

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS.....	iii
RESUME EXECUTIF.....	v
INTRODUCTION.....	1
I. CONDITIONS D'ACTIVITE DU SECTEUR INFORMEL.....	2
1.1 Types d'unités de production informelles.....	2
1.2 Précarité des conditions de travail.....	3
1.3 Démographie des unités de production informelles.....	4
II. MAIN D'ŒUVRE ET EMPLOIS DANS LE SECTEUR INFORMEL.....	6
2.1 Organisation du travail.....	6
2.2 Insécurité du travail.....	7
2.3 Caractéristiques socio-démographiques des actifs.....	9
III. CAPITAL, INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT.....	11
3.1 Structure du capital.....	11
3.2 Caractéristiques du capital.....	12
3.3 Origine du capital.....	12
3.4 Financement du capital.....	13
3.5 Investissement.....	14
3.6 Emprunt dans le secteur informel.....	15
IV. PRODUCTION, INSERTION ET CONCURRENCE.....	17
4.1 Structure de la production.....	17
4.2 Performances économiques du secteur informel.....	18
La saisonnalité des activités du secteur informel.....	21
4.3 Insertion du secteur informel dans le système productif.....	22
4.4 Concurrence et formation des prix.....	24
V. SECTEUR INFORMEL ET ETAT.....	26
5.1 Enregistrement des unités de production informelles.....	26
5.2 Mode de règlement des litiges avec les pouvoirs publics.....	28
5.3 Réintégration du circuit officiel par le secteur informel.....	29
VI. PROBLEMES ET PERSPECTIVES.....	31
6.1 Principales difficultés rencontrées dans le secteur informel.....	31
6.2 Appuis souhaités par le secteur informel.....	32
6.3 Perspectives.....	33
ANNEXES :.....	36

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1.1 : Les unités de production informelles suivant le type d'emploi du chef d'UPI	2
Tableau 1.2 : Structure par branche des unités de production informelles	3
Tableau 1.3 : Précarité des conditions d'activité dans le secteur informel (distribution en %)	4
Tableau 2.1 : Organisation du travail dans le secteur informel.....	6
Tableau 2.2 : Caractéristiques des emplois dépendants dans le secteur informel (%).....	7
Tableau 2.3 : Rémunération et horaire de travail dans le secteur informel.....	8
Tableau 2.4 : Caractéristiques démographiques des actifs informels suivant le statut	9
Tableau 3.1 : Structure du capital dans le secteur informel	11
Tableau 3.2 : Caractéristiques du capital dans le secteur informel.....	12
Tableau 3.3 : Origine du capital dans le secteur informel	13
Tableau 3.4 : Mode de financement du capital dans le secteur informel	14
Tableau 3.5 : Structure de l'investissement dans le secteur informel	15
Tableau 3.6 : Emprunt dans le secteur informel	16
Tableau 4.1 : Chiffre d'affaires, production et valeur ajoutée du secteur informel à Lomé	17
Tableau 4.2 : Structure de la production et des coûts du secteur informel (distribution en %).....	18
Tableau 4.3 : Quelques indicateurs du niveau d'activité des unités de production informelles.....	19
Tableau 4.4 : Performances comparées des UPI enregistrées et non enregistrées	20
Tableau 4.5 : Origine des matières premières transformées ou des produits commercialisés par le secteur informel	22
Tableau 4.6 : Pays d'origine des produits étrangers commercialisés par le secteur informel.....	23
Tableau 4.7 : Secteur de demande des biens et services produits par le secteur informel (en % du chiffre d'affaires)	23
Tableau 4.8 : Origine de la concurrence subie par le secteur informel (en % des UPI)	24
Tableau 4.9 : Mode de fixation des prix dans le secteur informel (en % des UPI)	25
Tableau 5.1 : Les raisons du non enregistrement des unités de production informelles (en %).....	28
Tableau 5.2 : Le secteur informel et l'état (mode de règlement des litiges).....	29
Tableau 5.3 : Le secteur informel et la réintégration des circuits officiels	30
Tableau 6.1 : Principales difficultés rencontrées par le secteur informel (classées par ordre d'importance)	31
Tableau 6.2 : Principales difficultés rencontrées avec la main d'œuvre du secteur informel.....	32
Tableau 6.3 : Aides souhaitées par les chefs d'unités de production informelles (par ordre d'importance)	33
Tableau 6.4 : Utilisation d'un crédit par les unités de production informelles	34
Tableau 6.5 : Stratégies en cas de réduction de la demande (en % d'UPI, classées par ordre d'importance)	34
Tableau 6.6 : Perspectives d'avenir des chefs d'unités de production informelles (en % des UPI)	35

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1.1 : Création des unités de production informelles	5
Graphique 4.1 : Distribution des UPI suivant le montant de la valeur ajoutée mensuelle	20
Graphique 4.2 : Evolution des recettes mensuelles des UPI (en milliards de FCFA)	21
Graphique 5.1 : Nombre de registres par branche et par type d'UPI.....	27

AVANT-PROPOS

La Direction Générale de la Statistique et de la Comptabilité Nationale a le plaisir de mettre à la disposition des utilisateurs la publication intitulée «Le secteur informel dans la ville de Lomé en 2001, performances, insertion et perspectives».

Cette étude est la deuxième de la série des résultats d'une enquête en trois phases dite 1-2-3 sur l'emploi, le secteur informel urbain et la consommation des ménages réalisée dans l'ensemble des pays membres de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), à l'exception de la Guinée Bissau, grâce au «Programme d'Appui Régional Statistique à la surveillance multilatérale (PARSTAT)».

Le projet PARSTAT initié par l'UEMOA a bénéficié principalement du financement de l'Union Européenne. Ce projet comprend plusieurs volets dont une enquête à trois phases.

Les différentes phases de l'enquête 1-2-3 sont :

- phase 1 : enquête auprès des ménages sur l'emploi et le chômage ;
- phase 2 : enquête sur les unités de production informelles ;
- phase 3 : enquête sur la consommation des ménages.

La phase 3 a bénéficié du concours financier de la Coopération française.

Les objectifs spécifiques de l'enquête sont :

- disposer des informations fiables et comparables sur l'emploi et les caractéristiques du secteur informel dans les principales agglomérations des pays de l'UEMOA ;
- améliorer la fiabilité et la comparabilité des PIB des Etats membres ;
- analyser au plan régional le rôle du secteur informel dans les économies nationales ;
- étudier les conditions de vie des ménages en relation avec le marché du travail ;
- mettre en place un dispositif de suivi de l'emploi et du secteur informel permettant de mieux appréhender l'impact économique et social des politiques économiques.

La présente publication traite des points suivants :

- les conditions d'activités dans le secteur informel ;
- la main d'œuvre et l'emploi ;
- le capital, l'investissement et le financement ;
- la production, l'insertion et la concurrence ;
- les relations du secteur avec les pouvoirs publics ;
- les problèmes rencontrés dans le secteur informel et les perspectives.

Les analyses montrent l'importance des activités du secteur informel et ses dynamiques ainsi que son profil. En outre, l'étude a montré que la production de ce secteur à Lomé a créé une valeur ajoutée de 175 milliards CFA en 2001. L'extrapolation de ce résultat à l'ensemble du pays a permis d'estimer à 85 000 le nombre d'emplois et à 426 milliards la valeur ajoutée créée dans le secteur pour la même année soit 44% du PIB. Les résultats permettent enfin de comprendre l'intervention limitée des pouvoirs publics dans ce secteur pour une meilleure organisation de travail et une production optimale.

Le secteur informel doit donc bénéficier de la part des gouvernements, une attention particulière et sa réorganisation devrait être envisagée.

Quant à la Direction Générale de la Statistique et de la Comptabilité Nationale tient à adresser ses vifs remerciements à :

- l'Union Européenne et la Coopération Française pour leur appui financier ;
- l'UEMOA, AFRISTAT et DIAL pour la gestion du projet et leur appui technique ;
- toute l'équipe de l'enquête pour le travail bien fait ;
- et toute la population de Lomé pour sa franche collaboration.

**Le Directeur Général de la Statistique
et de la Comptabilité Nationale**



RESUME EXECUTIF

1. Conditions d'activités du secteur informel

En 2001 le nombre des unités de production informelles à Lomé est estimé à 210 000. Trois emplois informels sur quatre sont essentiellement créés dans le secteur tertiaire composé du commerce et des services. La majorité des UPI (54,4%) exerce dans un local dénué de tout confort. A peine 12,1% des UPI ont accès à l'électricité. L'âge moyen d'existence des UPI est de 6 ans. Seules 12% des UPI créées ont plus de 10 ans d'existence.

La démographie des UPI s'expliquerait non seulement par les conséquences des crises politiques et économiques qu'a traversé le pays depuis 1990, mais également par les lois structurelles auxquelles sont soumis la création, le développement et la disparition des unités informelles.

2. Main d'œuvre et emploi

Le secteur informel demeure le premier pourvoyeur d'emplois en milieu urbain. A Lomé, 210000 UPI ont généré 306 300 emplois en 2001. Plus de trois unités informelles sur quatre sont réduites à l'auto emploi. La taille moyenne d'une UPI est de 1,46. A cela s'ajoute la prédominance des micro-unités.

La main d'œuvre est composée essentiellement de salariés, d'apprentis et d'aides familiaux, soit respectivement 25%, 46% et 29% de l'effectif. Le taux de salarisation se chiffre à 10,1% pour l'ensemble du secteur. La main d'œuvre ne bénéficie pratiquement d'aucune prestation. Bref le travail dans le secteur se fait en l'absence de la protection de l'emploi.

Avec 48 heures en moyenne de travail par semaine, un actif du secteur informel gagne à peine 21000 FCFA par mois. Le secteur cumule à la fois les sous emplois visibles et invisibles. En effet, 88% des actifs occupés travaillant moins de 35 heures par semaine le font contre leur gré.

Le désajustement entre l'offre et la demande du travail est plus criant avec 60% d'actifs gagnant un revenu horaire bas. Un actif du secteur informel gagne en moyenne 102 FCFA l'heure et plus de la moitié des occupés touche moins de 58 FCFA à l'heure.

Les conditions de travail sont relativement meilleures dans les UPI ayant déclaré officiellement leurs activités en s'inscrivant au service des impôts contre l'obtention d'un numéro de code fiscal.

3. Capital, investissement et financement

L'un des facteurs de production jugé faible dans le secteur informel est le capital. Il est en moyenne de 218 000 FCFA par UPI et est surtout nécessité par les industries agro- alimentaires (256 100 FCFA), les BTP (381 300 FCFA), les services de réparation (1,5 million) et du transport (678 800 FCFA).

Pour l'ensemble du secteur le capital s'élève à 46 milliards de FCFA dont les composantes principales sont les terrains et locaux (29,7%), les machines (23,1%), les véhicules (20,3%) et les outillages (23,4%). On note que 70% de la valeur du capital a permis d'acquérir des équipements neufs. Tandis que 78,4% du capital est détenu comme une propriété par les chefs d'UPI. Le capital provient de deux sources principales, à savoir les clients et les banques¹ avec des contributions respectives de 51% et 23,8%.

¹ Le terme «Banque» doit plutôt être considéré comme tout établissement financier, y compris les ONG et les coopératives d'épargne et de crédit qui offrent généralement des micro-crédits pour les activités génératrices de revenus (AGR).

L'épargne, le don ou l'héritage se révèlent de très loin la principale source de financement du capital dans le secteur. Leur contribution est de 94%. Les établissements bancaires interviennent très rarement dans ce secteur avec une participation de moins de 1% au financement du capital.

Le niveau global de l'investissement annuel demeure assez important, bien qu'il soit faible par unité de production. Au total, 4,5 milliards de FCFA sont investis dans ce secteur entre novembre 2000 et octobre 2001. Les investissements sont effectués dans les branches du commerce (1,9 milliards de FCFA) et des services (1,7 milliards de FCFA). L'investissement a permis d'acquérir surtout des véhicules professionnels (43% de l'investissement total), des terrains ou des locaux (22%) et des machines (18%).

Dans le secteur informel, les emprunts jouent un rôle important, soit à titre d'investissement ou de trésorerie. Au total, 6,4% des UPI ont contracté des emprunts chiffrés à 3,4 milliards de FCFA en 2001. Ils servent essentiellement à l'achat des matières premières (25,5% des cas), l'acquisition des machines ou outillages (21,8%) et à l'extension des unités de production (16,4%).

4. Production, insertion et concurrence

Le secteur informel urbain à Lomé a réalisé, en 2001, un chiffre d'affaires estimé à 243 milliards de FCFA, dont 56% revient à la branche commerciale. Cette branche a contribué également pour 57% à la création de la valeur ajoutée annuelle du secteur.

L'analyse des taux de valeur ajoutée par branche montre que les coûts de consommations intermédiaires sont moins élevés pour les activités commerciales. De même, la décomposition de la valeur ajoutée montre que la masse salariale, les impôts et les taxes sont surtout à la charge des industries et des prestataires de services.

La masse salariale représente moins de 10% de la valeur ajoutée totale chiffrée à 70 milliards de FCFA. L'Etat ne perçoit que 3,4% de cette valeur à titre d'impôts et de taxes. Par ailleurs, on évalue pour l'ensemble du Togo à 893 000 emplois créés dans le secteur informel pour générer une valeur ajoutée de 356 milliards de FCFA en 2001. L'Etat doit entreprendre une étude minutieuse pour une optimale politique fiscale à appliquer dans le secteur.

Les performances économiques sont surtout obtenues par des UPI qui combinent au mieux les facteurs de production (travail et capital) et qui se font enregistrer en vue d'exercer légalement leurs activités. Dans l'ensemble, un actif apporte en moyenne 22 000 FCFA à la création de la valeur ajoutée mensuelle d'une unité quelconque, soit 106 FCFA à l'heure. Ces moyennes cachent une très forte hétérogénéité interne au secteur informel. En effet, la valeur ajoutée mensuelle par UPI est de 31 000 FCFA. Mais en fait, la moitié des UPI ne crée qu'une valeur ajoutée mensuelle en deçà de 14 000 FCFA.

Les activités connaissent une faible saisonnalité, quelle que soit la branche. Les recettes maximales sont obtenues à l'approche des périodes de fêtes. Tandis qu'on observe le creux de la vague des chiffres d'affaires soit à la fin des périodes de fête ou pendant la grande saison pluvieuse.

En matière d'approvisionnement des intrants, le secteur informel s'approvisionne en partie dans le secteur commercial (25,5% de la valeur des intrants) et est essentiellement pourvu par le commerce formel (37%) et les ménages (28,2%).

De même, les biens et services produits par le secteur informel sont surtout destinés aux ménages (67% des chiffres d'affaires) et au commerce informel (24%). Dans le secteur, la concurrence est surtout interne. Deux tiers des UPI déclarent avoir pour concurrent principal le commerce informel. Toutefois, le secteur n'est totalement pas déconnecté du secteur moderne.

Le marché informel est atomique et fluide. Les prix sont, dans la plupart du temps, librement fixés suivant la loi de l'offre et de la demande. Les principaux modes de fixation des prix des biens sont l'application d'un taux de marge (44% des UPI) et du marchandage (30%).

5. Le secteur informel et l'État

Les relations du secteur informel avec les pouvoirs publics battent de laile. En effet, le premier ne manifeste pas tellement la volonté de faire enregistrer ses activités par le second. Ainsi, on relève que 85% des UPI sont totalement inconnues des pouvoirs publics parce qu'elles ne sont enregistrées nulle part. La principale raison avancée est, pour 41% des UPI, le caractère non obligatoire de l'enregistrement ; tandis que 23% ignorent les procédures.

