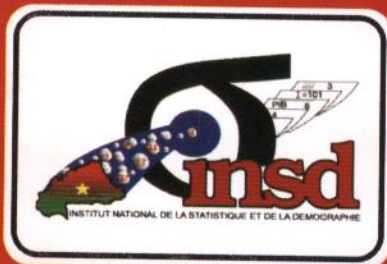


BURKINA FASO
Unité - Progrès - Justice



INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DE LA DEMOGRAPHIE



**LE SECTEUR INFORMEL
DANS L'AGGLOMERATION DE OUAGADOUGOU**
Performances, insertion, perspectives
ENQUETE 1-2-3
Premiers résultats de la phase 2.
Décembre 2000 - Novembre 2001

Novembre 2003

Institut National de la Statistique et de la Démographie (INSD) -555, Avenue de l'indépendance
Face à l'Assemblée nationale - 01 B.P.374 Ouagadougou 01 Burkina Faso
Tél : (226) 50 32 49 76 Fax : (226) 50 32 61 59 - Email: insd@cenatrin.bf

BURKINA FASO

Unité-Progrès-Justice

MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DU DEVELOPPEMENT

**INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DE LA
DEMOGRAPHIE
(INSD)**

DIRECTION DES ETUDES ECONOMIQUES

**LE SECTEUR INFORMEL
DANS L'AGGLOMERATION DE OUAGADOUGOU :**

Performances, insertion, perspectives

ENQUETE 1-2-3

Premiers résultats de la phase 2.

Décembre 2000 – Novembre 2001

Novembre 2003

Institut National de la Statistique et de la Démographie (INSD) –555, Avenue de l'indépendance
Face à l'Assemblée nationale - 01 B.P.374 Ouagadougou 01 Burkina Faso
Tel : (226) 50 32 49 76 Fax : (226) 50 32 61 59 – Email: insd@cenatrin.bf

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS	3
LISTE DES AGENTS ET CADRES DE LA PHASE 2 DE L'ENQUETE 1-2-3.	5
RESUME	6
LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES	8
I.- CONDITIONS D'ACTIVITE DU SECTEUR INFORMEL	9
Une légère prédilection pour les activités commerciales.	10
Des conditions d'exercice précaires.	11
Démographie des unités de production.....	14
II.- MAIN D'OEUVRE ET EMPLOIS DANS LE SECTEUR INFORMEL	15
La prédominance écrasante des micro-unités et de l'auto-emploi.....	15
Une main-d'oeuvre non protégée.	16
Temps de travail et rémunérations.	17
Caractéristiques socio-démographiques des actifs du secteur informel.....	19
Dynamique de création d'emploi.	21
III.- CAPITAL, INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT	22
Financement du capital informel.	24
Investissement dans le secteur informel.....	25
Emprunt dans le secteur informel.	26
IV.- PRODUCTION, INSERTION ET CONCURRENCE	28
Le poids du secteur informel.	28
La structure de la production et des coûts.....	28
Les performances économiques du secteur informel.	29
Hétérogénéité interne au secteur informel.	30
Une faible saisonnalité des activités du secteur informel.	31
L'insertion du secteur informel dans le système productif.....	32
Concurrence et formation des prix.....	35
V.- LE SECTEUR INFORMEL ET L'ETAT	38
Le secteur informel et les registres administratifs.....	38
Les raisons du non enregistrement.....	40
Le secteur informel et la Sécurité sociale	40
Si le secteur informel ne va pas à l'Etat, l'Etat ne va pas non plus au secteur informel.	41
Formaliser l'informel?.....	43
Economie de marché et intervention publique.....	46
VII.- PROBLEMES ET PERSPECTIVES	48
Les aides souhaitées.	49
Perspectives.	50
Une tendance à l'optimisme malgré tout.....	52

AVANT-PROPOS

L'Institut National de la Statistique et de la Démographie (INSD) se réjouit de pouvoir mettre à la disposition des différents utilisateurs les résultats de la phase 2 de l'enquête 1-2-3. La réalisation des phases 1 et 2 de l'enquête 1-2-3 s'inscrit dans les mêmes contextes et cadre de coopération technique qu'il convient de rappeler :

1.- Contexte

L'Union Economique et Monétaire Ouest Africain (UEMOA) dans le cadre de ses activités œuvre à assurer la convergence des performances et des politiques économiques des Etats membres notamment par l'institution de la surveillance multilatérale. Cette mission ne pouvant être réalisée sans informations statistiques harmonisées et fiables, la commission a institué un Programme Régional d'Appui Statistique à la surveillance multilatérale des pays de l'UEMOA (PARSTAT) dont l'un des principaux volets est l'étude du secteur informel.

C'est dans ce contexte que l'INSD a réalisé et publié un rapport sur la phase 1 intitulé «L'emploi, le chômage et les conditions d'activité dans l'agglomération de Ouagadougou ». La présente publication « **Secteur informel dans l'agglomération de Ouagadougou** » s'inscrit dans l'approfondissement de la place du secteur informel dans le tissu productif de la capitale, place déjà abordée en terme d'emplois dans la première phase.

2 – Collaboration technique

Dans la réalisation de la phase 2 de l'enquête 1-2-3, l'INSD a bénéficié de l'assistance technique de l'Observatoire Economique et Statistique d'Afrique Subsaharienne (AFRISTAT) qui a travaillé en collaboration avec DIAL (Développement et Insertion Internationale).

Des cadres de l'Institut, grâce à la réalisation de ce projet dans un esprit de parfaite collaboration et de transfert de connaissances, ont réussi à s'approprier la méthodologie des enquêtes de types 1-2-3. Ainsi la Commission de l'UEMOA a organisé deux ateliers de traitement des données de la deuxième phase à Bamako où les experts des pays de l'UEMOA ont partagé leurs difficultés et savoirs avec les experts d'Afristat et DIAL. Ces ateliers ont permis d'harmoniser les méthodes de traitements des données tout en permettant aux experts d'évaluer les défaillances de terrain pour les opérations futures.

Nous tenons à saluer cette collaboration scientifique qui devrait se renforcer dans l'espace UEMOA pour améliorer les performances des cadres statisticiens en matière de traitement statistiques de données.

3 – Objectifs spécifiques : les deux premières phases de l'enquête 1-2-3 visent à cerner les conditions d'activité des ménages et la place du secteur informel dans l'économie de la capitale notamment à travers une approche macro-économique de ce secteur. Ainsi la phase 2 visait à :

- i) *fournir des compléments à la comptabilité nationale en établissant les comptes de production et de répartition du secteur informel* jusqu'alors très mal connu ;
- ii) *comprendre les comportements productifs des agents du secteur informel* notamment la concurrence que subit (ou qu'impose) le secteur informel face à d'autres secteurs ;
- iii) *analyser le mode d'insertion du secteur informel dans le système productif local.*

La réalisation de cette enquête sur le secteur informel vient donc combler un vide en matière d'informations statistiques en permettant de disposer pour la capitale des données à même de nourrir la réflexion sur la place du secteur informel dans la définition des politiques de développement au Burkina Faso. En complétant les données de cette phase avec celles de la phase 3 relative à la consommation des ménages, la contribution du secteur informel au niveau de vie des ménages de la capitale trouve un cadre d'étude qui ouvre des perspectives de l'intégration de l'informel dans les politiques de lutte contre la pauvreté urbaine en forte augmentation.

4.- Une méthodologie originale : une enquête 1-2-3 pour cerner le secteur informel.

Menée en premier lieu et pour des raisons pratiques sur la seule agglomération de Ouagadougou, l'enquête 1-2-3 a pour objectif de donner une vision statistiquement représentative des conditions d'emploi de la population et du secteur informel dans l'agglomération de Ouagadougou.

Ainsi, la phase 1, dont les premiers résultats ont déjà été diffusés, vise à donner une vue exhaustive des conditions d'emploi de la main-d'oeuvre. Parallèlement à cet objectif, cette phase devait permettre de résoudre un problème technique crucial à savoir l'absence d'une base de sondage pour les unités informelles (due au non enregistrement de ces unités, à la mobilité géographique...).

Des questions clés relatives à la définition des unités de production informelles (UPI) ont été introduites dans la phase 1 à l'issue de laquelle, 2554 unités informelles ont été dénombrées dans l'échantillon enquêté. C'est dans cet ensemble que l'échantillon de la phase 2 a été sélectionné soit **1009 UPI**. Une stratification à deux degrés, basée sur la nature de l'UPI (dirigé par un patron ou un travailleur pour compte propre) et la branche d'activité a été faite.

Les modalités d'appel à la production du secteur informel par les différents agents économiques fait l'objet de la troisième phase dont les données sont en cours de traitement. Grâce à la méthodologie de l'enquête 1-2-3, le Burkina Faso à l'instar des autres pays de l'UEMOA dispose pour la première fois d'une image statistiquement représentative du secteur informel, circonscrite à l'agglomération de Ouagadougou.

6 – Conduite de l'opération

Après la collecte et la saisie des données de la phase 1 de l'enquête, il fallait rapidement procéder au tirage de l'échantillon de la phase 2 afin d'éviter les déperditions des UPI échantillon due entre autres à la mobilité des populations. L'expert d'AFRISTAT chargé de la phase 2 au Burkina Faso, **M. OUEDRAOGO Eloi** et l'équipe technique de l'INSD, dirigée par **M. OUEDRAOGO Dieudonné**, en charge de l'opération ont travaillé à respecter les impératifs de temps et de qualité dans la réalisation de la collecte.

Le traitement informatique (appareurement et tabulation), l'analyse des données et la rédaction du présent rapport sont l'œuvre de **M. YAGO Namaro** et **M. SORY Ibrahima** tous deux ingénieurs statisticiens économistes à la Direction des Etudes Economiques de l'INSD.

5.- Remerciements.

Nous tenons à remercier la commission de l'UEMOA pour avoir initié le projet et l'Union Européenne pour le financement des opérations relatives aux phases 1 et 2 de l'enquête 1-2-3.

Nos remerciements s'adressent également à **AFRISTAT** pour l'appui technique apporté à l'INSD dans la réalisation de l'enquête 1-2-3 et aux experts de DIAL (singulièrement **M. François ROUBAUD** et **Constante TORRELLI** et **Alain BRILLEAU**) qui, lors des ateliers de traitements des données de la phase 2 ont donné de précieux conseils pratiques pour l'amélioration du traitement et la diffusion des statistiques de cette opération.

Nous ne saurions terminer sans remercier l'équipe des enquêteurs et des superviseurs qui ont travaillé dans des conditions parfois difficiles, et surtout **l'ensemble des chefs d'unités de production qui ont répondu à cette enquête**, alors qu'ils avaient déjà été sollicités lors de la phase 1. Nous les remercions de la confiance qu'ils nous ont accordée, sur un thème aussi sensible que le secteur informel en acceptant de sacrifier quelques moments d'un temps précieux, le plus souvent consacré à la recherche d'activités économiques susceptibles de leur procurer des conditions de vie décentes et dignes. Nous espérons que ces instants offerts gratuitement contribueront, à travers l'utilisation des résultats de ce travail à l'amélioration des conditions d'exercice de leurs activités.

LISTE DES AGENTS ET CADRES DE LA PHASE 2 DE L'ENQUETE 1-2-3.

Responsable National : **Hamado SAWADO**

Responsable Technique : **Dieudonné OUEDRAOGO**

Adjoints au responsable technique : **Namaro YAGO, Lassina PARE**

Responsable à l'informatique : **Zacharie SANOU**

Traitement des données, analyse et rédaction du Rapport : **Namaro YAGO, Ibrahima SORY**

Félix BONKOUNGOU (Superviseur)

Mamadou REMBA (Superviseur)

Georges BADJI (Superviseur)

Célestin SAGNON (Superviseur)

Alex SOME (Superviseur)

Pascaline OUEDRAOGO (Gestionnaire)

Kassim GUISSSE (Assistant informatique)

Hubert OUEDRAOGO (Assistant informatique)

RESUME

LE SECTEUR INFORMEL DANS L'AGGLOMERATION DE OUAGADOUGOU **performances, insertion, perspectives** **ENQUETE 1-2-3**

Premiers résultats de la phase 2 sur le secteur informel.

Au dernier trimestre 2001, l'agglomération de Ouagadougou comptait **165 262 unités de production informelles (UPI), employant 225 900 personnes** dans les branches marchandes non agricoles. Ce chiffre montre l'importance économique des activités informelles pour la population de la capitale, puisqu'**en moyenne six ménages sur dix tirent l'ensemble ou une partie de leurs revenus d'une unité de production informelle**. Si les UPI se concentrent dans les secteurs de circulation, notamment commerciaux, les activités de type industrielles jouent un rôle non négligeable. Ces dernières représentent un tiers des UPI.

Le secteur informel se caractérise par une très grande précarité des conditions d'activité. Près de 75% 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'Identification Fiscal Unique (IFU) ne signifie pas que le secteur informel ne soit pas fiscalisé, puisque 24% des UPI payent la patente. Mais la part des impôts et taxes payés à l'Etat reste faible, n'atteignant que 1,8% 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'oeuvre en période de crise. Mais 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 1,48 emplois par unité et où l'auto-emploi est la règle chez 72,2% des UPI. La relation salariale y est très minoritaire, avec un taux de salarisation de 11,1%. L'intensité de la relation salariale 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.

47,3% 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 compte et les aides familiales. Le secteur informel emploie des travailleurs relativement qualifiés avec un niveau d'étude moyen proche de 2,6 ans, même si les possibilités de valoriser une expérience acquise dans le secteur moderne sont particulièrement limitées. Enfin, si le secteur informel ne peut être assimilé au sous-emploi, il en constitue l'un de ses refuges de prédilection.

Les membres du secteur informel travaillent **en moyenne 56 heures par semaine, et gagnent 43 000 FCFA par mois**. Mais ce chiffre cache une **forte hétérogénéité**. La prédominance des faibles revenus pèse sur la **rémunération médiane, égale à 13 000 FCFA**, soit un montant très largement inférieur au salaire minimum en vigueur (28 080 FCFA).

Exclus du système bancaire, c'est l'épargne individuelle qui pourtant finance le capital informel pour 96,2%. 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 29,370 milliards de FCFA, le taux d'investissement est dérisoirement faible, marquant la faible capacité d'accumulation de ce secteur.

Le secteur informel marchand non agricole de la capitale a produit pour 215,7 milliards de FCFA de biens et services et a créé 132,2 milliards de valeur ajoutée entre décembre 2000 et novembre 2001.

Exclusivement tourné vers le marché intérieur, le secteur informel a pour **principal débouché la satisfaction des besoins des ménages**. Ainsi, 70,4% de la demande qui lui est adressée provient de la consommation finale des ménages. Dans ce contexte, le secteur informel de la capitale entretient peu de liens directs avec le secteur formel. Cependant, le secteur informel reste dépendant du secteur formel qui lui fournit 26,4% de ses intrants. Enfin, si les commerces informels constituent un vecteur de diffusion des produits étrangers, surtout en provenance de l'espace UEMOA, 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 de l'extérieur) constitue un facteur de blocage au développement des industries informelles. Ainsi, la vente de friperies met durement à l'épreuve les artisans de la confection.

A peine 7% 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.

Aujourd'hui, les difficultés rencontrées par le secteur informel sont liées au problème d'écoulement de la production, essentiellement contraint du côté de la demande ("*faiblesse des débouchés*") et de celui de l'offre ("*excès de concurrence*"), mais aussi par la difficulté d'accès au crédit. 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 91% d'entre elles considèrent encourir un risque 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 coût, constitue **le second facteur de blocage** au développement des activités informelles. 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 du Burkina, et qu'il est appelé à y 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'ils ne connaissent pas la législation en vigueur, l'Etat ne s'intéresse pas non plus au secteur informel, ni pour lui procurer des débouchés, sauf marginalement dans le BTP, ni pour tenter d'intégrer les activités de ce secteur dans le dispositif officiel.

Seulement 5% des UPI déclarent avoir eu des problèmes avec les agents de l'Etat. En général, l'objet du litige a trait aux impôts et à la patente, et dans une moindre mesure, 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 totalement marginal. Les autorités se contentent, dans la plupart des cas de faire payer aux contrevenants une amende ou de les faire déguerpir. 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 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. Cette politique active, basée sur la concertation, est non seulement nécessaire mais elle est aussi possible, dans la mesure où seules 1,2% des UPI déclarent ne pas vouloir collaborer avec l'Etat.

