

UNIVERSITÉ CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR

LABORATOIRE D'ANALYSE DES POLITIQUES
DE DEVELOPPEMENT (LAPD)



Améliorer le ciblage des politiques
publiques pour l'emploi décent en
Afrique francophone dans le cadre
de la pandémie de COVID 19

Rapport technique 3

Le Secteur informel face au Covid19 : Quelles politiques publiques
pour une économie inclusive et résiliente au Cameroun ?

Équipe de rédaction

Professeur Um-Ngouem Marie Thérèse - GERA,
Docteur Bend Albin- GERA
Docteur Nyemek Benoit Christian - GERA
Docteur Massoda Ma Ntep Dieudonné Legrand - GERA

GROUPE D'ÉTUDES ET DE RECHERCHES EN ÉCONOMIE APPLIQUÉE



GEREA



LASAAR



LAPD

Rapport technique 3

Le Secteur informel face au Covid19 : Quelles politiques publiques pour une économie inclusive et résiliente au Cameroun ?

Auteurs

**Professeur Um-Ngouem Marie Thérèse
Docteur Bend Albin
Docteur Nyemek Benoit Christian
Docteur Massoda Ma Ntep Dieudonné Legrand**

Groupe d'Études et de Recherches en Économie Appliquée

SOMMAIRE

SOMMAIRE	i
LISTE DES ABREVIATIONS	ii
LISTE DES GRAPHIQUES	iiii
LISTE DES TABLEAUX	v
LISTE DES SCHEMAS	vi
RÉSUMÉ EXÉCUTIF	viii
INTRODUCTION GENERALE	1
Chapitre 1 : Analyse du secteur informel en Afrique avant la COVID-19	5
1.1. Profil des entreprises informelles	5
1.2. Analyse des avantages et inconvénients des entreprises informelles	10
1.3. Les politiques publiques mises en œuvre pour renforcer le secteur informel	12
Chapitre 2 : Les entreprises informelles face à la pandémie de la COVID 19	17
2.1. La propagation de la COVID-19 au Cameroun	17
2.2. Les effets sanitaires, politiques et économiques de la COVID-19 sur les activités du secteur informel	20
2.3. Analyse des mécanismes de mise en œuvre des programmes d'appui aux activités informelles pour faire face à la COVID 19	24
Chapitre 3 : Analyse de l'impact de la pandémie de la COVID 19 sur les Unités de production informelles	27
3.1. Caractéristiques et profil des Unités de Production Informelles	27
3.2. Impact de la pandémie de la COVID-19 sur les Unités de Production Informelles	36
3.3. Mesures de relance de l'activité des Unités de Production Informelles	48
CONCLUSION GENERALE	55
ANNEXES	57
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	105
TABLE DES MATIERES	106

LISTE DES ABRÉVIATIONS

CFCE	:	Centre de Formalités de Création d'Entreprises
BCD	:	Banque camerounaise de Développement
BIT	:	Bureau international du Travail
BTP	:	Bâtiment et Travaux publics
CAPME	:	Centre d'Assistance aux Petites et Moyennes Entreprises
CCOUSP	:	Centre de Coordination des Opérations d'Urgence de Santé publique
CEPAD	:	Centre d'Éducation populaire d'Animation et de Développement
COOPI	:	Coopération Italienne
CRDI	:	Centre de Recherches pour le Développement international
EESI	:	Enquête sur l'Emploi et le Secteur informel
FIDA	:	Fonds International pour le Développement agricole
FNE	:	Fonds National de l'Emploi
FOGAPE	:	Fonds d'Aide et de Garantie des Crédits aux Petites et Moyennes Entreprises
FSEGA	:	Faculté des Sciences économiques et Gestion appliquée
GEREA	:	Groupe d'Études et de Recherches en Économie appliquée
IBM	:	International Business Machines Corporation
IECD	:	Institut européen de Coopération et de Développement
INS	:	Institut National de la Statistique
LAPD	:	Laboratoire d'Analyse des Politiques de Développement
MINEPAT	:	Ministère de l'Économie, de la Planification et de l'Aménagement du Territoire
MINPMESSA	:	Ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Economie Sociale et de l'Artisanat
MINSANTE	:	Ministère de la Santé
PAJER-U	:	Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine
PAS	:	Programme d'Ajustement Structurel
PEA-jeunes	:	Programme de Promotion de l'Entrepreneuriat Agropastoral des Jeunes
PIAASI	:	Programme Intégré d'Appui aux Acteurs du Secteur Informel
PIB	:	Produit Intérieur Brut
PIL	:	Promotion des Initiatives Locales
PTF	:	Partenaires Techniques et Financiers
SPSS	:	Statistical Package for the Social Sciences
TPE	:	Très Petites Entreprises
UCAD	:	Université Cheikh Anta Diop

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1- Secteurs d'intervention des UPI en 2022.....	7
Graphique 2 - Evolution des UPI de 2016-2021 dans les 10 régions.....	15
Graphique 3 - Représentation de la Covid 19.....	18
Graphique 4 - Modes de transmission du Covid19	19
Graphique 5 - Principaux signes de la Covid 19	19
Graphique 6- Actions vis-à-vis du personnel atteint de la Covid19	21
Graphique 7 – Causes de fermeture d'entreprises suite au COVID 19	23
Graphique 8 - Mesures barrières pour la réduction du risque de contamination à la Covid19 dans les UPI	24
Graphique 9 -: Stratégies d'adaptation des UPI face à la Covid19	26
Graphique 10 - Répartition des UPI par Région.....	28
Graphique 11 - Localisation départementale de l'UPI	29
Graphique 12 - Pyramide des âges	30
Graphique 13 - Statut matrimonial du dirigeant de l'UPI.....	31
Graphique 14 - Niveau d'instruction du dirigeant de l'UPI.....	32
Graphique 15 - Statut du dirigeant dans l'emploi.....	32
Graphique 16 - Origine du capital: Epargne familiale.....	33
Graphique 17 - Secteur d'intervention de l'UPI.....	34
Graphique 18 - Motivation du choix du secteur d'activité.....	35
Graphique 19 - Temps nécessaire pour démarrer l'UPI	35
Graphique 20 - Age des UPI.....	36
Graphique 21 - Avez-vous eu des cas de COVID parmi vos employés ?.....	37
Graphique 22 - Situation des ventes pendant la pandémie de la COVID 19.....	38
Graphique 23 - Comparaison des ventes de l'année de la pandémie 2019 à l'année de l'enquête	38
Graphique 24 - Changement dans les UPI sous l'effet de la Covid 19	40
Graphique 25 - Depuis le début de la pandémie de COVID-19, cet établissement a-t-il déclaré faillite ou insolvabilité?	42
Graphique 26 - Avez-vous perdu des fournisseurs depuis le début de la pandémie ?	42
Graphique 27 - Avez-vous perdu des clients depuis le début de la pandémie? ...	43
Graphique 28 - Des marchés importants pour vous ont-ils fermé ?.....	43
Graphique 29 - Depuis l'apparition de la COVID-19, votre établissement est-il en retard sur ses obligations envers une institution financière ?	44

Graphique 30 - La pandémie de la covid 19 vous a-t-elle conduit à vous assurer ?	45
Graphique 31 - Principales difficultés des UPI face au Covid 19	46
Graphique 32 - Impact de la Coid19 sur l'activité des UPI	47
Graphique 33 - Modification des conditions de travail sous l'effet des mesures préventives du Covid 19	47
Graphique 34 - Depuis le début de la pandémie de COVID-19, votre établissement a-t-il reçu un quelconque soutien du gouvernement national ou local?	49
Graphique 35 - Quelles sont les mesures de riposte et de relance prises par le Gouvernement auxquelles votre entreprise a bénéficié ? (Nombre de citations/Total des citations)	50
Graphique 36 - Quelles sont les mesures de riposte à la COVID prises par le gouvernement qui vous ont le plus marqué ?	50
Graphique 37 - Quels sont les niveaux de gouvernement les plus dignes de confiance ?	51
Graphique 38 - Faites-vous confiance au gouvernement pour faire ce qui est nécessaire pour gérer les crises sanitaires et économiques ?	52

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 - Répartition (%) des UPI par secteur d'activité selon le sexe et le milieu de résidence du Promoteur	6
Tableau 2 - Avantages tirés de l'informel	11
Tableau 3 - Répartition de l'évolution du coronavirus dans les 10 régions du Cameroun.....	17
Tableau 4 - Nature de la Covid-19 : Perceptions et représentations de la Covid 19	19
Tableau 5 - Propagation de la Covid -19 au Cameroun au sein des UPI	21
Tableau 6 - Réticence à la vaccination	21
Tableau 7 - Lignes de financement des PTF et du MINEPAT aux PMEESA.....	25
Tableau 8 - Localisation régionale des UPI	27
Tableau 9 - Localisation départementale de l'UPI.....	28
Tableau 10 - Genre du propriétaire/ dirigeant.....	30
Tableau 11 - Statistiques générales sur l'âge des dirigeants en années.....	30
Tableau 12 - Pyramide des âges	31
Tableau 13 - Chiffres d'affaires dans la période de la pandémie – Marge brute	39
Tableau 14 - Cet établissement a-t-il fermé temporairement depuis le début de la pandémie ?	40
Tableau 15 – Impact social de la COVID 19.....	45
Tableau 16 – Impact économique de la COVID 19.....	46

LISTE DES SCHEMAS

Schéma 1- Caractéristiques du secteur informel.....	8
Schéma 2 - La structuration du secteur informel : un essai de typologie	9
Schéma 3 – Arbre de décision : impact de la COVID 19 sur les UPI.....	41
Schéma 4 – Nuage de mots des mesures gouvernementales	48

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

Les effets systémiques de la pandémie du COVID 19 ont été inégalement ressentis à travers le monde. Comparativement aux autres régions, l'impact économique a été plus marquant en Afrique que l'impact sanitaire dont de nombreux spécialistes redoutaient les effets létaux. La faculté de résilience du continent, liée pour une large part à la structure de ses économies, a déjoué tous les pronostics alarmistes. En effet, le tissu économique en Afrique est constitué pour l'essentiel de Très Petites Entreprises (TPE) présentes dans toutes les branches des principaux secteurs de l'économie. Elles sont de création facile, sans formalités administratives, sans barrières à l'entrée, s'accommodant d'un niveau relativement faible de capital au démarrage. Constituées d'entreprises à la taille humaine dont le promoteur assure la quasi-totalité des fonctions de gestion, elles évoluent majoritairement dans le secteur informel. Elles sont ainsi qualifiées d'Unités de Production Informelles (UPI). L'analyse est menée, dans le contexte camerounais post COVID 19, sur un échantillon de 2032 UPI obtenu par un tirage aléatoire effectué par l'Institut National de la Statistique, à partir de leur base de données. Les principaux résultats auxquels on parvient sont les suivants : les UPI camerounaises constituent un secteur inclusif et sont caractérisées par leur dynamisme, leur résilience en temps de crise. Le secteur le plus représenté et le plus accessible pour toutes les catégories d'acteurs et tous les niveaux de capital est le commerce avec 63,79% des établissements enquêtés, suivi des services, pour 22,89%. 52,90% des dirigeants d'UPI sont des femmes avec une moyenne d'âge de 37,56 ans et pour les hommes de 36,82 ans. Le niveau d'instruction modal tous genres confondus est le secondaire avec 62,60% des réponses. Globalement, il apparaît que les effets sanitaires directs de la pandémie sur les UPI ont été limités. 95,66% d'entre elles n'ont enregistré aucune contamination parmi leur personnel durant toute la crise sanitaire. 71,20% n'ont subi aucune fermeture temporaire. 94,02% n'ont connu ni faillite ni situation d'insolvabilité. Les effets sur l'activité économique sont un peu plus ressentis. Ainsi 41,05% reconnaissent avoir perdu des fournisseurs et 61,69% des clients. 56,99% déclarent que leur chiffre d'affaires moyen mensuel a diminué durant la pandémie par rapport à la période d'avant COVID. D'une manière générale, n'ayant pas été particulièrement affectées par la maladie elles ont très rapidement pu retrouver leur équilibre. Cette capacité de résistance à la crise repose sur de nombreuses stratégies, des «forces cachées» du secteur informel, où les femmes et les jeunes jouent un rôle majeur et dont les capacités stratégiques se construisent progressivement, dans une logique d'essais-erreurs. Par contre les mesures gouvernementales de riposte à la pandémie et de soutien aux UPI ont eu

une très faible incidence. 99,39% déclarent n'avoir bénéficié d'aucun soutien national ou local. 61% ne font pas confiance au gouvernement pour faire face aux crises sanitaires et économiques.

On constate ainsi paradoxalement qu'autant leur contribution à la création de la richesse nationale est importante, autant la spécificité des besoins des UPI est ignorée ou très faiblement prise en compte, dans la mesure où celles-ci ne bénéficient d'aucune assistance institutionnelle formelle, malgré les aléas des conjonctures économiques et sanitaires.

Cette recherche se propose ainsi de souligner avec force l'altérité et la primauté des UPI dans l'activité économique nationale en vue d'amener les pouvoirs publics à mettre en œuvre des politiques publiques idoines favorables à l'amélioration des conditions de fonctionnement et de création d'emplois décents en faveur des acteurs de ce pan important de l'économie qui d'ailleurs en constitue le socle.

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Le monde entier vibre, depuis la fin de l'année 2019, au rythme de la COVID 19 dont l'une des caractéristiques récurrentes est la déstabilisation des sociétés et de leurs économies. Et, dans le cadre de ses manifestations, de ses conséquences ainsi que de la lutte contre cette pandémie, notamment en ce qui concerne les économies africaines, le secteur informel, qui en est le moteur constitue environ 90% du tissu économique, avec parfois plus de 70% de l'emploi total et une contribution d'environ 1/3 au PIB total pour la plupart (Banque Mondiale, Mai 2021), est ainsi ciblé comme un levier susceptible d'assurer, à travers ses activités de production de biens et de services, la résilience des économies, leur inclusion, en vue de la permanence de la création de la valeur et des emplois décents.

Contexte

Le projet « *Améliorer le ciblage des politiques publiques pour l'emploi décent en Afrique francophone dans le cadre de la pandémie de COVID 19* » est initié par le Centre de Recherches pour le Développement International (CRDI) au Canada. Il porte sur le Secteur Informel, centre d'intérêt aujourd'hui de nombreuses économies, surtout des économies en développement, comme promesse d'une économie inclusive et résiliente. Il concerne quatre pays francophones, le Bénin, le Cameroun, le Maroc et le Sénégal. Il est hébergé par les universités et géré dans leurs structures de recherches. L'Université Cheikh Anta Diop de Dakar (UCAD), à travers son Laboratoire d'Analyse des Politiques de Développement (LAPD) en assure la coordination pour les quatre pays concernés.

L'Université de Douala, par le biais du Groupe d'Études et de Recherches en Economie Appliquée (GEREA), a été retenue pour conduire l'Étude au niveau du Cameroun. Le GERE A a bénéficié, dans ce sens, de **l'Autorisation de Recherche du Ministère de la Recherche scientifique et de l'Innovation** du Cameroun, du **Certificat d'Éthique** de l'Université de Douala (UDo) et de l'accompagnement de la Faculté des Sciences économiques et de Gestion appliquée (FSEGA).

Le GERE A/UDo, depuis la signature de la convention avec le LAPD/ UCAD le 24 octobre 2020, garde un contact permanent avec la Coordination. Plusieurs échanges se font régulièrement entre les coordonnateurs-pays, en visioconférence ou en présentiel, pour

s'accorder sur les axes majeurs du travail et tout particulièrement sur l'enquête et l'analyse des données collectées. Le GEREAA, en ce qui le concerne a démarré par une étude exploratoire en août 2021, basée sur des entretiens semi-directifs auprès des ménages et de leurs unités de production informelles, dans la ville de Douala et à Bomono, zone semi-urbaine de la capitale économique. Les résultats de cette étude exploratoire ont permis de contribuer efficacement à l'élaboration du questionnaire général unique administré dans chacun des différents pays impliqués dans ce programme. Dans cette mouvance, du 24 au 29 janvier 2022, l'Équipe a participé à Dakar à un séminaire portant sur les modalités de réalisation de l'enquête et sur l'harmonisation des différents axes de celle-ci. « L'approche ménage » a été retenue pour l'administration du questionnaire dans tous les pays. Au Cameroun l'enquête auprès des ménages s'est effectuée dans les régions du Littoral, du Centre et de l'Ouest d'avril à août 2022, après un pré-test réalisé immédiatement après la cérémonie solennelle de lancement officiel du projet le **02 mars 2022** à Douala. Cette cérémonie était principalement destinée à donner au Projet un caractère officiel, à intéresser et à sensibiliser toutes les parties prenantes sur son rôle particulier. Elle visait surtout à faciliter aux enquêteurs (membres du GEREAA, enseignants et étudiants en thèse ou en Master recherche à la FSEGA) l'accès à l'information sur le terrain pour une meilleure appréhension des UPI.

Problématique

Au Cameroun, comme dans de nombreux autres pays du Continent, les très petites entreprises (TPE) relèvent en majorité du secteur informel. Elles constituent 79,32% du tissu économique national (Annuaire Statistique, MINPMEESA, 2022). Il s'agit donc de bien capter la place des UPI, de l'évaluer et de trouver comment l'accroître pour que ces dernières jouent dans ces économies le rôle que l'on en attend, notamment en termes d'emplois décents. Et de ce point de vue, l'appui institutionnel dans une action ciblée des pouvoirs publics pourrait jouer un rôle déterminant. Mais auparavant, l'une des préoccupations des études sur le sujet est celle d'une définition qui puisse faire l'unanimité sur le concept.

Au-delà de l'analyse des néo institutionnalistes avec North (1990), dans la distinction qu'il propose entre le formel et l'informel, au moins trois écoles de pensée, structuraliste, dualiste, légaliste (Chen, 2005) tentent d'en proposer une définition. Ainsi pour les structuralistes (Portes et al., 1989) les entreprises informelles sont de petites unités avec des travailleurs non enregistrés, subordonnées aux grandes entreprises. Pour les dualistes (Lewis, 1954; Harris et Todaro, 1970), ces entreprises constituent un segment inférieur du marché du travail, un secteur résiduel induit du processus de transformation d'une économie en développement (Bacchetta

et al., 2009). Quant à l'approche légaliste (Hernando de Soto, 1980-1990), les propriétaires dirigeants des UPI exercent souvent en dehors du cadre légal et réglementaire. Les deux premières approches situent le secteur informel dans une logique de survie et de débrouillardise. Pour l'école légaliste, les activités informelles sont assimilables à des activités souterraines, criminelles et illégales (BIT, 2002). Ces différentes perceptions témoignent de la complexité des activités et du mode de fonctionnement des acteurs de l'informel.

La perception que nous retenons pour ce secteur et qui est partagée par de nombreux auteurs, dont Tidjani (2003); Mbaye et Gueye (2018); Um-Ngouem (2006) diffère de celles qui prévalent dans ces trois approches. D'abord il ne s'agit nullement d'activités de transition qui progressivement et linéairement évolueront de l'informel vers le formel. Par ailleurs, elles ne sont nullement souterraines, parallèles ou clandestines et ne cherchent pas à se soustraire au contrôle des pouvoirs publics. Il s'agit davantage d'activités visibles, de plus en plus fiscalisées, connues par tous mais dont le mode de fonctionnement n'est pas encore totalement organisé par les pouvoirs publics. Le BIT (1991) les qualifie de «...travailleurs pauvres, qui peinent pour produire des biens et services sans que leurs activités soient pour autant reconnues, enregistrées, protégées ou réglementées par les pouvoirs publics ». Keith Hart (1973) dans le cadre d'une étude commanditée par le BIT pour le Ghana, les définit à partir de certains critères dont la facilité d'entrée ; des marchés de concurrence non réglementée ; la propriété familiale de l'entreprise ; la petite échelle des opérations ; l'utilisation des ressources locales ; des formations acquises en dehors du système scolaire... Ces critères semblent effectivement correspondre à leur structuration actuelle au Cameroun, avec néanmoins quelques évolutions dont notamment le cadre et le niveau des formations obtenues par les propriétaires dirigeants des UPI, la prépondérance de la propriété individuelle de l'entreprise, ainsi que nous le verrons un peu plus loin. L'Institut National de la Statistique (INS) au Cameroun dans son rapport principal (INS, Nov. 2011) sur la deuxième enquête sur l'emploi et le secteur informel (EESI2) les définit comme des unités de production non agricoles de très petite taille, essentiellement unipersonnelles, avec une taille moyenne de 1,3 employé.

Le problème est donc celui d'une bonne connaissance du secteur avant et pendant la Covid 19, ses caractéristiques, ses acteurs majeurs, puis de l'identification des conditions d'une contribution efficace des UPI à la création d'emplois décents susceptibles d'améliorer les conditions de vie et de relance de l'économie, après l'essoufflement causé par la pandémie.

La question principale que soulève ce travail est la suivante : De quelle manière contribuer efficacement à la création d'emplois décents dans les UPI ? De cette question découlent au

moins trois questions subsidiaires. Quels sont les atouts majeurs du secteur informel pour conduire ce processus ? Quels sont les obstacles induits du fait du COVID 19 que les UPI doivent surmonter pour assurer cette dynamique? Quelles sont les politiques publiques nécessaires pour accompagner le mouvement ?

À ces questions subsidiaires s'attachent trois hypothèses spécifiques. Premièrement, le secteur informel dispose d'atouts majeurs qui constituent des forces intrinsèques. Ensuite les UPI présentent des faiblesses et des limites liées au COVID 19 auxquelles elles doivent faire face. Enfin le ciblage des politiques publiques est un levier pour la création d'emplois décents.

Objectif

C'est dans ce contexte global qu'est mis en œuvre le projet « *Améliorer le ciblage des politiques pour l'emploi décent en Afrique francophone dans le cadre de la pandémie du COVID 19* ». Son objectif est d'évaluer l'impact de la pandémie sur les entreprises du secteur informel et de faire des propositions aux pouvoirs publics, dans le but de favoriser la croissance et la productivité de ce puissant moteur et point d'ancrage d'une économie inclusive et résiliente. L'analyse est menée à partir d'une enquête quantitative sur un échantillon de 2032 UPI. Un tirage aléatoire a été réalisé par les experts de l'Institut National de la Statistique (INS), à partir de leur base de données pour les régions du Centre, du Littoral et de l'ouest du Cameroun où se concentre l'essentiel de l'activité économique. L'analyse des données quantitatives récoltées a été effectuée à l'aide du logiciel IBM SPSS 25. Elle a consisté principalement en des tris à plat, des tris croisés et une recherche typologique, à l'aide des arbres de décision. Les différents graphiques, tableaux, figures ont été produits à l'aide du tableur Microsoft Excel 2019. Ils sont, pour la plupart, joints en annexe. Certaines questions ouvertes du questionnaire ont fait l'objet de traitements de données de nature textuelle (nuage de mots), à l'aide du logiciel Orange 3.33. L'approche quantitative a été complétée par une analyse qualitative des données issues des *focus groups* qui ont fait l'objet d'une analyse de contenu thématique. Les verbatim figurent également en annexe.

Le travail est structuré en trois chapitres de trois sections chacun, conformément au plan général arrêté pour toutes les équipes. Le premier chapitre porte sur l'analyse du secteur informel en Afrique avant la Covid 19. Un accent est mis sur le cas du Cameroun. Le deuxième s'intéresse aux entreprises informelles face à la pandémie et enfin le dernier se rapporte à l'analyse de l'impact de la maladie sur les Unités de production informelles (UPI) et la nécessité d'un meilleur ciblage de politiques publiques.

Chapitre 1 : Analyse du secteur informel en Afrique avant la COVID 19 : le cas du Cameroun

L'analyse du secteur informel est présentée d'abord à travers le profil des UPI en général et au Cameroun en particulier. Un accent est mis sur leurs avantages et leurs inconvénients, avec les forces et les faiblesses qui les caractérisent ainsi que leurs contraintes et les opportunités qui s'offrent à elles. Les politiques publiques mises en œuvre pour soutenir et renforcer leurs initiatives et leurs actions sont enfin convoquées. Les éléments mobilisés dans ce chapitre sont issus de la recherche documentaire, des données secondaires et de quelques incursions dans les données de l'enquête quantitative et des échanges dans les *focus groups*, pour des besoins d'illustration.

1.1. Profil des entreprises informelles

Il est appréhendé à travers les secteurs et branches d'activités, leurs caractéristiques, puis une proposition de typologie.

1.1.1 Secteurs et branches d'activités

Les UPI interviennent dans plusieurs secteurs d'activités au Cameroun. Elles sont présentes dans l'industrie, le commerce, les services et dans de nombreuses branches d'activités de ces trois principaux secteurs. Dans la nomenclature de l'INS les secteurs et branches d'activités sont construits comme suit :

- **l'Industrie** avec notamment l'agroalimentaire, la confection, les BTP et les autres industries ;
- **le commerce** avec le commerce de gros et le commerce de détail ;
- **les services**, dont le Transport, la Restauration, les Réparations puis les autres services.

Leur intervention dans chaque secteur a évolué avec le temps. Progressivement, les services et le commerce ont pris le dessus sur l'industrie. En 2010, selon les résultats de la deuxième phase de l'enquête sur l'emploi et le secteur informel (EESI2) on a pu recenser 2,5 millions d'UPI non agricoles dans le pays, dont 34,10% exerçant dans l'industrie ; 33,60% dans le commerce et 32,20% dans les services comme l'indique le Tableau 1 ci-dessous. S'agissant de l'industrie, il faut préciser, qu'elle concerne essentiellement la transformation des produits agricoles locaux, produits alimentaires, boissons (manioc, jus de fruits...).

Tableau 1 - Répartition (%) des UPI par secteur d'activité selon le sexe et le milieu de résidence du Promoteur

Secteur et branche d'activité	Sexe du promoteur		Milieu de résidence					Rural	Ensemble
	Masculin	Féminin	Douala	Yaoundé	Autre urbain	Ensemble urbain			
Industrie	27,7	39,6	25,5	27,4	27,8	26,8	41,6	34,1	
Agro-alimentaire	7,2	28,8	6,1	11,0	13,2	9,7	28,4	19,0	
Confection	2,1	8,8	7,5	7,8	4,7	6,6	4,8	5,7	
BTP	8,3	0,1	6,8	4,0	4,6	5,3	2,3	3,9	
Autres industries	10,0	1,8	5,2	4,7	5,4	5,1	6,1	5,6	
Commerce	32,2	34,8	33,6	33,8	33,3	33,5	33,7	33,6	
Commerce de gros	5,7	1,2	1,7	1,4	3,2	2,1	4,4	3,2	
Commerce de détail	26,6	33,6	31,9	32,4	30,2	31,4	29,3	30,4	
Services	40,1	25,6	40,9	38,8	38,9	39,7	24,6	32,2	
Transport	14,4	0,2	11,5	4,3	9,3	8,9	4,3	6,7	
Restauration	3,0	15,3	8,6	13,6	8,8	9,9	9,4	9,7	
Réparation	6,1	0,4	4,5	1,7	5,0	4,0	1,9	3,0	
Autres services	16,6	9,8	16,3	19,1	15,8	16,8	8,9	12,9	
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Source : EESI 2, Phase 2, INS, 2010

Une décennie après, le commerce est devenu prépondérant avec 64%, suivi des services pour 23%, l'industrie venant loin derrière (Enquête GERE, 2022). Au passage, selon une enquête de l'INS en juin 2020, le secteur informel représente près 95% des activités commerciales.

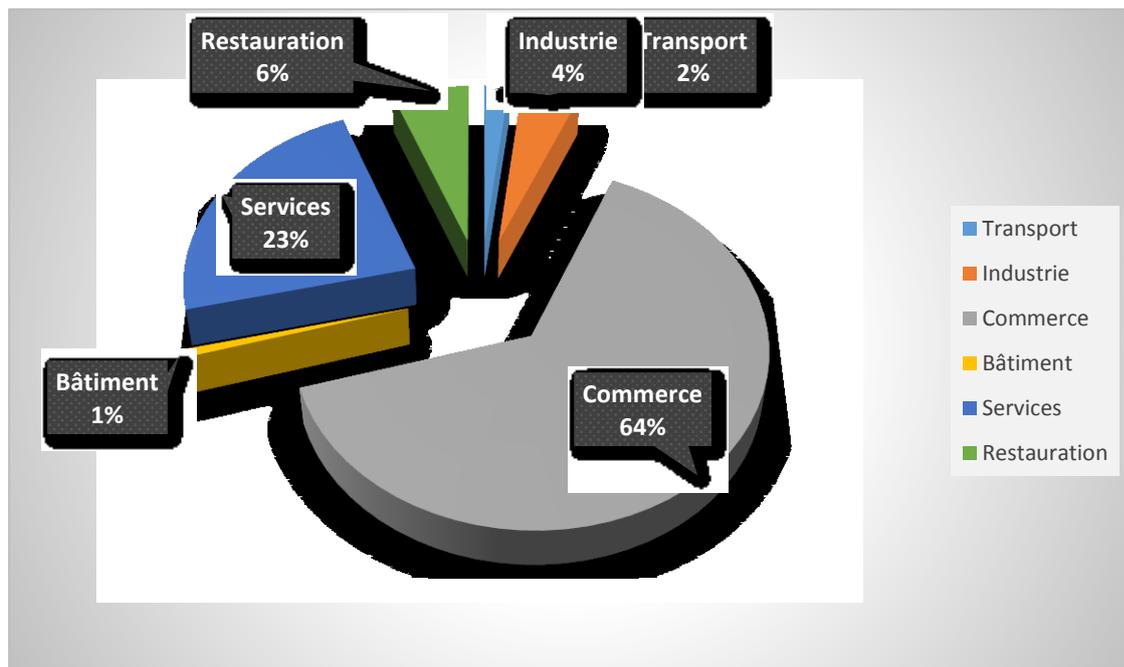
S'agissant du genre, en 2010 la répartition fait apparaître 54,40% d'UPI dirigées par les femmes et 45,60% par les hommes (EESI2, 2010).

En 2022 (Enquête GERE), cette distribution est respectivement de 52,90% pour les femmes et de 47,10% pour les hommes. Si la proportion des hommes s'est améliorée légèrement, les femmes restent majoritaires, avec un âge moyen de 37,56 ans contre 36,82 ans pour les hommes, l'âge moyen des propriétaires dirigeants s'établissant ainsi à 37,31ans. La population des UPI est ainsi composée majoritairement de femmes et de jeunes. La raison de cette distribution est liée à la faible densité du tissu économique qui ne favorise pas l'absorption des jeunes sortis du système scolaire. De même, les déperditions scolaires, notamment chez la jeune fille, favorisent l'entrée dans le secteur informel dont les caractéristiques s'y prêtent.

La structure des UPI en 2022, selon les données de l'enquête du GERE, est en effet la suivante :

- 64% dans le secteur du commerce ;
- 23% dans le secteur des services ;
- 6% dans le secteur de la restauration ;
- 4% dans le secteur de l'industrie ;
- 2% dans le transport et enfin ;
- 1% dans le secteur du bâtiment.

Graphique 1- Secteurs d'intervention des UPI en 2022



Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022

Le secteur informel est ainsi pratiquement présent dans toutes les branches de l'économie. Il est diversifié, actif et son importance se confirme à différents égards, à travers ses caractéristiques.

