

REPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE
Union – Discipline – Travail



INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE

PROJET PARSTAT

(avec l'appui d'AFRISTAT et de DIAL)

**LE SECTEUR INFORMEL
DANS L'AGGLOMERATION D'ABIDJAN :**

Performances, insertion, perspectives

ENQUETE 1-2-3

Premiers résultats de la phase 2.

Troisième trimestre 2002

Mars 2005

AVANT-PROPOS

L'Institut National de la Statistique (INS) a le plaisir de mettre à la disposition du public le présent document relatif au secteur informel à Abidjan, intitulé "**LE SECTEUR INFORMEL DANS L'AGGLOMERATION D'ABIDJAN : Performances, insertion, perspective**", réalisé dans le cadre de l'enquête 1-2-3 du volet "Secteur informel et emploi en milieu urbain" du Programme régional d'appui à la statistique (PARSTAT) qui a les objectifs suivants :

- fournir des informations de première main sur l'emploi, le secteur informel et la consommation des ménages dans le cadre des politiques de lutte contre la pauvreté ;
- fournir des informations de base, en particulier sur les agrégats des unités de production informelles pour l'élaboration des comptes nationaux ;
- aider les Etats membres à mettre en place des dispositifs permanents de suivi de l'emploi et du secteur informel.

Ce document a l'ambition de fournir au public une appréciation du côté "offre" du secteur informel : son poids et son rôle macro-économique dans ses interrelations avec le système productif de l'économie ivoirienne. En particulier :

- comprendre les comportements productifs dans le secteur informel (fonction de production, fonction d'investissement, conditions d'activités, etc...);
- analyser le mode d'insertion du secteur informel dans le système économique national (origine des inputs, destination des produits, mobilité intersectorielle du travail, mode de financement, etc...);
- connaître les comportements des opérateurs économiques dans le secteur informel, leurs points de vue et leurs stratégies face à des mesures prises au niveau macro-économique.

Cet ouvrage n'a pas la prétention d'avoir traité tous les aspects relatifs au secteur informel à Abidjan, mais il peut servir de point de départ à des études plus fines.

Le présent document a été rédigé par les cadres de l'INS, notamment **Messieurs Michel Amani, Moïse Enoh et Aboya Olivier Tanoh**.

L'INS saisit l'opportunité de cette publication pour remercier tous ceux qui de près ou de loin ont bien voulu participer à l'élaboration de ce document à travers les informations fournies et les divers commentaires et critiques. Les remerciements spécifiques s'adressent à tous les experts d'AFRISTAT, de DIAL et de l'INS qui ont contribué à la réussite de cette opération. Il s'agit notamment de **Messieurs Freeman Amegashie, Prosper Backiny-Yetna, Pierre Beziz, Siriki Coulibaly et Eloi Ouedraogo** d'AFRISTAT ; de **Mme Constance Torelli et Messieurs Alain Brilleau et François Roubaud** de DIAL; de **Mesdames Mélanie Loucou, Marie-France Niangoran et Messieurs Michel Amani, Moïse Enoh, Adjoumani Koffi et Aboya Olivier Tanoh** de l'INS.

A cet effet, il exprime sa profonde gratitude à l'UE à travers la Commission de l'UEMOA qui a assuré l'assistance financière et AFRISTAT et DIAL pour l'assistance technique.

Enfin, à tous les responsables des Unités de Production Informelles (UPI) qui ont bien voulu se prêter aux diverses questions, l'INS réitère sa vive reconnaissance.

Le Directeur Général de l'INS

Pr Mathieu MELEU

TABLE DES MATIERES

RESUME.....	4
I - LES CONDITIONS D'ACTIVITE DU SECTEUR INFORMEL	6
Une légère prédilection pour les activités commerciales	7
Des conditions d'exercice précaires.....	8
Démographie des unités de production	10
II – MAIN-D'ŒUVRE ET EMPLOIS DANS LE SECTEUR MODERNE.....	11
La domination écrasante des micro unités et de l'auto-emploi	11
Une main-d'œuvre non protégée.....	12
Temps de travail et rémunérations	13
Caractéristiques socio-démographique des actifs du secteur informel.....	15
La difficile insertion des jeunes	16
Le niveau d'études : un atout même dans l'informel	16
Le secteur informel au cœur de l'économie urbaine	17
Dynamique de création d'emploi	17
III – CAPITAL, INVESTISSEMENT FINANCEMENT	18
Financement du capital informel.....	20
Investissement dans le secteur informel.....	20
Emprunt dans le secteur informel.....	22
IV - PRODUCTION, INSERTION ET CONCURRENCE	23
Le poids du secteur informel	23
La structure de la production et des coûts.	24
Les performances économiques du secteur informel.	24
Une très forte hétérogénéité interne au secteur informel.....	25
Une faible saisonnalité des activités du secteur informel.....	27
L'insertion du secteur informel dans le système productif.	27
Concurrence et formation des prix.	30
V - LE SECTEUR INFORMEL ET L'ETAT	32
Le secteur informel et les registres administratifs.....	32
Les raisons du non enregistrement.	34
Si le secteur informel ne va pas à l'Etat, l'Etat ne va pas non plus au secteur informel.....	35
Formaliser l'informel?	36
Une fiscalité simplifiée pour le secteur informel	37
Economie de marché et intervention publique.	40
VI - PROBLEMES ET PERSPECTIVES	41
La faiblesse des débouchés... ..	41
... menace l'existence même des unités de production informelles	41
Les aides souhaitées	43
Perspectives.....	44
METHODOLOGIE, CONCEPTS ET INDICATEURS	47

**LE SECTEUR INFORMEL
DANS L'AGGLOMERATION D'ABIDJAN :
Performances, insertion, perspectives**

ENQUETE 1-2-3

Premiers résultats de la phase 2 sur le secteur informel, 2002.

RESUME

Au troisième trimestre 2002, l'agglomération d'Abidjan compte **610 000 unités de production informelles (UPI), employant 950 000 personnes** dans les branches marchandes non agricoles. Ce chiffre montre l'importance économique des activités informelles pour la population de la capitale économique, puisqu'**en moyenne près de neuf ménages sur dix tirent l'ensemble ou une partie de leurs revenus d'une unité de production informelles**. Si les UPI se concentrent dans les secteurs circulation, notamment commerciaux, les activités de type industriel jouent un rôle non négligeable. Ces dernières représentent à près de 30% des UPI.

Le secteur informel se caractérise par une très grande précarité des conditions d'activité. Plus de 70% des UPI sont abritées par des installations de fortune, ce qui les prive d'accès aux principaux services publics (eau, électricité, téléphone).

Méconnues des services de l'Etat, les UPI apparaissent plus comme un secteur de développement spontané des activités économiques des ménages que comme une stratégie de contournement de la législation en vigueur. Mais l'absence de numéro d'enregistrement (compte contribuable) ne signifie pas que le secteur informel ne soit pas fiscalisé, puisque 24% des UPI payent la patente. Cependant, la part des impôts et taxes payés reste faible, n'atteignant que 2,7% de la valeur ajoutée totale du secteur.

La multiplication des créations d'UPI au cours des dernières années traduit la montée en puissance du secteur informel comme mode d'insertion privilégié de la main-d'œuvre en période de crise. Elle s'accompagne aussi d'une précarisation croissante au sein même du secteur informel.

Le secteur informel est constitué de micro-unités, dont la taille moyenne est de 1,6 emplois par UPI et où l'auto-emploi concerne près de 3 établissements sur 5. La relation de travail salarié y est minoritaire, avec un taux de salarisation de 12%. L'intensité de la relation du travail discrimine assez bien le secteur informel du secteur formel, où la norme salariale est la règle. Les emplois exercés dans le secteur informel se caractérisent par une absence générale de protection sociale.

50,5% des emplois du secteur informel sont occupés par des femmes, que l'on trouve concentrées dans les emplois les plus précaires, notamment parmi les travailleurs à leur propre compte et les aides familiaux. Le secteur informel emploie des travailleurs relativement qualifiés avec un nombre moyen d'année d'étude proche de 6,4 ans, même si les possibilités de valoriser une expérience acquise dans le secteur moderne sont faibles. Enfin, si le secteur informel ne peut être assimilé au sous-emploi, il constitue l'un de ses refuges de prédilection.

Les membres du secteur informel travaillent **en moyenne 44 heures par semaine et gagnent 100 000 Fcfa par mois**. Mais ce chiffre cache une **forte hétérogénéité**. La prédominance des faibles revenus pèse sur la rémunération médiane, **égale à 22 000 Fcfa**, soit un montant largement inférieur au salaire minimum en vigueur (36 000 Fcfa).

Exclus du système bancaire, c'est l'épargne individuelle qui finance le capital informel pour plus de 87%. Les systèmes de financement informel (usuriers, tontines, etc.) ne sont pas capables de prendre le relais, et ne participent que très marginalement au financement de l'investissement dans le secteur informel. Si le capital est un véritable facteur de production dans le secteur informel, puisqu'il atteint près de 160 milliards de Fcfa, le taux d'investissement est dérisoirement faible (1,9%), marquant la faible capacité d'accumulation de ce secteur.

Le secteur informel marchand non agricole de la capitale économique a produit pour 2 227 milliards de Fcfa de biens et services et a créé 1 449 milliards de Fcfa de valeur ajoutée.

Exclusivement tourné vers le marché intérieur, le secteur informel a pour **principal débouché la satisfaction des besoins des ménages**. Plus de 90% de la demande qui lui est adressée provient de la

consommation finale des ménages. Dans ce contexte, le secteur informel d'Abidjan entretient peu de liens directs avec le secteur formel, la sous-traitance étant un phénomène négligeable. Le secteur informel reste dépendant des petites entreprises commerciales qui lui fournissent 75% de ses intrants. Enfin, si les commerces informels constituent un vecteur de diffusion des produits étrangers, surtout en provenance des pays développés et notamment de la France, ils s'approvisionnent dans leur immense majorité en produits nationaux.

L'activité du secteur informel s'exerce dans un **univers hautement concurrentiel**. Moins de 1% des UPI déclarent ne pas connaître de concurrents directs. Mais cette concurrence est avant tout interne au secteur informel lui-même. Les activités commerciales sont les plus touchées. De plus, la commercialisation des produits à bas prix (qu'ils proviennent du secteur formel national ou extérieur) constitue un facteurs de blocage au développement des industries informelles.

A peine 9% des UPI sont concurrencées principalement par les grandes entreprises du secteur formel (commercial ou non). Lorsqu'il y a concurrence formel/informel, les UPI affichent dans l'ensemble des prix inférieurs ou égaux aux grandes entreprises. La faiblesse du pouvoir d'achat des clients constitue la première raison invoquée pour expliquer le différentiel de prix par rapport aux concurrents du secteur formel.

Au moins 88% des UPI ont vu leurs bénéfices en terme réels soit baisser (47%), soit se maintenir (43%). Cette érosion caractérisée à la fois par la réduction des taux de marge et par la baisse des ventes, s'explique avant tout par la chute du pouvoir d'achat de la population. Le déplacement d'une partie de la demande des ménages en faveur du secteur informel et au détriment du secteur formel n'a pas réussi à enrayer ce phénomène. Mais face à cette crise, les entrepreneurs informels ont ne sont pas restés inactifs. A peu près 30% des UPI ont mis en œuvre de nouvelles stratégies commerciales, surtout en prospectant de nouveaux clients, mais aussi en changeant de fournisseurs afin de diminuer les coûts. Malgré ce dynamisme, les UPI ont été contraintes de baisser leurs marges pour attirer de nouveaux clients ou retenir les anciens.

Aujourd'hui les difficultés rencontrées par le secteur informel sont avant tout liées au problème d'écoulement de la production, essentiellement contraint du côté de la demande ("*faiblesse des débouchés*"), mais aussi du côté de l'offre ("*excès de concurrence*"). 66% des UPI souffrent de l'un ou l'autre de ces problèmes. Il apparaît donc que la dégradation de l'environnement macro-économique, plus que les dysfonctionnements localisés sur certains marchés (pénuries, cadre institutionnel inadapté, etc.), constitue le facteur de blocage principal du secteur informel. **La gravité de la situation menace l'existence même des UPI, qui pour 88% d'entre elles considèrent encourir des risques de disparition si les tendances actuelles perdurent.**

Outre la faiblesse des débouchés, le thème du crédit apparaît comme un problème récurrent pour le secteur informel. **L'accès au crédit**, plus que son coûts, constitue **le second facteur de blocage** au développement des activités informelles, et le principal appui souhaité par les entrepreneurs. Les institutions financières doivent donc se mobiliser pour imaginer les modalités d'une intervention dans ce secteur, compte tenu du rôle essentiel qu'il joue déjà dans les rouages de l'économie Abidjanaise, et qu'il est appelé à jouer dans les années à venir.

Par contre, l'excès de régulations publiques ne constitue pas une entrave importante au développement des activités informelles. Il existe entre l'administration et le secteur informel un *modus vivendi* basé sur l'ignorance mutuelle. Si les informels ne vont pas à l'Etat pour enregistrer leurs activités parce qu'il ne connaissent pas la législation en vigueur, l'Etat ne s'intéresse pas non plus au secteur informel, ni pour lui procurer des débouchés, ni pour tenter d'intégrer les activités de ce secteur dans le dispositif officiel.

Seulement 7% des UPI déclarent avoir eu des problèmes avec les agents de l'Etat. En général l'objet du litige a trait à l'emplacement de l'activité, notamment pour les commerçants exerçant sur la voie publique. En cas de différend, il semble que la corruption (le paiement d'un "cadeau") soit un phénomène non négligeable. Les autorités se contentent, dans la plupart des cas de faire déguerpir les contrevenants. Dans le contexte actuel, cette politique de laisser faire de l'Etat constitue un moindre mal, qui se situe très en deçà du rôle qu'il devrait jouer pour favoriser l'émergence d'activités plus productives. L'ouverture d'un guichet unique et la simplification des démarches administratives d'enregistrement, une politique ambitieuse de sous-contractation et de financement, en sont les principales modalités. En contrepartie, une réflexion doit être menée pour conduire le secteur informel à remplir son devoir fiscal, en prenant garde de ne pas étouffer les établissements les moins rentables.

I - LES CONDITIONS D'ACTIVITE DU SECTEUR INFORMEL

La phase 2 de l'enquête 1-2-3 porte sur les établissements informels, que nous préférons appeler "**unités de production informelles**" (UPI), dans la mesure où nombre d'entre elles ne disposent pas d'un local propre (atelier, boutique, etc.), qui est un élément habituellement associé à la notion d'établissement. Parmi les multiples critères qui coexistent pour définir le secteur informel nous avons retenu celui du **non enregistrement administratif**.

Ce choix nous semble le plus pertinent dans la perspective qui est la nôtre, à savoir l'appréciation du poids et du rôle macro-économique du secteur informel dans ses interrelations avec le système productif de l'économie ivoirienne. En particulier, il permet de réintégrer proprement le secteur informel au sein de la comptabilité nationale, qui constitue le cadre privilégié de l'analyse macro-économique.

Parmi les divers registres administratifs en vigueur en Côte d'Ivoire, nous avons choisi le numéro de compte contribuable (n° CC), dans la mesure où toute activité de production est légalement assujettie à la détention d'un tel registre. Ce dernier est aussi requis pour remplir un certain nombre d'obligations institutionnelles et il conditionne l'accès à certaines prestations (fiscalité, sécurité sociale, etc.).

Enfin, le secteur informel est défini comme "l'ensemble des unités de production dépourvues de numéro de compte contribuable et / ou de comptabilité écrite formelle". Ce dernier critère de la comptabilité écrite a été introduit pour ne pas exclure du champ d'investigation des unités de production qui, pour des raisons totalement contingentes, disposeraient d'un numéro de compte contribuable, sans pour autant pouvoir être assimilés à des unités formelles (du point de vue de leur mode d'organisation et de production) pour lesquelles la tenue d'une comptabilité est un bon indicateur.

La méthode d'enquête utilisée adopte des enquêtes dites "en deux phases", qui consiste à greffer un module spécifique aux unités de production informelles (seconde phase) identifiées lors d'une enquête sur l'emploi et l'activité des ménages (première phase ; voir méthodologie en annexe). C'est en fait **la seule méthode permettant de tirer un échantillon statistiquement représentatif de l'ensemble du secteur informel**.

La première phase sur l'emploi a permis de dénombrer 625 500 unités de production informelles dans l'agglomération d'Abidjan, toutes branches confondues. 579 000 unités informelles sont dirigées par des personnes dans leur emploi principal, et 46 500 dans leur emploi secondaire. Lorsqu'elles sont associées à un emploi secondaire, le chef de l'unité de production exerce dans plus de 26% des cas un emploi principal dans le secteur formel. Ceci signifie que plus de 34 000 chefs de production dirigent aux moins deux établissements informels.

Par ailleurs, l'absence de numéro de compte contribuable apparaît comme le critère déterminant d'appartenance au secteur informel, puisque seulement 2,6% des unités de production non-agricoles en possèdent un sans tenir de comptabilité formelle.

Compte tenu des problèmes particuliers liés à l'agriculture urbaine, les unités de production dans la branche primaire ont été exclues du champ de la deuxième phase de

l'enquête 1-2-3. Ce choix a été motivé par la décision de ne pas élaborer un questionnaire spécifique pour aborder les problèmes de l'agriculture urbaine et péri urbaine.

Tableau 1.1 : Les unités de production informelles suivant le type de d'emploi du chef de l'UPI.

SECTEUR	Emploi principal du chef d'unité			Emploi secondaire du chef d'unité			Total
	Pas de n°CC	n°CC, pas de comptabilité	Sous total	Emploi principal dans le secteur formel	Emploi principal dans le secteur informel	Sous-total	
Primaire	11 867	225	12 092	2 984	-	2 984	15 076
Secondaire	90 235	4 251	94 486	10 701	360	11 061	105 547
Tertiaire	462 255	10 170	472 425	31 556	921	32 477	504 902
Total	564 357	14 646	579 003	45 241	1 281	46 522	625 525

Source: Enquête 1-2-3, phase 1, Abidjan, INS. Le secteur secondaire inclut l'industrie (extractive et manufacturière) et le BTP. Le secteur tertiaire comprend les services, les commerces, les transports et la restauration.

Une prédilection pour les activités commerciales

Au deuxième trimestre 2002, l'agglomération d'Abidjan compte 610 500 unités de production informelles dans les branches marchandes non agricoles. Ce chiffre marque l'importance économique des activités informelles pour la population de la capitale économique puisqu'en moyenne **près de 9 ménages sur 10 tirent l'ensemble ou une partie de leurs revenus en dirigeant une unité de production informelle.**

Les unités de production informelles sont plutôt tournées vers les secteurs de circulation, surtout dans les activités commerciales, plus faciles à créer et demandant peu de qualifications spécifiques. Mais, il faut noter la place importante qu'occupe le secteur du commerce, tout particulièrement le "*commerce détail hors magasin, carburants*". Plus de 30% des UPI opèrent dans ce secteur.

Si l'on décompose les branches d'activités en 3 grands secteurs : le "*commerce*" compte 40% des unités de production, les "*services*" 31,5% et "*l'industrie*" 28,5%. La répartition par branche des unités de production informelles montre que **ce secteur est avant tout un rouage essentiel pour la satisfaction des besoins des ménages.**

Du côté des services, les "*services fournis aux particuliers*" (notamment les "*services domestiques*") constituent près de 46% des établissements informels. Pour le reste, les services informels sont spécialisés dans la restauration, les débits de boissons et les réparations qui font à eux seuls plus de 40% des UPI.

Dans l'industrie, le secteur informel est spécialisé dans certaines activités particulières. C'est en premier lieu la "*confection, chaussure et cuir*", qui regroupe près de 45% des activités industrielles. Il convient d'y ajouter les "*Autres industries et agroalimentaires*" (33% des UPI industrielles), qui ont bénéficié d'un accroissement de la demande publique. L'industrie informelle dans la capitale économique ivoirienne dessine les contours traditionnellement dévolus aux activités de type artisanal, souvent proches de prestations de services, faiblement intégrées et tournées vers la consommation finale.

La structure comparée des emplois formels/informels, telle que ressort de la phase 1 de l'enquête 1-2-3 (enquête emploi) montre clairement **l'orientation très marquée du secteur informel vers les activités commerciales**, au détriment des activités de services ou industrielles. Les emplois commerciaux représentent près de 47% des emplois informels, mais seulement 7,2% des emplois formels. En contrepartie, 72,7% et 20,1% des emplois formels se trouvent respectivement dans les services (avec une grosse partie attribuable aux administrations publiques) et les industries, tandis que ces proportions sont respectivement de

33,3% et 19,9% dans le secteur informel. La spécialisation par branche des emplois dans les deux secteurs (formel et informel) tend à montrer qu'ils sont plutôt en situation de complémentarité que de concurrence directe.