Les pouvoirs publics doivent alors manifester une volonté réelle d'entraîner les acteurs du secteur informel à mieux s'insérer dans le cadre réglementaire. Pour la facilitation des démarches administratives, la majorité des UPI opte pour la procédure du guichet unique.

6. Problèmes et perspectives

Les principales difficultés qui minent le développement du secteur informel ont pour noms : la baisse de la demande (77% des UPI s'en inquiètent), une concurrence excessive (dénoncée par 56% des unités informelles) et l'accès au crédit (56% en souffrent). Les problèmes liés à la main d'œuvre sont relativement moins importants.

Face aux problèmes vécus, les UPI ont émis des souhaits d'être aidées essentiellement à accéder au crédit (60% des UPI), aux grosses commandes (52%) et aux informations sur le marché (38%).

Leurs prétentions de bénéficier d'un prêt répondent bien à ces soucis. Toutefois, elles sont relativement nombreuses à envisager une croissance plus extensive (58%) qu'intensive. En outre, à la question de savoir leur réaction en cas de réduction de la demande, trois stratégies sont envisagées, à savoir la diversification des activités (38%), la réduction du bénéfice (29%) et la recherche d'un autre emploi (20%).

C'est un secteur qui a encore un avenir prometteur selon 77% des UPI. La relève qui est traditionnellement assurée par les chefs d'UPI se prépare surtout dans les unités informelles ayant à charge une main d'œuvre salariale (79%) et jouissant d'une longue période d'existence (63%).

INTRODUCTION

Nul ne doute plus aujourd'hui de la dualité de l'économie africaine. L'économie moderne cohabite avec le secteur informel. La modernisation de l'industrie reste faible et insuffisante pour promouvoir une croissance rapide pouvant conduire à la réduction de la pauvreté.

Il est reconnu que l'économie africaine est essentiellement basée sur une agriculture de rente pratiquée dans les zones rurales, la faiblesse du tissu de production industrielle en milieu urbain, a souvent cédé la place au développement d'un secteur informel urbain non agricole orienté vers le commerce et les services. Au Togo, le secteur informel est considéré comme le second pourvoyeur d'emplois après l'agriculture.

Désormais, l'assertion relative à la contribution indéniable du secteur informel à la formation du produit intérieur brut (PIB) est acceptée. Mais accepter cette assertion, c'est en même temps reconnaître que les PIB calculés jusqu'à présent sont sous estimés.

La quantification de la contribution du secteur informel devient alors une préoccupation économique. C'est un exercice auquel ont voulu se donner les pays membres de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) dans le cadre de l'harmonisation des outils de surveillance multilatérale.

Le Projet d'Appui Régional à la Statistique (PARSTAT) initié par l'UEMOA et financé par l'Union Européenne a permis de mener dans les principales agglomérations des sept pays membres (sauf la Guinée Bissau) une enquête 1-2-3 sur le secteur informel urbain.

L'enquête 1-2-3 sur le secteur informel est un système de trois enquêtes qui a bénéficié de l'appui technique de l'Observatoire Economique et Statistique d'Afrique Subsaharienne (AFRISTAT, basé à Bamako) et du bureau d'études « Développement et Insertion » (DIAL situé à Paris).

Les trois phases de l'enquête sont :

- Phase 1 : Enquête sur l'Emploi et le chômage ;
- Phase 2 : Enquête sur les unités de production informelles ;
- Phase 3 : Enquête sur la consommation des ménages.

Le présent rapport est relatif à l'analyse des résultats de la phase 2 de l'enquête réalisée en novembre-décembre 2001.

I. CONDITIONS D'ACTIVITE DU SECTEUR INFORMEL

Il est mal adapté de désigner par entreprises ou établissements les unités de production exerçant dans le secteur informel. En effet, plus de la moitié d'entre elles ne dispose pas de local professionnel. Contextuellement, ces unités seront appelées unités de productions informelles (UPI). Les UPI sont définies par opposition aux entreprises du secteur moderne qui habituellement, possèdent un numéro de code fiscal (NCF) et tiennent une comptabilité formelle et régulière.

1.1 Types d'unités de production informelles

Selon les résultats de la première phase de l'enquête, 214 000 chefs d'UPI exercent principalement leur activité dans le secteur informel. On distingue en outre près de 17 600 chefs d'UPI qui trouvent dans ce secteur plutôt un emploi secondaire. Parmi ces derniers, 20% disposent d'un emploi principal dans le secteur formel.

Très peu d'UPI possèdent un numéro de code fiscal (NCF), soit moins de 5%. Par ailleurs, ces numéros sont généralement affectés aux UPI lors des opérations de rafles effectuées de temps à autre par les agents des services de recouvrement d'impôts.

Les emplois du secteur informel urbain sont essentiellement créés dans le tertiaire (77%) composé surtout du commerce et des services. Le secteur secondaire suit de très loin avec 20% d'emplois.

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

SECTEUR	Emploi principal du chef d'unité			Emploi secondaire du chef d'unité			Total
	Pas de N° de code fiscal	N° de code fiscal, pas de comptabilité	Sous total	Emploi principal dans le secteur formel	Emploi principal dans le secteur informel	Sous total	
Primaire	5739	93	5832	392	981	1373	7205
Secondaire	42622	1814	44436	460	1855	2315	46751
Tertiaire	155636	8552	164188	2497	11393	13890	178078
Total	203997	10459	214456	3349	14229	17578	232034

Une dominance des activités commerciales dans le secteur informel

Le nombre total d'unités de production informelles à Lomé est estimé à 210 000 en 2001, dont 44% dans le commerce et 33% dans les services. Il en résulte un faible tissu industriel dans le secteur informel.

Les branches « confection, cuir et chaussures » et « l'agroalimentaire et autres industries » forment l'essentiel de ce tissu industriel. Elles représentent 20% de l'ensemble des UPI.

Le secteur informel est dominé par la branche « commerce » et plus particulièrement le commerce de détail (36,5%). Tandis que le secteur informel est plus porté vers les activités

commerciales, ce sont les services qui dominent le secteur formel (78% des emplois créés). On relève également que les industries du secteur formel pourvoient plus d'emplois que celles exerçant dans l'informel.

Dans tous les cas, la production industrielle demeure encore faible. Le commerce intérieur reste surtout dépendant des fluctuations que subit le commerce international, en l'occurrence les prix des biens importés. L'assertion selon laquelle les pays en voie de développement ont implicitement pour mission d'assurer la commercialisation et les services des biens produits en grande partie dans les pays développés semble être ainsi vérifiée.

Tableau 1.2 : Structure par branche des unités de production informelles

BRANCHES	UNITES DE PRODUCTION		EMPLOIS	
	Effectifs	%	Secteur informel	Secteur formel
Industrie	48243	23,0	23,0	13,4
Confection, cuir, chaussures	18999	9,0	9,1	3,0
Agroalimentaire et autres industries	21370	10,2	9,2	8,5
BTP	7875	3,8	4,6	1,9
Commerce	101658	48,4	43,9	8,8
Commerce de gros ou de détail dans magasin	24982	11,9	5,2	5,4
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	76676	36,5	38,7	3,4
Service	59889	28,6	33,0	77,8
Restauration	14762	7,0	2,1	4,4
Réparation	11070	5,3	5,4	3,5
Transport	9297	4,4	7,4	13,2
Autres services	24760	11,9	18,1	56,7
Total	209790	100,0	100,0	100,0

1.2 Précarité des conditions de travail

Le secteur informel est caractérisé par des conditions d'activités précaires. Près de 8 UPI sur 10 ne disposent pas d'un local professionnel. Le lieu de travail est soit un poste improvisé sur la voie publique (15,7%), soit un poste fixe sur le marché public (16,2%) ou le domicile (24,3%). Une autre proportion importante (25,2%) est celle des ambulants. Il s'agit des travailleurs, souvent à compte propres, qui font le trottoir et vont vers les clients pour proposer leurs marchandises.

Dans ces conditions où la majorité des actifs du secteur exerce sans un local professionnel, il résulte un manque de confort. Ainsi, à peine 12% des UPI possèdent de l'électricité et moins de 5% disposent de l'eau ou du téléphone.

De façon spécifique, les conditions d'exercice sont relativement confortables pour les branches de l'industrie et des services. Dans la première, 13,8% possèdent de l'électricité, en particulier pour les activités de «confection, cuir et chaussures» et d'agroalimentaire. Dans la branche des services, les activités de réparation et de transport bénéficient le plus de la consommation d'électricité et de l'utilisation du téléphone.

C'est également dans ces deux grandes branches qu'on observe un relatif intérêt des UPI à exercer dans un local professionnel. Les proportions des UPI concernées sont respectivement de 20,2% et 25,6%.

Les raisons généralement avancées pour justifier le manque de local professionnel sont diverses. Parmi les UPI dans cette situation, 35% déclarent n'avoir pas de moyen pour louer un local. Par-contre, 31% pensent exercer avec plus de facilité leur activité sans local et 20% disent n'en avoir pas besoin. On peut comprendre par là que ce choix délibéré est aussi une forme d'évasion fiscale.

Tableau 1.3 : Précarité des conditions d'activité dans le secteur informel (distribution en %)

	Eau courante	Electricité	Téléphone	Type de local			
				Sans local	Domicile	Avec local	Total
Industrie	4,7	13,8	3,3	36,3	43,4	20,2	100,0
Confection, cuir, chaussures		16,8	2,8	10,3	62,3	27,5	100,0
Agro-alimentaire et autres industries	10,7	14,5	3,3	49,5	32,3	18,3	100,0
BTP		4,9	4,5	63,5	28,3	8,1	100,0
Commerce	1,6	7,3	2,0	60,9	19,9	19,2	100,0
Commerce de gros ou de détail dans magasin	0,5	11,6	6,3	--	21,8	78,2	100,0
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	2,0	5,9	0,6	80,8	19,2		100,0
Services	6,2	18,7	9,9	58,1	16,3	25,6	100,0
Restauration	11,6	5,1	1,6	87,0	7,5	5,5	100,0
Réparation	1,9	22,8	14,5	39,6	2,7	57,7	100,0
Transport		9,7	16,4	98,0		2,0	100,0
Autres services	7,2	28,4	10,2	34,1	33,8	32,1	100,0
Ensemble	3,6	12,1	4,6	54,4	24,3	21,3	100,0

1.3 Démographie des unités de production informelles

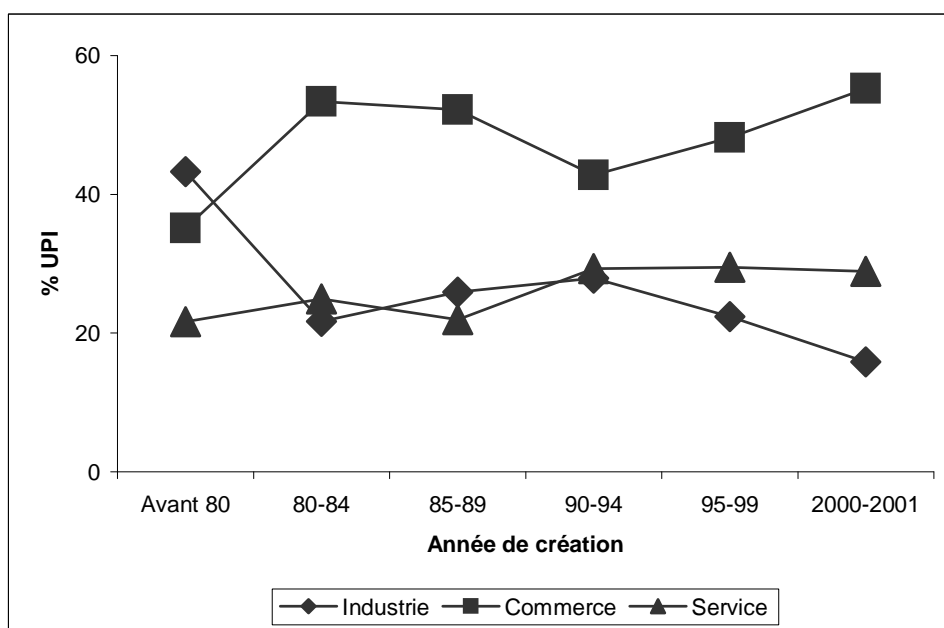
Autant prolifèrent rapidement les activités dans le secteur informel, autant est courte leur durée de vie. L'âge moyen des unités de production informelles est de 6 ans. C'est donc un secteur où la carrière professionnelle est encore rare. Toutefois, on dénote l'existence des UPI relativement anciennes. En effet, 12,4% des UPI créées ont plus de 10 ans d'existence.

D'après le graphique ci-après, la création des UPI industrielles a connu une baisse sensible depuis l'année 1990. Tandis que celle des UPI prestataires des services a stagné sur la même période. Par-contre, la création des UPI commerciales qui a connu une baisse sur la période 85-90, a retrouvé le rythme de croissance depuis 1990.

L'une des explications plausibles à l'évolution des UPI dans les différentes branches du secteur informel, est le choc économique entraîné par la crise socio-politique que connaît le pays depuis 1990. On assiste depuis cette période à un désinvestissement de l'économie ressenti surtout dans le secteur industriel. Le choc perturbe moins les activités commerciales parce qu'elles se font beaucoup plus avec peu de moyens financiers investis et dont le facteur «risque» est moins élevé.

La crise socio-politique de 1990 n'est sûrement pas la seule explication de la saturation du secteur informel. Il existe naturellement des lois structurelles auxquelles est soumise la démographie des unités de production informelles. En effet, les résultats de l'enquête montrent que la durée de vie des unités industrielles est relativement plus longue (11 ans pour les unités exerçant en bâtiments et travaux publics) que celle des établissements de commerce ou de services. La plus courte durée de vie est observée dans le sous secteur transport (4 ans).

Graphique 1.1 : Création des unités de production informelles



II. MAIN D'ŒUVRE ET EMPLOIS DANS LE SECTEUR INFORMEL

La récession économique telle qu'elle est vécue aujourd'hui dans le monde entier en général et dans les pays africains en particulier, ne permet pas à l'État de créer des emplois. Cette situation conduit bon nombre de personnes en âge de travailler, à se verser dans le secteur informel de façon provisoire pour certains et définitive pour d'autres.

Ainsi les 210 000 unités de productions informelles de la ville de Lomé ont généré 306 300 emplois en 2001. Ce résultat confirme d'une part que le secteur informel est de loin le premier pourvoyeur d'emploi dans la ville de Lomé. D'autre part, il apparaît que le secteur informel est massivement constitué de micro-unités. La taille moyenne des unités informelles est de 1,46 personnes par établissement

2.1 Organisation du travail

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

Près de 78,3% des UPI sont réduites à l'emploi d'une seule personne. Les UPI employant plus de 4 personnes ne représentent que 3,2%. La taille maximale rencontrée est de 13 personnes pour seulement 0,1% d'UPI.

Cette distribution fortement concentrée sur l'auto emploi dénote de la faible capacité du secteur informel à se développer autrement que par un processus de croissance extensive caractérisé par la multiplication des unités de production. La faible dispersion de la taille de production est un facteur d'homogénéité du secteur informel qui écarte de lui l'idée d'un pot pourri.