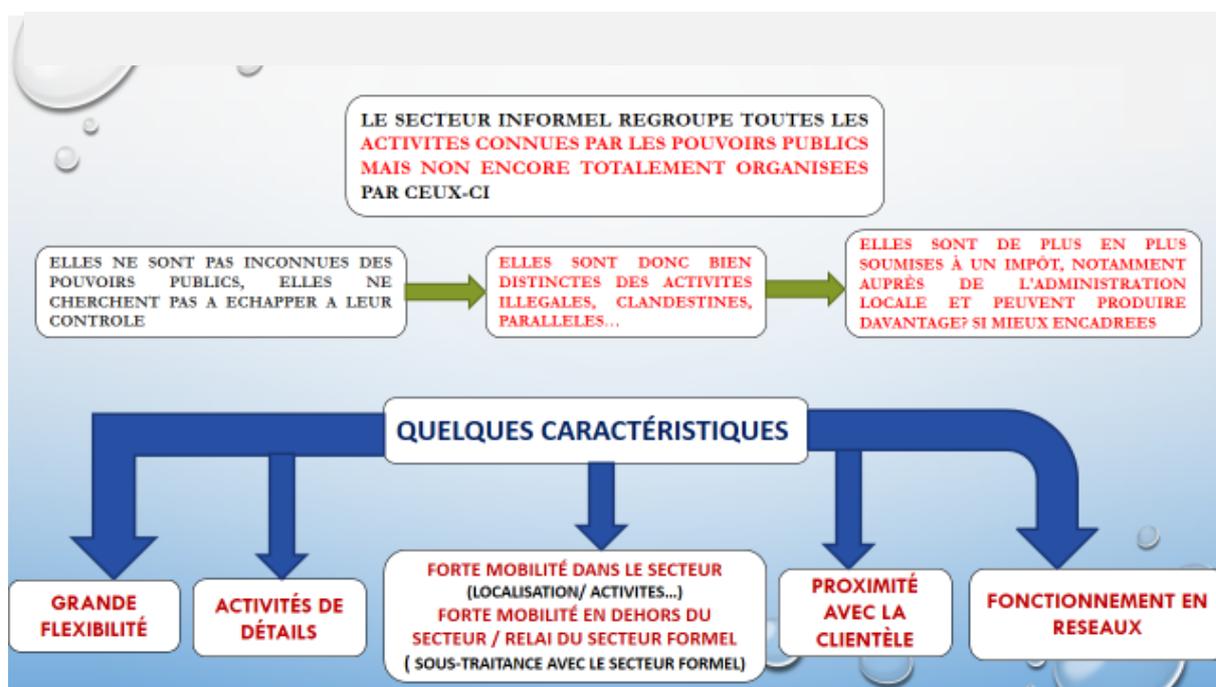
1.1.2 Caractéristiques des UPI

Elles concernent essentiellement, la taille, la mobilité, la flexibilité, le fonctionnement réticulaire. La première caractéristique des UPI est la toute petite taille de leurs activités (activités de détail) qui leur permet de capter tous les niveaux de revenus de la clientèle et de construire leur proximité avec celle-ci. Ensuite vient leur forte mobilité, avec la possibilité de se mouvoir très facilement dans un même secteur ou en dehors de celui-ci, d'entrer en relation d'affaires verticalement avec la grande entreprise dans le cadre de la sous-traitance ou horizontalement pour créer des chaînes d'activités complémentaires. Cette mobilité qui peut être aussi géographique est une stratégie pour s'implanter provisoirement ou durablement dans les endroits appropriés pour leur visibilité et la capture de la clientèle. Elle pourrait être en rapport avec le taux de mortalité relativement élevé, le sens de la causalité restant à définir. La question qui demeure alors est celle de savoir si c'est l'aisance dans la mobilité qui favorise la fermeture et la disparition des activités antérieures ou bien si les fermetures sont induites par cette facilité à migrer rapidement d'une activité à une autre.

On note également comme caractéristique importante leur grande flexibilité qui leur permet de s'ajuster notamment en temps de crise, pour prendre la forme adéquate ou changer d'activités, si nécessaire.

Leur fonctionnement en réseau est aussi une grande force qui caractérise les UPI qui peuvent donner l'impression d'une absence totale d'articulation et même d'un désordre dans l'organisation de leurs rapports les unes avec les autres. En réalité, ces entreprises fonctionnent en réseau, lieu d'information, de partage d'informations sur les prix, les opportunités, les stratégies communes à adopter face à l'adversité, notamment en matière de financement. Les tontines et autres modes alternatifs de mobilisation de ressources fondent leur solidité sur ces réseaux. Les UPI jouent ainsi un rôle majeur au sein des économies dont elles constituent une pièce maîtresse. Le schéma ci-dessous est un récapitulatif de l'image que ce secteur présente actuellement.

Schéma 1- Caractéristiques du secteur informel



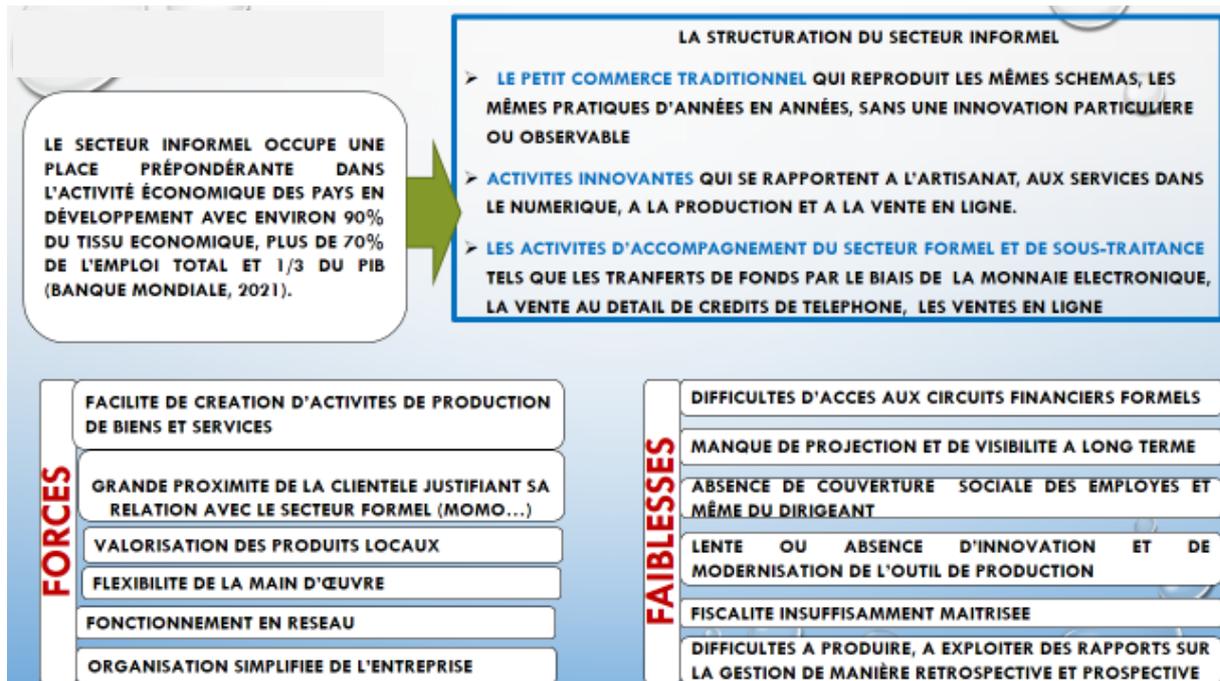
Source : Nous-mêmes, à partir des Données Enquête Gereea, Avril-Août 2022

Ces caractéristiques du secteur informel expliquent leur dynamisme et la permanence au sein de l'économie de ce segment diversifié et toujours actif, même et surtout en temps de crise. Elles ont permis d'en établir une typologie qui distingue trois principales catégories d'UPI

- 1- Le petit commerce traditionnel qui reproduit les mêmes schémas, les mêmes pratiques d'années en années, sans une innovation particulière ou observable. Elle est de copie facile et est le plus courant, le plus répandu.

- 2- Les activités innovantes qui se rapportent à l'artisanat, aux services dans le numérique, l'informatique, la production et la vente en ligne, la petite industrie de transformation de produits locaux ou importés...
- 3- L'accompagnement de la grande entreprise du secteur formel par le biais de la sous-traitance dans le numérique, l'électronique, la vente en ligne...

Schéma 2 - La structuration du secteur informel : un essai de typologie



Source : Nous-mêmes, à partir des Données Enquête Gere, Avril-Août 2022

Chaque catégorie de ces UPI a ses forces et ses faiblesses, ses difficultés, ses contraintes propres. Mais elles ont aussi quelques caractéristiques communes qui émanent de leur environnement :

- le déficit infrastructurel et les problèmes d'évacuation des produits des zones rurales ou semi urbaines vers les zones urbaines sont récurrents et leur résolution relève de la compétence des pouvoirs publics ;
- la faible densité du tissu économique national qui réduit l'effet entraînement en faveur du secteur informel ;
- l'insuffisance des ressources financières et des structures d'accompagnement en amont et en aval de la production, depuis le démantèlement du dispositif institutionnel de financement et d'accompagnement spécifique. (FOGAPE, CAPME, BCD...)

1.2. Analyse des avantages et inconvénients des entreprises informelles

Les entreprises informelles dont le profil est présenté ci-dessus laissent apparaître des avantages et inconvénients qui sont liés aux forces, aux faiblesses, aux contraintes et aux opportunités de l'informel. Nous présentons les principaux avantages et inconvénients des UPI.

1.2.1 Les avantages des UPI

Les avantages des UPI se rapportent à leur informalité, même si celle-ci constitue au même moment un inconvénient.

Le principal avantage de l'informel est l'économie du coût financier mais également du coût en temps, liés aux tracasseries administratives, aux délais d'enregistrement de leur activité. Le paiement des impôts et taxes est forfaitaire et pourrait aussi être un avantage mais également s'avérer supérieur en fonction du niveau véritable des activités et constituer ainsi un inconvénient. De même les UPI peuvent tirer avantage de leur informalité, dans la mesure où elles réalisent une économie en termes de charges locatives, d'entretien, de salaires du fait de la modicité et même de la précarité de leurs structures (Mbaye et Gueye, 2017). La faiblesse de l'organisation du travail et l'atonie dans la gestion (Um-Ngouem, 2006) favorisent l'entrée dans le secteur où le niveau d'études n'est pas un facteur dirimant, celui-ci pouvant varier d'une UPI à une autre en fonction de la nature des activités. Le secteur public et la grande entreprise ne pouvant absorber toutes les cohortes de diplômés, de nombreux jeunes sortis du primaire, du secondaire et même de l'enseignement supérieur s'orientent de plus en plus vers les UPI pour créer leur propre emploi et échapper à l'inactivité forcée.

L'enquête du GERE A a permis de faire ressortir d'autres avantages de l'informel moins évoqués dans la littérature qui constituent les principales motivations du choix de s'y installer. Les avantages tirés de l'informel sont liés à son fort potentiel dans des secteurs comme le commerce, cette caractéristique pouvant justifier la forte propension à le choisir. Le fort potentiel est entendu comme la possibilité de constituer une source de revenus régulière pour ses acteurs leur permettant de se prendre en charge, d'assumer normalement leurs responsabilités, d'entretenir leur famille et d'investir dans l'accès à la propriété. Ils se rapportent également aux faibles barrières à l'entrée (secteur à entrée facile, temps de démarrage faible ne nécessitant pas toujours une formation ou une grande expérience passée), délais courts pour le démarrage, compris entre 0 et 6 mois, avec un niveau de capital relativement faible constitué dans la majorité des cas de l'épargne personnelle du propriétaire dirigeant. Le capital à la création est en effet modique et facilite un lancement rapide de

l'entreprise. Ces avantages tiennent également à la mobilité dans le secteur, la flexibilité des conditions de travail et la flexibilité dans le paiement de l'impôt ou les taxes dont le rythme peut être quotidien, mensuel, trimestriel ou annuel. Le Tableau 2 confirme ces différents avantages des entreprises informelles.

Tableau 2 - Avantages tirés de l'informel

Avantages	En pourcentage des UPI
Secteur à fort potentiel	42,30
Secteur à l'entrée facile	38,68
Temps nécessaire pour le démarrage des activités : de 0 à 6 mois	69,70
Expérience passée	35,82
Formation reçue dans ce sens	27,65
Mobilité dans le secteur et Changement facile de l'activité	11,46
Flexibilité des conditions de travail	38,43
Flexibilité de paiement des taxes : paiement quotidien, mensuel, trimestriel, annuel	32,70

Source : Données de l'enquête, GERE, avril-août 2022

Le temps court pour s'installer et exercer dans le secteur ainsi que le fort potentiel viennent en tête dans les motivations du choix en faveur des UPI. Les *focus groups*, à travers les témoignages reçus nous confortent dans cette perception du fort potentiel.

« Je vends la friperie depuis 26 ans sur un comptoir que je sous-loue au marché de Bonamoussadi. Ce commerce me rapporte entre 250000 et 350000FCFA en moyenne par mois. J'ai fait grandir mes enfants, j'ai pu payer leur scolarité. Grâce à ces revenus, j'assure aussi ma tontine de 100000 FCFA par mois. J'ai pu construire ma propre maison, celle dans laquelle j'habite actuellement et j'ai pu sortir ainsi de la location ».

En comparaison des entreprises formelles les UPI se créent facilement mais disparaissent aussi de la même manière.

1.2.2 Les inconvénients des UPI

En ce qui concerne les difficultés auxquelles les UPI font face, elles ont de nombreuses causes parmi lesquelles leur informalité qui dans certaines circonstances peut être un avantage et dans d'autres un inconvénient. Le premier des inconvénients est leur spécificité, leur informalité, source de la marginalisation ou de l'exclusion dont elles sont l'objet de la part des pouvoirs publics ainsi que d'autres acteurs dont les circuits formels de financement, les programmes, les projets et différents dispositifs qui pourtant sont conçus en leur faveur. On peut, en effet, l'observer dans le cas du Cameroun, où de nombreux mécanismes (décrits plus loin) de soutien

multiforme au bénéfice des petites unités de production existent mais ne leur profitent pas au motif qu'elles n'ont pas d'existence juridique (MINPMEESA, 2020). La question du financement fait ainsi partie des problèmes majeurs des UPI. De manière systématique, elles sont discriminées, exclues de toute source traditionnelle de financement. Cette situation est souvent à l'origine de leur fort taux de mortalité. Très peu franchissent leur 5^{ème} anniversaire (Graphique 14 - Âge des UPI). En comparaison des entreprises formelles les UPI se créent facilement mais disparaissent aussi de la même manière. Pourtant de nombreux outils sont créés de manière régulière à l'initiative des pouvoirs publics ou d'autres parties prenantes. Malheureusement ils ne tiennent pas toujours compte des spécificités de ce type particulier d'entreprise.

1.3. Les politiques publiques mises en œuvre pour renforcer le secteur informel

Les pouvoirs publics sont conscients du potentiel et de l'apport que peut constituer le secteur informel dans la construction du tissu économique national et la lutte contre les effets pervers de la pandémie. Une double démarche a été entreprise par ces derniers et qui consiste à accompagner les jeunes entrepreneurs dans la création des TPE en proposant un accompagnement financier, un encadrement technique d'une part et à exiger d'autre part leur migration vers la formalisation. Cet aspect quasi coercitif se heurte à la résistance des UPI, ce qui limite l'efficacité desdites mesures. Ce dispositif multiforme comprend des programmes d'appui, des organismes dédiés, des projets de soutien et un volet fiscal.

1.3.1 Les mesures fiscales pro-migration de l'informel vers le formel

Les mesures prises par le gouvernement camerounais visent à accompagner le secteur informel à sa maturation et à la formalisation. Elles ont généralement une incidence financière directe ou indirecte. On peut retenir :

- *la gratuité de l'obtention et du renouvellement de la carte du contribuable ;*
- *l'exonération de la patente durant les deux premières années d'activité.*

1.3.2 Les structures d'accompagnement

Elles comprennent :

- *les Centres Formalité de Création d'Entreprises (CFCE), guichets uniques de création d'entreprises, dénommés Centre de Formalités de Création d'Entreprises (CFCE) et logés au sein du Ministère en charge des PMEESA. Leur rôle est de faciliter et d'alléger les formalités de création, lors de leur processus de formalisation ;*

- *les Centres de Gestion agréée (CGA)*, centres techniques d'accompagnement et d'aide à la mise en place d'outils faciles de gestion des UPI ;
- *le Fonds National de l'Emploi (FNE)* qui est un organisme public à caractère social a été créé par décret n°805/90 du 27 avril 1990 dans le cadre du Programme d'Ajustement structurel (PAS) dans son volet « dimension sociale ». Son objet est d'assurer la promotion de l'emploi sur l'ensemble du territoire camerounais en procédant entre autres à l'insertion dans le circuit de production, des jeunes camerounais à la recherche de l'emploi, au soutien à la création d'activités par des appuis techniques et financiers aux chercheurs d'emploi présentant de bonnes potentialités entrepreneuriales.
- *La Banque camerounaise des Petites et Moyennes Entreprises*, Établissement public à caractère administratif (EPA) créée en 2015, a pour mission d'assurer le financement des projets des petits entrepreneurs. À ces établissements s'ajoutent plusieurs programmes.

1.3.3 Les programmes d'appui

- *Le Programme intégré d'Appui aux Acteurs du Secteur informel (PIAASI)*

Il a démarré ses activités en 2005, avec comme mission principale de contribuer, par l'encadrement des jeunes opérant dans ce secteur, pour les aider dans la création des emplois productifs et stables et à muter du secteur informel vers le secteur formel, par le biais de l'organisation des acteurs du secteur ; l'appui à leur formation et le financement des microprojets.

- *Le Programme d'Appui à la Jeunesse Rurale et Urbaine (PAJER-U)*

Il est mis en œuvre en 2007 en vue de promouvoir l'insertion socio-économique des jeunes camerounais de tout sexe, scolarisés ou non, diplômés ou non, âgés de 15 à 35 ans, à travers une mobilisation sociale et un accompagnement technique et financier.

- *Le Programme de Promotion de l'entrepreneuriat agropastoral des jeunes (PEA-jeunes)*

Il est lancé avec l'appui du Fonds International pour le Développement agricole (FIDA). Il se propose d'encourager l'entrepreneuriat agropastoral des jeunes par des appuis financiers et non financiers adéquats en vue de soutenir les jeunes entrepreneurs qui développent des projets dans le domaine agropastoral.

Ces différentes mesures, ces structures, ces projets, ces programmes ont une seule et même finalité, le passage de l'informel au formel.

- *Le programme « Promotion des Initiatives locales » (PIL)*

Ce programme est destiné à financer les microprojets productifs et rentables de la ville de Douala, selon la procédure du prêt remboursable et renouvelable en fonction de l'évolution du projet et une formation pour accompagner l'emprunteur dans la gestion administrative et comptable. Il donne lieu à un suivi sur place qui appuie le promoteur et l'aide à se familiariser à des outils simples de gestion.

- *Le programme « Métiers-Cameroun »*

Comme le précédent programme, celui-ci vise également l'accompagnement des petits entrepreneurs dans l'utilisation d'outils de gestion adaptés à leurs besoins.

Pour toutes ces initiatives gouvernementales, avec l'appui des partenaires au développement, un seul objectif demeure, réduire la taille du secteur informel. C'est aussi le cas pour les projets

1.3.4 Les projets

Ils sont nombreux. On pourrait en retenir quelques-uns :

- *le Projet d'appui aux artisans du secteur structuré de la ville de Yaoundé, porté par la coopération italienne (COOPI) et l'Institut européen de Coopération et de Développement ;*

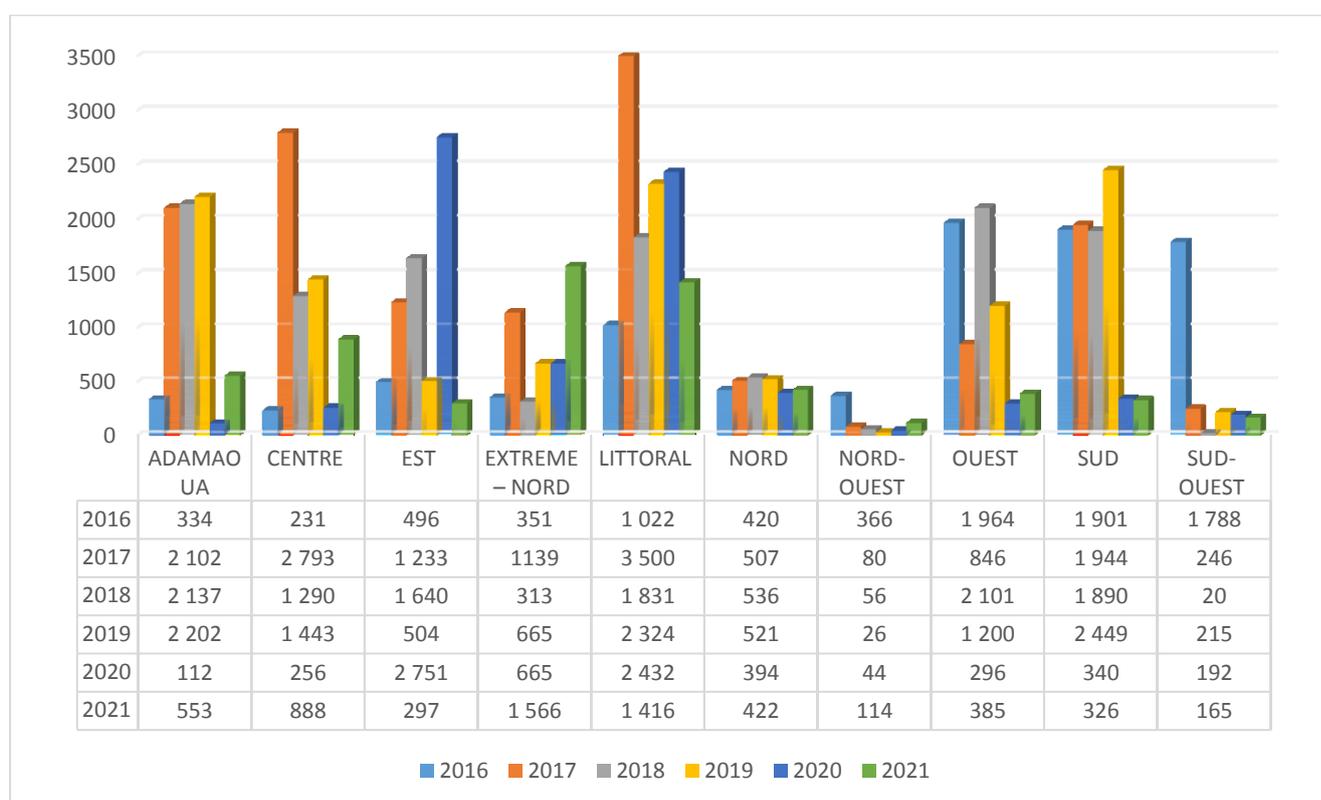
Centré sur le secteur artisanal informel, il démarre en 2005 en vue de la structuration d'un réseau regroupant les associations et les organisations opérant dans le secteur, et la création d'un centre de documentation sur l'artisanat au siège du CEPAD (Centre d'Éducation populaire d'Animation et de Développement), pour la formalisation des activités informelles et l'accompagnement notamment administratif et d'organisation interne.

- *Le Projet de formation des entrepreneurs du secteur informel.*

La revue de la littérature a permis d'identifier toute une série d'autres actions de formation à destination de l'artisanat et des promoteurs de micro et petites entreprises généralement appuyées par la coopération internationale et l'IECD comme agence d'exécution. Plusieurs projets sont ainsi mis en œuvre au Cameroun par cette dernière.

Comme on peut le constater le dispositif est important mais il reste inadapté et inefficace parce que orienté essentiellement vers la formalisation des UPI. Il reste encore hors de leur portée comme nous le verrons plus loin. Jusqu'ici presque aucune, sinon aucune UPI ne semble avoir bénéficié des avantages inhérents à ce vaste éventail d'initiatives conçues en leur faveur. Tout ce dispositif est davantage orienté vers celles qui acceptent la mutation de l'informel vers le formel et se font enregistrer dans les structures dédiées dont les bureaux communaux d'enregistrement. Le nombre des enregistrements reste de très loin inférieur au nombre identifié dans l'étude de l'INS (2010) qui évaluait à environ 2,5 millions le nombre d'UPI au Cameroun. On observe d'ailleurs une tendance baissière de ces enregistrements au fil du temps, comme l'indique le graphique 2 ci-dessous.

Graphique 2 - Evolution des UPI de 2016-2021 dans les 10 régions



Source : Bureaux Communaux d'Enregistrement 2016-2021.

L'observation de ce graphique nous donne de poser un regard sur l'évolution des UPI dans les 10 régions du pays. Un fléchissement est observable à partir de 2019 peut-être dû aux effets de la COVID-19 mais peut-être aussi à la préférence pour ces unités des avantages qu'elles estiment supérieurs aux inconvénients de l'informalité. Ces résultats permettent de comprendre la nécessité pour le gouvernement camerounais d'avoir une attention particulière pour les UPI.

Car ce secteur est non seulement générateur d'emplois directs, mais il apporte une forte contribution au PIB du pays et peut constituer un véritable levier pour la résilience et l'impulsion indispensable à l'économie.

Bien qu'elles ne soient pas totalement organisées par les pouvoirs publics, les activités des UPI ne sont pas inconnues de ceux-ci. Elles sont régulièrement soumises à l'impôt libératoire ainsi qu'à des taxes auprès de l'administration locale où elles sont situées. Le paiement se fait quotidiennement, mensuellement ou annuellement, alors que dans le secteur formel, les entreprises s'acquittent, annuellement d'une manière générale, de l'impôt directement auprès des services des impôts, services compétents du Ministère des Finances. Cependant leur informalité est à la fois un avantage et un inconvénient. Leur principal avantage est la souplesse de leur mode de fonctionnement grâce à la modicité des dépenses et des charges liées à leur installation, à leur mobilité et à leur permanence. Leur principal inconvénient, tout autant lié à leur informalité, est leur exclusion des structures de financement et d'accompagnement, du fait de leur inexistance juridique.

Par ailleurs, une bonne partie des activités du secteur informel relèvent de la sous-traitance des auprès des grandes entreprises. C'est le cas des secteurs de l'hôtellerie et de la restauration ; du numérique, avec notamment la monnaie électronique et la téléphonie mobile... Ainsi, le secteur informel participe activement à la dynamisation de l'activité de ces grandes entreprises à travers les opérations de transfert de crédit, de transfert d'argent, de vente de l'accès à internet, de livraison des denrées alimentaires etc. Il dispose de nombreuses forces cachées souvent insoupçonnables du fait de leur structuration. Leur organisation en réseaux leur permet d'acquérir et gérer l'information utile à la recherche et à la construction d'opportunités, de constituer des ressources pour leur fonctionnement, à travers les tontines et autres circuits informels de financement. Elles fonctionnent dans une dynamique d'essais-erreurs et forgent progressivement les conditions de leur permanence dans le tissu économique. Dans l'état actuel des choses, la formalisation ne semble pas constituer en elle-même une solution pour leur participation à la création de la valeur.

Chapitre 2 : Les entreprises informelles face à la pandémie de la COVID 19

Ce chapitre porte sur trois principaux points, d'abord la propagation de la Covid au Cameroun, ensuite les effets sanitaires, politiques, économiques de la pandémie sur les activités du secteur informel et enfin l'analyse des mécanismes de mise en œuvre des programmes d'appui dans la lutte contre cette maladie. Ces différents points sont adossés sur les données issues de l'enquête quantitative et celles issues des *focus groups*.

2.1. La propagation de la COVID-19 au Cameroun

Déclenchée en Chine dans la Province de Wuhan en décembre 2019, la Covid-19 s'est progressivement propagée en Asie, en Europe et en Afrique, entraînant le décès ou la mise en quarantaine de plusieurs personnes. Les premières mesures pour contrer cette pandémie ont été la fermeture des espaces aériens et ensuite le confinement des populations dans de nombreux pays.

Le premier cas d'infection au Cameroun a été enregistré le 6 mars 2020 à Yaoundé, ce qui a conduit le 17 mars 2020 à l'adoption de la stratégie gouvernementale de riposte contre la pandémie de coronavirus avec treize (13) mesures prescrites par le Chef de l'État. Il s'agit en particulier, de la fermeture des frontières, la suspension de la délivrance des visas, la fermeture des établissements d'enseignement, l'interdiction du regroupement de plus de cinquante(50) personnes, l'interdiction des surcharges dans les transports en commun (bus, taxis, mototaxis), la restriction des déplacements urbains et interurbains, la régulation des flux des consommateurs dans les marchés et les centres commerciaux, le respect des règles d'hygiène et les mesures de distanciation sociale telles qu'édictees par l'Organisation Mondiale de la Santé, etc.

Les premiers foyers de contamination ont été les villes de Yaoundé, Douala et Bafoussam avant la généralisation dans les dix régions. Au 17 août 2022, le Cameroun totalise 122 375 cas confirmés avec 1 941 décès, 119 220 guéris pour un taux de guérison de l'ordre de 97,5% (tableau 3)

Tableau 3 - Répartition de l'évolution du coronavirus dans les 10 régions du Cameroun

Chef-lieu de région	Cas confirmés	Cas guéris	Décès
Adamaoua	4 153	4 069	58
Centre	38 193	37 566	518
Est	5 428	5 307	84
Extrême-nord	2 738	2 674	64

Littoral	34 565	34 067	375
Nord	2 168	2 125	43
Nord-ouest	12 409	11 352	369
Ouest	11 825	11 410	269
Sud	5 541	5 448	73
Sud-ouest	5 355	5 202	88
Total	122 375	119 220	1941

Source : CCOUSP, MINSANTE, 2022.

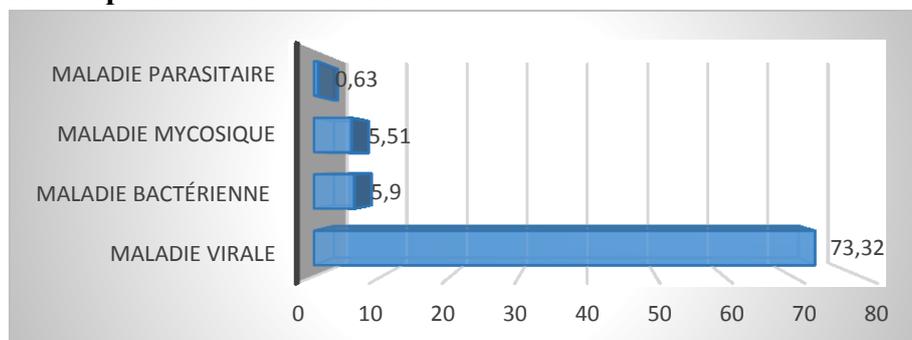
Les données de l'enquête permettent d'analyser la propagation de la Covid19 au Cameroun sur deux dimensions, sa nature et sa présence dans les régions enquêtées.

La Covid 19 peut être appréhendée à travers la représentation qu'en font les propriétaires dirigeants des UPI, son mode de transmission et les principaux signes à travers lesquels elle se manifeste.

- Représentation de la Covid 19

Dans les UPI, la Covid 19 est perçue en majorité, pour 73,32% des UPI, comme une maladie virale. 5,9% comme une maladie bactérienne, 5,51% comme une maladie mycosique et 0,63% comme une maladie parasitaire (graphique 3).

Graphique 3 - Représentation de la Covid 19

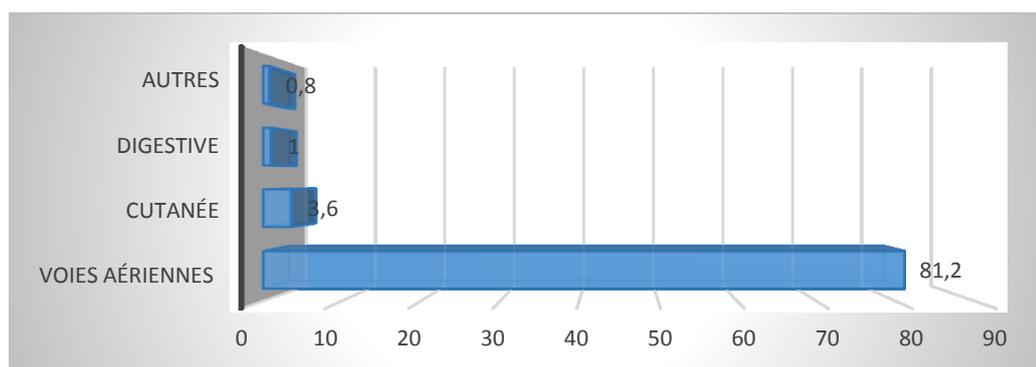


Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

- Modes de transmission de la Covid19

Plusieurs modes de transmission de la Covid19 ont été relevés par les UPI. Le principal mode de transmission, souligné par 81,20% des UPI est la voie aérienne, suivi par la transmission cutanée et la transmission digestive telles qu'exprimées par 3,60 % et 1% des UPI respectivement. 0,80% des UPI font référence quant à elles à d'autres modes de transmission.