Tableau 1.2 : Structure par branche des unités de production informelles.

	UNITES DE PRODUCTION		EMPLOIS	
	Effectifs	%	Secteur informel	secteur formel
Industries:	173 731	28,5	19,9	20,1
- Confection, chaussure, cuir	75 691	12,4	9,5	4,0
- BTP	40 628	6,7	3,8	1,8
- Autres ind. & agro-aliment.	57 412	9,4	6,6	14,2
Commerce:	243 684	40,0	46,8	7,2
- Dét ds mg. & Com de gros	67 625	11,1	24,0	6,0
- Dét hs mg., Carburants	176 060	28,9	22,8	1,2
Services:	192 241	31,5	33,3	72,7
- Restauration & débit de boiss	42 430	7,0	5,2	2,3
- Réparation	36 655	6,0	7,0	1,9
- Transport, communication	25 231	4,1	7,7	10,2
- Autres activités de service	87 924	14,4	13,4	58,3
TOTAL	609 656	100	100	100

Sources: Enquête 1-2-3 2002, phase 1 et phase 2, Abidjan, INS. Champ : hors secteur primaire.

Des conditions d'exercice précaires

Le secteur informel se caractérise par une grande précarité des conditions d'activité. Moins de 30% des unités de production dispose d'un local spécifique d'activité (ateliers, boutiques, postes fixes sur les marchés publics), 44% ne possèdent pas de local, et 26% exercent à domicile. Globalement, on observe une très forte corrélation entre branche d'activité et type de local.

Les "*commerces*" et la "*restauration*" sont les branches où l'on trouve les plus forts contingents d'activités "non localisées". Environ 56% des "*commerces de détail hors magasin, carburants*" sont abrités par des installation de fortune (ambulants, postes fixes ou improvisés sur la voie publique, etc..). Il convient de noter le très fort pouvoir d'attraction des marchés publics, où les commerçants "spontanés" concurrence les commerçants établis. Ainsi, plus de 48% des commerçants vendant sur les marchés publics exercent dans des échoppes improvisées. Dans le cas de la restauration, au moins 40% des unités se trouvent dans la rue, dans des conditions d'hygiène susceptibles d'accroître le risque sanitaire des consommateurs.

Dans le secteur informel en général, et pour les activités industrielles en particulier, le lieu d'habitation (y compris les domiciles des clients) abrite souvent une activité économique. Cela permet, avant tout, de faciliter la réalisation des travaux (minimiser le coût de déplacement et les risques liés à l'insécurité), et aussi de pallier le manque de ressources financières nécessaires à l'achat ou à la location d'un local. Si l'on exclut les "*BTP*", où le domicile du client est le lieu de travail par excellence, c'est surtout dans l'"*agro-alimentaire*" et les "*autres industries*" que cette option est la plus répandue.

Mais même lorsqu'elles s'exercent à domicile, les unités informelles disposent rarement d'une installation particulière propre à l'activité (20,6%). Par exemple, dans la "*confection, chaussure, cuir*", 34,3% se trouvent dans les domiciles, mais moins de 20% jouissent d'une pièce réservée à cet effet.

Les raisons de la non localisation des unités informelles mettent en lumière l'ambivalence de ce secteur. Pour 46,1% des chefs d'unités informelles, l'absence de local spécifique est un choix délibéré. Ces derniers mettent en avant la flexibilité du mode d'insertion, qui permet de s'adapter à une demande fluctuante ou de combiner activités

domestiques et marchandes (notamment pour les femmes). En outre, près de 20,3% ne voient pas l'utilité de posséder un local compte tenu du type d'activité exercée. En fait, 51,3% des chefs d'UPI non localisées se plaignent de ne pouvoir exercer dans un local approprié, soit qu'ils ne peuvent en supporter les coûts, soit qu'ils n'en ont pas trouvé sur le marché.

Quant à ceux qui possèdent un véritable local, près du quart en sont propriétaires, plus de 64% sont locataires et seulement 6% travaillent dans un local qui leur a été prêté.

Evidemment, **la précarité des locaux prive d'accès aux principaux services publics (eau, électricité, téléphone) la plupart des unités de production informelles** (92% privées d'eau, 70% d'électricité et 92% de téléphone). C'est naturellement le secteur informel localisé (à domicile ou dans un local spécifique), tels que les services de "*restauration, débit et boisson*", de "*réparations*", l'industrie de la "*confection, chaussure, cuir*" et les "*BTP*", qui est le mieux équipé. Ces chiffres reflètent l'insuffisance de ce type de service public dans la capitale économique.

Tableau 1.3 : Précarité des conditions d'activité dans le secteur informel.

	Eau	Electricité	Téléphone	Type de local			
				Sans local	Domicile	Avec local	Total
Industries:	4,3	38,6	7,4	32,4	30,9	36,7	100
- Confection, chaussure, cuir	2,4	56,8	4,9	17,3	34,3	48,4	100
- BTP	-	12,9	12,5	49,3	40,4	10,3	100
- Autres ind. & agro-aliment.	9,7	32,7	7,0	40,5	19,8	39,6	100
Commerce:	8,7	19,1	2,7	55,4	20,6	24,0	100
- Dét ds mg. & Com de gros	8,7	26,6	7,3	53,0	17,2	29,8	100
- Dét hs mg., Carburants	8,7	16,2	0,9	56,4	21,8	21,8	100
Services:	11,0	35,9	15,3	40,0	28,6	31,4	100
- Restauration & débit de boiss	23,4	38,2	3,2	40,3	19,0	40,6	100
- Réparation	6,2	63,3	32,9	34,1	14,6	51,3	100
- Transport, communication	-	8,1	8,6	84,4	1,0	14,6	100
- Autres activités de service	9,4	29,4	15,2	34,0	43,2	22,8	100
TOTAL	8,2	29,9	8,0	44,1	26,1	29,8	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

Le secteur informel est non seulement un conglomérat d'unités de production exerçant dans des conditions précaires dépourvues d'accès aux services publics, mais **c'est aussi un secteur atomisé, où la dynamique entrepreneuriale est limitée**. L'immense majorité des unités de production informelles a été créée par celui ou celle qui la dirige actuellement. A peine 3% en ont hérité lors de la transmission d'un patrimoine familiale, et dans moins de 2% des cas il s'agit d'une cession d'une unité déjà existante, créée en dehors du cercle familial. De plus, les unités de production informelles sont monocéphales, la part des entreprises à établissements multiples étant très faible (moins 2%). **La dynamique du secteur informel relève plus d'une dynamique de création/génération d'emplois que d'une véritable dynamique d'entreprise.**

Atomisées, les UPI sont aussi inorganisées. Seules 3,2% des UPI appartiennent à une organisation de producteurs ou de commerçants. Inexistantes dans les branches manufacturières, elles ne jouent qu'un rôle significatif dans les "*transports*" (10% des UPI y sont affiliées). Les unités de production informelles sont conduites à régler les différents problèmes qu'elles rencontrent sur une base individuelle. Quand elles existent, les associations de producteurs servent surtout à régler les problèmes entre concurrents et ceux liés à l'insécurité. Près de 28% des UPI encartées considèrent que l'organisation dont elles sont membres ne leur est d'aucune utilité.

Contrairement à une idée reçue, **la mise à son compte dans le secteur informel est en général revendiquée**. Ainsi, Plus de la moitié des chefs d'unités de production considère le secteur informel comme un mode privilégié d'insertion sur le marché du travail. 19% invoquent la possibilité d'obtenir un meilleur revenu que le salaire auquel ils pourraient prétendre et 33% refuse le statut de travailleur dépendant et mettent en avant le désir d'être à leur propre patron. Le salariat protégé ne constitue donc pas l'horizon indépassable de la main d'œuvre. Moins de 23% des chefs d'unités de production informelles ont choisi ce secteur parce qu'ils n'ont pas trouvé d'emplois salariés dans le secteur moderne.

Cette proportion ne dépasse jamais 35%, et c'est dans l'"industrie agro-alimentaire" et les "BTP" que l'on trouve le plus de salariés potentiels qui ont dû se rabattre sur le secteur informel à cause des piètres performances du secteur moderne, incapable d'ajuster la demande de travail à l'offre existante.

Enfin, la tradition familiale, à travers la transmission d'un patrimoine ou d'une compétence technique, n'est pas un facteur déterminant dans l'orientation professionnelle des chefs d'UPI que dans 11,3% des cas, essentiellement dans le "commerce" et "la restauration". Ce fait est à rapprocher de la faiblesse de la logique entrepreneuriale inter-générationnelle dans l'informel.

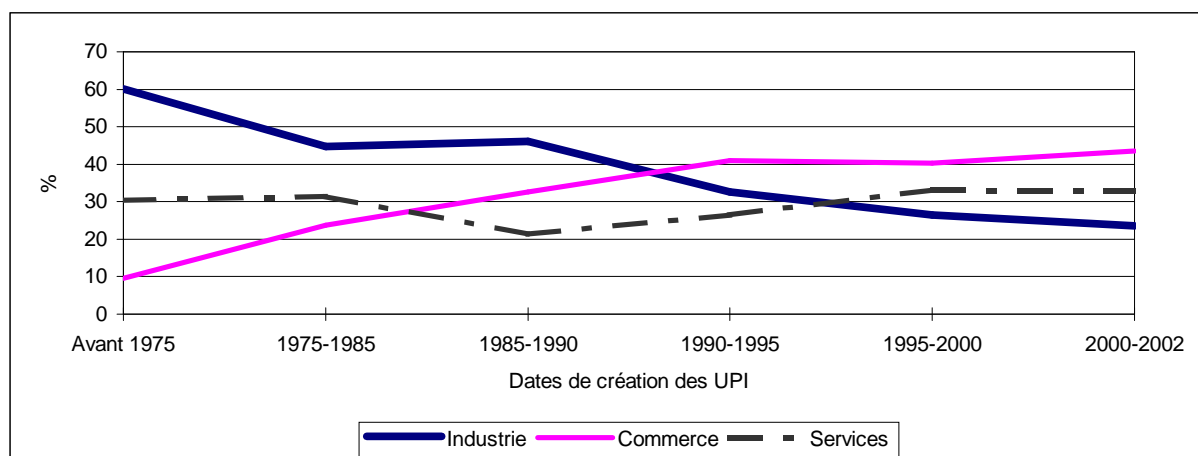
Démographie des unités de production

L'âge moyen des unités production est de 6 ans. Cette moyenne recouvre en fait une grande diversité de dates de création, avec la coexistence d'établissements relativement anciens, voire très anciens (moins de 1 % ont été créés avant 1975, plus de 7% avant 1985 et près de 14% avant 1990) et d'établissements qui viennent d'entrer en activité récemment. Ainsi, trois quart ont vu le jour après 1995, et 47,5% à partir de 1999. Les longévités les plus élevées sont enregistrées dans les "BTP", les "réparations" et la "confection, chaussure, cuir" (respectivement 9,5; 7,2 et 7 ans), tandis que la "restauration", les "commerces" et les "transports" sont en moyenne plus jeunes (moins de 6 ans).

La multiplicité des créations d'unités informelles au cours des trois dernières années semble accréditer l'hypothèse d'une montée en puissance du secteur informel comme mode d'insertion privilégié de la main d'œuvre. Les nouveaux chefs d'unités informelles ont une propension forte à s'établir dans les branches commerciales et dans les confections au détriment des secteurs industriels.

Cependant, il convient de relativiser les résultats présentés plus hauts. Les données dont nous disposons ne nous apportent qu'une présomption d'une certaine forme de saturation du secteur informel productif, dans la mesure où il est impossible de différencier la part de cette dynamique imputable à la crise économique et ce qui reviendrait aux lois structurelles de la démographie des unités, liées à leur cycle de vie. Ainsi, on peut imaginer qu'au cours de leur cycle de vie les unités de production informelles débutent dans des conditions précaires, puis dans un second temps se développent en améliorant leur type d'insertion (acquisition d'un local propre, augmentation de l'échelle d'activité, etc.). Seules des données temporelles pourraient permettre de faire la part de ces deux facteurs.

Graphique 1 : Création brute d'UPI par branche



Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

II – MAIN-D'ŒUVRE ET EMPLOIS DANS LE SECTEUR MODERNE

Les 610 000 unités de production informelles des activités marchandes non agricoles génèrent 950 000 emplois. D'une part, ce résultat confirme que le secteur informel est de loin le premier pourvoyeur d'emplois dans la capitale économique de la Côte d'Ivoire, comme nous l'avons fait remarquer dans l'analyse de l'enquête sur emploi. D'autre part, il apparaît que le secteur informel est massivement constitué de micro unités. La taille moyenne des unités informelles est de 1,6 personnes par établissement.

La domination écrasante des micro-unités et de l'auto-emploi

70% des UPI sont réduites à une seule personne. Seulement 8,4% des UPI emploient plus de quatre personnes. La taille maximale rencontrée est de 12 personnes, mais moins de 0,5% des UPI ont plus de 8 personnes. Cette distribution fortement polarisée sur l'auto-emploi est un indicateur de la faible capacité d'accumulation d'un secteur informel qui semble incapable de se développer autrement que par un processus de croissance extensive, caractérisée par une multiplication des unités de production.

La faiblesse de l'échelle d'activité, mesurée ici en terme d'emplois est un résultat fort dans la mesure où notre définition du secteur informel n'imposait aucune limite à la taille des unités. La faible dispersion de la taille des unités de production est **un facteur d'homogénéité du secteur informel**, contrairement à l'idée courante que ce dernier n'est qu'un "pot pourri" regroupant tous les établissements qui n'auraient pas pu être inclus dans le secteur moderne.

Le type de local est le facteur déterminant qui contraint les possibilités d'accroissement des UPI en terme de main d'œuvre. Souvent dépourvues de local (70,1%), les unités informelles se trouvent physiquement limitées dans leur capacité d'embauche. **C'est donc la distribution différentielle des types de locaux par branche qui explique les variations de la taille des UPI.** Si les UPI du service "réparation" et du "transport" sont les plus grandes, leur taille moyenne n'atteint pas 3 personnes.

Du fait de la taille des unités informelles et du poids écrasant de l'auto - emploi, le **taux de salarisation** (ratio rapportant le nombre de salariés au nombre total d'actifs) **atteint à peine 12,5%**. L'intensité de la relation salariale discrimine assez bien le secteur informel du secteur formel où la norme salariale est la règle. Ainsi, les unités informelles ayant exclusivement recours au salariat ne représentent que 10% des UPI. Encore faut – il prendre en compte les contours flous de la notion de salariat dans le secteur informel : 60% des salariés reçoivent un salaire fixe, alors que 32,5% d'entre eux sont rémunérés soit à la tâche, soit en fonction de la durée de travail par des commissions.

Tableau 2.1 : Organisation du travail dans le secteur informel

	Type de combinaisons de travail (en % des UPI)					Taille	Taux de salarisation
	Auto-emploi	non salariale	Salariale	Mixte	Total		
Industries:	68,3	21,6	9,0	3,1	100	1,8	14,7
- Confection, chaussure, cuir	66,3	20,4	7,9	5,5	100	1,9	9,6
- BTP	77,6	6,5	15,8	0,0	100	1,6	29,6
- Autres ind. & agro-aliment.	58,1	34,2	5,4	2,3	100	2,0	14,3
Commerce:	79,8	14,1	5,8	0,3	100	1,3	6,8
- Dét ds mg. & Com de gros	84,1	10,6	5,0	0,0	100	1,2	6,4
- Dét hs mg., Carburants	69,0	22,2	7,7	1,0	100	1,5	7,6
Services:	59,6	19,5	17,1	3,7	100	1,9	22,4
- Restauration & débit de boiss	39,0	36,0	20,1	4,7	100	2,0	22,1
- Réparation	42,5	39,6	9,5	8,4	100	2,9	13,0
- Transport, communication	35,4	20,6	44,0	0,0	100	2,4	43,6
- Autres activités de service	59,6	19,5	17,1	3,7	100	1,9	22,4
TOTAL	69,7	17,9	10,2	2,2	100	1,6	15,0

Source: Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS. Les UPI de type "non salarial" sont celles qui n'emploient que des travailleurs non salariés, les UPI "salariales" n'emploient que des salariés, et les UPI mixtes combinent les deux types de main-d'oeuvre. Le taux de salarisation inclut les salariés proprement dit et les apprentis rémunérés, que l'on peut considérer comme des quasi-salariés.

Une main-d'œuvre non protégée.

La main d'œuvre des UPI (patrons, indépendants, associés exclus), soit 344 000 personnes, est composée de 35% de salariés, de 29,4% d'aides familiaux, et de 35,6% d'apprentis dont à peine 18% sont payés. **L'absence de protection est la caractéristique principale des emplois proposés à la main-d'œuvre du secteur informel.**

En premier lieu, **58,1% de la main-d'œuvre employée dans les UPI ne bénéficie d'aucune forme de contrat, 35,1% ayant un contrat oral avec l'employeur.** Les contrats écrits, quelle que soit leur durée, ne concernent qu'une infime minorité de la population (1,1%). Ce constat constitue un indice de "l'informalité" des relations du travail dans le secteur informel. De plus, les travailleurs temporaires représentent près de 11,4% de la main-d'œuvre de ce secteur.

En second lieu, **la main-d'œuvre du secteur informel ne bénéficie pratiquement d'aucune prestation.** Si l'absence de couverture sociale institutionnelle (affiliation à la CNPS) découle directement du non – enregistrement du secteur informel, d'autres formes de prestation auraient pu leur être accordées à titre individuel. La participation aux bénéfices concerne 1,8% de la main-d'œuvre, les congés payés ne touchent que 4% d'entre eux, les primes de fin d'année ne sont distribuées que dans 1,1% des cas. Malgré tout, 14,4% de la main-d'œuvre jouit d'un salaire indirect (primes diverses, versées sous forme monétaire ou en nature). Cependant, cette composante de la rémunération ne vient pas en complément du salaire direct, mais dans la plupart des cas le remplace. Ce sont surtout les apprentis qui perçoivent ce type rémunérations.

Tableau 2.2 : Caractéristiques des emplois dépendants dans le secteur informel

%	Employé Permanent	Contrat écrit	Prime de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	Sécurité sociale	Non apparenté
Salarié	92,5	1,2	3,6	3,8	0,5	0,8	0	76,7
Apprenti rémunéré	91,2	0	0	4,9	0	3,8	0	69,2
Apprenti non rémunéré	90,3	1,5	0,4	8,0	0	2,2	0	67,7
Aide familial	81,1	1,0	0	5,0	0	2,4	0	14,6
Ensemble	88,4	1,1	1,3	5,5	0,2	1,9	0	55,3

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

Le dénuement de la main-d'œuvre du secteur informel s'accompagne de relations avec l'employeur qui sont loin d'être seulement familiales. En effet, **plus de la moitié des employés n'ont pas de lien de parenté avec l'employeur**. D'une façon générale, ce sont les aides familiaux seulement qui dans 85,4% des cas sont des parents de l'employeur. En revanche, l'importance des relations personnelles se mesure au niveau de l'embauche : 83,4% de la main d'œuvre des établissements informels ont obtenu leur emploi par relation (familiale, d'amitié), et seulement 11,6% par démarche directe auprès de l'employeur.

A propos du mode de recherche d'emploi par la main-d'œuvre, il faut noter que personne n'a trouvé son emploi par l'intermédiaire des services de placement et seulement 1,4% l'a trouvé par une offre diffusée dans les médias. Ce qui montre la déconnexion entre les organismes de placement et le secteur informel.

Temps de travail et rémunérations

Les normes légales régissant la durée du travail n'ont pas cours dans le secteur informel. Si les actifs du secteur informel travaillent, en moyenne, 44 heures par semaine, 26,2% occupent un emploi à temps complet (entre 35 et 48 heures hebdomadaires). Pour les autres, le temps de travail varie fortement. Ainsi, si plus du cinquième des actifs travaillent moins de 30 heures, ils sont aussi nombreux à effectuer plus de 60 heures par semaine.

Cette grande hétérogénéité dans la durée du travail peut être interprétée de diverses manières. C'est un facteur positif, puisqu'il marque la flexibilité d'un secteur qui peut moduler le recours au facteur travail en fonction des variations de la demande. Elle donne aussi la possibilité à ceux qui travaillent peu de mener parallèlement d'autres activités (travaux domestiques, études, autre emploi, etc..).

