



Réglementation et Performances des Micros, Petites et Moyennes Entreprises Camerounaises

Par

**Fomba Kamga Benjamin^{1*}, N'Dachi Deffo Rodrigue*, Kengne
Kamga Arline[#] et Ebella Richard^α**
Yaoundé, Cameroun

Rapport de Recherche du FR-CIEA N° 72/13

Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires
(FR-CIEA)

www.trustafrica.org/icbe

Dakar, Novembre 2013

** Université de Yaoundé II-Soa*

Ministère de l'Économie, de la Planification et de l'Aménagement du Territoire

α Ministère des Petites et Moyennes Entreprises de l'Économie Sociale et de l'Artisanat

¹ Contact : fombal@yahoo.fr

Résumé

L'objectif de ce travail est d'étudier les différentiels de performance entre les entreprises en fonction de leur niveau de formalisation en utilisant une méthodologie économétrique qui traite la formalisation comme une variable endogène, discrète et ordonnée. Les données utilisées ont été collectées auprès des entreprises des villes de Yaoundé et Douala entre octobre et novembre 2012. Les analyses économétriques basées sur un échantillon de 1017 entreprises permettent de montrer que : (i) les différentiels de performance entre les différents niveaux de formalité sont importants, mais celles-ci sont dues en grande partie aux caractéristiques observées des entrepreneurs et des entreprises, (ii) les pertes de profit subies par les entreprises informelles ou partiellement formelles augmentent avec le niveau d'éducation, l'âge de l'entrepreneur, la taille de l'entreprise mesurée par le nombre d'employés et le niveau de capital physique. Ce travail met en évidence des similitudes entre les entreprises informelles et celles qui sont partiellement formelles, et des différences entre ces deux groupes d'entreprises et celles qui sont complètement formelles.

Classification JEL : K23, K34, L50, M13

Mots clés : Réglementation, micro entreprises, petites et moyennes entreprises, performance, différentiel de performance.

Remerciements

Ce rapport de recherche a été entièrement financé par le Fonds de Recherche sur le Climat d'Investissement et l'Environnement des Affaires (CIEA) qui est une initiative conjointe de TrustAfrica et du CRDI. C'est un document de travail diffusé pour discussions, commentaires et éventuelles améliorations. Nous remercions les différents évaluateurs anonymes, Song Ntamack, Nkoumou Brice et Mvolo Bessala Claude qui nous ont permis d'améliorer les premières versions de ce rapport. Nos remerciements s'adressent aussi à l'équipe du secrétariat de TrustAfrica. Toutefois, les résultats, les interprétations, les conclusions et les différentes recommandations sont ceux des auteurs, et ne reflètent pas nécessairement les points de vue du Secrétariat du FR-CIEA, de TrustAfrica ou du CRDI.

Table des matières

Résumé.....	ii
Remerciements.....	iii
Table des matières.....	iv
1. Introduction	5
1.1 Intérêt de l'étude.....	6
1.1. Objectif de l'étude.....	7
1.2. Hypothèse de recherche	7
1.3. Plan de l'étude.....	7
2. Secteur informel et climat des affaires au Cameroun.....	8
2.1 Vue d'ensemble du secteur informel au Cameroun	8
2.2 Personnes concernées par le secteur informel.....	9
2.3 Qualité de l'emploi et revenu du marché du travail	12
2.4 Quelques facteurs explicatifs du niveau élevé de l'informalité au Cameroun.....	13
2.5 Réglementation fiscale toujours complexe et coûteuse.....	14
2.6 Corruption et climat des affaires	16
3. Revue de la littérature.....	17
3.1 Explication théorique de l'informalité et de ses conséquences.....	17
3.2 Revue des travaux empiriques.....	19
4. Cadre méthodologique.....	20
4.1 Définitions de l'informalité.....	20
4.2 Modèle économétrique.....	22
4.3 Méthodologie de collecte des données primaires.....	25
5. Entreprises et différents aspects de la formalité	26
5.1 Réglementation fiscale	26
5.2 Carte du contribuable	27
5.3 Registre de commerce	27
5.4 Tenue d'une comptabilité formelle	28
5.5 Raisons du non-respect des différentes réglementations.....	28
5.6 Relations avec l'administration	29
5.7 Regards croisés sur les différentes dimensions de la formalité.....	30
6. Formalité, performance des entreprises et statistiques descriptives	31
6.1 Formalité et chiffre d'affaire des entreprises	31
6.2 Régime fiscal et chiffre d'affaire des entreprises.....	33
6.3 Formalité et capital des entreprises	33
6.4 Statistiques descriptives des autres variables	34
6.4.1 Quelques informations sur le chef d'entreprise	34
6.4.2 Quelques informations sur l'entreprise.....	36
7. Résultats des estimations économétriques.....	36
7.1 Stratégie d'instrumentation	37
7.2 Est-ce que la distance à la route bitumée et le nombre d'entreprises formelles prédisent le niveau de formalité ?	39
7.3 Formalité et performance des entreprises.....	42
7.4 Équations de profits par niveau de formalité	44
7.5 Gains/coûts de l'informalité.....	47
8. Conclusion et recommandations de politiques économiques	51
Références Bibliographiques	55
Annexe	57

1. Introduction

La crise du milieu des années 1980 s'est traduite par l'augmentation du taux du chômage, lequel est passé de 6% en 1976 à 9% en 1987. La mise en œuvre des Programmes d'Ajustement Structurels, notamment le gel des recrutements dans l'administration publique et les licenciements opérés par les entreprises publiques et privées ont alimenté le chômage, lequel a atteint 24.6% en 1993 avant de chuter à 18.2% en 1994. Depuis 1993, la part du secteur informel dans le PIB n'a cessé d'augmenter. En effet, partie de 47.62% en 1993, l'apport de l'économie non enregistrée dans le PIB a atteint 52% en 1998 pour décroître ensuite jusqu'à 47.79% en 2006. Cette prépondérance de l'informel se reflète aussi au niveau de l'emploi où 90.4% d'actifs étaient dans le secteur informel en 2005 (EESI, 2005). Aussi, le chômage reste un phénomène urbain. EESI (2005) estime à 14.7% et 12.5% le taux de chômage dans les villes de Yaoundé et de Douala respectivement.

Comme conséquences, La pauvreté a augmenté entre 1984 et 1996 (passant de 35% à 53.32%) et a diminué de plus de 10 points de pourcentage entre 1996 et 2007, passant de 53.32% à 40%. Mais, les inégalités mesurées par l'indice de Gini sont restées stables autour de 0.4 entre 1996 et 2007.

Qu'est-ce qui peut expliquer la taille du secteur informel au Cameroun ?

Plusieurs raisons ont souvent été avancées pour expliquer la taille du secteur informel camerounais. La réforme du marché du travail intervenue à la faveur du Code de travail de 1992 en instaurant la flexibilité a augmenté la précarisation des emplois salariés et par conséquent l'informalité. Concernant les entreprises, le coût de la formalisation et le climat des affaires sont les raisons qui pourraient expliquer l'informalité des entreprises. Le classement du Cameroun dans le Doing Business s'est dégradé entre 2006 et 2013. Classé 147^{ème} en 2006, le Cameroun a occupé le 161^{ème} rang en 2013. Cependant, le taux élevé du secteur informel au Cameroun comparé à d'autres pays d'Afrique Subsaharienne ayant les mêmes contraintes réglementaires suggère que d'autres raisons sont susceptibles d'expliquer son poids, notamment celles relatives à la qualité des institutions. La faiblesse des institutions publiques dont le niveau de corruption est une vitrine évidente amplifie la taille du secteur informel. Aussi, la faible capacité de l'administration publique à faire appliquer les lois ainsi que leur incapacité à simplifier la réglementation sans créer des échappatoires légales réduisent les pénalités pour les entreprises du secteur informel.

Les entreprises du secteur informel ont une faible productivité à cause de leur accès limité au capital physique, financier, et au capital humain (Lautier, 1994). Aussi, certaines entreprises maintiennent une taille faible parce qu'elle évite d'être visible et d'être soumises à la réglementation. Vue sous cet angle, il est probable que l'informalité soit inversement liée au niveau du développement du Cameroun en général et des entreprises en particulier.

Au Cameroun, la problématique des Petites et Moyennes Entreprises (PME) occupe une place importante dans le Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP) depuis 2004 avec la création d'un ministère dédié à la question. Un des objectifs assignés à ce

ministère est de promouvoir le développement des PME. Pour y parvenir, l'étape d'identification ou de formalisation des PME s'avère indispensable. C'est dans ce cadre que le Gouvernement camerounais a mis sur pied des mécanismes visant à faciliter le processus de formalisation et de création des entreprises à travers la création des Centres Pilotes de Formalité des Entreprises² dont l'objectif est de réduire les délais de création d'une entreprise. Ces mesures d'incitation à la formalisation mises en place par l'administration sont : l'assistance conseil et la tenue de comptabilité à travers le Centre de Gestion des Entreprises, l'appui au financement à travers le Fonds National de l'Emploi (FNE), le Programme Intégré d'Appui aux Acteurs du Secteur Informel (PIAASI), le PAJER-U (Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine), l'assistance commerciale (sous-traitance, foire exposition, promotion, information commerciale), l'assistance technique et technologique et les inscriptions éventuelles dans les associations d'entreprises. Ces mesures ont reçu un coup d'accélérateur avec la création de la banque des PME et de la banque agricole le 15 juin 2011. Cependant, seules les entreprises formelles pourraient bénéficier des avantages de ces différentes dispositions.

Avec ces mesures, les coûts légaux supportés par les entreprises du secteur formel sont supérieurs à ceux supportés par les entreprises du secteur informel. Les entreprises du secteur informel supportent certains coûts auxquels ne sont pas soumises les entreprises du secteur formel notamment ceux liés à la corruption, à la perte de certains contrats commerciaux, à l'accès au financement, etc. La différence entre les gains de la formalité et ses coûts est-elle supérieure à la différence entre les gains de l'informalité et ses coûts ? En d'autres termes, la formalité améliore-t-elle les performances notamment le chiffre d'affaire, le profit ou la croissance de l'entreprise des micros, petites et moyennes entreprises ? Ou encore Y-a-t-il des gains associés au statut d'entreprise du secteur formel ?

1.1 Intérêt de l'étude

Cette interrogation revêt un triple intérêt. Sur le plan positif, de nombreux travaux de recherche se sont penchés sur le différentiel salarial entre les travailleurs du secteur formel et ceux du secteur informel (Gindling, 1991 ; Lachaud, 1995). Cependant, peu de travaux semblent s'être intéressés aux différentiels de performance entre les entreprises du secteur formel et celles du secteur informel, notamment en Afrique. L'ambition visant à combler ce vide peut s'avérer utile.

Sur le plan méthodologique, tenant compte de la difficulté de trouver dans une économie des entreprises qui ne respectent aucun aspect de la réglementation et celles qui en respectent tous les aspects, ce travail considère la réglementation comme un processus. Il distingue de ce fait les entreprises en fonction du nombre d'aspects relatifs à la réglementation qu'elles respectent.

² Les centres pilotes de Yaoundé et de Douala fonctionnent depuis avril 2010 et ceux de Bafoussam et Bamenda depuis juin 2011.

Sur le plan logique, les politiques gouvernementales d'incitation à la formalisation des entreprises n'apportent pas une évaluation chiffrée du gain que pourrait avoir une entreprise qui quitte le secteur informel pour le secteur formel. Ce travail comble ce vide sans avoir l'ambition de faire l'évaluation des programmes et politiques gouvernementaux.

1.1. Objectif de l'étude

L'objectif principal de cette étude est de déterminer les gains/coûts obtenus par les entreprises suivant leur statut réglementaire. De manière spécifique, il s'agit de :

- Dresser le profil des entreprises suivant leur statut réglementaire ;
- Discuter de la nature des relations entre les entreprises et les différentes administrations publiques et mettre en relief les raisons pour lesquelles les entreprises ne respectent pas la réglementation ;
- Analyser le profil des entreprises disposées à collaborer avec les différentes administrations ;
- Estimer les équations de profit des entreprises suivant leur statut réglementaire ;
- Décomposer les valeurs prédites du profit pour obtenir les gains/coûts en fonction des caractéristiques de l'entreprise et de l'entrepreneur ;
- Formuler les recommandations de politiques économiques susceptibles d'accroître la formalisation des entreprises ainsi que leurs performances.

1.2. Hypothèse de recherche

L'hypothèse centrale des analyses ici présentées est que les entreprises du secteur formel sont plus performantes que celles du secteur informel. Plus le niveau de respect de la réglementation est élevé, plus la performance de l'entreprise l'est aussi.

1.3. Plan de l'étude

Cette étude utilise les données secondaires issues des différentes enquêtes réalisées par l'Institut National de la Statistique (INS) du Cameroun notamment la deuxième Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel réalisée en 2010 (EESI, 2010) et une enquête originale impliquant plus de 1000 micro, petites et moyennes entreprises camerounaises implantées dans les villes de Yaoundé et de Douala. Ces données nous permettent de mettre en évidence les déterminants de la formalisation des entreprises ainsi que les effets de la formalisation sur le profit des entreprises. Le reste de l'étude est organisé comme suit :

Le second point de ce rapport examine les différents aspects de la formalité au Cameroun en s'appuyant sur des données secondaires. Nous discutons en particulier de la taille du secteur informel en utilisant deux définitions de l'informalité. De plus, les profils des personnes qui travaillent dans le secteur informel seront mis en évidence, ce qui permettra d'expliquer la prépondérance de ce secteur. Ce point s'achève avec une revue du climat des affaires au Cameroun ainsi que des aspects institutionnels notamment la corruption comme facteurs explicatifs de l'informalité.

Le troisième point est consacré à la revue de la littérature. Il discute des explications théoriques de l’informalité, de ses conséquences ainsi que de quelques évidences empiriques.

La quatrième partie point fait le point sur la méthodologie. Il donne des détails sur la notion d’informalité qui est utilisée dans les analyses empiriques de ce travail, présente la méthode économétrique et discute de la méthodologie de collecte des données primaires sur lesquelles sont basées les estimations économétriques.

La partie 5 utilise les données d’enquête pour mettre en évidence les entreprises et les différentes dimensions de la formalité. Il met en exergue les raisons du non respect de chaque aspect de la réglementation, les relations entre les entreprises et les différentes administrations.

La sixième partie met en relation la formalité et la performance des entreprises en faisant appel aux outils de la statistique descriptive. L’usage des proportions et du test de la moyenne permet de mettre en relief les liens entre la formalité, le régime fiscal de l’entreprise d’une part et son chiffre d’affaire ou son capital d’autre part.

La septième partie présente les résultats économétriques. Elle commence par la stratégie d’instrumentation, se poursuit avec les équations de profit en fonction du statut réglementaire de l’entreprise et se termine par le calcul des gains/coûts de l’informalité en fonctions des caractéristiques de l’entrepreneur et de celles de l’entreprises.

La dernière partie conclue l’étude et propose quelques recommandations de politiques économiques adressées aux entrepreneurs et à l’administration publique.

2. Secteur informel et climat des affaires au Cameroun

2.1 Vue d’ensemble du secteur informel au Cameroun

Évalué à moins de 50% en 1987, le secteur informel a depuis les Programmes d’Ajustement Structurel (PAS) gagné du terrain. De 88.2% d’actifs en 1993, le poids du secteur informel a atteint le pic de 96.1% en 2001 et est depuis 2005 établi autour de 90%. Les emplois de ce secteur sont marqués par la prépondérance des entreprises individuelles ou à compte propre dont le poids tourne autour de 60%.

Tableau 1: Évolution de la structure de l’emploi (en %)

Année	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	05
Public	6.2	6.0	5.6	4.6	4.0	3.7	3.6	3.5	3.1	2.8	2.8	4.9
Privé	93.8	94.0	94.4	95.4	96.0	96.3	96.4	96.5	96.9	97.2	97.2	95.1
Formel	11.8	6.7	7.0	11.3	9.4	4.3	4.1	2.9	3.9	6.3	5.9	4.7
Informel ³	88.2	93.3	93.0	88.7	90.6	95.7	95.9	97.1	96.1	93.7	94.1	90.4
Compte propre	64.4	60.8	61.0	64.2	62.9	59.2	59.2	58.6	59.2	60.2	60.2	-

Source: Fomba Kanga (2008)

³ Le secteur formel ici comprend les entreprises qui ont un numéro de commerce, un numéro de contribuable, un numéro statistique et effectue régulièrement ces déclarations statistiques et fiscales.

Cette tendance est confirmée par les résultats de l'Enquête sur l'Emploi dans le Secteur Informel réalisé en 2010. Il ressort de cette enquête que parmi les 20 millions de camerounais, près de 8,944,246 sont des travailleurs avec près de 4,450,162 qui travaillent pour leur propre compte, 519,380 d'agents publics et 2,426,314 d'aides familiaux. En utilisant la définition productive⁴ de l'informalité, le secteur informel emploie près de 75% de travailleurs parmi lesquels près de 64% sont non salariés. Les employés du secteur formel sont concentrés dans les emplois salariés du secteur public et de l'administration publique ce qui représente près de 73% des emplois du secteur formel.

La définition légale⁵ de la formalité considère l'affiliation à la sécurité sociale pour les salariés et le paiement de l'impôt pour les non salariés. Suivant cette considération, près de 80% des travailleurs exercent leur activité dans le secteur informel. Tous les employés de l'administration publique ont une couverture sociale mais chez les salariés du secteur privé qui ne représente que 6% du secteur formel, ce taux est de 21.2% et de 0.1% chez les aides familiaux. La quasi-totalité des salariés considérés comme informel sous la définition productive ne sont pas affiliés à la sécurité sociale. Par contre, 5.86% de salariés qui ne sont pas affiliés à la sécurité sociale sont considérés comme travaillant dans le secteur formel sous la définition productive.

Tableau 2: Distribution des emplois entre les secteurs formel et informel, et des définitions productives et légales de l'informel, 2010 (% de la population totale)

Définition légale		Définition productive							Total
		Formel				Informel			
		Public	salarié	non salariés	Aide familiaux	Salarié	non salariés	Aides familiaux	
Formel	Salariés	6.97	5.39	0	0	0.51	0	0	12.87
	non salariés			0.61		0	6.99	0	7.60
	Aide familiaux				0.01			0.05	0.06
informel	Salariés	0	5.86	0	0	9.78	0	0	15.64
	non salariés	0	0	1.58	0		40.89		42.47
	Aide familiaux	0	0	0	4.61			16.75	21.36
Total		6.97	11.25	2.19	4.62	10.29	47.88	16.81	100.00

Source : Les auteurs à partir d'EESI 2010.

2.2 Personnes concernées par le secteur informel

Le secteur informel attire toutes les catégories des travailleurs, y compris les managers habiles ainsi que ceux qui sont exclus du secteur formel. En utilisant la définition légale, on note que les travailleurs du secteur formel sont en moyenne âgés de 37 ans alors que ceux du secteur informel sont âgés de 33 ans. Ces chiffres semblent indiquer que l'emploi dans le secteur informel est un préalable à celui dans le secteur formel car les jeunes entrent sur le marché du travail via le secteur informel. En plus, la flexibilité de ce secteur rend possible la conciliation entre travail et études.

⁴ Selon cette définition, les emplois informels sont ceux qui sont exercés dans les entreprises ayant moins de 5 travailleurs.

⁵ D'après cette définition, les travailleurs du secteur formel sont les salariés affiliés à la sécurité sociale ou les auto-employés qui ont une carte du contribuable.

Près de deux-tiers des travailleurs du secteur informel ont au plus achevé le cycle primaire alors que plus de deux-tiers des travailleurs du secteur formel ont au moins achevé le premier cycle de l'enseignement secondaire. Trois quart des salariés du secteur formel ont au moins achevé le second cycle de l'enseignement secondaire, et les travailleurs du secteur public sont ceux qui passent plus de temps à l'école soit 12 ans en moyenne. Plus le niveau d'instruction est élevé, plus la probabilité de travailler dans le secteur informel diminue. C'est pourquoi les diplômes universitaires apparaissent comme un atout pour une insertion comme salarié dans le secteur formel. Le niveau d'instruction influence positivement les stratégies de recherche en améliorant les capacités des chercheurs d'emploi à traiter les signaux et à éviter les emplois précaires. Aussi, avec un niveau d'éducation supérieur, les candidats préfèrent continuer la recherche dans l'espoir de trouver un emploi dans le secteur formel.

Les femmes sont plus représentées dans le secteur informel et travaillent généralement soit comme aides familiaux (61%) soit pour leur propre compte. Elles représentent 56% des travailleurs du secteur informel. Cette exclusion du secteur formel peut être expliquée par leur niveau d'instruction car plus de 60% des femmes qui travaillent ont au plus achevé le cycle primaire. La forte présence des femmes dans le secteur informel et les activités pour leur propre compte peut être le résultat d'un arbitrage entre les travaux domestiques et la participation au marché du travail. La forte implication des femmes dans les activités domestiques leur permet de concilier tâches ménagères et activités génératrices de revenu en tant que patronne.

Les personnes qui résident en milieu rural ont une forte propension à travailler dans le secteur informel. Plus de 72% des travailleurs habitants une zone rurale sont dans le secteur informel et seulement 40% d'entre eux sont dans le secteur formel. Cette surreprésentation dans le secteur informel est en partie liée à leur faible niveau d'instruction. Ils sont 61% à avoir au plus achevé le cycle primaire, ce qui constitue une barrière pour travailler dans l'administration publique ou être salariés dans le secteur privé formel. Une autre explication vient du fait que les activités informelles sont concentrées dans le secteur primaire, lequel est plus présent dans les zones rurales.

Tableau 3: Caractéristiques socioéconomiques des travailleurs (%) sous la définition légale de la formalité

Variables	Formel			Informel		
	Salariés du privé	Non salariés	Salariés du Public	Salariés	Non salariés	Aides familiaux
Âge (ans)	35	37	40	28	40	21
Sexe						
Homme	74.13	76.60	65.52	72.07	46.79	38.92
Femme	25.87	23.40	34.48	27.93	53.21	61.08
Statut matrimonial						
Célibataire	40.21	27.93	28.01	62.82	34.42	69.66
En couple	59.79	72.07	71.99	37.18	65.58	30.34
année d'éducation	10.56	6.70	12.17	7.53	5.23	5.16
Niveau d'éducation						
Primaire sans achever	1.30	26.09	1.10	7.15	26.47	26.37
Primaire achevé	17.25	29.60	6.81	39.04	42.75	41.29
Secondaire 1 ^{er} cycle	26.59	26.36	17.57	32.53	21.96	25.27
Secondaire 2 nd cycle	24.57	11.62	31.39	14.40	6.85	6.22
Supérieur	30.30	6.33	43.13	6.88	1.97	0.85
Localité						
Urbaine	78.79	46.27	65.33	64.92 35.08	27.18	11.67
Rurale	21.21	0.5373	34.67		72.82	88.33
Taille de l'entreprise						
1 – 2 employés	1.60	66.79	0.00	24.63	73.23	23.77
3 – 10 employés	20.74	30.92	2.13	56.23	26.01	71.12
Au moins 11	77.66	2.29	97.87	19.14	0.76	5.11
Heures par semaine	52	53	42	51	39	31
Sous-emploi (% moins de 40 heures/semaine)	13.94	20.85	43.26	24.84	52.43	68.18
Rythme de travail						
Saisonnier	3.70	25.32	0.90	10.82	23.11	53.62
Régulier	96.30	74.68	99.10	89.18	76.89	46.38
Secteur d'activité						
Primaire	2.07	29.33	0.61	6.78	62.49	87.34
Industrie	32.05	13.38	6.82	27.20	12.46	3.47
Commerce	10.45	27.32	0.76	11.08	13.13	5.78
Service	55.43	29.97	91.81	54.94	11.92	3.42

Source : Les auteurs à partir d'EESI 2010.