Graphique 4 - Modes de transmission du Covid19

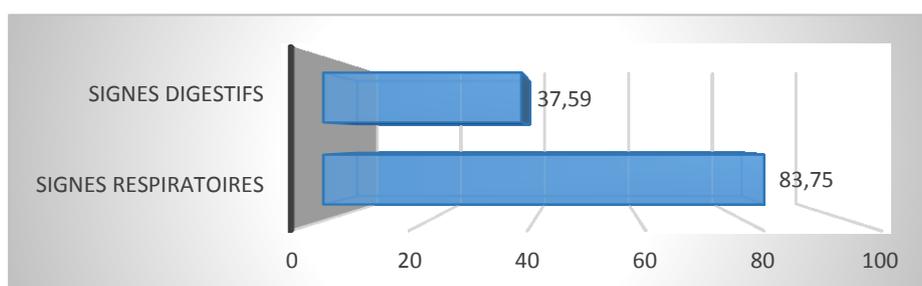


Source : Données Enquête Gereea, Avril-Août 2022.

- Principaux signes de la Covid 19

Les principaux signes de la covid19 relevés sont les signes respiratoires, pour 83,75% des UPI et les signes digestifs pour 37,59% des UPI.

Graphique 5 - Principaux signes de la Covid 19



Source : Données Enquête Gereea, Avril-Août 2022.

L'analyse de ces dimensions a été effectuée à partir des données des *focus groups* sur le discours populaire sur la Covid19 et la connaissance de celle-ci (Tableau 4).

Tableau 4 - Nature de la Covid-19 : Perceptions et représentations de la Covid 19

Représentation	<p>-C'est la maladie des derniers jours de ce système ;</p> <p>-C'est une maladie qui est en train de faire des ravages, beaucoup de camerounais en sont morts ;</p> <p>-La Covid19 est en elle-même une violence, une agression, une déstructuration des rapports sociaux, on ne peut plus se saluer ;</p> <p>-La Covid 19 est une catastrophe, ni l'Occident ni nous n'étions préparés à cela ;</p> <p>-C'est la pandémie qui a tout fait basculer, elle est restée fortement ancrée dans les esprits. Le Corona a bousculé et changé les habitudes. Elle a créé la confusion dans les esprits.</p>
Discours populaires sur la pandémie de la Covid-19	<p>-Le Corona a marqué les esprits ;</p> <p>-Il y a également eu une situation de déni de la réalité, une situation de dénonciation quand quelqu'un est malade ;</p>

	-C'est une forme de grippe, une manière de rendre la vie difficile (théorie du complot) ; -C'est difficile de respecter les mesures barrières.
Connaissance	-C'est une pandémie causée par la saleté, surtout liée au fait qu'on ne se lave pas les mains, qu'on ne se désinfecte pas les mains.
Origine	-On ne sait pas d'où elle vient, c'est une construction des chinois pour exterminer la population. -C'est un mauvais vent, mais qui n'a pas pu affecter mentalement tous les camerounais.
Signes	- On ne connaît pas ses signes parce qu'on en a pas été victime
Modes de transmission	- Elle se transmet d'une personne à une autre par le biais des postillons, par le biais de la salive ; -Nous ne savons pas comment elle se transmet, les médecins sont mieux informés pour nous le dire ; -C'est une maladie contagieuse psychologiquement, parce qu'on peut psychologiquement être atteint alors qu'en réalité on n'est pas malade, alors on commence à ressentir les symptômes alors qu'en réalité on n'est pas malade.

Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

Quant à la propagation de la Covid19, elle est analysée à travers la répartition des cas confirmés, guéris et les décès dans les différentes régions enquêtées (Tableau 4).

- *Contact avec un patient COVID 19*

18,30 % des promoteurs des UPI affirment avoir été en contact avec un patient covid19 contre 81.70 % qui déclarent ne l'avoir pas été.

- *Contamination par le COVID 19*

10 % des promoteurs des UPI affirment avoir été une fois contaminés par la covid19 contre 90% qui déclarent ne l'avoir pas été.

2.2. Les effets sanitaires, politiques et économiques de la COVID-19 sur les activités du secteur informel

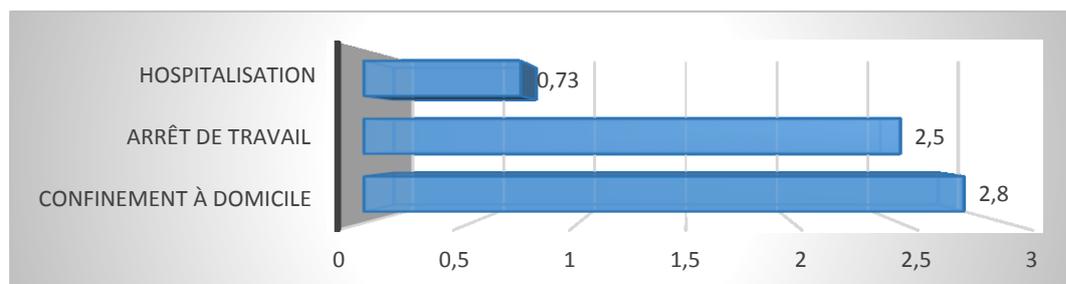
Les effets sanitaires, politiques et économiques de la Covid19 sur les activités informelles sont analysés à travers les actions vis-à-vis des acteurs atteints ou non de la maladie, leur accès aux services sociaux de base et les violences constatées sur le genre pendant la Covid 19.

2.2.1 Les effets sanitaires et politiques sur les activités des UPI

On distingue deux situations, celle des personnes non atteintes et celle des malades de la Covid. Les acteurs du secteur informel, les propriétaires dirigeants et le personnel non atteints par la maladie ont été réticents face au vaccin comme le confirme les données de l'enquête. Cependant, pour certaines de ces personnes, l'une des actions envisagées au-delà de la sensibilisation, a été la vaccination. Ainsi, 4,52% des promoteurs des UPI affirment avoir été vaccinés contre 95,48 % qui ne l'ont pas été. Tandis que pour les employés, 1,32% des

promoteurs des UPI affirment que leurs employés ont tous été vaccinés contre 98,68 % dont les employés n'ont pas été vaccinés. *S'agissant des actions en faveur des employés atteints de la Covid19*, l'enquête fait ressortir trois actions prises par les promoteurs d'UPI en leur faveur (graphique 6), le confinement à domicile pour 2,80% des UPI, l'arrêt de travail pour 2,50 % des UPI et l'hospitalisation pour 0,73% des UPI.

Graphique 6- Actions vis-à-vis du personnel atteint de la Covid19



Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

Tableau 5 - Propagation de la Covid -19 au Cameroun au sein des UPI

Contact avec un patient COVID 19	18,30 %	Des promoteurs des UPI affirment avoir été en contact avec un patient covid19
	81,70 %	Des promoteurs des UPI déclarent ne l'avoir pas été
Contamination par la COVID 19	8,32 %	Des promoteurs UPI affirment avoir été une fois contaminés par la covid19
	91,68 %	Des promoteurs déclarent ne l'avoir pas été
Occurrence des cas COVID-19 en milieu social	3,19 %	Des promoteurs des UPI affirment avoir eu des cas de Covid19 parmi leurs employés
	96,81 %	Des promoteurs des UPI affirment n'avoir eu aucun cas de Covid19 parmi leurs employés

Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

Le taux de propagation de la maladie a été relativement faible, comme on peut le constater à partir des données de l'enquête et des rencontres dans les *focus groups*. Cette situation a conforté les uns et les autres dans le déni. Très peu de personnes dans les UPI ont accepté la réalité de la maladie. Pour la plupart, cette maladie est celle des « riches » et ne concerne en rien le secteur informel considéré comme le lieu de prédilection des « pauvres ». Cette perception de la pandémie peut justifier le faible engouement pour la vaccination et les autres actions mises en œuvre pour la combattre. Le Tableau 6 ci-dessous est assez expressif

Tableau 6 - Réticence à la vaccination

Vaccination et administration des deux doses de vaccin aux promoteurs	4,52 %	Des promoteurs des UPI affirment avoir été vaccinés contre la Covid19
	95,48 %	Des promoteurs des UPI affirment n'avoir pas été vaccinés contre la Covid19
Statut des employés vaccinés à la COVID-19	1,32 %	Des promoteurs des UPI affirment que leurs employés ont tous été vaccinés contre la Covid19
	98,68 %	Des promoteurs des UPI affirment que leurs employés n'ont pas été vaccinés
Actions vis à du personnel atteint du Covid19	Le confinement à domicile du personnel atteint	2,80% des UPI
	L'arrêt de travail	2,50 des UPI
	L'hospitalisation	0,73% des UPI

Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

Les effets sanitaires, politiques et sociaux majeurs ont été le confinement général et l'arrêt des activités. Heureusement, à l'appel notamment du secteur informel dont les acteurs vivent au jour le jour, le déconfinement officiel n'a pas tardé. Seul demeurent le confinement des cas atteints, les hospitalisations, les arrêts de travail.

Même si l'ampleur de la maladie est faible, ses effets sont perceptibles notamment au plan politique et social. L'une de ses manifestations a été les violences basées sur le genre favorisées par la présence inhabituelle et forcée du fait du confinement à domicile des propriétaires dirigeants ou employés.

En effet, le confinement a causé l'oisiveté, la sédentarité et des conflits fréquents, des querelles qui ont parfois abouti à des violences physiques et verbales entre les enfants mais aussi entre les parents puis, les parents et les enfants.

Il ressort des verbatim des entretiens lors des *focus groups* que cette promiscuité a généré et augmenté les abus, le harcèlement et les violences sexuelles. Même les petits garçons en ont été victimes. Les femmes en ont beaucoup souffert « *nous avons reçu beaucoup de femmes victimes de violences pendant cette période* ». En plus, « *la covid 19 a augmenté les violences sexistes surtout sur des personnes souffrant de handicap indépendamment du genre. Nous avons reçu beaucoup de plaintes venant des hommes* ».

Au sein des familles les rapports incestueux et les grossesses causées par le père sur les filles ont été relevés, ce qui a entraîné des troubles psychologiques, des avortements, des tentatives de suicide...

Cette situation a été aussi fortement décrite à l’occasion des *focus groups*. « *Ce qui choque aujourd’hui, c’est que beaucoup de jeunes filles ne s’abstiennent plus, elles prennent anarchiquement la pilule du lendemain sans évaluer le risque* ».

À ces effets sanitaires et sociaux s’ajoutent les effets économiques.

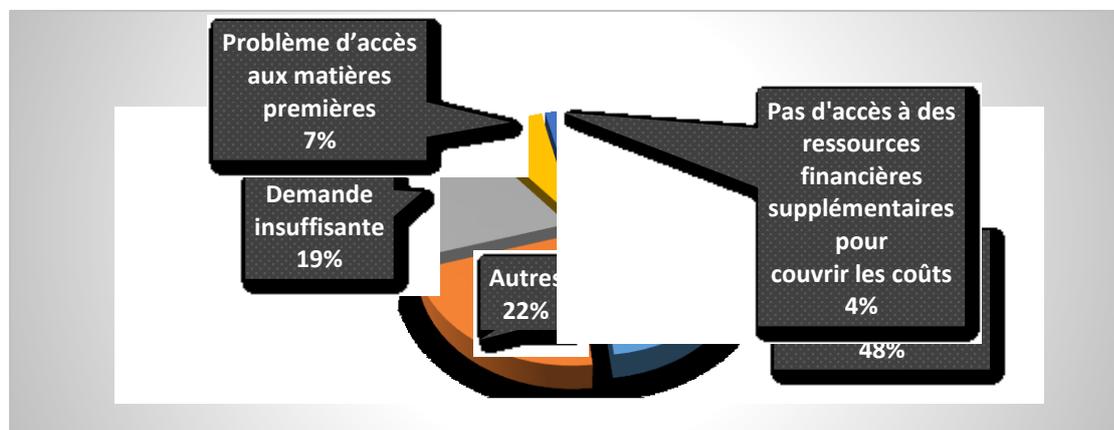
2.2.2 Les effets économiques

La présence de la COVID-19 a eu comme impact, la fermeture de certaines UPI, le ralentissement des activités à cause du difficile accès aux matières premières, une demande insuffisante provoquée par la peur de la maladie chez les clients, la peur de sortir des domiciles pour faire les courses... Les causes des fermetures d’entreprises sont reprises dans le graphique 7 ci-dessous.

Pour les UPI, la mobilité et la flexibilité ont permis de poursuivre ou de muter pour des activités plus porteuses.

Cette flexibilité est à l’origine de la résilience et de l’inclusion économique dans le secteur et surtout de sa permanence et de son inventivité pour assurer la pérennité des revenus.

Graphique 7 – Causes de fermeture d’entreprises suite au COVID 19



Source : Données Enquête Gereia, Avril-Août 2022.

La permanence des UPI dans le processus de production s’explique par la dynamique propre des acteurs eux-mêmes que devrait accompagner le recours aux mécanismes mis en œuvre par les pouvoirs publics et toutes les autres parties prenantes à la vie de ces entreprises.

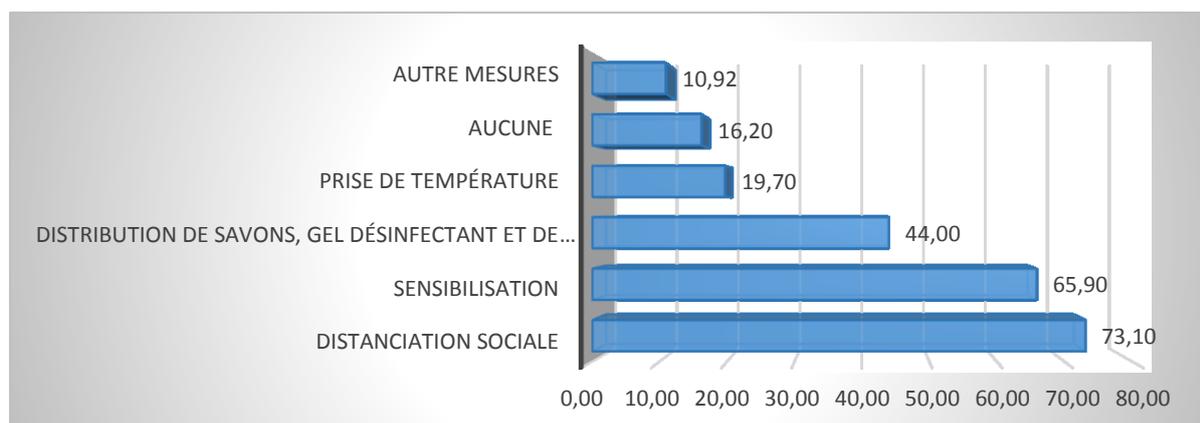
2.3. Analyse des mécanismes de mise en œuvre des programmes d'appui aux activités informelles pour faire face à la COVID 19

Parmi les mécanismes d'appui aux UPI figurent en bonne place les mesures barrières, les stratégies propres des UPI et l'appréciation des mesures étatiques en leur faveur.

- Les mesures barrières

Pour réduire le risque de contamination à la Covid19, les UPI ont eu recours à plusieurs mesures (graphique 8), la distanciation sociale pour 73,10% des UPI, la sensibilisation pour 65,90%, la distribution de savon, le gel désinfectant et le port du masque pour 44,00%, la prise de température pour 19,70%. Toutefois, 16,20% des UPI affirment n'avoir eu recours à aucune mesure et 10,90% et 91,90 des UPI ont préféré d'autres mesures dont les décoctions, les plantes médicinales, les fumigations... En effet, le port du cache-nez, le lavage des mains au savon produit localement et vendu à un prix abordable, la distanciation... ont permis de sauver des vies, d'éviter la mort de ceux qui les respectaient. « *Le port du cache-nez a permis d'éviter la mort pour ceux qui le portaient* ». Il a surtout permis de rassurer les clients qui pouvaient ainsi se protéger et faire leurs courses en toute sécurité. Le rôle de toutes ces mesures a été de réduire les risques de contamination et de permettre la reprise des activités et même de la vie interrompue par le confinement et la peur de la mort qui planait pendant cette période.

Graphique 8 - Mesures barrières pour la réduction du risque de contamination à la Covid19 dans les UPI



Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

Parmi les mesures initiées par les pouvoirs publics pour accompagner les UPI dans la lutte contre la Covid 19, il y a des dispositifs de financement.

Tableau 7 - Lignes de financement des PTF et du MINEPAT aux PMEESA

PTF/MINEPAT	Objectif	Montant (en Milliards de FCFA)	Echéances	Filières concernées
BEI	Soutien des PME et TPE sinistrées par la Covid (Soutien en fonds de roulement)	25	Janvier 2020-2027	-
BADEA (en millions de \$)	Renforcer la résilience des TPPME face aux conséquences négatives de la Covid Favoriser un relèvement rapide post-crise	18,9	1er trimestre 2024	Agropastoraux, agroalimentaires
BID	Soutien aux PME	54	2021-2024	Energie, mines, agriculture, santé
MINEPAT (Fonds CAS Covid)	Fonds de soutien aux TPE-PE	2	2020-2022	Artisanat, production agropastoral, transformation des produits de l'agriculture et de l'élevage
Fonds de soutien aux Startups et entreprises innovantes	1	2020-2022	Startups faisant partie des pôles d'incubateurs et reconnues et installées au Cameroun	
Fonds de garantie en faveur des ME	4	2020-2022	Transformation agroalimentaire, industrie chimique et hôtellerie affectées par le Covid-19	

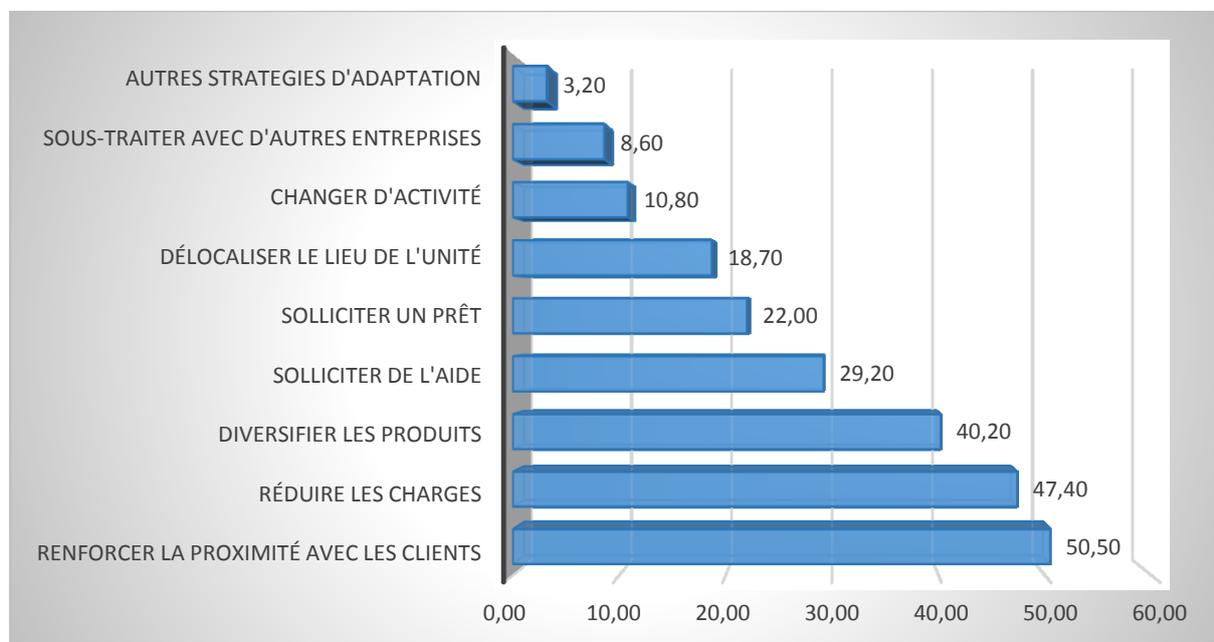
Source : MINPMEESA

L'analyse du tableau 7 ci-dessus nous donne de constater que les pouvoirs déploient un éventail de moyens technico-financiers pour accompagner les TPE et ces dernières pour la plupart relèvent du secteur informel. Le problème qui se pose ici est celui du préalable récurrent de la migration de l'informel vers le formel pour bénéficier de ce dispositif. Par conséquent ces ressources ne profitent pas véritablement aux UPI, dans leur configuration actuelle. Ces mesures semblent donc pour le moment inappropriées et inefficaces. Selon les données de l'enquête du GERE, 99,36% contre 0,64% disent n'avoir jamais reçu un soutien quelconque des pouvoirs publics. Si cette réponse concerne particulièrement les mesures d'accompagnement liées à la Covid, la même observation de l'inadéquation de ces mesures se répète pour la période de la Covid. À ces différentes mesures gouvernementales s'ajoutent l'inventivité des UPI.

- *Stratégies d'adaptation des UPI face au Covid19*

Pour faire face à la Covid19, plusieurs stratégies ont été mises en œuvre au niveau des UPI (graphique 9).

Graphique 9 - : Stratégies d'adaptation des UPI face à la Covid19



Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

Au-delà de la nécessité de respecter les mesures barrières dont la distanciation sociale, les UPI ont en premier lieu renforcé leur proximité avec les clients, 50,50 % des UPI, réduit leur charges, pour 47,40% des UPI et diversifié leurs produits, pour 40,20%. Certaines UPI ont également sollicité des aides, pour 29,20% ou des prêts, pour 22,00% et d'autres ont tout simplement délocalisé le lieu de leur unité, changé d'activité, sous-traité avec d'autres entreprises grandes ou petites pour 8,60, changé d'activités pour 10,80%, délocalisé le lieu de l'UPI pour 18,70%. Elles ont fait appel à toute leur ingéniosité.

Il est dès lors important d'apprécier l'impact de la pandémie de la Covid 19 sur les UPI au regard de la dynamique propre développée par ces dernières et des stratégies mises en œuvre par les pouvoirs publics pour contrecarrer ce virus.

Chapitre 3 : Analyse de l'impact de la pandémie de la COVID 19 sur les Unités de production informelles

Ce chapitre est structuré en trois points majeurs qui sont la configuration du profil des UPI après la Covid, l'analyse de l'impact de la pandémie sur ces entreprises tel qu'il ressort des résultats de l'enquête du GEREAA et enfin l'évaluation du rôle joué par les mesures de relance sur les activités des UPI. Comme déjà souligné, 2032 individus ont été enquêtés. Du fait des non réponses et/ou du refus de répondre à certaines questions, les effectifs qui apparaissent dans les différents tableaux ne correspondent pas nécessairement au nombre théorique (2032) d'UPI interrogées. Les pourcentages sont calculés sur la base des réponses valides. Pour les questions à choix multiples, le nombre total de réponses prises en compte peut excéder la taille de l'échantillon (2032).

3.1. Caractéristiques et profil des Unités de Production Informelles

Le profil et les caractéristiques des Unités de Production Informelles sont présentés en trois points dont la localisation géographique et administrative des UPI, leur profil sociodémographique et leurs caractéristiques motivationnelles et entrepreneuriales.

3.1.1 Localisation géographique et administrative des UPI

- Localisation régionale des UPI

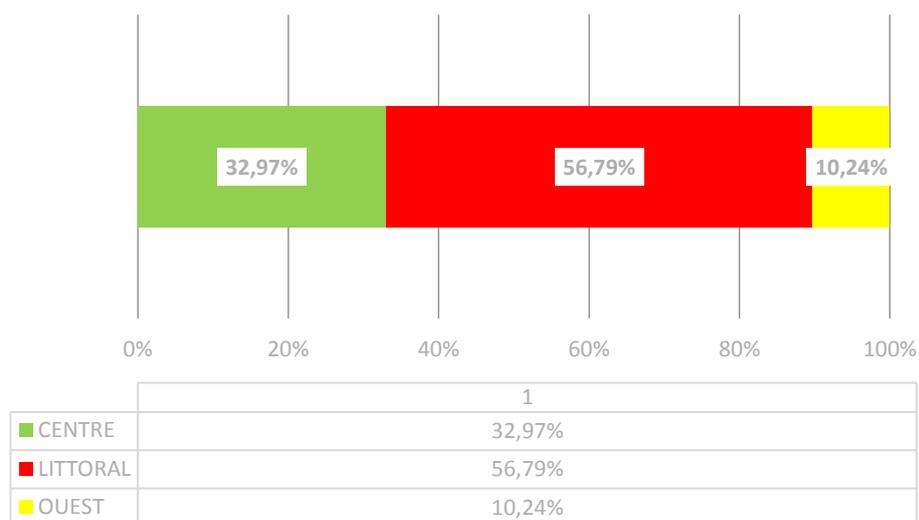
Initialement limitée à la ville de Douala qui concentre plus de 40% de l'activité économique du Cameroun, en sa qualité de capitale économique et chef-lieu de la Région du Littoral et à ses environs, l'enquête a été étendue à deux autres Régions, celles du Centre et de l'Ouest, pour une meilleure représentativité. Il apparaît que 56,79% des UPI consultées sont localisées dans le Littoral, 32,97% dans le Centre et 10,24% dans la Région de l'Ouest.

Tableau 8 - Localisation régionale des UPI

Région	Fréquence	Pourcentage
CENTRE	670	32,97%
LITTORAL	1154	56,79%
OUEST	208	10,24%
Total	2032	100%

Source : Enquête GEREAA, Avril- Août 2022

Graphique 10 - Répartition des UPI par Région



Source : Données Enquête Gereea, Avril-Août 2022.

- Localisation départementale des UPI

Au niveau des unités administratives, l'enquête a couvert six (6) départements : le Moungo, la Sanaga-maritime et le Wouri pour la Région du Littoral; le département du Mfoundi dans la Région du Centre; les départements de la Menoua et de la Mifi dans la Région de l'Ouest.

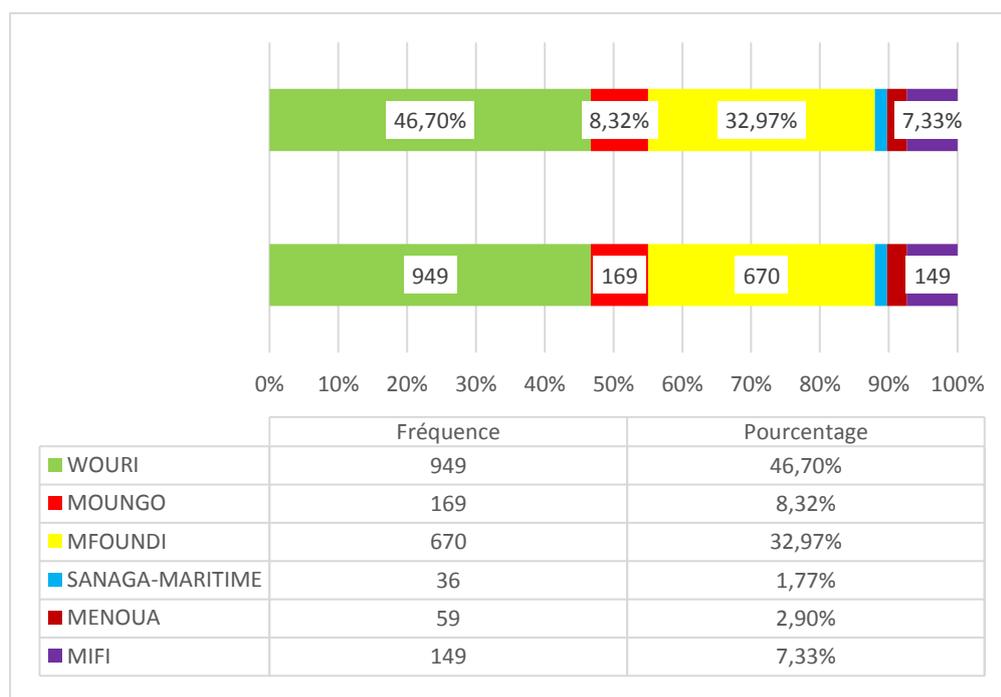
Le département du Wouri dont le chef-lieu est Douala, la capitale économique, représente 46,70% des UPI interrogées, suivi du département du Mfoundi dont le chef-lieu est Yaoundé, la capitale politique, avec 32,97% des répondants et enfin le département de la Mifi dont le chef-lieu est Bafoussam, avec 7,33% et le département de la Menoua dont le chef-lieu est Dschang, avec 2,91%.

Tableau 9 - Localisation départementale de l'UPI

Département	Fréquence	Pourcentage
WOURI	949	46,70%
MOUNGO	169	8,32%
SANAGA-MARITIME	36	1,77%
MFOUNDI	670	32,97%
MENOUA	59	2,91%
MIFI	149	7,33%
Total	2032	100%

Source : Enquête GEREA, Avril- Août 2022.

Graphique 11 - Localisation départementale de l'UPI



Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

Il importe de souligner que les villes de Douala et de Yaoundé, respectivement capitales économique et politique, sont des lieux de concentration des activités des unités de production informelles, du fait de l'attractivité de la zone urbaine notamment pour les jeunes comme nous le verrons par la suite, de la forte densité de la population, et de l'existence d'un marché pour leur production de biens et services.

3.1.2 Profil sociodémographique des UPI

La TPE est communément définie et perçue, dans son mode de fonctionnement, comme une entreprise à l'échelle humaine, à l'échelle de celui qui l'a créée. En effet, le propriétaire-dirigeant s'identifie à son entreprise. Et, cette réalité est encore plus prégnante lorsqu'il s'agit des UPI, où l'entreprise n'existe que par ce dernier. On comprend dès lors que le genre, l'âge et les autres caractéristiques du propriétaire dirigeant constituent des éléments majeurs pour bien appréhender le profil des UPI.

- Profil selon le genre

2031 individus ont renseigné la question portant sur le genre : 52,9% sont des femmes et 47,1% des hommes.

Le secteur est majoritairement occupé par les femmes et les jeunes qui ont fait le choix de leur autonomisation en se lançant dans la création d'entreprises.

Tableau 10 - Genre du propriétaire/ dirigeant

Genre	Fréquence	Pourcentage
Homme	957	47,10
Femme	1 074	52,90
Total	2 031	100,0

Source : Données Enquête Gerea, Avril-Août 2022.

- Profil selon l'âge des dirigeants d'UPI

L'âge moyen global des dirigeants des UPI s'établit à 37,31ans. Par genre, les moyennes sont respectivement de 36,82 ans pour les hommes et 37,56 ans pour les femmes, ainsi que déjà souligné ci-dessus.

Tableau 11 - Statistiques générales sur l'âge des dirigeants en années

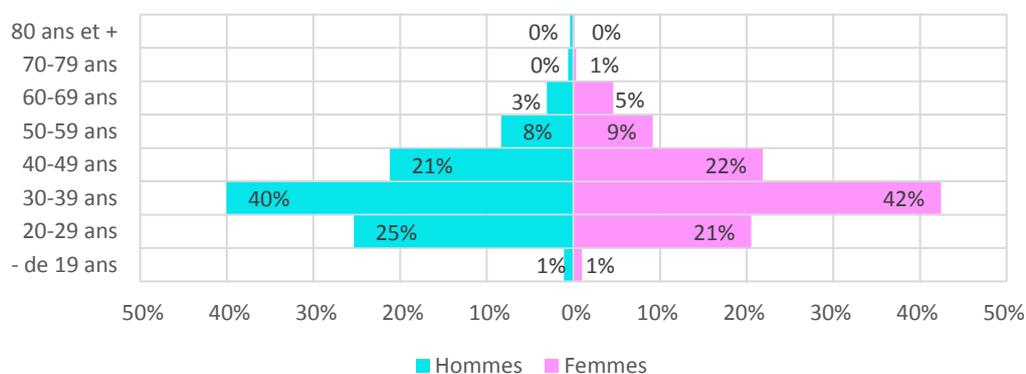
Statistiques	Échantillon total	Hommes	Femmes
Moyenne	37,21	36,82	37,56
Médiane	35	35	36
Écart type	10,52	10,60	10,44
Minimum	17	17	17
Maximum	86	86	86
Coef. de variation	28%	29%	28%

Source : Données Enquête Gerea, Avril-Août 2022.