Mais en contrepartie, elle est un indicateur du sous-emploi des ressources humaines dans le secteur informel. En premier lieu, le sous-emploi visible est très fréquent dans ce secteur. 28% des actifs informels travaillent moins de 35 heures contre leur gré, parce que la demande est trop faible. En second lieu, et paradoxalement, la présence massive d'horaires très élevés (44,7% travaillent plus de 48 heures par semaine) peut aussi être considérée comme un indice de sous-emploi. Elle met en lumière l'inadéquation entre emploi et rémunération, puisque cette charge horaire constitue la seule manière d'obtenir un revenu acceptable, au prix d'une productivité horaire dérisoire. Cette forme de sous-emploi est particulièrement répandue dans les "*transport*" et les "*services de réparations*" où environ un actifs sur deux font largement plus que les 48 heures. **Il apparaît donc que, si le secteur informel ne peut être assimilé au sous-emploi, il constitue l'un de ses refuges de prédilection.**

Tableau 2.3 : Rémunération et horaires de travail dans le secteur informel

BRANCHE	Revenu mensuel moyen	Revenu mensuel médian	Horaire hebdo moyen	Revenu horaire moyen	STATUT	Revenu mensuel moyen	Revenu mensuel médian	Horaire hebdo moyen	Revenu horaire moyen
	(1000Fcfa)	(1000Fcfa)	(heures)	(Fcfa)		(1000Fcfa)	(1000Fcfa)	(heures)	(Fcfa)
Industries:	111	23	44	606	Patron	237	106	42	1358
- Confection, chaussure, cuir	68	10	43	380	Compte propre	125	34	43	699
- BTP	208	56	38	1300	Salarié	33	27	50	157
- Autres ind. & agro-aliment.	108	19	48	540	Apprenti	8	0	48	37
					Aide familial	0	0	41	32
Commerce:	92	20	43	512	SEXE				
- Dét ds mg. & Com de gros	87	20	42	499	Homme	131	33	47	658
- Dét hs mg., Carburants	94	19	43	516	Femme	54	16	41	315
Services:	99	25	46	510	SCOLARITE				
- Restauration & débit de boiss	89	18	46	461	Non scolarisé	71	23	46	366
- Réparation	63	11	52	288	Primaire	52	14	45	306
- Transport, communication	156	40	49	756	Secondaire	164	33	41	964
- Autres activités de service	105	27	41	617	Universitaire	320	35	30	2526
TOTAL	94	22	44	539	APPRENTISSAGE				
ENREGISTREMENT									
UPI avec n°RC	139	30	48	693	Sur le tas	87	20	44	465
UPI sans n°RC	93	22	44	508	Autres	173	35	40	1028

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS. Le revenu des travailleurs indépendants (patrons et travailleurs à leur propre compte) correspond à l'EBE généré par l'UPI. Le revenu des travailleurs dépendants comprend l'ensemble des rémunérations qu'ils perçoivent (salaires directs, primes et avantages de toutes sortes, monétaires ou en nature).

La mesure des revenus dans le secteur informel pose de redoutables problèmes de mesure et d'interprétation. Outre les difficultés à obtenir une estimation fiable, faute de comptabilité écrite ou de bulletin de paie, la diversité des statuts, la variabilité des horaires ouverts rendent délicat le choix d'un indicateur pertinent.

La rémunération mensuelle moyenne, calculée sur l'ensemble des actifs du secteur informel, est de 94 000 Fcfa. Elle est donc 2,6 fois supérieur au salaire minimum interprofessionnel garanti 36 000 Fcfa. **En terme de revenu horaire, on obtient 539 Fcfa en moyenne** dans le secteur informel, contre 205 Fcfa pour le salaire minimum.

Cependant, il convient de relativiser cette comparaison au salaire minimum. En premier lieu, le revenu des travailleurs indépendants du secteur informel estimé dans le tableau 2.3 correspond à l'excédent brut d'exploitation (EBE) de la comptabilité nationale. L'EBE est la part de la valeur ajoutée de l'UPI qui revient à l'entrepreneur, une fois déduits la masse salariale (donnée aux travailleurs dépendants) et les impôts indirects nets de subventions (versées à l'Etat). **L'EBE surestime le revenu disponible des travailleurs indépendants** dans la mesure où, en toute rigueur, il faudrait déduire la part des investissements autofinancés, les charges d'intérêt contractés sur des emprunts effectués par l'UPI, et les charges diverses (rémunération des services des sous-traitance, etc.). De plus, l'EBE doit être considéré comme un revenu mixte, qui rémunère aussi bien le travail effectif de l'entrepreneur que le capital investi dans l'UPI. En second lieu, la main d'œuvre du secteur informel est loin d'être non qualifiée : le niveau scolaire correspond à 6,4 ans d'études et l'ancienneté dans l'emploi à 4,3 ans.

En fait, la rémunération moyenne cache d'importantes disparités. Elle est fortement tributaire des revenus les plus élevés, et donc assez peu représentative de la situation réelle de la majorité des travailleurs du secteur informel. Ainsi, si le revenu moyen mensuel est de 94 000 Fcfa, le revenu médian n'est plus que de 22 000 Fcfa par mois. La faiblesse de ce chiffre s'explique par le grand nombre d'aides familiaux et d'apprentis qui ne perçoivent aucune rémunération.

Le statut dans l'emploi discrimine bien le montant des rémunérations perçues.

Les patrons se situent en haut de l'échelle avec respectivement un revenu moyen de 237 000 Fcfa, et un revenu médian de 106 000 Fcfa, équivalent à plus de 2,9 fois le salaire minimum. Les travailleurs à leur propre compte occupent la seconde place dans cette hiérarchie avec respectivement 125 000 Fcfa et 34 000 Fcfa de revenus moyen et médian. Enfin, les travailleurs dépendants se situent en bas de l'échelle, les salariés bénéficiant d'une meilleure rémunération que les apprentis et surtout que les aides familiaux. Pour ces deux dernières catégories d'employés, le revenu moyen est largement inférieur au salaire minimum en vigueur, qu'il soit mensuel ou horaire.

Les femmes qui travaillent dans le secteur informel pâtissent d'un déficit de revenu très marqué par rapport à leurs homologues masculins. En moyenne, les hommes perçoivent 2,9 fois plus que les femmes, mais il faut reconnaître aussi que l'on note des différences au niveau des horaires de travail (respectivement 47 heures par semaine pour les hommes et 41 heures pour les femmes). Par ailleurs, ces dernières souffrent d'un double handicap : d'une part elle exercent souvent des emplois structurellement mal payés (commerces, activités précaires, etc.), et d'autre part, même quand elles occupent des postes équivalents aux hommes, à qualification égale elles sont victimes de discriminations de revenus.

Enfin, **les revenus dans le secteur informel sont très dépendants des caractéristiques du capital humain accumulé.** En particulier, la rémunération est une fonction croissante du niveau scolaire, ce qui montre que, même en l'absence de grille de salaires formelle, l'éducation peu être valorisée dans le secteur informel. Entre un individu qui n'a pas été à l'école et celui qui a suivi un cursus universitaire, l'échelle des revenus passe de 1 à 4,5.

Caractéristiques socio-démographique des actifs du secteur informel.

Précarité des emplois féminins

50,5% des emplois dans le secteur informel sont occupés par les femmes. On les trouve principalement parmi les travailleurs à leur propres compte et les aides familiaux (respectivement 62,3% et 15,2%). Les hommes quant à eux, en plus d'être prépondérants dans les travailleurs pour compte propre (51,4%) le sont aussi parmi les salariés (14,5%) et les apprentis non payés (15,1%). Chaque genre semble se spécialiser dans des branches distinctes. Aux femmes la "*restauration*", la "*confection*" et le "*commerce*". Aux hommes, le "*BTP*", les "*transports*", la "*réparation*", les "*industries diverses*" (meubles, imprimerie, etc.).

Les emplois féminins sont, à plus d'un titre, plus précaires que ceux occupés par les hommes. Les femmes disposent moins souvent d'un local spécifique pour leur activité. En effet, 23,3% seulement des unités informelles appartenant aux femmes ont un local professionnel contre 36,2% pour les hommes. Elles sont proportionnellement beaucoup plus nombreuses à exercer à domicile sans installation particulière (23,8% des UPI des femmes n'ayant pas de local professionnel) ou encore sur les marchés (20,2% des UPI des femmes n'ayant pas de local professionnel). De plus, elles occupent plus souvent des emplois de travailleurs dépendants, notamment comme aides familiaux, et intègrent des UPI plus "*marginales*" (faibles chiffre d'affaires, de taille réduite, non enregistrées). Ceci se traduit directement sur la rémunération des activités féminines.

Tableau 2.4: Caractéristiques démographiques des actifs informels suivant le statut

STATUT	Répartition par statut (%)	Femmes (%)	Jeunes de moins de 26 ans (%)	Age moyen (années)	Niveau d'études (années)	Ancienneté moyenne (années)
Patron	5,0	46,5	9,8	39,7	5,9	6,5
Associé	2,2	18,2	28,8	32,3	4,1	5,1
Indépendant	56,9	55,3	23,6	33,8	3,4	5,2
Salarié	12,6	42,7	47,7	26,7	4,1	2,6
Apprenti payé	2,3	9,6	67,9	23,5	4,7	2,0
Apprenti non payé	10,5	28,8	86,7	20,8	3,1	1,9
Aide familial	10,5	73,0	83,8	20,8	2,8	3,4
Ensemble	100	50,5	39,9	30,2	3,6	4,3

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

La difficile insertion des jeunes

Les jeunes (moins de 26 ans) représentent de 40% des actifs informels, dont l'âge moyen est de 30 ans. On les rencontre souvent dans les emplois dépendants : ils constituent plus de 63% de la main-d'œuvre, mais 36,5% des emplois indépendants, et moins de 1% des patrons. Ils sont en moyenne, moins diplômés que leur aînés (3,2 années d'études contre 3,9 années pour ceux qui ont plus de 26 ans), et ce malgré le mouvement général d'augmentation du niveau scolaire des jeunes générations. Ce sont donc surtout les jeunes qui n'ont pas réussi leurs études qui se tournent vers l'informel.

Lorsqu'ils s'installent à leur propre compte dans le secteur informel, les jeunes se dirigent principalement vers le commerce et les services (respectivement 53% et 28,6% des UPI des jeunes de moins de 26 ans), notamment la branche "*commerce de détail hors magasin, carburant*", phénomène qui est lié à une certaine saturation du secteur manufacturier. Par ailleurs, ils sont beaucoup plus nombreux à travailler sur la voie publique et à leur domicile sans installation particulière, ce qui témoigne de la difficulté à trouver un local approprié. Lorsqu'ils intègrent des UPI déjà existantes, c'est encore principalement dans le commerce et les services qu'ils le font. Si 38% sont intégrés dans la branche commerce, 23,2% font du commerce de produits primaires.

On peut aussi mettre en évidence le rôle de l'apprentissage. La plupart des actifs du secteur informel ont acquis leur qualification seul, par la pratique (58,4%). Ce constat se vérifie également au niveau des jeunes de moins de 26 ans où 54,2% sont dans ce cas. Cependant, il est important de noter qu'une majorité non négligeable de jeunes (41,8%) ont eu une qualification dans une petite entreprise. Il convient en outre de souligner la faiblesse du transfert de qualifications du secteur formel vers le secteur informel, qui concerne seulement 5% des actifs informels, et parmi lesquels une minorité de jeunes.

Le niveau d'études : un atout même dans l'informel

Le niveau d'études un atout pour les travailleurs informels. Ainsi, parmi les chefs d'UPI, ceux qui possèdent un diplôme supérieur au Certificat d'Etude Primaire Elémentaire (CEPE) ont d'autant plus de chance d'être patron ou associés, et d'autant moins de chance de travailler à leur propre compte, notamment en situation d'auto-emploi. Si l'on considère la main-d'œuvre, en dessous du CEPE on trouve surtout des salariés et des apprentis non payé. **Le niveau d'études constitue ainsi un atout pour les travailleurs informels, au sens où il permet d'accéder à de meilleurs statuts.**

En outre, plus le niveau d'études augmente, moins les actifs informels exercent sur la voie publique : ceux qui sont peu diplômés accèdent plus fréquemment aux emplois les plus

pénibles. Finalement, même si la spécificité des activités informelles se prête mal à la valorisation d'un savoir scolaire, la rémunération perçue par les actifs est une fonction croissante du niveau d'étude, toutes choses égales par ailleurs.

Malgré le rôle joué par le niveau d'instruction dans la hiérarchie chez les actifs du secteur informel, **les possibilités de valoriser une expérience acquise dans le secteur moderne sont particulièrement limitées**. D'abord, à peine 1% des actifs informels déclarent avoir appris le métier qu'ils exercent aujourd'hui dans une grande entreprise. Si l'on y ajoute ceux qui sont passés par une école technique, on trouve moins de 5% des informels. L'immense majorité a soit appris seule le métier, soit s'est formée sur le tas dans une unité informelle. Ensuite, la proportion d'actif informel en provenance du secteur moderne ayant conservé la même branche d'activité est particulièrement faible.

Le secteur informel au cœur de l'économie urbaine

En premier lieu, **le secteur informel semble être le refuge privilégié des migrants**. 68,7% de ceux qui travaillent dans l'informel ne sont pas nés dans l'agglomération d'Abidjan. 32,2% des travailleurs du secteur informel sont des étrangers, 24,2% provenant directement hors des frontières de la Côte d'Ivoire. De plus la proportion des natifs est plus élevée dans le secteur informel que dans le secteur formel (respectivement 31,3% et 28%). On pourrait dire que les migrants sont d'autant plus présents dans le secteur formel que leur date d'arrivée dans la capitale économique est ancienne. Cette hypothèse peu être validée puisque la durée de résidence à Abidjan est très différent dans le secteur informel et le secteur formel (respectivement 14,3 et 17,5 ans). Il faut voir dans ce résultat le fait que Abidjan, de part son statut de capitale économique et poumon de l'économie des pays de l'UEMOA, concentre de nombreuses institutions scolaires et universitaires, ainsi que les plus importantes entreprises du secteur moderne et l'un des plus grands ports de l'Afrique. La capitale économique draine donc une fraction importante de population la plus scolarisée du pays, qui intégrera souvent le secteur formel (privé ou public).

En second lieu, **le secteur informel n'est pas est un segment du marché du travail réservé à la "main-d'œuvre secondaire des ménages"** (hors chef de ménage), qui n'apporterait qu'un revenu d'appoint à l'économie familiale. Même si la propension du secteur informel à employer la main-d'œuvre secondaire est supérieure à celle enregistrée dans le secteur formel, près de 37% des membres du secteur sont des chefs de ménage. De plus, 58% des chefs de ménages travaillent dans ce secteur.

Dynamique de création d'emploi

30,3% de ceux qui travaillent dans les UPI ont au plus une année d'ancienneté dans leur établissement, 40,3% y travaillent depuis 2 à 4 ans, 17,7% ont une ancienneté de 5 à 7 ans, et 11,7% sont là depuis plus de 10 ans. le statut des actifs joue sur l'ancienneté dans l'emploi. Chez les dirigeants des UPI, les patrons ont la plus forte ancienneté de 6,5 années. Ils sont suivis par les travailleurs à compte propre et les associés. Du côté des employés, l'ancienneté dans l'emploi est en moyenne beaucoup plus importante pour les aides familiaux que pour les autres types de statuts. Ce dernier point s'explique par le lien de parenté des aides familiaux avec leur chef d'UPI, et par la prédominance des femmes dans ce dernier statut, qui souvent le conservent toute leur vie.

Si les emplois de travailleurs pour compte propre ont toujours été prépondérants, aujourd'hui comme par le passé, leur proportion tend à décroître avec le temps au profit des emplois salariés. Ainsi, près de 67,8% des emplois créés par le secteur informel il y a 10 ans et plus sont des emplois de comptes propres, mais seulement 46,4% de ceux qui ont été créés au cours de l'année passée. A contrario, 29,1% des emplois informels créés au cours de l'année sont des emplois salariés, mais ils ne représentent que 10,1% des emplois les plus anciens. Ceci montre que le secteur informel tend à incorporer de plus en plus de salariés, qui intègrent des UPI déjà existantes, plutôt que de créer leur propre établissement.

III – CAPITAL, INVESTISSEMENT FINANCEMENT

Le montant total du capital du secteur informel, estimé au coût de remplacement, atteint presque 160 milliards de Fcfa. Le capital est donc bien un facteur déterminant qui entre dans la fonction de production du secteur informel. Au niveau agrégé, ce stock est surtout constitué de véhicules (29,7%), puis de terrain, et locaux (26%). La part du capital consacrée aux machines demeure assez importante (25,6%). Dans l'industrie, l'équipement en machines totalise 32,4% et vient immédiatement après le terrain et les locaux qui font 48,9%. Les branches des "transport" et de "commerce de détail hors magasin, carburants" sont pourvues d'un volume de capital nettement supérieur à celui des autres secteurs. Le capital moyen par UPI est estimé à 261 000 Fcfa mais est très hétérogène. Le "transport" se situe en haut de l'échelle, ensuite vient la "réparations" et les "autre industries et agro - alimentaires". A l'autre extrémité, les "BTP", le "commerce de détail dans magasin et commerce de gros" sont moins dotés.

Tableau 3.1 : Structure du capital du secteur informel

BRANCHE	Structure du capital (% de sa valeur)								
	UPI sans capital (%)	Montant moyen par UPI (1000 Fcfa)	Montant total (Milliards Fcfa)	Terrains locaux	Machines	Mobilier, Bureau	Véhicule	Outillage autres	Total
Industries:	0,9	240	41,7	48,9	32,4	7,5	1,6	9,6	100
- Conf. chaussure, cuir	1,7	233	17,6	37,3	42,7	9,8	3,4	6,8	100
- BTP	0	84	3,4	12,8	45,8	17,2	1,0	9,9	100
- Aut ind & Agro-alim.	0,5	360	20,7	64,8	21,4	3,7	0,2	23,2	100
Commerce:	4,2	141	34,3	15,2	21,9	9,9	42,0	11,0	100
- Com dét ds mag et com de gros	4,1	110	7,4	29,8	16,4	24,4	16,6	12,7	100
- Com dét hs mag, carbur.	4,2	153	29,9	11,2	23,4	5,9	49,0	10,5	100
Services	8,9	432	83,0	19,0	23,7	6,7	38,8	11,9	100
- Restau & débit de boissons	2,6	224	9,5	25,4	16,8	18,2	16,8	22,8	100
- Réparation	0	409	15,0	29,0	23,5	2,8	18,8	26,1	100
- Transport	4,2	1157	29,2	1,3	2,7	4,1	89,8	2,1	100
- Autres activités de service	17,1	334	29,3	29,5	46,9	7,5	5,3	10,8	100
Total	4,7	261	159,1	26,0	25,6	7,6	29,7	11,1	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

Le capital du secteur informel est souvent constitué par du matériel acheté neuf, ce qui permet de garder une longue durée de vie. **Près des trois quarts du stock de capital ont été acquis neuf. C'est seulement en seconde position que le matériel déclassé est acquis.** Ce résultat relatif exclut le cas des terrains, dont la qualité ne peut-être envisagée sous l'angle neuf ou usagé.

D'une manière générale, les différents équipements sont acquis neufs. Il faut cependant voir que c'est au niveau des machines et des véhicules où l'on note une part non négligeable du matériel usagé (respectivement 26,5% et 29,0%). Par ailleurs, l'auto-production de capital est une pratique peu courante, avec seulement 1,2% de la valeur total du capital du secteur.

L'ensemble du capital est détenu en moyenne depuis 9,3 ans. Lorsqu'il a été acheté neuf, l'âge moyen du capital s'élève à 9,4 ans. L'âge du capital acquis neuf est plus élevée dans les services (10 ans) , et plus faible dans le commerce (9,1 ans), mais reste supérieur au capital acquis de façon usagé quelle que soit la branche. C'est dans l'industrie que le capital usagé a une ancienneté plus élevée (9 ans) et plus faible dans les services (8,6 ans). L'âge moyen des outillages détenus par l'informel est relativement élevé (9,6 ans environ) comme pour les locaux (9,2 ans).

Dans la majorité des cas, les chefs d'unités de production informelles sont propriétaires du capital qu'ils utilisent (83%). Toutefois la location apparaît significative pour les terrains et les locaux de travail où elle pèse pour 53% du type de capital correspondant.

