ghanaian businessmen. From artisan to capitalist entrepreneur in a dependant economy", München/London, Weltforum Verlag.
- KINGA T., 1981: "Cameroun", in "Le développement des petites entreprises: politiques et programmes", BIT, Genève, 11p.
- KINGNE A., 1993: "Mobilité de l'emploi à Yaoundé", D.I.A.L./D.S.C.N., Paris.
- KNIGHT J.B., SABOT R.H., 1990: "Education, productivity and inequality, the east african natural experience", World Bank, Oxford University Press, 445p.
- KUM'A NDUMBE III, 1983: "L'Afrique relève le défi", Ed. Africa-venir, Yaoundé, Cameroun, 67p.
- LABAZEE P., 1988: "Entreprises et entrepreneurs du Burkina-Faso", Karthala, Paris, 273p.
- LABAZEE P., 1990: "La gestion de l'entreprise africaine: réflexions sur les fonctions sociales d'un mythe techniciste", Revue Tiers Monde, t.31, n°124, oct.-déc.
- LABOURDETTE A., 1992: "Esprit d'entreprise et pays en voie de développement", Cahiers de Recherche n°92-13, Centre de Recherche et d'etudes en Gestion, Univerisité de Bordeaux-I 18p.
- LABURTHE-TOLRA Ph., 1981: "Les seigneurs de la forêt", Publication de la Sorbonne, Paris.

- LACHAUD J.P., 1979: "le secteur informel de l'habillement" in "Recherches sur les activités informelles à Yaoundé", C.E.A.N.-C.E.D, Bordeaux.
- LACHAUD J.P., 1984: "I-le marché du travail urbain à Yaoundé: le cas de la menuiserie et des garages", Rapport pour le Ministère de l'Industrie et de la Recherche, C.E.D., Université de Bordeaux-I, août.
- LACHAUD J.P., 1987: "L'analyse du marché du travail urbain en Afrique", I.I.E.S., Programme Marché du travail, DP/février.
- LACHAUD J.P., 1988: "Le marché du travail urbain en Côte d'Ivoire: structure et segmentation", I.I.E.S., Programme Marché du travail, DP/décembre.
- LACHAUD J.P., 1989: "L'analyse du marché du travail urbain en Afrique", Travail et Société, vol.14, n°4, octobre.
- LACHAUD J.P. (Sous la dir. de), 1994: "Pauvreté et marché du travail urbain en Afrique Subsaharienne: analyse comparative", I.I.E.S., B.I.T., Genève.
- LACHAUD J.P., PENOUIL M., 1987: "Segmentation du marché du travail et mobilité entre activités informelles et activités modernes en milieu urbain africain", I.I.E.S., Programme Marché du travail, DP/janvier.
- LAVAL B., 1986: "Les relations entre les marchés du travail moderne et informel: le cas de Yaoundé", in PENOUIL, LACHAUD (1986).
- LELART M., 1989: "L'épargne informelle en Afrique / Les tontines béninoises" , Revue Tiers-Mondes, tome 30, n°1118, avril-juin.
- LELART M., 1993: "Tontines, innovations et développement" in PONSON & SCHAAN (1993).

- LEMBEZAT B., 1954: "Le Cameroun", Ed. Maritimes et Coloniales, Paris.
- LE PAPE M., 1983: "De «l'indigène» à l'«informel»", Cahiers d'Etudes Africaines, 89-90, 23, 1-2.
- LE ROY E., 1983: "L'Etat africain et l'entreprise nationalisée. Contribution à une lecture anthropologique de l'entreprise africaine à travers l'exemple de la SIACONGO, agroindustrie congolaise" in "Entreprises et entrepreneurs en Afrique", tome 2, L'Harmattan.
- MAC GEE, 1973: "Peasants in the cities, a must ingenious paradox", Human Organization, Washington.
- MAC LAUGHLIN S., 1990: "La formation technique destinée aux activités du secteur informel", in TURNAM D., SALOME B., SCHWARZ A. (1990).
- MAINET G., 1985: "Douala: croissance et servitudes", L'Harmattan, Paris, 611p.
- MALDONADO C., 1987: "Petits producteurs d'Afrique Francophone", BIT, Genève, 528p.
- MALDONADO C., LE BOTERF G., 1985: "L'apprentissage et les apprentis dans les petits métiers urbains, le cas de l'Afrique Francophone", Doc. de travail WEP 2-33/doc 24, B.I.T., Genève.
- MARC E., DUCHENE Ph., 1986: "Petits métiers, artisanat et P.M.E. en Afrique, processus de développement, épargne et stratégies de financement", Caisse des Dépôts et Consignation, Paris.
- Marché Tropicaux et Méditerranéens, 1980: "Artisanat à Yaoundé et Douala", 26/12, n°1833.
- MARDSEN K., 1990: "Les chefs d'entreprise en Afrique, pionniers du développement", S.F.I., Doc. de travail n°9, Banque Mondiale, 71p.