Les activités informelles qui se déroulent généralement en zone rurale sont moins régulières que celles du secteur formel et se caractérisent par un taux élevé de sous-emploi. Plus de 60% des aides familiaux travaillent moins de 40 heures par semaine et les travailleurs pour leur propre compte sont plus 50% à être sous-employés.

Tableau 4a: Proportion des salariés du secteur privé ayant des bulletins de paie et un contrat écrit en fonction de la taille de l'entreprise

Taille	Affiliés à la Sécurité Sociale (SS)				Affiliés à la Sécurité Sociale (SS)				Total
	Rien	Bulletin	Contrat	Les deux	Rien	Bulletin	Contrat	Les deux	
1 – 2	0.13	0.03	0.00	0.03	19.76	0.22	0.49	0.06	20.74
3 – 10	0.60	0.19	0.18	1.03	54.57	0.43	1.51	0.73	59.25
11 au moins	0.92	0.84	0.86	6.86	6.84	0.48	1.38	1.83	20.02
Total	1.65	1.07	1.03	7.92	81.17	1.13	3.39	2.63	100.00

Source : Les auteurs à partir d'EESI 2010.

Par ailleurs, dans les entreprises ayant au plus deux travailleurs, plus de 95% de salariés et d'aides familiaux (Tableau 4a) sont complètement dans l'informel c'est-à-dire ne sont pas affiliés à la sécurité sociale, n'ont pas de contrat écrit et n'ont pas de bulletin de paie. La proportion d'employés complètement informels passe à 91% (Tableau 4b) lorsqu'on

n'intègre pas les aides familiaux dans l'analyse. Par contre, dans les entreprises ayant au moins 11 employés, 34% de salariés y compris les aides familiaux sont complètement formels. En excluant les aides familiaux de l'analyse, ce pourcentage monte à 39%.

Tableau 4b: Proportion des salariés du secteur privé (sans aides familiaux) ayant des bulletins de paie et un contrat écrit en fonction de la taille de l'entreprise

Taille	Affiliés à la Sécurité Sociale (SS)				Affiliés à la Sécurité Sociale (SS)				Total
	Rien	Bulletin	Contrat	Les deux	Rien	Bulletin	Contrat	Les deux	
1 – 2	0.25	0.06	0.00	0.06	15.49	0.35	0.63	0.13	16.98
3 – 10	1.17	0.38	0.35	2.06	38.69	0.73	2.28	1.43	47.10
11 au moins	1.84	1.68	1.71	13.98	9.68	0.95	2.73	3.65	35.93
Total	3.27	2.13	2.06	15.80	63.85	2.03	5.65	5.20	100

Source : Les auteurs à partir d'EESI 2010.

2.3 Qualité de l'emploi et revenu du marché du travail

Le Tableau 5a présente le volume horaire et le salaire horaire moyen pour chaque type de contrat de travail. Le différentiel salarial entre VERBAL et CDD est négatif (41.50%) mais les deux groupes d'employés ont le même nombre d'heure de travail par semaine. La différence salariale entre VERBAL et CDI est aussi négative (64.23%) alors que les employés sous contrat verbal travaillent 7.91% plus que ceux qui sont sous CDI.

Tableau 5a: Volume de travail hebdomadaire et salaire horaire par statut contractuel⁶

	Nombre moyen d'heures par semaine			Salaire moyen horaire en FCFA		
	VERBAL	CDD	CDI	VERBAL	CDD	CDI
Moyenne	46.7122 (8.3110)	46.9124 (10.7659)	43.28947 (6.87613)	467.0612 (375.2469)	798.41 (629.4069)	1305.847 (1169.863)
Différentiel VERBAL (%)		-0.43 (0.8333)	7.91 (0.3777) ***		-41.50 (40.96) ***	-64.23 (48.82) ***
Différentiel CDD (%)			8.37 (0.6734) ***			-38.86 (101.82) ***
Moyenne totale	44.71 (7.91)			985.50 (1017.42)		

Source : Fomba Kamga (2012).

Note 1 : Les valeurs entre parenthèses sont les écarts types.

Note 2 : *** indique la significativité à 1%.

⁶ Le différentiel de salaire horaire ou du nombre d'heures de travail par semaine entre deux statuts contractuels

différents j et k est donné par: $\left(\frac{I_j - I_k}{I_k}\right) * 100$ où I_j et I_k indiquent le nombre moyen d'heure par semaine ou le salaire moyen horaire des employés des statuts contractuels j et k respectivement.

Tableau 5b: Comparaison du revenu du marché du travail (en millier de FCFA) par statut d'emploi

	Salariés du secteur informel	Auto-employés du secteur informel	Auto-employés du secteur formel	Salariés du secteur formel
Moyenne du revenu mensuel en FCFA	52.48 [59.66]	51.63 [64.04]	87.33 [119.12]	126.34 [126.60]
Différentiel salarié du secteur informel		1.65% (1.47)	-39.91% (3.00) ***	-58.46% (2.78) ***
Différentiel auto-employé du secteur informel			-40.88 (2.72) ***	-59.14% (2.35) ***
Différentiel auto-employé du secteur formel				-30.88% (5.11) ***
Effectifs	2820	5049	890	1744

Source: Auteurs à partir d'ECAM 3 (2007)

Note: Les écarts types sont entre crochets et les t de student sont entre parenthèses

*** représente la significativité à 1%.

Le Tableau 5b présente la comparaison des revenus du marché du travail en fonction du caractère formel ou informel de l'emploi en distinguant les salariés des travailleurs pour leur propre compte. Les différentiels de revenu entre les salariés du secteur informel et les autres travailleurs sont négatifs et varient de 1.65% pour les auto-employés du secteur informel à 58.46% pour les salariés du secteur formel. Le différentiel de revenu entre les auto-employés du secteur informel et les travailleurs du secteur formel est aussi négatif. Il va de 40.88% entre les auto-employés du secteur informel et ceux du secteur formel, à 59.14% entre les premiers et les salariés du secteur formel. L'informalité génère donc des coûts importants.

2.4 Quelques facteurs explicatifs du niveau élevé de l'informalité au Cameroun

La forte réglementation du secteur formel et le niveau du climat des affaires sont les raisons souvent avancées pour expliquer le taux d'informalité au Cameroun. De 2006 à 2013, les différents rapports relatifs au climat des affaires classent le Cameroun parmi les pays où il est très difficile de faire des affaires (Tableau 6). Entre ces deux périodes, la qualité du climat des affaires au Cameroun a régressé de 14 positions.

Le climat des affaires ne semble pas encore être une préoccupation majeure pour les autorités camerounaises. La faible fréquence des réformes allant dans ce sens témoigne de ce manque d'intérêt. C'est en partie ce qui justifie son rang depuis le lancement du rapport Doing Business. Par contre, les pays de l'Afrique Subsaharienne les mieux classés (Ghana, Rwanda) ou encore le Nigéria, le Sénégal ou l'Angola figurent parmi les 50 pays qui ont le plus réduit la distance à la frontière depuis 2005. Ce rapprochement de la frontière se justifie par les réformes réalisées par ces pays. En termes quantitatif, le Rwanda a pendant les 5 dernières années effectuées plus de 10 réformes alors que le Cameroun en a effectué 2. C'est pour cette raison que le Rwanda est parti de la 158^{ème} place en 2006 à la 52^{ème} place en 2013. Dans le cas du Cameroun, entre 2010 et 2011, il a gagné huit positions suite à la mise sur pied d'un guichet unique visant à faciliter la création et/ou la formalisation des entreprises. Ces exemples montrent que le classement Doing Business est très sensible aux actions de l'administration publique.

Tableau 6: Classement de quelques pays par le Doing Business entre 2006 et 2013.

Pays ou region	2013	2012	2011	2010	2007	2006
Afrique du Sud	39	35	36	32	29	28
Angola	172	172	171	164	156	155
Botswana	59	54	52	50	48	44
Cameroun	161	161	165	173	152	147
Congo République	183	181	180	177	171	169
Côte d'Ivoire	177	167	170	168	141	156
Gabon	170	156	160	158	132	129
Ghana	64	63	60	77	94	102
Guinée Équatoriale	162	155	161	161	150	157
Namibie	87	78	74	68	42	39
Nigéria	131	133	133	134	108	109
République Centrafricaine	185	182	183	182	167	162
République Démocratique du Congo	181	178	176	179	175	175
Rwanda	52	45	50	70	158	158
Sénégal	166	154	157	151	146	152
Sao Tomé et Principe	160	163	174	176	169	167
Tchad	184	183	182	183	172	172
nombre de pays classés	185	183	183	183	175	175

Note : Les pays sélectionnés sont ceux de la CEMAC (Cameroun, Congo, Gabon, Guinée Équatoriale, République Centrafricaine et le Tchad), de la CEEAC (Angola et République Démocratique du Congo), quelques pays de l'Afrique Subsaharienne les mieux classés (Afrique du Sud, Rwanda, Botswana, Angola et Namibie) et les pays économiquement performants de l'Afrique de l'Ouest (Nigéria, Côte d'Ivoire et Sénégal).

En termes de création d'entreprise, le Cameroun est parti de la 165^{ème} position en 2010 à la 131^{ème} position en 2011, soit un gain de 34 rangs. Malgré ces efforts, la situation du Cameroun en termes de création d'entreprises est loin d'être satisfaisante en 2013. Si le nombre de procédure est identique à celui que l'on trouve dans les pays de l'OCDE, le délai de 15 jours pour créer une entreprise au Cameroun est encore loin du délai de 12 jours appliqué dans les pays de l'OCDE. Le coût de 35.8% est exorbitant comparé au 4.5% appliqué dans les pays de l'OCDE. Quant au capital minimum, sa valeur reste très élevé comparé à celui des autres pays de l'Afrique Subsaharienne et représente près de 13 fois celui des pays de l'OCDE.

Tableau 7: Création d'entreprise au Cameroun

Indicateurs	Cameroun	Afrique Subsaharienne	OCDE
Procédures (nombre)	5	8	5
Délais (jours)	15	34	12
coûts (% du revenu par Hbts)	35,8	67,3	4,5
Capital minimum versé (% du Rev. Par Hbt)	168,3	116,0	13,3

Source : Doing Business (2013)

Au-delà de ces performances en matière de création d'entreprise, les barrières à la formalisation des entreprises au Cameroun s'expliquent aussi par les autres composantes du climat des affaires notamment les relations entre les entreprises et le service des impôts.

2.5 Réglementation fiscale toujours complexe et coûteuse

La fiscalité occupe une place prépondérante dans la formalisation des entreprises. Elle est souvent utilisée comme facteur de mesure de la formalisation, et la mesure retenue est l'obtention d'une carte de contribuable ou d'un numéro d'identification fiscale. Le taux d'imposition et les procédures fiscales restent une préoccupation majeure pour les chefs

d'entreprises camerounais, ce qui justifie que 77.3% d'entrepreneurs déclarent que l'impôt et les autres charges fiscales ont un impact négatif sur leurs activités (BCS, 2011).

Dans les Pays En Développement (PED), notamment au Cameroun, l'obtention de la carte du contribuable est conditionnée par le paiement des différents impôts. Or le processus de la paie de l'impôt reste complexe et coûteuse au Cameroun, ce qui justifie que ce pays soit classé à la 171^{ème} place alors que le Ghana occupe la 90^{ème} place relativement à ce critère. Cette mauvaise performance enregistrée par l'économie camerounaise pourrait se justifier par l'inertie observée au sein de l'administration fiscale. Ainsi, entre 2006 et 2013, le nombre de paiement effectué par an n'a presque pas changé et est passé de 45 à 44, ce qui reste très élevé par rapport à celui observé au sein des pays de l'OCDE (12) ou dans les pays de l'ASS (39). Dans le même temps, le nombre de paiement est de 7 à l'Îles Maurice, lequel est le pays africain le mieux placé dans les Doing Business. Cette inertie de l'administration fiscale concerne aussi le nombre d'heures nécessaires par an pour payer ses impôts. En effet, depuis 2006, les entrepreneurs camerounais ont besoin de 654 heures, ce qui équivaut à 82 jours de travail soit 16 semaines de travail par an pour payer leurs impôts et taxes. Ce délai est plus de deux fois plus élevé que celui observé en ASS et 3.72 fois plus élevé que celui observé dans les pays de l'OCDE. Ces délais pourraient s'expliquer par la fréquence de paiement des contributions fiscale qui est mensuelle ou trimestrielle.

Tableau 8: Paiement des impôts au Cameroun

Indicateurs	Cameroun	Afrique Subsaharienne	OCDE
Paiement (nombre par année)	44	39	12
Délais (heures par année)	654	319	176
impôts sur les profits (%)	29,9	19,0	15,2
Imports et charges sociales (%)	18,3	13,3	23,8
Autres taxes (% profit)	0,9	25,5	3,7
Total à payer (% bénéfice brut)	49,1	57,8	42,7

Source : *Doing Business (2013)*

En conséquence, les entreprises préfèrent soit resté sous le régime de l'impôt libératoire⁷, soit ne pas payer d'impôts du tout. Si le régime de l'impôt libératoire simplifie la procédure de paiement de l'impôt ainsi que le montant total des taxes et impôts à payer, il présente néanmoins quelques inconvénients pour les entreprises notamment l'accès limité à certains produits bancaires, aux contrats publics ou aux marchés des grandes entreprises privées. De plus, les entreprises sous ce régime n'ont pas accès au processus de remboursement de la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA). De ce fait, la simplification de l'ensemble des procédures d'imposition et de paiement de l'impôt pourrait les inciter les entrepreneurs à formaliser leurs entreprises.

Le niveau de l'impôt sur les profits reste aussi élevé au Cameroun. Le total des taxes à payer représente 49% du bénéfice brut, ce qui est inférieur au total de taxes payé dans les pays de l'ASS et pas très loin du total payé dans les pays de l'OCDE. Pourtant, le Cameroun est

⁷ C'est un impôt forfaitaire qui dans la pratique exempt les entreprises assujetties à l'impôt sur les bénéfices.

parmi les derniers en ce qui concerne le paiement des impôts et taxes. Ces mauvaises performances sont dues à l'absence de réformes dans l'administration fiscale depuis 2008⁸.

En plus des réformes, la qualité des institutions, notamment la corruption pourrait justifier la mauvaise qualité du climat des affaires au Cameroun.

2.6 Corruption et climat des affaires

Selon Transparency International, entre 1998 et 2003, le Cameroun est classé parmi les 10 premiers pays les plus corrompus au monde et a occupé la première place en 1998 et en 1999 comme l'indique le Tableau 9. De 2004 à 2008, la mise en place des programmes et des instruments de lutte contre la corruption n'ont pas influencé le niveau de corruption bien que le rang du Cameroun a reculé à la 39ème place en 2008.

Le manque à gagner pour l'économie camerounaise du fait de la corruption est énorme. En 2011, la Commission nationale anti-corruption (CONAC) a estimé qu'environ 2,8 milliards d'euros de recettes publiques avaient été détournées entre 1998 et 2004, soit une perte annuelle de 300 milliards de FCFA, chiffre proche des 304 milliards de FCFA de perte annuelle due à la corruption trouvée par Essama (2008). Cette perte annuelle représente la moitié de la somme nécessaire à la construction d'une autoroute reliant Yaoundé à Douala (les deux grandes métropoles du pays), infrastructure indispensable afin de réduire le nombre d'accidents enregistrés sur cette route. L'expert financier camerounais Babissakana a pour sa part estimé en 2008 qu'environ 40% des dépenses de l'État ne servaient pas à la nation mais étaient détournées chaque année par des fonctionnaires indéliçats. Une partie des recettes équivalant à 5% du PIB, soit environ 500 milliards de FCFA, iraient aussi chaque année dans la poche d'individus au lieu d'être versées dans les caisses publiques, selon lui. Des enquêtes partielles du Contrôle supérieur de l'État ont de leur côté montré qu'au moins 1845 milliards de FCFA avaient été volés entre 1998 et 2004. En 2007, la Direction Générale des Impôts a récolté seulement 35,5 milliards de FCFA au lieu des 74 milliards attendus. La différence a été empochée par les agents du service des impôts⁹. La mauvaise gouvernance dans le secteur du bois, deuxième produit d'exportation derrière le pétrole, fait quant à elle perdre à l'État chaque année plus de 150 millions d'euros¹⁰.

⁸ Les réformes profondes de l'administration fiscale et du système d'imposition au Cameroun sont intervenus dans les années 1990. Elles ont été marquées par l'introduction de la Taxe sur la valeur ajoutée dont le taux se situe aujourd'hui à 19.25% et à une déconcentration de l'administration fiscale. La déconcentration de l'administration fiscale s'est caractérisée par la création de plusieurs dizaines de centre divisionnaire des impôts.

⁹ En janvier 2009, le directeur des Impôts a ainsi dénoncé des « fraudes massives » par certains de ses éléments et relevé que l'enrichissement « rapide » de certains agents « ne reflétait pas leur statut de fonctionnaires » (Pigeaud, 2011).

¹⁰ Estimations d'une enquête publiée en 2003 par Greenpeace, Forest Monitor et le Centre pour l'environnement et le développement (CED).

Tableau 9: Classement du Cameroun en matière de corruption

Années	Indice de perception de la corruption	Rang
1998	1.4	1 ^{er}
1999	1.5	1 ^{er}
2000	2.0	6 ^{ème}
2001	2.0	7 ^{ème}
2002	2.2	13 ^{ème} ex
2003	1.8	9 ^{ème} ex
2004	2.0	16 ^{ème} ex
2005	2.2	21 ^{ème} ex
2006	2.3	25 ^{ème} ex
2007	2.4	42 ^{ème} ex
2008	2.3	39 ^{ème} ex

Source : Différents rapports du ministère de la justice sur les droits de l'homme

Malgré les moyens déployés, la fréquence de ce mot dans les discours du chef de l'état et les sanctions envers les responsables de l'administration publique ainsi que certains anciens membres du gouvernement, la corruption ne recule pas comme les témoigne les chiffres de la colonne 2 du Tableau 9.

Les effets de la corruption sur le plan macroéconomique sont ressentis au niveau des entreprises à travers les procédures administratives, la corruption au niveau des administrations publiques et du secteur privé. Plus de trois quart des entrepreneurs ont estimés qu'en 2011, la corruption avait un effet négatif sur leurs activités. Entre la première Business Climate Survey (BCS) en 2008 et celle réalisée en 2011, ce pourcentage n'a pas changé, ce qui met en évidence l'inefficacité des politiques de lutte contre la corruption. La corruption des administrations publiques et les procédures administratives sont pointés du doigt par 70% d'entrepreneurs comme handicapantes pour leurs affaires.

Tableau 10: Perception de l'effet de l'environnement des affaires

	Très positif	Positif limité	Aucun	Négatif limité	Très négatif	Total
Procédures administratives	1.2	8.6	19.9	44.9	25.0	100.0
Corruption au niveau des administrations publiques	0.2	1.9	22.4	36.6	39.0	100.0
Corruption au niveau du secteur public	0.4	2.4	45.0	32.9	19.0	100.0
Insécurité	1.2	5.2	31.9	37.9	24.0	100.0

Source : Business Climat Survey (2011)

Le climat des affaires ainsi que la corruption classent le Cameroun parmi les pays les moins compétitifs au monde. En 2011 par exemple, il était 111^{ème} sur 133 pays dans le classement du Global Competitiveness Index du World Economic Forum.

3. Revue de la littérature

3.1 Explication théorique de l'informalité et de ses conséquences

Pourquoi certaines firmes respectent la réglementation tandis que d'autres ne la respecte pas ? Partant de l'hypothèse que les entreprises privées choisissent volontairement de fonctionner soit dans le secteur formel soit dans le secteur informel et ce choix est fait sur la base de la maximisation de leur profit, l'importance que l'entreprise accorde à la réglementation serait

liée aux différents coûts et bénéfices associés à la violation de celle-ci. Les facteurs susceptibles d'être pris en compte par l'entreprise au moment d'effectuer ce choix sont relatifs à la nature du cadre, la rigueur avec laquelle la réglementation est appliquée et les différents coûts d'opportunités associés à sa violation. Parmi les principaux éléments qui motivent l'entreprise à ne pas respecter la réglementation figurent la possibilité de réduire ou d'éliminer les charges fiscales et les contributions sociales, et la possibilité d'éviter les procédures administratives lourdes et coûteuses, et d'être par conséquent compétitives (Farrell, 2004).

L'autre bénéfice dont jouit l'entreprise informelle est la flexibilité qu'elle a dans ses décisions d'emploi et de production (Heckman et Pages, 2004). Les entreprises informelles supportent des faibles coûts d'embauche et de licenciement, et ont une grande liberté dans la fixation des salaires et des horaires de travail, ce qui leur permet d'être efficaces (Alemeida et Carneiro, 2005). En plus, les entreprises informelles sont capables de réduire leurs coûts de production et augmenter leur chiffre d'affaire en contournant les normes gouvernementales sur les produits et le processus de production.

Les entreprises informelles courent le risque d'être arrêté au cours des missions d'inspection des administrations chargées de faire respecter la réglementation. Si elles sont surprises, elles courent le risque de fermeture et de paiement d'amende ou de versement des pots de vin à aux inspecteurs. Dans les pays où le niveau de corruption est élevé, les entrepreneurs peuvent décider de fonctionner en marge de la réglementation afin de réduire sa vulnérabilité à l'extorsion des sous (Friedman et al. 2000; Johnson et al. 2000).

Cependant, comme il n'est pas efficient et aisé pour l'administration de contrôler toutes les entreprises, l'application de la réglementation tend à être concentré dans les grandes entreprises. La conséquence d'un tel comportement est de limiter la croissance des micros et petites entreprises du secteur informel ainsi que leurs investissements (Levenson et Maloney, 1998).

Aussi, les entreprises informelles ont moins de chance de recruter les travailleurs bien éduqués et performants car elles n'affilient pas généralement leurs employés à la sécurité sociale. Même lorsqu'elles y parviennent, la durée du contrat de travail est courte, ce qui affecte la motivation de l'entreprise à investir dans la formation professionnelle et les innovations.

En plus des risques d'être arrêté, l'informalité entraîne d'autres coûts privés. Ainsi, fonctionner en marge de la réglementation élimine ou réduit l'accès à la justice et autres mécanismes contractuels, notamment les contrats gouvernementaux, les programmes publics (crédit, formation, accès au marché, etc.), et la sous-traitance avec les firmes multinationales, et les grandes entreprises privées nationales (De Paula et Scheinkman, 2007). Cette situation est susceptible d'accroître la vulnérabilité des entreprises informelles dans leurs transactions avec le gouvernement ou les autres entreprises. Pour y pallier, les entreprises informelles sont contraintes de réduire leurs transactions à un ensemble limité de partenaires jugés digne de

confiance. Un tel comportement a des implications négatives en termes de bien être social, de chiffre d'affaire mais aussi en termes de croissance de l'entreprise.