Tableau 3.2 : Caractéristiques du capital du secteur informel

%	Qualité du capital				Propriété du capital			
	Neuf	Usagé	Auto-Produit	Total	Propriétaire	Locataire	Partagé	Total
Terrains, locaux	42,2	56,1	1,7	100	37,1	53,0	9,4	100
Machines	56,9	43,0	0,2	100	96,3	2,0	1,7	100
Mobilier, Bureau	83,7	15,1	1,2	100	90,8	2,0	7,2	100
Véhicules professionnels	72,7	27,3	0	100	100,0	0,0	0,0	100
Outillage	95,5	4,4	0,1	100	98,4	1,1	0,6	100
Autres	95,9	4,1	0	100	94,2	5,4	0,4	100
TOTAL	63,9	35,5	0,7	100	82,7	13,4	3,8	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS. En valeur du capital

Contrairement à ce que l'on aurait pu penser, que le secteur informel ne produit pas de biens de capital, et qu'il devrait être fortement dépendant du secteur formel pour l'acquisition de ses équipements, le capital du secteur informel provient principalement du secteur informel, surtout commercial (59,6%). C'est en second lieu seulement que la part du capital du secteur informel émane du secteur formel (public et privé) et est de 26,7%.

En fait, près des 60% du capital des UPI (principalement les "terrains et les locaux" et les "machines" pour toutes les branches, plus les "outillages" pour l'"agro alimentaire" et "les BTP") leurs ont été vendus par l'informel commercial. Ceci s'explique toutefois ici par la part prépondérante des "terrains et locaux" dans le capital du secteur informel (cf tableau 3.2).

La dépendance à l'égard du secteur informel commercial est significative pour tous les types de capitaux, saufs pour les "véhicules". Celle-ci est très marquée pour l'"outillage" (86,1%). La part du capital fourni par le secteur informel est maximum pour les "terrains": 31,1% (contre 16,7% en provenance du formel).

Les importations de capital sont essentiellement constitués par l'achat d'outillage (59,1%) et très peu de véhicules. Ceci montre que le parc automobile du secteur informel est exclusivement constitué de véhicules de seconde main, voire plus. Enfin, le secteur public intervient peu, sauf pour fournir au secteur informel exclusivement des terrains et des locaux (sur les marchés notamment).

Tableau 3.3 : Origine du capital du secteur informel (lieu d'achat en % de la valeur du capital)

BRANCHE	Public	Formel non commercial	Formel commercial	Informel non commercial	Informel commercial	Ménage	Import	Total
Industrie	-	0,7	5,4	5,8	76,9	10,8	0,3	100
Confection, chaussure, cuir	-	-	3,2	3,2	83,1	9,7	0,8	100
BTP	-	1,5	4,4	7,4	66,2	20,6	-	100
Autres indust & agro - alimentaire	-	1,0	8,7	7,8	76,7	5,8	-	100
Commerce	-	1,9	12,1	4,7	76,7	3,6	1,1	100
Com dét. Ds mag et com de gros	-	2,0	17,6	4,9	71,6	2,0	2,0	100
Com dét. hors mag, carburant	-	1,9	9,9	4,6	78,7	4,2	0,8	100
Service	1,5	2,7	10,6	50,	65,8	14,5	-	100
Restaurant, débit de boisson	-	-	4,9	1,2	92,6	1,2	-	100
Réparations	-	1,5	13,8	3,1	75,4	6,2	-	100
Transport	6,5	6,5	32,3	3,2	41,9	9,7	-	100
Autres services	1,9	3,7	8,0	8,0	53,1	25,3	-	100
Total	0,5	1,8	9,6	5,1	73,1	9,4	0,5	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

Financement du capital informel

L'immense majorité du capital est financée par l'épargne individuelle, à raison de plus de 85% de sa valeur. Ce résultat montre l'importance de l'autofinancement dans la dynamique d'accumulation du secteur informel. D'autre part, il met en lumière le faible degré d'organisation du système financier informel, puisque mêmes les prêts d'origine familiale (9,5%) ne jouent qu'un rôle secondaire dans l'obtention des fonds nécessaires à l'investissement. **L'accès des unités de production informelles au système bancaire est très faible** (moins de 4% du capital), et ce quelle que soit la branche considérée. Il en est de même pour les prêts de la micro finance, des auprès des usagers et auprès des fournisseurs et même des clients.

Tableau 3.4 : Mode de financement du capital du secteur informel (en % de la valeur du capital)

BRANCHE	Origine du financement								Total
	Epargne, don, héritage	Prêt familiale	Prêt auprès des clients	Prêt auprès des fournisseurs	Prêt auprès des usagers	Prêt micro-finance	Prêt bancaire	Autre prêt	
Industries:	91,7	6,4	0,1	0,3	0,8	0,1	0,0	0,6	100
- Conf, chaussure, cuir	86,8	11,4	0,1	0,0	0,0	0,3	0,0	1,4	100
- BTP	84,1	5,9	0,2	0,0	9,8	0,0	0,0	0,0	100
- Aut ind & Agro-alim.	97,1	1,9	0,1	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	100
Commerce:	74,7	6,5	0,1	0,5	0,0	0,0	17,7	0,6	100
- Com dét ds mag et com de gros	77,3	16,2	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	1,5	100
- Com dét hs mag, carbur.	74,0	3,8	0,1	0,6	0,0	0,0	21,2	0,4	100
Services	85,8	12,3	1,3	0,0	0,1	0,0	0,1	0,2	100
- Restau & débit de boisson	76,1	23,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	100
- Réparation	71,4	26,8	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	1,2	100
- Transport	89,2	6,9	3,5	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	100
- Autres activités de service	92,8	6,8	0,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100
Total	85,0	9,5	0,7	0,2	0,3	0,0	3,9	0,4	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

Investissement dans le secteur informel

L'investissement total réalisé entre juillet 2001 et juin 2002 s'élève à 27,2 milliards de Fcfa, soit 17,1% de l'ensemble du capital du secteur informel. Rapporté à la valeur ajoutée du secteur, **le taux d'investissement est de 1,9%**. Parmi les UPI possédant du capital, force est de reconnaître que seul un peu plus d'un tiers d'entre elles a investi, et ce quelle que soit la branche considérée.

L'investissement moyen par UPI n'est que de 45 000 Fcfa pour l'ensemble des UPI, mais s'élève à 143 300 Fcfa quand on le rapporte au nombre d'UPI ayant investi au cours de la période. Cette moyenne cache toutefois des disparités assez sensibles selon les branches d'activité et l'âge des UPI.

Par branche, le capital investi par UPI varie dans une proportion de un à plus de huit selon qu'on travaille dans le commerce (32 000 Fcfa) ou dans les services (266 000 Fcfa), l'industrie quant à elle représente près de la moitié de la moyenne générale. Les "transports" ont réalisé onze fois plus d'investissement que la "confection".

Tableau 3.5. : Structure de l'investissement du secteur informel

BRANCHE				Type d'investissement (% de sa valeur)						
	UPI avec capital qui investissent (%)	Montant moyen par UPI (1 000 Fcfa)	Montant total (Milliards Fcfa)	Terrain local	Machine	Mobilier bureau	Véhicule	Outillage	Autre	Total
Industries:	31,6	80	4,4	17,0	62,1	7,4	0,1	11,0	2,4	100
- Conf, chaussure, cuir	42,8	50	1,6	13,1	51,6	13,3	0,1	17,7	4,2	100
- BTP	18,3	64	0,5	0	71,5	3,8	0,0	21,7	2,0	100
- Aut ind & Agro-alim.	26,4	151	2,3	23,2	67,6	4,7	0,1	3,9	1,3	100
Commerce:	22,9	32	1,8	11,6	51,0	20,6	0,3	13,3	3,3	100
- Com dét ds mag et com de gros	18,9	27	0,3	3,9	42,8	38,6	0,2	10,9	3,5	100
- Com dét hs mag, carbur.	24,5	34	1,5	13,4	52,9	16,3	0,3	13,9	3,2	100
Services	41,2	266	21,1	4,6	57,6	5,9	23,0	7,8	1,1	100
- Restau & débit de boisson	54,9	65	1,5	15,3	59,2	16,1	0,4	5,8	3,1	100
- Réparation	32,9	38	0,5	15,1	19,8	16,1	0,0	39,4	9,6	100
- Transport	44,9	552	4,3	1,1	0,0	1,1	92,0	5,1	0,6	100
- Autres activités de service	37,7	409	14,8	4,2	75,4	6,0	5,8	7,8	0,7	100
Total	31,2	143	27,2	7,1	57,9	7,1	17,8	8,7	1,4	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

L'étude de l'investissement selon l'âge des UPI montre l'importance de la contribution des établissements créés dans l'année. 18,9% des établissements informels ayant investi durant les douze derniers mois sont en fait des UPI de l'année 2002, phénomène plus marqué dans les industries et les commerces (respectivement 26% et 17,9%) que dans les services (14,7%). Le montant investi par ces entreprises correspond à près de 11% du total.

Le montant des investissements, bien que peu important dans les commerces et les services, est élevé dans l'industrie, où les nouveaux établissements de cette seule branche ont investi près de 2 milliards Fcfa, contre 1 milliard pour les UPI des services et moins de 1 milliard pour celles du commerce.

La structure de l'investissement est sensiblement différente de celle du capital détenu dans l'informel. Le poids des investissements en matière de terrains et locaux (18%) est moindre que pour l'ensemble du capital. Il est fortement concurrencé par la part des machines (57,9%) et des véhicules (19,6%). Notons que les machines représentent plus des trois quarts de l'investissement réalisé dans les "BTP" et plus de 60% dans les services "restauration, débit de boisson".

La qualité du capital acheté durant l'année écoulée est peu différente de celle de l'ensemble du capital informel. Toutefois l'investissement dans les "matériels et mobilier de bureau", "outillage" et "autres" s'est porté pour plus de 80% sur du matériel neuf.

Emprunt dans le secteur informel

On a vu que le secteur informel autofinçait la majeure partie du capital accumulé. Mais on peut s'interroger sur l'importance du recours à l'emprunt pour financer d'autres usages liés à l'activité (fonds de roulement, besoins de trésorerie, etc.).

En fait, sur l'année écoulée, 8,5% des UPI ont emprunté pour un montant de près de 131 milliards de Fcfa. Le nombre d'entreprises emprunteuses varie peu selon l'activité, de 6,6% dans l'"industrie" à 11% dans le "commerce"; les branches comptant le plus d'emprunteurs (le "transport", les "autres industries et agro-alimentaire", et les "commerce de détail dans magasin et commerce de gros") dépassant à peine 13%.

Les établissements des "autres industries et agro-alimentaire" et des "commerces" sont les principaux emprunteurs du secteur informel. Ils représentent à eux seuls plus de 75% du total emprunté. L'ensemble des "commerces hors magasin, carburants" a recours au crédit à hauteur de 5 560 000 de Fcfa par an et par UPI, et les "autres industries et agro-alimentaire", pour 4 970 000 Fcfa et 280 000 pour le "confection, chaussures, cuirs". Les autres branches, à part "confection, chaussures, cuir" et "Autres activités de services" ont un emprunt non négligeable.

Sur les 52 200 UPI qui ont emprunté au cours de l'année, 39 000 ont contracté leur prêts de façon informelle auprès de la famille ou des amis. C'est ce qui explique que dans la majorité des cas, aucun contrat n'est nécessaire (plus de 85% des cas) ou un simple accord suffit (10,6% des cas) entre les parties prenantes.

Ni les banques, ni les associations des producteurs, ni les institutions de micro-crédits n'ont véritablement aidé le secteur informel en matière de prêt (à peine 1% des UPI ont bénéficié de prêts issus de ces structures). De même, les clients et les usuriers n'ont prêté qu'à moins de 6% des UPI emprunteuses. Les fournisseurs n'ont pas véritablement fait mieux : ils semblent avoir accordé des crédits aux UPI (7,3%) emprunteuses essentiellement dans le "commerce de produits transformés". En valeur, 72,7% des sommes empruntées proviennent de la famille ou des amis, 10,5% des autres et 16,8% pour l'ensemble des clients des fournisseurs des usuriers des banques et des institutions de micro crédit.

Ces emprunts sont consacrés en majorité à l'amélioration des machines et outillages (50,6% du total emprunté) pour l'ensemble des branches, à l'amélioration des machines et outillages (80,3%) dans la "réparation", (73,4%) dans le "commerce de détail hors magasin, et carburant", (51,3%) dans la "confection, chaussures et cuirs" et à l'achat de matières premières (81,7%) dans les "BTP", et (77,2%) dans le "Commerce de détail dans magasin". C'est dans la "confection, chaussures et cuirs" que 22,7% du montant emprunté a été utilisé pour l'extension de l'unité de production. Par contre, les UPI n'ont jamais eu recours à l'emprunt pour payer les salaires, remboursement des dettes ou pour former de la main-d'œuvre.

Enfin, 55% des UPI emprunteuses déclarent n'avoir rencontré aucun problème de remboursement. Pour celles qui ont eu des difficultés, surtout les UPI du secteur du "commerce", c'est la mauvaise conjoncture qui est incriminée plutôt que des taux d'intérêt trop élevés.

Tableau 3.6 : Emprunt dans le secteur informel

BRANCHE	UPI qui empruntent (%)	Montant moyen par UPI qui emprunte (Milliers Fcfa)	Montant total (Millions Fcfa)
Industries:	6,6	3 375	41 070
- Confection, chaussure, cuir	4,3	567	1 857
- BTP	1,5	2 374	1 479
- Aut ind & Agro-alim.	13,2	4 971	37 733
Commerce:	11,1	2 259	61 175
- Com dét ds mag et com de gros	12,5	1 480	32 420
- Com dét hs mag, carbur.	7,6	5 560	28 755
Services	7,0	2 162	29 000
- Restau & débit de boisson	10,6	3 588	16 151
- Réparation	6,6	1 500	3 631
- Transport	13,5	3 858	8 878
- Autres activités de service	4,4	81	340
Total	8,5	2 525	131 246

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

IV - PRODUCTION, INSERTION ET CONCURRENCE

Le poids du secteur informel.

Si l'importance du secteur informel comme pourvoyeur d'emplois est aujourd'hui universellement admise, le poids de la production de ce secteur reste un enjeu de première taille. **Le chiffre d'affaires annualisé du secteur informel non agricole à Abidjan a atteint 2 876 milliards de Fcfa au cours de l'exercice 2001/2002 (juillet 2001/juin 2002).** Environ 40% de ce montant provient des activités commerciales, le secteur "services" réalise 34%, et le secteur industriel le reste. Cependant, étant donné la part prépondérante du commerce au sein du secteur informel, il est plus pertinent de raisonner en termes de production ou de valeur ajoutée pour apprécier le poids économique réel de ce dernier. Ainsi, **le secteur informel de la capitale économique a produit pour 2 227 milliards de Fcfa de biens et services et a créé 1 449 milliards de Fcfa de valeur ajoutée.**

Nous manquons malheureusement de points de repère pour mesurer l'ampleur de la contribution du secteur informel à l'économie de la ville, dans la mesure où il n'existe pas de données statistiques régionalisées sur les grands agrégats économiques. Comme point de repère, la phase 3 de l'enquête 1-2-3 aurait pu permettre d'estimer la consommation monétarisée des ménages de l'agglomération (hors autoconsommation et loyers imputés des ménages propriétaires de leur logement).

Tableau 4.1 : Chiffre d'affaires, production et valeur ajoutée du secteur informel à Abidjan
(juillet 2001 - juin 2002; en milliards de Fcfa)

BRANCHE	CHIFFRE D'AFFAIRES	PRODUCTION	VALEUR AJOUTEE
Industries:	692	663	407
- Confection, chaussures, cuir	171	163	110
- BTP	163	160	140
- Autres indus. & Agro-aliment.	358	340	157
Commerce:	1 191	637	465
- Détail ds mag. & Com de gros	366	197	144
- Détail hs mag., Carburants	825	440	321
Services:	992	926	577
- Restauration & débits de boissons	325	284	91
- Réparations	108	101	73
- Transport & télécommunication	231	217	134
- Autres activités de service	328	324	279
TOTAL	2 876	2 227	1 449

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

La structure de la production et des coûts.

Alors que les commerces informels contribuent pour 40% au chiffre d'affaires total, ils ne représentent plus qu'environ 30% de la production et de la valeur ajoutée totale du secteur informel. Le reste de la valeur ajoutée est composée par les deux autres secteurs (industrie, services), respectivement à raison de 30% et 40%.

La décomposition fonctionnelle de la valeur ajoutée par facteur de production montre que la rémunération du travail dépendant (essentiellement salarié) est de l'ordre de 18% et correspond presque uniquement à des salaires directs. La branche "*Autres services*" se distingue des autres, avec une masse salariale relativement importante qui représente 36% de la valeur ajoutée. Suivent ensuite les "*Réparations*" et la "*Restauration & débits de boissons*", avec respectivement 26% et 21% de masse salariale. Cette importance des salaires s'explique par la plus forte présence d'UPI employant des salariés. Mais d'un point de vue plus général, **le faible poids de la masse salariale est une des caractéristiques principales du secteur informel.**

Le montant total des impôts indirects (net des subventions directement liées à l'activité) est très faible. **L'Etat ne perçoit que 2,7% de la valeur ajoutée du secteur informel**, principalement sous forme de patente, mais aussi d'impôts locaux, de droits d'enregistrement et de bail. Le secteur du "*transport*" est celui qui subit la plus forte ponction de l'administration (8,5% de la valeur ajoutée est affectée aux taxes). **Il existe donc ici un gisement fiscal potentiel pour l'Etat**, qu'il conviendrait d'étudier en détail, pour tenir compte des spécificités de ce secteur. La mise en place d'un système viable de taxation du secteur informel doit être modulée en fonction de la rentabilité réelle des UPI (très faible pour la majorité). Il doit aussi chercher à minimiser les coûts de recouvrement de l'impôt, a priori très élevés, compte tenu de l'atomisation des UPI.

Enfin, l'excédent brut d'exploitation (EBE), la troisième composante de la valeur ajoutée, est de loin le plus important, puisqu'il atteint en moyenne 79%. Il est compris entre 63% ("*Autres services*") et 88% ("*Autres industries et agro-alimentaire*"). Il ne faut cependant pas assimiler l'EBE à la rémunération du capital, dans la mesure où la plus grande partie revient à la rémunération du travail des travailleurs à leur propre compte et des petits patrons.

Tableau 4.2 : Structure de la production et des coûts du secteur informel

BRANCHE	Structure par branche			Taux de valeur ajoutée	Décomposition de la valeur ajoutée			
	Chiffre d'affaires	Production	Valeur ajoutée		Masse salariale	Impôts et taxes	EBE	Total
Industries:	24,1	29,8	28,1	61,4	12,8	2,1	85,2	100
- Conf, chaussures, cuir	6,0	7,3	7,6	67,5	16,9	5,1	78,0	100
- BTP	5,7	7,2	9,7	87,7	12,7	0,3	87,1	100
- Aut ind. & Agro-alim	12,4	15,3	10,8	46,1	10,2	1,9	87,9	100
Commerce:	41,4	28,6	32,1	72,9	10,2	2,8	87,0	100
- Dét ds mg. & Com de gros	12,7	8,9	9,9	72,9	8,6	5,2	86,1	100
- Dét hs mg., Carburants	28,7	19,7	22,1	72,9	11,0	1,6	87,5	100
Services:	34,5	41,6	39,8	62,3	27,3	3,2	69,5	100
- Restauration & débits de boissons	11,3	12,8	6,3	31,9	20,6	2,3	77,1	100
- Réparations	3,7	4,6	5,1	72,2	26,4	2,5	71,1	100
- Transport	8,0	9,7	9,3	61,9	11,8	8,5	79,7	100
- Autres activités de service	11,4	14,6	19,3	86,2	36,1	1,3	62,5	100
TOTAL	100	100	100	65,1	18,0	2,7	79,2	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS. Le taux de valeur ajoutée est le rapport de la valeur ajoutée à la production.

Les performances économiques du secteur informel.

L'analyse des principaux agrégats moyens par unité de production montre que l'échelle réduite de l'activité dans le secteur informel. La production annuelle se situe autour de 3 millions de Fcfa, tandis que la valeur ajoutée est de l'ordre 2 millions de Fcfa.