- MARGUERAT Y., 1983: "Des montagnards entrepreneurs: les Bamiléké du Cameroun", Cahiers d'Etudes Africaines, 92, 23.
- MARONGIU Y., 1991: "La transition de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne, le cas de Yaoundé", C.E.D., Doc. de travail n°15, Université de Bordeaux-I.
- MARONGIU Y., 1992: "La transition de l'entreprise informelle à l'entreprise moderne, le cas de Douala", C.E.D., Doc. de travail, Université de Bordeaux-I.
- M'BOKOLO E., 1985: "L'Afrique au XX^e siècle", Seuil, Point Histoire, 393p.
- MENDRAS H., FORSE M., 1983 "Le changement social", Armand-Colin, Paris, 284p.
- METANGMO P.M., 1986: "Développer pour libérer. L'exemple de Bafou (Cameroun): une communauté rurale africaine", L'Harmattan, Paris, 155p.
- METTELIN P., 1983: "L'interprétation théorique du milieu urbain en Afrique Noire", Thèse, C.E.A.N, Université de Bordeaux-I, 492p.
- MINCER J., 1974: "Schooling, experience, and earnings", Columbia University Press, New York.
- MIRAS Cl.(de), 1980: "Le secteur de subsistance dans les branches de production à Abidjan", Revue Tiers Monde, t.21, n°82, Avril-Juin.
- MIRAS Cl.(de), 1987: "De l'accumulation de capital dans le secteur informel", Cah.Sci.Hum., 23(1).
- MORICE A., 1982: "Les forgerons de Kaolack: travail non salarié et déploiement d'une caste au Sénégal", Thèse, E.H.E.S.S.
- MOYO P., 1991: "Quelle société", Coll. La Clochette, Yaoundé Cameroun, 63p.

- NATIONS UNIES, 1989: "L'amélioration des transports urbains, notamment dans les pays en développement", Nations Unies, New York, 53p.
- NGUENEVIT, 1989: "Le secteur informel au Cameroun. Quelles activités contient-il? Comment l'évaluer?", Ministère du Plan et de l'Aménagement du Territoire, Direction de la Statistique et de la Comptabilité Nationale (DSCN), Note n°1, décembre.
- NIHAN G., 1980: "Le secteur non structuré. Signification, aire d'extension du concept et application expérimentale", Revue Tiers Monde, t.21, n°82, Avril-Juin.
- NIHAN G., DEMOL E., 1982: "Le secteur non structuré moderne de Yaoundé", B.I.T., Genève.
- NJEUMA M.Z (Sous la dir. de), 1989: "Histoire du Cameroun (19ième-début 20ième)", L'Harmattan, Paris, 312p.
- NJOH-MOUELLE E., 1983: "Considérations actuelles sur l'Afrique", Ed. Clé, Yaoundé, Cameroun, 173p.
- NJOMGANG C., 1986: "L'absorption du capital au Cameroun (1965-1980)", Ed. Berger-levrault, Paris, 204p.
- NOWAK M., 1986: "Nouvelles approches en matière d'épargne et de crédit rural pour l'Afrique au Sud du Sahara", C.C.C.E, Notes et Etudes n°5, 48p.
- NZEKOUE J.M., 1990: "Le secteur informel aujourd'hui. 1- Un phénomène insaisissable. 2- Un impact socio-économique indéniable", Cameroon Tribune, 21/08/90 et 22/08/90.
- NZEMEN M., 1988: "Théorie de la pratique des tontines au Cameroun", SOPECAM, Yaoundé, 1988, 142p.
- ONGOUE J.C., 1993: "Les P.M.E. à Edéa (Cameroun)", thèse, Université de Bordeaux-I, 366p.