Un autre coût important associé à l'informalité est donné par les mécanismes d'accès au financement formel. En effet, les banques et les autres institutions financières ne sont généralement pas disposées à octroyer des crédits aux entreprises qui ne présentent pas les documents attestant qu'elles sont en règle avec les différentes administrations. Il s'agit des documents fiscaux, les états comptables certifiés, les différentes autorisations d'exercice de leurs activités, etc. Aussi, il n'est pas possible pour les entreprises informelles de faire des appels de fonds sur le marché financier.

3.2 Revue des travaux empiriques

Les travaux relatifs au lien entre réglementation et performance des micros et PME s'est beaucoup développé dans les pays d'Amérique Latine tel que le Brésil avec le programme SIMPLES¹¹, le Mexique avec le programme SARE¹², la Bolivie, le Pérou et Nicaragua et l'Honduras. De Soto (1989) montre que les procédures de création d'une entreprise au Pérou serait la cause de l'informalité. En effet, pour s'établir à cette date au Pérou, une entreprise avait besoin de 289 jours.

La formalité des entreprises dépend de leur taille. Dans cette optique, Levenson et Maloney (1998) montrent que les entreprises familiales n'ont pas besoin d'un ensemble de mécanisme de gestion des risques, que leurs clients sont généralement leurs voisins, et que leur faible taille rend moins important les crédits institutionnels. Par conséquent, il est préférable pour elle de rester dans l'illégalité. L'impertinence de la formalité pour les micros entreprises a été mise en évidence par McKenzie et Woodruff (2006). Ces auteurs, en utilisant une enquête sur les micros entreprises informelles mexicaines, montrent que 75% d'entre elles expliquent leur informalité par leur faible taille, et jugent ce choix optimal.

Fajnzylber, Maloney et Rojas (2006) montrent que le fait d'être enregistré par l'administration fiscale et d'être membre d'une organisation d'entreprise augmente la performance des micros entreprises mexicaines de 20% et de 10% respectivement. En plus, être enregistré par l'administration fiscale augmente la durée de vie des entreprises mexicaines, et la décision de se formaliser augmente avec l'âge de l'entreprise ainsi que sa taille (Fajnzylber, Maloney et Rojas, 2009). Dans la même logique, Monteiro et Assunção (2006) trouvent qu'exercer avec une licence augmente de 13% les bénéfices des micros entreprises brésiliennes et que cette augmentation s'explique par la propension pour ces firmes à exercer leurs activités en dehors de leur local.

Dans le cas de la Bolivie, une étude de la World Bank (2009) trouvent que pour les entreprises dont le stock de capital et le nombre d'employés sont inférieurs à la médiane, le fait d'avoir un numéro de contribuable diminue leur profit de 36% alors que pour celles dont

¹¹ Qui signifie "Integrated System for the Payment of Taxes and Social Security Contributions of Micro and Small Enterprises."

¹² Qui signifie « Sistema de Apertura Rápida de Empresa » est un programme qui consiste à regrouper toutes les structures nécessaires aux formalités et procédures de création des entreprises éligibles dans un seul guichet.

le stock de capital et le nombre d'employés sont compris entre la médiane et le 75^{ème} centile, le fait d'avoir un numéro de contribuable augmente leurs profits de 22%. Les mêmes auteurs trouvent que pour les entreprises dont le stock de capital et le nombre d'employés sont supérieurs au 75^{ème} centile, le fait d'avoir un numéro de contribuable diminue leurs profits de 47%. Cette analyse montre que l'effet de la réglementation sur les performances des entreprises varie de façon non linéaire avec la taille de l'entreprise.

Les autres travaux s'intéressent à l'évaluation de l'impact des Programmes sur la formalisation des entreprises ainsi que sur leur performance. En se basant sur le programme SARE au Mexique et en utilisant les entreprises inéligibles¹³ comme groupe de contrôle, Kaplan et al. (2006) montrent que l'augmentation du taux d'enregistrement est statistiquement significative, et varie de 4% à 8%. Cette faible augmentation signifie que le nombre de nouvelles entreprises enregistrées varie entre 2 et 5, et que les nouveaux emplois formels créés varient entre 12 et 19 par mois et par municipalité. En utilisant les données brésiliennes collectées dans le cadre du programme SIMPLES, Fajnzylber, Maloney et Rojas (2011) montrent que ce programme contribue à l'augmentation des entreprises qui transitent vers le secteur formel. En plus, la formalisation des nouvelles entreprises s'accompagne d'un niveau élevé de chiffre d'affaire, de profit, d'emploi et d'utilisation du capital.

4. Cadre méthodologique

4.1 Définitions de l'informalité

L'expression « économie informelle » est une création des institutions internationales qui a été « inventée » en 1972 par les experts du Bureau International du Travail (BIT). Depuis cette date, l'expression a fait fortune du fait de son imprécision mais aussi à cause de l'urgence qu'il y a à comprendre le fonctionnement et le processus de développement des pays sous-développés. De nombreux travaux relatifs au secteur informel se sont attelés à définir l'expression « entreprise informelle ».

La plupart considère comme entreprises informelles celles d'entre elles qui sont de petite taille. La taille seuil est alors fixée en fonction du pays et des études, ce qui élimine la possibilité de faire des comparaisons. Par conséquent, toute entreprise dont les effectifs sont supérieurs au seuil fixé est considérée comme formelle et vice versa. L'analyse du secteur informel dans ce contexte se confond avec les analyses relatives à la taille des entreprises.

A côté de cette approche, celle du BIT (1993, 2002) occupe une place importante en définissant l'informalité par la taille de l'entreprise et l'absence d'enregistrement. En maintenant le critère taille, la définition du BIT risque de garder dans le groupe des entreprises formelles celles qui sont informelles tout simplement parce qu'elles ont plusieurs employés. De plus, l'hétérogénéité de la taille seuil rend difficile toute comparaison. Quant à l'enregistrement, elle pose un problème de précision. En effet, il existe plusieurs

¹³ Les entreprises inéligibles au programme sont celles qui ont besoin d'une autorisation préalable ou qui appartiennent à des corporations.

administrations auprès desquelles l'entreprise devraient s'enregistrer pour être considérées comme formelles.

Pour pallier à ces insuffisances, plusieurs auteurs ont préconisé que le secteur informel soit appréhendé par un spectre d'indicateurs (Steel et Snodgrass, 2008 ; La Porta et Schleifer, 2011 ; Benjamin et Mbaye, 2012). Pour matérialiser cette approche, Benjamin et Mbaye (2012) utilisent six critères : la taille de l'activité, l'enregistrement, la sincérité des comptes, la fixité du lieu de travail, l'accès au crédit et le statut fiscal de l'entreprise. Si cette définition a pour avantage de prendre en compte plusieurs dimensions du secteur informel, quelques réserves méritent d'être relevées. La première vient du fait qu'elle considère les conséquences de l'informalité comme critère de définition de l'informalité. Il s'agit par exemple de l'accès au crédit et de la taille de l'activité. La seconde est l'introduction d'un critère flou, à savoir la sincérité des comptes lorsqu'on sait que même les grandes entreprises multinationales n'ont pas des comptes sincères. En outre, l'enregistrement n'indique pas l'administration concernée.

Le Cameroun a tranché ce débat en définissant le secteur informel comme toute entreprise qui n'est pas enregistrée dans le registre de commerce, n'a pas un numéro contribuable (n'est pas en règle avec l'administration fiscale) et n'est pas enregistrée à la sécurité sociale. Dans le cadre de ses activités, l'Institut National de la Statistique (INS) y ajoute souvent la tenue d'une comptabilité formelle. Ainsi, une entreprise ne disposant pas d'un seul de ces éléments est considérée comme étant informelle. Ce travail prend la formalisation des entreprises comme un processus. Il distingue de ce fait les entreprises complètement formelles (qui réunissent les trois conditions ci-dessus), les entreprises complètement informelles (qui ne réunissent aucune des trois conditions ci-dessus) et les entreprises intermédiaires (qui réunissent entre une et deux des trois conditions ci-dessus).

Dans le cadre de ce travail, nous avons retenu le critère légal de la formalité. Pour être complètement formelle, une entreprise camerounaise doit être en règle avec trois différentes administrations, et celles ayant au moins un employé sont obligées de s'enregistrer à la sécurité sociale¹⁴ et d'y affilier leur (s) employé (s). Les trois principales étapes pour la formalisation sont :

- 1) S'enregistrer au registre de commerce, lequel se fait aux greffes des tribunaux de la localité de l'entreprise ;
- 2) Avoir un numéro de contribuable, lequel s'obtient après que l'entreprise se soit conformée aux différents impôts et taxes régissant son activité ;
- 3) Avoir une comptabilité formelle. Ce dernier élément tient aussi de la bonne gouvernance de l'entreprise, et ne fait pas toujours l'objet d'un enregistrement dans une administration particulière.

¹⁴ Comme ce critère concerne seulement les entreprises ayant au moins un employé, il sera souvent ignoré dans les analyses.

Pour être formelle¹⁵, une entreprise doit respecter toutes ces obligations administratives. A côté de ces entreprises, on retrouve certaines qui respectent au moins un critère susmentionné mais pas tous et celles qui ne respectent aucun de ces critères.

$$R\grave{e}glementation = \begin{cases} 0 \Rightarrow \text{si ne respecte aucune r\grave{e}glementation} \\ 1 \Rightarrow \text{si respecte au moins un \acute{e}l\acute{e}ment de la r\grave{e}glementation} \\ 2 \Rightarrow \text{si respecte enti\`erement la r\grave{e}glementation} \end{cases}$$

La performance des entreprises : La performance des entreprises est mesurée par le chiffre d'affaire et le profit.

4.2 Mod\`ele \acute{e}conom\`etricque

L'entreprise dont l'objectif est la maximisation de son profit va choisir ou non de respecter la r\`eglementation si la valeur pr\`esente du b\`en\`efice net provenant du respect de la r\`eglementation est sup\`erieur aux co\`uts engendr\`es par les diff\`erentes r\`eglementations. La m\`ethodologie s'appuie sur l'hypoth\`ese d'h\`et\`erog\`en\`eit\`e entre les entreprises par rapport aux caract\`eristiques productives de l'entrepreneur, aux caract\`eristiques de l'entreprise et aux pr\`ef\`erences pour le respect ou non de la r\`eglementation.

Les entreprises (index\`ees par $i=1,\dots,n$) peuvent choisir de respecter enti\`erement la r\`eglementation, de la respecter en partie ou de ne pas la respecter. Elles peuvent par cons\`equent \^etre rang\`ees suivant un ordre croissant (index\`es par $j=0,1,2$). Les pr\`ef\`erences des entreprises sont d\`ecrites par une fonction d'utilit\`e (profit) concave, deux fois diff\`erentiable qui a comme arguments les caract\`eristiques de l'entrepreneur, les caract\`eristiques de l'entreprise et les facteurs li\`es \`a l'environnement op\`erationnel de l'entreprise. Les entreprises choisissent alors un niveau de r\`eglementation leur permettant d'atteindre le maximum d'utilit\`e possible. Soit V_{ij} le maximum d'utilit\`e (profit) possible pour l'entreprise i si elle choisit un niveau de r\`eglementation j , o\`u V_{ij} est une fonction des caract\`eristiques individuelles de l'entrepreneur, des caract\`eristiques de l'entreprise et des facteurs environnementaux. Cette fonction d'utilit\`e peut \^etre d\`ecompos\`ee en une composante non stochastique $\delta'_{ij} X_{ik}$, et une composante stochastique ε_{ij} ,

$$V_{ijk} = \delta'_{ij} X_{ik} + \varepsilon_{ij} \tag{1}$$

o\`u X_{ik} est un vecteur des caract\`eristiques observables, δ'_{ij} est un vecteur des param\`etres pour une entreprise si elle choisit un niveau de r\`eglementation j , et ε_{ij} est le terme d'erreur. Consid\`erons une entreprise qui doit choisir entre r\`eglementation totale (RT), r\`eglementation partielle (RP) et pas de r\`eglementation (RN). La probabilit\`e que l'entreprise i choisisse la r\`eglementation RT est donn\`ee par :

¹⁵ Dans ce travail, nous n'avons pas fait r\`ef\`erence aux autorisations d'exercice indispensables dans certaines activit\`es comme l'h\`otellerie, la restauration, l'agroalimentaire, les m\`etiers lib\`eraux, etc. Nous nous sommes int\`eress\`es aux \acute{e}l\`ements de la r\`eglementation qui concernent toutes les entreprises.

$$\Pr_{RT} = \Pr(V_{IRT} \geq V_{IRP}) \quad (2)$$

La substitution à partir de (1) nous permet d'avoir :

$$\Pr_{RT} = \Pr(\delta'_{IRT} X_{ik} + \varepsilon_{IRT} \geq \delta'_{IRP} X_{ik} + \varepsilon_{IRP}) \quad (3)$$

$$\text{Règlementation} = \begin{cases} 0 \Rightarrow 0 \text{ réglementation si } 0 \leq y_i^* \leq \mu_1 \\ 1 \Rightarrow \text{réglementation partielle si } \mu_1 \leq y_i^* \leq \mu_2 \\ 2 \Rightarrow \text{réglementation totale si } \mu_2 \leq y_i^* \leq \infty \end{cases} \quad (4)$$

Les variables explicatives X_{ik} sont observées, mais la variable latente de sélection y_i^* ne l'est pas.

La performance¹⁶ des entreprises captée par le logarithme népérien du profit mensuel (profit ou valeur ajoutée) $\ln ca_i$ des entreprises est observée et est une fonction linéaire de certaines variables indépendantes observées X_{ik} , mais les coefficients de X_{ik} dépendent de la catégorie de y_i :

$$\ln ca_i = \begin{cases} \beta'_0 X_{1i} + \mu_{i0} \text{ if } y_i = 0 \\ \beta'_1 X_{1i} + \mu_{i1} \text{ if } y_i = 1 \\ \beta'_2 X_{1i} + \mu_{i2} \text{ if } y_i = 2 \end{cases} \quad (5)$$

où pour chaque $j \in \{0, 1, 2\}$, μ_{ij} a une moyenne nulle, une variance σ_j^2 , et le coefficient de corrélation avec ε_i est ρ_j . Nous supposons que les termes d'erreurs μ_{ij} et ε_i sont indépendamment et identiquement distribués entre les observations. Notre objectif est d'estimer les paramètres des vecteurs β_0 , β_1 et β_2 . Comme une seule catégorie est observée pour chaque individu et les observations sont indépendantes, les corrélations entre μ_{ij} et μ_{ik} pour $j \neq k$ ne peuvent pas être identifiées. Elles ne sont par conséquent pas modélisées ou estimées¹⁷.

Comme Heckman (1979) l'a constaté dans le cas des choix binaires, l'estimation de l'«Équation 5» à l'aide des MCO conduit généralement à des résultats biaisés. Deux méthodes permettent de résoudre ce problème. La première est l'estimation en deux étapes et la seconde est l'estimation par la méthode du maximum de vraisemblance en information complète (MVIC). L'avantage de la méthode MVIC par rapport à la méthode en deux étapes

¹⁶ La performance de l'entreprise est aussi mesurée par le taux de croissance de l'un des indicateurs cités dans la phrase précédente.

¹⁷ La corrélation entre μ_{ij} et μ_{ik} est importante lorsque nous voulons prédire la performance $\ln ca_i$ dans la catégorie k pour une entreprise qui a choisit le niveau de réglementation j . Toute fois, cette prédiction peut être possible à l'aide des travaux de Chiburis et Lokshin (2007) sous l'hypothèse que μ_{ij} et μ_{ik} sont indépendantes étant donnée ε_i .

est le fait qu'elle utilise les valeurs de $\ln ca_i$ des autres équations dans l'estimation des β_j pour une équation particulière j . Cette interaction entre les équations est indirectement observée à travers les paramètres estimés de l'équation de sélection, particulièrement les coefficients des variables explicatives et les $\{\mu_j\}$. Mais, l'estimateur MVIC n'est meilleur que si le modèle est bien spécifié et spécialement lorsque $|\rho|$ est élevé.

L'estimateur MVIC n'est pas efficace pour les petits échantillons et lorsque le terme d'erreur ne suit pas une distribution normale. Pour ces raisons, l'estimateur de la méthode en deux étapes est robuste et apparaît être le meilleur choix pour la plupart des applications, notamment en économie (Ermisch et Wright, 1993 ; Idson et Feaster, 1990 ; Brian, Main et Reilly, 1993). Les deux méthodes seront utilisées dans le cadre de ce travail et nous permettront de comparer les résultats sur les différentiels de performances.

La procédure d'estimation en deux étapes a été décrite par Greene (2002) et est une généralisation de la méthode de Heckman (1979) pour les cas binaires. Dans la première étape, on estime l'équation (4) par un probit ordonné et on obtient les estimateurs consistants de $\hat{\beta}$, $\hat{\mu}_1$ et $\hat{\mu}_2$. On définit $\hat{y}_i^* = \hat{\alpha}' X_i$. Avec :

$$\lambda_i = E(\varepsilon_i | y_i, X_i) = \frac{\phi(\mu_j - \beta' X_i) - \phi(\mu_{j+1} - \beta' X_i)}{\Phi(\mu_{j+1} - \beta' X_i) - \Phi(\mu_j - \beta' X_i)} \quad (6)$$

$$E(\ln ca_i | y_i, X_i, X_{ii}) = \beta_j' X_{ii} + E(\mu_{ij} | y_i = j, X_i) = \beta_j' X_{ii} + \rho_j \sigma_j \lambda_i \quad (7)$$

En utilisant (6), un estimateur efficace de $\hat{\lambda}_i$ est

$$\hat{\lambda}_i = \frac{\phi(\hat{\mu}_j - \hat{y}_i^*) - \phi(\hat{\mu}_{j+1} - \hat{y}_i^*)}{\Phi(\hat{\mu}_{j+1} - \hat{y}_i^*) - \Phi(\hat{\mu}_j - \hat{y}_i^*)} \quad (8)$$

Avec l'équation (7), nous pouvons obtenir les estimateurs consistants de β_j via les MCO de $\ln ca_i$ sur X_{ii} et $\hat{\lambda}$ en utilisant les observations i pour lesquelles $y_i = j$.

Le gap de performance entre les entreprises ayant choisit le niveau de réglementation j et des entreprises ayant choisit le niveau de réglementation k si les deux groupes avaient les caractéristiques moyennes des entreprises ayant le niveau de réglementation j (\bar{X}_j)¹⁸ qu'on note $gap_k^j | \bar{X}_j$ est donné par :

¹⁸ Il est important de relever que nous pouvons pondérer les paramètres estimés des deux groupes d'entreprises par les caractéristiques moyennes de l'échantillon ou par les caractéristiques moyennes des entreprises d'un groupe quelconque.

$$\begin{aligned}
gap_k^j | \bar{X}_j &= E(\ln \hat{c}a_j | y_j = j) - E(\ln \hat{c}a_k | y_j = j) = \hat{\beta}_j \bar{X}_j + \hat{\rho}_j \hat{\sigma}_j \bar{\lambda}_j - \hat{\beta}_k \bar{X}_j + \hat{\rho}_k \hat{\sigma}_k \bar{\lambda}_j \\
&= (\hat{\beta}_j - \hat{\beta}_k) \bar{X}_j + (\hat{\rho}_j \hat{\sigma}_j - \hat{\rho}_k \hat{\sigma}_k) \bar{\lambda}_j
\end{aligned} \tag{9}$$

Où $j \neq k$ et $j, k \in \{0, 1, 2\}$ représentent les différentes trajectoires contractuelles, $\ln \hat{c}a_j$ et $\ln \hat{c}a_k$ représentent les valeurs prédites du logarithme népérien des performances des entreprises lorsque ceux-ci choisissent les niveaux de réglementation j et k respectivement. L'expression $diff_k^j | \bar{X}_j$ des pertes/gains de performance est donnée par :

$$diff_k^j | \bar{X}_j = \left\{ \exp \left[(\hat{\beta}_j - \hat{\beta}_k) \bar{X}_j + (\hat{\rho}_j \hat{\sigma}_j - \hat{\rho}_k \hat{\sigma}_k) \bar{\lambda}_j \right] - 1 \right\} * 100 \tag{11}$$

4.3 Méthodologie de collecte des données primaires

La plupart des enquêtes menées dans les PED sur la formalisation des entreprises sont faites auprès des ménages. Cela s'explique généralement par la difficulté d'avoir une base de sondage viable des entreprises. Cette approche bien que d'une grande portée permet généralement d'obtenir au bout du processus de sélection des entreprises informelles de petite taille. Les entreprises partiellement formelles sont souvent ignorées alors qu'elles sont dans un processus pouvant les faire grandir et les faire devenir une grande entreprise. Or limiter l'analyse au niveau des petites entreprises revient à faire une analyse du niveau de vie et de l'emploi des ménages, les causes et les conséquences de la formalisation étant ignorées (Benjamin et Mbaye, 2012). Dans cette étude, nous nous intéressons davantage aux entreprises qu'aux ménages. Nous définissons la formalité au sens de l'INS et prenons la taille de l'entreprise comme une conséquence du respect de la réglementation. Ainsi, notre enquête sur le respect de la réglementation a ciblé un échantillon de 1100 entreprises des villes de Yaoundé et Douala²⁰. Elle a l'avantage d'utiliser une base de sondage viable, celle du Recensement Général des Entreprises (RGE) réalisée en 2009 par cette institution.

L'échantillon final a concerné 1017 micros, petites et moyennes entreprises, soit 556 localisées à Douala et 461 localisée à Yaoundé. La comparaison par rapport au critère taille de l'entreprise est donnée dans le Tableau 11. Le taux de réalisation de l'enquête est de 92.45% soit 97.67% à Yaoundé et 88.53% à Douala. Ces écarts entre l'échantillon planifié et celui réalisé est répercuté dans les différentes tailles des entreprises. On note que pour les entreprises utilisant au moins deux travailleurs (le patron et un salarié) et au plus cinq, l'échantillon réalisé est supérieur à celui planifié ; le taux de réalisation étant de près de 108%.

¹⁹ Lorsque l'estimation est faite sans correction du biais de sélection, le différentiel de performance est égal à $(\hat{\beta}_j - \hat{\beta}_k) \bar{X}_j$.

²⁰ Voir annexe pour une explication détaillée de la méthodologie.

Tableau 11: Distribution de l'échantillon en fonction de la taille et de la ville

Effectif	Douala		Yaoundé		Ensemble	
	Planifié	Réalisé	Planifié	Réalisé	Planifié	Réalisé
1 travailleur	186	132	153	109	339	241
2 travailleurs	311	109	243	104	554	213
[3, 5]		202		182		384
[6, 10]	81	81	50	42	131	123
Plus de 10	49	32	26	24	75	56
Total	628	556	472	461	1100	1017

Parmi les 1017 entreprises de notre échantillon, 8.95% sont totalement formelles et 24.98% soit 254 sont totalement informelles. On note que le statut modal est le respect partiel de la réglementation, soit 66.07% entreprises qui respectent au moins un aspect de la réglementation.