La hiérarchie de l'échelle d'activité des différentes branches dépend fortement de l'indicateur retenu. En termes de chiffres d'affaires, les UPI de service sont celles qui brassent le plus gros volume d'activité, avec, en moyenne, plus de 382 000 Fcfa par mois. Aussi, elles apparaissent les plus "grandes" lorsqu'on prend en compte le niveau de production. Avec un taux de marge (marge/coût d'achat des produits achetés en l'état pour la revente) de 62%, la production moyenne des UPI de services est évaluée à 356 000 Fcfa par mois, soit un niveau nettement supérieur à la production moyenne de l'ensemble du secteur informel. En terme de valeur ajoutée, c'est une fois de plus les UPI des services qui sont à la première place. Elles réalisent un montant de 221 000 Fcfa par mois, soit près d'environ 32% supérieur à celle de la moyenne du secteur. De l'autre côté, les UPI commerciales se trouvent en bas de l'échelle au niveau de la production et de la valeur ajoutée.

Si l'on pousse plus l'analyse au niveau plus fin des branches d'activités, trois branches se démarquent des autres par le niveau de leur valeur ajoutée relativement élevé : le "transport" (370 000 Fcfa par mois), le "BTP" (275 000 Fcfa par mois) et les "Autres activités de services" (246 000 Fcfa par mois). De l'autre côté, la "confection" apparaît comme le parent pauvre du secteur informel avec une valeur ajoutée mensuelle moyenne ne dépassant pas 94 000 Fcfa.

Tableau 4.3 : Quelques indicateurs moyens du niveau d'activité des unités de production informelles

BRANCHE	valeur moyenne en 1000 FCFA par mois				Productivités apparentes		
	Chiffre d'affaires	Production	Valeur ajoutée	EBE	VA/L1	VA/L2	VA/K
Industries:	285	272	168	143	116	0,6	8,2
- Conf, chaussures, cuir	152	144	94	73	64	0,6	4,8
- BTP	320	314	275	239	216	1,4	38,9
- Aut ind. & Agro-alim.	436	412	190	167	124	0,6	6,1
Commerce:	340	178	127	110	84	0,5	18,1
- Dét ds mg. & Com de gros	404	211	150	129	83	0,5	16,0
- Dét hs mg., Carburants	315	165	118	103	85	0,5	19,4
Services:	382	356	221	153	130	0,7	5,4
- Restauration & débits de boissons	529	462	145	111	77	0,4	9,3
- Réparations	224	210	149	106	70	0,3	4,4
- Transport	697	649	370	295	158	0,8	2,9
- Autres activités de service	289	285	246	154	196	1,2	7,7
TOTAL	338	261	168	133	109	0,6	7,8

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS. VA: valeur ajoutée. L1: nombre de travailleurs. L2 : nombre d'heures de travail par mois. K : valeur du capital au coût de remplacement. VA/L1 mensuelle est exprimée en milliers de FCFA/travailleur. VA/L2 est exprimée en milliers de FCFA/heure.

Une très forte hétérogénéité interne au secteur informel.

Si les valeurs moyennes du chiffre d'affaires, de la production ou de la valeur ajoutée par UPI sont faibles lorsqu'on les compare à celles des entreprises du secteur formel, elles n'en donnent pas moins une image trompeuse des performances du secteur informel dans son ensemble. En effet, **il existe une très forte hétérogénéité au sein du secteur informel**. Pour quelques établissements qui réalisent de très bonnes performances, l'immense majorité des UPI sont proches du niveau de subsistance.

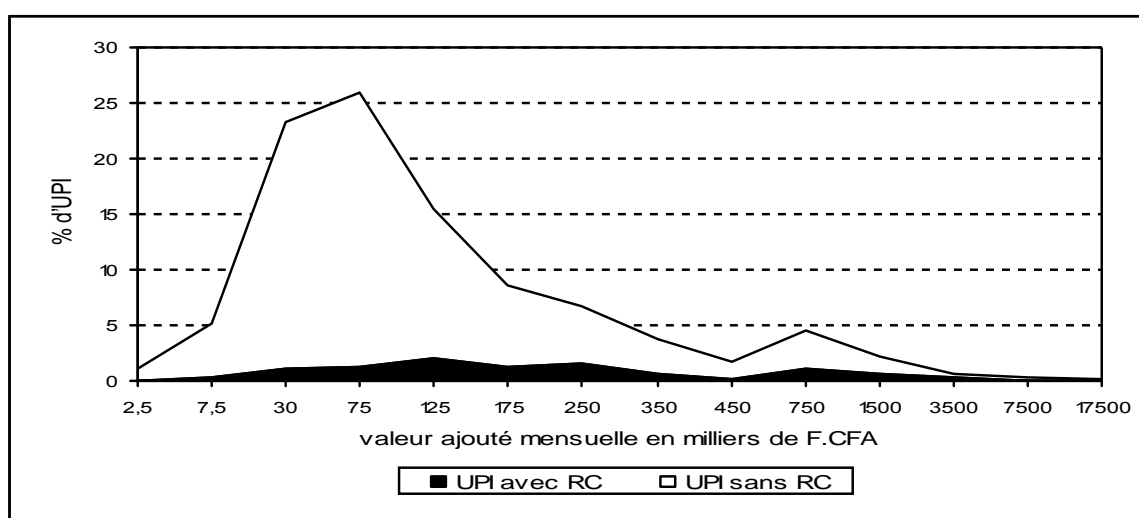
Nous ne chercherons pas ici à dégager une typologie des UPI informelles en fonction de leurs performances, étant donnée l'approche macro-économique que nous avons retenue

pour ces premiers résultats. Par contre, nous nous pencherons sur quelques éléments mettant en évidence l'hétérogénéité du secteur informel.

En premier lieu, si la valeur ajoutée mensuelle moyenne dans le secteur informel est de 168 000 Fcfa, trois quart environ des UPI ne génèrent pas plus de 75 000 Fcfa par mois et près de la moitié dégage une valeur ajoutée moins de 75 000 Fcfa par mois. Le graphique 4.1 illustre clairement les inégalités au sein du secteur informel.

En second lieu, il convient de distinguer deux types d'UPI : celles qui sont enregistrées, largement minoritaires et qui constituent le secteur informel haut de gamme, et celles qui ne le sont pas, beaucoup plus nombreuses, mais aussi beaucoup moins performantes. Ainsi, sur les 1 449 milliards de Fcfa de valeur ajoutée générée par le secteur informel, 18% est réalisée par les 10% d'UPI possédant un registre de commerce; les 82% restants reviennent aux 90% non enregistrées. L'échelle d'activité des UPI enregistrées est près de 2 fois supérieure à celle des UPI non enregistrées.

Graphique 4.1 : Distribution des UPI suivant le montant de la valeur ajoutée mensuelle



Source : Enquête 1-2-3 2002, phases 2, Abidjan, INS. Echelle semi-logarithmique (abscisses).

Enfin, si l'on considère un critère de classification plutôt économique, l'emploi de salariés est un facteur discriminant des UPI en terme de performance économique. En effet, plus de 18% de la valeur ajoutée totale dégagée par l'ensemble du secteur informel proviennent des 60 000 UPI (soit 10% du total des UPI) employant au moins un salarié et la production mensuelle moyenne pour cette catégorie d'UPI est près de 3 fois supérieure à celle des UPI n'employant pas de salariés.

Tableau 4.4 : Performances comparées des UPI enregistrées et non enregistrées
(valeur mensuelle en milliers de Fcfa)

TYPE D'UPI	CHIFFRE D'AFFAIRES		PRODUCTION		VALEUR AJOUTEE		EBE	
	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane
Avec Registre de commerce	589	312	466	276	300	134	246	110
Sans Registre de commerce	310	120	238	83	153	52	121	49
Avec salariés	738	417	585	360	306	182	207	99
Aucun salarié	293	115	225	80	153	50	122	38
Total	338	126	261	92	168	59	133	43

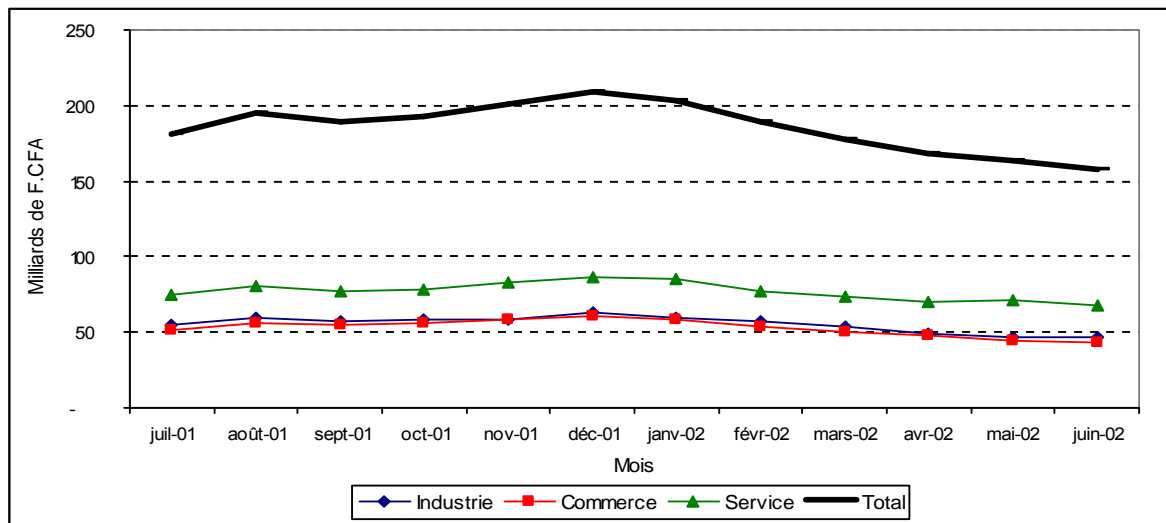
Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

Une faible saisonnalité des activités du secteur informel.

L'enquête permet de mettre en évidence la dynamique mensuelle du rythme d'activité sur un an, entre juillet 2001 et Juin 2002. Si le rythme est globalement étalé, les UPI connaissent un fort ralentissement de leurs activités en milieu d'année, pour atteindre son niveau maximum entre décembre et février. Ainsi, 58% des UPI affirment en effet que leur production atteint le seuil minimum au cours du mois de juillet et 50% en août, et plus de 3% déclarent ne rien produire durant cette période. Il faudrait une série de données sur plusieurs années pour pouvoir conclure qu'il s'agit d'un effet saisonnier durable, mais on peut raisonnablement avancer que cette chute est liée à la saison des pluies (notamment pour le BTP).

Graphique 4.2 : Saisonnalité des activités du secteur informel

(Niveau de production en valeur : juillet 2001 - juin 2002)



Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

L'insertion du secteur informel dans le système productif.

Pour apprécier le niveau d'intégration du secteur informel au tissu productif local, il convient d'identifier en amont, la provenance des consommations intermédiaires et en aval, quels sont les segments de la demande auxquels s'adresse le secteur informel.

En aval, les intrants (les fournisseurs)

Le principal fournisseur des UPI est de loin le secteur informel lui-même, et plus particulièrement le secteur informel commercial. Près de 80% des chefs d'UPI déclarent acheter leurs matières premières principalement chez d'autres informels, et environ 75% auprès de commerces informels. Cette proportion atteint même 92% dans la "réparation". Si l'on ajoute à ce circuit interne au secteur informel, les unités de production pour qui le principal fournisseur est un ménage (cas très courant dans le "BTP", la "confection" et les "services rendus aux ménages et entreprises"), la proportion d'UPI qui déclarent se fournir principalement auprès du secteur formel (public ou privé) pour leurs intrants est inférieure à 13%.

Lorsqu'elles se fournissent auprès du secteur formel, ce sont les grands commerces plus que les grandes entreprises de production qui sont sollicités. En pourcentage d'UPI, le poids des importations directes est extrêmement faible, de l'ordre de 0,4%. Cette source

d'approvisionnement concerne exclusivement les commerçants informels de produits transformés. Quant aux liens avec le secteur public, ils sont ténus et concernent surtout la branche "Service" : "transport" et "autres services" précisément.

En pourcentage de la valeur des consommations intermédiaires, la hiérarchie par type de fournisseurs est conservée, même si le poids relatif du secteur moderne décroît. **Environ 87% des intrants proviennent du secteur informel, et 5,3% du secteur privé formel.** Les branches informelles les plus dépendantes du secteur formel sont : "Réparations" (35%) et "transports" (34%).

Il faut noter qu'en termes de montant, le poids des intrants importés directement de l'étranger est négligeable quel que soit le secteur d'activité (1,1%). Il atteint 3,9% de la valeur totale des consommations intermédiaires pour la seule branche concernée qui est le "BTP".

Tableau 4.5 : Origine des matières premières consommées par le secteur informel
(en % de la valeur totale des intrants)

BRANCHE	SECTEUR D'ORIGINE							Total
	Public	Formel non commercial	Formel commercial	Informel non commercial	Informel commercial	Ménage	Import	
Industries:	0,0	0,0	4,8	12,8	76,5	2,9	3,0	100
- Conf, chaussures, cuir	0,0	0,1	0,6	21,4	73,7	4,2	0,0	100
- BTP	0,0	0,0	3,2	24,0	16,7	56,1	0,0	100
- Aut ind. & Agro-alim	0,0	0,0	5,9	10,2	79,9	0,2	3,9	100
Commerce:	0,0	0,3	4,8	1,6	86,2	7,1	0,0	100
- Dét ds mg. & Com de gros	0,0	0,0	8,2	2,1	91,8	0,0	0,0	100
- Dét hs mg., Carburants	0,0	0,3	3,6	0,7	84,3	9,6	0,0	100
Services:	0,0	0,0	5,7	2,0	82,4	6,1	0,0	100
- Restauration & débits de boissons	4,5	0,0	0,9	5,4	86,7	7,2	0,0	100
- Réparations	0,0	0,0	34,9	0,2	59,6	0,0	0,0	100
- Transport	5,8	0,0	27,7	11,4	66,2	0,0	0,0	100
- Autres activités de service..	0,0	0,0	3,1	5,9	78,8	6,6	0,0	100
TOTAL	1,6	0,1	5,2	5,9	81,0	5,1	1,1	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

Si le secteur informel n'importe presque pas directement, cela ne signifie pas pour autant qu'il ne commercialise pas de produits étrangers. 10% des UPI vendent des produits étrangers, et leur chiffre d'affaires représente 12% du chiffre d'affaires total du secteur informel. **Le commerce informel est un des principaux vecteurs de diffusion des produits étrangers.** La branche "commerce" est la plus concernée. 67% des UPI qui commercialisent des produits étrangers proviennent de cette branche, 34% pour "commerce dans magasin" et 33% pour "commerce hors magasin".

L'origine de production des produits étrangers nous donne un indice de la forte pénétration des produits africains hors UEMOA, vendus par le secteur informel aux ménages ivoiriens. L'Afrique hors UEMOA est le premier fournisseur de produits étrangers, 36% des unités informelles commercialisant des produits étrangers mettent sur le marché des biens en provenance de ce groupe. Cependant, ces UPI ne représentent que 17% du chiffre d'affaires des UPI vendant des produits étrangers. On peut noter la part relativement importante de la France : 14% des UPI vendant des produits étrangers commercialisent des produits de ce pays et font plus de 23% du chiffre d'affaires de cette catégorie d'unités de production. Le poids des UPI vendant des produits étrangers d'origine des pays de l'UEMOA est très faible, 6% et représentent 13% du point de vue chiffre d'affaires. Ainsi, le taux de pénétration des produits des pays de l'UEMOA transitant par le secteur informel est faible, marquant l'auto dépendance de la Côte d'Ivoire par rapport la sous-région.

Tableau 4.6 : Pays d'origine des produits étrangers commercialisés par le secteur informel

PAYS DE PROVENANCE	Répartition des UPI commercialisant des produits étrangers (%)	Répartition du chiffre d'affaires des UPI commercialisant des produits étrangers (%)
Pays en développement (total)	55,9	50,1
- Asie (hors Japon)	4,3	2,6
- Etats UEMOA	6,1	12,9
- Afrique hors UEMOA	35,5	17,3
- Autres PED	10,0	17,3
Pays développés (total)	44,1	49,9
- France	14,3	22,8
- UE hors France	6,9	10,0
- Japon	1,5	1,0
- Autres pays développés	21,4	16,1
TOTAL	100	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

En amont, la demande (les clients)

La satisfaction des besoins des ménages constitue le principal débouché de la production informelle. Ce résultat, déjà mis en évidence au vu de la spécialisation sectorielle des unités informelles, est confirmé par l'analyse des clients du secteur informel. Plus de 90% des chefs d'UPI déclarent que le gros de leur clientèle est formé par les ménages. Cette proportion n'est jamais inférieure à 75% quelle que soit la branche considérée.

Après les ménages comme principaux clients, ce sont les entreprises informelles commerciales (6%) qui constituent la destination finale des produits des UPI. **La dépendance à l'égard du secteur formel (privé ou public) est totalement marginale** pour assurer des débouchés au secteur informel. Seuls 2% des chefs d'UPI déclarent vendre leurs produits au secteur formel.

La question de la sous-traitance mérite une attention particulière. On a souvent souligné l'importance de l'articulation secteur formel/secteur informel comme facteur de réussite des pays d'Asie de l'Est. La sous-traitance est un mode d'organisation de la production où un donneur d'ordre fournit à une UPI la matière première qu'elle transforme et qu'elle revend au même donneur d'ordre. Au niveau agrégé, 6% des UPI sont engagées dans un processus de sous-traitance. Les branches "*Autres industries*" et "*Confection*" sont les principales concernées.

Cependant, ce chiffre est trompeur dans la mesure où cette sous-traitance lie les ménages et les UPI dans plus de deux tiers des cas. Ainsi, un ménage qui fournit du tissu à une couturière informelle pour qu'elle lui confectionne une chemise satisfait à la définition de la sous-traitance donnée plus haut. Si l'on exclut cette pseudo sous-traitance, seules 2 500 UPI sur 37 000 réalisent réellement une partie de leur production en obtenant des contrats de sous-traitance, qui leurs sont passés par d'autres entreprises. Dans 90% des cas, ces entreprises donneuses d'ordre sont elles-mêmes informelles (des commerces informels pour la plupart). In fine, à peine **475 UPI sur 37 000 sont en relation de sous-traitants vis à vis du secteur formel** (encore une fois, des commerces formels plus que des entreprises industrielles).

Enfin, **le secteur informel est presque exclusivement tourné vers le marché intérieur** puisque seulement 0,1% des UPI exportent leurs produits. Il s'agit de quelques UPI des "*commerces de détail hors magasin*" et "*Autres industries & Agro-Alimentaires*".

L'enquête permet de **quantifier** l'importance de chaque composante de la demande adressée au secteur informel. Au total, 85% du chiffre d'affaires réalisé par le secteur informel provient des ménages et 8% des commerces informels.

Tableau 4.7 : Destination du chiffre d'affaires du secteur informel (en % du chiffre d'affaires)

BRANCHE	SECTEUR DE DEMANDE				
	Grde Entreprise commerciale	Pte Entreprise commerciale	Pte Entreprise non commerciale	Ménage	Total
Industries:	0,0	8,6	20,6	70,8	100
- Conf, chaussures, cuir	0,0	63,6	0,0	36,4	100
- BTP	0,0	0,0	0,0	100,0	100
- Aut ind. & Agro-alim.	0,0	0,0	45,6	54,4	100
Commerce:	5,3	7,7	0,0	87,0	100
- Dét ds mg. & Com de gros	9,9	9,4	0,9	80,8	100
- Dét hs mg., Carburants	0,0	5,7	0,0	94,3	100
Services:	0,0	10,8	0,0	89,2	100
- Resto. & débits de boissons	0,0	0,0	0,0	100,0	100
- Réparations	0,0	0,0	0,0	100,0	100
- Transport	0,0	22,8	0,0	77,2	100
- Autres activités de service	0,0	0,0	0,0	100,0	100
TOTAL	3,6	8,3	3,1	84,9	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

Concurrence et formation des prix.

Exclusivement réalisée sur le marché intérieur, **l'activité du secteur informel s'exerce dans un environnement hautement concurrentiel**. Moins de 1% des unités de production déclarent ne pas connaître de concurrents directs. Mais, cette concurrence est avant tout interne au secteur informel lui-même. Près de 9% des UPI entrent directement et principalement en compétition avec les grandes entreprises du secteur formel. Plus de 90% de chacun des trois secteurs "*service, industrie, commerce*" estiment que leurs principaux concurrents sont des UPI.