Pourtant, malgré les difficultés, il semble que le secteur informel constitue encore un débouché professionnel légitime, socialement valorisant et économiquement rentable. 74,4% des chefs d'UPI affirment qu'il existe un avenir pour leur établissement et 52,1% souhaitent voir leurs enfants leur succéder, s'ils le désiraient. Cependant, cet optimisme sur les perspectives d'avenir est tempéré par les chefs d'UPI les plus récemment installés, contraints pour la plupart d'intégrer ce secteur à cause de la chute de la demande de travail formelle.

LISTE DES TABLEAUX ET GRAPHIQUES

TABLEAUX

Tableau 1 : Les unités de production informelles suivant le type d'emploi du chef de l'UPI.....	10
Tableau 2 : Structure par branche des unités de production informelles	11
Tableau 3 : Précarité des conditions d'activité dans le secteur informel	12
Tableau 4 : Organisation du travail dans le secteur informel	16
Tableau 5 : Caractéristiques des emplois dépendants dans le secteur informel	17
Tableau 6 : Rémunération et horaires de travail dans le secteur informel	18
Tableau 7 : Caractéristiques démographiques des actifs informels suivant le statut.....	20
Tableau 8 : Structure du capital du secteur informel.....	22
Tableau 9 : Caractéristiques du capital du secteur informel.....	23
Tableau 10 : Origine du capital du secteur informel.....	24
Tableau 11 : Mode de financement du capital du secteur informel	24
Tableau 12 : Structure de l'investissement du secteur informel.....	25
Tableau 13 : Emprunt dans le secteur informel.....	26
Tableau 14 : Chiffre d'affaires, production et valeur ajoutée du secteur informel à Ouagadougou	28
Tableau 15 : Structure de la production et des coûts du secteur informel	29
Tableau 16 : Quelques indicateurs moyens du niveau d'activité des unités de production informelles	29
Tableau 17 : Performances comparées des UPI enregistrées et non enregistrées.....	31
Tableau 18 : Origine des matières premières consommées par le secteur informel	33
Tableau 19 : Pays d'origine des produits étrangers commercialisés par le secteur informel	33
Tableau 20 : Destination du chiffre d'affaires du secteur informel	34
Tableau 21 : Origine de la concurrence subie par le secteur informel	35
Tableau 22 : Mode de fixation des prix dans le secteur informel	36
Tableau 23 : Les raisons du non enregistrement des unités de production informelles	39
Tableau 24 : Le secteur informel et l'Etat : mode de règlement des litiges	42
Tableau 25 : L'Etat ne menace pas les activités informelles	43
Tableau 26 : Le secteur informel et la réintégration des circuits officiels	44
Tableau 27 : Le secteur informel et l'instauration d'un impôt synthétique	45
Tableau 28 : L'impôt synthétique : pour qui et pour quoi faire ?.....	46
Tableau 29 : Pour une intervention ciblée de l'Etat	47
Tableau 30 : Principales difficultés rencontrées par le secteur informel.....	48
Tableau 31 : Principales difficultés rencontrées avec la main-d'oeuvre du secteur informel.....	49
Tableau 32 : Aides souhaitées par les chefs d'unités de production informelles.....	50
Tableau 33 : Utilisation d'un crédit par les unités de production informelles	51
Tableau 34 : Stratégies en cas de réduction de la demande	51
Tableau 35 : Perspectives d'avenir des chefs d'unités de production informelles	52

GRAPHIQUES

Graphique 1 : Création brute d'UPI par branche.....	14
Graphique 2 : Distribution des UPI suivant le montant de la valeur ajoutée mensuelle	30
Graphique 3 : Saisonnalité des activités du secteur informel	32
Graphique 4 : Nombre de registres par branche et par type d'UPI	39

I.- 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 burkinabè. 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 à Ouagadougou, nous avons choisi le numéro d'Identification Fiscale Unique (**n° IFU**), 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 IFU et/ou de comptabilité écrite formelle⁽¹⁾. 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 IFU, sans pour autant pouvoir être assimilées 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'enquêtes utilisée adopte la technique 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 179 581 unités de production informelles dans l'agglomération de Ouagadougou, toutes branches confondues. 158 449 unités informelles sont dirigées par des personnes dans leur emploi principal, et 21 132 unités dans leur emploi secondaire. Lorsqu'elles sont associées à un emploi secondaire, le chef de l'unité de production exerce dans plus de 29% des cas un emploi principal dans le secteur formel. Ceci signifie que près de 15 000 chefs d'unités de production dirigent aux moins deux établissements informels (cf tableau 1).

Par ailleurs, l'absence de n°IFU apparaît comme le critère déterminant d'appartenance au secteur informel, puisque seulement 7,3% des unités de production non-agricoles en possèdent un sans tenir une comptabilité formelle.

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 périurbaine.

1) Comptabilité ayant une valeur administrative au sens de la contribution directe.

Tableau 1 : Les unités de production informelles suivant le type d'emploi du chef de l'UPI

SECTEUR	Emploi principal du chef de 'UPI			Emploi secondaire du chef d'UPI			TOTAL
	Pas de n° IFU	n° IFU, pas de comptabilité	Sous total	Emploi principal dans le secteur formel	Emploi principal dans le secteur informel	Sous total	
Primaire	10 678	76	10 754	459	3 106	3 565	14 319
Secondaire	36 674	2 447	39 121	1 008	3 787	4 795	43 916
Tertiaire	98 997	9 577	108 574	4 675	8 097	12 772	121 346
TOTAL	146 349	12 100	158 449	6 142	14 990	21 132	179 581

Sources: Enquête 1-2-3, 2001, phase 1, calculs INSD. 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 légère prédilection pour les activités commerciales.

Au dernier trimestre 2001, l'agglomération de Ouagadougou compte 165 262 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 puisqu'en moyenne **6 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 relativement importante qu'occupe le secteur manufacturier. Plus de 30% des UPI opèrent dans ce secteur.

Si l'on décompose les branches d'activités en 3 grands secteurs : le "*commerce*" compte 51,1% des unités de production, l'"*industrie*" 34,2% et les "*services*" 14,7%. 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.**

Les commerces informels sont spécialisés dans le "*commerce de détail hors magasin*" et le "*commerce de gros et détail dans magasin*" :

- le "*commerce de détail hors magasin*" regroupe plus de 73% des activités commerciales du secteur informel. Il comprend le commerce des produits agro-alimentaires (dont les produits agricoles non transformés dans plus de la moitié des cas), des articles d'habillement et d'autres produits industriels destinés à la consommation des ménages ;
- le "*commerce de gros et détail dans magasin*" regroupe le commerce de détail et de réparation d'articles domestiques en magasin spécialisé ou non (18%), et le commerce de gros dont la part ne dépasse pas 6%.

Dans l'industrie, le secteur informel est spécialisé dans certaines activités particulières :

- la "*confection*" représente près 22% des activités industrielles. Ces activités concernent essentiellement la fabrication de textiles, d'articles d'habillement et les articles issus du travail du cuir (chaussures, articles de voyage, etc.) ;
- quant au "*BTP*", il représente un peu plus de 16% du secteur industriel informel ;

- les "*autres industries*" regroupent essentiellement les activités de fabrication de produits alimentaires et de boissons (plus de 47%), la fabrication d'articles en bois ou de vannerie, la fabrication de matelas, meubles et de bijoux.

L'industrie informelle dans l'agglomération de Ouagadougou dessine les contours traditionnellement dévolus aux activités de type artisanal, souvent proches de prestations de services, faiblement intégrées et exclusivement tournées vers la consommation finale.

Du côté des services, on a les services de "*restauration*", de "*réparation*", les "*transports*" et les "*autres services*" :

- les services de "*restauration*" (dont les marchands de menus comestibles, kiosques à café, débits de boissons) constituent 32,8% des services informels ;
- les services de "*réparation*" regroupent, pour l'essentiel, les réparateurs de motocycles (plus de 18% des services informels), des réparateurs d'articles domestiques ;
- la part des "*transports*" dépasse à peine 6% et comprend essentiellement les "*taximen*" ;
- quant aux "*autres services*", ils sont constitués d'activités de services personnels, dont les salons de coiffure et soins de beauté, et les services de blanchisserie représentent plus de 43% des services informels.

La structure comparée des emplois formels/informels, telle qu'elle ressort de la phase 1 de l'enquête 1-2-3 (enquête sur l'emploi) montre clairement l'orientation très marquée du secteur informel vers les activités commerciales, au détriment des activités de services. Les emplois commerciaux représentent près de 57% des emplois informels et 39,7% des emplois formels. Par contre, près de 35,5% des emplois formels se trouvent dans les services (avec une grosse partie attribuable aux administrations publiques), tandis que cette proportion n'atteint pas 20% 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. Enfin, il faut souligner l'importance du poids des emplois industriels dans le secteur informel, supérieur à celui qui prévaut dans le secteur formel.

Tableau 2 : Structure par branche des unités de production informelles

BRANCHES	UNITES DE PRODUCTION		EMPLOIS	
	Effectifs	%	Secteur informel	Secteur formel
Industries:	56 520	34,2	26,5	24,8
Confection	12 395	7,5	6,8	6,8
BTP	9 255	5,6	7,1	11,7
Autres Industries	34 870	21,1	12,6	6,3
Commerces:	84 449	51,1	56,7	39,7
Commerce Détail Hors Magasin	61 643	37,3	42,2	23,8
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	22 806	13,8	14,5	15,9
Services:	24 293	14,7	16,8	35,5
Reparation	4 131	2,5	1,7	0,7
Restauration	7 932	4,8	3,1	5,5
Transports	1 653	1,0	1,3	3,0
Autres Services	10 577	6,4	10,7	26,3
TOTAL	165 262	100	100	100

Sources: Enquête 1-2-3, 2001-2002, phase 1 et phase 2, calculs INSD.

Des conditions d'exercice précaires.

Le secteur informel se caractérise par une grande précarité des conditions d'activité. Moins de 26% des unités de production informelles disposent d'un local spécifique d'activité (ateliers, boutiques, postes fixes sur les marchés publics), 26,8% exercent à domicile, et 47,6% ne possèdent pas de local. Globalement, on observe une très forte corrélation entre branche d'activité et type de local.

Les "*commerces*", la "*restauration*" et les "*transports*" sont les branches où l'on trouve les plus forts contingents d'activités "non localisées". Près de 62% des "*commerces de détail hors magasin*" sont abrités par des installations 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" concurrencent les commerçants établis. Ainsi, près de 62% des commerçants vendant sur les marchés publics exercent dans des échoppes improvisées. De même, dans le cas de la "*restauration*", près de 63% 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 le "*BTP*", où le domicile du client est le lieu de travail privilégié, c'est surtout dans la "*confection*" 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. Par exemple, dans la confection, 78,1% se trouvent dans les domiciles, mais seulement 11% jouissent d'une pièce réservée à cet effet. Dans le meilleur des cas, à peine une unité sur quatre peut compter sur un véritable local d'activité (c'est le cas dans le "*commerce de gros et détail dans magasin*").

Les raisons de la non localisation des unités informelles mettent en lumière l'ambivalence de ce secteur. Pour près de 47% 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, 22% ne voient pas l'utilité de posséder un local compte tenu du type d'activité exercée. Cependant, il faut souligner que plus de la moitié des chefs d'UPI non localisées se plaignent de ne pouvoir exercer dans un local approprié, soit qu'ils ne peuvent en supporter le coût, soit qu'ils n'en ont pas trouvé sur le marché.

Quant à ceux qui possèdent un véritable local, 40% en sont propriétaires, environ 43% sont locataires et près de 11% 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** (94,3% privées d'eau, 87,7% d'électricité et 96,2% de téléphone). C'est naturellement le secteur informel localisé (à domicile ou dans un local spécifique), tels que la "*confection*", les "*commerces de gros et détail dans magasin*" la "*réparation*", qui est le mieux équipé. Ces chiffres reflètent l'insuffisance de ce type de services publics dans la capitale en général.

Tableau 3 : Précarité des conditions d'activité dans le secteur informel

BRANCHES	Eau	Electricité	Téléphone	Type de local			
				Sans local	Domicile	Avec local	Total
Industries:	9,2	12,6	3,2	40,7	41,9	17,4	100
Confection	4,0	16,0	0,7	5,0	78,1	16,9	100
BTP	3,5	3,4	7,2	43,0	48,6	8,4	100
Autres Industries	12,6	13,8	3,0	52,7	27,3	20,0	100
Commerces:	2,1	8,8	4,0	54,7	14,3	31,0	100
Commerce Détail Hors Magasin	2,3	3,1	0,3	62,0	15,5	22,5	100
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	1,6	24,5	14,0	35,0	11,1	53,9	100
Services:	10,0	23,5	4,4	39,1	34,7	26,2	100
Reparation	4,1	34,8	8,0	26,4	31,0	42,6	100
Restauration	14,8	30,1	1,9	62,9	12,5	24,6	100
Transports	0,0	10,7	10,7	85,1	6,6	8,3	100
Autres Services	10,1	16,3	4,1	18,7	57,3	24,0	100
TOTAL	5,7	12,3	3,8	47,6	26,8	25,6	100

Sources: Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

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 ont été créées par celui ou celle qui la dirige actuellement. A peine 5% en ont hérité lors de la transmission d'un patrimoine familial, et dans moins de 6% 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 (6,3%). **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 6,4% des UPI appartiennent à une organisation de producteurs ou de commerçants. Presqu'inexistantes dans les branches manufacturières, elles ne jouent un rôle significatif que dans les "*réparation*" (15,6% des UPI sont affiliées), les "*commerces de gros et détail dans magasin*" (13%) et dans les "*transports*" (12,5%) et dans. 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, ceux liés à l'insécurité et les problèmes avec l'Administration (surtout pour les commerçants et les transporteurs).

Contrairement à une idée reçue, **la mise à son compte dans le secteur informel est en général revendiquée**. Ainsi, une grosse moitié des chefs d'unités de production considère le secteur informel comme un mode privilégié d'insertion sur le marché de travail. 26% invoquent la possibilité d'obtenir un meilleur revenu que le salaire auquel ils pourraient prétendre et 17,3% refusent le statut de travailleur dépendant et mettent en avant le désir d'être leur propre patron. Le salariat protégé ne constitue donc pas l'horizon indépasseable de la main-d'oeuvre. 9,3% des chefs d'unités informelles ont choisi ce secteur parce qu'ils n'ont pas trouvé d'emplois salariés dans le secteur moderne.

La tradition familiale, à travers la transmission d'un patrimoine ou d'une compétence technique, n'est un facteur déterminant dans l'orientation professionnelle des chefs d'UPI que dans 7% des cas, essentiellement dans les services de "*réparation*" et les "*autres services*".

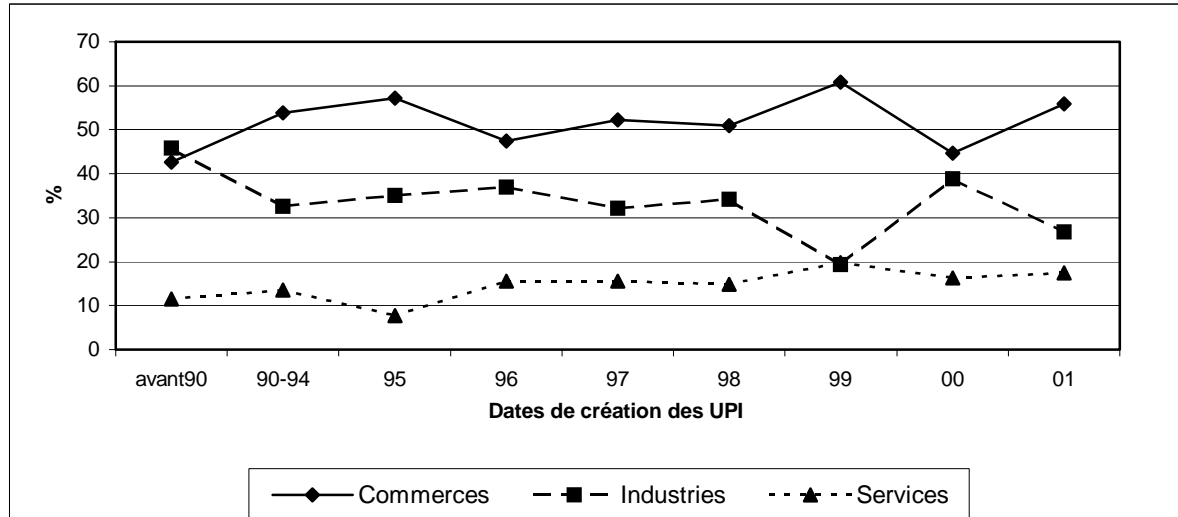
Démographie des unités de production.