Le type de local est le facteur déterminant qui contraint les possibilités de l'accroissement des UPI en terme de main d'œuvre. La majorité des unités informelles sont souvent dépourvues de local et se trouvent physiquement illimitées dans leur capacité d'embauche. La taille des UPI est une fonction différentielle des types de locaux par branche.

Tableau 2.1 : Organisation du travail dans le secteur informel

	Type de combinaison de travail (en % des UPI)					Taille	Taux de salarisation
	Auto-emploi	Non salariale	Salariale	Mixte	Total		
Industrie	72,7	19,7	6,8	0,8	100,0	1,7	13,2
Confection, cuir, chaussures	78,8	16,7	4,5	0,0	100,0	1,6	7,6
Agroalimentaire et autres industries	67,0	26,5	5,4	1,1	100,0	1,6	5,9
BTP	73,1	8,3	16,5	2,1	100,0	2,0	40,9
Commerce	86,8	10,3	2,2	0,7	100,0	1,2	4,2
Commerce de gros ou de détail dans magasin	87,4	8,4	2,9	1,3	100,0	1,2	6,6
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	86,6	11,0	1,9	0,5	100,0	1,2	3,4
Service	68,2	20,1	9,9	1,8	100,0	1,7	14,8
Restauration	65,6	19,3	12,6	2,5	100,0	1,5	16,1
Réparation	49,5	43,5	4,7	2,3	100,0	2,1	8,0
Transport	76,2	8,6	13,9	1,3	100,0	1,6	26,6
Autres services	74,8	14,9	8,9	1,4	100,0	1,7	13,3
Ensemble	78,3	15,2	5,4	1,0	100,0	1,4	10,1

Les tailles moyennes les plus élevées sont à peine supérieures à 2 personnes et sont observées auprès des UPI du BTP et de la Réparation . Ce sont les UPI commerciales qui enregistrent les plus faibles effectifs (1,2 personnes).

Compte tenu du poids écrasant de l'auto emploi et de la taille réduite des unités informelles, le taux de salarisation (ratio rapportant le nombre de salariés au nombre total d'actifs) est à peine évalué à 10,1%. Les taux de salarisation les plus élevés se rencontrent chez les BTP (40,9%) et dans la branche «Transport» (27%) . L'intensité de la relation salariale discrimine assez bien le secteur informel du secteur moderne où la norme salariale est la règle. Ainsi les unités informelles ayant exclusivement recours au salariat ne représentent que 5% des UPI. Seulement 2,2% des unités informelles du commerce ont exclusivement recours au salariat.

2.2 Insécurité du travail

Une main d'œuvre non protégée

La main d'œuvre des UPI est essentiellement composée de salariés, d'apprentis et d'aides familiaux qui représentent respectivement 25%, 46% et 29%. Le groupe des apprentis est composé de 2 catégories : il y a les apprentis payés et les apprentis non payés. Les apprentis non payés ne représentent seulement que 8% de la main d'œuvre totale. Les emplois proposés à la main d'œuvre du secteur informel ne sont souvent pas protégés par le texte juridique.

La majorité, soit 73% de la main d'œuvre employée dans les UPI n'a pas de contrat écrit avec leur employeur. Les contrats écrits, quelle que soit leur durée concernant 28% de la main d'œuvre du secteur informel, ne sont souvent pas protégés par une garantie formelle. Il faut noter que ces contrats écrits sont à attribuer en majorité aux apprentis. En effet, c'est le contrat d'apprentissage qui lie l'apprenti à son employeur. Au Togo dans le contrat écrit ou oral qui lie l'apprenti à son patron, c'est plutôt le premier qui paie le prix de la formation à suivre au second. Ce n'est donc pas un contrat qui garantit un emploi mais un contrat d'apprentissage. Les apprentis payés sont généralement ceux qui sont à terme de leur formation selon les closes du contrat d'apprentissage mais sont retenues pendant un temps par leur patron contre une rémunération. Encore une fois le contrat auquel il est fait allusion ici n'est nullement une garantie d'emploi.

Parmi les salariés, il n'y a que 8,5% qui bénéficient d'un contrat écrit. Ce constat constitue un indice de «l'informalité» des relations de travail entre employés et employeurs du secteur informel. Ceci dénote également de la précarité de l'emploi dans ce secteur.

Tableau 2.2 : Caractéristiques des emplois dépendants dans le secteur informel (%)

	Employé permanent	Contrat écrit	Prime de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	Non apparenté
Salarié	62,3	8,5	5,2	0,0	2,7	1,0	80,4
Apprenti payé	67,0	29,4	9,2	0,0	0,0	0,0	59,5
Apprenti non payé	66,2	62,2	6,9	4,6	0,0	4,3	70,3
Aide familial	63,2	0,6	3,4	0,4	0,0	1,8	16,0
Ensemble	64,4	27,9	5,6	1,9	0,7	2,4	56,0

La main d'œuvre du secteur informel ne bénéficie pratiquement d'aucune prestation. En effet, la participation aux bénéfices ne concerne que 2,4% de la main d'œuvre, les congés sont payés à moins de 1% d'entre elle, les primes de fin d'année sont distribuées seulement à 6% des actifs du secteur. Près de 2% de la main d'œuvre bénéficient d'autres primes versées sous forme monétaire ou en nature. Ce type de rémunération va surtout aux apprentis. Il est à relever le caractère rare de l'affiliation des UPI à la caisse Nationale de sécurité Sociale. Les employés ne sont donc pas déclarés et peuvent être l'objet de l'arbitraire.

Cette absence de protection de la main d'œuvre du secteur informel n'est qu'un apparent dénuement, car il existe de fortes relations personnelles entre le chef d'établissement et ses employés, ce qui constitue sans doute un facteur d'amortissement face aux forces brutes du marché.

Temps de travail et rémunérations

La législation du travail trouve difficilement un terrain d'application dans le secteur informel. D'après les résultats de l'enquête, la durée hebdomadaire de travail informel est de 48 heures en moyenne. Cette moyenne n'est pas trop éloignée de la médiane. On remarque que 26% des actifs travaillent pour moins de 35 heures par semaine. De même, la proportion des actifs du secteur informel qui travaillent en temps plein variant entre 35 et 48 heures par semaine représente 26%. Ainsi, au-delà de 48 heures par semaine, on observe 48% des travailleurs.

En allant un peu plus en détail, on remarque que les femmes actives dans le secteur informel excèdent légèrement en volume horaire hebdomadaire (48 heures) que les hommes (47 heures). Les femmes sont bien plus nombreuses à exercer le commerce informel, une branche qui occupe excessivement les actifs dans la semaine (en moyenne 51 heures).

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

	Revenu mensuel moyen (1000Fcfa)	Revenu mensuel médian (1000Fcfa)	Horaire hebdo moyen (Heure)	revenu horaire moyen (Fcfa)		Revenu mensuel moyen (1000Fcfa)	Revenu mensuel médian (1000Fcfa)	Horaire hebdo moyen (Heure)	Revenu horaire moyen (Fcfa)
Branches					Statut				
Industrie	20,5	9,0	42,3	115,0	Patron/Associé	54,7	16,0	47,7	274,5
Confection, chaussure	14,9	7,0	43,8	80,7	Travailleur compte propre	24,3	13,0	46,8	122,7
Agro-alimentaires et autres industries	22,8	6,0	42,7	127,3	Salarié/apprenti payé	15,2	12,0	48,3	73,9
BTP	25,7	19,0	38,6	156,5	Apprenti non payé	0,5	0,0	53,3	2,1
Commerce	19,1	7,0	50,5	89,3	Aide familiale	1,1	0,0	46,3	5,4
Commerce de gros et commerce de détail dans magasin	26,0	9,0	49,8	123,0	Scolarité				
Commerce détail hors magasin et vente de carburant	16,7	7,0	50,7	77,9	Non scolarisé	15,9	6,0	47,4	79,5
Service	22,4	9,1	48,6	108,3	Primaire	16,0	7,0	48,8	77,3
Restauration	20,1	10,0	49,2	96,3	Secondaire	29,6	14,0	46,4	151,5
Réparation	14,6	4,0	53,4	64,3	Université	56,9	29,0	38,4	348,3
Transport	46,5	30,0	53,3	205,4	Apprentissage				
Autres services	19,4	8,4	44,2	103,3	Ecole technique	27,8	20,0	36,4	179,4
Ensemble	20,6	8,0	47,7	101,9	Grande entreprise	25,1	20,0	44,0	146,5
Enregistrement					Petite entreprise	22,4	9,0	48,3	109,6
UPI avec NCF	28,9	8,0	52,8	128,8	tout seul, par la pratique	19,7	7,4	47,9	97,1
UPI sans NCF	19,4	8,0	46,9	97,7	Autre	15,9	5,0	47,0	79,7
Sexe									
Masculin	30,6	15,0	47,3	153,2					
Féminin	13,7	6,0	47,9	67,4					

En réalité, l'existence de horaires de travail excessivement élevés peut être synonyme d'une flexibilité du secteur à moduler son volume horaire en fonction de l'importance de la demande exprimée. Elle peut également faire de ce secteur, un lieu de prédilection de sous-emploi. En effet, parmi les actifs occupés travaillant à moins de 35 heures par semaine dans ce secteur, 88% le font contre leur gré démontrant ainsi l'existence d'un sous-emploi visible. Le désajustement entre l'offre et la demande de travail est plus criant dans ce secteur, avec 60% d'actifs en situation de sous-emploi invisible, c'est-à-dire gagnant un revenu horaire bas.

En matière de revenu, il y a de forte chance qu'il soit sous déclaré. Ce qui donne lieu à relativiser les comparaisons qui peuvent être faites. Selon les résultats de l'enquête, il est payé à l'heure en moyenne 102 FCFA à un actif du secteur informel. Mais on relève que 50% des actifs touchent moins de 58 FCFA à l'heure. Le facteur travail semble être mieux rémunéré à l'heure dans les branches d'industries et de services. Les taux sont respectivement de 115 FCFA et 108 FCFA. On remarque en outre, que les hommes sont mieux payés que les femmes (153 FCFA contre 67 FCFA), les actifs des UPI enregistrées sont bien rémunérés que leurs homologues travaillant dans les UPI n'ayant pas de numéro de code fiscal (129 FCFA contre 98 FCFA).

En termes de revenu mensuel moyen, il est très faible, soit environ 21 000 FCFA par actif. Les rémunérations sont sensiblement plus élevées dans la branche des transports (47 000 FCFA), pour les UPI enregistrées (29 000 FCFA), chez les hommes (31 000 FCFA), les patrons (55 000 FCFA) et les universitaires (57 000 FCFA).

Au total, le secteur informel utilise une main d'œuvre en majorité moins payée, qui y trouve plutôt un moyen de subsistance. Cependant, certaines UPI savent tirer leur épingle du jeu. Le non enregistrement des UPI permet en réalité à ces dernières de mal rémunérer l'offre de travail sans aucune forme de procès.

2.3 Caractéristiques socio-démographiques des actifs

Il existe véritablement très peu d'entreprises utilisant une main d'œuvre salariale dans le secteur informel. D'après le tableau ci-après, à peine on compte 4 patrons parmi 100 actifs occupés dans le secteur. Les UPI sont plutôt des entreprises individuelles ou familiales qui, en dehors du Chef de l'Unité, recourent à l'utilisation d'une main d'œuvre non salariale composée d'apprentis non payés (11%) et d'aides familiaux (9%).

Tableau 2.4 : Caractéristiques démographiques des actifs informels suivant le statut

CATEGORIES SOCIO PROFESSIONNELLES	Répartition par statut (%)	Femmes (%)	Jeunes de moins de 26 ans	Age moyen (années)	Nombre d'années d'études	Ancienneté (années)
Patron	3,5	39,7	4,4	40,7	7,3	6,3
Travailleur à propre compte	65,1	66,3	20,2	34,9	4,9	5,2
Salarié	7,4	42,8	47,4	25,9	5,6	2,1
Apprenti payé	2,4	23,4	92,0	20,7	4,7	1,9
Apprenti non payé	10,9	43,0	89,2	20,3	4,5	1,2
Aide familial	8,6	75,7	80,5	21,8	3,5	2,5
Associé	2,2	12,6	31,2	33,4	7,5	5,4
Total	100,0	59,6	36,3	31,4	4,9	4,3

Les ressources humaines sont en majorité féminines, soit 6 actifs sur 10. Il s'agit des femmes qui exercent soit à compte propre (66,3%) ou sont utilisées comme aides familiales (76%). Par ailleurs, à l'image de la structure démographique de la population du pays, le secteur informel regorge d'une main-d'œuvre très jeune âgée de moins de 26 ans, recrutée surtout à titre d'apprentis ou d'aides familiaux (plus de 80 % dans tous les cas) et de salariés à un moindre degré (47%). Mais par manque de moyens financiers, très peu de jeunes accèdent à la responsabilité des UPI (à peine 4,4% des patrons d'entreprises).

Les responsables et les associés ont généralement plus de 30 ans et comptent à leur actif, un nombre d'années d'étude (plus de 7 ans) et d'ancienneté (plus de 5 ans) supérieurs à ceux déclarés par les autres catégories socioprofessionnelles. On peut faire le constat selon lequel l'époque d'une main-d'œuvre non qualifiée et non instruite du secteur informel commence à céder progressivement la place à une jeunesse montante, instruite, acculée par le chômage et cherchant un refuge.

III. CAPITAL, INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT

3.1 Structure du capital

Au nombre des facteurs de production d'une entreprise, le capital constitue un élément fondamental. Dans le secteur informel, on constate que la constitution de ce facteur est une nécessité puisque seulement 19% des UPI n'en disposent pas. La constitution du capital se révèle plus fondamentale dans le secteur industriel avec seulement moins de 10% des UPI démunis.

Il est cependant surprenant de remarquer que 43,3% des UPI qui pratiquent le commerce de gros ou de détail en magasin démarrent sans capital. En réalité au démarrage, ces UPI reçoivent des marchandises à crédit auprès des entreprises commerciales formelles moyennant une garantie. La confiance s'établit entre les deux parties lorsque la première se montre solvable.

Tableau 3.1 : Structure du capital dans le secteur informel

BRANCHES	UPI sans capital (%)	Montant moyen par UPI (1000 FCFA)	Montant total (milliards FCFA)	Structure du capital (en % de sa valeur)					
				Terrains locaux	Machines	Mobilier et bureau	Véhicule	Outillage et autre	Total
Industrie	9,3	221,5	10,7	37,0	43,1	2,6	6,2	11,1	100,0
Confection, cuir, chaussures	10,4	116,4	2,2	16,9	64,4	5,6	0,1	13,0	100,0
Agroalimentaire et autres industries	9,4	256,1	5,5	64,5	12,1	2,7	10,0	10,8	100,0
BTP	6,3	381,3	3,0	0,0	85,8	0,3	3,5	10,4	100,0
Commerce	28,0	66,2	6,8	56,0	10,0	5,5	16,9	11,6	100,0
Commerce de gros ou de détail dans magasin	43,3	181,1	4,6	54,7	8,6	5,5	24,7	6,6	100,0
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	22,9	28,0	2,1	59,0	13,0	5,5	0,3	22,4	100,0
Service	12,8	475,0	28,3	21,3	18,3	3,5	27,1	29,8	100,0
Restauration	5,6	34,2	0,5	37,3	0,9	14,6	0,0	47,2	100,0
Réparation	8,8	1496,5	15,9	25,2	16,0	0,3	14,7	43,9	100,0
Transport	8,2	678,8	6,3	1,2	18,5	0,4	76,7	3,2	100,0
Autres services	19,6	224,6	5,6	31,5	26,1	15,1	8,9	18,5	100,0
Ensemble	19,3	217,8	45,7	29,7	23,1	3,5	20,3	23,4	100,0

Pour l'ensemble de ce secteur, le capital s'élève à près de 46 milliards de FCFA. Les terrains et locaux, les machines, les véhicules et les outillages y constituent les éléments essentiels avec plus de 20% du capital dans chacun des cas. Environ deux tiers du capital dans le secteur industriel sont consacrés à l'acquisition des machines. Ceci vérifie le caractère "Capital Intensif" de toute industrialisation quel que soit le secteur. Au niveau du commerce, c'est l'acquisition des terrains ou des locaux qui importe (56% du capital). Alors que pour la branche des services, l'achat des outillages ou d'autres équipements est plus important (29,8%).