On relève une forte amplitude dans l'âge des dirigeants des UPI : 69 ans. En effet l'âge minimum observé est de 17 ans et le maximum est 86 ans.

- Pyramide des âges des dirigeants d'UPI

La pyramide des âges révèle une prédominance de la tranche 30-39 ans qui représente environ 40% de l'échantillon.

Graphique 12 - Pyramide des âges

Source : Données Enquête Gerea, Avril-Août 2022.

Tableau 12 - Pyramide des âges

Tranche	Homme	H	Femme	F
- de 19 ans	9	1,1%	9	1,0%
20-29 ans	207	25,3%	184	20,5%
30-39 ans	327	40,0%	380	42,4%
40-49 ans	173	21,2%	196	21,9%
50-59 ans	68	8,3%	82	9,2%
60-69 ans	25	3,1%	41	4,6%
70-79 ans	5	0,6%	3	0,3%
80 ans et +	3	0,4%	1	0,1%
Total	817	100,0%	896	100,0%

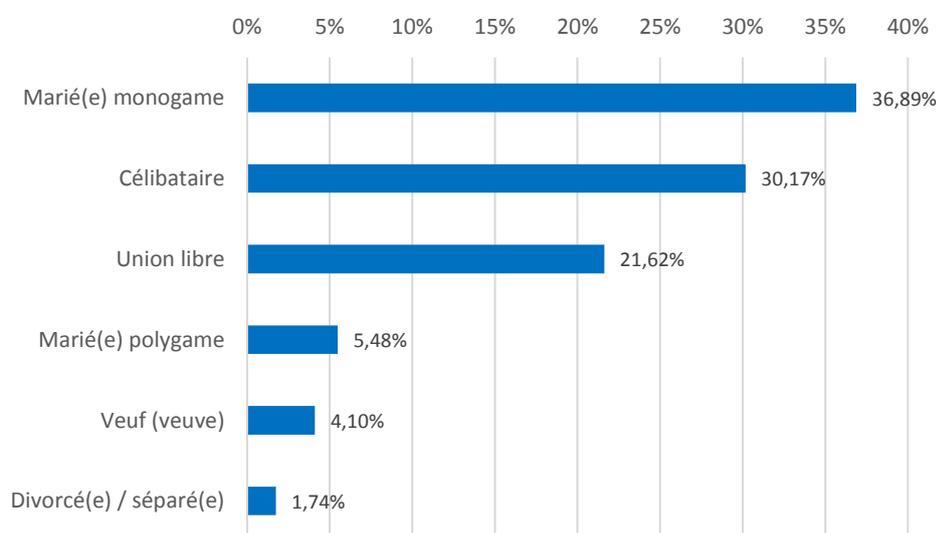
Source : Enquête GERE, Avril- Août 2022

Il s'agit d'une population essentiellement jeune, autant chez les femmes que chez les hommes.

- Profil des dirigeants d'UPI selon le statut matrimonial

Pour les dirigeants des UPI, le statut matrimonial le plus fréquent est la monogamie, pour 36,89% de l'échantillon, suivi par le statut de célibataire, pour 30,17%.

Graphique 13 - Statut matrimonial du dirigeant de l'UPI



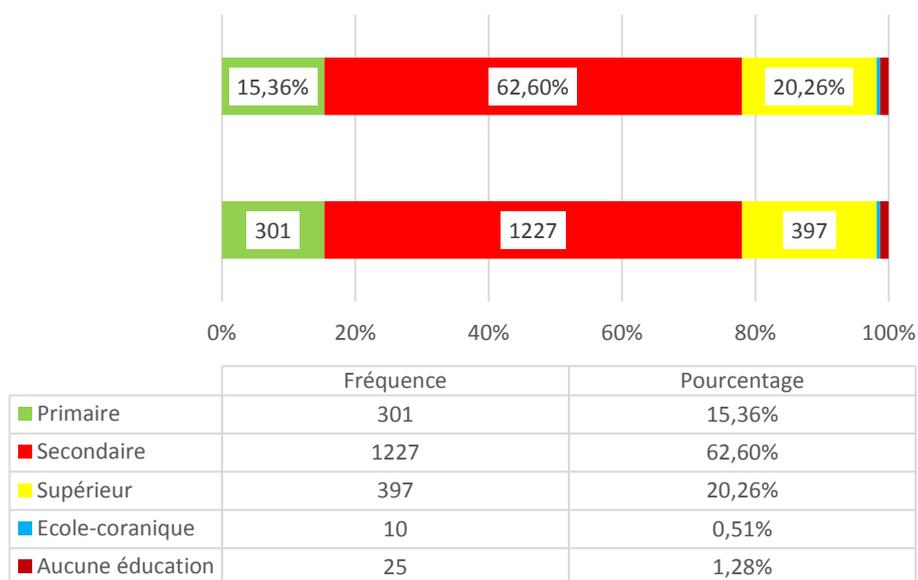
Source : Données Enquête Gere, Avril-Août 2022.

- Profil des dirigeants d'UPI selon le niveau d'études

La majorité des dirigeants des UPI, 62,60% ont un niveau scolaire « secondaire » suivie par des acteurs du niveau de l'enseignement supérieur.

En réalité l'entrée dans le secteur n'est pas conditionnée par un niveau de formation donné, compte tenu de la nature relativement simple des activités qui le compose. Les critères d'entrée majeurs sont liés à d'autres considérations.

Graphique 14 - Niveau d'instruction du dirigeant de l'UPI

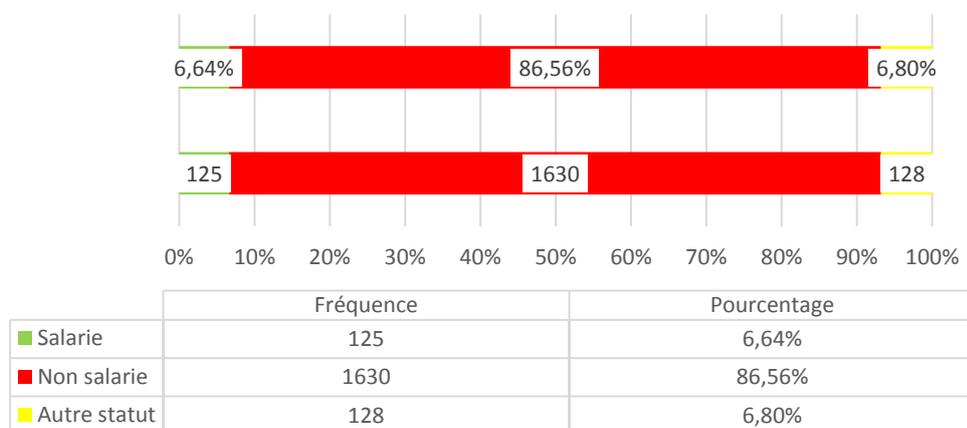


Source : Données Enquête Gere, Avril-Août 2022.

- Profil des dirigeants d'UPI selon le statut salarial

Les dirigeants d'UPI ont majoritairement un statut non salarié. 86,56% des répondants ne perçoivent pas formellement un salaire. Seuls 6,64% se déclarent salariés, comme l'indique le graphique 15

Graphique 15 - Statut du dirigeant dans l'emploi



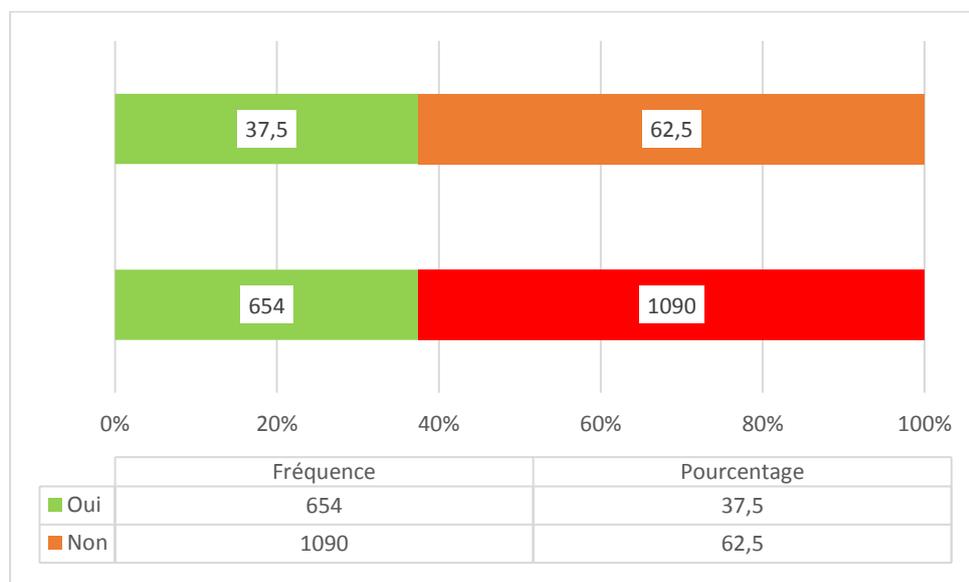
Source : Données Enquête Gere, Avril-Août 2022.

Le risque majeur de cette situation est la tendance pour le propriétaire dirigeant à confondre les revenus de l'UPI à des revenus personnels.

- *Profil des UPI selon l'origine du capital*

L'examen de l'origine du capital initial révèle que 62,50% des UPI ont eu recours à une épargne personnelle et non familiale pour créer leur affaire, comme cela transparait dans le graphique 16.

Graphique 16 - Origine du capital: Epargne familiale



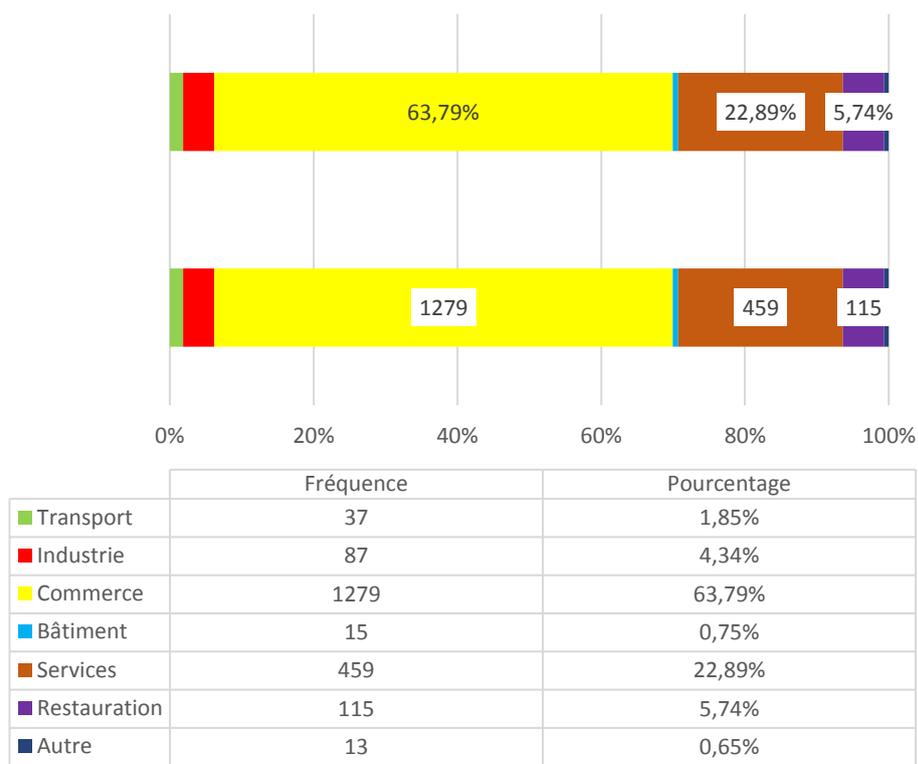
Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

La modicité des ressources nécessaires à la création des UPI, la volonté du promoteur d'être le seul propriétaire de son affaire justifient la détention par le ce dernier de la totalité du capital au démarrage.

- *Profil des UPI selon leur secteur d'intervention*

63,79% des UPI exercent dans le secteur du commerce, suivis des services, 22,89%. La restauration représente 5,74% des secteurs d'intervention des UPI. Ces données ont été annoncées précédemment et sont reprises dans le graphique 17 ci-dessous.

Graphique 17 - Secteur d'intervention de l'UPI



Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

Ainsi que déjà souligné dans le premier chapitre les UPI se retrouvent dans l'ensemble des secteurs et branches d'activités de l'économie où elles opèrent seuls ou accompagnent, dans une relation de sous-traitance, d'autres entreprises. Ce qui amène à s'intéresser aux motivations du choix du secteur par les promoteurs

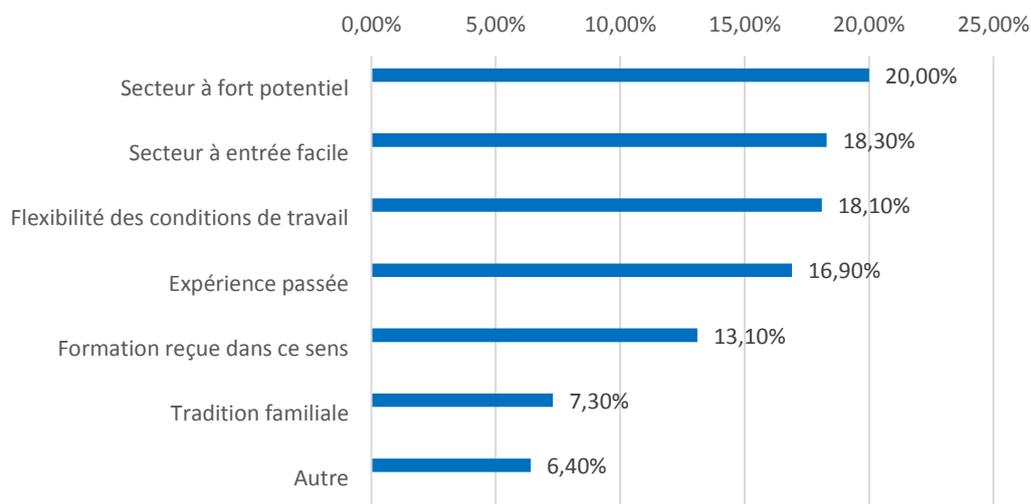
- Profil des UPI selon la motivation du choix du secteur

Il est intéressant de connaître le motif du choix du secteur d'intervention. Pour 20% des dirigeants d'UPI, le potentiel fort du secteur a été le motif principal, suivi de la facilité d'entrée pour 18,30%, la flexibilité des conditions de travail pour 18,10%. Le motif « tradition familiale » recueille 7,30% des avis.

Autant la facilité d'entrée dans le secteur et la flexibilité des conditions de travail peuvent être facilement intelligibles, autant il est important de clarifier ce qui véhicule le secteur à fort potentiel. L'importance du potentiel semble être attachée aux revenus issus de l'activité et à la tendance haussière de ceux-ci dans le temps. Il s'agit en fait de leur capacité à assurer la

couverture des charges fixes et variables du ménage ainsi que la permanence de l'activité. Il s'agit essentiellement d'un potentiel économique et financier, un potentiel en termes de revenus permanents et consistants aptes à couvrir les besoins de fonctionnement mais aussi d'investissement de la famille.

Graphique 18 - Motivation du choix du secteur d'activité

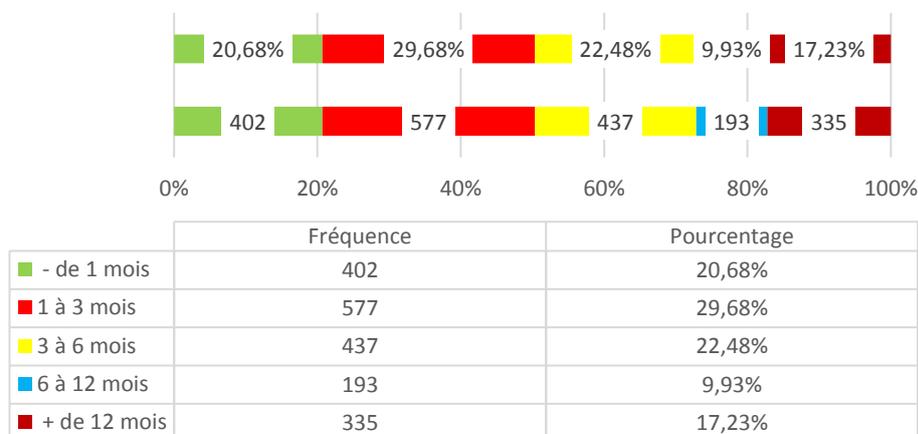


Source : Données Enquête Gereea, Avril-Août 2022.

- Profil des UPI selon les délais nécessaires pour démarrer

L'intervalle de temps modal pour démarrer une UPI est de 1 à 3 mois, pour 29,63% des UPI. 22,48% attendent entre 3 à 6 mois avant de démarrer ; 20,68% moins d'un mois et 17,23% plus de 12 mois, c'est ce que traduit le graphique 19.

Graphique 19 - Temps nécessaire pour démarrer l'UPI

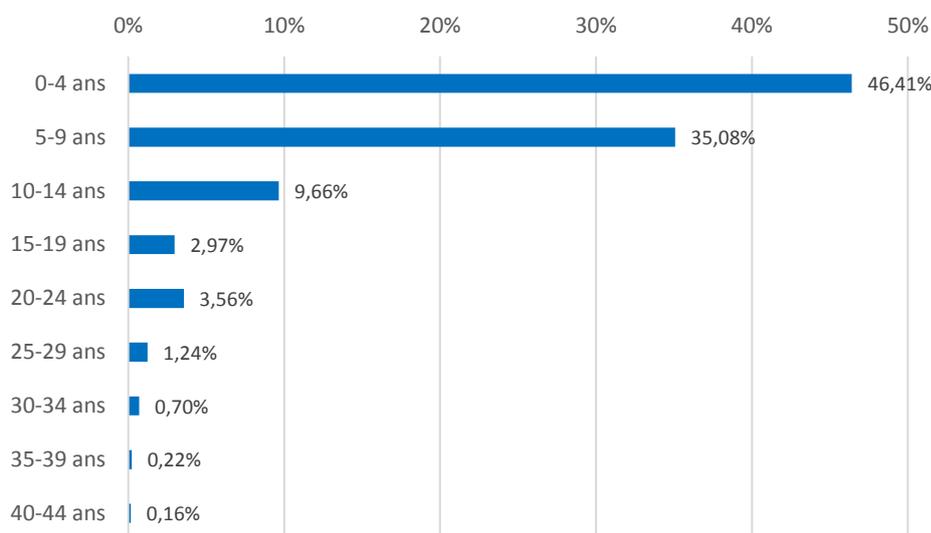


Source : Données Enquête Gereea, Avril-Août 2022.

- Profil des UPI selon leur âge (nombre d'années d'existence)

De manière générale, pour 81,49% des UPI, leur âge n'excède pas 10 ans. Ainsi, plus de la moitié de celles-ci, 46,41% des UPI existent depuis moins de 5 ans. 35,08% ont un âge compris entre 5 et 9 ans. Moins de 10% franchissent le cap de dixième année.

Graphique 20 - Âge des UPI



Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

La difficulté pour les UPI de survivre au-delà de 5 ans ne semble pas constituer un problème pour celles-ci, dans la mesure où elles disparaissent et naissent au même rythme.

3.2. Impact de la pandémie de la COVID-19 sur les Unités de Production Informelles

Cette section présente les résultats concernant l'impact de la COVID sur les UPI. Cet impact est apprécié à trois niveaux différents, au niveau sanitaire, de l'activité économique et enfin pour les parties prenantes et autres partenaires de l'UPI.

3.2.1. Impact sanitaire

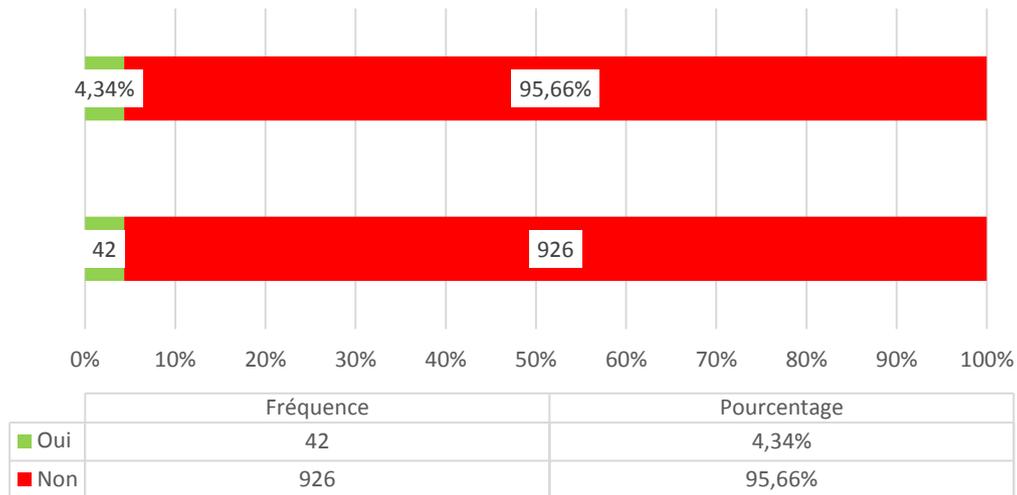
L'impact sanitaire est appréhendé à travers les contaminations directes du personnel de l'UPI par le virus de la COVID 19.

L'impact sanitaire direct semble avoir été marginal puisque seuls 4,34% des UPI déclarent des cas de contaminations parmi leur personnel.

- 95,66% des UPI ayant répondu à cette question affirment n'avoir eu aucun cas de COVID 19 en leur sein.

- On observe une nette convergence dans les réponses aux mêmes questions liées à la contamination (voir Tableau 5, graphique 15). Il apparaît clairement que les promoteurs ainsi que leurs employés ont été majoritairement épargnés par le virus.

Graphique 21 - Avez-vous eu des cas de COVID parmi vos employés ?



Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

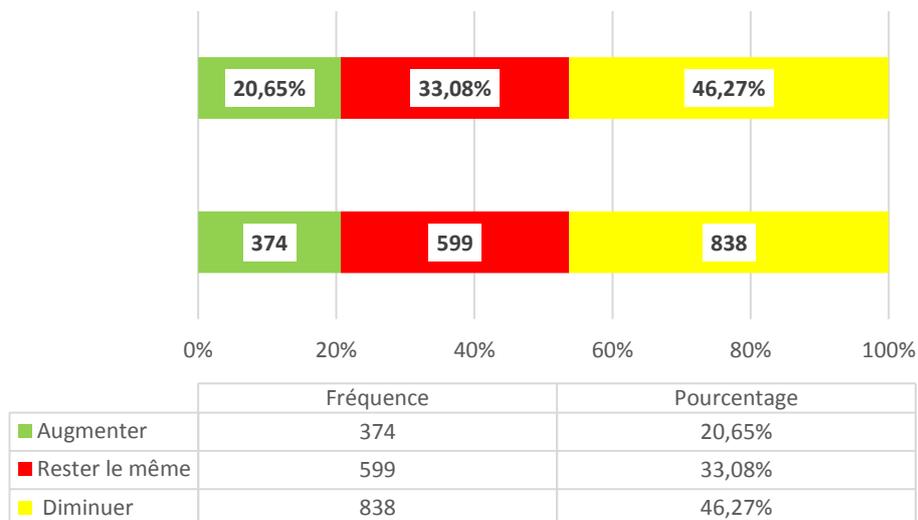
Il est important de souligner à ce niveau, le décalage entre les prédictions très pessimistes surtout relativement au continent africain, sur les effets sanitaires de la Covid 19 et l'effet très modéré de celle-ci dans les pays concernés. Grâce au dynamisme et à la mise à contribution des plantes médicinales locales et de la pharmacopée traditionnelle, la maladie a été relativement bien maîtrisée et la catastrophe évitée. (Voir analyse des *focus groups* en annexe)

3.2.2 Impact sur l'activité économique

- *Impact sur l'activité commerciale*

L'impact économique semble avoir été variable d'une UPI à l'autre. Dans certains cas il a été significatif dans d'autres moindre ou pas du tout. En effet 46,27% des UPI ont connu une baisse de leur chiffre d'affaires suite à l'apparition de la COVID 19, contre 20,65% qui affirment avoir accru leurs ventes. Pour 33,08% des enquêtés, la pandémie n'a eu aucun effet sur leur activité commerciale.

Graphique 22 - Situation des ventes pendant la pandémie de la COVID 19

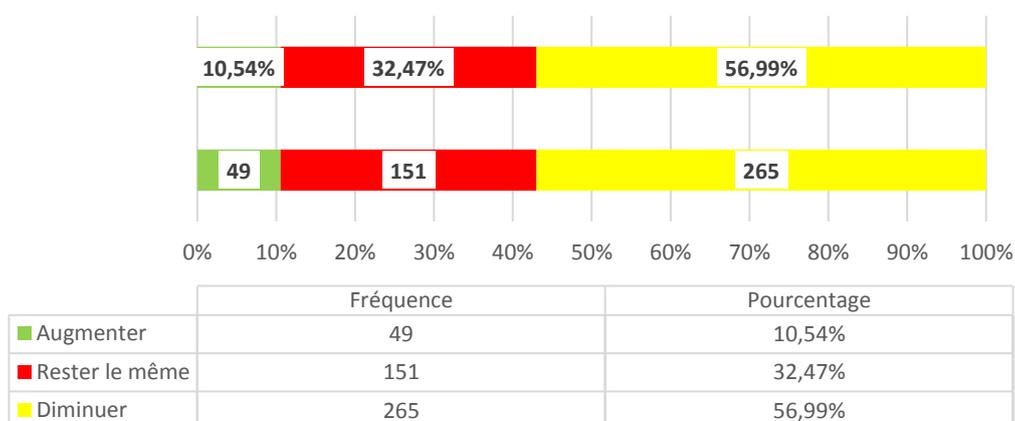


Source : Données Enquête Gereia, Avril-Août 2022.

- *Comparaison des ventes de l'année 2019 à l'année 2022*

L'impact économique de la pandémie semble plus marqué lorsque l'on demande aux dirigeants d'UPI de comparer leurs ventes de l'année 2019 (année de la COVID) à celles de l'année 2022. Pour 56,99% d'entre eux les ventes de l'exercice 2019 ont connu une contraction contre 10,54% qui affirment plutôt que leur chiffre d'affaires s'est accru. Pour 32,47% des UPI consultées, la pandémie n'a eu aucun impact sur leurs ventes (voir graphique 23).

Graphique 23 - Comparaison des ventes de l'année de la pandémie 2019 à l'année de l'enquête



Source : Données Enquête Gereia, Avril-Août 2022.

D'une manière générale, la pandémie a eu plus d'effets économiques que sanitaires sur les UPI. Les contaminations ont été insignifiantes. A contrario le chiffre d'affaires a connu une baisse significative qui s'est répercutée sur la marge bénéficiaire (Tableau 13).

Tableau 13 - Chiffres d'affaires dans la période de la pandémie – Marge brute

Produits	Chiffre d'Affaires période de la pandémie	Marge brute mensuelle
Produits vendus SANS Transformation	316 863 FCFA	199 377 FCFA
Produits vendus APRES Transformation	234 599 FCFA	117 113 FCFA
Services	153 415 FCFA	35 929 FCFA

Charges moyennes	117 486 FCFA
------------------	--------------

Source : Analyse des données issues de l'enquête GERE A, 2022

L'analyse des données issues de l'enquête a permis d'estimer à environ 317000FCFA par mois le chiffre d'affaires sur les produits vendus sans transformation, 235 000 FCFA pour ceux vendus après transformation et 153 000 FCFA pour ceux relatifs aux services. La marge bénéficiaire moyenne réalisée s'établit respectivement à la somme de 199000 FCFA, 117 000 FCFA et 36 000 FCFA pour ces différents produits.

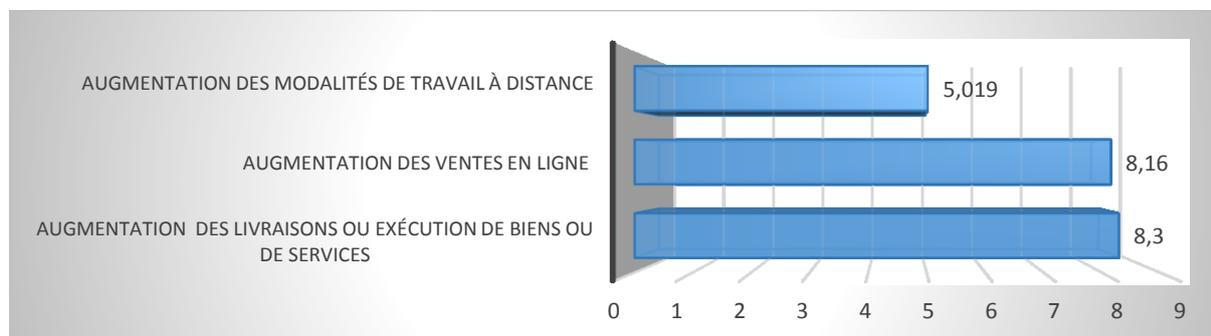
En comparaisons des données issues des échanges dans le cadre des *focus groups*, ce chiffre d'affaires et cette marge bénéficiaire sont inférieurs à ceux de la période avant la pandémie. Les UPI déclarent qu'elles ont vécu des moments difficiles. L'économie de leur discours sur ce sujet est reprise ci-après : pendant cette crise sanitaire nous avons connu :

« une baisse des activités liée à la réduction de l'offre par les fournisseurs qui n'arrivaient plus à satisfaire les besoins de la clientèle; une baisse de la clientèle faute de revenus; une perturbation de la scolarité des enfants du fait de la difficulté à couvrir les frais de scolarité; un accroissement de la charge et du temps de travail pour assurer un niveau de revenu acceptable, proche du revenu avant Covid; le renchérissement du coût de la vie, à cause de la raréfaction des denrées et de la fermeture des barrières internes; une modification des activités sous l'effet de la pandémie ».

Paradoxalement, certaines UPI beaucoup moins nombreuses ont connu une situation moins dramatique. Des changements liés au Covid 19 ont été relevés en leur sein. (Graphique 24). Ainsi, 8,3 % de ces UPI ont vu leur livraison des biens et services augmenter. Pour 8,16%, leurs

ventes ont augmenté en ligne et pour 5,019%, leurs modalités de travail à distance ont également été améliorées.