L'âge moyen des unités de production informelles est de 7,5 ans. Cette moyenne recouvre en fait une grande diversité de dates de création, avec la coexistence d'établissements relativement anciens, voire très anciens (4% ont été créés avant 1980 et près de 13% avant 1987) et d'établissements qui viennent d'entrer en activité. Ainsi, plus de 80% ont vu le jour après 1990, et 21,4% n'existent que depuis 2000. Les longévités les plus élevées sont enregistrées dans le "BTP" (10,8 ans), la "confection" (9,4 ans), et dans les "commerces de gros et détail dans magasin" (9 ans); la "restauration", les "commerces de détail hors magasin" et le "transport" sont en moyenne beaucoup plus jeunes (moins de 7 ans).

La multiplication des créations d'unités informelles au cours des cinq dernières années semble accréditer l'hypothèse d'une montée en puissance du secteur informel comme mode d'insertion privilégié de la main-d'oeuvre en période de crise. Mais **ce dynamisme de créations s'accompagne d'une précarisation croissante au sein même du secteur informel.**

Les nouveaux chefs d'unités informelles ont une propension de plus en plus forte à s'établir dans les branches commerciales et de services au détriment des secteurs industriels. De plus, la proportion d'unités ne disposant pas de locaux est aussi en progression constante. Ce constat nous amène à penser que le secteur informel tend à se transformer en un secteur refuge d'activités marginales, alors même que les opportunités d'emplois dans les branches de transformation et des services industriels se réduisent ostensiblement.

Graphique 1 : Création brute d'UPI par branche



Sources: Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

Cependant, il convient de relativiser les résultats présentés plus haut. 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 informelles, 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.

II.- MAIN D'OEUVRE ET EMPLOIS DANS LE SECTEUR INFORMEL

Les **165 262 unités de production informelles des activités marchandes non agricoles de la capitale génèrent 225 900 emplois**. D'une part, ce résultat confirme que le secteur informel est de loin le premier pourvoyeur d'emplois dans la capitale burkinabè. D'autre part, il apparaît que ce secteur est massivement constitué de micro-unités. La taille moyenne des unités informelles est de 1,48 personnes par établissement.

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

72,1% des UPI sont réduites à une seule personne. Seulement 5,3% des UPI emploient plus de trois personnes. La taille maximale rencontrée est de 12 personnes, mais moins de 0,2% 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, caractérisé par la multiplication des unités de production.

La faiblesse de l'échelle d'activité, mesurée ici en termes 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 selon laquelle 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 termes de main-d'oeuvre. Souvent dépourvues de local, 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.**

Du fait de la taille réduite 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) **dépasse à peine 11%**. 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 7,1%.

Aussi, convient-il de prendre en compte les contours flous de la notion de salariat dans le secteur informel. Ce qui fait que le salarié mensualisé y est relativement important. 51,8 % des salariés reçoivent un salaire fixe, alors que près de 30% d'entre eux sont rémunérés à la tâche.

Tableau 4 : Organisation du travail dans le secteur informel

BRANCHES	Type de combinaisons de travail (en % des UPI)					Taille	Taux de salarisation
	Auto-emploi	Non salarial	Salariale	Mixte	Total		
Industries:	69,6	21,8	7,9	0,7	100	1,58	12,0
Confection	74,1	23,8	1,1	1,0	100	1,44	3,8
BTP	44,6	35,5	19,1	0,8	100	2,12	24,4
Autres Industries	74,6	17,4	7,4	0,6	100	1,48	10,1
Commerces:	75,8	19,1	4,7	0,5	100	1,38	7,3
Commerce Détail Hors Magasin	86,2	12,4	1,4	0,0	100	1,19	2,2
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	47,6	37,1	13,5	1,8	100	1,88	16,2
Services:	65,9	16,0	14,1	4,0	100	1,63	20,3
Reparation	58,9	29,6	5,9	5,6	100	1,92	14,8
Restauration	42,9	21,9	28,0	7,2	100	1,95	29,5
Transports	70,0	20,1	9,9	0,0	100	1,30	7,6
Autres Services	85,2	5,7	7,5	1,6	100	1,33	15,1
TOTAL	72,2	19,6	7,1	1,1	100	1,48	11,1

Sources: Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD. 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'oeuvre non protégée.

La main-d'oeuvre des UPI (patrons, indépendants, associés exclus), soit 72 960 personnes, est composée de 34,2% de salariés, de 33,2% d'aides familiaux, 18,1% d'apprentis payés et 14,5% non payés. **L'absence de protection est la caractéristique principale des emplois proposés à la main-d'oeuvre du secteur informel.**

En premier lieu, **54,1% de la main-d'oeuvre employée dans les UPI ne bénéficie d'aucun contrat avec son employeur, et un contrat oral est la règle pour 41,2% d'entre elles.** Les contrats écrits, quelle que soit leur durée, ne concernent qu'une infime minorité de la population (1,4%). Ce constat constitue un indice de "l'informalité" des relations de travail dans le secteur informel. Les travailleurs temporaires représentent 12,1% de la main-d'oeuvre de ce secteur.

En second lieu, **la main-d'oeuvre du secteur informel ne bénéficie pratiquement d'aucune prestation.** Si l'absence de couverture sociale institutionnelle (affiliation à la CNSS) découle directement du non enregistrement du secteur informel, d'autres formes de prestations auraient pu leur être accordées à titre individuel. La participation aux bénéfices n'existe pas, les congés payés ne touchent que 1,5% d'entre eux, les primes de fin d'année ne sont distribuées que dans 3,5% des cas. Malgré tout, 35% de la main-d'oeuvre 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 de rémunérations.

Tableau 5 : Caractéristiques des emplois dépendants dans le secteur informel

%	Employé Permanent	Contrat écrit	Primes de fin d'année	Autres Primes	Congés Payés	Participation aux bénéfices	Sécurité sociale	Non apparenté
Salarié	85,4	4,2	4,3	5,2	4,4	0,0	4,2	66,6
Apprenti rémunéré	85,5	0,0	5,3	0,7	0,0	0,0	0,0	67,3
Apprenti non rémunéré	96,9	0,0	2,6	1,1	0,0	0,0	0,0	72,0
Aide familial	87,9	0,0	2,2	3,7	0,0	0,0	0,0	11,6
TOTAL	87,9	1,4	3,5	3,3	1,5	0,0	1,5	49,2

Sources: Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD. Les emplois dépendants sont ceux exercés par la main-d'oeuvre du secteur informel (salariés, apprentis, aides familiaux). La dernière colonne correspond au pourcentage de la main-d'oeuvre qui n'est pas apparentée au chef d'UPI.

Il faut cependant nuancer l'apparent dénuement de la main-d'oeuvre du secteur informel. En effet, **l'importance des relations personnelles entre le chef d'établissement et ses employés** constitue sans doute un facteur d'amortissement face aux "forces brutes du marché". Un tissu serré de relations sociales et de solidarités lie employeurs et employés. Ainsi, plus de la moitié de la main-d'oeuvre du secteur informel entretient des liens de parenté avec leurs employeurs. Enfin, l'importance des relations personnelles se mesure aussi au niveau de l'embauche : 86,5% de la main-d'oeuvre des établissements informels ont obtenu leur emploi par relation (familiale, d'amitié), et près de 11% par démarche directe auprès de l'employeur.

A propos du mode de recrutement de la main-d'oeuvre, il faut noter que seulement 1,5% a trouvé son emploi par une offre diffusée dans les médias et personne par l'intermédiaire de bureau de placement, 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, 56 heures par semaine, 14,1 % occupent un emploi à temps complet (entre 35 et 48 heures hebdomadaires). Pour les autres, le temps de travail varie fortement. Ainsi, si 7,7% des actifs travaillent moins de 24 heures, ils sont nombreux à effectuer plus de 58 heures par semaine (près de la moitié).

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. 16,1% des actifs informels travaillent moins de 35 heures. En second lieu, et paradoxalement, la présence massive d'horaires très élevés 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 transports, la réparation, la restauration et les commerces où plus de 6 actifs sur 10

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 6 : Rémunération et horaires de travail dans le secteur informel

BRANCHE	Revenu mensuel moyen	Revenu mensuel médian	Horaire hebdomadaire moyen	Revenu horaire moyen	STATUT	Revenu mensuel moyen	Revenu mensuel médian	Horaire hebdomadaire moyen	Revenu horaire moyen
	(1000 FCFA)	(1000 FCFA)	(heures)	(FCFA)		(1000 FCFA)	(1000 FCFA)	(heures)	(FCFA)
Industries:	35	14	48	168	Patron	199	59	64	730
Confection	16	7	46	82	Compte propre	46	14	54	203
BTP	54	30	45	282	Salarié	23	20	65	83
Autres Industries	34	12	50	157	Apprenti	11	5	53	47
Commerces:	44	11	60	172	Aide familiale	2	0	54	7
Commerce Détail Hors Magasin	25	9	57	106	SEXE				
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	75	17	66	270	Homme	58	18	60	231
Services:	60	15	58	244	Femme	26	9	51	121
Reparation	20	8	58	81	SCOLARITE				
Restauration	38	10	63	145	Non scolarisé	32	12	56	135
Transports	77	25	64	283	Primaire	46	13	55	198
Autres Services	104	21	53	467	Secondaire	66	18	56	282
TOTAL	43	13	56	183	Universitaire	140	65	53	627
ENREGISTREMENT					APPRENTISSAGE				
UPI avec n° IFU	288	63	66	389	Sur le tas	38	13	56	160
UPI sans n° IFU	52	15	54	170	Autres	187	56	47	934

Sources: Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD. 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 d'estimation et d'interprétation. Outre les difficultés à obtenir une estimation fiable, faute de comptabilité écrite ou de bulletin de paie, la diversité des statuts et la variabilité des horaires ouvrés rendent délicat le choix d'un indicateur pertinent.

La rémunération mensuelle moyenne, calculée sur l'ensemble des actifs du secteur informel, est de 43 000 FCFA. Elle est donc supérieure de 59% au salaire minimum, fixé depuis 2001 à 27 080 FCFA, pour les manoeuvres (catégorie E). **En termes de revenu horaire, on obtient 183 FCFA en moyenne** dans le secteur informel, contre 169 FCFA pour le salaire horaire 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 6 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 (versés à l'Etat). **L'EBE surestime le revenu disponible des travailleurs indépendants** dans la mesure où, en toute rigueur, il faudrait en 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 de 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'oeuvre du secteur informel est loin d'être qualifiée : le niveau scolaire moyen correspond à 2,6 ans d'études et l'ancienneté dans l'emploi à 5,2 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 mensuel moyen est de 43 000 FCFA, le revenu médian n'est plus que de 13 000 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 et associés se situent en haut de l'échelle avec un revenu moyen de 199 000 FCFA, et un revenu médian de 59 000 FCFA, équivalent à plus de 2,2 fois le salaire minimum. Les travailleurs à leur propre compte occupent la seconde place dans cette hiérarchie, avec respectivement 46 000 FCFA et 14 000 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 trois catégories d'employés, le revenu mensuel moyen est largement inférieur au salaire minimum en vigueur.

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 fois plus que les femmes, cela peut s'expliquer par des différences sensibles au niveau des horaires de travail (respectivement 60 et 51 heures par semaine). Ces dernières souffrent d'un double handicap: d'une part, elles exercent plus souvent des emplois structurellement mal payés (emplois dépendants, 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 peut 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.

Caractéristiques socio-démographiques des actifs du secteur informel.

Précarité des emplois féminins

47,3% des emplois dans le secteur informel sont occupés par des femmes. Elles constituent principalement les travailleurs à leur compte et les aides familiaux. En revanche, les hommes sont prépondérants chez les associés, les patrons, les salariés et les apprentis, payés ou non. Chaque genre semble se spécialiser dans des branches distinctes. Aux femmes la "confection", la "restauration", et le "commerce de détail hors magasin". Aux hommes, le "BTP", les "transports", la "réparation", le "commerce de gros et détail dans magasin", les "services divers".

Les emplois féminins sont, à plus d'un titre, plus précaires que ceux occupés par des hommes. Les femmes disposent moins souvent d'un local spécifique pour leur activité. Elles sont proportionnellement beaucoup plus nombreuses à exercer sur la voie publique, à domicile sans installation particulière ou encore sur les marchés. De plus, elles occupent plus

souvent des emplois de travailleurs dépendants, notamment comme aides familiaux, et intègrent des UPI plus "marginales" (faible chiffre d'affaires, de taille réduite, non enregistrées). Ceci se traduit directement sur la rémunération des activités féminines.

Tableau 7 : 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	30,8	10,1	37,2	4,3	6,6
Associé	0,3	7,1	27,9	36,5	2,2	7,1
Indépendant	62,2	60,2	26,1	35,3	2,3	6,2
Salarié	11,1	16,2	69,4	24,4	3,2	3,0
Apprenti payé	5,9	5,2	77,5	22,4	2,8	2,7
Apprenti non payé	4,7	24,4	80,5	21,4	3,2	2,4
Aide familial	10,8	46,6	83,0	20,8	3,3	3,9
TOTAL	100	47,3	41,7	31,2	2,7	5,2

Sources: Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

La difficile insertion des jeunes

Les jeunes (moins de 26 ans) représentent près de 42% des actifs informels, dont l'âge moyen est de 31,2 ans. On les rencontre souvent dans les emplois dépendants : ils constituent 59,5% de la main-d'oeuvre, 39,1% des emplois indépendants, et 1,4% des patrons. Ils sont en moyenne moins diplômés que leurs aînés, 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, la confection, la réparation et les transports. Par ailleurs, ils sont beaucoup plus nombreux à travailler comme ambulants ou sur la voie publique, 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 46% d'entre eux sont intégrés dans la branche commerce, 31% font du commerce de détail hors magasin.

On peut aussi mettre en évidence le rôle de l'apprentissage. La plupart des actifs du secteur informel ont acquis leur qualification seuls, par la pratique (76,2%). Ce mode d'apprentissage est aussi dominant chez les jeunes. Il convient en outre de souligner la faiblesse du transfert de qualifications du secteur formel vers le secteur informel, qui concerne seulement 1,9% des actifs informels, et parmi lesquels une minorité de jeunes.

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

Le niveau d'études est un atout pour les travailleurs informels. Ainsi, parmi les chefs d'UPI, ceux qui possèdent un diplôme supérieur au CEPE ont d'autant plus de chance d'être patrons 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'oeuvre, en dessous du CEPE on trouve surtout des apprentis et des aides familiaux. **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 2% 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 4% 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'actifs informels en provenance du secteur moderne ayant conservé la même branche d'activité est particulièrement faible.

Dynamique de création d'emploi.

27% de ceux qui travaillent dans les UPI ont moins d'une année d'ancienneté dans leur établissement, 28% y travaillent depuis 2 ou 3 ans, 26% ont une ancienneté de 4 à 9 ans, et 19% sont là depuis plus de 10 ans. Le statut des actifs joue sur l'ancienneté dans l'emploi. Chez les dirigeants d'UPI, les associés viennent en tête avec en moyenne 7,1 années d'ancienneté. Ils sont suivis par les patrons et les travailleurs pour compte propre. 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 conserve toute leur vie .

Si les emplois de travailleurs à leur propre compte ont toujours été prépondérants, aujourd'hui comme par le passé, leur proportion tend à décroître avec le temps, au profit des emplois salariés. Ainsi, 81,5% des emplois créés par le secteur informel il y a 10 ans et plus sont des emplois de compte propre, mais seulement 52% de ceux qui ont été créés au cours de l'année passée. A contrario, 14,5% des emplois informels créés au cours de l'année sont des emplois salariés, mais ils ne représentent que 3% 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 ET FINANCEMENT

Le montant total du capital du secteur informel, estimé au coût de remplacement, atteint **29,370 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 constitué essentiellement de terrains et locaux. La part du capital consacrée aux machines est relativement faible, même dans l'industrie, où l'équipement en machines ne dépasse jamais 37% du capital total.