Tout se passe comme si les grandes entreprises du secteur formel n'existaient pas, ou qu'elles servaient un segment de la demande totalement déconnecté de celui qui s'adresse au secteur informel. Seul le "*BTP*" rapporte la concurrence des grands établissements du secteur formel et encore dans une proportion dépassant à peine 20%. En fait de concurrence, les établissements industriels informels doivent lutter sur deux fronts : d'une part avec leurs pairs des industries informelles, et d'autre part avec leurs homologues des commerces informels.

Tableau 4.8 : Origine de la concurrence subie par le secteur informel (en % des UPI)

BRANCHE	SECTEUR PRINCIPAL DE CONCURRENCE				
	Gde entreprise commerciale	Pte entreprise commerciale	Gde entreprise non commerciale	Pte entreprise non commerciale	Total
Industries:	4,8	57,7	5,1	32,4	100
- Conf, chaussures, cuir	1,7	65,2	2,1	31,0	100
- BTP	11,8	29,3	9,6	49,3	100
- Aut ind. & Agro-alim.	4,0	68,1	5,8	22,1	100
Commerce:	3,7	85,8	3,6	6,9	100
- Dét ds mg. & Com de gros	6,4	80,3	0,4	12,9	100
- Dét hs mg., Carburants	2,7	87,9	4,9	4,6	100
Services:	5,8	57,2	3,4	33,6	100
- Restauration & débits de boissons	1,5	47,5	6,4	11,3	100
- Réparations	11,2	77,2	0,8	40,5	100
- Transport	2,1	44,4	0,0	20,8	100
- Autres activités de service	6,7	68,7	3,8	45,0	100
TOTAL	4,7	68,7	4,0	22,6	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

D'une manière générale, la concurrence du secteur formel apparaît négligeable, les deux secteurs formel et informel se trouvant plus dans une relation de complémentarité que de substitution.

Malgré cette complémentarité entre le secteur informel et formel, les UPI affichent dans l'ensemble des prix inférieurs ou égaux à ceux des grandes entreprises. Moins de 3% des UPI concurrencées par le secteur moderne déclarent avoir des prix supérieurs. Ce sont surtout les branches "*confection*", "*commerces*" et "*Autres activités de service*" qui font jouer les prix pour lutter contre les établissements modernes, avec près de 70% d'UPI pratiquant des prix plus faibles que leurs homologues formels. La branche "*transport*" aligne quasiment ses prix sur ceux du secteur formel.

La faiblesse du pouvoir d'achat des clients constitue la principale raison invoquée pour expliquer le bas niveau des prix par rapport aux concurrents formels. Ce facteur joue surtout dans le secteur "*Commerce*" et la branche "*restaurants et débits de boissons*". Si on y ajoute ceux qui déclarent que la qualité de leurs produits est plus faible, plus de 60% des UPI proposent des prix inférieurs.

Globalement, les variables coûts ne constituent pas un facteur déterminant dans la formation des prix. Moins de 27% des UPI concurrencées par le secteur moderne estiment que le faible coût alloué aux impôts ou à la masse salariale influence leurs prix. Pour finir notons que 7 % des UPI avouent une qualité inférieure de leurs produits par rapport à ceux du secteur formel. Il s'agit notamment des branches "*réparation*", "*transport*" et "*Autres industries et agro-alimentaire*".

Le mode de formation des prix dans le secteur informel se caractérise par les deux composantes suivantes : marchandage avec les clients et prix des concurrents. Au niveau agrégé, 37% des UPI marchandent avec leurs clients, 25% déterminent leurs prix en fonction de celui des concurrents.

A un niveau plus fin, les conditions de la concurrence en vigueur dans chaque branche jouent de façon déterminante sur la formation des prix. On peut distinguer trois types de branches :

- dans l'"*industrie*" et les "*réparations*" le marchandage est de mise. La concurrence interdit donc de se fixer un taux de marge, mais il faut négocier avec le client pour tenter de s'adjuger des parts de marché ;
- dans le "*commerce*", et les branches qui en sont proches ("*restauration*" notamment), la fixation du prix est surtout fonction du prix des concurrents;
- dans le "*transport*", le prix officiel est le mode dominant.

Près de 14% des UPI déclarent être soumises à des "prix officiels". Il faudra alors rechercher le mécanisme par lequel ces prix officiels parviennent à s'imposer dans le secteur informel afin de permettre à l'Etat de mesurer les impacts de ses « politiques économiques » en ce qui concerne sa politique de désengagement et de libéralisation des marchés. Enfin, l'entente entre producteurs pour accorder un prix commun ne concerne qu'environ 2% des UPI, et seule la branche "*transport*" est véritablement concernée (à raison de 20% des transporteurs informels). L'atomisation et le faible niveau d'organisation des producteurs informels expliquent l'inexistence d'accords de branche pour fixer les prix.

Tableau 4.9 :Mode de fixation des prix dans le secteur informel (en % des UPI)

BRANCHE	Taux de marge	Marchandage avec le client	Fonction du prix des concurrents	Suivant le prix officiel	Entente entre producteurs	Autres	Total
Industries:	13,3	64,3	17,4	1,8	0,7	2,6	100
- Conf, chaussures, cuir	14,9	63,4	15,0	1,6	0,8	4,2	100
- BTP.	4,9	82,6	22,5	0,7	1,3	1,5	100
- Aut ind. & Agro-alim	17,3	52,2	10,6	2,8	1,0	1,1	100
Commerce:	28,4	17,2	29,8	20,7	2,4	1,6	100
- Dét ds mg. & Com de gros	27,9	26,4	29,7	13,3	2,7	0,0	100
- Dét hs mg., Carburants	28,6	13,7	29,7	23,5	2,2	2,2	100
Services:	11,9	37,5	26,6	15,5	3,8	4,6	100
- Resto & débits de boissons	23,9	4,7	45,9	20,4	2,2	2,9	100
- Réparations	11,5	67,2	12,9	3,6	0,0	4,9	100
- Transport	4,9	14,8	15,4	42,7	20,0	1,6	100
- Autres activités de service	8,3	47,3	26,1	10,6	1,6	6,1	100
TOTAL	18,8	37,0	25,3	13,7	2,3	2,8	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

V - LE SECTEUR INFORMEL ET L'ETAT

La nature des relations du secteur informel avec l'Etat est au cœur des enjeux portant sur le rôle que ce secteur joue dans le processus de développement des pays du tiers-monde. Paradoxalement, ce champ d'investigation qui a fait couler beaucoup d'encre reste largement inexploré. On a même longtemps cru que, par nature, il était impossible d'obtenir des données fiables sur le secteur informel.

Faute d'instruments de connaissance appropriés, les pouvoirs publics adoptent les positions les plus contradictoires à l'égard du secteur informel. Ils oscillent entre une attitude répressive et une bienveillante mansuétude. Du côté de la répression, on peut citer les velléités périodiques de l'Etat de fiscaliser ce secteur, que l'on imagine capable de soulager les problèmes de déficit public. On citera encore les tentatives tout aussi régulières que vaines de déloger les commerçants ambulants qui envahissent les chaussées du centre-ville, au nom de la politique d'aménagement urbain. A l'inverse et de façon concomitante, les autorités font aussi preuve d'une forme de laxisme à l'égard d'un secteur qui exerce ouvertement en marge des régulations publiques, parce que l'Etat est conscient de son incapacité à fournir des sources d'emplois et de revenus alternatives à la population.

L'ambivalence et l'inconstance de l'Etat vis-à-vis du secteur informel constitue une source d'incertitude qu'il convient de lever pour que l'effort productif des entrepreneurs informels ne soit pas sans cesse contrarié.

Le secteur informel et les registres administratifs.

Le type de registres administratifs mesure la nature des liens institutionnels que le secteur informel entretient avec l'Etat. Si par définition, la grande majorité des unités de production informelles ne possèdent pas de registre de commerce, cela n'implique pas nécessairement que le secteur informel ne jouisse d'aucune reconnaissance juridique de la part de l'administration, étant donnée la multiplicité des formes d'enregistrement existant en Côte d'Ivoire. Nous avons identifié, en dehors du registre de commerce, 3 registres sur lesquels les unités informelles étaient susceptibles d'être inscrites : la patente, la carte professionnelle et enfin l'organisme de sécurité sociale (la CNPS).

Lors de sa création, toute unité de production non constituée en société est censée suivre un certain nombre de démarches officielles pour obtenir un statut légal. Tout d'abord,

l'entrepreneur doit se déclarer auprès de la Direction Générale des Impôts (DGI) pour l'obtention du numéro de compte contribuable. Il doit pour cela remplir une fiche de déclaration fiscale qu'il retire à la DGI et qu'il ait obtenu un registre de commerce auprès du tribunal, ce qui lui permettra de recourir au système judiciaire en cas de litige. Il doit aussi tenir une comptabilité formelle. Puis, il est censé avoir un numéro de la CNPS qui lui permet de déclarer tous ces salariés (lorsqu'il en a).

Si ces démarches sont obligatoires pour toute activité marchande, les autres registres que nous avons identifiés ne sont nécessaires que dans certains cas. Ainsi, l'affiliation à la CNPS est liée à l'emploi de salariés dans l'établissement.

Dans l'immense majorité des cas, les unités informelles sont inconnues de l'ensemble des services de l'Etat. L'affiliation la plus fréquente correspond à la patente, au registre de commerce et à la carte professionnelle, avec 24, 10 et 3% d'unités informelles inscrites respectivement. Pour les autres registres, la proportion d'unités affiliées est inférieure à 1%, avec même seulement 0,3% pour la CNPS. Dans ce dernier cas, il convient d'étudier l'enregistrement pour les seules UPI théoriquement assujetties, c'est-à-dire les établissements employant des salariés. Mais même pour celles-ci, le taux d'enregistrement ne dépasse pas 2%.

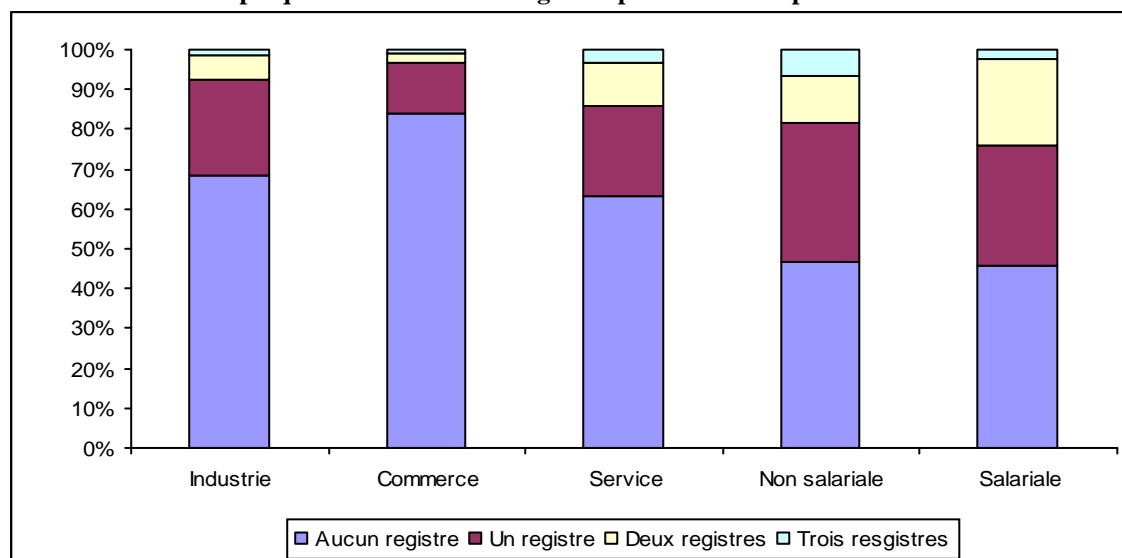
En fait, **près de 80% des UPI sont totalement inconnues des services publics**, c'est-à-dire qu'elles ne possèdent ni numéro de registre de commerce, ni de carte professionnelle, qu'elles ne sont enregistrées, ni à la CNPS, et qu'elles ne paient pas la patente. Ce sont les commerces informelles qui se situent le plus en marge des régulations publiques. Près de 8 établissements sur 10 n'ont aucun des quatre types de registres mentionnés ci-dessus.

Plus l'activité est marginale (que ce soit en nombre de personnes occupées, en termes de précarité du local, ou de rentabilité économique), et plus elle échappe à la vigilance de l'Etat ; à la fois parce qu'elle peut plus facilement passer inaperçue, et parce que l'Etat relâche une pression administrative jugée trop coûteuse.

Dans la plupart des cas, le non enregistrement est une situation définitive, plus qu'un état transitoire s'inscrivant dans une marche longue et progressive vers la légalisation. En effet, **il n'existe aucune corrélation positive entre le taux d'enregistrement et l'ancienneté des UPI.** Ainsi, pour les établissements créés avant 1985, 68,7% n'ont aucun registre. Cette proportion monte à 73,2% depuis cette date, quelle que soit l'année de création.

Par ailleurs, quand une UPI a décidé de réaliser des démarches pour accéder à la légalité, elle ne le fait que partiellement. Ainsi, **2% des UPI sont connues à la fois du registre de commerce, des Contributions Directes (carte professionnelle) et des services de la patente.** 15% sont enregistrées dans une seule de ces trois institutions et environ 3% dans deux des trois.

Graphique 5.1 : Nombre de registres par branche et par statut de l'unité



Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

Tableau 5.1 : Raisons du non enregistrement des unités de production (les valeurs sont en %)

Type de registre	Taux d'enregistrement	Raisons du non enregistrement							Total
		Démarches trop compliquées	Trop cher	En cours d'inscription	Non obligatoire	Ne sait pas s'il faut s'inscrire	Ne veut pas collaborer avec l'ETAT	Autres	
Registre de commerce	10,0	13,0	36,3	4,1	26,6	14,6	1,5	4,0	100
Patente	23,7	8,7	40,3	2,4	28,8	11,0	2,9	5,9	100
Carte professionnelle	2,8	4,3	19,2	1,2	51,3	18,6	1,3	4,2	100
CNPS	0,3	5,5	19,5	0,5	49,2	20,1	1,4	3,7	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

Enfin, malgré la multiplicité des registres potentiels, il semble que dans le secteur informel le non enregistrement soit la norme. Ce résultat montre l'absence de connaissance, et par conséquent, de contrôle sur ce champ de l'activité économique dans la capitale économique. Par contre, si les unités informelles ne sont pas enregistrées, cela ne signifie pas qu'elles ne s'acquittent pas, au moins partiellement, de leur devoir fiscal. En effet, **24% d'entre elles sont enrôlées à la patente.**

Les raisons du non-enregistrement.

On a souvent prétendu que l'informalité provenait d'un excès de réglementations publiques, notamment de taux d'imposition excessifs dans le secteur formel, et d'une volonté délibérée des informels de contourner la législation. Cette thèse est partiellement démentie dans le cas d'Abidjan. Quel que soit le type de registres considérés, **entre 40% et 70% des UPI ne connaissent pas la réglementation**, soit qu'elles considèrent que l'inscription n'est pas obligatoire, soit qu'elles ne savent pas auprès de quelle institution il faudrait le faire. Donc, c'est avant tout, la méconnaissance des obligations juridiques qui induit les chefs d'unités de production informelles à ne pas se déclarer.

Le refus ostensible de toute collaboration avec les organismes publics n'est le fait que d'une infime minorité, qui compte moins de 3% des UPI. Entre 5% et 13% des UPI estiment que les démarches à entreprendre sont trop compliquées. Enfin, le coût monétaire associé à l'enregistrement n'est invoqué que pour le registre de commerce et la patente, et pour environ 40% de ceux qui ne s'en sont pas acquittés.

Les activités informelles apparaissent donc plus comme un secteur de développement spontané des activités économiques des ménages que comme une stratégie de "contournement" de la législation en vigueur jugée inhibant. La solution au problème du non-enregistrement du secteur informel passe avant tout par une politique de communication active de la part de l'Etat et sans doute par une simplification administrative des démarches liées à l'enregistrement. Par contre, il ne serait pas opportun de chercher à accroître de manière indifférenciée la pression fiscale sur le secteur informel, compte tenu de la piètre rentabilité de la plupart des UPI (voir chapitre 4).

Si le secteur informel ne va pas à l'Etat, l'Etat ne va pas non plus au secteur informel.

Si les informels n'effectuent pas les démarches nécessaires pour légaliser leur activité, existe-t-il une volonté de l'Etat de pousser les informels à s'insérer dans le cadre réglementaire? Les résultats de l'enquête montrent que non. Ainsi, **environ 7% des chefs d'UPI déclarent avoir connu des problèmes avec les agents de l'Etat au cours de l'année écoulée.** Les branches les plus touchées par ces frictions avec les agents publics sont les « transports », « l'agro-alimentaire et les autres industries », et « les confectios, chaussures et cuirs » où les unités se plaignent d'avoir eu maille à partir avec l'autorité publique.

Pour la petite minorité des établissements informels qui ont eu un différend avec l'Etat, **l'objet du litige est dans 55% des cas un problème concernant l'emplacement de l'activité.** C'est à l'évidence la raison majeure des conflits pour les commerçants ambulants ou exerçant sur la voie publique. Par contre, le contentieux à propos du paiement des impôts ou de la patente est rarement évoqué, puisqu'il ne touche que peu d'UPI (2%) que compte la capitale économique.

Lorsqu'un litige survient, le différend se règle par le paiement d'une amende dans 43% des cas. **Le paiement d'un "cadeau", symptôme du phénomène de la corruption, représente le mode de règlement du conflit pour 45% des chefs d'UPI interpellés par les agents de l'Etat.** 42 750 établissements qui déclarent avoir été touchés au cours de l'année. Dans la minorité des cas, le contentieux se résout à l'amiable, les informels qui ont envahi la voie publique ou les abords des marchés sont contraints de déguerpir... sans doute pour se réinstaller sur la voie publique. Enfin, quelques établissements ont dû régulariser leur situation et payer la patente, ou le conflit n'est pas encore résolu.

Si relativement peu d'UPI ont été importunées par l'Etat, et encore moins ont dû payer des amendes ou des cadeaux, en revanche les sommes déboursées ne sont pas négligeables. Ainsi le montant moyen des amendes, pour les rares UPI qui en ont payées est de 34 200 Fcfa sur l'année, tandis que le montant des "cadeaux" atteint 14 430 Fcfa. Encore une fois, ce sont les branches "transport" et "restauration, débit de boisson" qui paient le plus cher. Si on rapporte ces chiffres à l'ensemble du secteur informel, les amendes auront été de 2 390 Fcfa par UPI au cours de l'année passée, et les "cadeaux" n'ont pas excédé 1 010 Fcfa.

Cela signifie que d'une part, **les sanctions monétaires de l'Etat à l'encontre du secteur informel ne constituent pas une entrave au développement de leurs activités,** et que d'autre part, le détournement de fonds publics associé à **la corruption envers le secteur informel représente un manque à gagner substantiel pour les finances publiques,** que l'on peut chiffrer à 1,5 Milliards de Fcfa.

Tableau 5.2 : mode de règlement des litiges

BRANCHE	Problèmes avec l'Etat	Pour les UPI ayant eu des problèmes , quel a été le mode de règlement				Montant des paiements (en Million Fcfa/an)	
	oui	Amendes	"Cadeaux"	Autres	Total	Amendes	"Cadeaux"
Industries:	7,5	35,5	53,2	11,3	100	64	174
- Conf, chaussures, cuir	6,9	21,0	65,6	13,4	100	8	22
- BTP.	2,1	68,8	31,2	0,0	100	3	13
- Aut ind. & Agro-alim	12,1	42,4	46,6	11,0	100	53	138
Commerce:	4,8	51,0	25,6	22,2	100	177	109
- Dét ds mg. & Com de gros	8,0	54,6	27,1	18,3	100	158	135
- Dét hs mg., Carburants	3,6	48,1	26,4	25,5	100	19	95
Services:	9,2	42,9	50,2	6,9	100	1 215	331
- Restauration & débits de boissons	8,3	55,5	39,7	4,8	100	760	23
- Réparations	7,7	37,1	53,9	9,0	100	9	19
- Transport	26,8	28,3	71,7	0,0	100	429	288
- Autres activités de service	5,3	58,3	24,6	17,1	100	18	2
Total	7,0	42,9	44,7	12,4	100	1 456	614

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS. Le montant des amendes et des cadeaux est calculé pour ceux qui ont effectivement payé.