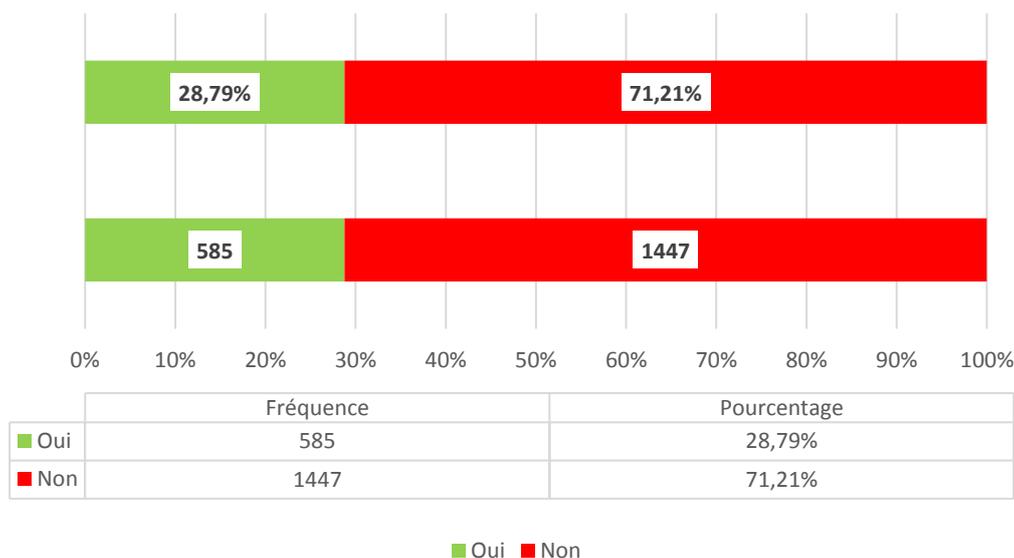
Graphique 24 - Changement dans les UPI sous l'effet de la Covid 19



Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

À la question de savoir si l'UPI a temporairement fermé durant la pandémie, 28,79% répondent par l'affirmative, contre 71,21% qui affirment avoir fonctionné sans discontinuer (Tableau 14).

Tableau 14 - Cet établissement a-t-il fermé temporairement depuis le début de la pandémie ?

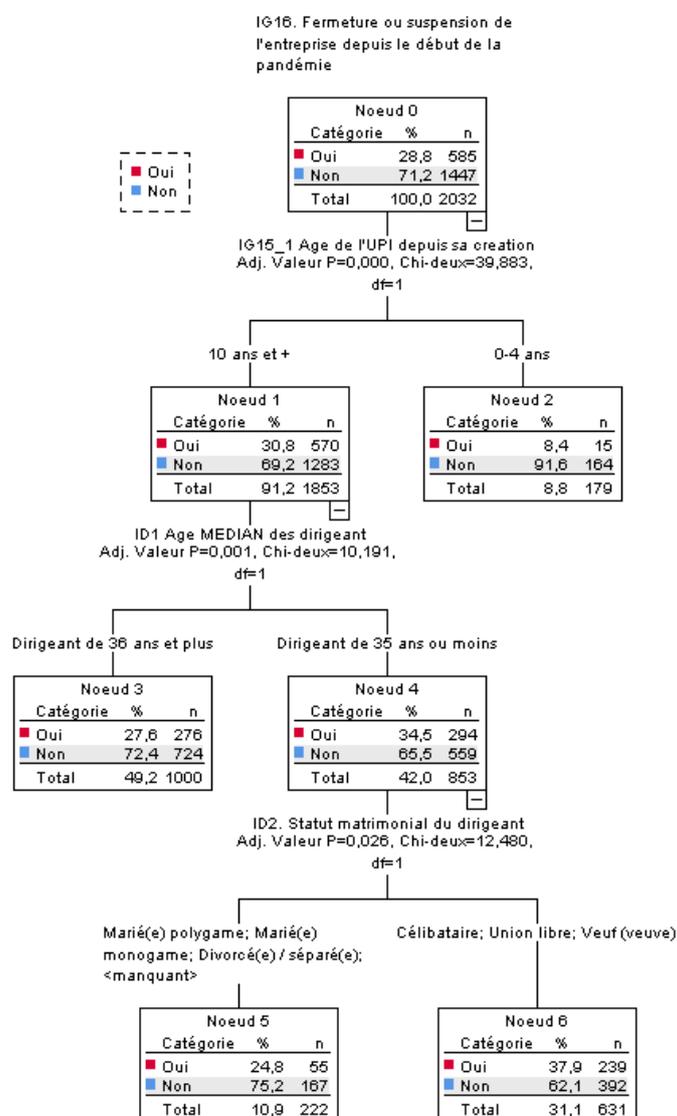


Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

Une fermeture temporaire d'UPI pendant la pandémie traduit l'impact direct de la crise sanitaire sur l'activité économique. Il est vraisemblable que l'impact n'ait pas été uniforme sur toutes les unités de production individuelles. Pour explorer cette piste, une recherche de profils caractéristiques a été menée à l'aide d'arbres de décision (algorithme CHAID). L'âge de l'entreprise semble être discriminant. En effet, sur 585 UPI qui disent avoir temporairement fermé au cours de la pandémie, 570 ont plus de 10 ans d'âge (30,8% de ce segment) ; pour les

jeunes UPI âgées de 4 ans ou moins, seules 15 ont connu une suspension temporaire de leur activité (8,4% de ce segment).

Schéma 3 – Arbre de décision : impact de la COVID 19 sur les UPI

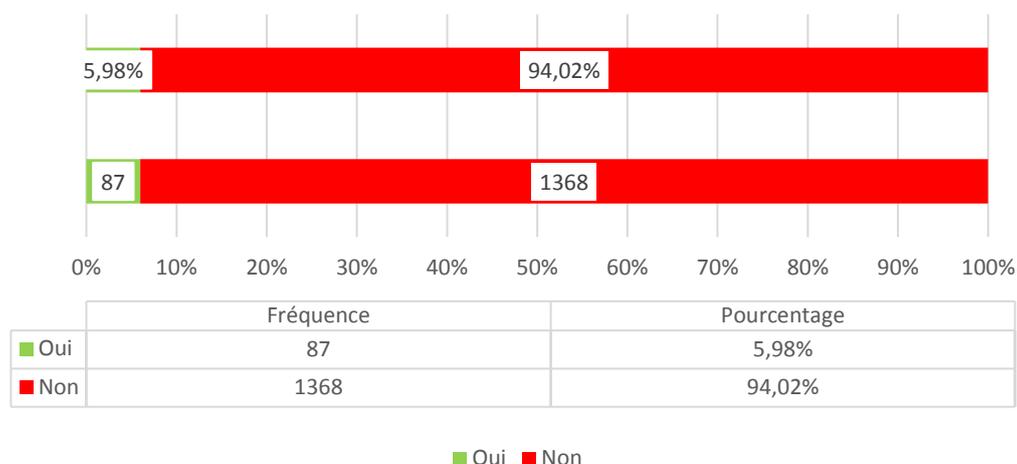


Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

Une investigation plus poussée révèle que le profil d'UPI le plus touché par les fermetures temporaires est celui des **UPI de plus de 10 ans, dont le dirigeant a moins de 35 ans et de statut matrimonial célibataire, union libre ou veuf**. 37,9% des Unités de ce segment ont subi une suspension temporaire de leur activité.

Suite à la pandémie, la proportion d'UPI ayant connu la faillite ou l'insolvabilité est minime : 87 entreprises sur 1455 ayant renseigné cette rubrique (soit 5,98% des répondants) reconnaissent avoir vécu cette issue fatale.

Graphique 25 - Depuis le début de la pandémie de COVID-19, cet établissement a-t-il déclaré faillite ou insolvabilité?



Source : Données Enquête Gereea, Avril-Août 2022.

Si peu d’UPI ont subi avec violence l’impact de la Covid 19, l’effet de la pandémie n’est pas neutre sur les autres parties prenantes à la vie de celles-ci que sont les fournisseurs, les clients, les partenaires financiers, les conjoints ou les compagnons de vie essentiellement.

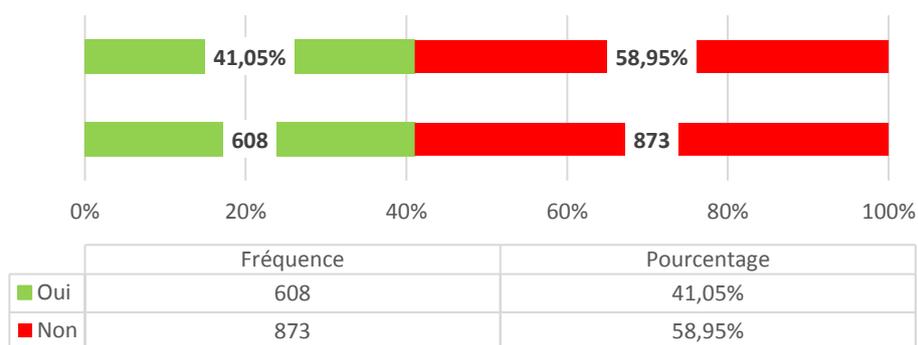
3.2.3. Impact sur les parties prenantes de l’UPI

- Impact sur les fournisseurs

La crise de la COVID 19 a eu des effets significatifs sur les partenaires des UPI, à savoir les fournisseurs et les clients.

Il ressort de l’enquête que 41,05% des UPI ont perdu des fournisseurs.

Graphique 26 - Avez-vous perdu des fournisseurs depuis le début de la pandémie ?

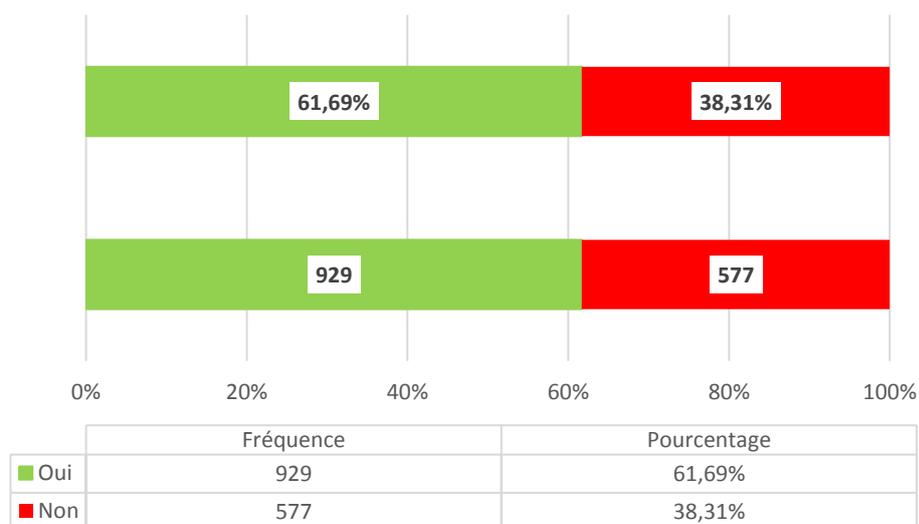


Source : Données Enquête Gereea, Avril-Août 2022.

- Impact sur les clients

61,69% des UPI de l’échantillon reconnaissent avoir perdu des clients.

Graphique 27 - Avez-vous perdu des clients depuis le début de la pandémie?

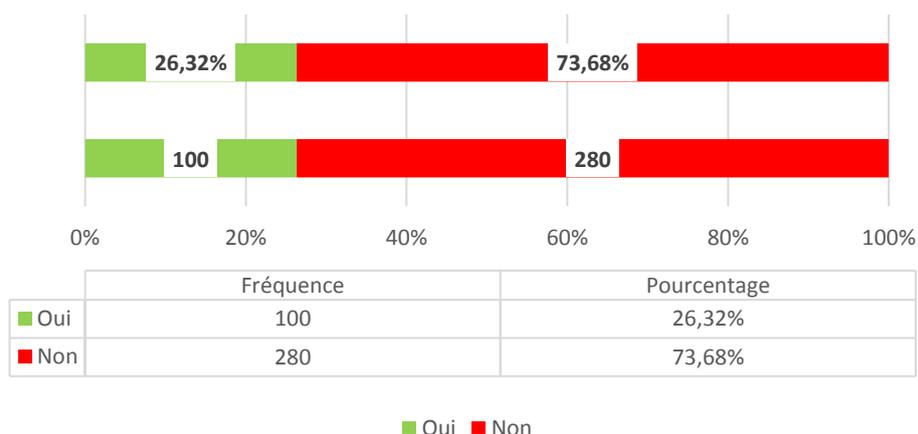


Source : Données Enquête Gereia, Avril-Août 2022.

La Covid a impacté le monde rural. En effet, les fournisseurs des produits locaux qui proviennent en majorité de la campagne ont eu des difficultés à écouler leur production avec la fermeture des routes pendant le confinement et l'augmentation du prix de transport qui a suivi. Ces difficultés ont entraîné la perte de leur production à cause des difficultés liées à la conservation pour des denrées périssables.

Malgré cette conjoncture difficile, peu de marchés ont fermé.

Graphique 28 - Des marchés importants pour vous ont-ils fermé ?



Source : Données Enquête Gereia, Avril-Août 2022.

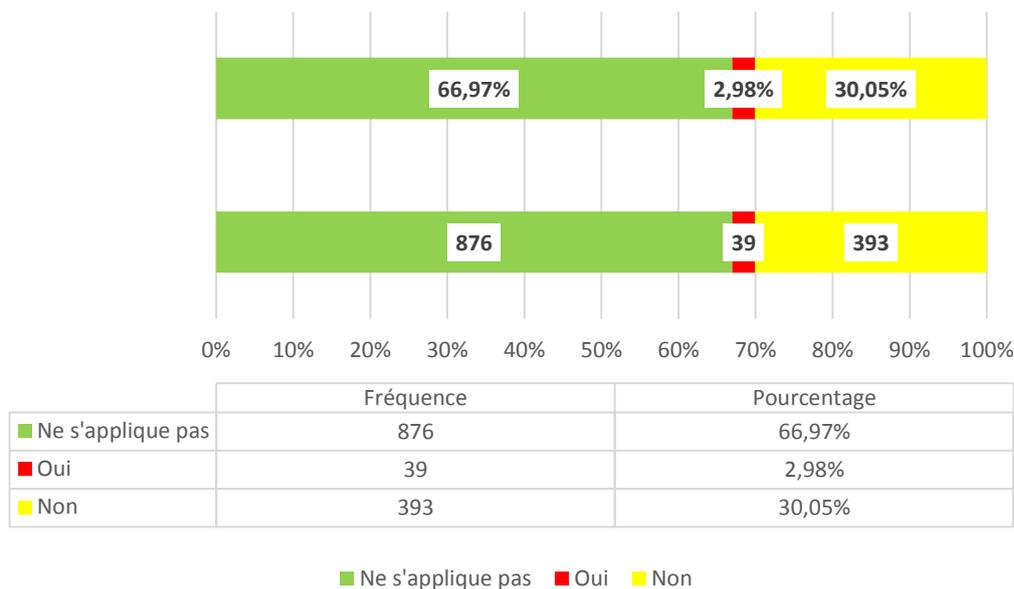
Il ressort de l'enquête que 73,68% des UPI déclarent n'avoir pas perdu de marchés importants.

De même, s'agissant des partenaires financiers, très peu d'UPI ont des engagements non tenus vis-à-vis de ces éventuels créanciers.

- *Impact sur les partenaires financiers et assureurs*

De par leur nature, les Unités de Production Individuelles sont peu éligibles aux concours financiers des institutions bancaires. En effet, la grande majorité d’entre elles, 66,97%, disent ne pas être concernées par la question de **retard sur leurs obligations envers une institution financière**. Il est donc logique que très peu d’entre elles (2,98% des répondants) reconnaissent être en retard vis-à-vis de leur obligation envers une institution financière quelconque (Graphique 29).

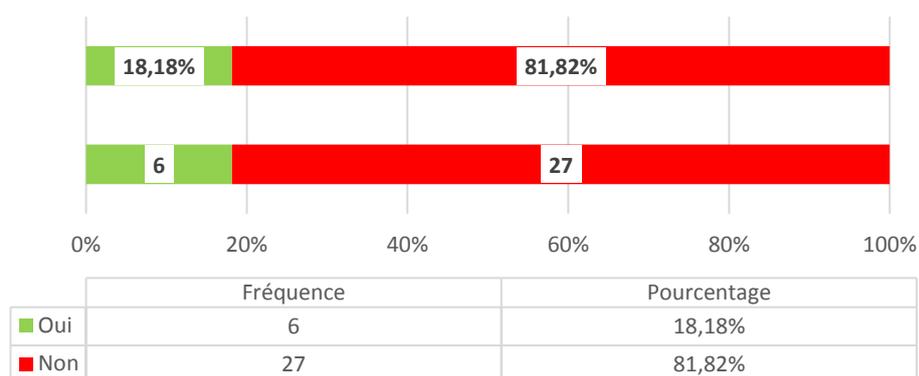
Graphique 29 - Depuis l'apparition de la COVID-19, votre établissement est-il en retard sur ses obligations envers une institution financière ?



Source : Données Enquête Gereas, Avril-Août 2022.

La crise de la COVID 19 a eu une incidence positive sur la couverture assurantielle des UPI. La pandémie a incité 18,18% d’entre elles à souscrire une assurance. Mais l’engouement reste faible. C’est ce qui transparaît du Graphique 30 ci-après.

Graphique 30 - La pandémie de la covid 19 vous a-t-elle conduit à vous assurer ?



Source : Données Enquête Gereaa, Avril-Août 2022.

Il s'agit davantage d'une assurance maladie du propriétaire dirigeant que d'une assurance de l'entreprise en tant que personne morale, étant donné que les UPI n'ont pas d'existence juridique. On retrouve à ce niveau l'identification systématique du propriétaire dirigeant à son entreprise. Son assurance vie ou maladie garantit la vie de son UPI.

- *Impact sur les conjoints, les compagnons de vie, la famille*

Les réponses dans les focus groupes ont apporté un éclairage important à ce niveau. Avec la covid19, il y a eu un accroissement du poids et de la charge de la famille, le poids des responsabilités a davantage pesé sur la femme : « *tout reposait sur la femme* », ont-ils déclaré.

Tableau 15 – Impact social de la COVID 19

<p>Covid-19 et charges de travail des hommes et des femmes du secteur de l'économie informelle</p> <p>Perception des effets par rapport aux jeunes, aux femmes et aux hommes</p>	<p>- Ça été très difficile dans le monde rural. Les femmes du village en ont tellement souffert. Les femmes ont vu leur manioc pourrir parce qu'il n'y avait personne pour venir acheter, les chauffeurs ont augmenté le transport, certains ont perdu leur travail.</p> <p>- Sur le plan familial, qui portait tout? C'est la femme.</p> <p>- Comment peut-on s'organiser dans un contexte de promiscuité où l'homme n'est pas supposé être à la maison, mais il est là, il fait quoi?</p> <p>- Les hommes n'ont pas aidé, la charge du ménage n'a pas suivi, les femmes ont continué à tout faire, les hommes ne les ont pas aidées dans les tâches ménagères</p> <p>- Donc cette charge a beaucoup pesé sur la femme et beaucoup se sont séparées de leurs dames de ménage auxquelles elles ne pouvaient plus assurer leur salaire avec la baisse des activités</p>
--	--

Source : Données Enquête Gereaa, Avril-Août 2022.

À l'impact social défavorable, s'ajoute l'impact économique dans un environnement des affaires dégradé par la pandémie.

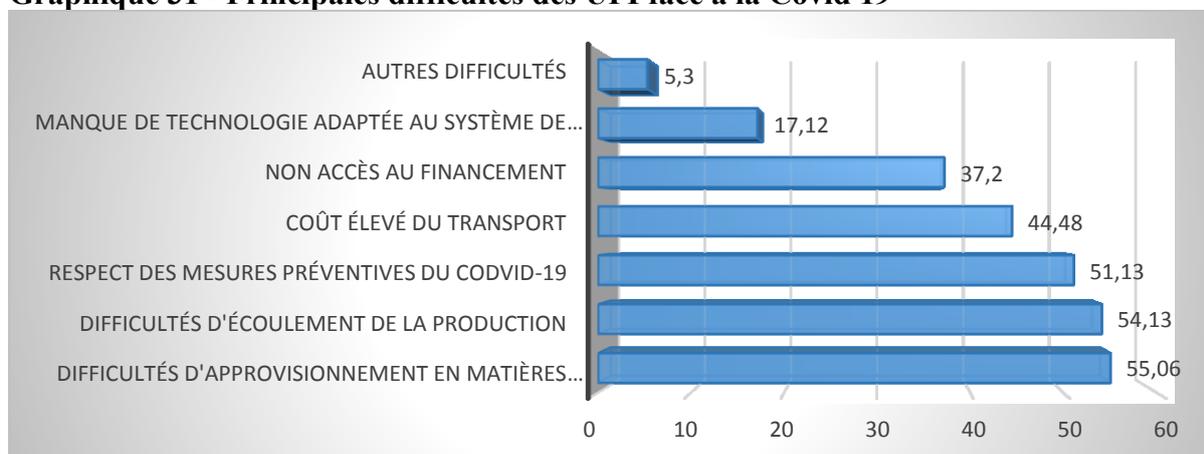
Tableau 16 – Impact économique de la COVID 19

Vulnérabilités des acteurs de l'économie informelle face à la Covid-19	<ul style="list-style-type: none"> - Perte d'emploi dans les chaînes d'approvisionnement et de commercialisation du secteur informel du fait de la Covid-19 - Aggravation du sous-emploi et des inégalités entre les hommes, les femmes et les jeunes - Baisse du temps de travail et des revenus pour les hommes, les femmes et les jeunes - Baisse de l'offre et de la demande pour les hommes, les femmes et les jeunes - Aggravation de la précarité et de la pauvreté des groupes vulnérables - Détérioration de la cohésion sociale
---	---

Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

Les difficultés économiques rencontrées par les UPI pendant la période Covid19 sont de plusieurs ordres (Graphique 31). Les principales sont inhérentes à l'approvisionnement en matières premières, à l'écoulement de la production, au respect des mesures préventives, au coût élevé du transport et à l'accès au financement qu'ont connu respectivement 55,06 %, 54,13 %, 51,13 %, 44,48% et 37,2% des UPI. À ces difficultés s'ajoutent le manque d'une technologie adaptée au système de télétravail auquel ont été confrontées 17,12% des UPI. D'autres difficultés mineures ont également été relevées par 5,3% des UPI.

Graphique 31 - Principales difficultés des UPI face à la Covid 19



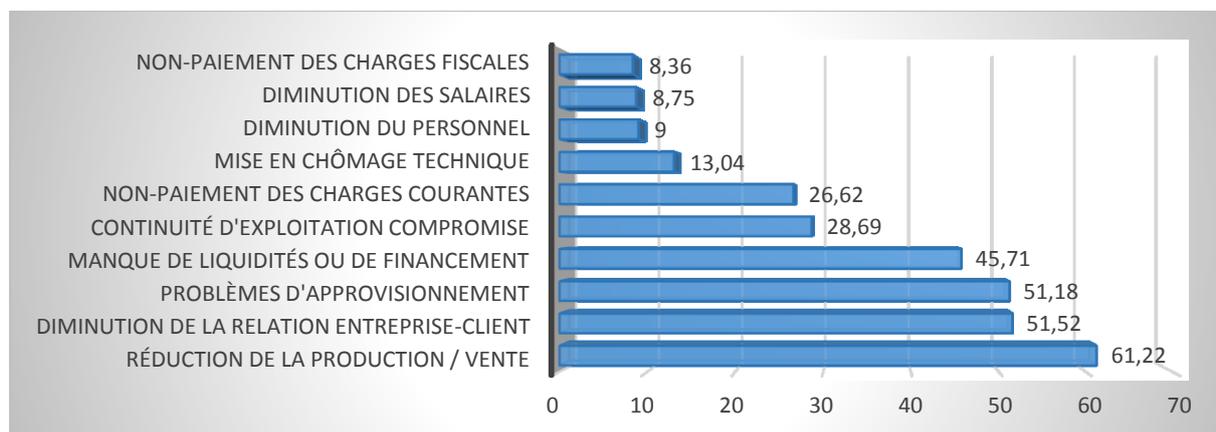
Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

Globalement, la Covid19 a impacté l'activité des UPI à plusieurs niveaux. L'impact a été très fort sur la production, les ventes, l'approvisionnement et la trésorerie. 61,22 % des UPI ont connu une réduction de leur production et de leurs ventes, 51,52% une diminution de la relation entreprise-client, 51,18% des problèmes d'approvisionnement, et 45,71 % des manques de liquidités ou de financement. Le deuxième niveau de l'impact est l'hypothèque de la continuité

de l'exploitation, le non-paiement des charges courantes et la mise en chômage technique des employés qu'ont respectivement subi 28,69%, 26,62% et 13,04% des UPI. L'impact s'est également fait ressentir au niveau du personnel et des obligations fiscales avec 9% des UPI qui ont diminué leur personnel, 8,75% qui ont diminué les salaires et 8,36 % qui n'ont pas pu faire face à leurs engagements fiscaux pendant la période Covid19.

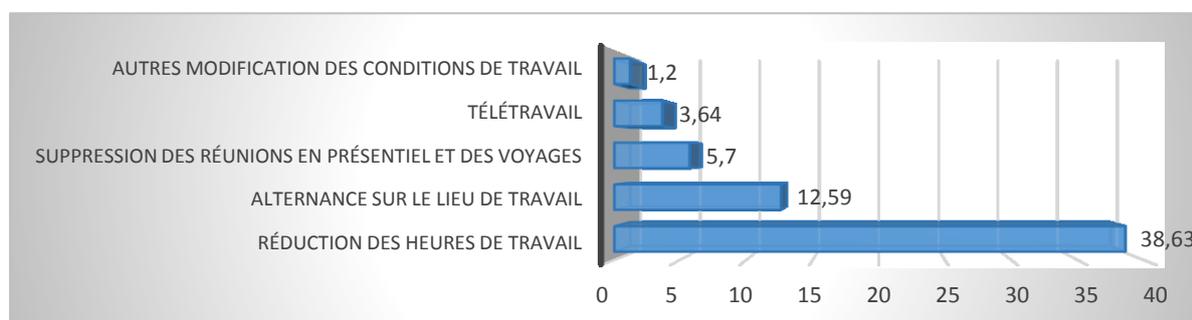
17,27 % des promoteurs affirment avoir modifié les conditions de travail de leur UPI sous l'effet des mesures préventives du Covid19. Pour respecter ces mesures préventives les UPI ont dû adapter leurs conditions de travail. 38,63% des UPI ont réduit leurs heures de travail, 12,59% ont eu recours à l'alternance sur le lieu de travail, 5,70% ont supprimé des réunions en présentiel et des voyages, 3,64% ont pratiqué le télétravail et 1,20 % ont connu d'autres modifications de leurs conditions de travail.

Graphique 32 - Impact de la Covid19 sur l'activité des UPI



Source : Données Enquête Gerec, Avril-Août 2022.

Graphique 33 - Modification des conditions de travail sous l'effet des mesures préventives de la Covid 19



Source : Données Enquête Gerec, Avril-Août 2022.

Aux mesures préventives s'ajoutent celles de relance de l'activité.

3.3. Mesures de relance de l'activité des Unités de Production Informelles

Les moyens de relance mobilisés par les États ont été en rapport avec leur richesse nationale. Nous pouvons nous attendre à ce que la perception de l'efficacité des actions gouvernementales diffère sensiblement d'un pays à l'autre.

Nous présentons ci-après la riposte des pouvoirs publics dans le contexte du Cameroun où les mesures publiques engagées demeurent générales et semblent ignorer totalement les particularités des UPI. La gravité de la situation suggère que des solutions ciblées de politiques publiques soient envisagées.

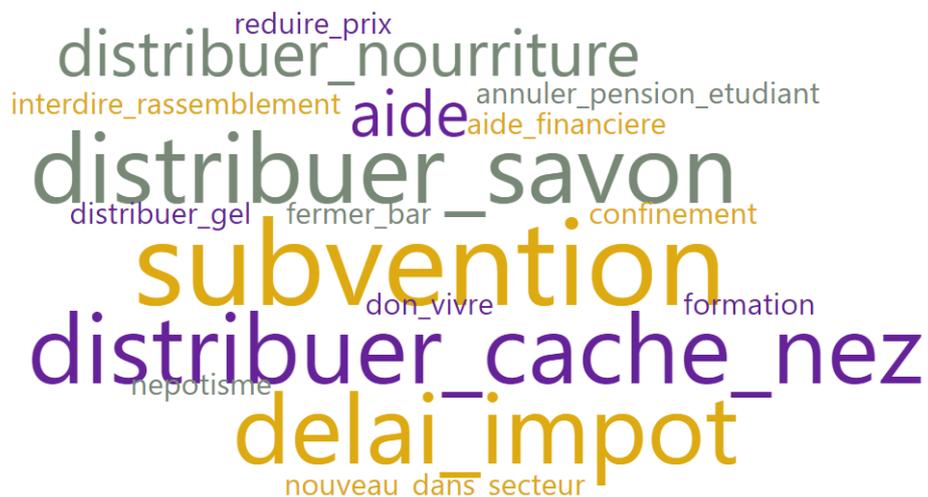
3.3.1. Réponses générales gouvernementales

Ici, les réponses gouvernementales concernent aussi bien les mesures sanitaires que les mesures sociales, économiques ou fiscales.

- **Quelles mesures de riposte à la COVID prises par le gouvernement vous ont le plus marqué ?**

Au regard des populations concernées, les mesures de riposte les plus marquantes ont été les subventions, la distribution des cache-nez, la distribution des savons, le délai d'acquittement de l'impôt, la distribution de nourriture et des aides diverses (Schéma 4).

Schéma 4 – Nuage de mots des mesures gouvernementales



Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

- **Réponses gouvernementales en matière économique**

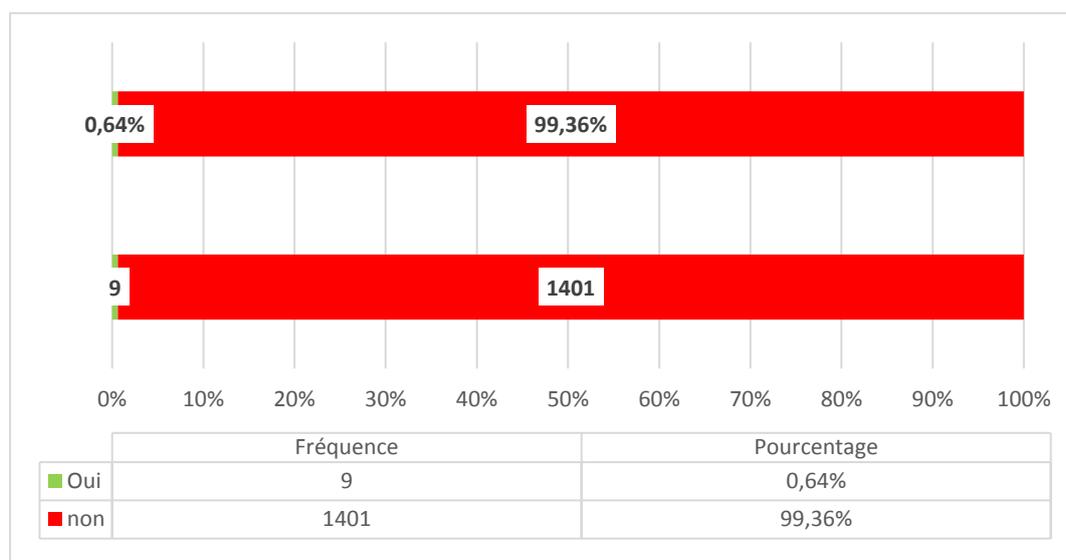
En matière économique, le soutien direct des pouvoirs publics à destination des UPI semble avoir été négligeable. En effet 99,36% des répondants déclarent n'avoir reçu aucun soutien du

gouvernement national ou local durant la pandémie relativement aux mesures de riposte et de relance.

- Mesures de riposte et de relance économique

Globalement, la majorité des UPI n’a pas encore pu bénéficier des efforts importants déployés par les pouvoirs publics pour réduire les effets néfastes de la maladie sur les activités du secteur informel (Graphique 34).

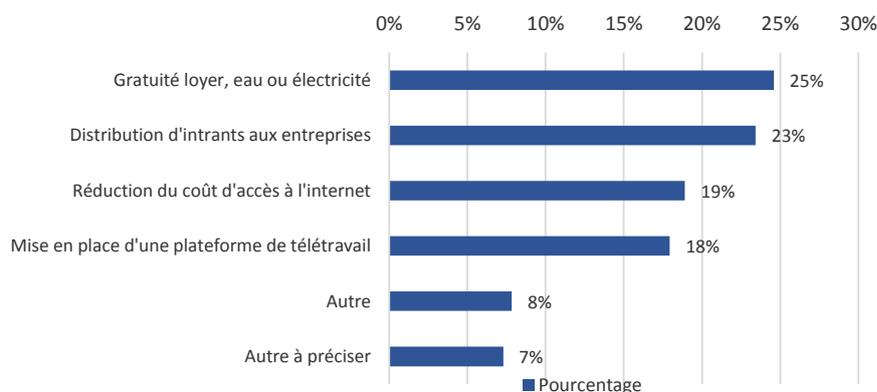
Graphique 34 - Depuis le début de la pandémie de COVID-19, votre établissement a-t-il reçu un quelconque soutien du gouvernement national ou local?



Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022.

S’agissant des mesures de riposte et de relance prises par le gouvernement et dont les UPI ont bénéficié, la gratuite du loyer, eau ou électricité arrivent en tête de classement avec 25% de citations, suivie de la distribution des intrants aux entreprises 23%, de la réduction du coût d’accès à l’internet 19%. En réalité ces mesures sont marginales et concernent moins de 1% des UPI rencontrées. Le dispositif qui a le plus impacté positivement l’activité de ces entreprises a été la déclaration quasi immédiate du déconfinement, permettant ainsi aux uns et aux autres de reprendre très rapidement leurs activités. La brièveté de la période du confinement a été salutaire pour le secteur, comme on le voit ci-dessous.

Graphique 35 - Quelles sont les mesures de riposte et de relance prises par le Gouvernement auxquelles votre entreprise a bénéficié ? (Nombre de citations/Total des citations)

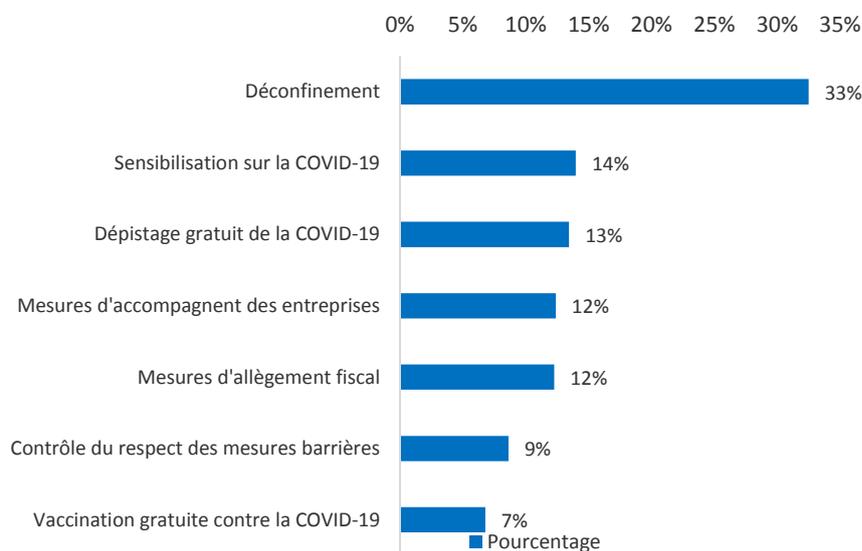


Source : Données Enquête Gereea, Avril-Août 2022.

- Mesures sanitaires et/ou économiques anti-COVID les plus marquantes

Parmi les mesures générales anti-covid prises par le gouvernement, le déconfinement arrive en tête des citations avec 33% des UPI. La vaccination gratuite contre le Covid ferme le ban avec 7% des avis.

Graphique 36 - Quelles sont les mesures de riposte à la COVID prises par le gouvernement qui vous ont le plus marqué ?



Source : Données Enquête Gereea, Avril-Août 2022.

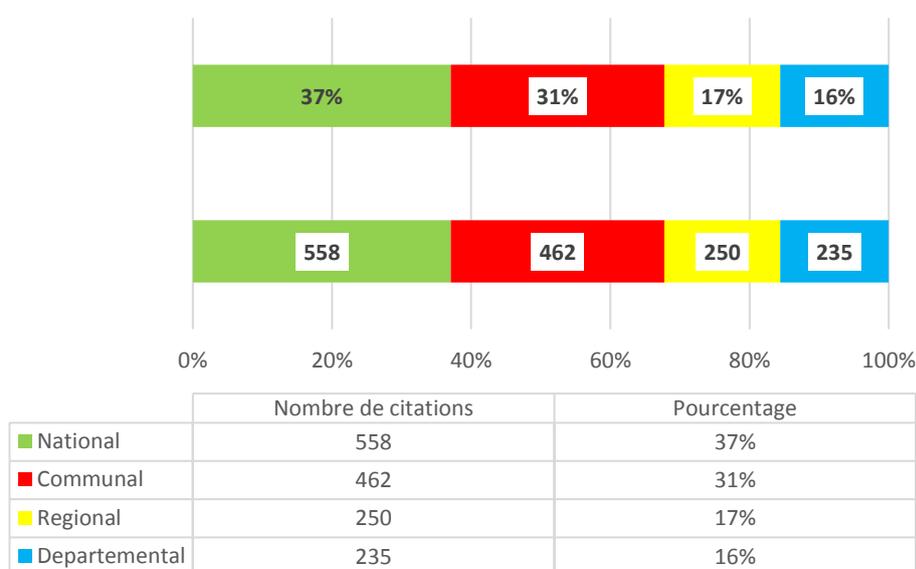
3.3.2. Niveau de confiance dans l'action des pouvoirs publics

La confiance dans l'action gouvernementale est un facteur psychologique de succès des politiques menées par les pouvoirs publics. À l'inverse, la défiance des populations à l'égard des actions régaliennes peut entraver la portée des actions gouvernementales.

- *Niveau général de confiance dans le gouvernement et les collectivités décentralisées*

Il ressort de l'enquête que les niveaux de gouvernement les plus dignes de confiance sont respectivement, le niveau national pour 37% des avis; communal, pour 31%; départemental pour 17% et régional pour 16%. Le faible niveau de confiance accordé aux autorités régionales peut s'expliquer par le caractère récent de la création des régions avec le mouvement de la décentralisation dont le processus de construction n'est pas encore totalement bouclé.

Graphique 37 - Quels sont les niveaux de gouvernement les plus dignes de confiance ?

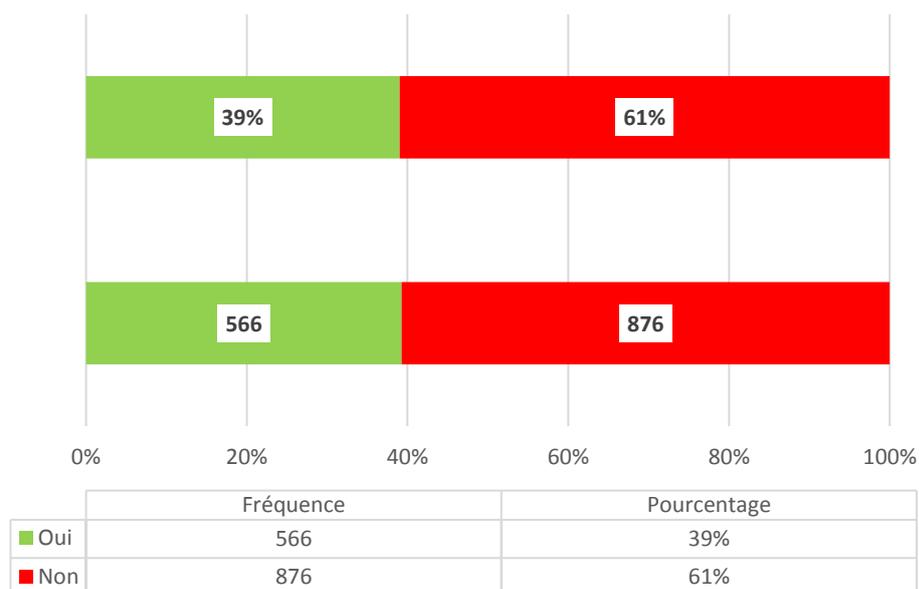


Source : Données Enquête Gereia, Avril-Août 2022

- *Niveau spécifique de confiance dans l'action gouvernementale face aux crises sanitaires*

Concernant spécifiquement la gestion des **crises sanitaires et économiques**, seuls 39% des UPI consultées pensent que le Gouvernement peut y faire face, contre 61% qui affirment le contraire.

Graphique 38 - Faites-vous confiance au gouvernement pour faire ce qui est nécessaire pour gérer les crises sanitaires et économiques ?



Source : Données Enquête Gereca, Avril-Août 2022

D'une manière générale, on peut voir qu'un dispositif institutionnel important constitué d'un large éventail de mesures à caractère financier et technique a été déployé au bénéfice des TPE. Cependant les UPI, du fait de leur informalité et précisément de leur inexistence juridique demeurent inéligibles à toutes ces facilités. Une réflexion est indispensable à ce niveau pour la création ou l'adaptation de mécanismes d'aide et de soutien multiformes qui tiennent compte de la spécificité des UPI et accompagnent leurs stratégies propres de lutte contre les effets de la pandémie, de manière à assurer à ses différents acteurs des emplois décents. Cette réflexion conduit à des propositions de solutions à la fois directes et indirectes, financières et non financières pour une action publique mieux orientée en faveur du secteur informel.

3.3.3. Un meilleur ciblage des politiques publiques

Les développements précédents tentent en effet de mettre en exergue la spécificité des UPI, leurs forces et leurs besoins particuliers dans leur lutte contre le COVID 19. De la même manière, on peut faire le constat de l'effectivité d'un important déploiement de moyens par les pouvoirs publics pour soutenir l'action des TPE dans ce combat. Manifestement, l'une des limites majeures de ce dispositif est sa difficulté à intégrer le mode de fonctionnement propre des UPI, et surtout celle d'assouplir leurs conditions d'éligibilité aux financements et autres mesures existantes d'appui technique, de manière à les conformer aux caractéristiques des UPI et éventuellement de créer de nouvelles mesures à leur bénéfice.

Deux séries d'actions peuvent alors être envisagées relativement aux politiques publiques au profit des UPI. Il s'agit à la fois d'actions directes et indirectes.

- Les actions directes consisteraient pour les pouvoirs publics à étendre aux UPI les lignes de crédits réservées jusqu'ici au secteur formel (Voir Tableau 7 - Lignes de financement des PTF et du MINEPAT aux PMEESA). Il faut préciser que l'exclusion des UPI du bénéfice de ces financements s'explique par la difficulté pour celles-ci à constituer des garanties personnelles et/ou réelles pour couvrir le risque inhérent aux opérations de crédits. Il faudrait par conséquent trouver un moyen de les rendre éligibles à ces financements.

L'une des solutions serait alors de compléter ces opérations directes avec des actions indirectes. En d'autres termes, il s'agit de leur adjoindre un système d'accompagnement permettant d'en garantir l'efficacité, d'encadrer les stratégies propres des UPI en s'appuyant sur les parties prenantes (privées) à la vie de celles-ci dont les projets et programmes d'appui sont soulignés plus haut au premier chapitre. Il s'agit principalement :

- de l'actualisation de la cartographie des métiers du secteur informel, leur organisation en Chambres de métiers et l'identification du profil des acteurs dans chaque groupe ;
- d'une organisation en métiers et chambre de métiers qui pourrait se réaliser avec l'appui technique et financier des partenaires privés non pas dans le but de systématiser la formalisation, ou en faire une préoccupation majeure, ou encore une condition dirimante mais plutôt une option ou un processus évolutif pour les TPE. Cette orientation a pour ambition de favoriser :
 - ✓ la création de synergies pour une co-construction de chaque métier;
 - ✓ la construction de cadres et lieux de partage d'informations et de réflexion sur les conditions de renforcement des capacités des propriétaires dirigeants;
 - ✓ des liens de confiance au sein de chaque métier et Chambre de métiers;
 - ✓ **une interface** dans les relations avec les pouvoirs publics et les autres parties prenantes à la vie du secteur informel;
- d'incitations à la mise en place d'un système adapté **d'assurance maladie, d'assurance vie, d'assurance retraite** grâce à des cotisations hebdomadaires, mensuelles ou annuelles organisées et sécurisées par les acteurs eux-mêmes;
- d'appui à l'élaboration d'une niche de besoins qui facilitera la visibilité de chaque métier, du profil des acteurs, de leurs attentes, leurs capacités, leurs perspectives;

- de l'élaboration d'un cadre réglementaire d'accompagnement multiforme par des conseils, des offres de formations certifiantes et à la carte, des séminaires de recyclage, des concours de meilleurs projets innovants;
- de la mise en place des mécanismes complémentaires de financements alternatifs garantis par les Chambres de métiers servant alors de cautions mutuelles pour des activités ou des projets considérés comme porteurs ;
- de la création d'incitations financières et non financières pour une plus grande intégration en amont et en aval de métiers complémentaires offrant ainsi aux UPI l'opportunité d'accélérer la densification du tissu économique, la transformation locale des produits nationaux, la création des conditions de l'industrialisation, à partir de liens fonctionnels, mutuellement bénéfiques avec les autres UPI et avec la grande entreprise qui est un partenaire privilégié.

CONCLUSION GÉNÉRALE

La pandémie de la COVID 19 a eu un impact planétaire et des conséquences multiformes et protéiformes. Plus particulièrement et s'agissant des économies, le maillage planétaire des échanges commerciaux a été déstructuré et désorganisé. Les effets sanitaires se sont propagés de manière exponentielle. De même, face au désastre systémique annoncé, les réponses ont été multiples. Au niveau global, la riposte sanitaire collective a été coordonnée par l'OMS. Aux niveaux nationaux, chaque État a dû prendre des mesures spécifiques pour protéger ses habitants des effets somatiques, psychologiques, économiques et sociaux de la pandémie. Les moyens mobilisés par les États ont été en rapport avec leur richesse nationale mais aussi avec la dextérité et la réactivité des différents acteurs. On peut ainsi s'attendre à ce que la COVID 19 ait un impact différencié d'un pays à l'autre.

Au Cameroun, contrairement au secteur formel qui continue de subir les effets néfastes de cette pandémie (fermeture temporaire, baisse de chiffre d'affaires, réduction des effectifs, ...), les entreprises du secteur informel, grâce aux capacités de résilience et de résistance qu'elles développent, ont pu faire face aux défis imposés par ce nouveau contexte. Leur levier est leur vulnérabilité qui a amené les pouvoirs publics à lever très tôt le confinement, en leur faveur. Leur atout majeur a été et reste leur grande flexibilité et la capacité à réorienter leurs activités. Il faut souligner, pour s'en féliciter, l'importance particulière de la pharmacopée traditionnelle qui s'est fortement révélée grâce à ce secteur, pour une large part. Dans la quasi-totalité des ménages, les plantes traditionnelles dont le coût reste abordable sont adoptées et consommées régulièrement à titre curatif ou préventif. Les réseaux sociaux ont permis de vulgariser les vertus curatives associées à ces différentes plantes. Cette réactivité a donné l'occasion de montrer au monde entier la richesse, la diversité, et la grande efficacité de cette pharmacopée. Si la pandémie n'est pas encore achevée, elle est fortement combattue et contenue localement par l'ingéniosité des acteurs du secteur et la dotation naturelle du pays en plantes et autres produits du terroir qui font aujourd'hui sa fierté. La première victoire des pouvoirs publics sur la pandémie a été de réduire au strict minimum le temps du confinement et de permettre à ces entreprises ainsi qu'à tous les autres acteurs de poursuivre leurs activités.

Les principaux résultats qui se dégagent de cette étude laissent apparaître que le secteur le plus représenté et sans doute le plus inclusif est le commerce avec 63,79% des établissements enquêtés, suivi des services, pour 22,89%, l'industrie occupant encore une place marginale mais

avec une tendance haussière. La population des promoteurs est majoritairement constituée de femmes à hauteur de 52,90% de femmes avec une moyenne d'âge de 37,56 ans contre 47,10% d'hommes âgés en moyenne de 36,82 ans. Le niveau d'instruction modal, tous genres confondus, est le secondaire avec 62,60% des réponses. Les effets sanitaires directs de la pandémie sur les UPI ont été limités. 95,66% d'entre elles n'ont enregistré aucune contamination parmi leur personnel durant toute la crise sanitaire. 71,20% n'ont subi aucune fermeture temporaire. 94,02% n'ont connu ni faillite ni situation d'insolvabilité. L'activité économique, par contre a subi les contrecoups de la crise sanitaire. Pour 56,99% des UPI le chiffre d'affaires moyen mensuel a diminué durant la pandémie comparativement à la période d'avant COVID. Par contre les mesures gouvernementales de riposte à la pandémie et de soutien aux UPI qui pourtant sont importantes n'ont pas encore produits tous les effets escomptés. 99,39% de ces entreprises déclarent n'avoir pas encore bénéficié d'un soutien national ou local. Pour accélérer le processus d'accompagnement et de soutien étatique à ces entités, quelques recommandations sont formulées à l'endroit des pouvoirs publics pour des actions directes et indirectes, à caractère financier ou non financier. Ces actions visent à faire du secteur informel le socle d'une intégration plus grande en amont et en aval de métiers complémentaires pour accompagner l'économie dans son besoin de densification et garantir aux UPI plus d'opportunités d'affaires et de création d'emplois décents.

ANNEXES

ANNEXE 1 : PLAN DE SONDAGE

Les principales caractéristiques du plan de sondage sont décrites dans la présente partie. Les caractéristiques du plan de sondage sont notamment la taille de l'échantillon cible, la répartition de l'échantillon, la base de sondage et l'établissement de la liste des ménages, le choix des domaines d'études, les étapes d'échantillonnage, la stratification et le calcul des pondérations de l'échantillon. L'objectif principal du plan de sondage de l'enquête est de produire des estimations statistiquement fiables de la plupart des indicateurs au niveau du **Cameroun**.

Une approche d'échantillonnage en grappes stratifié, à plusieurs degrés, sera utilisée pour la sélection de l'échantillon de l'enquête.

I. Taille de l'échantillon et répartition de l'échantillon

Le choix de la taille d'échantillon d'une enquête auprès des ménages est un compromis entre ce qui est exigé du point de vue de la précision de l'échantillonnage et ce qui est réalisable du point de vue de l'application pratique (ex: budget, personne l de terrain et administratif, ressources techniques, contrôle de qualité, contraintes temporelles, gestion, pérennité, etc.). Plus la taille de l'échantillon est grande, plus les estimations issues de l'enquête sont précises et donc les erreurs de sondage sont réduites. Mais, les erreurs extérieures à l'échantillonnage prédominent généralement sur les erreurs d'échantillonnage dans les enquêtes à grande échelle. Il est donc important que la taille de l'échantillon n'excède pas le maximum praticable.

L'enquête vise un échantillon de 2500 ménages. Cette enquête s'est appuyée sur les mêmes ZD que celles sélectionnées lors l'Enquête Camerounaise Auprès des Ménages (ECAM 5) qui a sélectionné 62 ZD à Douala, 56 à Yaoundé et 28 dans la zone périurbaine comprenant les zones urbaines du Littoral et celle du Centre. Pour cela, 20 ménages seront sélectionnés par ZD pour être enquêtés dans la ville de Douala, 16 ménages seront sélectionnés par ZD pour être enquêtés dans la ville de Yaoundé et dans la zone périurbaine 18 ménages seront sélectionnés par ZD pour l'enquête.

Tableau 1: Allocation de l'échantillon des ZD et de l'échantillon des ménages par strate de résidence

Strate	Nombre de ménages	Nombre de ZD
Centre*	234	13
Douala	1240	62
Littoral*	270	15
Yaoundé	840	56
Total	2584	146

Tableau 2: Allocation de l'échantillon des UPI attendus a enquêter avec succès

Strate	Nombre d'UPI
Centre*	147
Douala	782
Littoral*	170
Yaoundé	530
Total	1629

II. Base de sondage et sélection des grappes

Le tirage de l'échantillon de l'enquête sera adossé sur celui de la phase 1 de l'ECAM5 qui s'est effectué à partir de la base de sondage des travaux cartographiques du quatrième Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH4) réalisés en 2017 par le BUCREP. L'échantillon des unités primaires de cette enquête est le même que l'échantillon des unités primaires de l'enquête de la phase 1 de l'ECAM5. De ce fait, il peut être considéré comme résultant d'un tirage à deux degrés.

Au premier degré, dans le cadre de de la phase 1 de l'ECAM5, les zones de dénombrement (ZD) du recensement ont constitué des unités primaires d'échantillonnage (UPE) et ont été sélectionnées dans chaque strate à l'aide de procédures de tirage systématique avec probabilités proportionnelles aux tailles (la taille étant le nombre de ménages par ZD). La première étape de l'échantillonnage sera ainsi faite en choisissant le nombre requis de zones de dénombrement dans chaque strate. Au deuxième degré, un nombre fixé de ménage sera tirée selon le mode de tirage systématique à probabilités égales.

III. Sélection des ménages

Les listes des ménages ont été préparées par les équipes de dénombrement sur le terrain pour chaque zone de dénombrement pendant la phase 1 de l'ECAM5. Les ménages ont ensuite été numérotés suivant un ordre séquentiel de 1 à n (n étant le nombre total de ménages dans chaque zone de dénombrement) au niveau des bureaux de l'Institut National de la Statistique, où la sélection d'un nombre fixé de ménages dans chaque zone de dénombrement sera effectuée à l'aide des procédures de tirage systématique à probabilité égale.

IV. Probabilités d'inclusion et poids de sondage initiaux des unités de sondage

Au lieu de tirer directement les unités primaires à partir des zones de dénombrement issues de la cartographie de la phase 1 de l'ECAM5, il a été retenu d'utiliser pour cette enquête les mêmes unités primaires de la phase 1 de l'ECAM5 dans le but d'éviter de lourds et coûteux travaux de cartographie. Finalement Cette enquête repose sur un sondage à deux degrés.

Les notations ci-après sont utilisées pour déterminer les probabilités d'inclusion et les poids de sondage des unités de sondage pour des estimations dans la commune :

- P_{1hi} : probabilité de sondage au premier degré de la $i^{\text{ème}}$ ZD de la commune h
- P_{2hi} : probabilité de sondage au deuxième degré dans la $i^{\text{ème}}$ ZD de la commune h

Soient a_h le nombre de ZD tirées dans la commune h , M_i le nombre de ménages dans la ZD i , et t_{hij} la taille estimée en proportion du segment j choisi pour la ZD i de la commune h . On notera que $t_{hij}=1$ si la ZD n'a pas été segmentée et la somme des t_{hij} est égale à 1.

La probabilité de sondage au premier degré de la $i^{\text{ème}}$ ZD de la commune h est donnée par:

$$P_{1hi} = \frac{a_h \times M_i}{\sum_i M_i} \times t_{hij}$$

Au deuxième degré, un nombre b_{hi} de ménages ont été tirés à partir des L_{hi} ménages nouvellement dénombrés par l'équipe EC-ECAM4 dans la $i^{\text{ème}}$ ZD ou dans le segment choisi de la $i^{\text{ème}}$ ZD de la commune h . Donc :

$$P_{2hi} = \frac{b_{hi}}{L_{hi}}$$

La probabilité globale pour tirer un ménage dans la ZD i de la commune h est alors :

$$P_{hi} = P_{1hi} \times P_{2hi}$$

Le taux de pondération pour tous les ménages enquêtés dans la $i^{\text{ème}}$ ZD de la commune h sera calculé en utilisant la formule suivante, avec éventuellement la correction de non réponse et la normalisation :

$$W_{hi} = \frac{1}{P_{1hi} \times P_{2hi}}$$

V. Estimation des paramètres de la population

Les estimations des indicateurs de l'enquête sont des proportions, des ratios (moyennes) ou des totaux. Le processus d'estimation consiste à multiplier la valeur déclarée d'un élément de l'enquête ou de la variable dérivée y_{hij} pour le j th répondant (ménage ou individu) dans la grappe i de la strate h par le poids final (c'est à dire le poids ajusté de la non réponse) correspondant w_{hij}^F et faire la somme de tous les produits. Ainsi, pour le total de la population Y , l'estimation pondérée est donnée par :

$$\hat{Y} = \sum_h \sum_i \sum_j w_{hij}^F y_{hij}$$

Pour un ratio de population de la forme $R = Y / X$, les estimations pondérées correspondantes pour Y et X sont calculées, puis le ratio estimé est calculé comme suit

$$\hat{R} = \hat{Y} / \hat{X}$$

VI. Estimation des erreurs de sondage

Les estimations tirées d'une enquête par sondage sont sujettes à des erreurs d'échantillonnage et à des erreurs non dues à l'échantillonnage. Les erreurs d'échantillonnage sont généralement contrôlées par le plan de sondage et peuvent être estimées à partir de l'échantillon, alors que les derniers ne sont pas faciles à contrôler, car ils proviennent de diverses sources autres que l'échantillonnage et sont le résultat de problèmes survenus lors de la collecte et le traitement des données, tels que l'impossibilité de localiser et d'interviewer le bon ménage, les

incompréhensions de l'intervieweur ou du répondant, ainsi que des erreurs de saisie de données. Bien qu'elles ne soient pas directement mesurables à partir des résultats de l'enquête, des mesures de contrôle de la qualité conçues pour minimiser les erreurs non dues à l'échantillonnage ont été mises en place et décrites dans les procédures opérationnelles standard de l'enquête.

L'estimation des erreurs d'échantillonnage devra tenir compte des caractéristiques complexes du plan de sondage telles que la stratification, la mise en grappes et les probabilités variables de sélection.

Deux méthodes générales peuvent être utilisées pour estimer les erreurs d'échantillonnage des estimations basées sur cette enquête : la réplication jackknife et les méthodes de la série de Taylor. La méthode d'estimation de la variance par réplication jackknife est une méthode largement utilisée pour produire des estimations de la variance à l'aide des données d'une enquête complexe. Cette méthode peut correctement tenir compte de la stratification, la mise en grappe et de la pondération de l'échantillon, y compris les ajustements de pondération de la non-réponse et de la post stratification utilisés dans le plan d'échantillonnage complexe de l'enquête. La série de Taylor est une autre méthode largement utilisée qui utilise des approximations linéaires pour calculer la variance d'une estimation dérivée d'un échantillon.

Pour permettre le calcul des estimations de la variance à partir des données d'enquête en utilisant la méthode de jackknife, une série de poids, appelés poids de rééchantillonnage jackknife, est jointe à chaque observation du fichier de données, ainsi que le poids final global correspondant de l'échantillon. Le calcul des poids de rééchantillonnage nécessite d'abord la construction d'un ensemble de sous-échantillons de l'échantillon global appelés « réplication de jackknife ». Étant donné que ces répliques ne dépendent que des grappes sélectionnées, elles seront créées immédiatement après la sélection des grappes.

Chaque réplication prend en compte toutes les grappes sauf une dans le calcul des estimations. Des répliques pseudo indépendantes seront ainsi créées. Chaque réplication Jackknife sera créée en supprimant de manière aléatoire une grappe de chaque strate d'estimation de la variance et en conservant toutes les grappes dans les strates restantes. La variance d'une statistique d'échantillonnage, y , sera calculée comme suit :

$$\text{Var}(y) = \sum_{k=1}^K (y - y^k)^2$$

où y est l'estimation de l'échantillon complet et y^k l'estimation correspondante pour la réplique de jackknife k ($k = 1, 2, \dots, K$)

Les formules de calcul des erreurs d'échantillonnage à l'aide de la technique de la linéarisation de Taylor combinée à la technique de la grappe ultime¹ sont décrites ci-dessous pour les estimations des totaux et des ratios.

¹ Une approche relativement simple qui peut être utilisée pour estimer les erreurs types des statistiques d'enquête est donnée par la méthode d'estimation de la variance par grappes ultimes. Selon cette technique, les réponses pondérées à l'enquête sont agrégées au niveau de la grappe, et la variabilité entre les totaux de la grappe est utilisée pour estimer la variance de la statistique de l'échantillon.

Estimations de la variance pour les totaux. Soit \hat{y} l'estimation pondérée du total d'une population. La variance \hat{y} est estimée à l'aide de la formule suivante :

$$\text{var}(\hat{y}) = \sum_h \frac{a_h}{a_h - 1} \left(\sum_i y_{h\alpha} - \frac{y_h^2}{a_h} \right)$$

où a_h est le nombre de grappes sélectionnées dans la strate h , $y_{h\alpha}$ est le total pondéré de la variable d'intérêt pour la grappe α de la strate h , et y_h est le total pondéré de la strate h .

Estimations de la variance pour les ratios. Pour une simple proportion ou un ratio de la forme $r = \hat{y} / \hat{x}$, la variance de r peut être calculée comme suit:

$$\text{var}(r) = (1/\hat{x})^2 [\text{var}(\hat{y}) + r^2 \text{var}(\hat{x}) - 2r \text{cov}(\hat{x}, \hat{y})],$$

où $\text{var}(\hat{y})$ et $\text{var}(\hat{x})$ sont la variance estimée de y and x respectivement, et $\text{cov}(\hat{x}, \hat{y})$ est la covariance estimée de x and y .

ANNEXE 2 : QUESTIONNAIRE



UNIVERSITE CHEIKH ANTA DIOP DE DAKAR
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION



**LABORATOIRE D'ANALYSE DES POLITIQUES DE DEVELOPPEMENT
(LAPD)**

Tel : (221) 859.22.18 • Fax : 825.19.79 • BP 16 448 • Dakar - ~~Esnn~~

ENQUETE SUR L'IMPACT DE LA PANDEMIE DE LA COVID 19 SUR LES ENTREPRISES DU SECTEUR INFORMEL AU CAMEROUN

QUESTIONNAIRE

L'objet de la présente enquête est d'obtenir une meilleure compréhension des conditions relatives aux entreprises du secteur informel. Elle servira à conseiller le Gouvernement sur la manière d'infléchir les politiques faisant obstacles aux activités des établissements privés tels que les vôtres et de formuler de nouveaux politiques et programmes qui favorisent la croissance et la productivité. Vos réponses doivent reposer uniquement sur votre expérience en ce qui concerne la gestion des entreprises dans votre pays. Veuillez noter que les informations recueillies à partir du questionnaire seront traitées de manière strictement confidentielle. Ni votre nom, ni le nom de votre entreprise ne seront utilisés dans un quelconque document élaboré sur la base de la présente enquête.

STRICTEMENT CONFIDENTIEL ET A BUT NON FISCAL

Les informations collectées au cours de cette enquête sont strictement confidentielles au terme de la loi N° 91/023 du 16 décembre 1991 sur les Recensements et Enquêtes Statistiques qui stipule en son article 5 que « les renseignements individuels d'ordre économique ou financier figurant sur tout questionnaire d'enquête statistique ne peuvent en aucun cas être utilisés à des fins de contrôle ou de répression économique ».

Février 2022

Identification UPI
A1. Strate : <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> 1. Douala Urbain 2. Zone péri-urbaine
A2. N° District du RGPHAE : <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/>
A3. Région : <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/>
A4. Département : <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/>
A5. Quartier/Village : -----
A6. N° Concession dans le DR : <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/>
A7. N° Ménage dans concession : <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/>
A8a. Nom et Prénom(s) du Chef de Ménage :
A8b. Nombre de personnes dans le ménage : <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/>
A8c. Nombre de personnes âgées de 10 ans et plus : <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/> X <input type="checkbox"/>
B1.a. Numéro de l'individu
B1.b. Nom et Prénoms de l'individu concerné
Sous-section : Informations sociodémographiques (Tous les individus)
B1c. Numéro du Répondant à la place de l'individu
B2. Situation de résidence 1. Présent 2. Absent 3. Visiteur >> Individus suivant <input type="checkbox"/>
I_7j_1. Au cours des 7 derniers jours, avez-vous travaillé ne serait-ce qu'un jour, pour une entreprise, pour l'Etat, pour un patron ou toute autre personne, pour un salaire, une commission, une rémunération en nature ou en espèce (y compris les travaux domestiques ou agricoles rémunérés) ? 0. Non 1. Oui
I_7j_2. Au cours des 7 derniers jours, avez-vous, exercé ne serait-ce qu'un jour une activité non agricole (génératrice de revenus), pour vous-même ou votre ménage ou en collaboration avec d'autres personnes ? 0. Non 1. Oui
I_7j_3. Au cours des 7 derniers jours, avez-vous participé, ne serait-ce qu'un jour, à une quelconque activité agricole ou non agricole gérée par votre ménage, sans y être payé ? 0. Non 1. Oui
I_7j_4. Au cours des 7 derniers jours avez-vous été apprenti/stagiaire rémunéré (en nature ou espèce) ? 1. Oui, stagiaire rémunéré 2. Oui, apprenti rémunéré 3. Non, stagiaire non rémunéré 4. Non, apprenti non rémunéré 5. Non, pas de stage ou d'apprentissage

I_7j _5. Au cours des 3 derniers mois, avez-vous travaillé à la ferme de votre ménage, ou pratiqué l'élevage dans votre ménage ou chassé/pêché pour votre compte, ne serait-ce qu'un jour ?