5. Entreprises et différents aspects de la formalité

5.1 Réglementation fiscale

Au Cameroun, il existe deux grands régimes fiscaux. Le régime de la patente et le régime de l'impôt libératoire. Le régime de l'impôt libératoire est réservé aux entreprises réalisant un chiffre d'affaire annuel inférieur ou égal à 15 millions de FCFA, sauf si l'entreprise exerce une activité qui est automatiquement assujetties au régime de la patente (voir code général des impôts, annexe II, pages 233 – 236 pour la liste de ces activités). Les entreprises assujetties au régime de la patente sont automatiquement assujetties à l'impôt sur le bénéfice, lequel se fait sur la base des déclarations de l'entreprise et suppose que cette dernière dispose des comptes bien tenus, c'est-à-dire d'une comptabilité formelle. À coté de ces deux grands groupes, les unités de production peuvent ne pas payer des impôts. L'observation du comportement relatif à la réglementation fiscale est faite la première année d'activité et à la période où les données sont collectées. Le Tableau 12 résume le comportement fiscal de l'entreprise entre les deux périodes d'observation.

Tableau 12: Forme d'imposition des entreprises

Forme d'impôt la 1 ^{ère} année	Forme d'impôt actuel			Total
	Aucun impôt	Impôt libératoire	Patente	
Aucun impôt	268	81	5	384
Impôt libératoire	19	505	14	539
Patente	4	4	112	120
Total	291	590	131	1013

Sur les 1017 unités de production interrogées, 04 soit 0,39% n'ont pas donné d'informations sur le type d'impôt qu'elle paie. Entre les deux périodes, on note une stabilité parmi les entreprises qui paient l'impôt depuis leur création. Sur les 539 entreprises qui paient l'impôt libératoire depuis leur création, 505 n'ont toujours pas changé de régime fiscal soit 93,69%. Sur les 120 entreprises du régime de la patente la première année, 112 y sont toujours soit 93.33%. Par contre, parmi celles qui ont commencé sans payer les impôts, 22.4% paient des impôts maintenant soit 86 entreprises.

Quant au régime fiscal de l'entreprise au moment de la collecte des données, on note qu'elles sont majoritairement enregistrées au régime de l'impôt libératoire (58.24%) et 12.83% d'entre elles sont sous le régime de la patente. La première année d'activité, 384 entreprises ne paie aucun impôt mais ce chiffre passe à 291 par la suite. Le non paiement de l'impôt serait donc lié à l'âge de l'entreprise.

5.2 Carte du contribuable

Elle est réservée aux entreprises ayant déjà payé leurs impôts quelque soit leur régime fiscal. Elle reprend le numéro du contribuable de l'entreprise, son régime fiscal, son nom ou celui de sa structure, la durée de validité et la localité où elle a été émise. Le dossier de demande de la carte du contribuable comprend une demande timbrée à 1000FCFA et la copie de la quittance de paiement des différents impôts. Elle peut être considérée comme la fin du processus d'enregistrement fiscal. Ce qui se vérifie sur le plan empirique via le test de khi 2 dont les résultats sont indiqués dans la dernière ligne du Tableau 13.

Parmi les entreprises enquêtées, 360 dispose d'une carte du contribuable. Mais celle-ci semble plus demandée par les entreprises inscrites au régime de la patente car 88.55% d'entre elles ont la carte du contribuable. Chez les entreprises du régime de l'impôt libératoire, ce pourcentage est de 34% et de 15% chez ceux qui ne paient aucun impôt.

Tableau 13: Enregistrement à la carte du contribuable et régime fiscal

Régime fiscal actuel	Carte du contribuable		Total
	Oui	Non	
Aucun impôt	43	248	291
Impôt libératoire	201	390	591
Patente	116	15	131
Total	360	653	1013
Pearson chi2(2) = 216.0555 Pr = 0.000			

La carte du contribuable est un droit réservé à tous ceux qui ont payé les impôts. Mais sa délivrance n'est pas toujours aisée. Elle n'est pas exigée pendant les contrôles fiscaux, mais est une pièce importante dans les dossiers d'appel d'offre des administrations publiques, les dossiers de demande de crédit dans les banques et les micro-finances, etc.

5.3 Registre de commerce

L'inscription au registre de commerce se fait auprès des tribunaux. Elle confère à l'entreprise un statut juridique, et seul le juge peut constater sa faillite. L'enregistrement au registre de commerce est valable pour 99 ans. Les coûts qu'elle engendre peuvent par conséquent s'amortir au fil du temps. Cet aspect de la réglementation n'est par conséquent pas susceptible de subir des changements dans le temps, à moins que l'entreprise change de nom ou d'objet. Parmi les 1017 entreprises interrogées, 214 ont indiqué être enregistrées dans le registre de commerce. L'intérêt que procure l'enregistrement au registre de commerce diffère d'un entrepreneur à l'autre.

Tableau 14 : Intérêt de l'enregistrement au registre de commerce

Intérêt	Effectifs	%
Aucun intérêt	376	36,97
Élargit la clientèle	149	14,65
Accroît les possibilités de crédit	212	20,84
Autre	85	8,36

A la question de l'enregistrement au registre de commerce, les enquêtés pouvaient choisir plusieurs réponses. La somme des réponses peut donc être inférieure à 1017 et la somme des pourcentages à 100. À la lecture des résultats du Tableau 14, on se rend compte que l'inscription au registre de commerce n'a pas d'intérêt pour près de 37% d'entrepreneurs. 14,65% d'entre eux considèrent que cet enregistrement élargit la clientèle. En outre, 20,84% considère qu'il accroît les possibilités d'accès au crédit.

5.4 Tenue d'une comptabilité formelle

L'introduction de ce critère dans les caractéristiques de la formalité vient du fait qu'elle permet aux différentes administrations d'évaluer les activités de l'entreprise et d'avoir une meilleure lisibilité sur son niveau d'imposition. Pour les entreprises qui sont au régime de la patente, c'est sur la base de leur comptabilité qu'est évalué l'impôt sur le bénéfice. Même pour les autres entreprises, la détermination de la valeur de leur impôt libératoire est liée à leur chiffre d'affaire annuel, c'est-à-dire à la tenue d'une comptabilité. L'objectif ici n'est pas d'apprécier la sincérité des comptes comme chez Benjamin et Mbaye (2012). Ce choix s'appuie sur le fait que les comptes sont généralement truqués dans plusieurs petites ou grandes entreprises des pays africains et mêmes des pays développés.

Parmi les entreprises enquêtées, 829 soit 81,51% n'ont jamais tenue une comptabilité. Parmi les 151 entreprises qui tenaient une comptabilité la première année, 5 se sont désistés ; preuve qu'en plus d'être un élément exigé par la réglementation, la comptabilité reste un outil important dans la bonne gestion des entreprises.

Tableau 15: Tenue d'une comptabilité par les entreprises

Comptabilité la 1 ^{ère} année	Comptabilité actuelle		
	NON	OUI	Total
NON	829	37	866
OUI	5	146	151
Total	834	183	1017

5.5 Raisons du non-respect des différentes réglementations

La réglementation la plus respectée est la paie de l'impôt. Elle est violée par 173 entreprises soit 17.01% d'entreprises enquêtées. Elle est suivie de très loin par la carte de contribuable, laquelle est violée par plus de 60% d'entreprises.

Les raisons du non-respect des différentes réglementations peuvent être assez étonnantes mais sont semblables aux autres études faites dans les pays africains (Cogneau et al., 2000). Pour tous les types de réglementation, la raison la plus invoquée par les chefs d'entreprises pour sa violation est l'absence d'intérêt. Cette raison est suivie par le caractère non

obligatoire de la réglementation. Le coût de la réglementation qui devrait être la première raison vient en premier uniquement dans le cas de la paie de l'impôt. Les entreprises du secteur informel sont donc peu connues des différentes administrations tout comme ces administrations sont elles-mêmes peu connues par ces entreprises.

Tableau 16: Motifs du non-respect des différentes réglementations

Motifs	Type de réglementation (%)			Sécurité sociale
	Carte du contribuable	Paie de l'impôt	registre de commerce	
Démarches compliquées/ne veut plus	9.87	5.20	8.43	4.99
Trop cher	7.44	26.59	9.10	18.50
En cours	11.81	17.92	9.77	14.98
Pas d'intérêt	37.54	20.23	39.49	29.66
Pas obligatoire	13.43	15.03	14.06	18.36
Ne sait pas comment	10.84		10.31	
Autres	9.06	15.03	8.84	13.51
Total d'entreprises	618	173	747	681

5.6 Relations avec l'administration

Dans leur activité au quotidien, les entreprises sont généralement confrontées à l'administration de la mairie, des forces de l'ordre, de la justice, des impôts, des contrôleurs de prix et des inspecteurs du travail. L'administration de la mairie joue pratiquement le même rôle que celui des impôts. En effet, l'impôt libératoire qui concerne près de 60% des entreprises interrogées peut être directement payé dans les services du maire. Les revenus de cet impôt représentent une part importante des recettes des mairies, et elles organisent très souvent des campagnes de recouvrement. Les forces de l'ordre et la justice interviennent généralement lorsqu'il y a un contentieux entre différents usagers. Le fait que certains litiges sont réglés à l'amiable peut justifier la faible fréquence des relations avec ces administrations.

Tableau 17: Disposition à collaborer avec différentes administrations

Administration	Collabore déjà	Disposé à le faire	Pas disposé à le faire
Fiscale	672	161	184
Registre de commerce	199	372	446
Sécurité sociale	132	405	480

Les entreprises ne sont pas toujours répulsives face à l'administration. Une partie du secteur informel se montre disposé à coopérer avec les différentes administrations. Ce résultat met en évidence le fait que la réglementation n'est pas une fatalité pour ces entreprises et il ne faudrait pas les précariser davantage. Ces résultats sont similaires à ceux trouvés par DIAL (1995) à Antananarivo. De plus, près de 405 unités de production se disent prêtes à collaborer avec l'administration de la sécurité sociale.

Une synthèse de ces résultats montre que 140 entreprises ne souhaitent collaborer avec aucune administration, et 98 sont prêtes à collaborer avec toutes les administrations. Le reste, c'est-à-dire 779 entreprises souhaitent collaborer avec au moins une administration. Ainsi, l'idée selon laquelle dans les PED les entreprises cherchent délibérément à être en marge de la réglementation doit être revue.

5.7 Regards croisés sur les différentes dimensions de la formalité

Tableau 18 : Fiscalité et registre de commerce

Fiscalité	Registre		Total
	NON	OUI	
NON	269	23	292
OUI	534	191	725
Total	803	214	1017
Pearson chi2 (1) = 42.7324 Pr = 0.000			

On note que parmi les 214 entreprises qui sont enregistrées au registre de commerce, seulement 23 soit 10,75% d'entre elles ne sont pas en règle avec l'administration fiscale. Par contre, parmi les 725 entreprises qui paient les impôts, 534 ne sont pas enregistrées au registre de commerce soit 73,66% d'entre elles. L'interdépendance entre l'enregistrement au registre de commerce et être en règle avec l'administration fiscale est confirmée par les résultats du test de khi 2 présentés dans la dernière ligne du Tableau 18.

Tableau 19: Fiscalité et comptabilité

Fiscalité	Comptabilité		Total
	NON	OUI	
NON	264	28	292
OUI	570	155	725
Total	834	183	1017

On note que parmi les 183 entreprises qui tiennent une comptabilité, seulement 28 soit 15,30% d'entre elles ne sont pas en règle avec l'administration fiscale. Par contre, parmi les 725 entreprises qui paient les impôts, 570 ne sont pas enregistrées au registre de commerce soit 78,62% d'entre elles. L'interdépendance entre la tenue d'une comptabilité et être en règle avec l'administration fiscale est confirmée par les résultats du test de khi 2 présentés dans la dernière ligne du Tableau 19.

A partir de ces deux tableaux, on note une prédominance de l'administration fiscale dans le respect de la réglementation. Il semble plus facile pour les entreprises de payer leurs impôts que d'être en conformité avec les autres administrations. Les premiers éléments explicatifs d'une telle situation peuvent être la représentation nationale de l'administration fiscale. L'enregistrement au registre de commerce se fait auprès des tribunaux de grandes instances ; lesquels se trouvent généralement dans les chefs lieu de département alors que l'administration fiscale est déployée sur le terrain à l'aide des centres divisionnaires des impôts ; les villes de Yaoundé et de Douala en compte plus d'une dizaine chacune. En outre, l'administration fiscale est régulièrement sur le terrain pour effectuer des contrôles.

Tableau 20: Registre de commerce et comptabilité

Registre de commerce	Comptabilité		Total
	NON	OUI	
NON	724	79	803
OUI	110	104	214
Total	834	183	1017
Pearson chi2(1) = 172.0288 Pr = 0.000			

On note que parmi les 214 entreprises qui sont enregistrées au registre de commerce, 110 soit 55% ne tiennent pas de comptabilité. Et parmi les 183 entreprises qui tiennent une comptabilité, 79 soit 43,17% ne sont pas enregistrées au registre de commerce. Le fait que les entreprises ne sont pas nombreuses à s'enregistrer au registre de commerce ou à tenir une comptabilité vient du fait qu'elles semblent n'être pas obligées à le faire. On relève tout de même qu'il existe une relation d'interdépendance entre ces deux éléments de la réglementation comme le montre les résultats du test de chi 2 présentés dans la dernière ligne du Tableau 20.

6. Formalité, performance des entreprises et statistiques descriptives

6.1 Formalité et chiffre d'affaire des entreprises

Deux mesures du chiffre d'affaire sont mises en évidence dans ce travail, et découle de la section 3 du questionnaire adressé aux chefs d'entreprises. La première découle d'une série de 4 questions qui ont été posées aux chefs d'entreprises. Les deux premières questions (Q301 et Q302) captent le mois de pic d'activité ainsi que la recette correspondante sur les 12 derniers mois. Les questions (Q303 et Q304) captent les mois de récession ainsi que les chiffres d'affaire correspondant. Sur la base de ces deux questions, le chiffre d'affaire mensuel moyen de chaque entreprise est construit. L'avantage d'une telle mesure est qu'elle prend en compte les situations conjoncturelles qui échappent souvent aux enquêtes.

La seconde mesure du chiffre d'affaire est le résultat de l'inventaire des ventes des produits et services de l'entreprise. Ainsi, chaque entreprise donne la liste de ces produits et services ainsi les recettes correspondantes suivant une périodicité choisie par le chef d'entreprise. La périodicité pouvant être journalière, hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle, semestrielle ou annuelle. L'avantage de cette seconde mesure est qu'elle réduit les biais de mémoire mais peut ne pas tenir compte des fluctuations annuelles d'activités.

Tableau 21: Chiffres d'affaire mensuel par niveau de formalisation²¹

Types de transition	Chiffre d'affaire (moyenne des saisons)			Chiffre d'affaire (par inventaire)		
	INFORMEL	INTERMEDIAIRE	FORMEL	INFORMEL	INTERMEDIAIRE	FORMEL
CA moyen (10 ³ FCFA)	286.1175 (429.079)	1407.465 (15851.71)	6266.599 (10689.64)	1191.865 (9199.696)	1394.371 (4642.573)	7398.887 (13633.94)
Différentiel INFORMEL		-79.67% [-1,13]	-95,43% [8,12] *		-14,52% [-0,44]	-83.89% [-4,80] *
Différentiel INTERMEDIAIRE			-77,54% [-2,82] *			-81,15% [-8,33] *
CA moyen millier de FCFA	1559.509 (13327.51)			1881.878 (7419.247)		

Note 1 : Les valeurs entre parenthèses sont les écarts types et les valeurs entre crochets sont les t de student.

Note 2 : * indique la significativité à 1%.

²¹ Le différentiel du chiffre d'affaire entre deux statut différents j et k est donné par: $\left(\frac{ca_j - ca_k}{ca_k} \right) * 100$

Dans le Tableau 21, nous présentons le chiffre d'affaire moyen mensuel pour chaque niveau de formalité. La quatrième ligne calcule le gap du chiffre d'affaire des entreprises totalement informelles par rapport à celles qui respectent au moins un aspect de la réglementation et celles qui respectent toute la réglementation. La cinquième ligne calcule le gap du chiffre d'affaire des entreprises qui respectent au moins un aspect de la réglementation par rapport à celles qui respectent toute la réglementation. La dernière du Tableau nous fait remarquer que le chiffre d'affaire obtenu en faisant l'inventaire des ventes des différents produits et services de l'entreprise est 1,207 fois plus élevé que celui obtenu en faisant les moyennes des chiffres d'affaires des mois de pic et de faible activité. Un tel résultat met en évidence les conséquences de l'effet mémoire sur les résultats d'enquête.

Cette différence est plus prononcée chez les entreprises informelles où le chiffre d'affaire obtenu en faisant l'inventaire des ventes est 4,16 fois plus élevé que celui obtenu en faisant les moyennes des saisons. Dans les deux autres niveaux de formalité, cette différence est moins grande. Ainsi, chez les entreprises intermédiaires, les deux chiffres d'affaires sont sensiblement identiques et chez celles qui sont formelles, le chiffre d'affaire par inventaire est 1,181 fois plus élevé que celui obtenu en faisant les moyennes des saisons. De ce fait, en plus de l'effet mémoire, les entreprises informelles n'ont pas une bonne lisibilité de leurs activités.

Le différentiel du chiffre d'affaire entre les entreprises INFORMELLE et INTERMEDIAIRE n'est pas significatif bien qu'il soit positif en faveur du second groupe d'entreprises. Par contre, ce différentiel est négatif entre les entreprises INTERMEDIAIRE et FORMELLE soit -77% ou -81%. En termes de chiffre d'affaire, les entreprises totalement informelles seraient proches de celles qui respectent au moins un aspect de la réglementation alors que celles qui sont formelles sont aussi celles qui réalisent des chiffres d'affaires élevés.

Cependant, cette mesure du différentiel de chiffre d'affaire ne reflète pas le coût net que le non respect de la réglementation peut avoir sur les résultats de l'entreprise. Celui-ci peut être plus élevé ou plus faible que celui calculé à partir du différentiel de chiffre d'affaire à cause des différences entre les caractéristiques observées des entreprises et celles de leurs dirigeants.

Tableau 22: Distribution des entreprises selon les tranches du chiffre d'affaire

Formalité	Tranche du chiffre d'affaire (Moyenne des saisons)				Total
] 0, Q1]] Q1, Q2]] Q2, Q3]	Supérieur à Q3	
INFORMELLE	104	65	57	28	254
INTERMEDIAIRE	156	172	191	153	672
FORMELLE	2	6	9	74	91
Total	262	243	257	255	1017

Il serait aussi important de voir comment se comportent le chiffre d'affaire dans chacune des différentes tranches. Au préalable, jetons un regard sur la distribution des entreprises dans les différentes tranches du chiffre d'affaire.

On constate que les entreprises informelles sont plus présentes dans les tranches inférieures du chiffre d'affaire. Leur représentation diminue au fur et à mesure que le chiffre d'affaire augmente. Les entreprises intermédiaires sont plus présentes dans le troisième quartile et celles qui sont formelles sont plus représentées dans le quatrième quartile.

Tableau 23: Distribution des entreprises selon les tranches du chiffre d'affaire

Formalité	Tranche du chiffre d'affaire (Inventaire des ventes)				Total
] 0, Q1]] Q1, Q2]] Q2, Q3]	Supérieur à Q3	
INFORMELLE	91	79	49	15	234
INTERMEDIAIRE	156	229	173	99	657
FORMELLE	5	7	16	64	92
Total	252	315	238	178	1017

6.2 Régime fiscal et chiffre d'affaire des entreprises

Les entreprises qui sont au régime de l'impôt libératoire ou forfaitaire ont des chiffres d'affaires identiques à celles qui ne paient aucun impôt. Par contre, celles qui sont au régime de la patente réalisent des chiffres d'affaires élevés par rapport aux entreprises des deux autres groupes.

En utilisant le chiffre d'affaire par inventaire, on observe que les entreprises qui sont au régime de l'impôt libératoire ont le plus faible chiffre d'affaire bien que celui-ci soit statistiquement égal à celui des entreprises informelles. Par contre, les entreprises formelles sont celles qui affichent des meilleures performances.

Tableau 24: Chiffres d'affaire mensuel par niveau de formalisation²²

Types de transition	Chiffre d'affaire (moyenne des saisons)			Chiffre d'affaire (par inventaire)		
	Pas d'impôt	FORFAITAIRE	Patente	Pas d'impôt	FORFAITAIRE	PATENTE
CA moyen (10 ³ FCFA)	635,4437 (3891,709)	1206,862 (16573,64)	4758,271 (9131,368)	1504,259 9381,689	1174,202 3772,63	6121,416 12159,98
Différentiel pas d'impôt		-47,34% [-0,58]	-86,64 % [-6,48] *		28,11% [0,74]	-75,43% [-4,22] *
Différentiel impôt libératoire			-74,64% [-2,35] *			-80,22% [-8,21] *
CA moyen millier de FCFA	1559.509 (13327.51)			1881.878 (7419.247)		

Note 1 : Les valeurs entre parenthèses sont les écarts types et les valeurs entre crochets sont les t de student.

Note 2 : * indique la significativité à 1%.

6.3 Formalité et capital des entreprises

Il a été développé dans la revue de la littérature que les entreprises informelles ne mettaient pas un accent particulier sur les dépenses de capital. Dans cette enquête, nous avons fait l'inventaire du montant des investissements de chaque entreprise. Parmi les 1017 entreprises

²² Le différentiel du chiffre d'affaire entre deux statut différents j et k est donné par: $\left(\frac{ca_j - ca_k}{ca_k} \right) * 100$

interviewées, seules 764 ont donné des informations sur le niveau et la valeur de leurs actifs. Le Tableau 25 fait une comparaison du niveau de capital en fonction du niveau de formalité des entreprises.

Les entreprises informelles dépensent moins en capital par rapport à celles qui sont formelles. Par rapport aux entreprises INTERMÉDIAIRES, les dépenses de capital des entreprises informelles ne sont pas significativement inférieures. On note aussi que la différence entre les dépenses de capital des entreprises formelles et Intermédiaires sont statistiquement les mêmes.

L'analyse par rapport au régime fiscal montre que les entreprises qui sont au régime de la patente sont celles qui dépensent plus en capital. Par contre, les entreprises informelles et celles qui sont intermédiaires ont des dépenses en capital statistiquement identiques.

Tableau 25: Chiffres d'affaire mensuel par niveau de formalisation²³

	FORMALITE			Régime fiscal		
	INFORMEL	INTERMEDIAIRE	FORMEL	PAS D'IMPÔT	LIBERATOIRE	PATENTE
Capital moyen (10 ³ FCFA)	406,1832 (953,6308)	4109,968 (73193,96)	5275,343 (14301,86)	583,258 (1767,247)	726,1204 (1398,579)	(21692,47) (170169,4)
Différentiel INFORMEL		-90,11% [-0,70]	-92,30% [4,73] *		-19,67% [-1,14]	-97,31% [-1,86] **
Différentiel INTERMEDIAIRE			-22,09% [-0,12]			-96,65% [-2,61] *
CA moyen millier de FCFA	3264,051 (59827,52)			3264,051 (59827,52)		

Note 1 : Les valeurs entre parenthèses sont les écarts types et les valeurs entre crochets sont les t de student.

Note 2 : *et ** indiquent la significativité à 1% et 5% respectivement.

6.4 Statistiques descriptives des autres variables

6.4.1 Quelques informations sur le chef d'entreprise

À la lecture du Tableau 26, il ressort que la plupart des chefs d'entreprises sont des hommes, généralement mariés et ressortissants de la région de l'Ouest²⁴. L'âge moyen des entrepreneurs est de 36 ans avec un écart type de 9 ans. Le plus jeune est âgé de 19 ans et le plus âgé de 75 ans.