La branche des "transports" est pourvue d'un volume moyen de capital nettement supérieur à celui des autres secteurs. Le "commerce de gros et détail dans magasin" et la "restauration" se situent eux aussi au dessus de la moyenne. A l'autre extrémité, les "commerces de détail hors magasin", la "réparation" et surtout les "industries" en sont peu dotés.

Tableau 8 : Structure du capital du secteur informel

BRANCHE				Structure du capital (% de sa valeur)					
	UPI sans capital	Montant moyen par UPI (milliers FCFA)	Montant total (Millions FCFA)	Terrains, locaux	Machines	Mobilier, bureau	Véhicule	Outillages, autres	Total
Industries:	9,3	167	8 632,2	29,3	33,0	9,0	4,7	24,0	100
Confection	13,3	169	1 905,8	19,8	36,8	4,0	0,1	39,3	100
BTP	10,9	170	1 445,9	6,4	26,2	12,7	15,0	39,7	100
Autres Industries	7,5	165	5 280,5	39,0	33,6	9,7	3,5	14,2	100
Commerces:	23,6	141	10 885,0	76,7	0,9	5,8	11,2	5,4	100
Commerce Détail Hors Magasin	26,2	53	2 965,0	76,3	0,1	4,2	8,8	10,6	100
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	16,6	380	7 919,8	76,9	1,2	6,4	12,1	3,4	100
Services:	16,7	443	9 852,9	51,9	12,8	9,5	19,4	6,4	100
Reparation	2,8	231	860,2	67,6	2,3	2,0	1,0	27,1	100
Restauration	0,9	576	4 197,7	80,7	2,0	10,2	1,1	6,0	100
Transports	43,1	929	1 439,5	3,3	0,0	6,0	90,3	0,4	100
Autres Services	29,7	346	3 355,5	32,6	34,4	12,2	16,7	4,1	100
TOTAL	17,7	194	29 369,9	54,5	14,3	8,0	12,0	11,2	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

Le capital du secteur informel est bien souvent constitué par du matériel déclassé, acheté déjà usagé, dont on allonge ainsi la durée de vie. **Près de 49% du stock de capital ont été acquis de seconde main.** Ce résultat relatif exclut le cas des terrains, dont la qualité ne peut être envisagée sous l'angle neuf ou usagé.

En fait, il faut distinguer deux cas polaires. Si la majorité des machines, du mobilier professionnel et de l'outillage était neuve au moment de l'achat, les véhicules professionnels (essentiellement des taxis) sont à 67,3% des occasions. Par ailleurs, l'auto-production de capital n'est pas une pratique courante, elle est quasiment nulle.

L'ensemble du capital est détenu en moyenne depuis 5,4 ans. Lorsqu'il a été acheté neuf, l'âge moyen du capital s'élève alors à 5,3 ans. D'une branche à l'autre, il n'y a pas de différence significative entre les détentions du capital, neuf ou usagé. Les UPI informelles achètent donc en majorité un capital de seconde main, qu'elles utilisent à peu près aussi

longtemps que le capital acheté neuf. L'âge moyen des locaux et des machines détenus par l'informel s'élève de 5,4 à 7,9 ans. Il est de 6,2 ans pour les véhicules.

Dans la majorité des cas, les chefs d'unités de production informelles sont propriétaires du capital qu'ils utilisent. Toutefois la location apparaît significative pour les terrains et locaux de travail, ainsi que pour les véhicules professionnels, où elle pèse respectivement pour 57,6% et pour près de 10% du type de capital correspondant.

Tableau 9 : Caractéristiques du capital du secteur informel

%	Qualité du capital				Propriété du capital			
	Neuf	Usagé	Auto produit	Total	Propriétaire	Locataire	Partagé	Total
TYPE DE CAPITAL								
Terrains et locaux	40,8	59,2	0	100	30,6	57,6	11,8	100
Machines	64,7	35,2	0,1	100	88,5	8,5	3,0	100
Mobilier, bureau	81,0	18,7	0,3	100	96,6	0,7	2,7	100
Véhicule	32,7	67,3	0	100	79,2	9,9	10,9	100
Outillages	85,2	14,6	0,2	100	92,4	5,9	1,7	100
Autres	81,1	18,4	0,5	100	69,0	0,4	30,6	100
Total	51,3	48,6	0,1	100	55,9	35,1	9,0	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD. La qualité du capital a pu être déterminée pour 99,99% du capital total du secteur informel. La propriété du capital a été identifiée pour 97,86% du capital total du secteur informel.

Etant donné que le secteur informel ne produit pas de biens de capital, il devrait être dépendant du secteur formel pour l'acquisition de ses équipements. En effet, 29,3% du stock de capital informel a été acheté dans le secteur formel (public ou privé), même si la part du capital achetée dans le secteur informel lui-même n'est pas négligeable (24%). En fait, près de 43,4% du capital des UPI (principalement les "terrains et locaux", les "véhicules" et les machines) leur ont été vendus par des ménages. Cela s'explique par la part prépondérante des "terrains et locaux" dans le capital du secteur informel (cf. tableau 8), essentiellement vendue par les ménages.

La dépendance à l'égard du secteur formel est relativement faible pour tous les types de capitaux. Le mobilier de bureau provient pour une grande part du secteur informel (87,2%), beaucoup plus que du formel (seulement 3,1%). L'informel commercial contribue à la formation du capital du secteur informel surtout en matière d'outillage (près de 64% de sa participation totale).

Les importations de capital sont quasiment nulles (0,3%) et ne concernent pas du tout les 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 10 : Origine du capital du secteur informel
(lieu d'achat en % de la valeur du capital)

%	SECTEUR D'ORIGINE							
	Public	Formel commercial	Informel commercial	Formel non commercial	Informel non commercial	Ménage	Importation directe	Total
Industries:	3,7	22,5	19,3	8,7	4,9	36,7	4,2	100
Confection	14,5	7,0	43,8	0,4	8,7	25,6	0,0	100
BTP	0,1	11,6	12,7	44,5	8,5	22,6	0,0	100
Autres Industries	0,7	31,0	12,1	2,6	2,4	44,4	6,8	100
Commerces:	30,6	7,6	22,0	0,5	3,2	33,7	2,4	100
Commerce Détail Hors Magasin	17,1	6,2	8,3	2,0	3,5	62,9	0,0	100
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	35,5	8,1	27,0	0,0	3,1	23,0	3,3	100
Services:	2,3	9,8	19,8	1,4	2,5	60,5	3,7	100
Reparation	0,0	16,2	12,6	0,0	7,9	63,3	0,0	100
Restauration	1,0	2,8	15,4	0,2	2,5	78,1	0,0	100
Transports	0,0	44,4	4,6	0,7	0,1	43,4	6,8	100
Autres Services	5,3	5,2	32,2	3,5	1,9	43,7	8,2	100
TOTAL	13,4	12,7	20,5	3,2	3,4	43,4	3,4	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD ; note: Le secteur d'achat du secteur informel a pu être déterminé pour 97,47% du capital total du secteur.

Financement du capital informel.

L'immense majorité du capital est financée par l'épargne individuelle, à raison de **96,2% 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 même les prêts d'origine familiale (1,6%) ne jouent qu'un rôle secondaire dans l'obtention des fonds nécessaires à l'investissement. Le phénomène des tontines, qui caractérise une grande partie de l'Afrique sub-saharienne, est absent dans le financement du capital du secteur informel à Ouagadougou. Quant à l'accès **des unités de production informelles au système bancaire**, il est **quasi inexistant** (0,2% du capital) et intervient uniquement dans les "services divers".

Tableau 11 : Mode de financement du capital du secteur informel

%	Origine du financement						
	Epargne, don, héritage	Prêt familial	Prêt auprès des usuriers	Prêt bancaire	Prêt auprès des fournisseurs	Autre prêt	Total
Industries:	96,9	1,0	0,0	0,0	1,8	0,3	100
Confection	98,4	1,5	0,0	0,0	0,0	0,1	100
BTP	91,7	0,0	0,0	0,0	8,3	0,0	100
Autres Industries	97,7	1,2	0,0	0,0	0,6	0,5	100
Commerces:	93,8	3,4	0,3	0,0	2,2	0,3	100
Commerce Détail Hors Magasin	92,8	0,3	0,9	0,0	4,9	1,1	100
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	94,1	4,6	0,0	0,0	1,2	0,1	100
Services:	98,2	0,1	0,6	0,6	0,2	0,3	100
Reparation	100	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100
Restauration	97,7	0,1	1,4	0,0	0,0	0,8	100
Transports	98,9	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0	100
Autres Services	98,1	0,1	0,0	1,8	0,0	0,0	100
TOTAL	96,2	1,6	0,3	0,2	1,4	0,3	100

Sources : Enquête 1-2-3, phase 2, calculs MADIO. Le mode de financement du capital a pu être déterminé pour 96,54% du capital total du secteur

Investissement dans le secteur informel.

L'investissement total réalisé entre décembre 2000 et novembre 2001 s'élève à près de **4,370 milliards de FCFA**, soit environ 15% de l'ensemble du capital du secteur informel. Rapporté à la valeur ajoutée du secteur, le **taux d'investissement est très faible, soit 3,3%**, marquant la piètre capacité d'accumulation de ce secteur. Parmi les UPI possédant du capital, 22,9% d'entre elles ont investi.

L'investissement moyen par UPI n'est que de 28 910 FCFA pour l'ensemble des UPI, mais s'élève à 126 000 FCFA quand on le rapporte au nombre d'UPI ayant investi au cours de la période. Cette moyenne cache parfois des disparités selon les branches d'activité et l'âge des UPI.

Par branche, le capital moyen investi par UPI varie dans une proportion de 1 à 1,4 (au niveau des sous-branches, la proportion est de 1 à 15) selon qu'on travaille dans le commerce (110 000 FCFA) ou dans les services (149 000 FCFA). Les "transports" ont réalisé 15 fois plus d'investissement que la "réparation", 8 fois plus que la "restauration", 4 fois plus que le "BTP".

Tableau 12 : Structure de l'investissement du secteur informel

BRANCHE	UPI avec capital qui investissent (%)	Montant moyen par UPI (milliers de FCFA)	Montant total (millions de FCFA)	Type d'investissement (% de sa valeur)						
				Terrains et local	Machines	Mobilier, bureau	Véhicule	Outillages	Autres	Total
Industries:	23,2	134	1 608,1	3,5	46,5	3,1	1,2	42,9	2,8	100
Confection	12,2	447	612,1	6,6	0,3	0,4	0,0	92,2	0,5	100
BTP	34,3	150	437,6	0,0	76,6	4,1	0,0	18,6	0,7	100
Autres Industries	24,2	72	558,4	2,7	73,5	5,4	3,5	8,0	6,9	100
Commerces:	20,3	110	1 727,7	95,0	0,0	1,9	0,3	1,5	1,3	100
Commerce Détail Hors Magasin	21,5	26	320,6	85,3	0,0	5,3	1,7	3,5	4,2	100
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	17,0	397	1 407,1	97,2	0,0	1,1	0,0	1,1	0,6	100
Services:	31,2	149	1 034,0	11,7	3,0	10,7	62,7	3,9	8,0	100
Reparation	41,3	40	61,4	86,8	1,3	8,4	0,0	0,9	2,6	100
Restauration	40,9	79	234,5	25,8	11,6	20,7	1,5	12,0	28,4	100
Transports	11,1	609	105,0	0,0	0,0	6,9	93,1	0,0	0,0	100
Autres Services	23,2	282	633,1	1,1	0,5	7,9	86,5	1,8	2,2	100
TOTAL	22,9	126	4 369,8	41,7	17,8	4,4	15,4	17,3	3,4	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

L'étude de l'investissement selon l'âge des UPI montre l'importance de la contribution des établissements créés dans l'année. 30% des établissements informels ayant investi durant les douze derniers mois sont en fait des UPI de l'année et 32% ont plus de 10 ans. En effet, pour les UPI de moins d'un an, le phénomène est plus marqué dans les commerces et les industries (respectivement 51% et 26,4%) que dans les services (22,7%). Pour les UPI de plus de 10 ans, l'industrie domine les autres branches (45% contre 41,3% pour les commerces et 13,7% pour les services). Au niveau des montants investis par ces entreprises, on remarque que les UPI créées il y a plus de 10 ans ont plus investi que celles créées il y a moins d'un an (respectivement 58,2% contre 15,7% du total investi).

Il y a donc un phénomène de **concentration des investissements chez les entrepreneurs qui ont débuté leur activité depuis plus de 10 ans**. Cette attitude, peu

sensible dans les services, prend une dimension très importante dans les commerces et l'industrie, où respectivement 29,1% et 41,3% des UPI (celles créées il y a plus de 10 ans) ont acheté plus de 64% du capital total de la branche. Les établissements de plus de 10 ans des branches commerces et industries ont investi respectivement 325 200 FCFA et 207 500 FCFA; contre seulement respectivement 30 100 FCFA et 54 200 FCFA pour les UPI de l'année.

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 (41,7%) est moindre par rapport à l'ensemble du capital (54,5%); il est fortement concurrencé par la part des véhicules (15,4%) et de l'outillage (17,3%) et des machines (17,8%). Notons que l'outillage représente plus de 90% de l'investissement réalisé dans la "confection", contre seulement 18% dans les "BTP", plus équipés en machines (76,6%).

Emprunt dans le secteur informel.

Il est ressorti que le secteur informel autofinance la majeure partie du capital accumulé. Cependant, on peut s'interroger sur l'importance du recours à l'emprunt pour financer des usages liés à l'activité (fonds de roulement, besoins de trésorerie, etc.).

En fait, sur l'année, 3,2% des UPI ont emprunté pour un montant de près de 771,2 millions de francs CFA. Le nombre d'entreprises emprunteuses varie peu selon l'activité, de 2,1% dans les services à 4,2% dans les industries, les branches comptant le plus d'emprunteurs (les "industries diverses", la "restauration" et les commerces) dépassant à peine 5%.

Les établissements des "industries diverses" et ceux des "commerces de gros et détail dans magasin" sont les principaux emprunteurs du secteur informel. Ils représentent à eux seuls près de 67% du total emprunté. En moyenne par UPI, l'ensemble des "services divers" a recours au crédit à hauteur de 930 000 FCFA par an, les "transports" pour près de 450 000 FCFA, et les "commerces de gros et détail dans magasin" pour 437 000 FCFA. Les autres branches empruntent peu ou pas du tout.

Tableau 13 : Emprunt dans le secteur informel

BRANCHE	UPI qui empruntent (%)	Montan moyen par UPI qui empruntent (1000 FCFA)	Montant total (millions de FCFA)
Industries:	4,2	126	272,0
Confection	2,6	40	11,9
BTP	1,0	50	4,4
Autres Industries	5,5	145	255,7
Commerces:	2,9	178	398,1
Commerce Détail Hors Magasin	2,9	85	140,2
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	2,8	437	257,9
Services:	2,1	214	101,0
Reparation	0,0	0,0	0,0
Restauration	5,1	57	21,2
Transports	2,0	450	14,0
Autres Services	0,7	930	65,8
TOTAL	3,2	159	771,2

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

Sur les 5 040 UPI qui ont emprunté au cours de l'année, 3 060 ont contracté leurs prêts de façon "informelle" auprès de la famille du chef d'établissement. C'est pour cela que dans la plupart des cas, une entente orale suffit pour acquérir un prêt (près de 40% des cas).

L'emprunt sans contrat est également important (30,2%). L'accord légalement reconnu (sous forme de reconnaissance de dette) représente 24,6% des cas.

Ni les clients, ni même les usuriers n'ont prêté au secteur informel. Seuls les fournisseurs et les institutions de Micro-crédits semblent avoir accordé des crédits aux UPI (essentiellement dans le "*commerce de gros et détail dans magasin*" et dans la "*restauration*"). Aussi, convient-il de relativiser le rôle des fournisseurs et les institutions de Micro-crédits qui n'ont prêté respectivement qu'à 16,1% et à 11,1% des UPI emprunteuses, et à moins de 0,1% de l'ensemble des UPI. La valeur des prêts que ces derniers ont consenti représente 30,6% du total des emprunts. Quant aux UPI qui ont emprunté auprès des associations de producteurs (3,8%) le montant emprunté reste très faible représentant 1% de l'emprunt total. La part des UPI empruntant auprès des banques reste faible en effectif (4,1%), mais relativement importante en valeur (24% du total emprunté).