3.2 Caractéristiques du capital

Les données révèlent que le capital du secteur industriel est constitué dans une forte proportion de matériels acquis tout nouvellement. Pour l'ensemble du secteur, 70 % de la valeur du capital a permis d'acquérir des équipements neufs. Le matériel usagé à l'achat et celui auto-produit représentent 30 % de la valeur du capital. A l'exception des terrains dont il est difficile de juger du caractère vétuste ou neuf, les dépenses pour l'acquisition d'équipements à l'état neuf sont plus importantes, notamment pour les machines (63,9%), les mobiliers de bureau (78%) et les outillages (92,2%).

Toutefois, l'importance en termes de dépenses pour l'acquisition des véhicules professionnels neufs (43,4%) doit être relativisée dans la mesure où les véhicules d'occasion en provenance de l'Europe sont en grand nombre considérés par les acquéreurs comme à l'état neuf. Dans le langage du Togolais, est considéré comme véhicule usagé à l'achat celui mis en vente par un autre usager sur place ou dans les pays limitrophes.

Dans l'ensemble, 78,4% de la valeur totale du capital relève de la propriété des UPI. La valeur du capital loué ou à propriété partagée représentent cumulativement environ 21,6%. Le droit de propriété détenu en grande partie par les chefs d'UPI, leur confère une maîtrise de la gestion de leurs biens pour une utilisation plus stable.

Tableau 3.2 : Caractéristiques du capital dans le secteur informel

CAPITAL	Qualité du capital				Propriété du capital			
	Neuf à l'achat	Usagé à l'achat	Auto production	Total	Propriétaire	Locataire	Partagée	Total
Terrains, locaux	77,0	15,3	7,7	100,0	52,7	42,4	4,8	100,0
Machines	63,9	36,0	0,0	100,0	74,2	23,2	2,6	100,0
Mobiliers, bureau	78,0	21,8	0,2	100,0	96,0	2,3	1,7	100,0
Véhicules professionnels	43,4	54,9	1,7	100,0	96,3	0,6	3,1	100,0
Outillage et autre	92,2	6,2	1,6	100,0	97,7	1,2	1,2	100,0
Total	69,8	27,6	2,6	100,0	78,4	18,6	3,0	100,0

3.3 Origine du capital

Les résultats montrent que l'origine du Capital des UPI est multiple. Elle est généralement une combinaison des apports des clients (51%), des prêts bancaires (23,8%) et des fournisseurs (13,7%). Dans le contexte de cette étude, le client est une personne physique ou morale qui vient acheter un produit ou en fait la commande auprès d'une UPI. Par contre, le fournisseur désigne une personne physique ou morale auprès de qui l'UPI s'approvisionne en produits.

Les clients sont ceux qui contribuent le plus à la formation du capital des UPI exerçant dans les industries de confection, cuir et chaussures (52,7%), des BTP (95%) et dans les services de réparation (50,4%). La contribution de 81,7% des clients au capital des UPI de transport doit être relativisée. Dans la réalité, les prestataires de ces services sont surtout équipés non par des clients mais par leurs employeurs.

Par contre, plus de 60% du capital des services de restauration est à l'actif des fournisseurs. Quant aux banques, elles interviennent à plus de 50% dans la composition du capital des UPI exerçant les activités dans les industries agroalimentaires ou autres et dans le commerce de gros ou de détail en magasin. Il s'agit des activités relativement stables et visibles dont les risques de disparition sont moins élevés.

Tableau 3.3 : Origine du capital dans le secteur informel

BRANCHES	Origine du capital dans le secteur informel					Total
	Famille ou amis	Clients	fournisseurs	Banque	Autre origine	
Industrie	4,6	50,4	8,9	35,1	1,1	100,0
Confection, cuir, chaussures	14,3	52,7	19,8	10,0	3,3	100,0
Agroalimentaire et autres industries	3,0	25,0	7,0	64,4	0,6	100,0
BTP	0,3	95,0	4,3		0,5	100,0
Commerce	8,7	30,9	15,0	42,7	2,7	100,0
Commerce de gros ou de détail dans magasin	1,3	35,0	10,2	50,5	3,1	100,0
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	24,6	22,0	25,4	26,1	1,9	100,0
Services	13,5	56,1	15,3	14,9	0,2	100,0
Restauration	3,5	18,8	60,8	14,3	2,6	100,0
Réparation	17,9	50,4	16,0	15,6	0,0	100,0
Transport	5,7	81,7	11,4	1,2	0,0	100,0
Autres services	10,8	46,7	13,3	28,6	0,6	100,0
Ensemble	10,7	51,0	13,7	23,8	0,8	100,0

3.4 Financement du capital

L'épargne, le don ou l'héritage se révèlent être de très loin la principale source de financement du capital dans le secteur informel. Dans l'ensemble, elle y contribue à 93,6% contre moins de 4% pour chacun des autres modes de financement. Ceci est la preuve de la prépondérance de l'autofinancement dans le processus d'accumulation du capital dans le secteur informel. Ce secteur bénéficie très rarement d'un financement bancaire (0,2%). La mobilisation des fonds propres se fait à travers les tontines et aussi à travers des unités de crédit informelles communément appelées *Banques Villageoises*².

Les prêts familiaux sont rares (1,9%). Ainsi dans le secteur informel, l'acquisition du capital se fait par héritage, surtout pour les branches de l'industrie et du commerce, et par des prêts familiaux. On remarque en outre dans le fonctionnement des UPI, que le capital acquis au démarrage des activités n'est remplacé que plus tard lorsqu'on se rend compte de sa vétusté. Ayant la plupart du temps confondu le bénéfice au revenu des UPI converti en dépenses de consommation finale des ménages, la non accumulation d'un fonds d'amortissement du capital est fréquemment à l'origine de l'existence courte des unités informelles.

² Forme de tontine dont la collecte des fonds se fait soit quotidiennement soit hebdomadairement par un ambulant.

Tableau 3.4 : Mode de financement du capital dans le secteur informel

BRANCHES	Epargne, don, héritage	Prêt familial	Prêt auprès des clients	Prêt auprès des fournisseurs	Prêt auprès des associations de producteurs	Prêt bancaire	Autre mode	Total
Industrie	95,8	1,7	0,6	0,1	0,0	0,1	1,7	100,0
Confection, cuir, chaussures	91,8	4,4	1,7	0,3	0,0	0,5	1,4	100,0
Agroalimentaire et autres industries	97,3	0,7	0,1	0,0	0,0	0,0	1,9	100,0
BTP	96,3	1,1	1,5	0,0	0,0	0,0	1,1	100,0
Commerce	80,5	3,7	0,0	0,6	0,1	0,2	14,8	100,0
Commerce de gros ou de détail dans magasin	75,3	3,3	0,0	0,0	0,0	0,3	21,1	100,0
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	91,8	4,6	0,1	2,0	0,4	0,0	1,1	100,0
Services	96,1	1,5	0,1	0,9	0,2	0,2	1,0	100,0
Restauration	96,2	3,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Réparation	99,5	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,3	100,0
Transport	92,0	1,4	0,0	4,2	0,0	0,9	1,6	100,0
Autres services	91,0	5,6	0,2	0,0	0,8	0,0	2,4	100,0
Ensemble	93,6	1,9	0,2	0,7	0,1	0,2	3,3	100,0

3.5 Investissement

Globalement, le niveau de l'investissement annuel demeure assez important dans le secteur informel, mais faible par unité de production (soit 21 000 FCFA). Le manque d'une gestion formelle de la trésorerie est la cause d'un investissement non planifié. Généralement les UPI connaissent leur investissement au démarrage des activités. Au fil du temps, une partie des profits réalisés sur les chiffres d'affaires est investie pour l'augmentation du capital ou du stock. L'absence d'une comptabilité formelle rend difficile au chef d'UPI de savoir exactement le montant qu'il investit et à quelle fréquence cela se fait.

On ne peut pas non plus oublier de souligner que c'est dans la même caisse de l'UPI qui est une entreprise familiale ou individuelle, le ménage tire sans laisser d'écriture des fonds pour effectuer des dépenses de consommation finale. Bref, il y a de forte chance que le montant des investissements déclarés par les UPI soit sous-évalué.

Le total de l'investissement dans le secteur informel est évalué à 4,5 milliards FCFA. Les branches du commerce et des services sont les grands bénéficiaires de l'investissement de ce secteur, avec des montants respectifs de 1,9 milliards de FCFA et 1,7 milliards de FCFA

L'investissement permet surtout d'acquérir des véhicules professionnels (43% de l'investissement total), des terrains ou des locaux (22%) et des machines (17,7%). L'achat des véhicules constitue les investissements les plus importants pour les industries agroalimentaires et autres (84,5%), le commerce en magasin (61,7%) et le transport (47,8%). Par-contre, l'investissement en acquisition de machines se révèle de manière générale, plus important pour la branche des services (32,3%) et particulièrement plus élevé pour les industries de confection, cuir et chaussures (65,3%).

Tableau 3.5 : Structure de l'investissement dans le secteur informel

BRANCHES	UPI avec capital qui investissent (en %)	Montant moyen par UPI (1000 FCFA)	Montant total (millions FCFA)	Structure de l'investissement (en % de sa valeur)						
				Terrains locaux	Machines	Mobilier et bureau	Véhicule	Outillage	Autre	Total
Industrie	24,9	18,8	905,1	6,6	19,4	0,3	60,3	10,2	3,2	100,0
Confection, cuir, chaussures	24,0	11,6	220,8	26,5	65,3	0,8	0,0	5,4	1,9	100,0
Agroalimentaire et autres industries	23,1	30,2	645,7	0,1	4,6	0,1	84,5	7,7	2,9	100,0
BTP	32,0	4,9	38,6	0,0	4,7	0,0	0,0	79,8	15,5	100,0
Commerce	18,5	18,4	1873,6	31,5	3,5	9,6	51,7	2,1	1,7	100,0
Commerce de gros ou de détail dans magasin	10,2	63,4	1582,6	26,7	0,0	10,3	61,2	0,4	1,5	100,0
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	21,3	3,8	291,0	57,9	22,8	5,7	0,0	10,9	2,8	100,0
Service	20,7	28,7	1721,3	19,9	32,3	5,3	24,8	13,0	4,7	100,0
Restauration	19,2	2,9	43,5	13,5	9,9	7,1	0,0	38,6	30,8	100,0
Réparation	18,6	7,8	86,0	54,2	32,9	1,6	0,0	9,9	1,4	100,0
Transport	20,5	96,0	892,7	0,0	30,8	2,5	47,8	16,4	2,5	100,0
Autres services	22,5	28,2	699,1	41,5	35,5	9,2	0,0	7,5	6,3	100,0
Ensemble	20,6	21,4	4500,0	22,1	17,7	6,1	43,1	7,9	3,1	100,0

3.6 Emprunt dans le secteur informel

Dans le secteur informel, les emprunts jouent un second rôle dans le financement du capital ou de l'investissement des UPI. Ils servent essentiellement à l'achat des matières premières (25,5% des cas), l'acquisition des machines ou outillages (21,8%) et à l'extension des unités de production (16,4%). Ils complètent ainsi l'autofinancement des UPI.

Dans l'ensemble, 6 % des UPI ont eu recours aux emprunts qui sont chiffrés à 3,4 milliards de FCFA. La proportion des unités informelles ayant emprunté est variable selon les branches d'activité. Elle est de 7,3% dans le commerce, 6,4 % en industrie et 5,2% pour les services.

Les commerces de gros ou de détail en magasin et les prestataires d'autres services ont plus recours à cette pratique. Ils détiennent à eux seuls 75% du total des emprunts, soit respectivement des montants de 1,9 milliards de FCFA et 637 millions de FCFA.

Tableau 3.6 : Emprunt dans le secteur informel

BRANCHES	UPI qui empruntent (%)	Montant moyen de l'emprunt par UPI (1000 FCFA)	Montant total des emprunts (million de FCFA)
Industrie	6,0	118,5	364,7
Confection, cuir, chaussures	5,1	56,8	54,9
Agroalimentaire et autres industries	9,1	115,0	222,8
BTP	0,0	500,0	87,1
Commerce	7,3	304,4	2266,7
Commerce de gros ou de détail dans magasin	8,0	925,9	1894,3
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	7,3	69,0	372,4
Service	5,2	246,6	737,9
Restauration	8,4	63,2	78,8
Réparation	0,0	0,0	0,0
Transport	7,3	38,6	21,7
Autres services	4,8	538,8	637,4
Ensemble	6,4	249,3	3369,2

IV. PRODUCTION, INSERTION ET CONCURRENCE

4.1 Structure de la production

Il est certain que le secteur informel urbain non agricole est pourvoyeur d'emplois, il demeure encore un enjeu de taille d'affirmer que ce secteur est productif. En 2001, son chiffre d'affaires a été estimé à 243 milliards de FCFA pour la ville de Lomé.

Tableau 4.1 : Chiffre d'affaires, production et valeur ajoutée du secteur informel à Lomé
(milliards de FCFA)

	CHIFFRE D'AFFAIRES	PRODUCTION	VALEUR AJOUTEE
Industrie	36,9	34,2	19,0
Confection, cuir, chaussures	8,1	8,1	4,2
Agroalimentaire et autres industries	21,0	18,3	8,2
BTP	7,8	7,8	6,6
Commerce	135,1	40,7	23,0
Commerce de gros ou de détail dans magasin	57,2	10,4	8,4
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	77,9	30,2	14,6
Service	70,6	65,8	28,0
Restauration	20,9	18,8	4,4
Réparation	8,6	7,7	4,1
Transport	14,6	14,6	7,7
Autres services	26,5	24,7	11,8
Ensemble	242,5	140,7	70,0

La structure de la production montre encore une fois que le tissu industriel est faible dans le secteur informel, avec une contribution de moins de 30% à la valeur ajoutée totale. Les prestations de services représentent 47% de la production totale du secteur et ils contribuent à 40% de la valeur ajoutée. L'expansion récente des unités informelles de prestations de services fait de cette branche la principale contribuable à la valeur ajoutée.

L'analyse des taux de valeur ajoutée par branche, montre que les coûts des consommations intermédiaires sont moins élevés pour les activités commerciales réduites généralement à la revente des produits non transformés. Dans ce secteur, le taux de valeur ajoutée est de 57% contre 55% pour les industries et 43% pour les services.