Quant à leur niveau d'éducation, on se rend compte que 35% n'ont pas achevé le premier cycle du secondaire avec succès et ils sont 55% à avoir au plus le diplôme sanctionnant la fin de ce cycle. La formation scolaire et universitaire est très souvent complétée par une formation professionnelle. Ainsi, seuls 30% de chef d'entreprises n'ont pas fait une formation professionnelle. Ce recours à la formation professionnelle peut aussi s'expliquer par la

²³ Le différentiel du chiffre d'affaire entre deux statut différents j et k est donné par: $\left(\frac{ca_j - ca_k}{ca_k} \right) * 100$

²⁴ La Ouest ici regroupe les ressortissants de la région de l'Ouest et du Nord-Ouest composé essentiellement des anglophones. Le Nord regroupe les régions de l'Extrême Nord, du Nord et de l'Adamaoua. Le Littoral est composé des ressortissants des régions côtières : Littoral et Sud-ouest.

précédente occupation des chefs d'entreprises. De ce fait, près de 49% d'entre eux étaient au chômage ou dans le système scolaire.

Tableau 26: Statistiques descriptives des autres variables (%)

Caractéristiques de l'entrepreneur	INFORMELLE	INTERMEDIAIRE	FORMELLE	ENSEMBLE
Âge	34.84 (9.13)	36.01 (9.44)	40.18 (8.82)	36.09 (9.41)
Femme	21.65 (0.0259)	29.61 (0.0176)	15.38 (0.0380)	26.35 (0.0138)
Marié	48.03 (0.0314)	61.16 (0.0188)	71.43 (0.0476)	58.80 (0.0154)
Originaire du grand Ouest	42.52 (0.0311)	54.61 (0.0192)	48.35 (0.0527)	51.03 (0.0157)
Chrétien	66.14 (0.0298)	74.85 (0.0167)	84.62 (0.0380)	73.55 (0.0138)
Capacités managériales				
Éducation	9.91 (4.19)	11.42 (3.88)	14.56 (3.92)	11.32 (4.14)
Emploi avant (Étudiant/chômeur)				
Apprenti	15.38 (0.0380)	31.99 (0.0180)	15.38 (0.0380)	29.40 (0.0143)
Salarié	54.95 (0.0524)	29.61 (0.0176)	54.95 (0.0524)	31.07 (0.0145)
Autres unités	19.69 (0.0250)	24.70 (0.0166)	41.76 (0.0520)	24.98 (0.0136)
Montant autre revenu	21.82 (75.40)	42.39 (223.18)	199.50 (478.45)	51.31 (238.38)
Capacité entrepreneuriales	3.61 (0.656)	3.757 (0.576)	3.869 (0.515)	3.73 (0.596)
Prise de risque	2.379 (0.582)	2.355 (0.600)	2.594 (0.562)	2.38 (0.596)
Aversion au risque	3.758 (0.5814)	3.717 (0.676)	3.755 (0.515)	3.731 (0.640)
Caractéristiques du ménage				
Nombre de personnes	4.245 (2.978)	4.713 (3.136)	5.034 (2.287)	4.627 (3.037)
Nombre d'enfants de moins de 10 ans	1.221 (1.482)	1.372 (1.407)	1.549 (1.241)	1.351 (1.413)
Nombre de salariés	1.426 (1.116)	1.314 (1.294)	1.440 (0.957)	1.353 (1.225)
Mère entrepreneure	15.75 (0.365)	0.210 (0.407)	26.37 (0.443)	20.157 (0.401)
Père entrepreneure	37.01 (0.484)	35.1 (.478)	29.703 (0.459)	35.10 (0.478)
Caractéristiques de l'entreprise				
Douala	62.205 (0.486)	50.89 (0.500)	0.615 (0.489)	54.67 (0.498)
Local	18.11 (0.386)	8.48 (0.279)	23.08 (0.424)	12.193 (0.327)
Âge de l'entreprise	5.80 (6.683)	6.920 (6.754)	9.176 (8.663)	6.837 (6.977)
Nombre de travailleurs	6.32 (15.793)	19.56 (76.47)	33.79 (39.87)	27.56 (123.44)
Secteur (Agroalimentaire)				
Textile, habillement et chaussure	12.99 (0.0211)	11.01 (0.0121)	2.20 (0.0155)	10.72 (0.0097)
Menuiserie et métiers bois	10.24 (0.0191)	12.05 (0.0126)	14.29 (0.0369)	11.80 (0.0101)
Imprimerie et informatique	12.99 (0.0211)	17.26 (0.0146)	27.47 (0.0471)	17.11 (0.0118)
Métalliques	5.51 (0.0143)	10.86 (0.0120)	10.99 (0.0330)	9.54 (0.0092)
Réparations	17.72 (0.0240)	11.76 (0.0124)	1.10 (0.0110)	12.29 (0.0103)
Coiffure et blanchisserie	23.23 (0.0265)	22.62 (0.0162)	6.59 (0.0262)	21.34 (0.0129)
Autres services	7.48 (0.0165)	7.89 (0.0104)	18.68 (0.0411)	8.75 (0.0089)
Capital				
Cap 2	31.89 (0.0293)	15.92 (0.0141)	4.40 (0.0216)	18.88 (0.0123)
Cap 3	20.08 (0.0252)	19.94 (0.0154)	5.49 (0.0240)	18.68 (0.0122)
Cap 4	14.17 (0.0219)	21.43 (0.0158)	12.09 (0.0344)	18.78 (0.0123)
Cap 4	10.24 (0.0191)	18.30 (0.0149)	46.15 (0.0525)	18.78 (0.0123)
Capital manquant	23.62 (0.0267)	24.40 (0.0166)	31.87 (0.0491)	24.88 (0.0136)
Niveau de formalité dans la zone	26.18 (19.07)	30 (18.57)	25 (14.84)	28.63 (18.493)
Distance à la route bitumée (0 mètre)				
Moins de 1 km	11.02 (0.0197)	20.68 (0.0156)	23.08 (0.0444)	18.49 (0.0122)
Plus de 1 km	37.01 (0.0304)	41.67 (0.0190)	53.85 (0.0525)	41.59 (0.0155)
Plus de 1 km	26.38 (0.0277)	17.41 (0.0146)	12.09 (0.0344)	19.17 (0.0124)
Distance inconnue	25.59 (0.0274)	20.24 (0.0155)	10.99 (0.0330)	20.75 (0.0127)

Notes : Les écarts types sont entre parenthèses.

Les chefs d'entreprises adhèrent peu aux associations professionnelles. Ils sont seulement 135 soit 13,27% à être membre d'au moins une association professionnelle. Par contre, 702 chefs d'entreprises soit près de 69% d'enquêtés déclarent adhérer à d'autres associations.

6.4.2 Quelques informations sur l'entreprise

Les secteurs d'activités ont été construits sur la base de la nomenclature des activités produite par l'INS. Le secteur du textile et de l'agroalimentaire regroupe les entreprises qui font dans l'industrie d'habillement (tailleurs, fabricant de chaussure, modélistes, etc.), la restauration et la transformation des produits agricoles et animaliers. Au total, 202 entreprises sont concernées, soit un pourcentage de 19,86%. Les réparations regroupent toutes les entreprises qui font dans la maintenance des appareils et machines (réparateurs automobiles, motos, engins, télévision, appareils électroménager, etc.). La fabrication et l'installation regroupent la fabrication des meubles (à l'aide du bois, du métal, l'aluminium, etc.), les travaux d'installation et de finition ainsi que les travaux de construction. Imprimerie et travail informatique regroupent les imprimeries et les entreprises qui utilisent comme matières premières le papier. Sont aussi concernées les entreprises informatiques (secrétariat-bureautique, cyber café, infographie, etc.). Ce secteur compte 174 unités de production soit 17,11%. La blanchisserie et soins aux personnes comprend les activités de nettoyage des vêtements et des activités de soins de beauté. Il représente 27,04% des entreprises visitées soit un total de 275 entreprises.

Les unités de production les plus vieilles ont 50 ans d'âge, ce qui signifie qu'elles ont été créées deux ans après l'indépendance du Cameroun. Mais, l'entrepreneur le plus ancien dans la gestion de son entreprise a 40 ans d'expérience. Cette différence aux extrêmes met en évidence le fait que les unités de gestion sont en moyenne plus vieilles que l'ancienneté de l'entrepreneur dans sa gestion. Mais, ces unités peuvent avoir été déplacées de leur localité initiale car l'âge d'installation au lieu actuel est inférieur à l'ancienneté du manager actuel de l'entreprise. Ce constat met en évidence la forte mobilité²⁵ des entreprises. Cette mobilité s'explique aussi par le fait que les entreprises ne sont très souvent pas propriétaires (87,81% sont locataires) des locaux qu'elles occupent.

Les entreprises sont à 71,88% créées par le manager actuel seul et dans 13,27% des cas, c'est une transmission intergénérationnelle. La création des entreprises en association est observée seulement dans 14,45% de cas.

7. Résultats des estimations économétriques

La principale orientation de notre travail empirique est qu'il y a des caractéristiques de l'entrepreneur qui affectent à la fois la profitabilité et la décision de formaliser son activité ou non. De telles caractéristiques peuvent être l'agilité de l'entrepreneur, laquelle peut déterminer le niveau de gain obtenu en formalisant son activité. D'autres facteurs sont susceptibles d'avoir des effets notamment, les caractéristiques du ménage et le niveau de richesse du ménage. Ces derniers peuvent affecter la capacité de l'entreprise à recouvrer les coûts de la formalisation, et d'obtenir ainsi le gain associé au respect de la réglementation.

²⁵ Il est important de rappeler que les entreprises enquêtées étaient celles qui ont un local fixe. Les ambulants ont été exclus.

Nous avons utilisé trois mesures des capacités et de la motivation de l'entrepreneur. La première mesure est l'évaluation subjective par l'entrepreneur de ses capacités de gestion. Les capacités entrepreneuriales sont captées par la première section des questions de la section 1 du questionnaire. Dans cette section, dix questions tentent de mesurer les capacités de l'entrepreneur à faire certaines tâches. De ce fait, il a été demandé à l'entrepreneur de mesurer sur une échelle de 1 à 5 niveaux sa capacité à accomplir certaines tâches. Il s'agit par exemple de sa capacité à résoudre les problèmes, à gérer de l'argent, à prendre des décisions, à être leader, à obtenir l'adhésion de son entourage, à investir dans une nouvelle activité, à prendre des risques, à coopérer avec d'autres entrepreneurs. Ces mesures sont plus proches de l'habilité à gérer une entreprise, et parfois mieux que le niveau d'instruction (McKenzie et Sakho, 2011).

La transmission intergénérationnelle est mesurée par la profession des parents ou assimilés. Nous avons vérifié si le père (tuteur) ou la mère (nourrice) du chef d'entreprise était entrepreneur (auto employé). L'emploi principal de l'entrepreneur avant son activité actuelle permet de prendre en compte sa trajectoire professionnelle. Les caractéristiques actuelles du ménage peuvent aussi avoir de l'influence sur la formalisation des entreprises. Nous avons retenu : la taille du ménage, le nombre de personnes du ménage effectuant un emploi avec un revenu et le nombre de personnes du ménage âgés de moins de 10 ans.

7.1 Stratégie d'instrumentation

Notre stratégie d'instrumentation repose sur la localisation géographique de l'entreprise par rapport à la route bitumée. En l'absence du GPS, cette distance a été estimée pendant la collecte des données par les enquêteurs et l'enquêté. L'idée d'utiliser cette variable comme d'identification repose sur le fait que pendant les différents contrôles, le personnel de l'administration n'est pas souvent disposé à aller très loin de la route bitumée. Par conséquent, pour deux entreprises situées à distance égale du centre divisionnaire des impôts ou de l'inspection du travail, celle qui est la plus proche d'une route bitumée a le plus de chance d'être visitée par les inspecteurs de l'administration, est plus informée de la réglementation et est par conséquent plus disposé à se conformer à la réglementation si elle ne l'est pas encore. Nous sommes revenues sur les visites ou problèmes rencontrés par les entreprises avec les administrations chargées de veiller au respect de la réglementation notamment, la mairie, la police, la justice, les impôts ou douanes, les contrôleurs de prix, l'inspection de travail et autres. Moins de 20 entreprises ont reconnu avoir eu la visite de la police (18), la visite des contrôleurs de prix (9), les problèmes avec la justice (13) et la visite de l'inspection du travail (13). Ce chiffre est de 207 pour la mairie et de 83 pour les impôts.

La seconde variable utilisée pour identifier notre modèle est le nombre d'entreprises formelles dans chaque zone de dénombrement ; c'est-à-dire le nombre d'entreprises ayant rempli au moins une formalité réglementaire. Dans les villes de Yaoundé et de Douala où la collecte des données s'est déroulée, il y a plusieurs centres divisionnaires des impôts : 14 à Yaoundé et 16 à Yaoundé. Les centres qui mènent une activité de sensibilisation, d'information et de répression régulière sont susceptibles d'avoir un nombre élevé d'entreprises formelles dans leur zone de compétence. De ce fait, au fur et à mesure que le

nombre d'entreprises formelles dans une zone augmente, les entreprises informelles qui y sont situées sont tentées soit par imitation ou par effet d'apprentissage de respecter la réglementation. Or le nombre d'entreprises formelles dans une zone de recensement ne dépend pas d'une entreprise individuelle et n'a pas d'effet sur le chiffre d'affaire ou le profit des entreprises.

Tableau 27: L'entreprise a été visitée au moins une fois l'année dernière

	Visites mairie			Visite des impôts		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Distance de la route bitumée] 0 – 1 km]	-0.402 (-1.99) **	-0.3466 (-1.56)	-0.325 (-1.44)	-1.113 (-3.75) *	-1.364 (-4.11) *	-1.3828 (-4.12) *
Plus de 1 km	-0.893 (-3.39) *	-0.8249 (-2.89) *	-0.787 (-2.69) *	-0.6718 (-2.03) **	-0.980 (-2.57) *	-1.0137 (-2.58) *
Distance non connue	-0.549 (-2.28) **	-0.425 (-1.60)	-0.401 (-1.49)	-0.757 (-2.29) **	-0.806 (-2.22) **	-0.8275 (-2.25) **
Niveau de formalité			0.003 (0.56)			-0.002 (-0.35)
Caract. entrepreneur	Non	Oui	Oui	Non	Oui	Oui
Caractéristiques entreprise	Non	Oui	Oui	Non	Oui	Oui
Observations	1000	1000	1000	1000	1000	1000

Notes : Les t-de student sont entre parenthèses. * et ** indiquent la significativité à 1% et 5% respectivement.

Les résultats du Tableau 27 montrent que les entreprises pour lesquelles la distance par rapport à la route bitumée n'a pas été évaluée sont celles qui sont éloignées car ces effets sur la visite des agents de la mairie ou les agents du fisc sont semblables à ceux des entreprises situées à plus d'un kilomètre de la route bitumée. Ils indiquent aussi que plus l'entreprise s'écarte de la route bitumée, moins elle est susceptible de recevoir les visites des agents de la mairie ou des impôts. Ce résultat ne change pas véritablement lorsqu'on ajoute aux estimations les caractéristiques du manager et celles de l'entreprise. En ajoutant le nombre d'entreprises formelles dans la zone de recensement de l'entreprise, on se rend compte que l'effet de la distance reste inchangé mais celle du niveau de formalité de la zone n'a pas d'influence sur les visites reçues. D'où la distance par rapport à la route bitumée la plus proche est un déterminant clé de la probabilité de recevoir les visites des agents de la mairie ou des impôts.

Les résultats de notre enquête ont montré (Tableau 17) que parmi les entreprises qui ne respectent pas la réglementation, plus de 53% ne sont pas disposées à collaborer avec l'administration fiscale et plus de 54% ne sont pas prêtes à collaborer avec la sécurité sociale ou d'avoir un registre de commerce. On remarque dans l'ensemble (Tableau 28) que plus l'entreprise est éloignée de la route bitumée, plus elle n'est pas disposée à collaborer avec les différentes administrations sauf dans le cas de l'administration fiscale²⁶. Cet effet disparaît dans le cas de l'administration fiscale lorsqu'on intègre dans les estimations les caractéristiques des entreprises et des entrepreneurs. Aussi, les entreprises qui ne sont pas

²⁶ Le fait que l'affiliation à la sécurité sociale soit réservée aux entreprises ayant au moins un salarié et la faible fréquence des inspecteurs du travail dans les petites et moyennes entreprises pourraient justifier ces résultats.

disposées à collaborer avec l'administration restent indifférentes à l'augmentation du niveau de formalité autour d'elles en matière de registre de commerce et d'affiliation à la sécurité sociale. Le caractère moins répressif de ces deux aspects (voir nombre de visites) de la réglementation en serait une explication fiable.

Nous pouvons donc croire qu'avec l'introduction des caractéristiques des entreprises et de l'entrepreneur, la distance de la route bitumée et le nombre d'entreprises formelles dans la zone de recensement de l'entreprise détermine la disposition à ne pas collaborer avec les différentes administrations, mais n'ont pas un effet direct sur les performances (chiffre d'affaire ou profit) de l'entreprise. Ces aspects seront vérifiés sur les déterminants de la formalité dans l'ensemble.

Tableau 28: Estimation Logit de la disposition à ne pas collaborer avec les différentes administrations

	Impôts		Registre de commerce		Sécurité sociale	
	pas dispo	Pas dispo	Pas dispo	Pas dispo	Pas dispo	pas dispo
Distance de la route bitumée] 0 – 1 km]	-0.338 (-1.39)	-0.132 (-0.36)	0.088 (0.49)	0.376 (1.68) ***	0.171 (0.92)	0.194 (0.93)
Plus de 1km	0.492 (1.93) ***	0.201 (0.49)	0.439 (2.13) **	0.553 (2.10) **	0.178 (0.83)	0.322 (1.31)
Distance non connue	0.388 (1.53)	0.434 (1.09)	.0917 (0.45)	0.169 (0.66)	0.020 (0.10)	0.128 (0.54)
Niveau de formalité		0.009 (1.33)		0.014 (3.07) *		0.01 (2.29) **
Caract. entrepreneur	Non	Oui	Non	Oui	Oui	Oui
Caractéristiques entreprise	Non	Oui	Non	Oui	Oui	Oui
Observations	341	341	805	805	1000	1000

Notes : Les t-de student sont entre parenthèses. * et ** indiquent la significativité à 1% et 5% respectivement.

7.2 Est-ce que la distance à la route bitumée et le nombre d'entreprises formelles prédisent le niveau de formalité ?

Le Tableau 29 examine si la distance à la route bitumée la plus proche et le nombre d'entreprises formelles de la zone de recensement de l'entreprise, prédisent le niveau de formalité de l'entreprise, après la prise en compte des caractéristiques de l'entreprise et de l'entrepreneur. Les résultats du modèle logit ordonné sont présentés. La colonne 1 prend en compte la distance uniquement, la colonne 2 y ajoute le nombre d'entreprises formelles de la zone de recensement de l'entreprise, la colonne (3) y ajoute les caractéristiques de l'entrepreneur (y compris celles de sa famille) et la colonne (4) intègre toutes les caractéristiques de l'entreprise.

Les résultats de la colonne (1) montrent que la distance détermine le niveau de formalisation des entreprises. Ainsi, le fait d'être situé à plus d'un kilomètre de la route bitumée ou à une distance inconnue diminue la probabilité de respecter la réglementation. Ce résultat reste valable même lorsqu'on y ajoute le nombre d'entreprises formelles dans la zone de

recensement. En introduisant dans les variables explicatives les caractéristiques de l'entrepreneur, on se rend compte que le t-de student du nombre d'entreprises formelles dans la zone de recensement augmente mais cette variable reste toujours non significative. Néanmoins, le test de significativité global des différents instruments montrent qu'ils sont globalement significatifs.

En contrôlant nos estimations par les caractéristiques de l'entreprise, les instruments sont individuellement significatifs. Nous pouvons donc conclure que la distance à la route bitumée la plus proche et le nombre d'entreprises formelles dans la zone de recensement de l'entreprise sont des variables qui prédisent son niveau de formalisation.

L'analyse des effets marginaux montrent que pour une entreprise, la probabilité d'être formelle ou partiellement formelle diminue au fur et à mesure que celle-ci s'éloigne de la route bitumée. Par exemple, le fait pour une entreprise d'être située à un kilomètre de la route bitumée diminue sa probabilité d'être partiellement formelle de 8.07% alors qu'être à plus d'un kilomètre diminue cette probabilité de 20.27%.

L'effet du nombre d'entreprises formelles dans la zone de recensement reste positif et significatif, mais son intensité est faible. L'augmentation d'une entreprise formelle dans une zone augmente de seulement 0.1% la probabilité d'être partiellement formelle ou d'être formelle. Ce résultat met en évidence l'effet d'imitation de ce comportement.

Tableau 29: Les déterminants de la formalité des entreprises (coefficients)

Caractéristiques de l'entrepreneur	(1)	(2)	(3)	(4)
Âge			0.007 (0.80)	-0.016 (-1.50)
Femme			0.078 (0.49)	0.292 (1.63) ***
Marié			0.606 (3.73) *	0.539 (3.09) *
Originaire du grand Ouest			0.037 (0.25)	0.053 (0.34)
Chrétien			0.234 (1.45)	0.203 (1.19)
Capacités managériales				
Éducation			0.134 (7.29) *	0.102 (5.00) *
Emploi avant (Étudiant/chômeur)				
Apprenti			0.171 (1.00)	0.263 (1.43)
Salarié			0.382 (2.21) **	0.412 (2.24) **
Autres unités			0.439 (2.52) **	0.274 (1.52)
Montant autre revenu			0.001 (2.93) *	0.001 (2.59) *
Capacité entrepreneuriales			0.198 (1.66) ***	0.233 (1.81) ***
Prise de risque			0.226 (1.81) ***	0.134 (1.00)
Aversion au risque			0.058 (0.51)	-0.052 (-0.42)
Caractéristiques du ménage				
Nombre de personnes			0.048 (1.27)	0.021 (0.53)
Nombre d'enfants de moins de 10 ans			-0.093 (-1.36)	-0.137 (-1.87) ***
Nombre de salariés			-0.119 (-1.72) ***	-0.132 (-1.84) ***
Mère entrepreneure			0.455 (2.52) **	0.228 (1.20)
Père entrepreneure			-0.207 (-1.37)	-0.241 (-1.51)
Caractéristiques de l'entreprise				
Douala				-0.487 (-3.09) *
Local				-0.576 (-2.43) **
Âge de l'entreprise				0.048 (3.93) *
Log nombre de travailleurs				1.057 (9.11)
Secteur (Agroalimentaire)				
Textile, habillement et chaussure				-0.614 (-1.77) ***
Menuiserie et métiers bois				-0.217 (-0.64)
Imprimerie et informatique				0.111 (0.34)
Métalliques				0.172 (0.48)
Réparations				-0.535 (-1.57)
Coiffure et blanchisserie				-0.046 (-0.15)
Autres services				-0.367 (-1.02)
Capital				
Cap 2				0.383 (1.63) ***
Cap 3				0.442 (1.82) ***
Cap 4				0.866 (3.27) *
Capital manquant				0.615 (2.71) *
Niveau de formalité dans la zone		-0.0003 (-0.08)	0.005 (1.26)	0.007 (1.64) ***
Distance à la route bitumée				
Moins de 1 km	-0.282 (-1.50)	-0.283 (-1.50)	-0.390 (-1.96) **	-0.718 (-3.37) *
Plus de 1 km	-0.955 (-4.43) *	-0.959 (-4.33) *	-1.042 (-4.42) *	-1.319 (-5.18) *
Distance inconnue	-0.843 (-3.99) *	-0.846 (-3.96) *	-0.914 (-4.00) *	-1.044 (-4.32) *
Significativité globale des instruments			chi2 (4) = 32.48 *	
Cut 1	-1.608 (-9.76) *	-1.618 (-7.66) *	2.408 (3.04) *	1.433 (1.58)
Cut 2	1.897 (11.12) *	1.886 (8.76) *	6.394 (7.78) *	6.046 (6.47) *

Notes : Les t-de student sont entre parenthèses. *, ** et *** indiquent la significativité à 1%, 5% et 10% respectivement.