Ces emprunts sont consacrés en majorité à l'achat de matières premières (37,4% du total emprunté), à l'amélioration des machines ou outillages (14,5%) et à divers usages (41%). Par contre, les UPI n'ont jamais recours à l'emprunt pour payer les salariés, ou pour former de la main-d'oeuvre.

Enfin, près de 83% des UPI emprunteuses déclarent n'avoir rencontré aucun problème de remboursement. Pour celles qui ont eu des difficultés, c'est un échéancier trop serré qui est incriminé, plus que la mauvaise conjoncture.

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 Ouagadougou a atteint 469,3 milliards de FCFA au cours de l'exercice 2000/2001 (décembre 2000/novembre 2001).** Près de 70% de ce montant proviennent des activités commerciales, le secteur industriel et les services ne réalisant que le reste (respectivement 19,2 et 10,2%). 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 ⁽²⁾. **Ainsi, le secteur informel de la capitale a produit pour 215,7 milliards de FCFA de biens et services et a créé 132,2 milliards de FCFA de valeur ajoutée.**

Tableau 14 : Chiffre d'affaires, production et valeur ajoutée du secteur informel à Ouagadougou
(décembre 2000 – novembre 2001; en milliards de FCFA)

BRANCHE	CHIFFRE D'AFFAIRES	PRODUCTION	VALEUR AJOUTEE
Industries:	90,1	90,1	45,0
Confection	5,2	5,2	2,4
BTP	28,5	28,5	21,0
Autres Industries	56,4	56,4	21,6
Commerces:	331,4	77,7	64,3
Commerce Détail Hors Magasin	126,9	28,0	21,1
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	204,5	49,7	43,2
Services:	47,8	47,8	22,9
Reparation	3,0	3,0	1,9
Restauration	26,0	26,0	6,6
Transports	3,7	3,7	1,6
Autres Services	15,1	15,1	12,8
TOTAL	469,3	215,7	132,2

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

La structure de la production et des coûts.

Alors que les commerces informels contribuent pour 70% au chiffre d'affaires total, ils ne représentent que 36% de la production globale et 48,6% de la valeur ajoutée totale du secteur informel.

La décomposition fonctionnelle de la valeur ajoutée par facteur de production montre que la rémunération du travail dépendant (essentiellement salarié) ne dépasse pas 11% et correspond presque uniquement à des salaires directs. Seul, le BTP se distingue des autres branches, avec une masse salariale représentant plus de 28% de la valeur ajoutée. **Ce 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 1,8% de la valeur ajoutée du secteur informel,** principalement sous forme de patente, mais aussi d'impôts locaux, de droits d'enregistrement et

²⁾ La différence entre le chiffre d'affaires et la production provient des produits achetés pour être revendus en l'état.

de bail. Le secteur des "*commerces de gros et détail dans magasin*" est celui qui subit la plus forte ponction de l'administration (4,2% 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 modulé 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 87,4%. Il n'est même jamais inférieur à 82%, quelle que soit la branche considérée, sauf pour le BTP où la part de l'EBE n'atteint que 72% de la valeur ajoutée. 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 15 : 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:	19,2	41,8	34,1	50,0	16,6	0,8	82,6	100
Confection	1,1	2,4	1,8	45,8	11,1	1,1	87,8	100
BTP	6,1	13,2	16,0	73,8	28,2	0,2	71,6	100
Autres Industries	12,0	26,2	16,3	38,3	10,3	1,2	88,5	100
Commerces:	70,6	36,0	48,6	82,7	7,0	3,2	89,8	100
Commerce Détail Hors Magasin	27,0	13,0	16,0	75,5	2,9	1,9	95,2	100
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	43,6	23,0	32,6	86,8	10,5	4,2	85,3	100
Services:	10,2	22,2	17,3	47,9	9,8	0,8	89,4	100
Reparation	0,7	1,4	1,4	61,9	16,1	1,5	82,4	100
Restauration	5,5	12,1	5,0	25,4	10,1	1,8	88,1	100
Transports	0,8	1,7	1,2	42,8	4,1	1,3	94,6	100
Autres Services	3,2	7,0	9,7	85,3	8,8	0,2	91,0	100
TOTAL	100	100	100	61,3	10,8	1,8	87,4	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD. 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 le caractère réduit de l'échelle d'activité dans le secteur informel. La production annuelle se situe autour de 1,44 million de FCFA, tandis que la valeur ajoutée est de l'ordre 880 600 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 commerciales sont celles qui brassent le plus gros volume d'activité. Par contre, elles apparaissent beaucoup plus "petites" lorsqu'on prend en compte le niveau de production. Avec un taux de marge de 27% (marge/coût d'achat des produits achetés en l'état pour la revente), la production moyenne des UPI commerciales est de 75 000 FCFA par mois, pour 107 000 FCFA dans l'ensemble du secteur informel. Enfin, la valeur ajoutée moyenne des UPI commerciales est légèrement inférieure à la moyenne du secteur informel. Du point de vue de la valeur ajoutée, la "*confection*" et le "*commerce de détail hors magasin*" apparaissent comme les parents pauvres du secteur informel.

Tableau 16 : Quelques indicateurs moyens du niveau d'activité des unités de production informelles

BRANCHE	Valeur moyenne en 1000 F CFA/mois				Productivités du travail		Productivité du capital
	Chiffre d'affaires	Production	Valeur Ajoutée	EBE	VA/L1	VA/L2	VA/K
Industries:	119	119	56	46	35 104	171	5,2
Confection	49	49	23	21	16 242	84	1,3
BTP	163	163	117	84	55 057	289	14,6
Autres Industries	131	131	51	45	33 967	159	4,1
Commerces:	354	75	63	57	45 542	179	5,9
Commerce Détail Hors Magasin	188	37	31	30	26 133	109	7,1
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	803	178	149	133	78 624	284	5,4
Services:	194	194	100	90	59 275	247	2,3
Reparation	61	61	40	30	20 502	83	2,2
Restauration	292	292	77	69	39 544	149	1,6
Transports	230	230	103	98	79 576	292	1,1
Autres Services	165	165	140	127	96 665	470	3,8
TOTAL	250	107	66	58	40 547	188	4,5

Source : Enquête 1-2-3 phase 2, 2002, calculs INSD. 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 Francs CFA/travailleur. VA/L2 est exprimée en Francs CFA /heure.

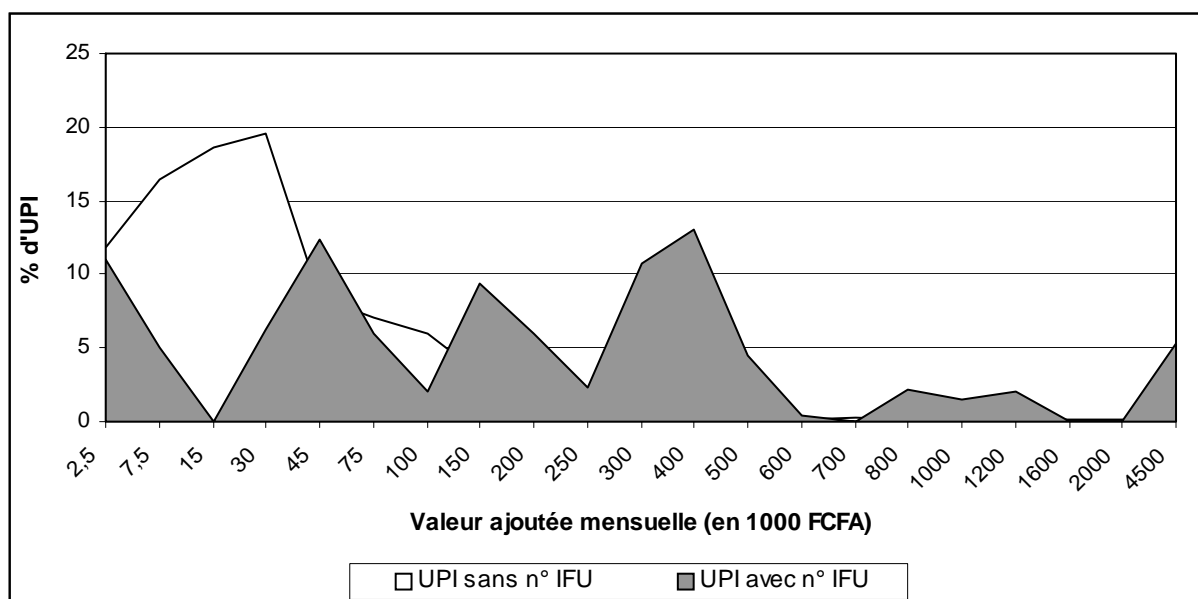
Hétérogénéité interne au secteur informel.

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 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 66 000 FCFA, plus de 74% des UPI ne génèrent pas plus de 50 000 FCFA par mois. Le graphique 2 illustre clairement les inégalités au sein du secteur informel.

Graphique 2 : Distribution des UPI suivant le montant de la valeur ajoutée mensuelle



Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

En second lieu, il convient de distinguer deux types d'UPI : celles qui sont enregistrées, 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 132,2 milliards de valeur ajoutée générée par le secteur informel, 20% est réalisée par les 3 910 UPI qui possèdent un numéro IFU; les 80% restants reviennent aux 162 000 UPI non enregistrées. L'échelle d'activité des UPI enregistrées est de 6 fois supérieure à celle des UPI non enregistrées.

Tableau 17 : Performances comparées des UPI enregistrées et non enregistrées
(valeur mensuelle en milliers de FCFA)

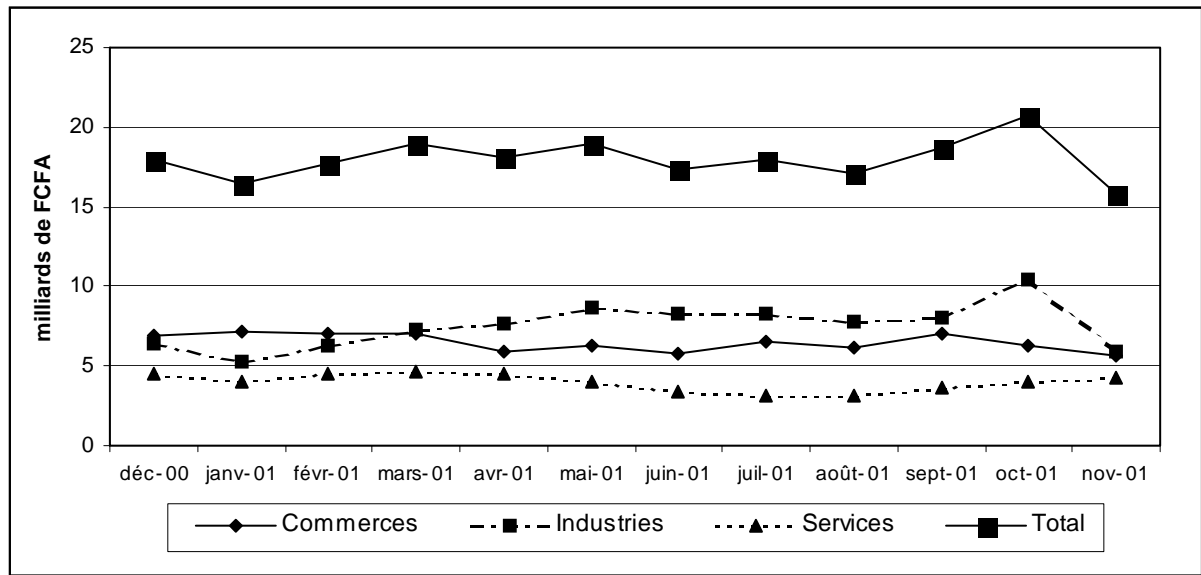
TYPE D'UPI	CHIFFRE D'AFFAIRES		PRODUCTION		VALEUR AJOUTEE		EBE	
	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane
Avec numéro IFU	1 180	417	515	200	352	122	289	63
Sans numéro IFU	225	58	96	30	58	17	52	15
Avec salariés	704	301	410	212	251	91	198	59
Aucun salarié	209	51	80	29	49	16	46	14
Total	250	60	107	32	66	18	58	16

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

Une faible saisonnalité des activités du secteur informel.

L'enquête a permis de mettre en évidence la dynamique mensuelle du rythme d'activité entre décembre 2000 et novembre 2001. On remarque que les UPI connaissent une baisse sensible de leurs activités durant les mois de janvier et août, et une hausse à partir du mois de septembre. Les trois secteurs "industrie", "commerce", "service" sont tous concernés par cette diminution. 50 à 53 % des UPI affirment en effet que leur production atteint le seuil minimum au cours de ces deux mois (cela représente 15,5% de la production annuelle), 8 à 11% 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 au cycle des fêtes de fin d'année, et aussi à la saison des pluies.

Graphique 3 :Saisonnalité des activités du secteur informel
(décembre 2000 – novembre 2001)



Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

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 72% des chefs d'UPI déclarent acheter leurs matières premières chez d'autres informels, et plus de 69% auprès de commerces informels. Cette proportion dépasse même 81% dans et la "confection" et la "restauration". 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 les "transports" et les "services divers"), la proportion d'UPI qui dépend du secteur formel 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 très faible, et concerne exclusivement quelques commerçants informels de gros et détails. En termes de montant, ce poids n'est que de 7,7%.

En pourcentage du total des consommations intermédiaires, la hiérarchie par type de fournisseurs est conservée, même si le poids relatif du secteur moderne s'accroît, dans la mesure où les établissements informels les plus importants sont aussi ceux qui sont le plus liés au secteur formel. **Environ 52% des intrants proviennent du secteur informel, et 24,1% du secteur privé formel**. Les branches informelles les plus dépendantes du secteur formel sont les "transports" (96,4% des intrants) et le "BTP" (83,3%).

Tableau 18 : Origine des matières premières consommées par le secteur informel
(en % de la valeur totale des intrants)

BRANCHE	SECTEUR D'ORIGINE							
	Public	Formel non commercial	Formel commercial	Informel non commercial	Informel commercial	Ménage	Import	Total
Industries:	0,7	0,7	19,7	4,7	63,6	10,6	0,0	100
Confection	2,1	4,1	0,1	0,1	89,4	4,2	0,0	100
BTP	0,0	0,0	83,3	1,2	7,4	8,1	0,0	100
Autres Industries	0,6	0,4	13,0	5,7	68,5	11,8	0,0	100
Commerces:	3,4	1,2	24,3	2,0	45,4	14,0	9,7	100
Commerce Détail Hors Magasin	7,9	2,8	12,1	4,4	54,7	8,1	10,0	100
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	0,0	0,0	33,4	0,1	38,6	18,4	9,5	100
Services:	0,6	2,2	11,7	3,0	77,7	4,8	0,0	100
Reparation	0,0	1,5	12,4	0,0	69,1	17,0	0,0	100
Restauration	0,2	2,5	10,2	3,1	79,2	4,8	0,0	100
Transports	0,0	0,0	95,1	0,0	0,2	4,7	0,0	100
Autres Services	5,0	0,0	2,0	3,9	86,6	2,4	0,1	100
TOTAL	2,9	1,2	22,9	2,3	49,6	13,1	8,0	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

Si le secteur informel n'importe pas directement, cela ne signifie pas pour autant qu'il ne commercialise pas de produits étrangers. 17,1% des UPI vendent des produits étrangers, et leur chiffre d'affaires représente 38,7% du chiffre d'affaires total du secteur informel. **Le commerce informel est un des principaux vecteurs de diffusion des produits étrangers.** La branche "*commerces de gros et détail dans magasin*" est la plus concernée. Plus de 46% des UPI de cette branche vendent des produits étrangers.