De même, la décomposition des valeurs ajoutées montre que la masse salariale, les impôts et taxes sont surtout à la charge des industries et des établissements de prestation des services. Les pourcentages cumulés sont respectivement de 12% et 17% dans ces branches. Quant aux unités d'activités commerciales, elles se assimilent beaucoup plus aux entreprises familiales utilisant un personnel en grande partie non rémunéré d'une part, et habituées à l'évasion fiscale d'autre part.

Dans l'ensemble, 88% de la valeur ajoutée des UPI constituent leur excédent brut d'exploitation (EBE). La masse salariale représente moins de 9% de la valeur ajoutée. Et l'Etat ne perçoit que 3,4% de cette valeur ajoutée à titre d'impôts et de taxes. **Le secteur informel regorge ainsi d'une potentialité fiscale que l'Etat doit étudier avec précision.** Dans la mesure du possible, la fiscalité pourrait être modulée selon la rentabilité des UPI dans le secteur. Le problème qui demeure cependant est celui des lois démographiques du secteur informel qui peut rendre onéreux les coûts de recouvrement.

En outre, dans la mesure où la grande partie de l'EBE rémunère les chefs d'unités informelles (patrons, associés et propres comptes), on ne peut plus attribuer à cet agrégat son rôle de formation brute du capital fixe.

Tableau 4.2 : Structure de la production et des coûts du secteur informel (distribution en %)

BRANCHES	Structure de la production			Taux de la valeur ajoutée	Décomposition de la valeur ajoutée			
	Chiffre d'affaires	Production	Valeur ajoutée		Masse salariale	Impôts et taxes	EBE	Total
Industrie	15,2	24,3	27,1	55,4	11,5	1,0	87,5	100,0
Confection, cuir, chaussures	3,3	5,8	6,0	51,5	8,9	1,5	89,6	100,0
Agroalimentaire et autres industries	8,7	13,0	11,7	44,9	5,3	0,8	93,9	100,0
BTP	3,2	5,5	9,4	84,5	25,9	0,7	73,3	100,0
Commerce	55,7	28,9	32,9	56,6	5,3	3,1	91,5	100,0
Commerce de gros ou de détail dans magasin	23,6	7,4	12,0	80,2	7,3	3,6	89,1	100,0
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	32,1	21,5	20,9	48,5	4,3	2,9	92,8	100,0
Service	29,1	46,8	40,0	42,6	11,2	5,3	83,5	100,0
Restauration	8,6	13,3	6,3	23,6	6,9	0,9	92,1	100,0
Réparation	3,5	5,5	5,9	53,8	12,1	4,1	83,8	100,0
Transport	6,0	10,4	11,0	52,6	11,5	3,3	85,2	100,0
Autres services	10,9	17,6	16,8	47,6	12,8	9,5	77,7	100,0
Ensemble	100,0	100,0	100,0	49,8	9,1	3,4	87,5	100,0

4.2 Performances économiques du secteur informel

En considérant l'excédent brut d'exploitation (EBE), la branche du commerce se montre relativement performante plus que les autres. Les activités commerciales permettent de dégager par mois un EBE de 2,2 milliards de FCFA. Le niveau élevé de l'EBE des UPI commerciales s'explique essentiellement par la faible masse salariale versée d'une part aux employés et d'autre part, par l'évasion fiscale. La branche commerciale est suivie par celle des services avec une valeur mensuelle d'EBE estimée à 2 milliards de FCFA.

En considérant ces indicateurs bruts et en poussant les analyses au niveau détaillé, on constate que les branches les moins performantes sont l'industrie de confection, du cuir et des chaussures, les BTP et les services de réparation avec des EBE ne dépassant guère 400 millions de FCFA par mois.

La comparaison peut être également faite à l'aide des indicateurs améliorés tels que les productivités apparentes du travail et du capital. Plus les productivités apparentes du travail sont élevées, moins la production dépend du facteur travail. Par contre plus la productivité apparente du capital est plus élevée plus forte est la possibilité d'amortir le capital investi.

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

BRANCHES	En Millions de FCFA par mois				Productivités apparentes		
	Chiffre d'affaires	Production	Valeur ajoutée	EBE	du travail par nombre de travailleurs (VA/L1)	du travail par nombre d'heures de travail par mois (VA/L2)	du capital (VA/K)
Industrie	3,5	3,2	1,7	1,5	20 717	116,4	0,2
Confection, cuir, chaussures	1,0	1,0	0,5	0,4	15 154	82,1	0,2
Agroalimentaire et autres industries	2,0	1,8	0,8	0,8	23 030	128,8	0,1
BTP	0,5	0,5	0,4	0,3	25 883	157,7	0,1
Commerce	13,5	4,0	2,4	2,2	20 186	92,5	0,4
Commerce de gros ou de détail dans magasin	5,5	1,0	0,8	0,7	27 291	128,1	0,2
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	8,0	3,0	1,6	1,5	17 722	80,6	0,7
Service	6,7	6,3	2,4	2,0	23 854	114,6	0,1
Restauration	2,1	1,9	0,5	0,4	20 460	97,5	0,9
Réparation	0,8	0,7	0,4	0,3	15 480	67,3	0,0
Transport	1,4	1,4	0,7	0,6	48 804	212,6	0,1
Autres services	2,4	2,4	0,9	0,7	21 546	114,3	0,2
Ensemble	23,7	13,6	6,5	5,7	21 566	105,8	0,1

Notes : VA : Valeurs ajoutées, L1 : quantité de travail exprimée en nombre de travailleurs, L2 : Quantité de travail exprimées en nombre d'heures de travail. VA/L1 est une valeur mensuelle en FCFA. VA/L2 est une valeur horaire en FCFA. La productivité apparente du capital au coût du remplacement est le quotient du rapport entre la valeur ajoutée mensuelle et le stock du capital.

Chaque actif de la branche « commerce » contribue par son offre de travail de 21 000 FCFA en moyenne par mois à la création de la valeur ajoutée, soit de 93 FCFA par heure de travail. En outre, la valeur ajoutée annuelle de ce secteur représente à peine 0,4 fois la valeur du capital investi.

La branche « services » est aussi performante en considérant ses productivités apparentes du travail. Elles sont de 24 000 FCFA par mois pour un travailleur, soit 115 FCFA à l'heure. Mais en portant le choix sur la productivité apparente du capital, cette branche est dépassée légèrement par celle de l'industrie (0,2 contre 0,1) .

Une analyse plus fine montre que le commerce de gros ou de détail en magasin a des productivités apparentes de travail plus élevées que celles du commerce de détail hors magasin. Par contre, le recouvrement du coût du capital généralement faible, s'opère plus vite au niveau du commerce de détail hors magasin. On comprend dans ce cas, que le commerce de gros requiert plus d'investissement en capital. Son principal capital est l'achat des moyens de déplacement pour pouvoir assurer la distribution des marchandises. L'usage de son capital se fait alors sur une période plus longue.

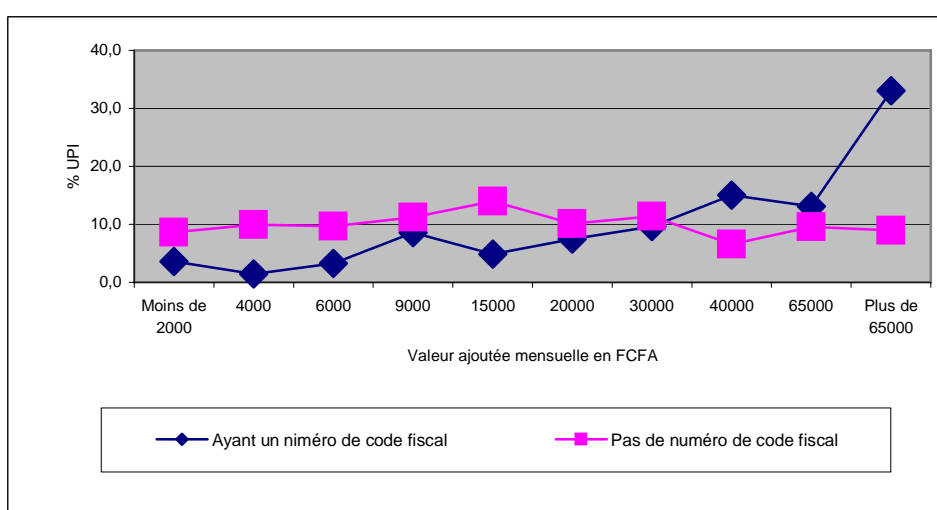
Dans la branche des services, c'est l'activité de transport qui requiert plus de capital investi et moins de main d'œuvre. Il en résulte des productivités apparentes du travail assez élevées. Au niveau de la branche « industrie », si l'on considère les productivités apparentes du travail et du capital, les bâtiments et travaux publics sont plus performants. Leurs valeurs respectives sont de 26 000 FCFA de valeur ajoutée mensuelle par travailleur, 158 FCFA par heure de travail et 0,1 fois la valeur du capital investi.

Une très forte hétérogénéité interne au secteur informel

Tout n'est pas homogène dans le secteur informel. L'image du secteur performant qu'il donne est un mirage qui cache des dispersions entre les UPI. En effet, alors que la valeur ajoutée mensuelle par UPI est de 31 000 FCFA, la moitié des UPI ne réalise qu'une valeur en dessous de 14 000 FCFA par mois.

Par ailleurs, d'après le graphique ci-après, on remarque des performances différentielles entre les UPI enregistrées possédant un numéro de code fiscal et celles non enregistrées. Plus de la moitié des UPI enregistrées réalise des valeurs ajoutées largement au-dessus de la moyenne. En particulier, près de 33% parmi elles ont des valeurs ajoutées qui franchissent 65 000 FCFA par mois.

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



Quant aux UPI non enregistrées, la courbe de distribution de leurs valeurs ajoutées est unimodale. La valeur modale est de 15 000 FCFA. On a moins de 40% des UPI qui réalisent plus de 30 000 FCFA de valeur ajoutée par mois.

Tableau 4.4 : Performances comparées des UPI enregistrées et non enregistrées (valeurs mensuelles en milliers de FCFA)

TYPE D'UPI	Chiffre d'affaires		Production		Valeur ajoutée		Excédent brut d'exploitation	
	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane
Avec un NCF	366,2	108,0	149,8	72,0	79,6	39,0	58,8	26,0
Sans NCF	94,1	42,0	58,3	24,0	27,6	14,0	24,9	12,0
Avec salariés	573,5	163,0	292,4	135,0	134,6	61,0	92,1	37,0
Sans salariés	86,9	41,0	51,7	24,0	25,3	13,0	23,6	12,0
Ensemble	113,0	44,0	64,6	25,0	31,1	14,0	27,2	13,0

Il apparaît alors que l'évasion fiscale contraint les UPI non enregistrées à travailler plus au noir et à demeurer ainsi moins performantes. L'enregistrement semble ainsi donner un quitus de exercer librement à l'extérieur des domiciles. Il reste que l'Etat puisse mettre en place une fiscalité « douce » et modulable sans entraver la rentabilité des UPI.

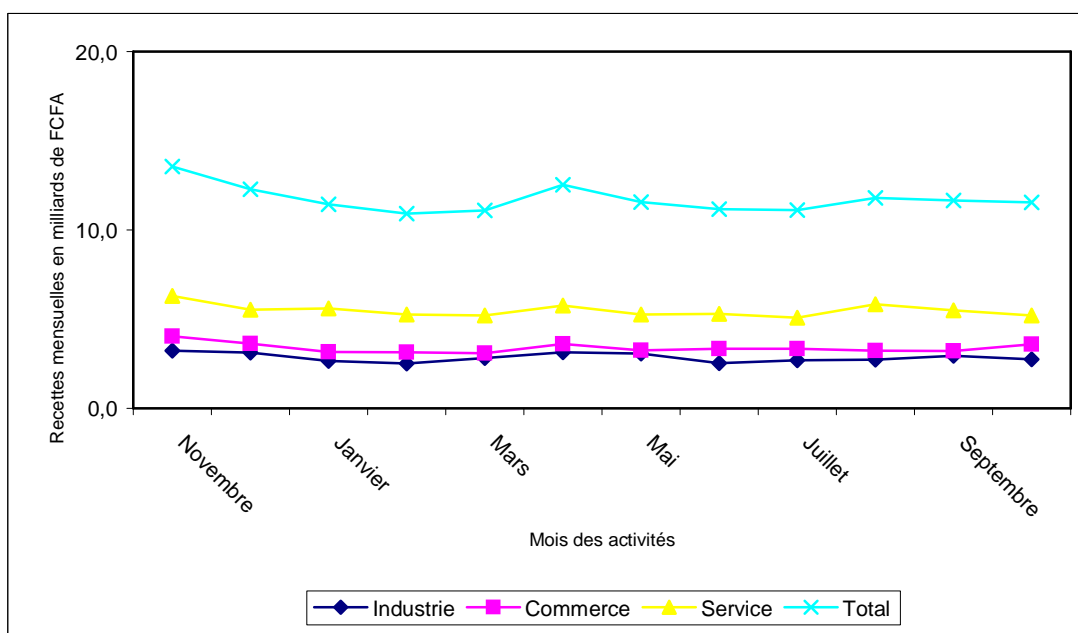
La performance est également à l'avantage net des UPI disposant d'une main d'œuvre salariale. Ainsi, la valeur ajoutée mensuelle moyenne de ces UPI est de 135 000 FCFA, avec une valeur médiane de 61 000 FCFA.

En définitive, la performance des UPI est étroitement liée à leur enregistrement juridique et à leur capacité à employer une main d'œuvre salariale en mesure de fournir un bon rendement.

La saisonnalité des activités du secteur informel

L'enquête a permis de saisir le rythme des activités des UPI sur la période allant de novembre 2000 à octobre 2001. D'après les résultats, les activités du secteur informel connaissent une faible saisonnalité au cours d'une année donnée, quelle que soit la branche. La faible saisonnalité des activités industrielles s'explique en grande partie par l'absence d'un véritable tissu qu'elles devraient constituer.

Graphique 4.2 : Evolution des recettes mensuelles des UPI (en milliards de FCFA)



Ces activités connaissent deux périodes creuses. Il s'agit des périodes de janvier-février après les célébrations des fêtes de fin d'année et de mai-juin marquant la grande saison pluvieuse. Par contre, les recettes maximales sont obtenues aux mois de décembre et d'avril qui correspondent respectivement aux périodes de fêtes de fin d'année et de célébration des pâques.

Bref, la saisonnalité des activités du secteur informel n'est pas nécessairement liée à celle des biens et services proposés. Elle semble plutôt dépendre du rythme de l'ensemble de l'économie.

4.3 Insertion du secteur informel dans le système productif

Qui fournissent les matières premières transformées ou les produits commercialisés dans le secteur informel ? Quels sont les principaux clients destinataires des biens et services produits par le secteur ? L'insertion du secteur informel dans le système productif sera appréciée en fonction des réponses à ces questions.

A la première question, l'enquête permet de distinguer les origines des matières premières ou des produits de revente du secteur informel. Dans l'ensemble, les intrants proviennent de trois principales sources, à savoir le commerce formel, les ménages et le commerce informel. Les contributions sont respectivement de 37%, 28% et 26% au coût total d'achat des intrants.

Une analyse plus détaillée montre que le commerce formel est le premier fournisseur du secteur informel, quelle que soit la branche. C'est confirmer que le secteur informel est un circuit de redistribution des biens et services produits par le secteur moderne. Le commerce informel est par contre le principal pourvoyeur d'intrants aux BTP (72%), commerce de détail hors magasin et vente de carburant (39%) et aux autres services (42,5%).