0.Non

1.Oui

I_7j _6. Parmi toutes les activités exercées ces 7 derniers jours, veuillez décrire le type d'activité qui constitue votre activité principale en termes de temps travaillé ?

1. Employé rémunéré pour une entreprise, pour l'Etat, pour un patron ou toute autre personne qui n'est pas membre de votre ménage dans le secteur non agricole
2. Employé rémunéré par un membre de votre ménage dans des activités non agricoles ou dans une entreprise familiale
3. Employé dans le secteur agricole (Agriculture, pêche, chasse, élevage, ...) sans rémunération
4. Gère une activité / entreprise employant une (des) personne(s)
5. Contribue à une activité/entreprise familiale (agricole ou non agricole) agricole sans être rémunéré (travailleurs familiaux)
6. Travailleur pour son propre compte (sans employer des personnes)
7. En apprentissage / stage rémunéré
8. En apprentissage / stage non rémunéré
9. Pas d'emploi du tout

I_7j _7. Quel est votre statut dans votre emploi/activité principal(e) pendant les 7 derniers jours ?

Salarié :

1. Cadre supérieur, ingénieur et assimilé
2. Cadre moyen, agent de maîtrise
3. Employé, ouvrier qualifié
4. Employé, ouvrier semi-qualifié
5. Manœuvre

Non-salarié :

6. Patron, employeur
7. Independent non agricole
8. Independent agricole

Autre statut :

9. Apprenti
10. Stagiaire
11. Aide familial
12. Autre statut

R. INFORMATIONS DE CONTROLE (à remplir avant l'entretien)			
Nom de l'entreprise :		DATE DE L'INTERVIEW	
Nom du promoteur :		Jour : _ _	Mois: _ _ Année : _ 3
Code d'identification de l'entreprise		DUREE DE L'INTERVIEW	
_	_	_ _ _	
Ville	Arrondissement	N°séquentiel de l'entreprise	Heure début : _ _ H _ _ MN Fin : _ _ H _ _ MN Heure début: _ _ H _ _ MN Fin : _ _ H _ _ MN
Adresse de l'entreprise		Nom de l'enquêteur	_ _
Secteur d'activité de l'entreprise <input type="checkbox"/>		Nom du superviseur	_
1. Industrie 4. Services marchands non financiers 2. Commerce 5. Services financiers et d'assurance 3. Bâtiment 6. Services non marchands 7. Autre (à préciser)		Saisie de données (réservé à la saisie)	
Statut de l'entreprise <input type="checkbox"/>		Nom du contrôleur de saisie	_
1. Société Anonyme 3. Entreprise familiale, individuelle 2. Société à responsabilité limitée 4. Entreprises associatives 5. Autre (à préciser)		Nom de l'agent de saisie	_ _
Caractéristiques de l'enquêté		Date de saisie	
Nom du répondant		Jour : _ _	Mois: _ _ Année : 1 3
Qualité du répondant 1. Promoteur 2. Directeur 3. Cadre 4. Autre (à préciser) <input type="checkbox"/>		QUALITE DE L'INTERVIEW	
		1. Très bonne 2. Bonne 3. Moyenne 4. Mauvaise 5. Très Mauvaise <input type="checkbox"/>	

Code d'identification de l'entreprise : codes arrondissement			
	Codes		Codes
	1		1
	2		2
	3		3
	4		4
	5		5
	6		6
			7

QF1 : Avez-vous un NINEA ? 1 : Oui 2 : Non	<input type="checkbox"/>
QF2 : Tenez-vous, pour votre activité ? 1. Une comptabilité écrite formelle suivant les normes du SYSCOA (DSF) 2. Ne fait pas de comptes selon le SYSCOA 3. Autre (à préciser)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
(Si l'entrepreneur a un NINEA et tient une comptabilité formelle selon les normes du SYSCOA alors fin de l'interview).	
QF3 : Si l'UPI ne fait pas de comptes, quelles sont les raisons ? 1. Démarches trop compliquées 2. Trop cher 3. Dans les démarches 4. Non nécessaire 5. Ne sait pas s'il faut faire les comptes 6. Autre (à préciser)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

IG. INFORMATIONS GENERALES SUR L'ENTREPRISE		IG5. Votre entreprise a-t-elle changé d'activité depuis sa création ? 1. Oui <input type="checkbox"/> 2. Non <input type="checkbox"/> Passez à IG7	<input type="checkbox"/>																																				
IG1. Quelle est la principale activité réalisée dans l'entreprise que vous dirigez ? (écrire en clair en prenant le soin de détailler le type de produit (bien ou service) fabriqué ou vendu) _____ _____ _____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	IG5.a Si oui, indiquez la principale raison 1- Problème de financement <input type="checkbox"/> 2- Problème d'approvisionnement en matières premières <input type="checkbox"/> 3- Augmentation des prix des intrants <input type="checkbox"/> 4- Ruptures des services de base <input type="checkbox"/> 5- Mesure du Covid 19 <input type="checkbox"/> 6- Difficultés d'écoulement de la production <input type="checkbox"/> 7- Contamination du personnel du au covid19 <input type="checkbox"/> 8- Meilleures opportunités <input type="checkbox"/> 9- Changement de la demande <input type="checkbox"/> 10- Intervention de l'Etat <input type="checkbox"/> 11- Autres à préciser..... <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																																				
		IG7. Cette entreprise appartient-elle à : 1. Un particulier <input type="checkbox"/> 2. Société (groupe d'entreprises, filiale, etc.) <input type="checkbox"/> 3. Moi-même <input type="checkbox"/> 4. Conjoint ou autre parent <input type="checkbox"/> 6. Autre (préciser) _____ <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																				
IG2. Dans quel type de local (où) exercez-vous votre activité ? (Choix 1 ou choix 2)		IG8. Combien d'entreprises possédez-vous ou le propriétaire possède-t-il ? <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																																				
IGE2a. Sans local professionnel [1] 01. Ambulant/nomade <input type="checkbox"/> 02. Voie publique (Poste improvisé) <input type="checkbox"/> 03. Voie publique (Poste fixe) <input type="checkbox"/> 04. Véhicule/moto/vélo/brouette/porte-tout/tricycle <input type="checkbox"/> 05. Domicile <input type="checkbox"/> 06. Marché (Poste improvisé) <input type="checkbox"/> 07. Autre (à préciser) _____ <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	IG9. Quel a été le temps nécessaire pour faire fonctionner les activités de l'entreprise ? 1. Moins d'un mois <input type="checkbox"/> 2. Un à 3 mois <input type="checkbox"/> 3. Trois à six mois <input type="checkbox"/> 4. Six à douze mois <input type="checkbox"/> 5. Plus de 12 mois <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																				
IG2a.1. Si Sans local : Pourquoi exercez-vous votre activité hors d'un local professionnel ? 1. N'a pas trouvé de local disponible <input type="checkbox"/> 2. N'a pas les moyens de louer ou d'acheter un local <input type="checkbox"/> 3. Exerce son activité avec plus de facilité <input type="checkbox"/> 4. N'en a pas besoin <input type="checkbox"/> 5. Autre (à préciser) _____ <input type="checkbox"/> Passez à IG3	<input type="checkbox"/>	IG10. Quelle est l'origine du capital utilisé pour démarrer l'activité ? <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th></th> <th style="text-align: center;">1. Oui</th> <th style="text-align: center;">2. Non</th> <th style="text-align: center;">Part (en %)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Epargne de la famille</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Epargne personnelle</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Prêt bancaire</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Don</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Subvention</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Contribution des associés</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Autre financement</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> <tr><td>Héritage</td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr> </tbody> </table>		1. Oui	2. Non	Part (en %)	Epargne de la famille	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Epargne personnelle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Prêt bancaire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Don	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Subvention	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Contribution des associés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Autre financement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Héritage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	1. Oui	2. Non	Part (en %)																																				
Epargne de la famille	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																				
Epargne personnelle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																				
Prêt bancaire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																				
Don	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																				
Subvention	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																				
Contribution des associés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																				
Autre financement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																				
Héritage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																				
IG2b. Avec local professionnel [2] 08. Local fixe sur un marché public (boutique, comptoir) <input type="checkbox"/> 09. Atelier, boutique, restaurant, hôtel, etc. <input type="checkbox"/> 10. Etang <input type="checkbox"/> 11. Hangar <input type="checkbox"/> 11. Autre (à préciser) _____ <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	IG11. Votre entreprise a-t-elle changé de statut depuis sa création concernant ? 1.Oui 2.Non a. Enregistrement <input type="checkbox"/> b. Paiement des taxes <input type="checkbox"/> c. Type de taxe payée <input type="checkbox"/> d. Adhésion à une mutuelle de sécurité sociale <input type="checkbox"/> e. Mobilité du local professionnel <input type="checkbox"/> f. Nombre d'employés <input type="checkbox"/> g. Tenue de comptabilité formelle <input type="checkbox"/> h. Impact de la pandémie du COVID 19 <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																																				
IG2b1. Avec local : Le local ou le lieu où vous exercez votre activité est : 1. A vous (propriétaire) <input type="checkbox"/> 2. Loué <input type="checkbox"/> 3. Prêté <input type="checkbox"/> 4. Squatté <input type="checkbox"/> 5. Autre (à préciser) _____ <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>																																						

IG2b2. Avez-vous changé de type de local depuis le début de la pandémie ? 1. Oui 2. Non IG2C. si oui, merci de préciser	<input type="checkbox"/>		
IG3. Quel est le secteur d'intervention de votre entreprise ? 1. Transport 2. Industrie 3. Commerce 4. Bâtiment 5. Services 6. Restauration 7. Autre (à préciser)	<input type="checkbox"/>	IG12. L'entreprise que vous dirigez est-elle enregistrée ? a) N° de contribuable b) Registre de commerce..... c) Carte de professionnelle d) Patente e) CNPS..... f) Autre (à préciser) _____	1. Oui, vu 2. Oui, non vu 3. Non ► Pourquoi
IG4. Qu'est ce qui a motivé le choix de ce secteur ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>	Codes raisons (IGE 12) 1. Démarches trop compliquées 2. Trop cher 3. En cours 4. Non obligatoire 5. Ne savait pas 6. Ne veut pas collaborer avec l'Etat 7. Corruption 8. Autre (à préciser)	
1. Expérience passée	<input type="checkbox"/>		
2. Tradition familiale	<input type="checkbox"/>		
3. Formation reçue dans ce sens	<input type="checkbox"/>		
4. Secteur à fort potentiel	<input type="checkbox"/>		
5. Secteur à entrée facile	<input type="checkbox"/>		
6. Flexibilité des conditions de travail	<input type="checkbox"/>		
7. Autre (à préciser) _____ _____	<input type="checkbox"/>	IG13. Est-ce que l'entreprise tient régulièrement ses comptes ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
		IG14. Quel type de document comptable produit-il ? 1. Etat financier certifié 2. Etat financier non certifié 3. TAFIRE 4. Autres (à préciser) _____	<input type="checkbox"/>

IG15. Qui a créé cette entreprise ? 1. Vous-même, seul 2. Vous-même avec d'autres personnes 3. Un (des) membres de la famille 4. D'autres personnes	<input type="checkbox"/>	IG15.1. En quelle année cette entreprise a-t-elle été créée ? _____	<input type="text"/>
IG15.2. En quelle année avez-vous commencé à diriger (ou à exploiter) cette entreprise ?	<input type="text"/>	IG15.3. Pourquoi avez-vous créé ou décidé de diriger (ou d'exploiter) cette entreprise ? 1. N'a pas trouvé de travail salarié (grande entreprise) 2. N'a pas trouvé de travail salarié (petite entreprise) 3. Pour obtenir un meilleur revenu 4. Pour être indépendant 5. Par tradition familiale 6. Perte du conjoint – héritage 7. Autre (à préciser)	<input type="checkbox"/>
IG16. Cet établissement a-t-il fermé temporairement (suspension des services ou de la production) depuis de le début de la pandémie 1 : OUI 2 : NON	<input type="checkbox"/>	IG.17 Pendant combien de semaines cet établissement a-t-il été fermé (ou l'a-t-il été) depuis de le début de la pandémie	<input type="text"/>
IG. 18 En comparant les ventes de cet établissement pour [octobre 2021] avec le même mois en 2019, les ventes ont-elles augmenté, sont-elles restées les mêmes ou ont-elles diminué ? 1. Augmenter 2. Rester le même 3. Diminuer	<input type="checkbox"/>	Si IG.18=1 IG. 19 En moyenne de quel pourcentage les ventes ont-elles augmenté ?	<input type="text"/> %
IG. 21 Au cours du dernier mois écoulé, c'est-à-dire en [octobre], quel a été le pourcentage des ventes de cet établissement : 1. Ventes nationales 2. Exportations indirectes (vendues sur le marché intérieur à un tiers qui exporte des produits) 3. Exportations directes	<input type="text"/> % <input type="text"/> % <input type="text"/> %	Si IG.18=3 IG. 20 En moyenne quel pourcentage les ventes ont-elles diminué ?	<input type="text"/> %
IG.23 Depuis de le début de la pandémie , quelles sont les principales difficultés auxquelles votre unité est confrontée ? 1 = Pas de difficultés 2 = Respect des mesures préventives du covid19 3 =Coût élevé du transport 4 =Difficultés d'approvisionnement en matières premières 5=Difficultés d'écoulement de la production 6 = Non accès au financement 7= -Manque de technologie adaptée au système de télétravail 8 = Autre (à préciser)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	IG.22 Cet établissement a-t-il connu l'un des changements suivants en réponse à la pandémie de COVID-19 ? ENQUETEUR: LIRE 1. Activité commerciale lancée ou augmentée en ligne? 2. Livraison ou exécution de biens ou de services lancée ou augmentée ? 3. Démarrage ou augmentation des modalités de travail à distance pour sa main-d'œuvre ?	1 : OUI 2 : NON <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
		IG. 24 Comment les difficultés ont-elles impacté l'activité ? 1=Réduction de la production / vente 2=Diminution de la Relation entreprise-client 3= Diminution du personnel 4= Problèmes d'approvisionnement 5 = Non-paiement des charges courantes (location, eau etc.) 6 = Diminution des salaires 7= Manque de liquidités ou de financement 8 = Mise en chômage technique 9 = Continuité d'exploitation compromise 10= Non-paiement des charges fiscales 11 = Autre à préciser.....	1. <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

<p>ID8. Le propriétaire est-il la principale source de revenus du ménage ? 1= OUI 2= NON -9= NE SAIT PAS -5= REVENU ÉGAL</p>	<input type="checkbox"/>	<p>ID10. Comment se transmet-elle de l'homme à l'homme : a. voies aériennes b. digestive c. Cutanée d. Autres à Préciser</p>	<input type="checkbox"/>
<p>RF. RELATION AVEC LE FISC</p>		<p>ID11. Quels sont les principaux signes du COVID 19: a. Signes respiratoires (Oui-Non) b. Signes digestifs (Oui- Non) c. autres (à préciser)</p>	<input type="checkbox"/>
		<p>ID12. Avez-vous été déjà en contact avec une personne atteinte de COVID 19: a. Oui b. Non</p>	<input type="checkbox"/>
		<p>ID13. Avez-vous été une fois contaminé par le COVID 19: a. Oui b. Non</p>	<input type="checkbox"/>
		<p>ID14. Si Non, Avez-vous déjà été vacciné contre la COVID ? a. Oui b. Non,</p>	<input type="checkbox"/>
		<p>ID15. Si Oui, avez-vous déjà reçu les 2 doses ? a. Oui b. Non</p>	<input type="checkbox"/>
		<p>ID16. Avez-vous eu des cas de COVID parmi vos employés ? a. Oui b. Non ----->>ID20</p>	<input type="checkbox"/>
		<p>ID17. Si Oui, Combien de femmes? Combien d'hommes?</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
		<p>ID18. Quelles sont les actions que vous aviez prises pour les malades ? a. Arrêt de travail b. Confinement à domicile c. Hospitalisation d. Autres (à préciser)</p>	<input type="checkbox"/>
		<p>ID19. Parmi les malades de COVID de votre entreprise combien en sont a. Guéris b. Décédés</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
		<p>ID20. Est-ce que vos employés ont été tous vaccinés à la COVID 19? a. Oui b. Non</p>	<input type="checkbox"/>
<p>ID21. Si, Oui, combien ont pris les 2 doses de vaccins ?</p>	<input type="checkbox"/>		
<p>RF1. Comment votre entreprise est -elle taxée? 1. Au régime de base 2. Impôt libératoire (forfait) 3. Patente 4. Autre (à préciser)</p>	<input type="checkbox"/>	<p>RF2. Quels types de documents fournissez- vous pour le paiement des taxes ? 1. N° de contribuable 2. Registre de commerce 3. Autre (à préciser)</p>	<input type="checkbox"/>
<p>RF3.a Où payez vous les taxes ? 1. Sur place SI 1, Allez à RF4 2. Au service concerné RF3.b. Quel jugement faites-vous sur la longueur des queues pour le paiement des taxes ? 1. Très efficace 2. Efficace 3. Pas efficace</p>	<input type="checkbox"/>	<p>RF4. Quel montant payez-vous pour les taxes ?</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

RF5. Comment jugez-vous ce niveau ? 1. Elevé 2. Raisonnable 3. Faible	<input type="checkbox"/>	RF6. Quel jugement faites-vous sur les modalités de paiement ? 1. Très efficace 2. Efficace 3. Pas efficace	<input type="checkbox"/>
RF7. Quel jugement faites-vous sur la qualité du service de recouvrement ? 1. Très efficace 2. Efficace 3. Pas efficace	<input type="checkbox"/>		
RF8. Rencontrez – vous des obstacles dans l'enregistrement ? 1. Oui 2. Non → Passez à RF10a	<input type="checkbox"/>	RF9. Si oui, précisez la nature de ces obstacles 1-Manque de moyens financiers 2-Absence d'avantages tangibles 3-Eparpillement des services publics concernés 4-Complications des procédures 5-Autre (à préciser) _____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
RF10.a. Quels sont les avantages que vous percevez à être formel ? 1. Oui 2.Non a) Accès au crédit bancaire b) Déduction de la TVA c) Accès aux marchés publics d) Accès aux marchés internationaux e) Accès aux services sociaux : eau, électricité, téléphone f) Le sentiment d'être traité de manière plus juste g) Faible visibilité sur l'utilisation des deniers publics par l'Etat h) Autre (à préciser) _____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	RF10.b Quels sont les inconvénients que vous percevez à être formel ? 	
RF11. Pensez-vous que les impôts perçus par les pouvoirs publics soient bien utilisés ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>	RF12. Avez-vous confiance dans le système de gestion des deniers publics par l'Etat ? 1. Oui 2. NON RF13.b Si oui quel degré (pourcentage entre 0 et 100)	
RF13. Pensez-vous que le fait de payer l'impôt vous expose davantage au harcèlement fiscal ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>	RF14. Pensez – vous que les services publics appliquent de façon efficace les règles concernant : 1. Oui 2. Non a) Les règles gouvernant la protection sociale b) Une déclaration honnête des revenus générés c) La sincérité des comptes	
→			

PV. PRODUCTION ET VENTE							
PV1. Quel a été le montant de votre chiffre d'affaires au cours du dernier mois d'activité ?						_____	
PV2. PRODUITS VENDUS APRES TRANSFORMATION							
N°	Nom du produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en FCFA)	Valeur mensuelle en FCFA	Destination
1							
2							
3							
4							
5							
6							
A							
TOTAL MENSUEL							

PV3. PRODUITS VENDUS SANS TRANSFORMATION							
N°	Nom du produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en FCFA)	Valeur mensuelle en FCFA	Destination
1							
2							
3							
4							
5							
6							
A							
TOTAL MENSUEL							

PV4. SERVICES FOURNIS							
N°	Nom du service	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en FCFA)	Valeur mensuelle en FCFA	Destination
1							
2							
3							
4							
5							
6							
A							
TOTAL MENSUEL							

CADRE RESERVE A LA CODIFICATION		
 (En Milliers de FCFA)		
Code produit	Valeur mensuelle (Milliers de FCFA)	Destination
Code produit	Valeur mensuelle (Milliers de FCFA)	Destination
Code produit	Valeur mensuelle (Milliers de FCFA)	Destination

PV19. Des marchés importants pour vous ont-ils fermé ? 1: OUI 2: NON	□	Dans combien de mois est-il prévu que les ventes de cet établissement reviennent à la normale? Mettre 0 si les ventes sont normales Mettre -5 si jamais	□□□
---	---	---	-----

DC. DEPENSES ET CHARGES							
DC1. Quelles sont les dépenses et charges totales encourues par l'établissement au cours du mois dernier ? (en FCFA)						□□□□□□□□ (Milliers FCFA)	
DC2. Quelles sont, au total, les charges de votre unité de production au cours de la période de référence ?						CADRE RESERVE A LA CODIFICATION	
N°	Charges	Période	Valeur (en FCFA)	Valeur mensuelle (en FCFA)	Origine	Valeur mensuelle (Milliers FCFA)	Origine
01	Matières premières	□				□□□□□	
02	Coûts d'achat des produits vendus	□				□□□□□	
03	Loyer	□			□	□□□□□	□
04	Eau	□			□	□□□□□	□
05	Gaz	□			□	□□□□□	□
06	Electricité	□			□	□□□□□	□
07	Téléphone, Internet	□			□	□□□□□	□
08	Combustibles, carburant, éclairage	□			□	□□□□□	□
09	Petit outillage et fournitures	□			□	□□□□□	□
10	Transport/Manutention	□			□	□□□□□	□
11	Assurances	□			□	□□□□□	□
12	Réparations	□			□	□□□□□	□
13	Autres services	□			□	□□□□□	□
14	Rémunérations	□				□□□□□	
15	Primes et avantages	□				□□□□□	
16	Cotisations sociales, CNPS	□			□	□□□□□	□
17	Intérêts versés	□			□	□□□□□	□
18	Impôts (impôt libératoire)	□			□	□□□□□	□
19	Patente						
20	Impôts locaux (ticket, OTVP ¹ , etc.)	□			□	□□□□□	□
21	Droit d'enregistrement et de bail	□			□	□□□□□	□
22	Autres impôts et taxes (préciser)	□			□	□□□□□	□
23	Autres charges (Préciser)	□			□	□□□□□	□
TOTAL MENSUEL						□□□□□□□□	

Code période : 1. Jour 2. Semaine 3. Quinzaine 4. Mois 5. Trimestre 6. Année						
Code origine : 1. Secteur public 2. Grande entreprise privée commerciale 3. Petite entreprise commerciale						
4. Grande entreprise privée non commerciale 5. Petite entreprise non commerciale 6. Ménage 7. Importation directe						

DC3a. Comment l'activité de votre unité de production a-t-elle varié au cours des 12 derniers mois ?												
RYTHME	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
1. Maximum												
2. Moyen												
3. Minimum												
0. Pas d'activité												
Code réponse	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_

DC3b. Recette mensuelle maximale et recette mensuelle minimale :		(Milliers de FCFA)
Recette max. : _____		_ _ _ _ _
Recette min. : _____		_ _ _ _ _
DC4a. Avez-vous employé de la main d'œuvre temporaire au cours des 12 derniers mois ?		_
1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> → Passez à CFC1		
DC4b. Si oui, combien de temporaire (s) au cours du mois maximum		_ _

DC.5 : En conservant la structure de coûts actuelle, combien de semaines cet établissement pourrait-il rester ouvert si ses ventes cessaient dès aujourd'hui ?	_ _ _ _
--	---------

CFC. CLIENTS, FOURNISSEURS ET CONCURRENTS		CFC6a. De quels pays proviennent les produits de ces concurrents ? 1. Marché national 2. Etranger 3. Ne sait pas Pays n° 1 : _____ Pays n° 2 : _____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>				
CFC1. Quel est votre principal client ? (à qui vendez-vous principalement ?) 1. Secteur public et parapublic 2. Grande entreprise privée commerciale 3. Petite entreprise commerciale 4. Grande entreprise privée non commerciale 5. Petite entreprise non commerciale 6. Ménage/Particulier 7. Exportations directes	<input type="checkbox"/>	CFC7. Commercialisez-vous des produits étrangers ? 1. Oui 2. Non Si oui, Pays d'origine : _____(voir code pays)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>				
CFC2. Quel est votre principal fournisseur ? (à qui achetez-vous principalement ?) 1. Secteur public et parapublic 2. Grande entreprise privée commerciale 3. Petite entreprise commerciale 4. Grande entreprise privée non commerciale 5. Petite entreprise non commerciale 6. Ménage/ Particulier 7. Importations directes 8. Non concerné	<input type="checkbox"/>	Si pas de concurrents (non à la question CFC5) passez à CFC10					
CFC3. Est-ce que certains de vos clients vous imposent, à l'avance, des délais ou des normes pour vos produits 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>	Passez à CFC4a					
CFC3.a. Quelle part de vos recettes représentent ces services rendus à ces clients? _____ % des recettes totales	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	CFC8a. Sur le marché intérieur, comment sont vos prix de vente par rapport à ceux de vos principaux concurrents?					
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Produits du pays</th> <th>Produits de l'étranger</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné</td> <td>1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné</td> </tr> </tbody> </table>	Produits du pays	Produits de l'étranger	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Produits du pays	Produits de l'étranger						
1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné						
CFC3.b. Précisez qui est le plus important de ces clients ? 1. Secteur public ou para public 2. Grande entreprise privée (commerce) 3. Petite entreprise (commerce) 4. Grande entreprise privée (non commerciale) 5. Petite entreprise (non commerciale) 6. Ménage 7. Exportation directe (étranger)	<input type="checkbox"/>	CFC8b. Au cas où vos prix sont supérieurs à ceux de vos concurrents, la (les) raison(s) donnée(s)? 1. Votre équipement est moins productif 1.Oui 2.Non 2. Vous n'avez pas assez de clients 1.Oui 2.Non 3. Vous n'avez pas accès au crédit 1.Oui 2.Non 4. Votre qualité est supérieure 1.Oui 2.Non 5. Votre approvisionnement est plus cher 1.Oui 2.Non 6. Autre (à préciser) _____ 1.Oui 2.Non	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>				
CFC4a. Exportez-vous une partie de votre production ? 1. Oui 2. Non CFC4b. Si oui, quel est le pourcentage de ces ventes vers l'extérieur par an? _____% CFC4c. Vers quel pays principalement ? _____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	CFC8c. Au cas où vos prix sont inférieurs à ceux de vos concurrents, la (les) raison(s) donnée(s)? 1. Vous ne payez pas ou payez moins d'impôts 1.Oui 2.Non 2. Vos coûts du travail sont plus bas 1.Oui 2.Non 3. Vos clients sont moins riches 1.Oui 2.Non 4. Votre qualité est inférieure 1.Oui 2.Non 5. Autre (préciser) _____ 1.Oui 2.Non	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>				
CFC5. Sur le marché intérieur, avez-vous des concurrents (c'est à dire des entreprises qui vendent les mêmes produits ou offrent les mêmes services que vous) ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>	CFC9. Sur le marché intérieur, comment est la qualité de vos produits par rapport à celle des produits de vos principaux concurrents ?					
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>Produits du pays</th> <th>Produits de l'étranger</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné</td> <td>1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné</td> </tr> </tbody> </table>	Produits du pays	Produits de l'étranger	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Produits du pays	Produits de l'étranger						
1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné						
CFC6. Quel est votre principal concurrent ? 1. Secteur public et parapublic 2. Grandes entreprises commerciales 3. Petites entreprises commerciales 4. Grandes entreprises non commerciales 5. Petites entreprises non commerciales 6. Ménages/Particuliers	<input type="checkbox"/>	CFC10. Sur le marché intérieur, quelle est la vitesse d'écoulement de vos produits ?					
CFC13. Avez-vous perdu des fournisseurs depuis le début de la pandémie 1 : Oui 2 : Non	<input type="checkbox"/>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Produits du pays</th> <th>Produits de l'étranger</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concerné</td> <td>1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concerné</td> </tr> </tbody> </table>	Produits du pays	Produits de l'étranger	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concerné	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concerné	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Produits du pays	Produits de l'étranger						
1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concerné	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concerné						
CFC14 : Avez-vous perdu des clients depuis le début de la pandémie 1 : Oui 2. Non ?	<input type="checkbox"/>	CFC11. Depuis le début de l'année, avez-vous de nouveaux clients ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>				
		Passez à CFC13					

		CFC12. Ces nouveaux clients proviennent-ils des grandes entreprises ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	<input type="checkbox"/>
Codes pays :	1. Cameroun 7. Chine	2. Nigeria 8. Autres Asie/Amérique	3. CEMAC 9. Reste du monde
	4. Autres Afrique de l'Ouest	5. Autres Afrique	6. Europe

Vélos	1. 2. A	<input type="checkbox"/>						
Portes-tout	1. 2. A	<input type="checkbox"/>						
Véhicules professionnels	1. 2. A	<input type="checkbox"/>						
Mobilier et équipement de bureau	1. 2. A	<input type="checkbox"/>						
Machines	1. 2. A	<input type="checkbox"/>						
Outillage	1. 2. A	<input type="checkbox"/>						
Autres	1. 2. 3. 4.	<input type="checkbox"/>						
TOTAL							<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Code qualité : 1. Neuf à l'achat 2. Usagé à l'achat 3. Autoproduction

Code appartenance : 1. Propriété personnelle 2. Location 3. Prêt ou propriété partagée

Code origine : 1. Secteur public 2. Grande entreprise privée commerciale. 3. Petite entreprise privée commerciale 4. Grande entreprise privée non commerciale. 5. Petite entreprise privée commerciale 6. Ménage 7. Importations directes 8. Autre _____

Code Financement : 01. Epargne, don, héritage 02. Emprunt familial 03. Emprunt auprès des clients 04. Emprunt auprès des fournisseurs 05. Emprunt auprès des usagers 06. Emprunt auprès des associations de producteurs 07. Emprunt micro-finance 08. Emprunt bancaire 9. Tontine 10. Autre (à préciser) _____

<p>FIE15. Avez-vous réalisé/initié des projets d'investissement au cours des cinq dernières années ?</p> <p>1. Oui 2. Non → Passez à FIE16</p>	<input type="checkbox"/>	<p>FIE15a. Quelle la valeur du projet d'investissement durant les cinq dernières années ? (en milliers de FCFA)</p> <p style="text-align: right;"> _ _ _ _ _ _ _ _ </p>			
<p>FIE15b. Quelle a été la contribution (en pourcentage) de chacune des sources de financement suivantes dans les investissements ?</p>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;">Fonds de roulement</td> <td style="width: 50%; text-align: center;">Nouveaux Investissements</td> </tr> </table>	Fonds de roulement	Nouveaux Investissements	<p>FIE16. Depuis l'apparition de la COVID-19, l'investissement de cet établissement [insérer l'option] a-t-il augmenté, est-il resté le même ou a-t-il diminué ? ENQUÊTEUR: LIRE</p> <p>1. Liquidité ou flux de trésorerie 2. Vente à crédit 3. Achats à crédit</p>	<p>1: Augmenter 2: Diminuer 3: Rester le même</p> <p style="text-align: right;"> _ _ _ </p>
Fonds de roulement	Nouveaux Investissements				
<p>Fonds internes ou bénéfices non distribués</p>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;"> _ _ </td> <td style="width: 50%; text-align: center;"> _ _ </td> </tr> </table>	_ _	_ _	<p>FIE17. Depuis l'apparition du COVID-19, quelle a été la principale source utilisée par cet établissement pour faire face au manque de liquidités ? 1. recours aux usagers 2. la vente de biens personnels 3. Prêts des banques commerciales 4. Prêts des institutions de microfinance, coopératives de crédit, coopératives d'épargne et de crédit ou sociétés financières 5. Financement par fonds propres 6. Retarder les paiements aux fournisseurs ou aux travailleurs</p>	<input type="checkbox"/>
_ _	_ _				
<p>Banques commerciales privées (prêts, découverts)</p>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; text-align: center;"> _ _ </td> <td style="width: 50%; text-align: center;"> _ _ </td> </tr> </table>	_ _	_ _	<p>FIE18. Depuis le début de la pandémie de</p>	<p>1: OUI</p>
_ _	_ _				