Tableau 19 : 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 (PED)	80,9	63,4
- UEMOA		58,1
- Autre Afrique		18,5
- Autres PED		4,3
Pays développés	19,1	36,6
- France		3,5
- Autres pays développés		15,6
TOTAL	100	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

L'origine de production des produits étrangers nous donne un indice de la forte pénétration des produits des pays de l'UEMOA, vendus par le secteur informel aux ménages de Ouagadougou. La France est parmi les derniers fournisseurs de produits étrangers, 3,5% des unités informelles commercialisant des produits étrangers mettent sur le marché des biens en provenance de ce pays. Ces UPI ne représentent que 4,1% du chiffre d'affaires des UPI vendant des produits étrangers. On peut noter la part non négligeable des autres pays d'Afrique : plus de 18% des UPI vendant des produits étrangers commercialisent des produits de ces pays.

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 83 % des chefs d'UPI déclarent que le gros de leur clientèle est formé par les ménages. Cette proportion n'est jamais inférieure à 64% quelle que soit la branche considérée, sauf pour les transports (47,3%) pour lesquels les clients proviennent de l'informel et du formel commercial.

Lorsque les ménages n'apparaissent pas comme les principaux clients, ce sont les entreprises informelles commerciales (21,3%) 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 4,3% des chefs d'UPI déclarent vendre leurs produits au secteur formel.

Enfin, **le secteur informel est presque exclusivement tourné vers le marché intérieur** puisque seulement 0,2% des UPI exportent leurs produits. Il s'agit de quelques UPI de la branche des "*industries diverses*".

L'enquête permet de **quantifier** l'importance de chaque composante de la demande adressée au secteur informel. Au total, 70,4% du chiffre d'affaires réalisé par le secteur informel provient des ménages et 21,2% des commerces informels. Ce résultat provient du fait que 27,4% des ventes informelles des commerces sont destinées à d'autres commerces informels (dont 31,4% des commerces de gros et détails dans magasin). Les consommations intermédiaires du secteur formel de production en provenance du secteur informel ne comptent que pour 2,2% du chiffre d'affaires total de ce dernier.

Seules trois branches se démarquent du schéma de quasi-exclusivité de la consommation finale des ménages. Il s'agit des "*confections*" et des "*commerces de gros et détails dans magasin*" que nous venons de mentionner en direction des autres commerces informels (25,4% et 31,4% respectivement), des "*transports*", du "*BTP*" et "*services divers*" en direction du secteur public (27,1%, 30,9% et 47,7% respectivement du chiffre d'affaires total). L'autoconsommation des produits, soit par le chef d'UPI, soit par l'UPI est inexistante.

Tableau 20 : Destination du chiffre d'affaires du secteur informel
(en % du chiffre d'affaires)

BRANCHE	SECTEUR DEMANDE								
	Public	Formel non commercial	Formel commercial	Informel non commercial	Informel commercial	Ménage	Export	Stock	Total
Industries:	8,9	4,4	1,8	0,2	8,7	75,5	0,5	0,0	100
Confection	0,0	0,0	0,0	0,1	25,4	74,5	0,0	0,0	100
BTP	30,9	1,6	1,6	0,9	0,0	65,0	0,0	0,0	100
Autres Industries	2,8	6,0	2,0	0,0	9,3	79,1	0,8	0,0	100
Commerces:	1,7	1,2	0,3	0,9	27,4	68,5	0,0	0,0	100
Commerce Détail Hors Magasin	0,0	0,0	0,0	0,0	21,0	79,0	0,0	0,0	100
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	2,8	1,9	0,5	1,4	31,4	62,0	0,0	0,0	100
Services:	20,4	1,3	0,2	1,3	1,3	75,2	0,0	0,3	100
Reparation	2,3	0,0	1,1	0,0	9,4	87,2	0,0	0,0	100
Restauration	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	99,4	0,0	0,6	100
Transports	27,1	1,5	1,1	0,2	2,7	67,4	0,0	0,0	100
Autres Services	47,7	3,2	0,0	3,5	1,5	44,1	0,0	0,0	100
TOTAL	5,1	1,8	0,5	0,8	21,2	70,4	0,1	0,1	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

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. A peine 7% des UPI entrent directement et principalement en compétition avec les grandes entreprises du secteur formel. Entre 60 et 80% de chacun des trois secteurs "*services*", "*industries*", "*commerces*" estiment que leurs principaux concurrents sont des UPI.

Tableau 21 : Origine de la concurrence subie par le secteur informel
(en % des UPI)

BRANCHE	SECTEUR D'ORIGINE					
	Formel non commercial	Formel commercial	Informel non commercial	Informel commercial	Ménage	Total
Industries:	3,7	5,0	28,1	38,6	24,6	100
Confection	2,0	8,8	33,5	38,3	17,4	100
BTP	8,7	8,4	46,2	27,5	9,2	100
Autres Industries	2,9	2,8	21,4	41,6	31,3	100
Commerces:	1,1	3,2	3,5	76,0	16,3	100
Commerce Détail Hors Magasin	1,0	1,6	2,0	76,5	18,9	100
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	1,4	7,7	7,5	74,4	9,0	100
Services:	5,0	5,3	30,4	39,0	20,4	100
Reparation	14,5	12,0	36,5	30,7	6,3	100
Restauration	0,7	0,0	21,9	55,6	21,8	100
Transports	3,9	0,0	49,2	29,9	17,0	100
Autres Services	4,7	7,5	31,4	30,9	25,5	100
TOTAL	2,6	4,1	16,0	57,6	19,7	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

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. Seule le "*BTP*" et la "*réparation*" rapportent la concurrence des grands établissements du secteur formel et dans une proportion d'environ 17% à 27%. 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.

Dans le commerce et le transport, 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. A peine 8% des UPI concurrencées par le secteur moderne déclarent avoir des prix supérieurs. Ce sont surtout les établissements industriels ("*BTP*", "*confection*", "*autres industries*") qui font jouer les prix pour lutter contre les établissements modernes avec plus de 73% d'UPI (dans chacune des branches industrielles) pratiquant des prix plus faibles que leurs homologues formels.

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 commerce, en particulier dans la branche "*commerce de détail hors magasin*", et dans une moindre mesure dans l'"*industrie*" et les services. Dans la "*confection*", la "*réparation*" et le "*BTP*", les chefs d'UPI évoquent aussi le faible coût du travail, relativement au secteur formel, pour justifier le bas niveau des prix.

Globalement, les variables coûts ne constituent pas un facteur déterminant dans la formation des prix. 35% 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 10% des UPI avouent une qualité inférieure de leurs produits par rapport au secteur formel. Il s'agit notamment de la branche "*transports*".

Le mode de formation des prix dans le secteur informel se caractérise par les deux composantes suivantes : fixation de taux de marge et marchandage avec les clients. Au niveau agrégé, 36,2% des UPI déclarent établir leurs prix suivant un taux de marge fixe, 27,6% d'entre elles marchandent avec leurs clients, et 19,5% 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 la "*confection*", le "*BTP*" la "*réparation*" et les "*autres services*", 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*", la "*restauration*" et les "*autres industries*", la fixation d'un taux de marge constant sur les prix de revient domine.
- Au niveau des "*transports*", la fixation des prix suivant le prix officiel ou par entente entre transporteurs apparaît dominant. Cependant, l'Etat n'intervenant pas directement dans la fixation des tarifs des transports (au moment de l'enquête, il n'y avait pas de transports publics dans la ville de Ouagadougou, la société ayant fait faillite), la fixation suivant le prix officiel peut être assimilé à l'entente entre transporteurs (ce sont les syndicats de transporteurs qui fixent leurs tarifs).

On compte 12,4% des UPI qui déclarent être soumises à des "prix officiels". Il faut voir dans cet état de fait le résultat de la politique de désengagement de l'Etat, et de libéralisation des marchés. Enfin, l'entente entre producteurs pour accorder un prix commun ne concerne que 1,3% des UPI, et seule la branche "*transports*" est véritablement concernée (à raison de 25% des transporteurs informels). L'atomisation et le faible niveau d'organisation des producteurs informels expliquent l'inexistence d'accords dans la branche pour fixer les prix.

Tableau 22 : 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:	34,3	33,5	21,8	7,5	0,8	2,1	100
Confection	25,4	43,2	21,6	6,6	1,7	1,5	100
BTP	7,9	89,9	1,2	0,0	0,0	1,0	100
Autres Industries	44,4	15,1	27,5	9,8	0,6	2,6	100
Commerces:	40,6	22,2	16,8	16,6	0,6	3,2	100
Commerce Détail Hors Magasin	42,0	19,1	18,0	16,4	0,8	3,7	100
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	36,8	30,8	13,5	17,2	0	1,8	100
Services:	25,7	32,2	23,9	9,1	4,9	4,2	100
Reparation	14,9	66,2	5,4	8,0	0,0	2,9	100
Restauration	46,8	0,0	33,2	10,8	7,6	1,6	100
Transports	13,5	18,6	10,6	32,4	24,9	0,0	100
Autres Services	14,9	45,7	26,1	4,5	1,5	7,3	100
TOTAL	36,2	27,6	19,5	12,4	1,3	3,0	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

V.- LE SECTEUR INFORMEL ET L'ETAT

La nature des relations du secteur informel avec l'Etat est au coeur 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 constituent 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 numéro IFU, 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 à Ouagadougou. Nous avons identifié, en dehors du numéro IFU, 5 registres sur lesquels les unités informelles étaient susceptibles d'être inscrites : le numero statistique, le registre du commerce, la patente, la carte d'opérateur économique et enfin l'organisme de sécurité sociale (la CNSS). Cependant, il faut préciser qu'au niveau du numero statistique, sa possession n'est pas une obligation même pour les entreprises formelles au Burkina Faso.

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 avec 24% d'unités informelles inscrites. Pour les quatre autres registres, la proportion d'unités affiliées est inférieure à 4%, avec même seulement 0,2% pour la CNSS. 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 n'est que de 1,7%.

En fait, **75,4% des UPI sont totalement inconnues des services publics**, c'est à dire qu'elles ne possèdent ni numéro IFU, ni numéro statistique, ni carte d'opérateur économique, qu'elles ne sont enregistrées ni au Registre du commerce, ni à la CNSS, et qu'elles ne paient pas la patente. C'est l'industrie informelle qui se situe le plus en marge des régulations publiques. Plus de 8 établissements sur 10 n'ont aucun des cinq types de registres mentionnés ci-dessus. Le taux atteint même 91% dans le "*BTP*". Seul le secteur des "*commerces de gros et*

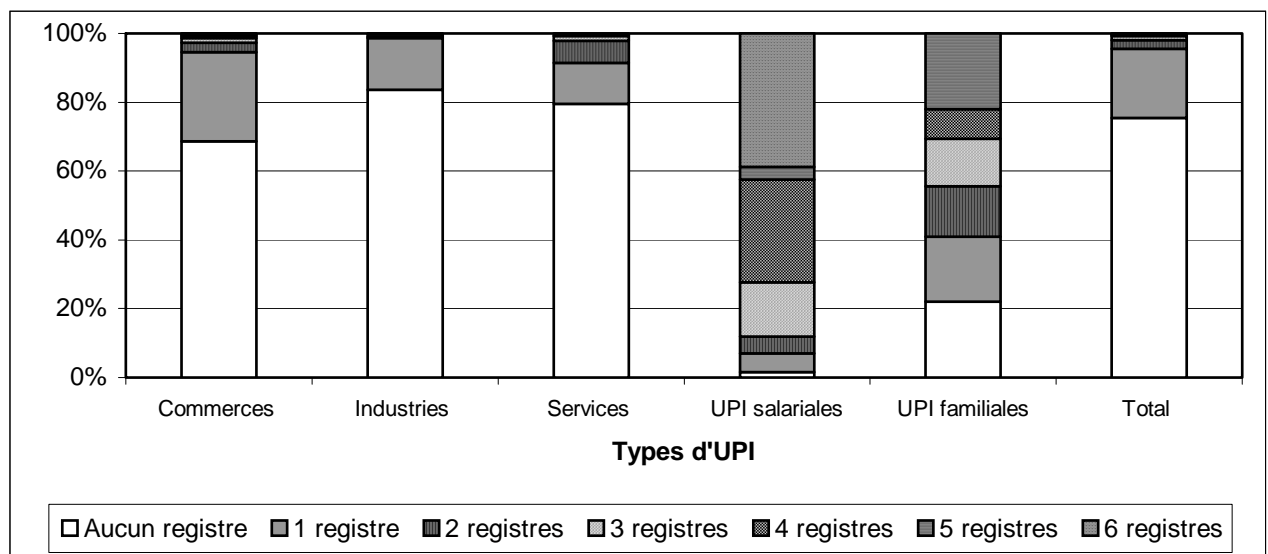
détail dans magasin" se démarque fortement sur ce point, puisque 36,6% des UPI n'ont aucun lien avec l'Etat, et 60,2% paient leur patente.

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 il est probable qu'elle échappe totalement 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 entre le taux d'enregistrement et la date de création des UPI**. Pour les établissements créés il y a plus de 10 ans (avant 1992), 69% ne sont pas enregistrés. Pour ceux qui ont vu le jour depuis 2001, près de 89% ne sont pas enregistrés.

Par ailleurs, quand une UPI a décidé de réaliser des démarches pour accéder à la légalité, elle ne le fait que partiellement. Ainsi, **moins de 0,6% des UPI sont connues à la fois du fisc (numéro IFU), des Contributions Directes (carte d'opérateur économique) et de la Chambre de Commerce (registre du commerce)**. 2,8% sont enregistrées dans une seule de ces trois institutions et 1,5% dans deux des trois.

Graphique 4 : Nombre de registres par branche et par type d'UPI



Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

Le numéro IFU conditionne l'accès aux autres types de registres. En général, lorsqu'un établissement informel possède un numéro IFU, il est aussi enregistré ailleurs, même si c'est de façon incomplète. Ainsi 2,6% des UPI possèdent un numéro IFU. Chez ces UPI, 69,2% sont inscrits au registre du commerce et 89,7% paient la patente. Ces chiffres sont respectivement de 1,7% et 22,1% pour les UPI dépourvues de numéro IFU.

Finalement, 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.

Tableau 23 : Les raisons du non enregistrement des unités de production informelles

Type de registres	Taux d'enregistrement	Raisons du non enregistrement							Total
		Trop cher	Démarches trop compliquées	Ne veut pas collaborer avec l'Etat	Non obligatoire	Ne sait pas s'il faut s'inscrire	En cours d'inscription	Autres raisons	
Numéro IFU	2,6								
Numéro statistique	0,6	8,6	2,2	0,2	37,0	43,1	1,0	7,9	100
Patente	24,0	19,8	1,0	1,2	38,4	22,6	0,9	16,1	100
Carte d'opérateur économique	1,8	9,4	1,6	0,2	51,0	29,5	1,1	7,2	100
Registre du commerce	3,4	12,7	2,8	0,4	39,4	33,6	1,2	9,9	100
CNSS	0,2	9,8	1,7	0,2	48,7	30,0	1,0	8,6	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD. . CNSS: Caisse Nationale de Sécurité Sociale. Les raisons du non enregistrement n'ont pas été collectées pour le numéro IFU.

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 payent la patente.**

Les raisons du non enregistrement.

On a souvent prétendu que l'informalité provenait d'un excès de régulations 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 de Ouagadougou. Quel que soit le type de registres considérés, **entre 60% et 80% 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 2% des UPI**. Entre 1% et 3% des UPI estiment que les démarches à entreprendre sont trop compliquées. Enfin, le coût monétaire associé à l'enregistrement n'est invoqué sensiblement que pour le registre du commerce et la patente, et encore seulement pour 12,7% et 20% respectivement 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 inhibante. 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).

Le secteur informel et la Sécurité sociale

On sait déjà que l'inscription à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale est quasi-inexistante chez les informels (0,2% des UPI). La principale raison avancée à ce non enregistrement est qu'elle est non obligatoire pour l'exercice de leurs activités (plus de 48% des UPI). Il convient ainsi de s'interroger sur la notion de sécurité sociale chez les opérateurs informels dans la mesure où leurs activités comportent tous les risques possibles, non pris en

charge ni par eux-mêmes, ni par les organismes de sécurité sociale ou d'assurance. Ces risques sont entre autres les accidents de travail, les maladies professionnelles, les décès, la question des retraites, etc.