Bref, le secteur informel s'approvisionne en matières premières. Mais il demeure de loin une tour fermée. Il a des rapports avec d'autres secteurs institutionnels modernes et le reste du monde.

Tableau 4.5 : Origine des matières premières transformées ou des produits commercialisés par le secteur informel (en % de la valeur annuelle des intrants)

BRANCHES	Public et parapublic	Formel commercial	Informel commercial	Formel non commercial	Informel non commercial	Ménage	Import	Total
Industrie	0,0	30,7	27,3	0,0	10,7	31,3	0,0	100,0
Confection, cuir, chaussures	0,0	9,0	22,9	0,0	32,5	35,6	0,0	100,0
Agroalimentaire et autres industries	0,0	44,9	18,1	0,0	0,0	37,0	0,0	100,0
BTP	0,0	28,4	71,6	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Commerce	11,7	33,1	26,2	4,0	0,7	21,8	2,6	100,0
Commerce de gros ou de détail dans magasin	21,6	46,8	7,4	0,0	0,0	18,6	5,6	100,0
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	4,9	23,7	39,0	6,8	1,2	24,0	0,5	100,0
Services	0,0	46,4	23,2	0,4	0,0	30,1	0,0	100,0
Restauration	0,0	68,3	11,4	0,0	0,0	20,3	0,0	100,0
Réparation	0,0	13,2	30,8	1,7	0,0	54,3	0,0	100,0
Transport	0,0	44,0	0,0	0,0	0,0	56,0	0,0	100,0
Autres services	0,0	52,0	42,5	0,0	0,0	5,4	0,0	100,0
Ensemble	3,3	37,0	25,5	1,3	4,1	28,2	0,7	100,0

S'il est vrai que les importations directes des biens et services sont moins fréquemment effectués par les UPI, il n'en demeure pas vrai que ce secteur ne vend que ses propres produits. En effet, 20% des UPI commercialisent des produits étrangers.

Parmi les UPI commercialisant les produits étrangers, près de 6 sur 10 déclarent importer des Etats de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). La politique de l'union douanière mise en œuvre depuis l'année 2000 dans cette zone offre probablement un terrain propice pour le développement des échanges intra-communautaires.

Seulement, force est de constater que 37,8% des UPI qui commercialisent des produits provenant des pays développés détiennent 69% du total des chiffres d'affaires des UPI qui traitent avec l'extérieur. *Le manque d'un véritable tissu industriel dans l'UEMOA voire en Afrique de l'Ouest est un facteur de blocage d'une véritable déviation de commerce au profit de la zone.*

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

PAYS DE PROVENANCE	Répartition des UPI commercialisant des produits étrangers (%)	Répartition du Chiffre d'affaire des UPI commercialisant des produits étrangers (%)
Pays en développement	62,8	33,2
Etats UEMOA	57,5	31,5
Afrique hors UEMOA	5,2	1,7
Pays développés	37,2	66,8
France	8,4	34,7
UE hors France	11,0	6,0
Japon	3,3	1,8
Autres pays développés	14,5	24,3
Total	100,0	100,0

La destination des biens et services produits par le secteur informel est peu variée. Le secteur public n'exprime pratiquement pas de demande ou si elle existe, son volume serait négligeable. Le principal demandeur est le ménage qui contribue de deux tiers au chiffre d'affaires du secteur. Le second destinataire est le commerce informel (24%).

Tableau 4.7 : Secteur de demande des biens et services produits par le secteur informel (en % du chiffre d'affaires)

BRANCHES	Secteur de demande						Total
	Formel commercial	Informel commercial	Formel non commercial	Informel non commercial	Ménage	Export	
Industrie	7,7	9,2	3,2	1,6	78,2	0,0	100,0
Confection, cuir, chaussures	31,2	3,8	0,0	0,3	64,7	0,0	100,0
Agroalimentaire et autres industries	1,3	14,3	4,8	2,5	77,2	0,0	100,0
BTP	0,4	1,2	2,3	0,6	95,4	0,0	100,0
Commerce	2,8	38,0	1,3	2,5	54,4	1,1	100,0
Commerce de gros ou de détail dans magasin	6,6	54,5	0,6	3,7	34,2	0,5	100,0
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	0,1	25,8	1,8	1,6	69,2	1,6	100,0
Services	4,3	3,8	2,8	4,9	84,1	0,0	100,0
Restauration	0,0	2,7	0,0	0,0	97,3	0,0	100,0
Réparation	4,0	7,6	0,0	25,5	62,8	0,0	100,0
Transport	11,8	5,4	0,0	4,5	78,3	0,0	100,0
Autres services	3,6	2,6	7,5	2,4	83,9	0,0	100,0
Ensemble	4,0	23,7	2,0	3,1	66,7	0,6	100,0

On constate que le secteur informel alimente très peu le secteur moderne (4 % vers le commerce formel et 2% pour les autres entreprises). La réticence du secteur moderne à s'approvisionner suffisamment auprès des UPI se justifie essentiellement par la quantité non industrielle et la qualité moins raffinée des produits proposés par ces dernières.

La demande du commerce formel s'adresse surtout à la branche «confection, cuir et chaussures) et au transport. Les contributions aux chiffres d'affaires de ces branches sont respectivement de 31% et 12%. En réalité, il est fréquent de voir dans les magasins de « prêt à porter » des habits, des sacs et des paires de chaussures soigneusement fabriqués par les UPI. De même, les grands magasins de commerce font souvent recours au transport informel pour convoier des marchandises destinées aux rayons.

4.4 Concurrence et formation des prix

Le monopole n'existe pas dans le secteur informel. Par son rôle de refuge, le secteur informel est dominé par une forte concurrence. Ainsi, deux tiers des UPI enquêtés ont déclaré avoir pour principal concurrent le commerce informel. Et près de 15% ont doigté l'informel non commercial. *C'est donc avant tout, une concurrence interne.*

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

BRANCHE	Secteur principal de concurrence					Total
	Formel commercial	Informel commercial	Formel non commercial	Informel non commercial	Ménages	
Industrie	3,5	54,5	4,2	27,6	10,3	100,0
Confection, cuir, chaussures	2,6	50,7	3,1	35,4	8,3	100,0
Agroalimentaire et autres industries	5,6	63,2	3,9	13,8	13,6	100,0
BTP		40,3	7,9	45,9	5,9	100,0
Commerce	5,6	81,0	0,1	2,1	11,1	100,0
Commerce de gros ou de détail dans magasin	10,7	78,0	0,0	2,6	8,7	100,0
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	4,0	81,9	0,2	2,0	11,9	100,0
Services	1,9	52,8	6,8	26,2	12,3	100,0
Restauration	0,0	71,1	3,3	1,4	24,1	100,0
Réparation	4,7	49,7	13,0	30,0	2,6	100,0
Transport	0,0	48,2	9,1	28,7	13,9	100,0
Autres services	2,5	44,7	5,3	38,4	9,0	100,0
Ensemble	4,1	66,9	3,0	14,8	11,3	100,0

Cependant, le marché informel n'est pas tout à fait déconnecté du secteur moderne. En effet, 11% des UPI exerçant le commerce informel de gros et de détail en magasin ont pour concurrents immédiats, les entreprises commerciales modernes. De même, les UPI qui offrent des services de réparation ont dans 13% des cas dénoncé leurs concurrents que sont les entreprises formelles oeuvrant dans la même branche d'activité.

Mais peut-on qualifier la concurrence du secteur informel de parfaite ? S'agit-il d'un marché fluide et atomique ? L'atomicité du secteur est déjà démontrée par le nombre croissant de créations des unités de production informelles. Mais la fluidité du marché dépend de la

formation des prix. En d'autres termes, il s'agit de savoir si la formation des prix dans ce secteur respecte la loi de l'offre et de la demande.

A la question de savoir comment sont fixés les prix des biens et services proposés aux clients, 44% des UPI ont répondu qu'elles ajoutent une marge sur les prix de revient. Et pour 30% des UPI, le prix est marchandé avec le client. En réalité, c'est dans les branches Agroalimentaire et autres industries, commerce et restauration que les prix se fixent par application d'un taux de marge. La pratique la plus courante dans les autres branches est le marchandage avec le client.

Le troisième mode reconnu est la fixation des prix en fonction des concurrents. C'est une pratique qui ressemble parfois à un dumping où les UPI vendent à perte ou en ajoutant une très faible marge commerciale. L'Etat intervient seulement dans la fixation des prix du transport (22,5%) et de certains services (7%).

On reconnaît ainsi à travers les principaux modes de fixation des prix, la qualité de fluidité du secteur informel. Les prix sont dans la plupart des temps librement fixés suivant la loi du marché.

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

BRANCHES	Mode de fixation des prix						Total
	Taux de marge	Marchandage avec le client	Fonction des prix du concurrent	Suivant le prix officiel	Suivant le prix fixé par l'association des producteurs	Autres	
Industrie	33,1	46,6	7,6	3,7	6,1	2,8	100,0
Confection, cuir, chaussures	32,2	51,4	7,8	3,3	4,3	1,0	100,0
Agroalimentaire et autres industries	42,3	28,1	10,2	5,5	8,4	5,5	100,0
BTP	9,4	86,5	0,0	0,0	4,1	0,0	100,0
Commerce	58,7	15,5	14,6	4,7	4,2	2,3	100,0
Commerce de gros ou de détail dans magasin	58,4	28,4	7,2	4,5	1,6	0,0	100,0
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	58,8	11,3	17,1	4,7	5,0	3,1	100,0
Services	27,8	42,7	9,8	7,5	7,7	4,4	100,0
Restauration	62,2	2,9	14,9	3,1	4,7	12,1	100,0
Réparation	5,7	81,1	2,9	1,8	8,5	0,0	100,0
Transport	9,3	54,3	4,9	22,5	8,9	0,0	100,0
Autres services	24,1	44,9	11,8	7,0	8,7	3,5	100,0
Ensemble	44,0	30,4	11,7	5,3	5,6	3,0	100,0

V. SECTEUR INFORMEL ET ETAT

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

Par manque d'instruments de contrôle approprié, les pouvoirs publics adoptent des positions les plus contradictoires à l'égard du secteur informel. Ils oscillent entre une attitude répressive et une bienveillante indulgence. Sur le plan répressif, on peut citer les velléités périodiques de l'Etat de fiscaliser au forfait ce secteur que l'on imagine capable de soulager les problèmes du déficit public.

A l'inverse et de façon concomitante, les autorités font aussi preuve d'indulgence 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.

5.1 Enregistrement des unités de production informelles

Le type de registre administratif met en exergue ou en relief la nature des liens institutionnels que le secteur informel entretient avec l'Etat. Néanmoins s'il est vrai par nature, que la grande majorité des UPI ne soit inscrit sur aucun registre, cela n'implique pas forcément que le secteur informel ne jouisse d'aucune reconnaissance juridique de la part des pouvoirs publics, étant donné la multiplicité des formes d'enregistrement existant au Togo.

Le principal enregistrement des UPI est l'obtention du numéro de code fiscal après inscription au niveau du service des impôts. En dehors du numéro de code fiscal, il existe quatre registres sur lesquels les unités informelles étaient susceptibles d'être inscrites, à savoir le registre du commerce, la patente, la carte d'opérateur économique et enfin la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS).

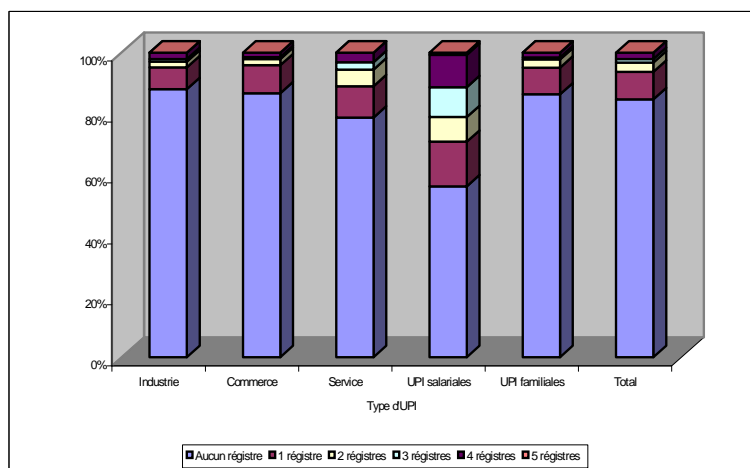
Normalement, lors de sa création, toute entreprise non constituée en société est censée suivre certaines démarches officielles afin d'obtenir un statut légal. Tout d'abord l'Entrepreneur doit se déclarer auprès du Ministère du Commerce pour obtenir l'autorisation d'installation.

Puis, il est censé remplir une déclaration d'existence aux contributions, payer la patente, demander un numéro de code fiscal à la Direction Générale des Impôts. En fin de compte, il peut s'inscrire au registre du commerce afin d'obtenir sa carte d'opérateur économique, ce qui lui permettra de recourir au système judiciaire en cas de litige.

Dans l'immense majorité des cas, les unités informelles sont inconnues de l'ensemble des services de l'Etat. Les enregistrements sont relativement importants pour la patente, le numéro de code fiscal et la carte d'opérateur économique, avec des proportions respectives de 11% ; 8% et 4,2% d'unités informelles inscrites respectivement. En ce qui concerne les deux autres registres, la proportion des UPI inscrites est de 4% pour le registre de commerce et négligeable pour la caisse de sécurité sociale.

En fait, 85% des UPI sont totalement inconnues des pouvoirs publics. Elles ne sont enregistrées nulle part. C'est l'industrie informelle qui se situe le plus en marge des réglementations publiques avec 88% d'UPI sans aucune forme d'enregistrement. Sur ce point, il faut souligner que seule la branche des transports se démarque fortement avec 37% des UPI possédant un numéro de code fiscal.

Graphique 5.1 : Nombre de registres par branche et par type d'UPI



Plus l'activité est marginale (en terme de précarité de local, en nombre de personnes employées ou de rentabilité économique), et plus elle échappe au contrôle ou à la vigilance des pouvoirs publics ; parce que l'État relâche une pression administrative jugée trop coûteuse.

Par ailleurs, dans la plupart des cas, le non enregistrement est une situation définitive, plus qu'un état de transition s'inscrivant dans une marche longue et progressive vers la légalisation. En effet, on dénote aucune corrélation positive entre l'ancienneté des UPI et le taux d'enregistrement.

En outre, quand une UPI a décidé de réaliser des démarches pour accéder à la légalité, elle ne le fait que partiellement.

Le numéro de code fiscal conditionne l'accès aux autres types de registres. D'une manière générale lorsqu'un établissement informel possède un numéro de code fiscal, il est aussi enregistré ailleurs, même si c'est de façon incomplète. Ainsi 8% des UPI possèdent un numéro de code fiscal.

En somme, malgré la multiplicité des registres potentiels, il semble que dans le secteur informel le non enregistrement soit la norme. Ce résultat explique l'absence de connaissance, et par conséquent de contrôle sur ce champ de l'activité économique dans la capitale. En revanche, 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. Environ 11% d'entre elles sont affiliées à la patente.