- QUDIN X., 1987: "Sur la définition du secteur non-structuré", Amira textes provisoires, Paris, Mai.
- PASCALON P., 1983: "Le développement culturel et les pays du tiers-monde", Revue Tiers Monde, t.24, n°95, Juil-Sept.
- PENOUIL M., LACHAUD J.P. (Sous la direction de), 1985: "Le développement spontané", Pedone, Paris, 303p.
- PENOUIL M., 1990: "Les activités informelles: réalités méconnues, espérances illusoires?", Economie et Humanisme, juil-sept.
- PERROT A., 1992: "Les nouvelles théories du marché du travail", La Découverte, Paris.
- PERROUX F., 1966: "Les blocages de la croissance et du développement", Revue Tiers Monde, t.VII.
- PONSON B., SCHAAN J.L., 1993: "L'esprit d'entreprise. Aspects manageriaux dans le monde francophone", John Libbey Eurotext, Paris.
- PRADELLES de LATOUR C.H., 1991: "Ethnopsychanalyse en pays bamiléké", E.P.E.L., Paris.
- PREISWERK R., 1975: "Le savoir et le faire; relations inter-culturelles et développement", Institut d'Etudes du Développement, Genève, P.U.F., Paris, 198p.
- PSACHAROPOULOS G., HINCHLIFFE K., 1973: "Returns to education. An international comparison", Elsevier Scientific Publ.Co., Amsterdam, London.
- PSACHAROPOULOS G., WOODHALL M., 1988: "L'éducation pour le développement. Une analyse des choix d'investissement", Economica, Paris, 343p.
- ROUBAUD F., 1993: "Le marché du travail à Yaoundé, 1983-1993", D.I.A.L./D.S.C.N., Paris.

- SETHURAMAN S.V., 1976: "Le secteur non structuré: concept, mesure et action", Revue Internationale du Travail, n°1.
- SETHURAMAN S.V., 1981: "The urban informal sector in developing countries: employment, poverty and environment", B.I.T., Genève.
- STEEL W.F., TAKAGI Y., 1978: "The intermediate sector, unemployment, and the employment-output conflict: a multi-sector model", World bank, Staff Working Paper n°301.
- STEEL W.F., 1980: "Intensité du capital, dimension de la firme et choix entre emploi et production: l'importance de l'analyse multisectorielle", Revue Tiers Monde, t.21, n°82, Avril-Juin.
- TABI ABODO A., 1984: "Etude monographique sur l'emploi et la formation au Cameroun, au Gadon, en république Centrafricaine", CIADFOR, Abidjan, 61p.
- TARDITS C., 1960: "Les Bamiléké de l'Ouest-Cameroun", Ed. Berger-Levrault, Paris, 138p.
- TCHUINOU D., NGUENEVIT D., 1993: "Le secteur informel dans l'économie camerounaise", D.I.A.L./D.S.C.N., Paris.
- THIAS H.H., CARNOY M., 1972: "Cost-benefit analysis in education: a case study on Kenya", John Hopkins University Press, Baltimore.
- TODARO M., 1969: "A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries", American Economic Review, Vol.59, n°1.
- TRAGER L., 1987: "A re-examination of the urban informal sector in West Africa", Canadian Journal of African Studies, Vol.21, n°2.
- TRAORE B., 1990: "La dimension culturelle de l'acte d'entreprendre", in HENAULT, M'RABET (1990).