Ces résultats mettent aussi en évidence le rôle des caractéristiques de l'entrepreneur et de l'entreprise dans le choix du niveau de formalisation. Les entrepreneurs avec un niveau d'éducation élevé, des capacités managériales élevées, ayant d'autres entreprises ou ayant une expérience comme salarié ou entrepreneur sont plus disposés à respecter partiellement ou entièrement la réglementation. Être chef d'entreprise femme augmente de 2.8% la probabilité pour une entreprise d'être partiellement formelle.

7.3 Formalité et performance des entreprises

Cette approche suppose que les fonctions de profit sont identiques quelque soit le niveau de formalité. Or les différences de caractéristiques entre les entreprises formelles et informelles pourraient indiquer que leurs rendements sont différents, et par conséquent une différence des fonctions de gains. Pour vérifier si les fonctions de profits sont différentes, nous utilisons le test de Chow. La statistique du test de CHOW est donnée par :

$$\frac{SCR - (SCR_1 + SCR_2)}{SCR_1 + SCR_2} * \frac{n-k}{k} \rightarrow F(k, n-k) \text{ où } k, n, SCR, SCR_1 \text{ et } SCR_2 \text{ représentent le}$$

nombre de coefficients estimés, la taille de l'échantillon des deux groupes, les sommes des carrées résiduelles de l'ensemble, du premier groupe et du second groupe respectivement. Les valeurs de la statistique de Fisher²⁷ entre (INFORMELLE et INTERMEDIAIRE), (INFORMELLE et FORMELLE) et (INTERMEDIAIRE et FORMELLE) sont de 1.12 ; 3.41 et de 2.65 respectivement. En comparant ces valeurs au seuil critique qui est de 1, il ressort que les trois pentes sont deux à deux statistiquement différentes au seuil de 2.5%.

Il n'existe donc pas une structure unique qui permette de déterminer les salaires dans les trois groupes, ce qui justifie par conséquent l'utilisation de trois équations de profit/chiffre d'affaire différents.

²⁷ Les valeurs des sommes des carrées résiduelles lorsqu'on estime en une seule équation (INFORMELLE et INTERMEDIAIRE), (INFORMELLE et FORMELLE) et (INTERMEDIAIRE et FORMELLE) sont de 847.681134 ; 395.238849 et 898.132682 respectivement. La somme des carrées résiduelles de chaque équation de profit est à la dernière ligne du tableau 32. Les résultats de ces trois estimations peuvent vous être envoyés si vous en faites la demande.

Tableau 30 : Effets marginaux des déterminants de la formalité des entreprises

Caractéristiques de l'entrepreneur	Intermédiaires	Formelle
Âge	-0.0027 (-1.48)	-0.001 (-1.49)
Femme	0.028 (1.76) ***	0.013 (1.50)
Marié	0.060 (2.85) *	0.022 (3.04) *
Originaire du grand Ouest	0.006 (0.34)	0.002 (0.34)
Chrétien	0.023 (1.12)	0.008 (1.23)
Capacités managériales		
Éducation	0.011 (4.59) *	0.004 (4.49) *
Emploi avant (Étudiant/chômeur)		
Apprenti	0.026 (1.53)	0.012 (1.35)
Salarié	0.039 (2.45) **	0.018 (2.04) **
Autres unités	0.026 (1.66) ***	0.012 (1.42)
Montant autre revenu	0.0001 (2.52) **	0.00003 (2.52) **
Capacité entrepreneuriales	0.024 (1.78) ***	0.010 (1.78) ***
Prise de risque	0.014 (1.00)	0.006 (1.00)
Aversion au risque	-0.005 (-0.42)	-0.002 (-0.42)
Caractéristiques du ménage		
Nombre de personnes	0.002 (0.53)	0.0009 (0.53)
Nombre d'enfants de moins de 10 ans	-0.014 (-1.85) ***	-0.006 (-1.84) ***
Nombre de salariés	-0.014 (-1.82) ***	-0.006 (-1.80) ***
Mère entrepreneure	0.022 (1.32)	0.010 (1.13)
Père entrepreneure	-0.026 (-1.44)	-0.010 (-1.53)
Caractéristiques de l'entreprise		
Douala	-0.049 (-3.08) *	-0.021 (-2.86) *
Local	-0.077 (-2.01) **	-0.020 (-2.83) *
Âge de l'entreprise	0.005 (3.70) *	0.002 (3.70) *
Log nombre de travailleurs	0.111 (7.21) *	0.044 (6.85) *
Secteur (Agroalimentaire)		
Textile, habillement et chaussure	-0.084 (-1.45)	-0.021 (-2.15) **
Menuiserie et métiers bois	-0.025 (-0.58)	-0.008 (-0.69)
Imprimerie et informatique	0.011 (0.36)	0.005 (0.33)
Métalliques	0.016 (0.53)	0.008 (0.45)
Réparations	-0.070 (-1.31)	-0.019 (-1.85) ***
Coiffure et blanchisserie	-0.005 (-0.15)	-0.002 (-0.15)
Autres services	-0.046 (-0.88)	-0.013 (-1.16)
Capital		
Cap 2	0.034 (1.96) **	0.018 (1.43)
Cap 3	0.038 (2.25) **	0.021 (1.58)
Cap 4	0.059 (5.00) *	0.047 (2.51) **
Capital manquant	0.052 (3.32) *	0.030 (2.29) **
Niveau de formalité dans la zone	0.001 (1.63) ***	0.0003 (1.63) ***
Distance à la route bitumée		
Moins de 1 km	-0.081 (-3.08) *	-0.029 (-3.28) *
Plus de 1 km	-0.203 (-4.06) *	-0.040 (-5.58) *
Distance inconnue	-0.150 (-3.45) *	-0.034 (-4.73) *
Probabilité	0.7776	.0435784

Notes : Les t-de student sont entre parenthèses. *, ** et *** indiquent la significativité à 1%, 5% et 10% respectivement.

Tableau 31: L'impact de la formalité sur la performance des entreprises

	(1) MCO	(2) MCO	(3) MCO	(4) MCO	2SLS
Intermédiaire	.600 (6.26) *	.426 (4.56) *	.163 (1.96) **	.098 (1.14)	-.405 (-1.06)
Formelle	2.624 (16.49) *	1.8657 (11.40) *	1.194 (8.19) *	.964 (6.27) *	1.271 (1.73) ***
Caractéristiques de l'entrepreneur					
Âge		.029 (5.78) *		.0077 (1.53)	.009 (1.72) ***
Femme		-.202 (-2.24) *		-.0438 (-0.52)	-.060 (-0.69)
Marié		.1222 (1.34)		.137 (1.70) ***	.1376 (1.55)
Originaire du grand Ouest		.0198 (0.25)		.0218 (0.31)	.025 (0.34)
Chrétien		-.067 (-0.74)		-.084 (-1.06)	-.0748 (-0.92)
Capacités managériales		.0695 (6.80) *		.040 (4.24) *	.045 (3.77) *
Éducation					
Emploi avant (Étudiant/chômeur)		.111 (1.16)		.154 (1.80) ***	.175 (1.97) **
Apprenti		.133 (1.38)		.1418 (1.67) ***	.172 (1.88) ***
Salarié		.215 (2.25) **		.106 (1.26)	.1159 (1.33)
Autres unités		.0003 (1.96) **		.0002 (1.68) ***	.0001 (0.76)
Montant autre revenu		.018 (0.27)		.0098 (0.17)	-.007 (-0.11)
Capacité entrepreneuriales		.187 (2.66) *		.104 (1.68) ***	.117 (1.85) ***
Prise de risque		.045 (0.69)		-.001 (-0.02)	.001 (0.02)
Aversion au risque		.026 (1.23)		.014 (0.78)	.0095 (0.50)
Caractéristiques du ménage		.014 (0.37)		-.026 (-0.77)	-.0199 (-0.56)
Nombre de personnes		-.018 (-0.50)		-.023 (-0.71)	-.023 (-0.65)
Nombre d'enfs de moins de 10 ans		.049 (0.49)		-.049 (-0.56)	-.037 (-0.41)
Nombre de salariés		.042 (0.50)		-.0107 (-0.14)	-.0287 (-0.37)
Mère entrepreneure					
Père entrepreneure					
Caractéristiques de l'entreprise					
Douala			-.045 (-0.66)	-.089 (-1.22)	-.0638 (-0.80)
Local			-.038 (-0.35)	-.0569 (-0.52)	-.0339 (-0.28)
Âge de l'entreprise			.013 (2.60) *	.008 (1.45)	.006 (0.92)
Log nombre de travailleurs			.707 (13.75) *	.660 (12.66) *	.666 (6.98) *
Secteur (Agroalimentaire)			-.807 (-5.09) *	-.779 (-4.85) *	-.8219 (-4.99) *
Textile, habillement et chaussure			-.026 (-0.17)	-.072 (-0.46)	-.0886 (-0.55)
Menuiserie et métiers bois			-.1615 (-1.11)	-.2349 (-1.57)	-.243 (-1.59)
Imprimerie et informatique			.078 (0.48)	-.020 (-0.12)	-.0535 (-0.32)
Métalliques			-.5395 (-3.47) *	-.560 (-3.49) *	-.636 (-3.82) *
Réparations			-.732 (-5.20) *	-.667 (-4.65) *	-.702 (-4.84) *
Coiffure et blanchisserie			.097 (0.60)	-.0338 (-0.20)	-.0496 (-0.29)
Autres services			.140 (1.26)	.107 (0.96)	.1479 (1.25)
Capital			.4906 (4.30) *	.4108 (3.57) *	.442 (3.65) *
Cap 2			.6157 (5.13) *	.5128 (4.23) *	.5559 (4.08) *
Cap 3			.2776 (2.62) *	.229 (2.14) **	.264 (2.28) **
Cap 4					
Capital manquant					
Constante	4.9479 (60.77) *	2.338 (5.32) *	4.599 (28.39) *	3.6977 (8.98) *	3.910 (9.14) *
Observations	1003	1003	1003	1003	1003
R2	0.2128	0.3183	0.4722	0.4819	0.4673
F	136.40 *	24.02 *	53.72 *	27.20 *	25.72 *

Notes : Les t-de student sont entre parenthèses. *, ** et *** indiquent la significativité à 1%, 5% et 10% respectivement.

7.4 Équations de profits par niveau de formalité

Les Tableaux 22 et 23 présentent les estimations des équations de profit par la méthode des MCO et corrigées du biais de sélection à l'aide de la méthode d'estimation en deux étapes par niveau de formalité. La significativité de λ dans l'estimation de l'équation de profit des entreprises INFORMELLES et FORMELLES justifie l'utilisation de la méthode d'estimation en deux étapes pour corriger le biais de sélection. Sa non significativité dans l'équation de profit des entreprises INTERMEDIAIRES indique que celle-ci ne le sont pas volontairement. Par contre, le signe positif et significatif de λ dans les équations de profits des deux autres

groups indique que le profit moyen des entreprises qui s'y trouvent et qui sont observées serait plus élevé que le profit des entreprises INFORMELLES ou FORMELLES issues d'un processus aléatoire. Ce qui confirme le résultat de Maloney (2004) qui indique que la formalité ou l'informalité résulte d'un choix fait par l'entreprise.

Le profit augmente avec l'âge de l'entrepreneur lorsque son entreprise est informelle ou partiellement formelle. Dans ces deux groupes d'entreprises, une année supplémentaire augmente le profit de 2% et 1% respectivement. Par contre, dans les entreprises formelles, une année supplémentaire diminue le profit de 6.5%. Ces résultats montrent que la formalisation des entreprises augmente le profit des entreprises, mais les gains sont plus élevés lorsque l'entrepreneur est jeune. Il pourrait donc exister un âge seuil à partir duquel la formalisation n'est plus une source de gain. Par contre, dans les entreprises informelles ou partiellement formelles, l'effet positif de l'âge sur le profit traduit les gains liés à l'expérience ou l'ancienneté dans le métier.

Le rôle de l'expérience dans les entreprises non formelles est confirmé par le rendement de l'éducation. Dans ces entreprises, une année d'étude supplémentaire augmente le profit mais à des taux très faibles, 3% et 4.6% lorsque les entreprises sont partiellement et totalement informelles respectivement. Par contre, dans les entreprises formelles, une année d'étude supplémentaire augmente les profits de plus de 19%. Les entrepreneurs mieux éduqués sont ceux qui respectent plus la réglementation et peuvent mieux la rentabiliser.

Dans le même ordre d'idées, les entrepreneurs talentueux voient leurs efforts en termes de prise de risque récompensés. Le différentiel de 1% dans la prise de risque leur permet d'accroître leur profit de 26.87%, 11% et 110% dans les entreprises informelles, intermédiaires et formelles respectivement. Ceci met encore en évidence l'intérêt du respect de la réglementation dans la rentabilisation de ses capacités entrepreneuriales.

Le fait d'être femme augmente le profit dans les entreprises informelles de près de 50% alors que dans les deux autres groupes, être femme diminue le profit bien que l'effet ne soit pas significatif. Les coûts de la fécondité sont ressentis et importants lorsque les entreprises sont informelles ou formelles. Avoir des enfants de moins de 10 ans dans le ménage réduirait le temps consacré à la gestion de l'entreprise, et ce défaut de suivi serait la cause d'une perte en profit de l'ordre de 13.06% et de 41.20% dans les entreprises informelles et formelles respectivement.

L'analyse des caractéristiques de l'entreprise montre que le profit augmente avec la taille de l'entreprise. Ainsi, l'augmentation du nombre de salariés conduit à une augmentation du profit, mais cette augmentation est plus élevée dans les entreprises formelles, l'augmentation de la taille de l'entreprise entraînerait des exigences en termes de management. Or, les entreprises informelles ou partiellement formelles ont des structures organisationnelles simplifiées qui ne sont pas toujours adaptées à la gestion des grands effectifs ; ce qui diminuerait les gains associés à la taille de l'entreprise. Par contre, les entreprises formelles sont souvent mieux structurées et mieux gérées, éléments qui leur permettent de bénéficier des économies d'échelle associées à la taille de l'entreprise.

Quant aux secteurs d'activités, on note que le secteur du textile, habillement et chaussures, le secteur des réparations et le secteur de la coiffure sont moins rentables que le secteur agroalimentaire. La faible rentabilité de ces secteurs est plus prononcée dans les entreprises partiellement formelles et pourraient être liés à la saisonnalité de leurs activités.

Tableau 32 : Estimation des équations de profit par les MCO

Caractéristiques de l'entrepreneur	Informelle	Intermédiaire	Formelle
Âge	0.020 (2.26) **	0.014 (2.12) **	-0.068 (-2.35) **
Femme	0.359 (2.32) **	-0.096 (-0.95)	-0.918 (-1.42)
Marié	0.125 (0.92)	0.074 (0.74)	0.233 (0.46)
Originaire du grand Ouest	-0.120 (-0.96)	0.049 (0.56)	0.096 (0.23)
Chrétien	0.006 (0.05)	-0.024 (-0.25)	-1.147 (-1.98) **
Capacités managériales			
Éducation	0.016 (1.08)	0.037 (3.17) *	0.104 (1.70) ***
Emploi avant (Étudiant/chômeur)			
Apprenti	0.094 (0.65)	0.096 (0.94)	0.621 (0.95)
Salarié	0.047 (0.33)	0.104 (0.99)	0.174 (0.35)
Autres unités	0.199 (1.23)	0.093 (0.90)	-0.245 (-0.43)
Montant autre revenu	0.001 (1.07)	0.0005 (2.45) **	0.0001 (0.27)
Capacité entrepreneuriales	-0.090 (-0.94)	0.030 (0.40)	0.168 (0.39)
Prise de risque	0.199 (1.69) ***	0.113 (1.54)	0.487 (1.22)
Aversion au risque	0.178 (1.54)	-0.048 (-0.73)	0.239 (0.47)
Caractéristiques du ménage			
Nombre de personnes	0.069 (1.88) ***	0.002 (0.11)	0.221 (1.83) ***
Nombre d'enfs de moins de 10 ans	-0.095 (-1.36)	0.005 (0.12)	-0.344 (-1.53)
Nombre de salariés	-0.114 (-1.89) ***	-0.031 (-0.78)	0.364 (1.68) ***
Mère entrepreneure	0.065 (0.43)	-0.102 (-0.94)	0.018 (0.04)
Père entrepreneure	0.029 (0.24)	-0.022 (-0.24)	0.393 (0.88)
Caractéristiques de l'entreprise			
Douala	-0.073 (-0.55)	-0.104 (-1.17)	-0.026 (-0.05)
Local	-0.106 (-0.65)	-0.076 (-0.49)	0.160 (0.30)
Âge de l'entreprise	0.008 (0.86)	0.003 (0.41)	0.039 (1.39)
Log nombre de travailleurs	0.719 (7.63) *	0.639 (9.48) *	0.477 (1.70) ***
Secteur (Agroalimentaire)			
Textile, habillement et chaussure	-0.157 (-0.62)	-0.796 (3.79) *	-2.208 (-1.53)
Menuiserie et métiers bois	0.611 (2.23) **	-0.096 (-0.47)	-0.368 (-0.49)
Imprimerie et informatique	0.200 (0.78)	-0.292 (-1.47)	-0.163 (-0.27)
Métalliques	1.369 (4.12) *	-0.166 (-0.79)	-0.416 (-0.54)
Réparations	0.138 (0.55)	-0.633 (-2.99)	0.519 (0.28)
Coiffure et blanchisserie	-0.040 (-0.17)	-0.684 (-3.59) *	-0.344 (-0.38)
Autres services	0.558 (1.97) **	-0.166 (-0.73)	0.355 (0.53)
Capital			
Cap 2	0.128 (0.76)	0.151 (1.07)	-0.6797 (-0.51)
Cap 3	0.446 (2.31) **	0.417 (2.96) *	0.2407 (0.22)
Cap 4	0.041 (0.19)	0.636 (4.18) *	-0.069 (-0.07)
Capital manquant	-0.141 (-0.89)	0.376 (2.76) *	-0.222 (-0.22)
Constante	2.356 (3.03) *	3.812 (7.60) *	4.515 (1.76) ***
Observations	249	650	91
R2 ajusté	0.4873	0.3534	0.448
F	8.14 *	11.75 *	2.83 *
SCR	150.543	661.024	137.9415

Notes : Les t-de student sont entre parenthèses. *, ** et *** indiquent la significativité à 1%, 5% et 10% respectivement.

Tableau 33 : Estimation des équations de profit par la méthode en deux étapes

Caractéristiques de l'entrepreneur	Informelle	Intermédiaire	Formelle
Âge	0.0126 (1.39)	0.015 (2.30) **	-0.092 (-3.39) *
Femme	0.447 (2.87) *	-0.123 (-1.18)	-0.686 (-1.28)
Marié	0.282 (1.87) ***	0.035 (0.33)	0.674 (1.43)
Originaire du grand Ouest	-0.0776 (-0.63)	0.034 (0.39)	0.110 (0.31)
Chrétien	0.037 (0.30)	-0.040 (-0.40)	-1.124 (-2.23) **
Capacités managériales			
Éducation	0.045 (2.32) **	0.029 (1.99) **	0.176 (2.88) *
Emploi avant (Étudiant/chômeur)			
Apprenti	0.202 (1.34)	0.077 (0.74)	0.568 (1.05)
Salarié	0.205 (1.32)	0.065 (0.57)	0.457 (1.00)
Autres unités	0.239 (1.52)	0.070 (0.66)	-0.138 (-0.29)
Montant autre revenu	0.001 (1.61)	0.0004 (2.01) **	0.001 (1.61)
Capacité entrepreneuriales	-0.0089 (-0.09)	0.011 (0.15)	0.191 (0.56)
Prise de risque	0.238 (2.05) **	0.104 (1.41)	0.742 (1.92) ***
Aversion au risque	0.162 (1.44)	-0.042 (-0.64)	0.144 (0.36)
Caractéristiques du ménage			
Nombre de personnes	0.079 (2.18) **	-0.0005 (-0.02)	0.227 (2.22) **
Nombre d'enfs de moins de 10 ans	-0.140 (-2.00) **	0.012 (0.31)	-0.531 (-2.64) *
Nombre de salariés	-0.174 (-2.68) *	-0.016 (-0.37)	0.230 (1.23)
Mère entrepreneure	0.121 (0.79)	-0.126 (-1.14)	0.248 (0.62)
Père entrepreneure	-0.028 (-0.22)	-0.001 (-0.01)	0.170 (0.44)
Caractéristiques de l'entreprise			
Douala	-0.197 (-1.41)	-0.077 (-0.81)	-0.420 (-0.91)
Local	-0.312 (-1.68)	-0.031 (-0.20)	-0.499 (-0.93)
Âge de l'entreprise	0.021 (1.91) ***	-0.0002 (-0.03)	0.088 (2.53) **
Log nombre de travailleurs	1.049 (6.30) *	0.556 (4.95) *	1.548 (2.83) *
Secteur (Agroalimentaire)			
Textile, habillement et chaussure	-0.380 (-1.40)	-0.765 (-3.65) *	-2.734 (-2.54) **
Menuiserie et métiers bois	0.464 (1.69) ***	-0.080 (-0.39)	-0.369 (-0.56)
Imprimerie et informatique	0.194 (0.77)	-0.319 (-1.61)	0.006 (0.01)
Métalliques	1.395 (4.37) *	-0.192 (-0.92)	-0.302 (-0.44)
Réparations	-0.081 (-0.30)	-0.577 (-2.63) *	-0.250 (-0.17)
Coiffure et blanchisserie	-0.096 (-0.41)	-0.678 (-3.61) *	-0.662 (-0.90)
Autres services	0.358 (1.23)	-0.128 (-0.56)	0.147 (0.24)
Capital			
Cap 2	0.241 (1.37)	0.123 (0.86)	-0.808 (-0.87)
Cap 3	0.515 (2.67) *	0.381 (2.63) *	0.090 (0.11)
Cap 4	0.364 (1.46)	0.578 (3.54) *	0.537 (0.67)
Capital manquant	0.013 (0.08)	0.323 (2.18) **	0.037 (0.05)
Lamda	0.818 (2.41) **	-0.258 (-0.92)	2.253 (2.25) **
Constante	2.545 (3.33) *	4.153 (6.67) *	-1.577 (-0.41)
Observations	249	650	91
Rho	0.805	-0.252	0.989
Sigma	1.017	2.278	2.278

Notes : Les t-de student sont entre parenthèses. *, ** et *** indiquent la significativité à 1%, 5% et 10% respectivement.