74,3% des UPI affirment ne pas savoir ce que c'est que la Sécurité Sociale. Quant à leur connaissance de la structure chargée de la Sécurité Sociale (CNSS), les opérateurs informels sont près de 32% à le reconnaître. Et parmi les UPI qui connaissent la CNSS, si 41,5% sont satisfaits de son fonctionnement actuel, près de 46% restent sans opinion. Le reste, les non satisfaits, avancent des raisons diverses telles que la couverture limitée de la population, des prestations insuffisantes et la complexité des prises en charge.

Cependant, près de 53% des opérateurs informels restent favorables à la création d'un système de cotisation sociale et de protection avec un statut public (pour 82% des UPI favorables). Cela pourrait avoir comme atouts majeurs de pouvoir assurer les bénéficiaires en cas d'incapacité de travail (selon 46% des UPI), de garantir leur retraite (33% des UPI) et dans une moindre mesure d'assurer la famille en cas de décès prématuré.

Pour s'enregistrer auprès d'un tel système de sécurité sociale, les opérateurs informels aimeraient cotiser en moyenne 1 166 FCFA par mois. De façon précise, on peut noter que près de 76% souhaiteraient cotiser moins de 1 000 FCFA par mois.

Les risques que les opérateurs informels aimeraient voir couvrir par un tel système sont par ordre de priorité : la vieillesse, l'accident de travail, l'invalidité, la maladie professionnelle, le décès, l'allocation familiale et la maternité.

Par ailleurs, comme au niveau de la CNSS, on note que seules 0,7% des UPI (environ 1023) ont souscrit à une assurance auprès d'une société privée pour la couverture des risques de métier. Les assurances souscrites dans ce cas sont l'assurance maladie/ accident du travail (pour 56% d'entre eux), l'assurance tous risques (24%) et l'assurance vie (23%).

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, **seulement 5% des chefs d'UPI déclarent avoir connu des problèmes avec les agents de l'Etat au cours de l'année écoulée.** La branche la plus touchée par ces frictions avec les agents publics est celle des "*transports*". Mais même dans ce cas, à peine 4% se plaignent d'avoir eu maille à partir avec l'autorité publique.

Pour la minorité des établissements informels qui ont eu un différend avec l'Etat, **l'objet du litige est dans 73% des cas un problème concernant les impôts et la patente.** Par contre, le contentieux à propos de l'emplacement de l'activité est rarement invoqué, puisqu'il ne touche que 7,5% des UPI qui déclarent avoir eu des problèmes avec l'Etat, mais seulement 0,3% de l'ensemble des UPI que compte la capitale.

Lorsqu'un litige survient, le différend se règle par le paiement d'une amende dans 52,8% des cas. **Le paiement d'un "cadeau", symptôme du phénomène de la corruption, représente le mode de règlement du conflit pour 11,6% des chefs d'UPI interpellés par les agents de l'Etat.** Environ 880 établissements déclarent avoir été touchés au cours de l'année.

Non seulement, très peu d'UPI ont été importunées par l'Etat, et encore moins ont dû payer des amendes ou des cadeaux, mais en plus les montants déboursés sont faibles. Ainsi le montant moyen des amendes, pour les rares UPI qui en ont payées est de 9 512 FCFA sur l'année, tandis que le montant des "cadeaux" atteint 9 771 FCFA. Si on rapporte ces chiffres à l'ensemble du secteur informel, les amendes auront été de 410 FCFA par UPI au cours de l'année passée, et les "cadeaux" n'ont pas excédé 192 FCFA.

Au niveau des amendes, ce sont les "services divers", les "commerces de gros et détails dans magasin", la "restauration" et le "BTP" qui paient le plus cher. Au niveau des "cadeaux", "commerces de gros et détails dans magasin" et les "transports" dominent.

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, les détournements de fonds publics associés à **la corruption envers le secteur informel représentent un manque à gagner dérisoire pour les finances publiques**, que l'on peut chiffrer à 29 millions de FCFA, essentiellement versé par les commerçants (93% du total).

Tableau 24 : Le secteur informel et l'Etat : 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 F CFA/an)	
	OUI	Amendes	"Cadeaux"	Autres	Total	Amendes	"Cadeaux"
Industries:	5,9	46,9	1,1	52,0	100	3 616	0
Confection	7,3	2,6	0,0	97,4	100	520	0
BTP	4,9	80,5	0,0	19,5	100	14 588	0
Autres Industries	5,6	59,4	1,8	38,8	100	2 906	0
Commerces:	4,2	52,0	22,9	25,1	100	14 137	25 128
Commerce Détail Hors Magasin	3,4	51,7	13,5	34,8	100	9 103	430
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	6,5	52,4	36,5	11,1	100	20 873	57 047
Services:	5,6	76,7	5,7	17,6	100	13 550	4 008
Reparation	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0	0
Restauration	8,9	74,5	0,0	25,5	100	11 092	0
Transports	19,2	57,6	31,9	10,5	100	7 153	13 259
Autres Services	3,1	68,8	0,0	31,2	100	24 083	0
TOTAL	5,0	52,8	11,6	35,6	100	9 512	9 771

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD. Le montant des amendes et des cadeaux est calculé pour ceux qui ont effectivement payé. La catégorie "autres" pour les litiges correspondent dans 80% des cas au déménagement d'activités exercées sur la voie publique.

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 de Ouagadougou n'est pas harcelé par des fonctionnaires peu délicats qui utiliseraient leur position professionnelle pour obtenir illégalement des compléments de revenus.

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 pas 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 de 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 à Ouagadougou, on mentionnera le fait que moins de 7% des chefs d'UPI déclarent avoir eu des problèmes liés à l'excès de réglementation, d'impôts ou de taxes. 0,6% voient dans l'Etat la principale source risquant de faire disparaître leur établissement, et 0,5% considèrent qu'il nuit au développement de leur activité. Dans l'ensemble, ce sont les "*commerces de gros et détail dans magasin*" et les "*transports*" qui entretiennent les relations les plus conflictuelles avec l'Etat.

Tableau 25 : L'Etat ne menace pas les activités informelles

BRANCHE	Problèmes avec l'Etat	Pour votre établissement, l'excès de réglementation, d'impôts ou de taxes:		
	OUI	est une difficulté	menace de le faire disparaître	l'empêche de se développer
Industries:	5,9	4,9	0,3	0,3
Confection	7,3	6,9	0,0	0,0
BTP	4,9	3,6	1,8	1,8
Autres Industries	5,6	4,5	0,0	0,0
Commerces:	4,2	8,2	0,8	0,6
Commerce Détail Hors Magasin	3,4	5,7	0,0	0,5
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	6,5	15,0	2,8	0,8
Services:	5,6	7,5	0,7	0,7
Reparation	0,0	11,5	0,0	0,0
Restauration	8,9	10,4	0,9	0,0
Transports	19,2	13,2	5,1	6,4
Autres Services	3,1	2,8	0,0	0,6
TOTAL	5,0	6,9	0,6	0,5

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

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, 36% des UPI sont prêtes à enregistrer leur établissement auprès de l'administration. Les plus favorables à la réintégration dans la légalité sont les UPI salariales, plus de 63% se disant disposés à accepter le cadre légal. Un nombre plus élevé d'établissements accepterait aussi de payer l'impôt sur les bénéfices.

En fait, les UPI qui ne sont pas du tout enregistrées sont les plus réfractaires à une collaboration avec la puissance publique. Ainsi, près de 93% des établissements possédant un numéro IFU sont disposés à suivre l'ensemble des procédures légales d'enregistrement, et la même proportion accepterait également de payer un impôt sur les bénéfices. Par contre, ces proportions ne sont que de 34,3% et 46,7% (respectivement) chez celles qui n'ont pas de numéro IFU. Cela signifie que lorsque des démarches de légalisation 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 leur opinion concernant la simplification des procédures administratives. Près de 46% des UPI sont favorables au principe du "**guichet unique**" pour simplifier les démarches d'enregistrement. Si l'on y ajoute ceux qui ne savent pas de quoi il retourne et pourraient se laisser convaincre par une politique active de communication, il ne reste que 8% des UPI pour refuser cette modalité de légalisation.

Tableau 26 : 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 les bénéfices	Pour simplifier les démarches d'enregistrement seriez-vous favorable au principe du guichet unique?			
			Oui	Non	Ne sait pas	Total
Industries:	36,5	46,4	45,6	7,4	47,0	100
Confection	39,3	45,1	46,3	4,9	48,8	100
BTP	67,7	64,3	67,6	5,5	26,9	100
Autres Industries	27,2	42,0	39,5	8,8	51,7	100
Commerces:	32,6	46,6	42,2	8,6	49,2	100
Commerce Détail Hors Magasin	22,1	36,0	35,0	8,0	57,0	100
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	61,3	75,3	61,3	10,1	28,6	100
Services:	45,7	55,0	57,4	7,1	35,5	100
Reparation	65,3	70,4	67,1	6,3	26,7	100
Restauration	49,7	65,4	54,5	4,1	41,4	100
Transports	41,9	36,0	62,6	0,0	37,4	100
Autres Services	35,6	44,1	55,0	10,7	34,2	100
TOTAL	35,9	47,8	45,6	8,0	46,4	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

Une fiscalité simplifiée pour le secteur informel.

En fait, du point de vue de l'Etat, la législation 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.

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 48% 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 83,4% des UPI, tandis que 2,2% la rejettent**. En second lieu, la périodicité annuelle du recouvrement de l'impôt est plébiscitée par plus de 61,4% des opérateurs informels. 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 2 545 FCFA par mois serait approprié. Il convient de noter l'étonnante homogénéité de l'impôt moyen désiré en fonction des branches d'activité.

Cette somme paraît dérisoire, aussi bien dans l'absolu que rapportée au chiffre d'affaires du secteur, puisqu'elle ne représente qu'un taux de pression fiscale de 0,5%. Malgré tout, cette déclaration spontanée conduit à un montant de l'ordre 2,2 milliards de francs CFA par an pour l'ensemble de l'agglomération de Ouagadougou. En fait, ce qu'il faut retenir de ces résultats, ce n'est pas tant un taux d'imposition souhaitable que la volonté des opérateurs de contribuer à l'effort fiscal du pays.

Tableau 27 : Le secteur informel et l'instauration d'un impôt synthétique

BRANCHE	Etes-vous favorable à la mise en place d'un impôt synthétique sur votre activité?				Avec quelle périodicité de recouvrement				Combien seriez-vous prêt à payer?
	Oui	Non	Ne sait pas	Total	Annuelle	Trimestrielle	Mensuelle	Jour, semaine	en FCFA/mois
Industries:	81,4	2,5	16,1	100	58,9	8,2	30,8	2,1	2 417
Confection	81,1	3,7	15,2	100	69,4	5,1	24,5	1,0	1 537
BTP	89,2	0,0	10,8	100	58,6	7,8	33,6	0,0	3 513
Autres Industries	78,4	3,0	18,6	100	55,0	9,5	32,0	3,5	2 322
Commerces:	82,0	2,1	15,9	100	60,0	7,7	27,2	5,4	2 531
Commerce Détail Hors Magasin	79,6	2,5	17,9	100	51,7	4,0	36,1	8,2	1 506
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	85,2	1,5	13,4	100	71,0	12,7	15,5	1,0	3 869
Services:	92,0	1,4	9,5	100	70,8	10,3	16,4	2,5	2 839
Reparation	100	0,0	0,0	100	70,5	21,5	3,5	4,5	2 078
Restauration	94,4	1,4	4,2	100	71,0	4,2	24,8	0,0	2 793
Transports	61,0	3,5	35,5	100	56,3	20,6	23,1	0,0	3 778
Autres Services	89,0	2,8	8,2	100	72,6	9,2	13,8	4,4	3 212
TOTAL	83,4	2,2	14,4	100	61,4	8,3	26,6	3,7	2 545

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

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. On remarque que l'indécision domine, même si 33,1% optent pour l'administration centrale et 24,1% choisissent la commune.

Si les opérateurs informels ne savent pas à quelle institution devrait revenir l'impôt, ils ont par contre une idée arrêtée du type d'usage qu'ils souhaitent voir affecter à leur contribution. Parmi les six options proposées, une seule domine largement les autres. Ainsi, près de 70% privilégient les dépenses sociales de base, dans la santé et l'éducation. L'option des investissements en infrastructures (routes, marché, adduction, etc.) et des programmes d'appui aux micro-entreprises est retenue par 12,3% des UPI (chaque option). Quant au paiement des salaires des fonctionnaires et des coûts de fonctionnement de l'administration ils n'obtiennent que 0,5% et 0,1% des suffrages.

Tableau 28 : L'impôt synthétique : pour qui et pour quoi faire ?

BRANCHE	A quelle institution doit revenir l'impôt?			A quoi devrait servir cet impôt?				
	Administration centrale	Commune	Ne sait pas	Education, Santé	Infrastructure (routes, marchés)	Appui aux micro-entreprises	Autres	Total
Industries:	32,1	25,0	42,9	73,0	12,0	11,5	3,5	100
Confection	30,2	23,3	46,5	79,5	8,9	10,9	0,7	100
BTP	36,9	38,0	25,1	55,1	18,0	23,8	3,1	100
Autres Industries	31,5	22,1	46,4	75,5	11,5	8,4	4,6	100
Commerces:	32,6	21,7	45,7	66,6	14,5	12,4	6,5	100
Commerce Détail Hors Magasin	27,5	22,6	49,9	66,9	14,7	11,9	6,5	100
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	46,2	19,5	34,3	65,9	13,7	14,0	6,4	100
Services:	37,6	30,0	32,4	74,4	5,2	14,0	6,4	100
Reparation	60,9	17,0	22,1	60,7	1,9	31,6	5,8	100
Restauration	34,3	31,1	34,6	77,7	7,7	7,9	6,7	100
Transports	53,5	14,4	32,1	74,4	12,1	9,8	3,7	100
Autres Services	29,1	36,5	34,4	76,9	3,5	12,7	6,9	100
TOTAL	33,1	24,1	42,8	69,9	12,3	12,3	5,5	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

Finalement, la formalisation de l'informel, qui passerait aussi par une fiscalisation du secteur, doit se concevoir comme la mise en place d'un nouveau contrat avec l'Etat, avec pour maîtres mots : simplification, concertation, transparence et efficacité.

Economie de marché et intervention publique

En fait, le secteur informel semble avoir parfaitement intégré les fondements de l'économie de marché. La concurrence acharnée que se livrent les producteurs informels est non seulement une réalité objective, mais elle est même revendiquée par l'immense majorité. Ainsi, lorsqu'on les interroge sur la meilleure façon de déterminer les prix dans leur secteur, 66,8% mettent en avant les mécanismes de l'offre et de la demande. 25,1% seraient favorables à une intervention au niveau des associations professionnelles, tandis que 8,1% voudraient que l'Etat fixe directement les prix.

Il est à noter que ce souhait correspond bien au mode de formation des prix en vigueur sur les marchés. 12,4% des UPI déclarent que leurs prix sont imposés par la puissance publique. Si environ 36,2% adoptent un comportement de marge fixe sur le prix de revient, près de 47,1% sont directement guidés par les lois du marché (27,6% à travers le marchandage avec leurs clients, et 19,5% en s'ajustant au prix des concurrents). En revanche, la négociation des prix par les organismes professionnels, peu pratiquée à l'heure actuelle, est appelée à jouer un rôle plus important à l'avenir. Seulement 1,3% des UPI affirment y être soumises, alors que 25,1% en prônent la mise en place. Ce résultat est le reflet du faible niveau d'organisation des producteurs informels.

Si les principes de base de la libéralisation sont à la fois effectifs et largement acceptés, cela n'empêche pas les UPI de solliciter de l'Etat une fonction d'appui à leur égard. 94,4% souhaitent que soient mis en place des programmes de soutien et de promotion à leur égard,

que ce soit en matière d'accès au crédit, de formation technique, d'assistance à la gestion ou encore pour obtenir des approvisionnements ou des machines, pour résoudre les difficultés éventuelles qu'elles rencontrent actuellement.