- TURNAM D., SALOME B., SCWARZ A., 1990: "Nouvelles approches du secteur informel", O.C.D.E., Paris.
- UNESCO (Collectif), 1981: "L'affirmation de l'identité culturelle et la formation de la conscience nationale dans l'Afrique contemporaine".
- VAN DIJK M.P., 1986: "Burkina-Faso: le secteur informel de Ouagadougou", L'Harmattan, Paris, 203p.
- VAN DIJK M.P., 1986: "Sénégal: le secteur informel de Dakar", L'Harmattan, Paris, 164p.
- VAN DIJK M.P., 1989: "Le rôle des micro, petites et moyennes entreprises dans le processus d'industrialisation", Environnement Africain n°25,26,27,28, Vol.7, Dakar.
- WARNIER J.P., 1989: "Traite sans raids au Cameroun", Cahiers d'etudes Africaines, 113, 23-1.
- WARNIER J.P., 1993: "L'esprit d'entreprise au Cameroun", Karthala, Paris.
- WAUTELET J.M., 1990: "Cameroun, accumulation et développement, 1960-1990", Mondes en Développement, t.18, n°69.
- YAICHE A., 1991: "La comptabilité dans les entreprises de l'économie informelle en Tunisie", in "Secteur informel et développement, analyse multidimensionnelle", Association de Recherche pour le Développement Economique et Social, Friedrich Ebert Stiftung, Tunisie.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....	1
 Section I: Le processus de transition: application à la réalité socio-économique des pays d''Afrique Noire.....	
A: Précisions sur les concepts de développement et transition	2
1) Le développement, un produit particulier de la dynamique culturelle.....	2
2) La transition, une modalité particulière du développement.....	4
B: La transition au capitalisme dans les sociétés d'Afrique Noire.....	6
 Section II: La transition économique au Cameroun jusqu'à l'indépendance.....	
A: Du système de la traite à la fin du Protectorat.....	9
1) Le système de la traite.....	9
2) Les bouleversements économiques engendrés par le Protectorat.....	12
B: Du mandat de la S.D.N. à la fin de la période de tutelle de l'O.N.U.....	14
1) Le dynamisme de l'agriculture indigène dans l'économie coloniale.....	15
2) Le rôle insuffisant des Camerounais dans le commerce et l'industrie.....	17
 Section III: Diversité des activités économiques en milieu urbain.....	
1) Le secteur informel urbain.....	22
a- Les définitions globales du secteur informel.....	24
b- L'hétérogénéité des activités informelles.....	28
c- Les activités transitionnelles.....	31
2) Le secteur moderne.....	37

PREMIERE PARTIE: Le processus de transition et ses contraintes internes.....	41
Chapitre I: L'importance du capital technique dans le processus de transition.....	42
Section I: L'accumulation de capital.....	42
A: La problématique.....	43
1) La genèse du secteur informel: bref rappel théorique...	43
2) La nécessité de l'accumulation de capital dans le secteur transitionnel.....	47
B: La capitalisation des entreprises.....	49
1) Le rôle essentiel du capital dans la création d'entreprises.....	49
a- Capital et création d'entreprises dans le secteur de transition.....	49
b- Capital et création d'entreprises dans le secteur moderne.....	54
c- Le type de financement au démarrage de l'activité.....	57
2) Niveaux de capitalisation au moment de l'enquête.....	60
3) La tontine, un outil financier au service de la petite entreprise.....	64
a- Définition des tontines.....	65
b- Les différentes fonctions des tontines.....	66
c- Utilisation des tontines dans les entreprises transitionnelles et les petites entreprises modernes.....	68
C: La reproduction élargie du capital dans le secteur de transition.....	72
1) Mise en évidence du surplus.....	73
2) Une nette accumulation de capital.....	78
3) Investissement et désaccumulation de capital.....	83
a- Les effets pervers de la solidarité dans l'entreprise..	84
b- Les pratiques socio-culturelles: un frein à l'accumulation de capital.....	87

Section II: La transformation du capital dans le secteur de transition.....	91
A: Les différentes fonctions du capital.....	91
1) La contribution du capital à l'emploi et à la productivité du travail.....	91
2) La contribution du capital à la création de valeur ajoutée et aux bénéfices.....	96
B: La capacité d'absorption du capital.....	100
C: L'importance de la gestion dans l'utilisation de capital..	110
1) Quelques critères de gestion.....	111
2) Les faiblesses de la formation en matière de gestion dans le secteur de transition.....	114
3) Les raisons économiques de cette absence de gestion dans le secteur de transition.....	116
4) Les conséquences d'une gestion inexistante dans le secteur de transition.....	118
Chapitre II: L'évolution du capital humain: un espoir pour la transition.....	122
Section I: Croissance économique et éducation.....	123
1) La prise en compte théorique de l'éducation dans la croissance économique.....	124
2) Education et croissance économique au Cameroun.....	125
Section II: Le capital humain des entrepreneurs à travers leur niveau d'instruction et leur type de formation professionnelle.....	129
1) Quelques précisions sur la formation professionnelle des entrepreneurs.....	129
2) Le profil de l'entrepreneur et son niveau de capital humain.....	132
3) Instruction, formation professionnelle, et résultats de l'entreprise.....	139
4) Quelques réserves sur l'influence du couple instruction formation dans les résultats de l'entreprise.....	148