Par contre, les secteurs métallique et de la menuiserie sont plus rentables que le secteur agroalimentaire dans les entreprises informelles.

7.5 Gains/coûts de l'informalité

Le Tableau 34 présente le différentiel de profit entre les différents niveaux de formalité. Les lignes (2), (3), (4) et (5) pondèrent la différence entre les coefficients des estimations des différentes équations de profit par la moyenne des caractéristiques de l'ensemble de l'échantillon, des entreprises totalement formelles, des entreprises partiellement formelles et des entreprises totalement informelles respectivement.

Premièrement, les résultats confirment que le différentiel de profit observé précédemment est lié aux caractéristiques observées du manager et de l'entreprise. Il existe donc un processus de sélection adverse ce qui implique que les managers à faible capacité tendent à être surreprésentés parmi ceux qui ne respectent aucune réglementation. Par conséquent, les écarts

de profit observés surestiment les coûts de l’informalité entre INFORMELLE et INTERMEDIAIRE alors que ceux entre INFORMELLE et FORMELLE sont sous-évalués.

Tableau 34: Coûts de l’informalité (%)

		MCO	Deux étapes
$Diff_k^j \bar{X}$	INFORMEL/INTER	-.06798 (-1.58) ***	-.085405 (-1.96) **
	INFORMELLE/FORMELLE	-1.191478 (-20.57) *	-1.298052 (-22.72) *
	INTER/FORMELLE	-1.123498 (-19.38) *	-1.212647 (-22.12) *
$Diff_k^j \bar{X}_{j=FORMELLE}$	INFORMEL/INTER	-.249974 (-1.80) **	-.239779 (-1.60) ***
	INFORMELLE/FORMELLE	-1.091103 (-6.67) *	-1.004481 (-5.94) *
	INTER/FORMELLE	-.84112 (-5.73) *	-.764702 (-5.01) *
$Diff_k^j \bar{X}_{j=INTERMEDIAIRE}$	INFORMEL/INTER	-.029636 (-0.62)	-.035892 (-0.74)
	INFORMELLE/FORMELLE	-1.09529 (-15.98) *	-1.180143 (-17.46) *
	INTER/FORMELLE	-1.065654 (-16.17) *	-1.144251 (-17.77) *
$Diff_k^j X_{INFORMELLE}$	INFORMEL/INTER	-1.104875 (-1.39) ***	-.161864 (-2.21) **
	INFORMELLE/FORMELLE	-1.483083 (-12.68) *	-1.716458 (-15.02) *
	INTER/FORMELLE	-1.378208 (-11.95) *	-1.554594 (-14.02) *

Note 1 : Les valeurs entre parenthèses sont les t de student.

Note 2 : * et ** indiquent la significativité à 1% et 5% respectivement.

Les coûts subis par les entreprises INFORMELLES par rapport à celles qui ont un statut INTERMEDIAIRE sont très faibles, et sont mêmes statistiquement non significatifs lorsque les deux groupes d’entreprises ont les caractéristiques des entreprises du statut INTERMEDIAIRE. Les coûts subis par les deux groupes d’entreprises par rapport à celles qui sont complètement formelles sont très élevés dans tous les cas. Ce résultat montre que les entreprises totalement formelles rentabilisent mieux leurs caractéristiques que celles qui ne le sont pas. Être complètement formel est donc le fait des entrepreneurs à forte productivité qui peuvent rentabiliser les dépenses nécessaires pour remplir toutes les formalités administratives.

L’absence de différence significative entre les entreprises informelles et celles qui remplissent au moins une exigence administrative pourrait remettre en cause le *phénomène de processus* souvent mis en avant. Comme nous l’avons vu dans les analyses descriptives, les entreprises partiellement formelles sont très souvent en conformité avec l’administration fiscale, laquelle est plus présente sur le terrain (voir le nombre de visites). Elles sont donc partiellement formelles par contraintes. Comme l’autre aspect de la formalité qui est le registre de commerce ne fait pas l’objet des contrôles, la respecter serait en relation étroite avec les capacités productives de l’entrepreneur.

Les Tableaux 35 et 36 sont des illustrations des coûts de l’informalité des entreprises informelles pondérés par la moyenne des caractéristiques de l’échantillon en fonction de quelques caractéristiques socio économiques de l’entrepreneur et de l’entreprise. Pour l’entrepreneur, nous avons retenu le niveau d’éducation, le sexe et l’âge. L’éducation et l’âge captent l’évolution des coûts de l’informalité par rapport aux investissements en capital humain alors que le sexe vérifie l’effet genre. Pour l’entreprise, nous avons retenu les effectifs, le niveau de capital, le secteur d’activité et la ville. Les deux premières variables permettent de vérifier le rôle de la taille de l’entreprise sur les coûts de l’informalité. Le secteur d’activité permet de savoir s’il existe des secteurs où être dans le secteur informel est moins coûteux voire avantageux.

De façon générale, on se rend compte que les coûts de l’informalité entre les entreprises INFORMELLES et les entreprises INTERMEDIAIRES sont faibles et sont mêmes parfois nuls. Par contre, ces coûts sont très élevés entre les entreprises INFORMELLES et les entreprises FORMELLES. Bien que ce constat ne rejette pas l’hypothèse selon laquelle la formalisation est un processus d’apprentissage, il montre que le fait de respecter une partie de la réglementation n’est pas rentable pour les entreprises.

Nous allons organiser le reste des analyses sur les coûts de l’informalité en fonction des caractéristiques de l’entrepreneur et de l’entreprise.

Tableau 35 : Coût de l’informalité en fonction des caractéristiques de l’entrepreneur (%)

Éducation		MCO	2 étapes
CEPE au plus BEPC/CAP PROBATOIRE/BAC Supérieur	INFORMELLE/INTERMEDIAIRE	2.08 (0.31)	-1.26 (-0.19)
		-4.60 (-0.65)	-6.18 (-0.87)
		-10.61 (-1.28)	-10.16 (-1.21)
		-26.34 (-2.08) **	-26.17 (-1.92) **
CEPE au plus BEPC/CAP PROBATOIRE/BAC Supérieur	INFORMELLE/FORMELLE	-4.22 (-10.14) *	-123.00 (-12.16) *
		-123.83 (-12.08) *	-135.90 (-13.51) *
		-121.66 (-11.57) *	-126.78 (-12.20) *
		-143.318 (-9.55) *	-141.25 (-9.22) *
Sexe			
Homme Femme	INFORMELLE/INTERMEDIAIRE	-15.18 (-2.92) *	-16.52 (-3.12) *
		16.56 (2.30) **	14.95 (2.05) **
Homme Femme	INFORMELLE/FORMELLE	-147.99 (-22.36) *	-1.596111 (-24.40) *
		-38.7462 (-3.72) *	-4.67096 (-4.66) *
Age			
Moins de 30 ans [31 – 40] ans [41 - 50] ans Plus de 51 ans	INFORMELLE/INTERMEDIAIRE	-12.923 (-2.23) **	-15.36 (-2.67) *
		-13.16 (-2.23) **	-13.99 (-2.31) **
		9.52 (-0.97)	9.041 (0.88)
		14.12 (1.02)	12.00 (0.83)
Moins de 30 ans [31 – 40] ans [41 - 50] ans Plus de 51 ans	INFORMELLE/FORMELLE	-182.57 (-18.72) *	-197.63 (-20.58) *
		-114.44 (-13.78) *	-124.39 (-15.10) *
		-50.56 (-3.79) *	-55.44 (-4.27) *
		-32.64 (-1.51) ***	-41.23 (-1.96) **

Note 1 : Les valeurs entre parenthèses sont les t de student.

Note 2 : * et ** indiquent la significativité à 1% et 5% respectivement.

Les résultats du Tableau 35 montrent que les coûts supportés par les entreprises INFORMELLES par rapport à celles qui sont INTERMEDIAIRES sont non significatifs lorsque les chefs d’entreprises n’ont pas un diplôme de l’enseignement supérieur. Les entreprises qui respectent au moins un aspect de la réglementation rentabilisent ce statut seulement lorsque le chef d’entreprise est diplômé de l’enseignement supérieur.

Tableau 36 : Coûts de l’informalité en fonction des caractéristiques de l’entreprise (%)

Taille de l'entreprise		MCO	2 étapes
0 salarié	INFORMELLE/INTERMEDIAIRE	-10.99 (-2.04) **	-17.96 (-3.40) *
[1 – 2] salariés		-8.45 (-1.48) ***	-10.79 (-1.93) **
[3 – 5] Salariés		-3.06 (-0.47)	-3.19 (-0.49)
[6 – 10] salariés		-0.001057 (-0.01)	1.22 (0.14)
Plus de 10 salariés		-7.58 (-1.13)	-5.30 (-0.73)
0 salarié	INFORMELLE/FORMELLE	-154.12 (-14.65) *	-188.38 (-18.02) *
[1 – 2] salariés		-115.59 (-10.89) *	-132.55 (-12.66) *
[3 – 5] Salariés		-110.213 (-9.08) *	-117.813 (-9.80) *
[6 – 10] salariés		-98.89 (-6.35) *	-98.57 (-6.33) *
Plus de 10 salariés		-105.83 (-11.14) *	-96.87 (-10.04) *
Secteurs d'activités			
Agro alimentaire	INFORMELLE/INTERMEDIAIRE	-61.92 (-4.16) *	-59.95 (-3.85) *
Textile, habillement et chaussure		1.007 (0.1)	-3.76 (-0.36)
Menuiserie et métiers bois		-4.0831 (-0.40)	-6.66 (-0.63)
Imprimerie et informatique		-46.59 (-6.23) *	-47.18 (-6.06) *
Métalliques		73.0576 (6.17) *	73.26 (5.81) *
Réparations		-6.5109 (-0.69)	-8.91 (-0.97)
Coiffure et blanchisserie		1.76 (0.27)	0.65 (0.10)
Autres services		0.006 (0.05)	-1.12 (-0.09)
Agro alimentaire	INFORMELLE/FORMELLE	-130.2576 (-6.14) *	-129.60 (-6.27) *
Textile, habillement et chaussure		25.5388 (1.66) **	-0.005 (-0.04)
Menuiserie et métiers bois		-71.2979 (-5.30) *	-74.43 (-5.59) *
Imprimerie et informatique		-156.95 (-14.73) *	-159.69 (-15.21) *
Métalliques		-166.90 (-0.99)	-189.64 (-1.13)
Réparations		-255.24 (-22.39) *	-286.47 (-25.45) *
Coiffure et blanchisserie		-154.39 (-13.90) *	-168.29 (-15.31) *
Autres services		-113.28 (-7.14) *	-113.57 (-7.34) *
Ville			
Douala	INFORMELLE/INTERMEDIAIRE	-4.97 (-0.84)	-6.87 (-1.15)
Yaoundé		-9.09 (-1.46) ***	-9.89 (-1.55) ***
Douala	INFORMELLE/FORMELLE	-113.38 (-14.97) *	-128.06 (-17.22) *
Yaoundé		-126.36 (-14.10) *	-131.99 (-14.86) *
Capital			
Cap 1	INFORMELLE/INTERMEDIAIRE	12.87 (1.56) ***	8.44 (1.05)
Cap 2		10.89 (1.42) ***	8.49 (1.12)
Cap 3		23.04 (2.69) *	21.65 (2.45) *
Cap 4		-41.55 (-4.34) *	-37.50 (-3.72) *
Cap 5		-31.59 (-3.91) *	-34.04 (-4.08) *
Cap 1	INFORMELLE/FORMELLE	-163.47 (-12.51) *	-188.03 (-14.68) *
Cap 2		-75.69 (-6.33) *	-98.64 (-8.38) *
Cap 3		-117.39 (-8.55) *	-129.83 (-9.54) *
Cap 4		-111.92 (-9.42) *	-100.88 (-8.38) *
Cap 5		-123.92 (-10.91) *	-129.64 (-11.58) *

Note 1 : Les valeurs entre parenthèses sont les t de student.

Note 2 : * et ** indiquent la significativité à 1% et 5% respectivement.

Par contre, les coûts supportés par les entreprises INFORMELLES par rapport à celles qui sont FORMELLES augmentent avec le niveau d'éducation. Ces résultats réconfortent la théorie du capital humain et mettent en évidence le fait que les investissements en capital humain sont rentabilisés à travers le respect de la réglementation. Les entrepreneurs mieux éduqués peuvent avoir un accès facile aux informations relatives à la réglementation ainsi qu'aux opportunités qui s'offrent à eux une fois qu'ils sont en règle.

Les résultats du Tableau 36 montrent que les coûts supportés par les entreprises INFORMELLES par rapport à celles qui sont INTERMEDIAIRES augmentent avec la taille de l'entreprise mais disparaissent lorsque l'entreprise emploie plus de trois personnes. Les entreprises INFORMELLES supportent des coûts dans les secteurs agroalimentaires, et dans l'imprimerie ou l'informatique. Par contre, les entreprises ont des gains dans le secteur métallique du fait de leur informalité totale. Dans la même logique, les entreprises ayant un faible niveau de capital n'ont pas intérêt à se formaliser. En effet, le fait d'être complètement informel est source de gains dans les entreprises où le niveau d'investissement en capital est faible. Par ailleurs, les coûts supportés par les entreprises INFORMELLES par rapport à celles qui sont FORMELLES augmentent avec la taille de l'entreprise et le niveau de l'investissement en capital physique. Ces coûts sont effectifs quelque soit la localisation de l'entreprise et le secteur d'activité.

8. Conclusion et recommandations de politiques économiques

Dans les PED comme le Cameroun, le secteur informel occupe une place importante. Ainsi, il représente plus de 90% des emplois et contribue à plus de 40% au PIB. En mesurant l'informalité par le respect de la réglementation, cette étude vise à apporter un éclairage sur les raisons qui expliquent le non respect des règles par les entreprises camerounaises et à déterminer les différences de performances qui existent entre les entreprises formelles et informelles. La particularité de ce travail est qu'il distingue les entreprises informelles (celles qui ne respectent aucune réglementation) de celles qui sont partiellement formelles (celles qui respectent au moins un aspect de la réglementation) et formelles (celles qui respectent toute la réglementation).

Cette distinction a permis de montrer que parmi les entreprises installées dans les villes de Yaoundé et de Douala, 8.95% sont totalement formelles et 24.98% sont partiellement formelles. Les entreprises de ces deux villes ont beaucoup plus tendance à respecter au moins un aspect de la réglementation. Celles-ci représentent 66.07% de l'échantillon des 1017 entreprises interrogées. L'inscription à la carte de contribuable qui est un corolaire de la paie de l'impôt est violée par près de 60% d'entreprises, et cette disposition est classée deuxième en termes de respect de la réglementation. Les raisons évoquées par les entrepreneurs pour justifier la violation des dispositions réglementaire est généralement le manque d'intérêt. Ce motif est suivi par le caractère non obligatoire de la loi. Le coût de la réglementation comme motif du non respect de la loi occupe la première place uniquement lorsqu'il s'agit de la paie de l'impôt. Nous pouvons donc conclure que la violation de la réglementation est la conséquence d'une *méconnaissance des différentes administrations par les entrepreneurs* et non le résultat d'une réglementation excessive et complexe. Nous avons vérifié cette conclusion en montrant qu'une partie importante d'entrepreneurs du secteur informel étaient disposés à respecter les différentes lois, et que les entreprises recevaient très peu de visites des différentes administrations.

Ces résultats permettent de mieux orienter les politiques de formalisation des entreprises. L'efficacité de ces politiques dépend de la qualité des institutions et du climat des affaires. Concernant la qualité des institutions, le gouvernement doit mettre en place des mécanismes

de contrôle des différentes administrations. Ses mécanismes doivent être connus des usagers et ces derniers doivent avoir des moyens de recours rapides à coût nul.

Dans la même logique, le climat des affaires doit être amélioré. En analysant les différents aspects du climat des affaires au Cameroun, il ressort que les délais ont un poids important dans le mauvais classement du Cameroun. L'amélioration du climat des affaires doit donc commencer par la réforme des procédures administratives. Ces réformes doivent se faire sans l'intervention du législateur et consisteront à éliminer les procédures inutiles, à regrouper plusieurs opérations dans le même bureau, à éliminer le nombre de bureaucrates auxquels les chefs d'entreprises doivent s'adresser et mettre les informations sur les différentes de la réglementation à la disposition du public. En plus, l'administration devra fixer des délais clairs et précis pour chaque procédure administrative et ceux-ci peuvent leur être opposés.

C'est certainement dans ce sens que le Cameroun s'est engagé dans cette dynamique depuis 2009 avec l'inauguration des premiers centres pilotes de formalité des entreprises. Ces centres fonctionnent comme un guichet unique, lequel permet aux entreprises de se formaliser dans le même bâtiment et réduit ainsi le défaut de coordination qui existe souvent entre les différentes administrations. Malheureusement, les cinq centres pilotes créés sont seulement présents dans cinq villes (Yaoundé, Douala, Bafoussam, Bamenda et Garoua). Cette concentration des centres de formalité des entreprises ne favorise pas la diffusion des informations relatives à la formalité des entreprises, et laisse croire que le processus est encore réservé à certaines entreprises. Pour être efficace, les centres de formalité des entreprises devraient être localisés dans les communes. La localisation de ces centres dans les communes devrait augmenter de façon exponentielle leur nombre (on partirait de 5 centres à 374 centres correspondant au nombre de commune), réduire leurs coûts d'installation et d'opérationnalisation. La proximité entre les centres de formalité des entreprises et le public devrait être complétée par *les centres mobiles*. Les centres mobiles des différentes communes devraient faire des descentes sur le terrain et expliquer le bien fondé d'être formel au public (entrepreneurs et entrepreneurs potentiels) en enregistrant les entreprises qui sont déjà disposées à la faire. Ainsi, on pourrait commencer la procédure de formalisation par l'identification. Cette étape permettrait à toutes les entreprises de s'inscrire gratuitement ou à un coût faible sur le registre des entreprises de chaque commune. L'inscription devrait s'achever par la délivrance d'une carte communale, laquelle permettrait d'améliorer la communication entre les entrepreneurs et les différentes administrations publiques.

Avant d'identifier les facteurs explicatifs du respect de la réglementation, nous avons mis en évidence les éléments justifiant les visites des différentes administrations. Les analyses nous ont permis de constater que les administrations communales et fiscales sont les plus présentes sur le terrain. Malheureusement, celles-ci visitent régulièrement les entreprises qui sont proches (située à moins d'un kilomètre) de la route bitumées. La route bitumée comme facteur de localisation des entreprises joue aussi un rôle important dans le comportement des entreprises quant à leur disposition à respecter une réglementation. Ainsi, les entreprises qui sont loin de la route bitumée sont moins disposées à respecter la réglementation que celles qui sont proches. En prenant la distance à la route bitumée comme variable explicative de la

formalité dans son ensemble, cette étude montre que la probabilité d'être formelle diminue au fur et à mesure que l'entreprise s'éloigne de la route bitumée. Bien que de faible ampleur, nous avons aussi montré que le respect de la réglementation était la conséquence *d'un effet d'imitation*. Ainsi, si les différentes administrations faisaient des efforts pour que les entreprises se conforment à la réglementation, leurs efforts auraient des *effets multiplicatifs*.

Il est aussi important de noter que l'effet d'imitation peut jouer dans le sens inverse et faire en sorte que l'absence d'effort de la part des différentes administrations ait des effets multiplicatifs sur l'informalité. Ainsi, en maintenant dans l'informalité plusieurs entreprises, celles qui respectent déjà la réglementation peuvent décider de ne plus le faire. Ce comportement pourrait facilement se produire si les entreprises informelles ne supportent aucun coût en termes de dépenses ou de chiffre d'affaire lié à leur informalité. En plus, l'administration fiscale dans le souci d'atteindre l'objectif de recette qui lui est assigné va exercer une forte pression sur les unités du secteur formel. Le fardeau fiscal supporté par les unités formelles va diminuer leur compétitivité, limiter la formalisation des nouvelles entreprises et faire obstacles aux investissements directs étrangers. L'informalité va constituer un frein au développement des entreprises, à la multiplication des contrats avec les entreprises étrangères et nationales et par conséquent au développement du pays. La formalisation des entreprises devrait être pour les États africains en général et pour le Cameroun en particulier un objectif de politique économique. Les chiffres des entreprises enregistrées par les 374 centres de formalité des entreprises devraient être publiés au même titre que le taux de croissance économique, le taux d'inflation, le taux de chômage ou le déficit extérieur.

Le niveau du capital humain, les capacités managériales, le statut de marié, le fait d'avoir déjà travaillé ou d'être locataire sont des ingrédients de la formalité des entreprises. Le faible accès des diplômés de l'enseignement secondaire et supérieur à des emplois publics ou dans les grandes entreprises privées a favorisé la multiplication des petites et moyennes entreprises. Souvent considérées comme un tremplin, les propriétaires de ces entreprises finissent par y passer la quasi-totalité de leur vie active. La formalité des entreprises serait donc liée à la formalisation de son intégration sociale. Cette intégration sociale se fait à travers le succès à l'école et/ou au mariage. Les politiques de formalisation des entreprises devraient donc prendre en compte le niveau d'éducation des entrepreneurs ainsi que leur statut matrimonial. Les activités développées dans les ménages échappent facilement à la réglementation à cause des difficultés de contrôle, elles mêmes dues à l'absence de séparation entre l'entreprise et le ménage. Du côté des propriétaires, le fait de ne pas payer le loyer ou d'exercer leurs activités dans leurs locaux diminue virtuellement les charges et surévalue le profit, de sorte que les entreprises non-profitables peuvent restées opérationnelles pendant une longue période. En conséquence, les entrepreneurs de ces entreprises ne voient pas la nécessité de se conformer à la réglementation.

La relation entre la formalité et la productivité des entreprises a permis de montrer que le différentiel de profit entre les entreprises INFORMELLES et INTERMEDIAIRES était très faible et parfois non significatif. Par contre, le différentiel de profit entre ces deux groupes

d'entreprises et celles qui sont complètement formelles était très élevé. Les entreprises partiellement formelles le sont du fait de la contrainte. Les différentes analyses montrent que les gains de la formalité sont visibles lorsque l'entreprise respecte tous les aspects de la réglementation. L'effet significatif de l'éducation, notamment le niveau supérieur renforce les théories du capital humain même dans l'entrepreneuriat. Les politiques de renforcement des capacités des entrepreneurs méritent d'être mises sur pied dans l'optique d'aider les entrepreneurs à identifier les opportunités qui leurs sont offertes en termes de marchés, d'augmentation de la production, des processus d'expansion de leur activité et des contrats avec les autres partenaires.