Trois conclusions importantes doivent être tirées des résultats précédents. D'abord, il semble que l'Etat se désintéresse du secteur informel, par une politique de laisser faire caractérisée. Ensuite, contrairement à une idée reçue, le secteur informel d'Abidjan n'est pas harcelé par des fonctionnaires peu délicats qui utiliseraient leur position professionnelle pour obtenir illégalement des compléments de revenus, même si le phénomène tant à se développer.

Enfin, il est possible de mieux cerner le phénomène de la corruption dans la capitale économique. Les résultats de l'enquête emploi 2002 montrent que 16,9% des habitants de la capitale économique ont été confrontés au phénomène de la corruption au cours de l'année. C'est donc la marque d'un phénomène de corruption généralisé qui descend à un niveau très bas de l'échelle sociale. Ce que l'on peut noter ici, c'est que cette corruption opère masquée, à l'intérieur des ministères, plus que sur la voie publique, puisque les informels, qui constituent des victimes potentielles de la corruption, ne sont que peu touchés dans l'exercice de leur activité. Ce n'est que lorsque la population se porte demandeuse d'un service de l'Etat qu'elle est confrontée au phénomène de la corruption. Il est donc possible que dans certains cas, les UPI hésitent à venir s'enregistrer auprès des différents guichets publics de peur des tracasseries et d'avoir à payer des dessous de table.

Pour conforter l'hypothèse selon laquelle l'Etat ne constitue pas la contrainte majeure au développement des activités économiques informelles en Côte d'Ivoire, on mentionnera le fait que seuls 5,4% des chefs d'UPI déclarent avoir eu des problèmes liés à l'excès de réglementation, d'impôts ou de taxes. Moins de 2% voient dans l'Etat la principale source risquant de faire disparaître leur établissement, et seulement 2% considèrent qu'il nuit au développement de leur activité. Dans l'ensemble, ce sont les "commerces" l'"agroalimentaire" et le "transport" qui entretiennent les relations les plus conflictuelles avec l'Etat.

Formaliser l'informel?

Si le secteur informel entretient peu de liens avec l'Etat, et que ce dernier ne semble pas pousser leurs activités hors de la légalité par une action répressive, la question qui se pose est de savoir dans quelle mesure le secteur informel est prêt à collaborer avec la puissance publique. En effet, pour le bon fonctionnement d'un Etat de droit, il est nécessaire que les lois soient effectivement respectées et que le secteur informel puisse s'insérer à part entière dans le

cadre de la régulation officielle. Nous avons donc interrogé les chefs d'UPI pour savoir s'ils étaient prêts à se “ formaliser ”.

Globalement, moins de la moitié des UPI (38%) est prête à enregistrer son établissement auprès de l'administration. Les plus favorables à la réintégration dans la légalité sont les UPI salariales, plus de 67% se disant disposés à accepter le cadre légal. De plus, à peu près 5 établissements sur 10 accepteraient aussi de payer l'impôt sur leur activité.

En fait, les UPI qui ne sont pas du tout enregistrées sont les plus réfractaires à une collaboration avec la puissance publique (66,4% ayant répondu non). Ainsi, 79,4% des établissements possédant un registre de commerce sont disposés à suivre l'ensemble des procédures légales d'enregistrement, et 82,5% accepteraient de payer un impôt sur leurs activités. Par contre, ces proportions ne sont que de 33,5% et 45,2% (respectivement) chez celles qui n'ont pas de registre de commerce. Cela signifie que lorsque des démarches de légalisations ont été entreprises, les UPI veulent aller jusqu'au bout. D'ailleurs, ces mêmes établissements informels partiellement enregistrés se montrent plus optimistes sur la capacité de l'Etat à les aider, et plus favorables au principe du guichet unique (voir ci-dessous).

Parmi les mesures envisagées afin de légaliser les activités informelles, nous avons interrogé les entrepreneurs sur leurs opinions concernant la simplification des procédures administratives. La moitié des UPI est favorable au principe du “ **guichet unique** ” pour simplifier les démarches d'enregistrement. Si l'on y ajoute ceux qui ne savent pas de quoi ils retournent et pourraient se laisser convaincre par une politique active de communication, il reste 40% des UPI pour refuser cette modalité de légalisation; soit près de la moitié aussi du secteur informel que l'on peut supposer réfractaire à toute forme de collaboration avec la puissance publique.

Tableau 5.3 : Le secteur informel et la réintégration des circuits officiels

BRANCHE	Prêt à enregistrer son UPI auprès de l'administration	Prêt à payer des impôts sur l'activité	Pour simplifier les démarches d'enregistrement seriez-vous favorable au principe du guichet unique?			
			Oui	Non	Ne sait pas	Total
Industries:	46,8	55,6	47,6	43,5	8,9	100
- Conf, chaussures, cuir	47,5	55,9	44,2	48,4	7,4	100
- BTP.	44,2	60,1	58,4	35,5	6,1	100
- Aut ind. & Agro-alim	47,8	51,9	44,5	42,6	12,9	100
Commerce:	25,9	40,6	47,9	38,2	13,9	100
- Dét ds mg. & Com de gros	41,9	55,7	51,5	35,7	12,8	100
- Dét hs mg., Carburants	19,7	34,7	46,6	39,1	14,3	100
Services:	45,6	53,6	51,5	40,0	8,5	100
- Resto & débits de boissons	40,2	50,1	45,3	46,3	8,4	100
- Réparations	55,5	80,7	54,7	37,6	7,7	100
- Transport	69,7	65,3	64,9	31,4	3,7	100
- Autres activités de service	37,2	40,5	49,3	40,4	10,3	100
Total	38,1	49,0	49,0	40,3	10,8	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

Une fiscalité simplifiée pour le secteur informel

En fait, du point de vue de l'Etat, la légalisation du secteur informel poursuit deux objectifs. D'abord, il s'agit de réintégrer ce secteur d'activité dans les circuits officiels, pour qu'il n'ait plus à pâtir de coûts de transaction plus élevés (accès au crédit et aux programmes publics de promotion, moindre sensibilité à la corruption, etc.). Mais en contrepartie, si le traitement équitable du secteur informel est un droit, il doit s'accompagner d'obligations vis-à-vis de la puissance publique. En particulier, le secteur informel doit contribuer à l'effort fiscal de la Nation.

A l'heure actuelle, le secteur informel échappe largement à l'impôt. Compte tenu de la spécificité des activités informelles, il est clair que la fiscalisation de ce secteur doit passer par une simplification radicale du système d'imposition auquel il est soumis. Conscient de ce problème, les autorités ont proposé dans la loi de finance 1994, le principe de l'impôt synthétique pour les établissements opérant en-deçà d'un certain seuil économique, et qui ont des facultés contributives restreintes et des capacités administratives et comptables limitées. Sans entrer dans le détail de cette réforme fiscale, son principe est basé sur le regroupement de toutes les taxes sur l'activité (TVA, impôt sur les bénéfices, patentes, etc.) en un impôt unique annuel, dont les modalités de calcul doivent être aisément mises en œuvre, du fait de l'absence de document comptable de la plupart de ces entreprises individuelles.

Notre objectif n'est pas ici d'estimer précisément la capacité contributive du secteur informel ou le rendement de l'impôt synthétique, ni d'en proposer les modalités d'exécution, mais de mettre en lumière les attentes des opérateurs informels en matière de fiscalité.

En premier lieu, nous avons vu plus haut que l'immense majorité des UPI est favorable à une collaboration avec l'administration. Près de 50% se déclarent même spontanément prêts à payer des impôts. Encore faut-il que cet impôt soit adapté à leur rythme d'activité spécifique et à leur capacité contributive effective. En premier lieu, **l'unicité de l'impôt est revendiquée par 56,9% des UPI, tandis que moins de 40% la rejette**. En second lieu, la périodicité annuelle du recouvrement de l'impôt est approuvée par la majorité des opérateurs informels (56%). On est cependant en droit de s'interroger sur le réalisme d'une telle déclaration, compte tenu de l'échelle et du mode de gestion des activités informelles. En effet, recouvrer une somme conséquente en une seule fois supposerait que les UPI soient en mesure de s'imposer d'épargner progressivement (mensuellement, voire toutes les semaines) une partie de leurs gains, ce qui semble peu probable eût égard à leur montant. D'ailleurs, on comprend mieux ce choix de l'année, lorsqu'on interroge les chefs d'UPI sur le montant qu'ils seraient prêts à payer. En moyenne, les UPI considèrent qu'**un montant de 7 800 Fcfa par mois serait approprié**. Il convient de noter l'étonnante faible variabilité de l'impôt (entre 6 000 et 8 000 Fcfa) désiré moyen en fonction des branches d'activité. Seuls les transporteurs, les "*réparations*" et les "*commerces de détails dans magasin et de gros*" se démarquent avec 12 000 Fcfa mensuels.

Cette somme paraît dérisoire, aussi bien dans l'absolu que rapportée au chiffre d'affaire du secteur, puisqu'elle ne représente qu'un taux de pression fiscale de 2%. Malgré tout, cette déclaration spontanée conduit à un montant de 57 Milliards de Fcfa par an pour l'ensemble de l'agglomération d'Abidjan. En fait, ce qu'il faut retenir de ces résultats, ce n'est pas tant un taux d'imposition souhaitable (dans aucun pays du monde le taux d'imposition n'est laissé à la discrétion des contribuables), que la volonté des opérateurs informels de contribuer à l'effort fiscal du pays.

Tableau 5.4 : Le secteur informel et l'instauration d'un impôt synthétique

BRANCHE	Etes-vous favorable à l'application d'un impôt unique sur l'activité ?				Avec quelle période de recouvrement			Combien seriez-vous prêt à payer ?
	Oui	Non	Ne sait pas	Total	Annuelle	Trimestrielle	Jour, semaine	
Industrie	63,1	35,0	1,9	100	48,5	39,9	11,6	7 490
- Confection, chaussure, cuir	70,1	29,4	0,5	100	40,3	44,6	15,2	8 630
- BTP	60,5	39,5	-	100	51,6	45,4	3,0	6 640
- Autres ind. & Agro-alim.	55,9	39,1	5,0	100	57,2	29,9	12,8	6 600
Commerce	52,5	42,4	5,1	100	59,6	32,0	8,5	7 580
- Commerce de gros et détail ds magasin	59,2	37,4	3,5	100	60,8	31,6	7,6	11 690
- Commerce de détail hors magasin, carburants	49,9	44,4	5,7	100	59,1	32,2	8,8	6 010
Services	56,8	40,2	2,9	100	58,2	34,7	7,1	8 290
- Restaurant débit de boisson	63,0	32,0	5,0	100	45,9	45,7	8,4	7 150
- Réparations	61,5	37,4	1,1	100	67,5	28,7	3,7	13 010
- Transport, comm.	74,6	25,4	-	100	57,4	32,2	10,4	12 380
- Autres activités de service	46,8	49,6	3,5	100	60,4	32,5	7,0	5 660
Ensemble	56,9	39,6	3,5	100	56,0	35,1	8,9	7 780

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS

Pour aller plus loin sur la voie de la fiscalisation du secteur informel, nous avons interrogé les UPI sur la question de savoir à qui devait revenir l'impôt synthétique et à quoi il devait servir. En ce qui concerne le premier point, **l'administration centrale, semblent avoir la préférence des opérateurs informels**. Si 46,4% d'entre eux optent pour la commune, près de la moitié (48,6%) choisit l'administration centrale. Pour les opérateurs informels, l'impôt synthétique relève plus de la fiscalité de l'administration centrale que de la fiscale locale.

Cette orientation s'explique largement par le type d'usage qu'ils souhaitent voir affecter à leur contribution. Parmi les six options proposées, trois dominent largement. D'abord et avant tout, 43,5% privilégient **les dépenses sociales de base, dans la santé et l'éducation**. Ensuite, apparaissent **les investissements en infrastructures (routes, marché, adduction, etc.), et les programmes d'appui aux micro-entreprises** (avec 30,6% et 23,5% respectivement des réponses). En revanche, le paiement des salaires des fonctionnaires et des coûts de fonctionnement de l'administration n'obtiennent que 0,6% et 1,4% des suffrages.

Encore une fois, si ces réponses ne peuvent être suivies au pied de la lettre pour affecter les dépenses publiques, elles donnent des éléments pour guider la politique. En dehors de mesures sectorielles qui leurs profitent au premier chef, les opérateurs informels se montrent favorables à une fiscalité de proximité, orientées vers la satisfaction des besoins essentiels de la population, notamment des plus pauvres dont ils font partie dans leur majorité, et dont les retombées soient directement mesurables. Construire une école primaire, un dispensaire public, réhabiliter un marché, voilà autant d'actions concrètes qui légitiment l'intervention de la puissance publique. Leurs souhaits montrent à quel point ils doutent du caractère productif de l'intervention publique actuelle malgré les discours officiels.

Tableau 5.5 : L'impôt synthétique pour qui pour quoi faire ?

BRANCHE	A quelle entité publique devrait revenir cet impôt ?				A quoi devrait servir l'impôt ?				
	Etat	Commune	Ne sait pas	Total	Santé, éducation	Infrastructures (routes, marchés)	Appui aux micro entreprises	Autres	Total
Industrie	49,2	46,0	4,7	100	37,6	27,8	31,3	3,3	100
- Confection, chaussure, cuir	43,4	51,4	5,2	100	38,6	27,9	28,3	5,2	100
- BTP	53,2	42,7	4,1	100	38,6	36,0	24,8	0,6	100
- Autres ind. & Agro-alim.	54,2	41,3	4,5	100	35,5	21,9	39,9	2,7	100
Commerce	47,3	49,9	2,8	100	45,8	34,8	17,6	1,8	100
- Commerce de gros et détail ds magasin	46,2	52,0	1,8	100	39,7	44,1	14,0	2,2	100
- Commerce de détail hs mag, carburants	47,7	49,2	3,1	100	48,1	31,3	19,0	1,6	100
Services	49,6	42,1	8,3	100	45,9	27,6	23,9	2,6	100
- Restaurant & débit de boisson	49,3	47,2	3,5	100	55,5	18,7	23,7	2,1	100
- Réparations	49,4	35,4	15,2	100	40,0	33,1	24,7	2,2	100
- Transport, comm.	59,3	40,7	-	100	33,5	42,1	18,5	5,9	100
- Autres activités de service	47,0	42,9	10,1	100	47,2	25,5	25,2	2,1	100
Ensemble	48,6	46,4	5,1	100	43,5	30,6	23,5	2,4	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

Finally, the formalization of the informal sector, which would also pass through a fiscalization of the sector, must be conceived as the setting up of a new contract with the State, with key words simplification, concertation, transparency and effectiveness.

Economie de marché et intervention publique.

In fact, the informal sector seems to have perfectly integrated the foundations of the market economy. The fierce competition that the informal producers are facing is not only a reality, but it is also claimed by the vast majority. Thus, when asked about the best way to determine prices in their sector, 59,2% put forward the mechanisms of supply and demand. 32,7% would be favorable to an intervention at the level of professional associations, while 8% would like the State to fix prices directly.

It should be noted that this wish corresponds well to the mode of price formation in vogue on the markets. **Less than 15% of UPI declare that their prices are imposed by public power.** If about 20% adopt a fixed margin behavior on the price of the product, nearly 60% are directly guided by the laws of the market (37% through the bargaining with their clients, and 25% by adjusting to the prices of competitors). On the other hand, the negotiation of prices by professional organizations, little practiced at the moment, is called upon to play a more important role in the future. Only 3% of UPI affirm to be subjected to it. This result is the reflection of the low level of organization of informal producers.

If the basic principles of liberalization are at the same time effective and largely accepted, this does not prevent the **UPI from soliciting the State for support in their favor.** 75% want to see programs of support and promotion set up in their favor, whether in terms of access to credit, technical training, assistance in management or even to obtain supplies or machines, to solve the difficulties they currently encounter. In fact, the UPI are the most reticent towards the State, and the most marginal. Once again, the two segments of the informal sector differentiate on this point: the UPI being much more demanding than the UPI families. The latter doubt that the State will ever be interested in their fate.

Tableau 5.6 : Pour une intervention ciblée de l'Etat

BRANCHE	Souhaite être aidé	Prix fixé actuellement par l'état	Mode désiré de fixation des prix			
			Etat	Assoc. Professionnelle	Offre et demande	Total
Industrie	83,7	1,8	6,4	31,8	61,8	100
- Confection, chaussure, cuir	81,3	1,6	7,1	30,9	62,0	100
- BTP	89,4	0,7	5,4	37,5	57,1	100
- Autres ind. & Agro-alim.	82,8	2,8	6,3	29,1	64,7	100
Commerce	72,0	20,6	7,7	35,0	57,3	100
- Commerce de gros et détail ds mag	70,0	13,3	5,2	34,1	60,7	100
- Commerce de détail hs mag, carbur	72,8	23,4	8,6	35,4	56,0	100
Services	70,5	15,6	10,0	30,7	59,3	100
- Restaurant & débit de boisson	75,4	20,4	9,1	25,4	65,6	100
- Réparations	77,9	3,6	12,5	32,2	55,3	100
- Transport, comm.	66,2	43,3	17,8	41,6	40,6	100
- Autres activités de service	66,3	10,5	7,2	29,4	63,4	100
Ensemble	74,9	13,7	8,0	32,7	59,2	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

VI - PROBLEMES ET PERSPECTIVES

La faiblesse des débouchés...

Malgré l'amélioration sensible du contexte économique et de leurs performances, **Près de 80% des chefs d'unités de production informelles déclarent rencontrer des difficultés dans l'exercice de leur activité.** Ce résultat montre avant tout que les chefs d'UPI exercent leur activité dans des conditions difficiles et sont obligés de continuer pour survivre.

Ces difficultés sont avant tout liées au problème d'écoulement de la production, contraint plus du côté de la demande ("manque de clientèle") que du côté de l'offre ("excès de concurrence"). 58,7% des unités informelles ont des problèmes de débouchés, 49,2% souffrent d'une concurrence excessive. 66,3% souffrent de l'un ou l'autre de ces problèmes.

Il apparaît donc que les conditions macro-économiques en vigueur, plus que des dysfonctionnements localisés sur certains marchés (pénuries, environnement institutionnel, etc.), constituent la première pierre d'achoppement pour le développement du secteur informel. Le manque de clientèle et la concurrence pèsent beaucoup plus fortement sur la branche "*industrie*", et dans une moindre mesure sur les activités de "*commerces*".

... menace l'existence même des unités de production informelles

Les difficultés rencontrées sont suffisamment graves pour qu'elles entravent le développement des unités informelles, voire pour qu'elles posent un véritable problème de survie. Ainsi, 87,9% des UPI **considèrent encourir un risque de disparition**, principalement dû à l'insuffisance de la demande (52,0% des UPI). Si l'on y ajoute l'excès de concurrence, ces deux difficultés d'écoulement de la production représentent 62,8% des risques de disparition.

Tableau 6.1 : Principales difficultés rencontrées dans le secteur informel
(classées par ordre d'importance décroissante)

Difficultés dans les domaines suivants	Total	Industrie	Commerce	Services
Manque de clientèle	52,9	63,5	51,4	45,2
Excès de concurrence	49,2	50,9	53,6	42,2
Difficultés d'accès au crédit	34,7	38,7	35,2	30,1
Manque de place, de local inadapté	31,7	31,8	33,0	30,2
Approvisionnement en matières premières	27,1	26,0	35,3	18,0
Coût du crédit	25,9	28,8	26,5	22,4
Manque de machines ou d'équipement	25,2	44,0	8,8	26,9
Difficultés d'organisation, de gestion	11,7	15,4	9,1	11,1
Recrutement du personnel de qualité	6,6	10,8	3,3	6,7
Difficulté technique de fabrication	6,1	11,8	2,0	5,7
Trop de réglementation, trop d'impôts	5,6	6,4	3,7	6,9
Aucun problème	21,3	13,3	24,1	24,9

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS - Côte d'Ivoire

Dans la hiérarchie des difficultés qui affectent les producteurs informels, le problème récurrent du crédit ne vient qu'en troisième position. Mais plus que son coût, c'est l'accès au crédit qui semble inhiber le développement des UPI. Ce résultat met en lumière le peu d'intérêt qu'accorde le système financier ivoirien à l'égard des micro-entreprises.