Section III: Vérification économétrique de la théorie du capital humain au niveau des entrepreneurs transitionnels.....	149
1) La théorie du capital humain.....	149
2) Le modèle: élaboration d'une fonction de gain.....	152
3) Intérêts et limites de l'analyse économétrique.....	155
4) L'influence du capital humain sur le niveau des bénéfiques et de l'actif dans le secteur de transition....	161
a- Le bénéfice et les variables du capital humain.....	162
b- L'actif et les variables du capital humain.....	170
 DEUXIEME PARTIE: Les liaisons intersectorielles et les contraintes externes dans la dynamique de transition.....	 176
 Chapitre III: Complexité des relations intersectorielles dans le processus de transition.....	 177
 Section I: Les relations entre les deux secteurs.....	 177
A: Processus de transition et marché du travail.....	178
1) L'approche en termes de revenus.....	179
2) L'approche en termes de mobilité.....	186
a- La faible mobilité secteur de transition-secteur moderne.....	187
b- La croissance de la mobilité secteur moderne-secteur de transition.....	189
B: Les liaisons sur le marché des biens et services.....	192
1) Quelle réalité de la sous-traitance?.....	192
2) Le secteur moderne, fournisseur de biens et services..	196
3) la concurrence intersectorielle par la qualité et par les prix.....	201
C: Frontière intersectorielle et modélisation du processus de transition.....	206
1) Une frontière essentiellement théorique entre secteur de transition et petit secteur moderne.....	207
2) Le modèle trialiste de Ph.Hugon.....	211
3) Le modèle multisectoriel de W.F.Steel.....	215

Section II: La réalité du processus de transition.....	221
1) La passage au secteur moderne vu par les entrepreneurs du secteur de transition.....	222
2) Les objectifs de la transition.....	228
3) Entreprises et entrepreneurs ayant vécu ce processus..	231
a- Les entrepreneurs.....	231
b- Les entreprises.....	233
4) Des difficultés spécifiques à la création d'entreprises dans le secteur moderne.....	240
5) Les difficultés immédiates rencontrées dans la transition.....	243
6) Les raisons d'une transition intersectorielle de faible importance.....	247
7) Le rôle de l'esprit d'entreprise dans le processus de transition.....	249
a- Esprit d'entreprise et secteur de transition.....	250
b- Esprit d'entreprise et réussite économique à travers le contexte socio-culturel et historique.....	253
Chapitre IV: La dynamique de transition subordonnée aux forces économiques et politiques.....	260
Section I: Le rôle ambigu d'une demande chaotique.....	260
A: Les caractéristiques de la demande.....	261
1) Une demande homogène dans le secteur de transition....	261
2) Une demande diversifiée dans le secteur moderne.....	264
B: La crise dans le secteur moderne et ses répercussions sur le niveau de la demande.....	266
1) Les revenus de l'Etat: une redistribution en chute....	266
2) La diminution du pouvoir d'achat.....	269
C: Crise économique, baisse de la demande et liaisons intersectorielles.....	271
1) Capacité de résistance des entreprises transitionnelles à la crise.....	275
2) Fermeture d'activités modernes et création d'activités transitionnelles en période de crise.....	280

3) Les conséquences d'une diminution de la demande dans le secteur moderne sur les revenus des entrepreneurs transitionnels.....	289
Section II: Un contexte politique national et international défavorable au processus de transition.....	295
A: Politique gouvernementale, secteur de transition et rentrées fiscales.....	296
1) La prise en compte du secteur informel par le gouvernement.....	296
2) Accroissement de la fiscalité dans le secteur de transition.....	300
3) Comparaison de la fiscalité dans les secteurs moderne et transitionnel.....	303
B: Les répercussions de l'ajustement structurel sur le processus de transition.....	305
1) Le plan d'ajustement structurel au Cameroun.....	305
2) Les conséquences du P.A.S. sur l'économie informelle en général et le secteur de transition en particulier....	306
3) les conséquences de la dévaluation du FCFA sur le processus de transition.....	310
CONCLUSION GENERALE.....	315
ANNEXES.....	324
Annexe n°1: Présentation des principales sources statistiques.....	325
Annexe n°2: Les variables de l'enquête.....	342
BIBLIOGRAPHIE.....	353