Tableau 29 : Pour une intervention ciblée de l'Etat

BRANCHE	Souhaite être aidé	Prix fixé actuellement par l'Etat	Mode de fixation des prix:			
			Etat	Association professionnelle	Offre et demande	Total
Industries:	95,8	7,5	8,5	28,8	62,7	100
Confection	98,9	6,6	9,7	37,2	53,1	100
BTP	100,0	0,0	18,1	19,3	62,6	100
Autres Industries	93,6	9,8	5,6	28,3	66,1	100
Commerces:	93,3	16,6	7,0	23,5	69,5	100
Commerce Détail Hors Magasin	91,7	16,4	8,0	22,4	69,6	100
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	97,4	17,2	4,4	26,5	69,1	100
Services:	95,0	9,1	10,9	22,2	66,9	100
Reparation	100	8,0	0,0	22,9	77,1	100
Restauration	94,8	10,8	16,1	12,8	71,1	100
Transports	100	32,4	31,8	41,3	26,9	100
Autres Services	92,4	4,5	7,8	26,0	66,2	100
TOTAL	94,4	12,4	8,1	25,1	66,8	100

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD.

VII.- PROBLEMES ET PERSPECTIVES

La faiblesse des débouchés ...

Près de 97% des chefs d'unités de production informelles déclarent rencontrer des difficultés dans l'exercice de leur activité. Ce résultat est un indice de la forte dégradation de la situation des unités informelles. De plus, ce sont les établissements appartenant à la frange supérieure du secteur informel (chiffre d'affaires élevé, employant des salariés et disposant de locaux appropriés) qui se plaignent le plus des conditions d'activité en vigueur.

Ces difficultés sont avant tout liées au problème d'écoulement de la production, contraint aussi bien du côté de la demande ("*manque de clientèle*") que du côté de l'offre ("*excès de concurrence*"). 76% des unités informelles ont des problèmes de débouchés, 70,3% souffrent d'une concurrence excessive, et 50,3% ont difficilement accès au crédit.

Il apparaît donc que les conditions macro-économiques en vigueur, plus que des dysfonctionnements localisés sur certains marchés (pénuries, environnement institutionnel, etc.), constituent le premier facteur de blocage du secteur informel. Alors que le manque de clientèle la concurrence affectent les différents secteurs avec la même intensité, la difficulté d'accès au crédit pèse beaucoup plus fortement sur les industries.

... 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, près de 91% des établissements considèrent encourir un risque de disparition si les tendances actuelles perdurent. Le risque de disparition est dans près de 51% des cas le résultat de l'insuffisance de la demande.

Tableau 30 :Principales difficultés rencontrées par le secteur informel
(classées par ordre d'importance décroissante)

%	Total	Industrie	Commerce	Service
1. Manque de clientèle	76,0	78,4	77,1	67,1
2. Excès de concurrence	70,3	70,1	72,9	61,8
3. Difficulté d'accès au crédit	50,3	54,5	48,5	46,4
4. Approvisionnement en matières premières	33,4	27,8	38,8	28,0
5. Manque de place, de local adapté	27,5	26,3	26,0	35,6
6. Coût du crédit	19,4	21,0	18,0	20,3
7. Manque de machines ou d'équipement	16,3	25,4	6,6	28,7
8. Trop de réglementations, trop d'impôts	6,9	4,9	8,2	7,5
9. Difficulté d'organisation, de gestion	5,7	5,3	4,0	12,9
10. Difficulté technique de fabrication	4,1	6,5	1,5	7,4
11. Recrutement de personnel qualifié	3,4	5,3	1,2	6,2
Aucun problème	2,8	2,7	3,0	2,3

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD. Le total en colonne peut être supérieur à 100%, car il s'agit de questions à réponses multiples

Dans la hiérarchie des difficultés qui affectent les producteurs informels, le problème récurrent du crédit vient 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'intérêts qu'accorde le système financier du Burkina à l'égard des micro-entreprises.

Si le manque de liquidité est une cause de disparition possible pour 15% des UPI (selon les déclarations de leur chef), il constitue surtout un frein à leur développement (39%). 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.

Le manque de liquidité affecte fortement les conditions de production dans le secteur informel. Ainsi, un tiers des UPI a des problèmes d'approvisionnement en matières premières, 27,5% des UPI manquent de place ou exercent dans un local inadapté et 16,3% se plaignent du manque de machines ou d'équipement (25,4% dans l'industrie).

Les problèmes d'ordre technique ou organisationnels jouent un rôle très secondaire, et ne sont pas vécus par les producteurs informels comme une contrainte à leur développement. Ce résultat peut s'expliquer en partie 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 7% des chefs d'UPI s'en plaignent.

Les problèmes de main-d'oeuvre n'apparaissent que de façon résiduelle. Globalement, 4% des UPI ont déclaré avoir rencontré des difficultés à recruter du personnel qualifié. Près de 9 chefs d'établissements informels employant de la main-d'oeuvre 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. Le seul grief formulé par les patrons semble être un certain manque de main-d'oeuvre qualifié chez leurs employés. Et encore, cela ne touche que 4,1% des UPI employant de la main-d'oeuvre.

Tableau 31 : Principales difficultés rencontrées avec la main-d'oeuvre du secteur informel
(classées par ordre d'importance décroissant, en % des UPI employant de la main-d'oeuvre)

%	Total	Industrie	Commerce	Service
1. Manque de main-d'oeuvre qualifiée	4,1	5,8	2,4	6,5
2. Problèmes de disciplines ou de manque de sérieux	2,5	3,6	1,3	4,3
3. Instabilité des employés	2,5	4,4	1,0	3,5
5. Problèmes avec les syndicats	0,2	0,4	0,0	0,0
6. Salaires trop élevés	0,1	0,0	0,0	0,7
Aucun problème	89,6	86,6	92,2	87,4

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD. Le total peut être supérieur à 100%, car il s'agit de questions à choix multiples

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 des grosses commandes constitue la modalité première des aides sollicitées.** Ce résultat est logique puisque la difficulté principale des UPI est l'écoulement de leur produit. Cette aide est réclamée par plus de 76% des UPI (près de 83% pour les industries).

Le second domaine d'assistance demandé par les UPI est **l'accès au crédit**. Ce résultat appelle trois commentaires. En premier lieu, les systèmes de financement informel sont largement insuffisants pour financer les activités informelles. En second lieu, il est peu probable qu'un accès plus fluide au crédit résolve 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.

En troisième lieu, l'accès aux informations sur le marché est sollicité par 50,4% des UPI, cette contrainte étant plus durement ressentie par les opérateurs industriels.

Le quatrième domaine pour lequel les UPI réclament un appui est l'assistance pour les approvisionnements. Naturellement, ce sont les établissements commerciaux qui, pour faire face à la crise, cherchent des fournisseurs plus performants, qui demandent ce type d'aide.

Tableau 32 : Aides souhaitées par les chefs d'unités de production informelles
(classées par ordre d'importance décroissant)

%	Total	Industrie	Commerce	Service
1. Accès à des grosses commandes	76,8	82,9	74,6	69,9
2. Accès au crédit	74,1	72,3	74,6	76,3
3. Accès aux informations sur le marché	50,4	53,3	49,7	45,8
4. Assistance pour les approvisionnements	38,4	29,6	45,2	35,9
5. Enregistrement de votre activité	28,8	29,8	25,8	36,9
6. Publicité pour vos nouveaux produits	28,7	33,0	25,4	30,2
7. Accès à des équipements modernes	26,9	42,0	12,2	41,7
8. Formation technique	24,1	31,0	15,8	36,1
9. Formation aux comptes et à l'organisation	21,6	20,6	21,7	24,1
10. Autres	7,9	8,7	5,8	12,8
Aucune aide souhaitée	5,5	4,1	6,5	5,0

Sources : Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD. Le total peut être supérieur à 100% car il s'agit de questions à choix multiples.

Globalement, les requêtes des entrepreneurs informels portent beaucoup plus sur des facteurs liés au capital physique, que sur des problèmes de capital humain.

Il est à noter que seulement 5,5% 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.

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. Près de 90% 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, 53,4% des UPI utiliseraient le crédit dans le sens d'une croissance intensive (accroissement du stock de matières premières et de capital), alors que moins de 35% amorceraient une croissance extensive (ouverture d'un autre établissement dans la même ou une autre branche).

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 "commerçants" qui créeraient un nouvel étalage, ou bien il

investirait dans une autre branche d'activité (surtout les industries diverses). Et dans ce cas, les commerces (notamment les étalages) apparaissent comme le principal pôle attracteur, puisque près de 48% de ceux qui veulent changer de branche s'y orienteraient.

Tableau 33 : Utilisation d'un crédit par les unités de production informelles

QUE FERIEZ-VOUS SI OBTENIEZ UN PRET?	Total	Industrie	Commerce	Service
Croissance intensive	53,4	52,0	54,2	53,7
1. accroître le stock de matières premières	34,4	26,0	45,2	16,3
2. améliorer votre local	10,6	9,5	6,6	26,0
3. améliorer votre équipement	8,1	15,8	2,4	10,2
4. Embaucher	0,3	0,6	0,0	0,5
Croissance extensive	34,7	33,9	34,9	36,0
5. Ouvrir une autre UPI (même branche)	16,7	17,1	17,4	13,8
6. Ouvrir une autre UPI (autre branche)	18,0	16,8	17,5	22,2
Engager des dépenses hors de l'établissement	5,4	8,1	3,3	6,5
Autre	6,6	6,1	7,7	3,8
TOTAL	100	100	100	100

Sources: Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD

De plus, il faut noter que pratiquement **aucun chef d'établissement ne se propose 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 direct nul ou négligeable 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 réduction du bénéfice est la première variable d'ajustement** sur laquelle les entrepreneurs informels pourraient agir. Près d'un tiers d'entre eux contracteraient leurs marges pour faire face à une chute de leurs débouchés. Ce poste est d'ailleurs la seule marge de manoeuvre interne à l'UPI sur laquelle nombre de producteurs peuvent agir, notamment ceux qui se trouvent en situation d'auto-emploi. Mais les possibilités d'en user sont aujourd'hui limitées par la contraction continue de la demande depuis de nombreuses années.

En deuxième lieu, 24,1% des UPI chercheraient à **diversifier leurs activités**.

La recherche d'un autre emploi constituerait la troisième solution potentielle adoptée par les chefs d'unités de production informelles. Il est clair qu'une nouvelle dégradation de la conjoncture serait difficilement supportable pour ces producteurs

La contraction 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 34 : 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. Réduction du bénéfice	33,0	34,4	34,8	23,9
2. Diversification des activités	24,1	18,3	25,8	31,7
3. Recherche d'un autre emploi	13,6	17,5	11,4	12,6

4. Améliorer la qualité du produit	4,7	6,5	2,0	10,1
5. Réduction des salaires	0,4	0,3	0,1	1,9
6. Réduction du nombre des salariés	0,3	0,7	0,0	0,2
Autre	23,9	22,4	26,0	19,6
TOTAL	100	100	100	100

Sources: Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD

Une tendance à l'optimisme malgré tout

Finalement et malgré les difficultés de la situation économique, **les producteurs informels restent optimistes, puisque 74,4% 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).

En termes de branches, on peut noter qu'à part le transport qui nourrit des anticipations plus sombres dues surtout à la concurrence très sévère et au manque de clientèle, toutes les autres branches sont plus optimistes.

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, **52,1% 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 valorisant aujourd'hui dans la capitale.

L'optimisme sur les perspectives d'avenir est fortement corrélé avec le statut et le sexe des chefs des unités informelles. Ainsi, les patrons d'établissements se montrent beaucoup plus optimistes quant à l'avenir de leur établissement et plus désireux de voir leurs propres enfants prendre la relève, que les travailleurs pour compte propre. La même analyse s'applique lorsqu'on effectue une comparaison entre les chefs d'établissement hommes et femmes.

Tableau 35 : Perspectives d'avenir des chefs d'unités de production informelles
(en % des UPI)

BRANCHE	L'UPI a un avenir	Désire voir ses enfants continuer		L'UPI a un avenir	Désire voir ses enfants continuer
			STATUT		
Industries:	68,5	45,5	Patron	86,9	52,8
Confection	70,0	56,4	Compte propre	73,4	52,1
BTP	84,9	53,5	SEXE		
Autres Industries	63,6	39,5	Homme	83,5	61,9
Commerces:	76,9	55,3	Femme	67,8	44,9
Commerce Détail Hors Magasin	72,6	49,9	AGE		
Commerce Gros et Détail Dans Magasin	88,7	69,3	moins de 25 ans	65,9	47,8
Services:	79,3	56,5	25-45 ans	76,1	54,1
Reparation	79,2	68,7	plus de 45 ans	77,3	50,4
Restauration	89,5	51,7	ANCIENNETE		
Transports	33,2	24,6	moins d'1 an	67,3	44,1
Autres Services	79,1	60,9	1 à 3 ans	73,0	51,1
TOTAL	74,4	52,1	plus de 3 ans	76,1	53,8

Sources: Enquête 1-2-3, 2002, phase 2, calculs INSD

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 2554 ménages a été constitué suivant un plan de sondage à deux degrés : le premier degré consistant à tirer les 125 Zones de dénombrement (ZD) où on a effectué l'enquête, tandis qu'un échantillon de ménages est tiré au second degré (tirage aléatoire systématique).

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.

En définitive 2554 unités de production informelles dont 2340 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 (compte propre ou patron). Toutes les unités ayant à leur tête un patron identifiées à la phase 1 ont été prises dans l'échantillon de la phase 2 (131 cas). A l'intérieur de chacune des strates constituées pour les unités ayant à leurs têtes un travailleur pour compte propre, on a effectué des tirages aléatoires à probabilités égales (proportionnelles à la taille de la strate). L'échantillon initial comprenait 1009 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 980 unités de production informelles** constituant un échantillon représentatif du secteur informel non agricole.

Les opérations de collecte ont eu lieu sur le terrain durant le mois décembre 2001 et la première semaine de janvier 2002. Les mois de février-mars 2002 ont été consacrés à la saisie et aux premiers apurements des fichiers. Finalement, deux ateliers de traitement des données ont été organisés par l'UEMOA avec les appuis techniques d'Afristat et DIA et ont permis d'affiner l'apurement des données et les méthodes de traitement de certaines variables.

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 d'identification fiscal unique et/ou de comptabilité écrite officielle.

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 revendre], différent du taux de marge au sens de la comptabilité nationale.

Le secteur informel en chiffres : Ouagadougou 2001

Données générales

Nombre d'unités de production informelles (UPI) :	165 262
Production :	215,7 milliards de FCFA
Valeur ajoutée :	132,2 milliards de FCFA

Conditions d'activité

Part des UPI industrielles :	34,2%
Part des UPI commerciales :	51,1%
Part des UPI de service :	14,7%
Proportion d'UPI n'ayant pas de local spécifique :	74,4%

Travail

Nombre d'emplois :	225 900 personnes
Taille moyenne des UPI :	1,48 personnes
Taux de salarisation :	11,1%
Proportion de femmes :	47,3%
Nombre moyen d'année d'études :	2,6 ans
Revenu mensuel moyen :	43 000 FCFA
Revenu mensuel médian :	13 000 FCFA
Horaire hebdomadaire moyen :	56 heures

Capital

Montant du capital :	29,370 milliards FCFA
Financement du capital par prêt bancaire :	0,2%
Taux d'investissement (FBCF/VA) :	3,3%

Performances, insertion, concurrence

Valeur ajoutée mensuelle moyenne :	66 000 FCFA
Valeur ajoutée mensuelle médiane :	18 000 FCFA
Origine des consommations intermédiaires des UPI : secteur formel :	26,4%
Destination de la production des UPI : ménages :	70,4%
Proportion d'UPI dont le principal concurrent est le secteur formel :	6,7%
Proportion d'UPI dont le principal concurrent est le secteur informel :	73,6%

Le secteur informel et l'Etat

Proportion d'UPI ne possédant aucun registre :	75,4%
Part des impôts indirects dans la valeur ajoutée :	1,8%
Proportion d'UPI ayant connu des "problèmes" avec l'administration :	5,0%
Proportion d'UPI qui refusent de collaborer avec l'administration :	1,2%

Problèmes et perspectives

Proportion d'UPI en difficulté :	97,2%
Principaux problèmes rencontrés :	76,0%
1. manque de clientèle :	70,3%
2. excès de concurrence :	50,3%
3. difficulté d'accès au crédit :	76,8%
Principale aide souhaitée : accès à de grosses commandes :	74,4%
Proportion de chefs d'UPI considérant que l'établissement a un avenir :	52,1%
Proportion de chefs d'UPI désirant voir leurs enfants prendre la relève :	52,1%