Si le manque de liquidité est une cause de disparition possible pour seulement 5,8% des UPI (selon les déclarations de leur chef), il constitue surtout un frein à leur développement et **affecte fortement les conditions de production dans le secteur informel.** Ainsi, plus d'un quart des UPI a des problèmes d'approvisionnement en matières premières, 25,2% se plaignent du manque de machines ou d'équipement (jusqu'à 44% dans l'industrie) et 31,7% manquent de place ou exercent dans un local inadapté. On peut cependant s'interroger sur l'efficacité d'une politique plus active de crédit au secteur informel, dans la mesure où les UPI viendraient buter sur la contrainte de débouchés.

Les problèmes d'ordre technique ou organisationnel jouent un rôle très secondaire, et ne sont pas vécus par les producteurs informels comme une contrainte majeure à leur développement. Ce résultat peut s'expliquer en partie par le niveau scolaire relativement élevé de la main-d'œuvre (pour ce qui touche à la gestion et à l'organisation), et par les expériences déjà acquises au fil des longues années d'exercice.

Les problèmes avec l'Etat (trop de réglementation, trop d'impôt), dont nous avons traité dans le chapitre précédent, **sont très limités**, puisque seuls 5,6% des chefs d'UPI s'en plaignent.

Les problèmes de main-d'œuvre n'apparaissent que de façon résiduelle. Globalement, moins de 7% des UPI ont déclaré avoir rencontré des difficultés à recruter du personnel qualifié. Et 8 chefs d'établissements informels employant de la main-d'œuvre sur 10 n'ont absolument aucun problème avec leurs employés. La gestion consensuelle du travail dans le secteur informel s'explique par les liens sociaux très puissants (familiaux, ethniques, etc.) qui lient employeurs et employés. Ainsi, s'ils devaient embaucher de la main-d'œuvre, **64,6% des chefs d'établissements recruteraient un membre de la famille ou un ami.** Le seul grief formulé par les patrons semble être un certain manque de main-d'œuvre qualifiée chez leurs employés. Et encore, cela ne touche que 9,3% des UPI employant de la main-d'œuvre.

Tableau 6.2 : Principales difficultés rencontrées avec la main d'œuvre du secteur informel
(classées par ordre d'importance décroissant, en % des UPI employant de la main-d'oeuvre)

Problèmes rencontrés avec la main-d'œuvre	Total	Industrie	Commerce	Services
Manque de main -d'œuvre	9,3	29,8	5,2	3,8
Instabilité des employés	5,9	23,8	-	2,4
Problèmes de discipline ou manque de sérieux	5,3	4,4	-	8,4
Salaires trop élevés	4,4	9,2	-	4,9
Problèmes avec les syndicats	0,9	-	-	1,8
Aucun problème	81,3	65,8	94,8	80,0

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS

Les aides souhaitées

L'environnement macro-économique qui pèse très lourdement sur les performances des unités de production informelles, conduit les chefs d'UPI à émettre massivement le souhait d'être appuyés. **L'accès à de grosses commandes apparaît comme la modalité première des aides sollicitées.** Ce résultat est logique puisque la difficulté principale des UPI est l'écoulement de leur production. Cependant, cette aide est surtout réclamée par les industries (à 68%), plus à même d'être sollicitées pour des grosses commandes.

Le second domaine pour lequel les UPI réclament un appui est l'accès au crédit avec 60% des unités questionnées. Ce résultat appelle trois commentaires. En effet, les systèmes de financement informel sont largement insuffisants pour satisfaire aux besoins des activités informelles. En second lieu, il est peu probable qu'un accès plus fluide au crédit résout l'ensemble des problèmes du secteur informel qui sont principalement d'ordre macro-économique. Enfin, le système bancaire, aujourd'hui totalement déconnecté des activités informelles a un rôle important à jouer afin de trouver les modalités adéquates d'intervention en faveur du secteur informel.

L'assistance pour les approvisionnements vient seulement en sixième position. Naturellement, ce sont les établissements commerciaux, qui pour faire face à la concurrence cherchent des fournisseurs plus performants, qui demandent ce type d'aide. Ils contribuent à hauteur de 44,6%.

Dans ces soucis de réorganisation des filières, l'accès à l'information sur les marchés existants ou potentiels et la publicité pour les nouveaux produits sont également fortement souhaité par les UPI (46,3% et 51,8%).

En revanche, les activités traditionnelles des programmes d'appui aux petites et micro-entreprises (formation technique, à la gestion et à l'administration) sont assez peu mentionnées par les opérateurs informels, sauf dans l' "*industrie* " où un véritable besoin en matière de formation professionnelle semble se faire jour.

Globalement, les requêtes des entrepreneurs informels portent beaucoup plus sur des facteurs liés au capital physique, que sur des problèmes de capital humain. Ce trait est une caractéristique propre à l'économie Ivoirienne, le potentiel en ressources humaines venant butter sur des contraintes physiques (pénuries, système de financement embryonnaire et inadapté, sous-capitalisation). Le tableau 6.3 donne les grands axes d'une intervention publique ou privée (banques, ONG, institutions de développement) en faveur du secteur informel.

Il est à noter que près de 25% des chefs d'unités informelles ne souhaitent recevoir aucune aide. Ce sont en général des UPI de petite taille qui ont pris l'habitude de travailler

sans rien demander à personne et qui ne nourrissent pas de projets d'extension de l'échelle de leurs activités.

Tableau 6.3 : Aides souhaitées par les unités informelles
(classées par ordre d'importance décroissant)

Problèmes rencontrés avec la main d'œuvre	Total	Industrie	Commerce	Services
Accès à de grosses commandes	63,0	38,8	64,3	57,0
Accès au crédit	60,6	65,7	57,6	59,7
Accès aux informations sur le marché	46,3	50,9	46,0	42,8
Accès à des machines modernes	41,2	57,7	27,1	44,0
Assistance pour l'approvisionnement	39,5	36,7	44,2	36,0
Publicité pour les nouveaux produits	38,3	48,0	34,6	42,6
Enregistrement de l'activité	31,3	38,8	27,2	35,1
Formation à l'organisation et aux comptes	28,0	26,5	26,5	31,4
Formation technique	22,1	22,8	18,9	25,4
Aucune aide souhaitée	25,1	16,3	28,0	29,5

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

Perspectives

Pour apprécier le mode de comportement des producteurs informels, on a cherché à savoir ce qu'ils feraient dans deux cas de figure : s'ils pouvaient bénéficier d'un crédit, ou en cas de réduction de la demande.

Utilisation d'un prêt

En premier lieu, il existe bien une certaine forme de mentalité d'accumulation dans le secteur informel, mais sa structure de production limite les possibilités d'intensification. S'ils pouvaient bénéficier d'un prêt, près de 92% des chefs d'UPI s'emploieraient à accroître leur niveau d'activité, alors que moins de 6% d'entre eux engageraient des dépenses, de consommation notamment, en dehors de leur établissement. Mais la ligne de crédit ne serait pas nécessairement affectée à un investissement supplémentaire dans l'établissement. En effet, si la moitié des UPI utiliserait le crédit dans le sens d'une croissance intensive (accroissement du stock de capital), une option d'ailleurs plus souvent envisagée par les industriels, on a 42% des unités qui amorceraient une stratégie de croissance extensive (ouverture d'un autre établissement dans la même ou une autre branche), choix plus fréquemment retenu par les opérateurs de la branche commerce.

En cas de croissance extensive deux cas de figure peuvent se présenter : ou bien le producteur informel cherche à créer une nouvelle unité de production dans sa propre branche, c'est notamment le cas des "*BTP*", du "*Commerce de détail hors magasin, carburant*", et surtout des "*Transporteurs*" ou bien il investirait dans une autre branche d'activité (on peut toujours citer les "*commerce de détail dans magasin et commerce de gros*"). Et dans ce cas, les commerces apparaissent comme le principal pôle attractif, puisque plus de la moitié de ceux qui veulent changer de branche s'y orientent.

Tableau 6.4 : Utilisation d'un crédit par les unités de production informelles

Que feriez-vous si vous obtenez un prêt ?	Ensemble	Industrie	Commerce	Service
1-Croissance intensive	50,1	52,7	48	50,9
Accroître le stock de matières premières	14,4	10	25	4,9
Améliorer le local	21,7	16,5	18,6	30,6
Améliorer les machines	13,1	25,3	3,5	14,3
Embaucher	0,9	0,9	0,9	1,1
2-Croissance extensive	42,1	40,2	46,9	37,9
Ouvrir une autre UPI (même branche)	24,8	27,4	26,9	19,8
Ouvrir une autre UPI (autre branche)	17,3	12,8	20,0	18,1
3-Engager des hors de l'établissement	5,0	5,6	4,1	5,5
4-Autres	2,8	1,6	1,1	5,9
Total	100	100	100	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS - Côte d'Ivoire.

De plus, il faut noter que plus de 80% **des chefs d'établissement ne se proposent pas d'embaucher**. Ce choix s'explique par le faible taux d'utilisation des capacités de production du secteur informel dans la conjoncture actuelle. Contrairement à ce qui en est traditionnellement attendu, **une politique de financement du secteur informel facilitant l'accès au crédit d'unités de production déjà existantes aurait un impact limité sur l'emploi**.

Réaction en cas de réduction de la demande

Que se passerait-il en cas de réduction de la demande? Marque des difficultés rencontrées, **la diversification des activités constituerait la solution potentielle privilégiée par les chefs d'unités de production informelles (33,6%)**. Il est évident que la plupart des UPI ont une marge de manœuvre très étroite et auraient du mal à supporter une baisse de la demande. Si l'on y ajoute ceux qui chercheraient un autre emploi, on peut considérer que près de 65% des producteurs informels ont atteint un seuil de rentabilité incompressible, en deçà duquel ils ne peuvent qu'envisager l'abandon partiel ou total de leur unité de production, soit en tentant de changer de branche, soit en cherchant à obtenir un nouvel emploi. L'autre variable d'ajustement sur laquelle les entrepreneurs pourraient agir est leur bénéfice. Environ un quart d'entre eux contracterait leur marge pour faire face à une chute de leurs débouchés. Ce poste, est d'ailleurs l'une des seules marges de manœuvre interne à l'UPI sur laquelle nombre de producteurs peuvent agir, notamment ceux qui se trouvent situation d'auto-emploi. L'autre concerne l'amélioration de la qualité des produits, mais elle concerne surtout les UPI qui se trouvent dans la frange la plus haute du secteur informel. La réduction de la masse salariale (soit en réduisant les salaires, soit en débauchant) ne constitue pas une solution potentielle, même pour ceux qui emploient des salariés. Cela peut être expliqué par la faiblesse du poids de ce poste dans les comptes des unités informelles.

Tableau 6.5 : Stratégies en cas de réduction de la demande
(en % des UPI, classées par ordre d'importance décroissant)

QUE FERIEZ-VOUS EN CAS DE REDUCTION DE LA DEMANDE	Total	Industrie	Commerce	Service
1. Diversifiez les activités	33,6	26,9	38,5	33,5
3. Chercher un autre emploi	31,4	28,9	34,7	29,5
2. Réduction des bénéfices	25,1	27,5	22,2	26,5
4. Amélioration de la qualité	7,0	13,2	4,0	5,0
5. Réduction des salaires	1,7	2,2	0,3	3,1
6. Réduction du nombre salariés	1,2	1,2	0,2	2,4
TOTAL	100	100	100	100

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

L'autre variable d'ajustement sur laquelle les entrepreneurs informels pourraient agir est la recherche d'un autre emploi. Environ 31% d'entre eux se tourneraient vers un autre

emploi. L'autre consiste en l'amélioration de la qualité des produits, mais elle concerne surtout les UPI situées dans la frange la plus haute du secteur informel (7% des unités).

Une tendance à l'optimisme malgré tout

Finalement et malgré la situation économique difficile, **les producteurs informels restent optimistes, puisque près de 89% d'entre eux considèrent qu'il existe un avenir pour leur propre unité de production.** Cette vision positive de l'avenir est une fonction croissante de la taille de l'unité de production (qu'elle soit mesurée en termes d'emploi, de chiffre d'affaires ou encore de type de local). Mais même sur les segments les plus "précaires" du secteur informel (auto-emploi, activités non localisées ou peu rémunératrices), plus de la 85% des chefs d'établissement croient en leur chance. En termes de branches, toutes les branches nourrissent des anticipations très optimistes, particulièrement les branches "*Autre industries et Agro-alimentaire*" et "*BTP*" de l'industrie ainsi que les "*Réparations*" de la branche service (plus de 80%).

Le jugement positif sur l'avenir de l'établissement dépasse la simple intuition que le secteur informel sera amené à jouer un rôle économique de premier plan au cours des prochaines années, notamment dans le secteur de production. En effet, **près de 69% des chefs d'unités de production informelles souhaitent voir leurs enfants reprendre leur activité s'ils le désiraient.** Le secteur informel est donc bien associé à un mode d'insertion sociale et économique encore valorisé aujourd'hui à Abidjan.

L'optimisme sur les perspectives d'avenir est fortement corrélé avec le statut et le sexe des chefs d'unités informelles. Ainsi, les patrons d'établissements se montrent beaucoup plus, d'une part optimistes quant à l'avenir de leur établissement, et, d'autre part désireux de voir leurs propres enfants prendre leur relève et se maintenir dans le secteur informel, que les travailleurs à leur propre compte. Le résultat est du même ordre lorsqu'on effectue une comparaison entre les chefs d'établissement hommes et femmes.

Tableau 6.6 : Perspectives d'avenir des chefs d'unités de production informelles (en % UPI)

BRANCHE	L'UPI a un avenir	Désire voir ses enfants continuer		L'UPI a un avenir	Désire voir ses enfants continuer
			STATUT		
Industrie	93,7	75,5	Patron	94,6	75,8
- Confection, chaussure, cuir	91,6	74,1	Compte propre	86,5	66,2
- Autres ind. & Agro-alim.	94,4	82,4	SEXE		
- BTP	96,6	68,2	Homme	94,0	74,9
Commerce	84,6	64,8	Femme	82,8	62,2
- Commerce de gros et détail ds magasin	81,3	60,8	AGE		
- Commerce de détail hors magasin, carburants	85,9	66,3	Moins de 25 ans	80,2	61,1
Services	88,9	67,5	25 - 45 ans	90,1	69,2
- Restaurant débit de boisson	92,0	64,2	Plus de 45 ans	90,9	73,9
- Réparations	97,4	88,3	ANCIENNETE		
- Transport, comm.	87,4	70,9	Moins de 1 an	85,9	66,9
- Autres activités de service	84,3	59,4	1 à 3 ans	83,8	62,5
Ensemble	88,6	68,7	Plus de 3 ans	90,0	71,5

Source : Enquête 1-2-3 2002, phase 2, Abidjan, INS.

METHODOLOGIE, CONCEPTS ET INDICATEURS

METHODOLOGIE

L'enquête sur le secteur informel s'inscrit dans le cadre plus large de l'enquête 1-2-3. Elle procède par la méthode des enquêtes dites en deux phases. Dans la première phase, un échantillon de 2500 ménages a été constitué suivant un plan de sondage à deux degrés : le premier degré consistant à tirer les 125 segments où on a effectué l'enquête, tandis qu'un échantillon de ménages est tiré au second degré (tirage aléatoire systématique). Les segments ont été choisis à partir des segments utilisés lors du Recensement Général de la Population et de l'Habitation (RGPH) de 1998 et englobés dans la limite de l'agglomération d'Abidjan.

Un questionnaire sur l'activité de tous les membres de 10 ans et plus des ménages sélectionnés a permis d'identifier l'ensemble des actifs occupés dirigeant une unité de production informelle, que ce soit dans leur emploi principal ou dans un emploi secondaire. La seconde phase a donc consisté à réaliser une enquête spécifique auprès de ces chefs d'unités informelles sur les conditions de production et les résultats économiques de leurs établissements. Compte tenu des problèmes spécifiques de l'agriculture urbaine, les unités de production dans les branches primaires ont été exclues du champ de l'enquête.

Cette technique est la seule qui permette d'obtenir un véritable échantillon représentatif de l'ensemble des unités de production informelles, quel que soit leur type de localisation (dans un atelier ou une boutique, à domicile, sur la voie publique, etc.). En outre, elle présente l'avantage de pouvoir combiner l'approche "ménage" et l'approche "établissement", en appariant les informations collectées au cours de la première et de la seconde phase. Cette caractéristique est particulièrement appréciable, compte tenu de l'imbrication étroite entre unité de production et unité de consommation qui caractérise le secteur informel.

Les opérations de collecte ont eu lieu sur le terrain entre mai et juin 2002. Les mois de mai-août ont été consacrés à la saisie et à l'apurement des fichiers. Finalement, les fichiers ont été analysés au cours des mois de février-mai 2003, pour une publication des premiers résultats en juillet 2003.

En définitive 2122 unités de production informelles non agricoles ont été dénombrées dans la phase 1. On a adopté un plan de sondage stratifié à probabilités inégales selon les deux critères suivants : branche d'activité et statut du chef d'unité de production. A l'intérieur de chacune des 20 strates ainsi constituées, on a effectué des tirages aléatoires systématiques. Les probabilités de tirage ont été déterminées en fonction de l'importance numérique et de l'intérêt économique de chaque strate. L'échantillon initial comprenait 1098 unités de production informelles non agricoles. In fine, compte tenu des disparitions, des changements d'activité entre la phase 1 et la phase 2, ainsi que des refus de répondre et après quelques remplacements internes à chaque strate, **le fichier définitif de l'enquête comprend 999 unités de production informelles** constituant un échantillon représentatif du secteur informel non agricole.

CONCEPTS ET INDICATEURS

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

Secteur informel: ensemble des unités de production dépourvues de numéro de compte contribuable et/ou de comptabilité écrite formelle.

Quelques concepts de comptabilité nationale:

Production = chiffre d'affaires + produits finis consommés par les ménages de l'UPI
+ variation de stocks de produits finis - coût des produits achetés et revendus en l'état.
La production n'est sensiblement différente du chiffre d'affaires que pour les "commerces".

Valeur ajoutée = production - consommations intermédiaires.

Excédent Brut d'Exploitation (EBE) = valeur ajoutée - (masse salariale + impôts indirects, nets de subvention).
Dans le cas du secteur informel, l'EBE est un revenu mixte qui rémunère aussi bien le travail de l'entrepreneur individuel que le capital avancé.

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

**Le secteur informel en chiffres :
agglomération d'Abidjan - 2002**

<i>Données générales</i>	
Nombre d'unités de production informelles (UPI) :	610 000
Production :	2 227 milliards de Fcfa
Valeur Ajoutée :	1 449 milliards de Fcfa
Chiffre d'affaires :	2 876 milliards de Fcfa
<i>Conditions d'activité</i>	
Part des UPI industrielles :	28,5%
Part des UPI commerciales :	40,0%
Part des UPI de service :	31,5%
Proportion d'UPI n'ayant pas de local spécifique :	44,1%
<i>Travail</i>	
Nombre d'emplois :	950 000 personnes
Taille moyenne des UPI	1,6 personnes
Taux de salarisation :	12,5%
Proportion de femmes	50,5%
Nombre moyen d'année d'études :	6,4 ans
Revenu mensuel moyen :	94 000 Fcfa
Revenu mensuel médian :	22 000 Fcfa
Horaire hebdomadaire moyen :	44 heures
<i>Capital</i>	
Montant du capital :	160 milliards de Fcfa
Financement du capital par prêt bancaire	3,9%
Taux d'investissement (FBCF/VA)	1,9%
<i>Performances, insertion, concurrence</i>	
Valeur ajoutée mensuelle moyenne :	168 000 Fcfa
Valeur ajoutée mensuelle médiane :	59 000 Fcfa
Origine des consommations intermédiaires des UPI : secteur informel	86,9%
Destination de la production des UPI : ménages	84,9%
Proportion d'UPI dont le principal concurrent est le secteur formel :	8,7%
Proportion d'UPI dont le principal concurrent est le secteur informel :	91,3%
<i>Le secteur informel et l'Etat</i>	
Proportion d'UPI ne possédant aucun registre :	72,9%
Part des impôts indirects dans la valeur ajoutée :	2,7%
Proportion d'UPI ayant connu des "problèmes" avec l'administration :	7,0%
Proportion d'UPI disposées à payer l'impôt sur leur activité :	49,0%
<i>Problèmes et perspectives</i>	
Proportion d'UPI en difficulté :	87,9%
Principal problème rencontré : manque de clientèle :	52,9%
Principal problème rencontré : difficulté d'accès au crédit :	34,7%
Principale aide souhaitée : accès au crédit :	60,6%
Proportion de chefs d'UPI considérant que l'établissement a un avenir :	88,6%
Proportion de chefs d'UPI désirant voir leurs enfants prendre la relève :	68,7%