Les raisons du non enregistrement

On a souvent considéré que l'informalité provient d'un excès de réglementations publiques, notamment de l'imposition excessive des acteurs du secteur informel et d'une volonté délibérée des informels de contourner la législation. Mais cette affirmation reste partiellement démentie dans le cas de Lomé. Quel que soit le type de registre considéré, plus de 85% des UPI ne sont pas en règle avec la réglementation publique, soit qu'elles jugent que l'inscription n'est pas obligatoire (41% des cas), soit qu'elles ne savent pas auprès de quelle institution il faudrait le faire (23%). Ceci traduit donc la méconnaissance des obligations juridiques qui induit les chefs d'unités informelles à ne pas se faire déclarer.

Le refus observé de toute collaboration avec les pouvoirs publics n'est le fait que d'une infirme minorité qui compte entre 3 à 9% des UPI quel que soit le type de registre considéré.

Entre 3% à 4% environ des UPI déclarent que les démarches à entreprendre sont trop compliquées. En ce qui concerne la patente et la carte d'opérateur économique, le coût monétaire associé à l'enregistrement est toujours un facteur non négligeable, soit respectivement 18% et 15%.

Tableau 5.1 : Les raisons du non enregistrement des unités de production informelles (en %)

Type de registres	Taux d'enregistrement (%)	Raisons du non enregistrement							Total
		Démarches trop compliquées	Trop cher	En cours d'inscription	Non obligatoire	Ne sait pas s'il faut s'inscrire	Ne veut pas collaborer avec l'état	Autres raisons	
Numéro de code fiscal	8,0	4,1	19,6	2,5	34,3	19,8	3,9	15,9	100,0
Registre du commerce	4,2	3,4	17,6	2,7	34,8	22,4	5,2	14,0	100,0
Patente	10,7	2,6	18,3	1,5	42,0	16,3	3,5	15,9	100,0
Carte d'opérateur économique	4,2	3,7	15,1	1,7	36,1	22,9	6,7	13,7	100,0
CNSS	0,0	2,5	8,3	0,8	40,7	23,3	9,2	15,1	100,0

En somme, les activités informelles apparaissent donc plus comme un secteur de développement spontané des activités économiques des ménages dissimulées à la législation en vigueur jugée comme un facteur inhibiteur. En effet, la solution au problème du non enregistrement du secteur informel doit passer avant tout par une politique de sensibilisation ou de communication active de la part des pouvoirs publics, et sans doute par une simplification des démarches administratives liées à l'enregistrement. En revanche, il serait superflu de chercher à accroître de manière indifférenciée la pression fiscale sur le secteur informel, compte tenu de la faible rentabilité de la plupart des UPI.

D'après l'analyse de l'enquête, il n'existe aucune volonté de l'Etat de pousser les acteurs du secteur informel à s'insérer dans le cadre réglementaire. Ainsi environ 6% des chefs des UPI déclarent avoir connu des problèmes avec les agents de l'Etat au cours de l'année écoulée. Les secteurs d'activité (branches) les plus touchés par ces frictions avec les agents publics sont le commerce de gros ou de détail dans magasin (7%) et surtout les « transports » environ 32% des UPI de la branche service.

5.2 Mode de règlement des litiges avec les pouvoirs publics

Lorsqu'un litige survient, le différend se règle par le paiement d'un « cadeau ». Ce syndrome du phénomène de la corruption représente le mode de règlement des conflits pour 47% des chefs d'UPI interpellés par les agents des pouvoirs publics. Il faut noter aussi que dans la majorité, le contentieux se résout parfois par le paiement d'amendes.

Tableau 5.2 : Le secteur informel et l'état (mode de règlement des litiges)

BRANCHES	Problèmes avec l'état	Mode de règlement des litiges				Montants des paiements (1000 Fcfa)	
		Amendes	Cadeaux	Autres	Total	Amendes	Cadeaux
Industrie	3,3	63,6	16,5	19,9	100,0	2537	1410
Confection, cuir, chaussures	4,9	71,6	28,4	0,0	100,0	1213	1410
Agroalimentaire et autres industries	2,4	39,9	0,0	60,1	100,0	1192	--
BTP	1,7	100,0	0,0	0,0	100,0	132	--
Commerce	5,0	74,6	20,7	4,7	100,0	8018	14834
Commerce de gros ou de détail dans magasin	7,4	34,8	58,1	7,0	100,0	2870	2268
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	4,2	12,0	79,6	8,4	100,0	5148	12566
Services	10,6	44,5	45,1	10,4	100,0	19329	37070
Restauration	0,7	0,0	100,0	0,0	100,0		1021
Réparation	14,1	25,2	56,1	18,7	100,0	11095	5193
Transport	31,6	40,0	60,0	0,0	100,0	2014	28685
Autres services	7,0	71,6	7,1	21,3	100,0	6219	2171
Ensemble	6,2	42,9	46,9	10,2	100,0	29884	53314

Par ailleurs, les sommes déboursées pour le compte des amendes et cadeaux ne sont pas négligeables. Ainsi le montant moyen des amendes pour les rares UPI qui en ont payées est de 29 884 000 FCFA. Le montant payé des cadeaux s'élève à 53 314 000 FCFA.

En somme, les sanctions monétaires de l'Etat à l'encontre du secteur informel ne constitue pas une entrave au développement de leurs activités. De ce fait seuls 6% des chefs d'UPI déclarent avoir eu des problèmes liés à l'excès de réglementation, d'impôts ou taxes.

5.3 Réintégration du circuit officiel par le secteur informel

Le problème central est de savoir dans quelle mesure le secteur informel est prêt à collaborer avec le pouvoir public. En effet, pour le bon fonctionnement d'un Etat de droit, il s'avère indispensable que les lois soient effectivement respectées et que le secteur informel puisse s'insérer à part entière dans le cadre réglementaire.

Dans l'ensemble, 21% des UPI sont prêts à enregistrer leurs établissements auprès de l'Administration. Les plus favorables à la réintégration dans la légalité sont les UPI salariales, plus de 85% se disent disposer à accepter le cadre légal. De plus 27% des UPI accepteraient payer l'impôt sur leur bénéfice.

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

BRANCHE	Prêt à enregistrer son UPI auprès de l'administration	Prêt à payer des impôts sur les bénéfices	Opinion des UPI sur le principe du guichet unique			
			Oui	Non	Ne sait pas	Total
Industrie	24,7	33,4	31,9	23,0	45,1	100,0
Confection, cuir, chaussures	21,8	35,0	29,9	21,5	48,6	100,0
Agroalimentaire et autres industries	25,2	33,5	30,4	27,0	42,6	100,0
BTP	30,8	28,7	40,9	15,9	43,2	100,0
Commerce	14,9	17,3	26,1	28,1	45,9	100,0
Commerce de gros ou de détail dans magasin	21,3	25,7	29,7	26,4	43,9	100,0
Commerce de détail hors magasin et vente de carburant en détail	12,8	14,6	24,9	28,6	46,5	100,0
Services	28,8	39,7	40,9	19,3	39,8	100,0
Restauration	15,6	16,2	32,2	19,7	48,1	100,0
Réparation	36,7	53,1	43,0	17,1	39,8	100,0
Transport	40,8	64,3	54,9	20,2	24,9	100,0
Autres services	28,5	37,9	39,8	19,7	40,5	100,0
Ensemble	21,1	27,4	31,6	24,4	44,0	100,0

En général, les UPI qui ne se sont pas du tout enregistrées sont les plus réfractaires à une collaboration avec les pouvoirs publics. Les branches d'activités qui se montrent les plus optimistes à une collaboration avec l'Etat sont les UPI des BTP (31%), de la réparation (37%) et du transport (41%).

Parmi les mesures envisagées afin d'égaliser les entrepreneurs sur leurs opinions concernant la simplification des procédures administratives, près de 32% 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 s'agit (44%) et qui pouvaient se laisser convaincre par une politique active de sensibilisation ou de communication, il ne reste que 25% des UPI pour refuser cette modalité de légalisation ; soit le quart du secteur informel que l'on peut supposer réfractaire à toute forme de collaboration avec les pouvoirs publics.

VI. PROBLEMES ET PERSPECTIVES

6.1 Principales difficultés rencontrées dans le secteur informel

La stabilité de la conjoncture socio-économique est indispensable à la performance des unités de production quelle que soit la branche. Cette étude menée près d'une décennie après les événements socio-politiques qu'a connus le pays révèle que les acteurs économiques du secteur informel éprouvent encore des difficultés de tout genre malgré une amélioration sensible du contexte économique.

Les intensités des difficultés rencontrées diffèrent selon la branche. Les difficultés majeures évoquées sont de trois ordres à savoir : l'écoulement de la production par manque de clientèle, la forte concurrence et l'accès difficile au crédit. Dans l'ensemble, 77% estiment que le manque de clientèle entrave leur activité, 70% dénoncent une concurrence excessive et 56% pensent que l'accès au crédit pourrait constituer pour eux un atout.

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

Principales difficultés	Ensemble	Industrie	Commerce	Service
Écoulement de la production (manque de clientèle)	76,8	80,1	78,0	71,9
Écoulement de la production (trop de concurrence)	69,5	67,5	71,1	68,2
Trésorerie (difficultés d'accès au crédit)	55,9	57,9	57,8	51,0
Trésorerie (crédit trop cher)	35,0	36,1	37,1	30,4
Approvisionnement en matières premières ou en produits de revente	33,5	31,6	39,8	24,5
Manque de place, de local adapté	29,1	34,0	28,0	26,9
Manque de machine, d'équipements	15,2	28,9	5,0	21,3
Difficultés techniques de fabrication	12,0	24,7	3,2	16,8
Trop de réglementations, d'impôts et de taxes	11,6	11,0	10,8	13,6
Recrutement de personnel qualifié	11,6	17,4	9,8	10,1
Difficultés d'organisation	11,2	15,7	9,0	11,2
Autre	6,6	7,2	5,6	7,7
Aucun problème	6,3	4,8	6,8	6,9

Le manque de clientèle et l'excès de concurrence expliquant les difficultés d'écoulement des produits, résultent moins de l'exiguïté du marché. En effet, depuis la dévaluation du franc CFA en 1994, sans mesures d'accompagnement, le pouvoir d'achat du consommateur continue de s'effriter de jour en jour, entraînant une offre des biens et services supérieure à la demande des ménages.

Les problèmes évoqués constituent des obstacles au développement du secteur informel. Le manque de clientèle pèse plus sur les activités industrielles (80%) et commerciales (78%), alors que la concurrence excessive nuit fortement au commerce (71,2%) et aux prestations des services (71,9%).

En outre, selon l'importance des difficultés qui affectent les producteurs informels, le problème d'approvisionnement en matières premières ou en produits de revente des branches

de l'industrie et du commerce vient en cinquième position après le problème récurrent du crédit.

La branche du commerce ressent plus cette difficulté dans 40% des cas. Le manque de place ou de local adapté peut, selon certains chefs d'UPI, constituer des entraves à l'expansion d'une unité de production. Dans l'ensemble, cette difficulté est évoquée par environ 29% des responsables des UPI.

Les problèmes tels que le manque de machine et d'équipement, les difficultés techniques de fabrication, l'excès de réglementation, la pression fiscale, le recrutement de personnel qualifié et les difficultés d'organisation bien que cités par moins de 16% des chefs d'UPI constituent dans une large mesure des freins au développement du secteur informel.

Les problèmes liés à la main d'œuvre sont relativement moins fréquents

Au regard des données de ce tableau, on peut dire que la main d'œuvre ne pose pas de problème majeur aux chefs d'UPI. Dans l'ensemble 93,5% des opérateurs de ce secteur sont de cet avis.

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

PRINCIPALES DIFFICULTES	Ensemble	Industrie	Commerce	Service
Manque de main d'œuvre qualifié	3,4	4,9	2,3	4,0
Instabilité des employés	1,8	3,5	0,7	2,2
Problème de discipline ou de manque de sérieux	1,2	2,1	0,1	2,4
Salaires trop élevés	0,3	0,2	0,0	0,8
Problèmes avec les syndicats	0,3	0,2	0,0	0,9
Autres difficultés	2,0	2,0	1,7	2,7
Aucun problème	93,5	90,8	96,6	90,7

La proportion des tenants de cette opinion est très élevée quelle que soit la branche, elle est au moins 91%. Par contre la faible portion qui est d'avis contraire évoque le manque de main d'œuvre qualifiée, l'instabilité des employés et l'indiscipline ou le manque de sérieux qui caractérisent le comportement des employés.

6.2 Appuis souhaités par le secteur informel

Face aux problèmes vécus par les unités de production informelles, les chefs ont émis des souhaits d'être aidés. La difficulté la plus épineuse qu'on doit de les aider à résoudre est celle de l'accès au crédit. Cette position paraît paradoxale puisque ce problème est évoqué en troisième position. Pourtant, l'appui sur ce plan est surtout réclamé par toutes les branches avec l'industrie en première position (61%).

L'accès à des grosses commandes préoccupe au second plan les opérateurs informels dont, au niveau de l'ensemble, 52% réclament une assistance. Ce souhait est beaucoup plus exprimé dans l'industrie à une proportion de 60%.

En outre, l'accès aux informations sur le marché est un besoin surprenant mais intéressant pour lequel 38% des UPI sollicitent des aides. En effet, les UPI manquent d'informations sur les opportunités et les risques du marché. Elles opèrent comme des araignées qui connaissent bien comment tisser leurs toiles mais n'innovent pas. C'est ainsi que le forgeron sait fabriquer

la houe par sa technologie artisanale. Il lui manque sûrement de l'information sur le marché pour innover et produire en quantité industrielle.

L'assistance pour l'approvisionnement et l'accès à des machines modernes rentrent également dans les préoccupations des chefs d'unités de production informelles. Ce besoin est inhérent à une mauvaise gestion de la trésorerie par les unités de production informelles.

Tableau 6.3 : Aides souhaitées par les chefs d'unités de production informelles (par ordre d'importance)

APPUI SOUHAITE	Ensemble	Industrie	Commerce	Services
Accès au crédit	59,5	60,8	59,8	57,7
Accès à des grosses commandes	51,8	60,3	53,9	41,3
Accès aux informations sur le marché	38,0	38,7	39,7	34,5
Assistance pour approvisionnement	30,6	27,4	36,6	22,9
Accès à des machines modernes	27,4	49,6	11,1	37,1
Formation à l'organisation des entreprises	17,1	19,0	17,2	15,4
Enregistrement de votre activité	16,4	20,3	15,6	14,8
Publicité pour vos nouveaux produits	15,6	20,1	14,1	14,5
Formation technique	13,5	19,9	9,3	15,3
Autre	4,5	4,9	4,8	3,5
Aucune aide souhaitée	18,2	14,3	18,7	20,6

Bien que classées en quatrième et cinquième positions au niveau global, ces aides sont souhaitées par au moins 27% des chefs UPI. Si au niveau de la branche industrielle, près de la moitié des chefs d'entreprises désire l'acquisition des équipements modernes, c'est dans le but de pouvoir améliorer leur production en remplaçant les anciens équipements vétustes et obsolètes.

Les autres requêtes formulées concernent la formation à l'entrepreneuriat, la facilitation des démarches administratives, la promotion des nouveaux produits et la formation technique ou le recyclage des employés. Ces souhaits émanent au niveau de l'ensemble des opérateurs dont la proportion se situe entre 14% et 17%.

Il est à noter que 18% des chefs d'unités informelles ne souhaitent bénéficier d'aucune assistance. Il s'agit en général des entreprises de petite taille qui ne se nourrissent d'aucune ambition d'extension de leurs activités.