Références Bibliographiques

- Almeida, R et P. Carneiro (2005). "Enforcement of labor regulation, informal labor, and firm performance." *World Bank Policy Research Working Paper 3756*.
- Barrier on firm creation? Evidence from Mexico." *SIEPR Discussion Paper 06-13*.
- Benjamin, N. et A. Mbaye (2012). *Les entreprises informelles de l'Afrique de l'Ouest Francophone*, Agence Française de Développement et Banque Mondiale, France.
- Brian, G., M. Main et B. Reilly (1993). "The employer size-wage gap: Evidence for Britain." *Economica*, 60, 125-142.
- Ministère de l'Économie, de la Planification et de l'Aménagement du Territoire (2008). Business Climate Survey (BCS) : Perception des entreprises sur le Climat des Affaires au Cameroun, Miméo.
- Ministère de l'Économie, de la Planification et de l'Aménagement du Territoire (2011). Business Climate Survey (BCS) : Perception des entreprises sur le Climat des Affaires au Cameroun, Miméo.
- Chiburis, R. et M. Lokshin (2007). "Maximum likelihood and two step estimation of an ordered-probit selection model." *The Stata Journal*, 7, 167-182.
- De Paula, A. et J. Scheinkman (2007). "The informal sector." *NBER Working Paper 13486*.
- De Soto, H. (1989). *The other path: The invisible revolution in the Third World*. Harper and Row: New York.
- Ermish, J.F. et R.E. Wright (1993). "Wage offers and full-time and part-time employment by British women." *Journal of Human Resources*, 28, 111-133.
- Essama, P. (2008). *Système fiscal et corruption : une analyse économique appliquée au cas du Cameroun*. Thèse de Doctorat, Ph.D en Sciences Économiques non publiée, Université de Yaoundé II-Soa.
- Fajnzylber, P., W.F. Maloney et G. Montes-Rojas (2006). "Does formality improve micro-firm performance? Quasi-experimental evidence from the Brazilian SIMPLES program." World Bank Policy Research Working Paper. Washington, D.C.
- Fajnzylber, P., W.F. Maloney et G. Montes-Rojas (2009). "Releasing constraints to growth or pushing on a string? Policies and performance of Mexican micro-firms." *Journal of Development Studies*; 45;1027-1047.
- Fajnzylber, P., W.F. Maloney et G. Montes-Rojas (2011). "Does formality improve micro-firm performance? Evidence from the Brazilian." *Journal of Development Economics*, 94, 262 – 276.
- Farrell, D. (2004). "The hidden dangers of the informal economy." *McKinsey Quarterly* 3.
- Fomba Kamga, B. (2008). *Contrat de travail et fonctionnement du marché du travail au Cameroun*, Thèse de Doctorat, Ph.D en Sciences Économiques non publiée, Université de Yaoundé II-Soa.
- Fomba Kamga, B. (2012). "Contrats de travail et Segmentation du Marché du Travail dans le Secteur Manufacturier Camerounais.", *Actualité Économique*, 88.
- Friedman, E., S. Johnson, D. Kaufmann et P. Zoido-Lobaton (2000). "Dodging the grabbing hand: the determinant of unofficial activity in 69 countries." *Journal of Public Economics*, 76, 459 – 493.
- Gindling, T.H. (1991). "Labor market segmentation and the determination of wages in the public, private-formal, and informal sectors in San José, Costa Rica." *Economic Development and Cultural Change*, 39, 585-605.
- Greene, W.H. (2002). *LIMDEP version 8.0 Econometric Modeling Guide*, vol. 2. Plainview, NY: Econometric Software.
- Heckman, J. (1979). "Sample selection bias as a specification error." *Econometrica*, 47, 153-162.

- Heckman, J. et C. Pages (2004). *Law and employment: Lessons from Latin America and the Caribbean*. Chicago: University of Chicago Press.
- Idson, T.L. et D.J. Feaster (1990). "A selectivity model of employer-size wage differentials." *Journal of Labor Economics*, 8, 99-122.
- Institut National de la Statistique (1996). Première enquête camerounaise auprès des Ménages, Rapport principal et bases de données.
- Institut National de la Statistique (2001). Deuxième enquête camerounaise auprès des Ménages, Rapport principal et bases de données.
- Institut National de la Statistique (2005). Première enquête sur l'emploi et le secteur Informel au Cameroun, Rapport principal et bases de données.
- Institut National de la Statistique (2007). Troisième enquête camerounaise auprès des Ménages, Rapport principal et bases de données.
- Institut National de la Statistique (2009). Recensement général des entreprises, Rapport principal et bases de données.
- Institut National de la Statistique (2010). Deuxième enquête sur l'emploi et le secteur Informel au Cameroun, Rapport principal et bases de données.
- Johson, R., D. Kaufmann, J. McMillan et C. Woodruff (2000). "Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism." *Journal of Public Economics*, 76, 495 – 520.
- Kaplan, D., E. Piedra et E. Seira (2006). "Are Burdensome Registration Procedures an Important Barrier on Firm Creation? Evidence from Mexico." Mimeo. Washington, D.C.: World Bank.
- Lachaud, J.P. (1995). "Public-private wage differentials in French-speaking Africa: a comparative analysis." *Labour*, 9, 295–341.
- Lautier, B. (1994). *L'économie informelle dans le tiers monde*. Edition la découverte, Paris.
- Levenson, A .R. et W.F. Maloney (1998). "The informal sector, firm dynamics and institutional participation." *World Bank Policy Research Working Paper* 1988.
- Maloney, W.F. (2004). "Informality revisited." *World Development*, 32, 1159–1178.
- McKenzie, D. et Y.S. Sakho (2011). "Does it pay firms to register for taxes? The impact of formality on firm profitability." *Journal of Development Economy*, 91, 15 – 24.
- McKenzie, D. et C. Woodruff (2006). "Do entry costs provide an empirical basis for poverty traps? Evidence from Mexican microenterprises." *Economic Development and Cultural Change*; 55; 3–42.
- Monteiro, J. C. M. et J.J. Assunção (2006). "Outgoing the shadows: Estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality and investment." European Meeting of the Econometric Society 2006; Vienna.
- Stell, W.F. et D. Snodgrass (2008). "Raising Productivity and Reducing Risks of Household Enterprises: Diagnostic Methodology Framework", World Bank Africa Region Analysis on the Informal Economy with the support of the WIEGO network
- The World Bank (2009). Increasing formality and productivity of Bolivians firms. A World Bank Country Study. The World Bank, Washington, D.C.
- Rapport du ministère de la justice sur l'état des droits de l'homme au Cameroun en 2006
- Rapport du ministère de la justice sur l'état des droits de l'homme au Cameroun en 2007
- Rapport du ministère de la justice sur l'état des droits de l'homme au Cameroun en 2008

Annexe

Collecte et traitement des données

La présentation de la méthodologie participe au processus de validation des données avant leur utilisation dans les analyses statistiques et économétriques. Dans ce cadre, il est opportun de rappeler la procédure suivie pour rassembler les données utilisées dans les analyses d'une part et de brosse quelques faits saillants ayant marqué leur traitement. Nous avons utilisé deux principales sources de données :

- Les données d'enquête collectées dans les villes de Yaoundé et de Douala,
- Les informations qualitatives obtenues à partir d'interviews semi-structurés avec les différents acteurs aussi bien du secteur public que des secteurs formel et informel.

1. Méthodologie d'obtention des données d'enquête

La méthodologie permet de répondre à une préoccupation majeure : Dans quelle mesure les données collectées reflètent la réalité du terrain? Cette question qui se pose à chaque étude par sondage pose le problème de la représentativité de l'échantillon observé et celui de la crédibilité du traitement réservé aux données collectées. Dans la suite de cette section, nous présentons tour à tour la technique d'échantillonnage, la construction du questionnaire, les procédures de collecte des données et la démarche suivie pour le traitement de certaines variables clés.

1.1 Population cible et taille de l'échantillon

a) Population cible

Il convient de rappeler que la cible de l'enquête est l'ensemble des entreprises manufacturières ou de services (hormis le commerce) des villes de Douala et de Yaoundé, employant moins de 500 personnes. La limitation de l'étude aux deux villes se justifie par le fait que ces dernières couvrent près de 60% des entreprises camerounaises (Tableau a1). La limitation de la cible aux entreprises de moins de 500 personnes tient simplement au fait que l'étude concerne les micros, petites et moyennes entreprises. En outre, les entreprises manufacturières ou de service (hors commerce) de moins de 500 employés représentent 99% de l'ensemble de ce type d'entreprises (Tableau a1).

Tableau a1 : Distribution des entreprises selon les principales régions du recensement

	Tous les secteurs d'activité		Entreprises manufacturières et de services (hormis commerce)		Entreprises manufacturières et de services (hormis commerce) de moins de 50 employés	
	Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
Douala	31 153	35.3	14 499	36.7	14 226	36.4
Yaoundé	21 083	23.9	10 670	27.0	10 584	27,1
Adamaoua	2 598	2.9	650	1.6	646	1.7
Centre	2 366	2.7	1 062	2.7	1 047	2.7
Est	1 586	1.8	386	1.0	383	1.0
Extrême-Nord	2 340	2.7	777	2.0	769	2.0
Littoral	1 533	1.7	760	1.9	749	1.9
Nord	2 695	3.1	934	2.4	927	2.4
Nord-ouest	6 102	6.9	2 831	7.2	2 816	7.2
Ouest	7 966	9.0	2 894	7.3	2 877	7.4
Sud	2 271	2.6	935	2.4	929	2.4
Sud-ouest	6 451	7.3	3 133	7.9	3 126	8.0
Total	88 144	100.0	39 531	100.0	39 079	100.0
Douala + Yaoundé	52 236	59.3	25 169	63.7	24 810	63,5

Source : A partir du RGE (2009)

a) Taille de l'échantillon

Théoriquement, deux paramètres permettent de déterminer la taille de l'échantillon dans une enquête : la précision des estimations et le coût de mise en œuvre de la collecte. Généralement, lorsqu'une enquête vise plusieurs indicateurs, l'indicateur cible de la précision est le plus « rare » de l'enquête, c'est-à-dire, celui qui exige le plus d'observations pour un niveau de précision acceptable. Cela suppose la disponibilité des informations sur l'indicateur à mesurer, dans des études similaires. Ne disposant d'aucune information sur l'ensemble des variables à mesurer, l'on suppose comme dans la plupart des travaux empiriques, que l'indicateur ciblé est une proportion et que sa valeur habituelle serait de 0,5. Ce choix permet de retenir le niveau de précision dans un contexte où la variance de l'indicateur est maximale. En effet, la précision ou l'erreur type (*ET*) d'une proportion (*p*) s'obtient, en supposant la convergence asymptotique (la proportion estimée suit une loi normale), par la relation suivante :

$$ET = Z * \sqrt{\frac{p(1-p)}{n}} \quad (1)$$

où *n* est la taille de l'échantillon et *Z* le fractile de la loi normale pour un degré de précision donné.

Si l'on fixe la taille de l'échantillon (*n*), cette quantité est maximale lorsque *p* atteint 0,5.

À partir de (1), on obtient :

$$n = \frac{Z^2 p(1-p)}{ET^2} \quad (2)$$

En fixant $ET = 5\%$, c'est-à-dire $Z = 1,96$ et $p = 0,5$ on obtient $n \approx 384,16 \approx 385$. En conclusion, $n \geq 385$.

Dans cette étude, l'échantillon a été constitué de manière à permettre des analyses pertinentes dans chacune des deux villes. Ainsi, comme les entreprises ciblées sont moins nombreuses à Yaoundé, le plus petit sous-échantillon sera dans cette ville et permettra des analyses avec une précision acceptable. Afin de permettre des analyses croisées mettant en évidence le niveau de formalisation, lequel n'est pas observé avant la collecte des données, nous avons décidé de constituer un échantillon de 429 entreprises à Yaoundé. Ce qui correspond à un échantillon global de 1000 entreprises. Par conséquent, le nombre d'entreprises à enquêter à Douala serait de 571. En prévoyant une marge de 10% pour tenir compte des non réponses, l'échantillon ex-ante est fixé à 1100 entreprises. Cette taille de l'échantillon est compatible avec une précision de 3,91% à Douala et de 4,51% à Yaoundé.

1.2 Tirage de l'échantillon

a) Base de sondage et traitement

La base de sondage utilisée est le fichier des entreprises du Recensement Général des Entreprises effectué en 2009 par l'INS. Les entreprises y sont organisées en zones d'enquête. De cette base de données nous avons extrait celle de la population cible. Elle est constituée de 24 810 entreprises réparties dans 224 zones de recensement comme l'illustre le Tableau 2.

Tableau a2 : Zone de recensement et population cible par ville

	Nombre de ZR	%	Nombre d'UP	%
Douala	129	57.6%	14226	57.3%
Yaoundé	95	42.4%	10584	42.7%
Ensemble	224	100,0%	24810	100,0%

Source : A partir du RGE (2009).

Par la suite, afin de limiter la dispersion de l'échantillon dans chaque ville, il est apparu nécessaire d'écarter les zones de recensement les moins denses, c'est-à-dire celles ayant moins de 20 unités de production (UP). Cela a conduit à la base de sondage définitive résumée dans le Tableau 3 (107 et 80 ZR à Douala et Yaoundé respectivement, pour 14000 et 10 528 entreprises).

Tableau a3 : Zone de recensement et population cible par ville

	Nombre de ZR	%	Nombre d'UP	%
Douala	106	57.0%	14000	57.1%
Yaoundé	80	43.0%	10528	42.9%
Ensemble	186	100,0%	24528	100,0%

Source : A partir du RGE (2009)

Il convient de préciser que cette restriction qui est une conséquence de la mise en œuvre de l'enquête déforme la structure de la population cible par ville. Autrement dit, cette mesure n'affecte pas les deux villes de la même façon. Il faut donc un coefficient de correction pour redresser les résultats afin que les unités observées à Douala et à Yaoundé soient comparables. Ces coefficients sont respectivement de 1,016143 et de 1,005319 pour Douala et Yaoundé respectivement.

b) Échantillonnage

Nous avons opté pour un sondage stratifié à deux degrés. Chaque ville est considérée comme une strate. Dans chaque strate, le premier degré du sondage consiste à tirer aléatoirement les ZR dans lesquelles l'enquête devra se dérouler. Nous avons opté pour le choix d'une ZR sur 5; soit un taux de sondage de 20% dans chaque ville. Le tirage a ainsi permis de sélectionner respectivement 21 et 16 ZR à Douala et à Yaoundé. Ces dernières regroupent 2809 et 1890 entreprises des secteurs industries et services.

Au second degré, pour réaliser la taille de l'échantillon arrêtée pour chacune des deux strates, nous avons appliqué un taux de sondage de 22,364% à Douala et un taux de 24,97% à Yaoundé. Cette différence de taux au second degré découle du fait que les ZR ont des tailles très variables. Il en découle que la combinaison des taux de sondage du premier et du second degré fait ressortir un taux de sondage global de 4,47% et de 4,99% à Douala et à Yaoundé respectivement. Tout se passe alors comme si les entreprises de Yaoundé étaient sur représentées. Pour corriger ce biais, nous introduirons dans les calculs finals, un coefficient de pondération prenant la valeur 1 à Douala et 0,8947 à Yaoundé. Cette pondération composée avec celle précisée en **a)** permet de conclure que les statistiques finales devront être calculées avec une pondération de **1 pour la ville de Douala et de 0,8850** pour la ville de Yaoundé.

c) Mise en œuvre du tirage

Au premier degré du sondage, la liste des ZR est établie suivant un tirage systématique avec un pas de 5; la première ZR étant tiré à l'aide d'un tirage aléatoire simple. Les cartes décrivant ces zones n'étant pas disponibles, nous avons utilisé un ensemble de repères existant dans la base (rues, carrefour, immeubles, lieux-dits, bâtisses particulières, etc.) pour diriger les enquêteurs vers les ZR tirées. Bien que le tirage ait été effectué au pas de 4,47 à Douala et de 4 à Yaoundé, il s'est avéré impossible de diriger les enquêteurs dans des entreprises précises, faute d'une cartographie (numérotation systématique de toutes les entreprises de chaque zone). Ainsi, il a été demandé aux enquêteurs de combiner la méthode des itinéraires et des quotas pour sélectionner les unités de productions sur le terrain, en respectant les pas indiqués ci-dessus. Seulement le nombre d'entreprises à enquêter leur était indiqué dans chaque zone.

Au second degré, le critère des quotas a été utilisé. Comme critère de quota, le nombre d'employés de l'entreprise a été retenu. Conformément à la base de sondage, les quotas ont été fixés pour les entreprises unipersonnels, celles employant entre 2 et 5 personnes, celles

employant entre 6 et 10 personnes et celles employant entre 10 et 49 personnes. La structure finale de l'échantillon par quota est indiquée dans les Tableaux a4 et a5.

Tableau a4 : Échantillon à enquêter à Douala

QUOTAS		100.0%	29.64%	49.56%	12.96%	7.84%
NUM ZR	Nombre d'UP en 2009	Total à enquêter	1 pers	2-5 pers.	6-10 pers.	plus de 10 pers
3	279	62	18	31	8	5
9	26	6	2	3	1	0
17	27	6	2	3	1	0
22	53	12	4	6	2	1
29	39	9	3	4	1	1
38	50	11	3	6	1	1
43	131	29	9	15	4	2
50	136	30	9	15	4	2
55	89	20	6	10	3	2
61	215	48	14	24	6	4
66	23	5	2	3	1	0
72	116	26	8	13	3	2
77	407	91	27	45	12	7
82	153	34	10	17	4	3
88	45	10	3	5	1	1
94	299	67	20	33	9	5
101	203	45	13	22	6	4
106	201	45	13	22	6	4
111	40	9	3	4	1	1
116	150	34	10	17	4	3
122	127	28	8	14	4	2
Ensemble Douala	2809	628	186	311	81	49

L'enquête concerne 628 entreprises à Douala et 472 entreprises à Yaoundé. Le taux de sondage au second degré est évalué à 22.36% à Douala alors qu'il est de 24.97% à Yaoundé.

1.3 Les outils de collecte : le questionnaire

Outre les caractéristiques intrinsèques du promoteur de l'entreprise, le questionnaire est conçu en cinq sections. Une première collecte des informations relatives à la formalisation de l'entreprise tandis que les trois sections suivantes collectent les informations financières de l'entreprise qui devront permettre d'évaluer la performance de celle-ci. La dernière section collecte quelques informations relatives aux employés.

Tableau a5 : Échantillon à enquêter à Yaoundé

QUOTAS		100.0%	32.48%	51.55%	10.51%	5.47%
NUM ZR	Nombre d'UP en 2009	Total à enquêter	1 pers	2-5 pers.	6-10 pers.	plus de 10 pers
127	32	8	3	4	1	0
134	64	16	5	8	2	1
141	71	18	6	9	2	1
146	112	28	9	14	3	2
151	65	16	5	8	2	1
156	78	19	6	10	2	1
161	32	8	3	4	1	0
166	97	24	8	12	3	1
171	121	30	10	16	3	2
178	194	48	16	25	5	3
184	121	30	10	16	3	2
189	205	51	17	26	5	3
194	103	26	8	13	3	1
201	179	45	15	23	5	2
206	141	35	11	18	4	2
322	275	69	22	35	7	4
Ensemble Yaoundé	1890	472	153	243	50	26

2. Traitement des données

2.1. La saisie des données

Les données ont été saisies sous le logiciel CSPro, sous un masque de saisie approprié. Les données saisies ont ensuite été transférées sous SPSS pour l'apurement et le traitement. Les analyses des données sont faites avec STATA.

2.2. L'apurement des données

Il n'est pas question de revenir sur le traitement de toutes les variables du questionnaire. Seul le traitement de quelques variables financières du questionnaire retient l'attention. En effet, pour mesurer la performance, le questionnaire a recueilli cinq rubriques de données financières : les consommations intermédiaires de la production, le chiffre d'affaire, les autres charges de l'entreprise (impôts, énergie, loyer, etc.), les charges liées à l'endettement et la valeur des actifs ainsi que les éléments d'appréciation de leur amortissement.

Certaines des rubriques de ces données sont essentiellement saisonnières ou encore dépendent du volume d'activité de l'entreprise. Il est d'autant important de le signaler que les données ont été collectées sur une période d'un mois. Il est donc possible, si les réponses ont été données sur cette période courte, qu'elles ne reflètent qu'imparfaitement le fonctionnement de l'entreprise surtout si celles-ci sont directement conjecturées sur l'année. Les données les plus susceptibles d'être affectées de cette façon sont celles relatives aux consommations intermédiaires, au chiffre d'affaires ainsi qu'à certaines charges de

l'entreprise. En effet, ce sont les données de flux qui dépendent étroitement du régime d'activité de l'entreprise.

Afin de limiter les biais de mémoire, les données sont collectées séparément pour chaque produit ou service acheté ou vendu. Dans chaque cas, le questionnaire a laissé la possibilité à chaque répondant de choisir librement la périodicité avec laquelle il pouvait donner sans ambiguïté les données sollicitées. Ainsi, la périodicité pouvait être le jour (1), la semaine (2), le mois (3), le trimestre (4), le semestre (5) ou encore l'année (6). Et comme l'enquête a duré un mois (mois d'août 2012), l'on estime que les informations collectées avec une périodicité inférieure ou égale au mois étaient susceptibles de correspondre au pic ou au creux de l'activité. Aussi avons-nous prévu de redresser ce type de données. Pour ce faire, le questionnaire a permis d'identifier le mois de forte activité ou pic, le mois d'activité moyenne et le mois de faible activité ou creux, avec les données financières (coût des consommations intermédiaires, autres charges ou chiffre d'affaires) y relatives. Ces informations permettent ainsi de redresser les données collectées selon une procédure appropriée.

a) Cas où la périodicité est inférieure ou égale au mois

Pour mieux déployer la procédure, considérons le cas du coût d'achat des matières premières. La question Q207D enregistre la périodicité tandis que la question Q207E enregistre la valeur du coût d'achat du bien ou du service intermédiaire.

a1. Lorsque le mois du pic (Q202 forcément non nul) correspond au **mois de juillet ou au mois d'août**, alors les données collectées devront être modulées par un coefficient égal

à $\frac{Q205}{Q202}$. Ainsi, lorsque la périodicité est inférieure ou égale au mois, la valeur réelle

du coût d'achat du bien ou service concerné est de $Q207E * \frac{Q205}{Q202}$.

a1.1. Si la périodicité est le jour, alors la valeur annuelle de ce coût est de

$Q207E * \frac{Q205}{Q202} * Q129 * 52$, où Q205 est le coût en période de l'activité moyenne

et Q129 le nombre de jours ouvrables par semaine. Si cette dernière est manquante, l'on a considéré que l'entreprise en question fonctionnait 6 jours par semaine. L'on a supposé que l'entreprise ouvre toutes les semaines de l'année.

a1.2. Si la périodicité est la semaine, alors la valeur annuelle de ce coût est de

$Q207E * \frac{Q205}{Q202} * 52$.

a1.2. Si la périodicité est le mois, alors la valeur annuelle de ce coût est de

$Q207E * \frac{Q205}{Q202} * 12$.

a2. Lorsque le mois du creux (Q204 peut alors être nul) correspond au **mois de juillet ou au mois d'août**, alors les données collectées devront être traitées de la manière suivante :

- Si Q204 (cette valeur minimale) est supérieur à zéro, alors le coefficient correcteur est égal à $= \frac{Q205}{Q204}$. Et lorsque la périodicité est inférieure ou égale au mois, la valeur

réelle du coût d'achat du bien ou service concerné est de $Q207E * \frac{Q205}{Q204}$.

- Si Q204 est nul, faute de mieux, l'on ne redresse pas.
Dans tous les cas, l'extrapolation à l'année est faite de la même façon qu'en a1.

a3. Si ni le mois du pic, ni le mois de creux ne correspondent à juillet ou à août, alors les informations collectées sont extrapolées sans aucun redressement.

b) Cas où la périodicité est le trimestre, le semestre ou l'année

Nul besoin de redresser les données; elles sont directement extrapolées à l'année.

A titre d'exemple, la syntaxe utilisée pour le redressement/extrapolation du coût des consommations intermédiaires est reprise en annexe.