6.3 Perspectives

Utilisation d'un prêt

La difficulté d'accéder au crédit étant soulevée comme l'un des obstacles au développement du secteur informel, on a cherché à savoir ce que feraient les producteurs s'ils bénéficiaient d'un prêt. Les réponses sont regroupées en deux options : croissance intensive qui consiste à entreprendre des actions pour améliorer les structures existantes et la croissance extensive consistant à mener des actions externes aux structures de départ.

La seconde option est la plus favorable à l'avis des chefs d'UPI, soit dans 58% des cas contre 42% pour la première option. De même, les perspectives au niveau des différentes branches accordent la priorité aux actions conduisant à une croissance extensive dans les proportions suivantes : 60% dans la branche du commerce, 58% pour les services et 53% dans l'industrie.

Il faut noter que pratiquement aucun chef d'établissement ne se propose d'embaucher du personnel pour augmenter sa production. Comme il a été dit plus haut, le caractère précaire des lieux d'activité est une contrainte à l'accroissement de la main d'œuvre.

Pour l'option relative à la croissance extensive, la création d'une nouvelle unité est la préoccupation majeure. Globalement 47% des chefs d'unités envisageraient créer une nouvelle unité. La même préoccupation est envisagée au niveau de chaque branche : 41% pour l'Industrie, 49% pour le Commerce et 47% pour le Service.

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

Prétention d'utilisation d'un prêt	Total	Industrie	Commerce	Service
Croissance intensive	42,3	47,3	39,6	42,9
Accès aux informations sur le marché	23,7	17,6	32,8	13,3
Améliorer votre local	10,6	16,3	4,7	16,1
Améliorer votre équipement	7,5	13,1	1,2	13,6
Embaucher	0,5	0,3	0,9	
Croissance extensive	57,7	52,7	60,4	57,1
Ouvrir une autre UPI (même branche)	26,2	19,3	30,5	24,6
Ouvrir une autre UPI (autre branche)	20,6	21,8	18,6	22,9
Engager des dépenses hors de l'établissement	5,3	5,7	4,7	5,9
Autre	5,6	6,0	6,6	3,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

L'option de la croissance intensive devrait être atteinte à travers quatre types d'actions avec un accent particulier sur l'accès aux informations sur le marché et l'amélioration du local. Quelle que soit la branche d'activités, les deux actions sus-citées sont souhaitées par 29 à 38% des chefs d'unités de production. En somme, les actions envisagées pour une croissance intensive cadrent avec les difficultés évoquées et les aides sollicitées par les UPI.

Réaction en cas de réduction de la demande

A la question de savoir que feraient les chefs d'UPI en cas de réduction de la demande, trois solutions seraient envisagées : la diversification des activités, la réduction du bénéfice et la recherche d'un autre emploi. La première paraît être la solution privilégiée par 38% des UPI dans l'ensemble, 41% dans l'industrie et le commerce et 31% dans les services. En toute évidence, rares sont les chefs d'UPI qui pourraient supporter sans difficulté une baisse de la demande.

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

Réaction en cas de réduction de la demande	Total	Industrie	Commerce	Services
Diversification des activités	38,3	40,8	41,3	31,1
Réduction du bénéfice	28,8	23,9	29,0	32,6
Recherche d'un autre emploi	20,2	16,9	19,8	23,7
Amélioration de la qualité des produits	4,4	6,6	3,6	4,0
Réduction du nombre de salariés	0,7	0,9	0,4	1,1
Réduction de salaires	0,7	0,7	0,3	1,2
Autre	6,9	10,2	5,6	6,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Le bénéfice est la seconde variable d'ajustement préconisée par les unités informelles. Environ 29% d'entre elles opteraient pour une contraction de leur profit dans le but de relancer la demande. Cette stratégie pourrait être rentable jusqu'à un seuil en deçà duquel la recherche d'un nouvel emploi pourrait être une solution comme l'envisage 20% des chefs d'UPI.

Une réduction des salaires ou une diminution de l'effectif des employés ne constituent pas des solutions potentielles des UPI, pour preuve seulement 2% d'entre elles les ont envisagées.

Une tendance à l'optimisme

En dépit des difficultés de tous ordres évoquées par les UPI, la tendance générale est à l'optimisme. En effet la plupart de ces responsables (77%) estiment qu'il existe un avenir prometteur à leurs activités.. L'optimisme est aussi de mise dans les différentes branches, surtout dans l'industrie (81%). A l'intérieur de cette branche, ce sont les BTP qui nourrissent plus d'ambition.

L'optimisme des UPI ne doit pas se situer seulement au niveau d'un simple désir d'amener le secteur informel à jouer un rôle économique de premier plan dans l'avenir. Il doit être la confirmation d'un engagement prenant en compte plusieurs paramètres dont le "know how" du personnel est très déterminant. En effet, près de 6 sur 10 chefs d'UPI désirent voir leurs enfants prendre la relève.

L'optimisme de l'avenir des UPI et le désir de relève par leurs enfants caractérisent surtout les patrons, c'est-à-dire ceux qui disposent d'une main d'œuvre salariale. Ces patrons se font souvent aider par leurs enfants à qui ils montrent progressivement les méandres de la profession qu'ils exercent. A un moment donné, le poids de l'âge les contraint à céder leur place aux enfants initiés.

Par ailleurs, plus l'UPI est ancienne, plus on croit à son avenir (82% des cas) et on exprime le désir de voir ses enfants poursuivre cette activité (63% d'UPI)..

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

BRANCHES	L'UPI a un avenir	Désire voir ses enfants continuer	Caractéristiques socio-démographiques	L'UPI a un avenir	Désire voir ses enfants continuer
			Statut		
Industrie	80,6	63,0	Patron	90,9	79,4
Confection, chaussure	79,1	63,8	Travailleur à son propre compte	76,4	56,2
Agroalimentaires et autres industries	80,7	60,5	SEXE		
BTP	84,2	68,4	Homme	82,8	65,5
Commerce	76,2	56,2	Femme	74,3	53,3
Commerce de gros et commerce de détail dans magasin	73,2	59,7	AGE		
Commerce détail hors magasin et vente de carburant en détail	77,2	55,0	Moins 25 ans	71,5	51,2
Service	76,0	55,3	25-45 ans	78,7	58,5
Restauration	62,3	42,7	Plus de 45 ans	75,8	58,5
Réparation	85,5	73,7	ANCIENNETE		
Transport	75,0	36,1	Moins d'un an	61,1	45,7
Autres services	80,2	62,0	1 à 3 ans	77,3	55,4
Ensemble	77,2	57,5	Plus de 3 ans	82,1	63,1

ANNEXES :

ANNEXE 1 : POINT DE REPÈRE METHODOLOGIQUE

La première phase de l'enquête 1-2-3 est une enquête auprès des ménages sur la situation de l'emploi et le chômage. La deuxième phase a porté spécifiquement sur la production et l'offre des unités de production informelles. Le champ géographique de l'enquête est la ville économique de Lomé, comprenant la commune et ses agglomérations. Les travaux techniques de préparation sont :

- la constitution de la base de sondage et l'échantillonnage ;
- l'adaptation des documents de collecte ;
- le recrutement et la formation des agents de collecte ;
- la sensibilisation de la population.

A.1 Base de sondage et échantillonnage

L'un des objectifs de l'enquête de la phase 1 est de servir de filtre pour constituer la base de sondage des unités statistiques de la phase 2 que sont les unités de production informelles (UPI). La phase 2 concerne précisément les chefs d'UPI que sont les personnes, soit patrons de leur UPI soit installées à leur propre compte.

Les principaux critères d'informalité d'une unité sont : le non enregistrement et/ou la non tenue d'une comptabilité formelle. Ainsi, à partir des données sur l'emploi de la phase 1, la liste de ces UPI a-t-elle été constituée. Elle comprenait 217 patrons et 2321 personnes travaillant à leur propre compte, soit 2526 UPI en tout (non compris celles exerçant la pêche). Les UPI ont été en outre classées en 10 grandes catégories selon les branches d'activités. On a distingué ainsi 20 strates (statuts x branches d'activité) d'UPI dans la base de sondage

Tous les Patrons d'UPI ont été sélectionnés. Puis un certain nombre d'UPI à compte propre ont été tirés selon un plan de sondage stratifié. Les taux de sondage diffèrent selon les strates. Les taux de sondage sont plus élevés dans les strates où les UPI ont été moins nombreuses à être observées dans la phase 1. Au sein de chaque strate, les UPI sont tirées à probabilité égale. L'échantillon comprend 1134 UPI en tout. Le tableau ci-après est un récapitulatif du plan de tirage de la phase 2.

Tableau A.1: Tirage de l'échantillon de la phase 2

BRANCHES	Population totale			Taux de sondage		Echantillon		
	Patrons	A compte propre	Ensemble	Patrons	A compte propre	Patrons	A compte propre	Ensemble
Confection	46	179	225	1,00	0,50	46	90	136
Autres industries	31	192	223	1,00	0,50	31	96	127
Bâtiments et travaux publics	19	80	99	1,00	0,75	19	60	79
Commerce de gros	5	67	72	1,00	0,75	5	50	55

Tableau A.1 : Tirage de l'échantillon de la phase 2 (suite)

BRANCHES	Population totale			Taux de sondage		Echantillon		
	Patrons	A compte propre	Ensemble	Patrons	A compte propre	Patrons	A compte propre	Ensemble
Commerce de détail en magasin	9	61	70	1,00	0,75	9	46	55
Commerce de détail hors magasin	18	1290	1308	1,00	0,25	18	323	341
Transports	6	76	82	1,00	0,75	6	57	63
Réparations	27	101	128	1,00	0,50	27	51	78
Restaurant, hôtellerie	5	36	41	1,00	1,00	5	36	41
Autres services	39	239	278	1,00	0,50	39	120	159
Ensemble	205	2321	2526			205	929	1134

A.2 Adaptation des documents de collecte

Les principaux documents de collecte sont :

- le questionnaire ;
- le manuel d'instructions des enquêteurs ;
- le manuel d'instruction des superviseurs ;
- le manuel de nomenclature des métiers et professions ;
- le manuel de nomenclature des branches d'activité et des produits.

Tous ces documents sont examinés et adaptés par l'équipe technique d'encadrement.

A.3 Recrutement et formation des agents de terrain

Le recrutement des agents de la phase 2 est fait parmi les agents de collecte de la phase 1. Il a été retenu 20 enquêteurs et 5 superviseurs. Ces agents ont fait preuve d'endurance et de leur qualité d'hommes de contact à la phase 1.

La formation des agents de terrain a démarré à la fin du mois d'octobre 2001 et a duré une semaine. Elle a été assurée par les deux coordonnateurs techniques de l'enquête.

Elle a consisté dans un premier temps à faire une présentation de l'enquête et des différents concepts. Dans un second temps, les agents ont suivi des exposés détaillés sur le remplissage des différentes fiches. Les exposés sont chaque fois suivis des exercices de remplissage par les agents. Des équipes sont constituées lors des exercices pour une simulation de l'enquête.

L'étape finale de la formation est la réalisation d'une enquête test par les agents de terrain. Des mises au point sont faites après le retour du terrain.

La formation a été axée sur :

- la présentation de l'enquête ;
- la définition des différents concepts ;
- le remplissage détaillé du questionnaire.

A.4 Collecte des données, vérification, saisie et traitement des données

Après une semaine de sensibilisation de la population par voie de média, la collecte a démarré le 12 novembre 2001 et a duré un mois. La sensibilisation s'est poursuivie pendant toute la période de la collecte. Cinq équipes de terrain sont constituées. Chaque équipe comprend 1 superviseur et 4 enquêteurs. La charge de travail d'un enquêteur est de 55 à 60 UPI, réparties dans les ZD de la phase 1.

L'enquête a connu en outre des disparitions ou des refus de certaines unités de sondage. Des instructions ont été données aux superviseurs pour procéder au remplacement des unités sans toutefois altérer la représentativité de l'échantillon. Les patrons des UPI ne sont pas remplacés car ils ont été tous initialement sélectionnés pour être enquêtés. Le remplacement des UPI n'est possible que pour les personnes installées à leur propre compte. Au total, 958 UPI ont été enquêtés, soit un taux de couverture de 84%.

Les opérations de vérification, de saisie, de traitement de données ont permis de constituer une base d'informations statistiques fiables sur le secteur informel urbain. La saisie et le traitement sont réalisés successivement à l'aide des logiciels CSPRO et SPSS sous WINDOWS.

A.5 Calcul des pondérations spatiales des UPI.

Soit i un ménage tiré à la phase 1 et j une UPI tirée à la phase 2 appartenant au ménage i , la pondération finale de l'UPI j s'écrit : $P_{ij} = P_i \times P_j$.

avec respectivement :

P_i = Poids du ménage i à la phase 1 et P_j = poids de l'UPI j à la phase 2.

Soit à la deuxième phase une UPI j appartenant à la strate h . Le tirage dans chaque strate est équiprobable avec une probabilité égale à : $p_j = n_{jh}/n_h$
avec n_{jh} le nombre d'UPI à tirer dans la strate h .

Alors P_j est l'inverse de la probabilité p_j soit $P_j = n_h/n_{jh}$. Dans le cas particulier des chefs UPI qui sont patrons, $P_j = 1$. La pondération P_{ij} a été corrigée après le bilan de la collecte en tenant compte du nombre réel d'UPI enquêtées.

ANNEXE 2 : PERSONNEL DES OPERATIONS DE L'ENQUETE

Coordination

Directeur Technique	:	KORIKO Ousman
Directeur Technique Adjoint	:	EGUIDA K. Afodah
Responsable de l'atelier informatique	:	AYIVI AMAH Ayité

Equipe de rédaction du rapport d'étude

SEQ.	NOM	PRENOM
01	KORIKO	Ousman
02	EGUIDA	K. Afodah
03	FENOU	Awaga-Tognikin
04	AYIVI AMAH	Ayité

Assistants à la saisie et au traitement informatique

SEQ.	NOM	PRENOM
01	FENOU	Awaga-Tognikin
02	KLIMTETOU	Essossinamh Samaloky

Superviseurs de Collecte

SEQ.	NOM	PRENOM
01	AKAKPOVI	Comlanvi
02	AKPALOU	Dégboé
03	DJADOU	Zoglo
04	DJOKE	Gustave
05	DOSSAVI	Koffi

Agents enquêteurs

SEQ.	NOM	PRENOM
01	AKPAGANA	Komi
02	ALLOKPENOU	Lamatou
03	ALOGNON-ANANI	Akoété
04	AMOUSSOU	Ayaovi
05	ATCHOU	Ama Esinam
06	BASSOTI	Gnamtou Anatole
07	BOURAIMA	Amissou
08	DOSSAVI	Yaotsè
09	HOINDO	Améyo
10	JACKATEY	Komlan
11	KOKOUI	Mawuéna

SEQ.	NOM	PRENOM
12	KOMBATE	Lybéyamin
13	KPONSIHAIN	Komlan Apégna
14	KWASSI	Nana
15	LAWANI	Moutawakilou
16	MANGBASSIM	Euphrasie
17	MOUSSA	Sabine
18	OBOSSOU	Kwami
19	TCHAGBATAOU	Tcha-Tchagba Assibi
20	YEVOU	Ayi

Opératrices de saisie

SEQ.	NOM	PRENOM
01	ASSEDI	Jeannette
02	ASSIMOUA	Evelyne
03	AVOULETEY	Christel
04	BOURAÏMA	Lamie
05	HOUNGUES	Essi Kossiwa
06	OURO-NIMINI	Saharatou