Banques étatiques ou agences gouvernementales	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	COVID-19, cet établissement a-t-il retardé de plus d'une semaine les paiements à [Lister les modalités ci-dessous] à cause de la pandémie de COVID-à : ENQUETEUR: LIRE 1-Ses fournisseurs 2-Ses propriétaires 3-L'administration fiscale	2: NON <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Prêt familial, ami	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	FIE.19. Depuis l'apparition de la COVID-19, cet établissement est-il en retard sur ses obligations envers une institution financière ? 1: Oui 2: Non -71: Ne s'applique pas	<input type="checkbox"/>
Institutions financières non bancaires	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Institutions de micro-finance	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
Epargne, don, héritage	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	FIE.20. Depuis le début de la pandémie de COVID-19, cet établissement a-t-il déclaré faillite ou insolvabilité? 1: Oui 2: Non	<input type="checkbox"/>
Autre (à préciser) _____ _____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
FIE.21. Y a-t-il présentement des besoins de financement de l'entreprise pour les points suivants ? 1 : Achat de matières premières 2 : Amélioration du local 3 : Acquisition ou entretien d'équipement 4 : Paiement des salaires 5 : Formation de la main d'œuvre 6 : Remboursement des dettes antérieures 7 : Extension de l'activité 8. Installation d'une plateforme de travail en ligne 9. Autre à préciser	1: OUI 2: NON <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	FIE.22. L'entreprise prévoit-elle de faire des investissements après le COVID-19 ? 1: OUI ----- > Aller à FIE.28 2: NON	<input type="checkbox"/>
FIE.23. Sinon pourquoi ? 1-Non nécessaire 2-Manque de financement 3-Arrêt de l'activité 4-Autre à préciser	<input type="checkbox"/>		
FIE.24. L'entreprise prévoit-elle de réaliser les investissements suivants après le COVID-19 ? 1.Achat d'immeubles commerciaux et de terrains 2.Construction et rénovation 3.Machinerie, équipement et véhicules 4.Formation des employés et recrutement 5.Acquisition d'entreprise 6.Innovation, Recherche et Développement 7.Développement de site Web et e-commerce 8.Acquisition de Matériel informatique et de logiciels 9.Nouveaux créneaux 10.Acquisition de licence ou de brevets 11.Autres à préciser.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		

FIE.25. Quelles sont les sources de financement ciblées pour la réalisation de ces investissements post-COVID-19 ? 1. Fonds force COVID19 2 : Banques 3 : Microcrédits 4 : Famille ou amis 5 : Héritage 6 : Fonds propres 7 : Autofinancement 8-Ouverture du capital à d'autres associés 9 : Autre à préciser.....	1: OUI 2: NON <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
FIE.26. Quelles sont les motivations de l'entreprise dans ses projets d'investissement post COVID19 ? 1. Atteindre les objectifs de croissance 2. Augmenter la productivité ou l'efficacité 3. Améliorer la compétitivité 4. Profiter des opportunités d'affaires 5. Moderniser l'entreprise (ventes en ligne, start-up avec vente à domicile) 6. Augmenter la capacité pour honorer des contrats 7. Agrandir les installations 8. Retrouver la capacité de production d'avant COVID19 9. Autre motivations à préciser.....	1: OUI 2: NON <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
FIE.27. Quels sont les freins /obstacles aux projets d'investissement post COVID-19 de l'entreprise ? 1. Manque de confiance en l'économie 2. Manque de personnel qualifié 3. Manque de fonds générés par l'entreprise 4. Risque associé aux projets d'investissement 5. Faible demande pour les biens et services 6. Manque d'aide gouvernementale (subventions) 7. Retrait des associés 8. Courte échéance des prêts 9. Prêts en cours 10. Incertitude sur l'horizon du COVID19 11. Réticence des institutions financières face à l'horizon incertain du COVID19 12. Projet jugé trop risqué par les institutions financières 13. Garanties insuffisantes 14. Croissance jugée trop faible par les institutions financières 15. Dossier de crédit défaillant 16. Autre à préciser.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
FIE.28. Est-il prévu que cet établissement ait des arriérés dans l'un de ses engagements au cours des six prochains mois ? 1 : OUI 2 : NON			

IS. INFRASTRUCTURE ET SERVICES AUX ENTREPRISES		IS3.Combien de fois le service a-t-il été interrompu dans votre entreprise au courant de l'année ? a) Eau b) Electricité c) Téléphone	En jours <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
IS1. Disposez-vous des services suivants ? 1-Eau 2-Electricité 3-Téléphone Si aucun de ces services, Passez à IS5	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	IS4.Quel est le coût estimatif du manque à gagner dû à ces interruptions ? a) Eau	En milliers de FCFA <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

IS2. Quel est le délai d'accès aux services lorsque vous en avez fait la demande ? (en jours) a) Eau b) Electricité c) Téléphone	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	b) Electricité c) Téléphone	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
IS6. Est-ce que l'entreprise utilise un e-mail pour contacter ses clients et fournisseurs ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>	IS5. Votre entreprise possède-t-elle un générateur de courant électrique ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>	
IS8. Est-ce que l'entreprise utilise le service mobile pour contacter ses clients et fournisseurs ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>	IS7. Est-ce que l'entreprise utilise un site web pour contacter ses clients et fournisseurs ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>	
IS9. Est-ce que l'entreprise appartient à une association professionnelle ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>		IS11. Disposez-vous d'un forage pour l'entreprise ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
IS10. Si oui, quels sont les avantages qui sont tirés de cette appartenance ? 1. Oui 2. Non a) Influencer le gouvernement (plaidoyers) b) Résolution des conflits c) Information et /ou contrats sur les produits domestiques et le marché des intrants d) Accréditation aux standards de qualité et effets de réputation e) Informations sur les réglementations	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			
IS12. Avez-vous eu recours, du fait de la Covid, à des services externes spécifiques ? a. Services médicaux d'urgences b. Services de sécurité c. Autres à préciser.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			

CI. CONTRAINTES LIEES AU CLIMAT DES INVESTISSEMENTS			
CII. Dans la liste ci-dessous quels sont les principaux problèmes rencontrés par votre entreprise selon le degré de sévérité ? Et, pour résoudre vos problèmes actuels, dans quels domaines souhaitez-vous de l'aide ?		Problèmes 1. Très sévère 2. Sévère 3. Acceptable 4. Satisfaisant 5. Pas de problème	Types d'aide nécessaire
CII.1. Télécommunication	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.2. Electricité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.3. Transport	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.4. Accès à la terre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.5. Taux des impôts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.6. Impôts administratifs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.7. Réglementations douanières et commerciales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.8. Réglementations du travail	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.9. Education et capacité des travailleurs disponibles et/ou qualifiés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.10. Accès au crédit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.11. Coût du financement (taux d'intérêt)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.12. Incertitude macroéconomique (inflation, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.13. Incertitude des politiques de régulation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.14. Corruption	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.15. Sécurité (Crime, vol et désordre)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.16. Pratiques informelles et anti-compétitives	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.17. Système légal / Résolution des conflits	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.18. Concurrence par les importations	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.19. Approvisionnement en matières premières (qualité ou quantité)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.20. Ecoulement de votre production (manque de clientèle)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.21. Ecoulement de votre production (trop de concurrence)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.22. Accès aux informations sur le marché	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.23. Manque de place, de local adapté	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.24. Manque de machines, d'équipements	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.25. Difficultés techniques de fabrication	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.26. Difficultés d'organisation, de gestion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.27. Trop de réglementation, d'impôts et de taxes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.28. Politique de promotion du genre dans le recrutement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
CII.29. Autre (à préciser)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C12. Selon vous, quelle est la difficulté principale qui risque de faire disparaître votre entreprise ? 01. Manque de matières premières/marchandises 02. Manque de clientèle 03. Trop de concurrence 04. Manque de liquidités 05. Manque de personnel qualifié 06. Problèmes de local, de place 07. Problèmes de machines, d'équipements 08. Problèmes techniques de fabrication 09. Problèmes d'organisation, de gestion 10. Trop de réglementations, d'impôts, de taxes		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C13. Pensez-vous qu'il y a un avenir pour une entreprise telle que la vôtre ? 1. Oui 2. Non		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C14a. Souhaitez-vous que vos enfants/proches continuent l'activité de votre entreprise s'ils le désiraient ? 1. Oui <input type="checkbox"/> Passez à C15a 2. Non <input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C14b. Sinon, pourquoi ? (Principale raison) _____ _____		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C15a. Pensez-vous changer d'activité ? 1. Oui <input type="checkbox"/> 2. Non <input type="checkbox"/> Passez à C16		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C15b. Si oui, pour quelle activité ? _____		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C16. Quelle nouvelle stratégie avez-vous adoptée depuis le début de la pandémie ? 1. Prospection de nouveaux clients 2. Changement de fournisseur pour diminuer les coûts 3. Installation dans un local moins coûteux 4. Limitation de la hausse du salaire 5- autres à préciser		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C17a. Avez-vous eu des problèmes avec les agents de l'Etat au cours de l'année écoulée dans l'exercice de votre activité ? 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> Passez à C18a		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C17b. Quel type de problème ? 1. Avec le local 2. Avec les impôts et la patente 3. Avec les produits utilisés 4. Autre (à préciser)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C17c. Comment s'est réglé ce problème ? 1. Paiement amende 2. Paiement d'un cadeau 3. Autre (à préciser)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C17d. Au total, quel est le montant des « cadeaux » ou des amendes que vous avez dû verser pour votre établissement à des représentants de l'Etat au cours de l'année écoulée ? Amende _____ (en FCFA) Cadeaux _____ (en FCFA)		En milliers de FCFA	<input type="checkbox"/>
C18a. Au cours de l'année écoulée, avez-vous eu des problèmes avec la main d'œuvre ? 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> Passez à C19		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C18b. Comment cela s'est réglé ? 1. Licenciement 4. Démission de l'employé 2. Arrangement à l'amiable 5. Suspension de salaire 3. Chômage technique 6. Autre (à préciser)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C19. Comment évaluez-vous le niveau de protection sociale des travailleurs ? 1. Très satisfaisant 2. Satisfaisant 3. Peu satisfaisant 4. Pas satisfaisant 5. Sans opinion		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SS. SECURITE SOCIALE			
SS1. Etes-vous inscrit à une mutuelle de Sécurité Sociale ? 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> Passez à SS3		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SS1a. Si oui, laquelle ? (La principale) _____		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SS2. Le pourquoi de cette non inscription à une mutuelle de Sécurité Sociale ? 1. Couverture de la population limitée 2. Prestations insuffisantes 3. Complexité des formalités d'inscription 4. Complexité des prises en charge 5. Autre (à préciser)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SS3. Etes-vous personnellement favorable à la création d'un système de cotisation sociale et de protection pour ceux qui exercent de petits métiers ?		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

I1. Mesure de la covid		1. Très favorable 2. Favorable 3. Peu favorable	
I2. Autre (à préciser) _____		4. Pas favorable	
I3. Pas de risque de disparition			

SS4. Pour un tel système de cotisation sociale et de protection, quel montant mensuel maximal par personne souhaiteriez-vous cotiser ? 1. Moins de 500 FCFA 2. Entre 500 et 1.000 FCFA 3. Entre 1000 et 2 000 FCFA 4. Entre 2 000 et 5 000 FCFA 5. Entre 5 000 et 10 000 FCFA 6. 10 000FCFA ou plus		<input type="checkbox"/>	
SS5. Avez-vous déjà souscrit à une assurance pour la couverture des risques de métier		1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
SS6. A quelle(s) assurance(s) avez-vous souscrit ?		1. Oui 2. Non	Montant annuel par employé (en milliers de FCFA)
SS6a. Assurance maladie, accident du travail		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SS6b. Assurance décès		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SS6c. Assurance vie		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SS6d. Assurance vieillesse		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SS6e. Assurance de scolarisation		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SS6f. Assurance tous risques		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SS7. La pandémie de la covid 19 vous a-t-elle conduit à vous assurer ? 1. Oui 2. Non		<input type="checkbox"/>	
MO. CARACTERISTIQUES GENERALES DE LA MAIN D'ŒUVRE DE L'ENTREPRISE			
MO1. Au moment où vous avez commencé à diriger l'entreprise, combien de personnes (y compris vous-même) travaillaient dans cet établissement ? Nombre total de personnes _____ Nombre d'hommes _____ Nombre de femmes _____		Salariés <input type="checkbox"/>	Non salariés <input type="checkbox"/>
MO2. Combien de personnes (y compris vous-même) travaillent actuellement dans l'entreprise ? Nombre total _____ Nombre d'hommes _____ Nombre de femmes _____		<input type="checkbox"/>	
MO3. Quel est le nombre d'employés dans l'entreprise ? Salariés _____ / _____ Non salariés _____ / _____ Total _____ / _____		Les 12 derniers mois <input type="checkbox"/>	Les 3 dernières années <input type="checkbox"/>
MO4. Quel est le nombre d'employés parents ou membres de la famille ? Nombre total _____ Nombre d'hommes _____ Nombre de femmes _____		<input type="checkbox"/>	
MO8. Avez-vous eu des problèmes du type suivant : 1. Oui 2. Non a) Manque de main d'œuvre qualifiée (femme) b) Manque de main d'œuvre qualifiée (homme) c) Instabilité des employés (femme) d) Instabilité des employés (homme) e) Salaires trop élevés f) Problèmes avec les syndicats g) Problèmes de discipline ou de manque de sérieux h) Autre (préciser) _____			<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
MO9. Avez-vous une fois procédé à une diminution des effectifs de l'entreprise ? 1. Oui 2. Non		<input type="checkbox"/>	
MO9a. Quel était le principal motif de cette diminution des effectifs ? 1. Effectifs pléthorique 2. Renvoi involontaire 3. Autres (à préciser) _____		<input type="checkbox"/>	
MO9b. Avez-vous procédé à une diminution des heures de travail 1. Oui 2. Non		<input type="checkbox"/>	
MO10a. Avez-vous l'intention d'accroître l'effectif du personnel (féminin) dans l'année qui vient ? 1. Oui 2. Non		<input type="checkbox"/>	
MO10b. Avez-vous l'intention d'accroître l'effectif du personnel (masculin) dans l'année qui vient ? 1. Oui 2. Non		<input type="checkbox"/>	
MO10c. De combien avez-vous l'intention d'accroître l'effectif du personnel (indiquez le nombre) dans l'année qui vient ? Nombre total de personnes _____ Nombre d'hommes _____ Nombre de femmes _____		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
MO10d. Si vous deviez embaucher des salariés, qui choisiriez-vous en priorité ? 1. Des proches parents, des recommandations, quelles que soient leur expérience ou leur qualification 2. Un ex-salarié d'une grande entreprise 3. Un ex-salarié d'une petite entreprise 4. Un ex-apprenti 5. N'importe qui 6. Autre (précisez) _____		<input type="checkbox"/>	
MO11. Comment fixez-vous les salaires de vos employés ? 1. Selon la grille officielle 2. En les alignant sur les salaires des concurrents 3. En les fixant vous-même afin de vous assurer un bénéfice 4. En négociant avec chaque salarié 5. Autre (à préciser) _____ 6. Pas de salarié dans l'établissement		<input type="checkbox"/>	

MO5. Combien d'employés sont :		Hommes	Femmes	
Permanents ? _____		_ _ _	_ _ _	
Temporaires _____		_ _ _	_ _ _	
MO6. Quel est le nombre d'employés de moins de 18 ans ?				
Nombre total _____		_ _ _		
Nombre d'hommes _____		_ _ _		
Nombre de femmes _____		_ _ _		
MO7. Quel est le nombre d'employés qui ont le niveau d'éducation suivant ?		Hommes	Femmes	Total
Primaire		_ _ _	_ _ _	_ _ _
Secondaire		_ _ _	_ _ _	_ _ _
Supérieur		_ _ _	_ _ _	_ _ _
Ecole coranique		_ _ _	_ _ _	_ _ _
N'a jamais été à l'école		_ _ _	_ _ _	_ _ _
Alphabétisation		_ _ _	_ _ _	_ _ _
MO12. Avez-vous eu des cas de COVID parmi vos employés ?				
a. Oui <input type="checkbox"/>				
b. Non <input type="checkbox"/>				
MO13. Si Oui,				
Combien de femmes ? _ _ _				
Combien d'hommes ? _ _ _				
MO14. Quelles sont les actions que vous aviez prises pour les malades ?				
a. Arrêt de travail				
b. Confinement à domicile <input type="checkbox"/>				
c. Hospitalisation				
d. Autres (à préciser)				
MO15. Parmi les malades de COVID de votre entreprise combien en sont				
a. Guéris				
b. Décédés				
MO16. Est-ce que vos employés ont été tous vaccinés à la COVID 19 ?				
a. Oui <input type="checkbox"/>				
b. Non <input type="checkbox"/>				
MO16. Si, Oui, combien ont pris les 2 doses de vaccins ?		_ _ _		
MO17. Depuis le début de la pandémie de covid 19 le nombre total de travailleurs temporaires de cet établissement a-t-il augmenté, est-il resté le même ou a-t-il diminué ?		_		
1. Augmenter				
2. Diminuer				
3. Rester le même				
MO18. Depuis le début de la pandémie de COVID-19, combien de travailleurs ont pris un congé de plus de 5 jours ou ont démissionné pour cause de maladie, d'interruption de la garde des enfants ou de restrictions de mobilité liées à la pandémie de COVID-19 ?		_ _ _ _		
MO19.a Combien d'entre elles étaient des femmes ?		_ _ _		
MO19.b Combien d'entre eux étaient des jeunes (F-H)?		_ _ _		
MO19.c Combien d'entre eux étaient à mobilité réduite ?		_ _ _		
MO20. Combien de travailleurs ont été licenciés en raison de la pandémie de COVID-19 ?		_ _ _ _		
MO21. a Combien d'entre elles étaient des femmes ?		_ _ _		
MO21.b Combien d'entre eux étaient des jeunes?		_ _ _		
MO21.c Combien d'entre eux étaient à mobilité réduite ?		_ _ _		
MO22. Depuis le début de la pandémie de COVID-19, combien de travailleurs ont été mis à pied ?		_ _ _ _		
MO23.a Combien d'entre elles étaient des femmes ?		_ _ _		
MO23.b Combien d'entre eux étaient des jeunes?		_ _ _		
MO23.c Combien d'entre eux étaient à mobilité réduite ?		_ _ _		
MO24. Dans combien de mois la taille des effectifs de cet établissement devrait-elle revenir à la normale ?		_ _ _		
Mettre 0 si la main d'œuvre actuelle est normale				
Mettre -5 si jamais				

PARTIE P: POLITIQUES		
P.1	Depuis le début de la pandémie de COVID-19, cet établissement a-t-il reçu un quelconque soutien du gouvernement national ou local en réponse ?	_
	1-Oui	Si P.1=3, Allez au module suivant

	2-Non, mais attendez-vous à le recevoir dans les 3 prochains mois Non		
	Quelles sont les mesures de riposte et de relance prises par le Gouvernement auxquelles votre entreprise a bénéficiées ?		
P.2	1. Aide au paiement des loyers et factures 2. Fonds de soutien aux secteurs les plus touchés 3. Report d'échéances sur les prêts 4. Achat de biens et services par le Gouvernement 5. Mesures fiscales 6. Subventions salariales 7. Exonération de cotisations sociales 8. Transferts d'espèces pour les entreprises 9. Accès au nouveau crédit 10. Subventions salariales 11. Autres à préciser	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
	Quelles sont les mesures de riposte et de relance supplémentaires qui pourraient être prises par le Gouvernement ?		
P.3	1-Distribution d'intrants aux entreprises 2-Gratuité du paiement du loyer, de l'eau ou de l'électricité) 3-Réduction du coût d'accès à l'internet 4-Mise en place d'une plateforme de télétravail pour les entreprises 5-Autre à préciser	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
	Quels sont les niveaux de gouvernement les plus dignes de confiance ?	Ordonner en utilisant les valeurs 1 à 4	
P.4	1-National 2-Regional 3-Departemental 4-Communal	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
	Faites-vous confiance au gouvernement pour faire ce qui est nécessaire pour gérer les crises sanitaires et économiques ?		
P.5	1: OUI 2: NON	<input type="checkbox"/>	
	Quelles sont les mesures de riposte à la COVID prises par le gouvernement qui vous ont le plus marqué ?	Ordonner en utilisant les valeurs 1 à 6	
P.6	a)- Déconfinement b)- Contrôle du respect des mesures barrières c)-Sensibilisation sur la COVID-19 d)-Dépistage gratuit de la COVID-19 e)-Vaccination gratuite contre la COVID-19 f)-Mesures d'allègement fiscal g) mesures d'accompagnement des entreprises h) autres à préciser	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

ANNEXE 3 : RETRANSCRIPTIONS DES FOCUS GROUPS

RETRANSCRIPTIONS **FOCUS GROUPS** DU PROJET : « AMÉLIORER LE CIBLAGE DES POLITIQUES PUBLIQUES POUR L'EMPLOI DÉCENT EN AFRIQUE FRANCOPHONE DANS LE CADRE DE LA PANDÉMIE DE COVID 19 »

Tableau 1- Les 10 principaux points de discussion

1- Perceptions sociales de la pandémie du Covid-19
2- Rôles et responsabilités des acteurs du secteur informel dans le contexte de la Covid-19
3- Crise de la Covid-19, accès et contrôle des ressources chez les acteurs de l'économie informelle
4- Prise de décision, participation et leadership des femmes du secteur informel en contexte de Covid-19
5- Pandémie de la Covid-19 et accès aux services sociaux de base pour les acteurs de l'économie informelle
6- Covid-19 et violences basées sur le genre dans le secteur informel
7- Accès à l'information, à la technologie et aux loisirs en période de Covid-19 chez les acteurs du secteur informel
8- Vulnérabilités des acteurs de l'économie informelle face à la Covid-19
9- Mécanismes d'adaptation des acteurs de l'économie informelle à la Covid-19
10- Sensibilité des mesures de riposte à la Covid-19 au genre

1. Perceptions sociales de la pandémie du Covid-19

Perceptions sociales de la pandémie du Covid-19	<ul style="list-style-type: none">- Représentations de la Covid-19- Connaissances de la Covid-19<ul style="list-style-type: none">o Origineo Signeso Modes de transmissiono Mesures barrières- Discours populaires sur pandémie de la Covid-19- Conséquences de la pandémie de la Covid-19- Déterminants du respect (ou non) des mesures barrières ou de distanciation sociale
---	---

1.1. Représentations de la Covid 19

La covid 19 est une pandémie qui mine le monde entier, qui a affecté les êtres humains et les activités, surtout nos activités du Secteur Informel. Cette pandémie est causée par la saleté, parce qu'on ne se lave pas les mains, parce qu'on ne se désinfecte pas les mains.

La Covid est en elle-même une violence, une agression, une déstructuration des rapports sociaux, on ne peut plus se saluer, on ne peut plus se faire la bise...

1.2. Connaissances de la Covid 19

-C'est une maladie qui est en train de faire des ravages, beaucoup de camerounais en sont morts.

-C'est la maladie des derniers jours de ce Système

Origine : -On ne sait pas d'où elle vient.

- une maladie que les blancs ont amenée
- C'est une construction des chinois pour exterminer la population
- c'est un mauvais vent mais qui n'a pas pu affecter mentalement tous les camerounais

Signes : On ne connaît pas ses signes, parce qu'on n'en a pas été victime

- Mauvais état de santé, fragilité des personnes infectées

Mode de transmission :

- Nous ne savons, les médecins sont mieux informés que nous.
- Elle se transmet d'une personne à une autre, par le biais des postillons, par le biais de la salive, par l'air qu'on respire
- C'est une maladie contagieuse psychologiquement. On peut être psychologiquement atteint alors qu'on n'est pas en réalité malade, alors on commence à ressentir les symptômes, alors qu'en réalité on n'est pas malade.

Mesures barrières: elles sont prescrites par les médecins, les Pasteurs des différentes confessions religieuses

- Le port du cache nez qui a permis d'éviter la mort pour ceux qui les portaient
- La protection divine
- La distanciation
- Le Confinement pour éviter d'être contaminé
-

1.3. Conséquences

- La Covid a rendu la vie dure, on n'arrive plus à manger au sein des ménages,

- on n'arrive plus à se nourrir, On n'a pas d'argent pour se soigner
- Le décès de plusieurs personnes
- impact sur le mental
- confinement pour se protéger de la maladie, à cause de la peur
- la peur de venir en ville, siège de la maladie
- réduction drastique de l'aide familiale apportée par la Diaspora, du fait du confinement en occident, des pertes d'emplois ou de réduction du temps de travail
- durcissement des conditions de transfert des fonds
- baisse des activités liée à la réduction de l'offre par les fournisseurs qui n'arrivaient plus à satisfaire les besoins de la clientèle, Baisse de la clientèle faute de revenus, perturbation de la scolarité des enfants du fait de la difficulté à couvrir les frais de scolarité.
- accroissement de la charge et du temps de travail pour assurer un niveau de revenu acceptable, proche du revenu avant Covid
- renchérissement du coût de la vie, à cause de la raréfaction des denrées et de la fermeture des barrières internes

- **1.4. Discours populaires sur pandémie de la Covid-19**

- La Covid 19 n'existe pas : déni de la maladie
- C'est une forme de grippe
- C'est une manière de rendre la vie difficile (Théorie du complot)

- **1.5. Déterminants du respect (ou non) des mesures barrières ou de distanciation sociale**

- Déterminants du respect: Les co morbidités, pour les personnes souffrant de certaines maladies
- Déterminants du non-respect : Le déni de la maladie
- L'instinct de survie pour un secteur où les acteurs vivent au jour le jour de petits revenus de survie, obligeant le maintien des activités envers et contre tout

- **1.6. Perceptions des effets/conséquences de la pandémie de la Covid-19 sur les activités économiques informelles**

- Du point de vue des femmes : le poids des responsabilités est resté invarié et indépendant du genre
- Accroissement du poids et de la charge de la famille pour les femmes, pour la majorité des répondants

2- Rôles et responsabilités des acteurs du secteur informel dans le contexte de la Covid-19

Rôles et responsabilités des acteurs du secteur informel dans le contexte de la Covid-19	<ul style="list-style-type: none"> - Covid-19 et charges de travail des hommes et des femmes du secteur de l'économie informelle - Dynamique des rôles des acteurs dans les chaînes d'approvisionnement et de commercialisation du secteur informel face à la crise de la Covid-19 - Rapports sociaux de sexe en période de Covid-19 dans le secteur informel - Stéréotypes sexistes et travail domestique non rémunéré en période de Covid-19
--	--

- 2.1. Covid-19 et charges de travail des hommes et des femmes du secteur de l'économie informelle

- Du point de vue des Femmes : le poids des responsabilités est resté invarié et indépendant du genre. Parfois il a été accru, du fait de la baisse des revenus qui nécessitait plus d'efforts pour un revenu acceptable.
- Accroissement du poids et de la charge de la famille pour les femmes, pour la majorité des répondants

Du point de vue des Hommes

- *Les revenus étaient plus bas, les activités réduites et obligeaient à plus de travail que d'usage.*

- 2.2. Dynamique des rôles des acteurs dans les chaînes d'approvisionnement et de commercialisation du secteur informel face à la crise de la Covid-19

- Rupture de la chaîne d'approvisionnement des matières premières locales et de celles en provenance de l'extérieur ainsi que des denrées alimentaires en provenance des zones rurales, du fait de la fermeture des frontières à l'intérieur et à l'extérieur
- Nécessité de la consommation des produits locaux et de la transformation des matières premières locales pour la production des UPI.

- Reconversion et mobilité dans de nouvelles activités plus accessibles, comme palliatif et comme moyen de s'adapter aux mutations de l'environnement (**Dynamique de résilience**)
- **2.3. Rapports sociaux de sexe en période de Covid-19 dans le secteur informel**
- Peur de la contamination et limitation de la fréquentation des relations habituelles. Les rencontres rotatives dans le cadre des tontines et autres réunions d'affaires ont été réduites ou ajournées. Les fonds de la tontine étaient envoyés par transfert, grâce au Mobile Money.
- Accroissement de la charge de travail et des responsabilités chez les femmes majoritairement, pour assurer les revenus et même la survie de la famille
- Accroissement du temps de travail et réduction du temps de repos, de loisirs et de sommeil
- **2.4 Stéréotypes sexistes et travail domestique non rémunéré en période de Covid-19**
- Faible valorisation de ce travail domestique assuré par les femmes auquel s'est ajouté la nécessité des travaux champêtres pour nourrir la famille;
- Reconversion dans les travaux champêtres.

3.-Crise de la Covid-19, accès et contrôle des ressources chez les acteurs de l'économie informelle

<p>Crise de la Covid-19, accès et contrôle des ressources chez les acteurs de l'économie informelle</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Observance des mesures barrières et revenus des acteurs de l'économie informelle - Covid-19 et accès des femmes aux ressources dans les ménages - Covid-19 et accès au financement selon le genre - Covid-19 et accès à la main d'œuvre pour les hommes et les femmes - Accroissement de la dépendance économique des femmes
---	--

- **3.1 Observance des mesures barrières et revenus des acteurs de l'économie informelle**

- Le confinement a eu une forte influence sur les revenus des acteurs. Les revenus ont baissé de manière drastique, à cause de la rareté et du coût élevé de la marchandise, et de la réduction des bénéfices
- 3.2 Covid-19 et accès des femmes aux ressources dans les ménages
- La charge du travail était plus élevée pour les femmes qui sont considérées comme responsables des repas, l'alimentation dans les ménages. En même temps, la responsabilité des hommes n'était pas moindre. Il fallait conjuguer les efforts du ménage pour assurer l'équilibre entre les dépenses et les revenus
- 3.3 Covid-19 et accès au financement selon le genre
- D'une manière générale l'accès au financement est limité pour les femmes. La Covid a exacerbé l'éviction des femmes des financements accordés aux UPI.
- 3.4 Covid-19 et accès à la main d'œuvre pour les hommes et les femmes
- La situation était difficile pour tous, les hommes comme les femmes
- 3.5 Accroissement de la dépendance économique des femmes
- La baisse des revenus du ménage, dans les activités informelles a accru la dépendance économique des femmes les obligeant à accroître le volume et le temps de travail des femmes.

4. Prise de décision, participation et leadership des femmes du secteur informel en contexte de Covid-19

Prise de décision, participation et leadership des femmes du secteur informel en contexte de Covid-19	<ul style="list-style-type: none"> - Pandémie de la Covid-19 et participation des femmes et des jeunes à la prise de décision - Crise de la Covid-19 et leadership féminin
---	--

- **4.1 Pandémie de la Covid-19 et participation des femmes et des jeunes à la prise de décision**
- Il n'y a pas eu de changement majeur dans la répartition des rôles dans la prise de décision. La place du mari était conservée. Certes grâce au dynamisme féminin, il y a eu un peu d'assouplissement, dans la mesure où la femme s'est investie davantage à maintenir un certain niveau de revenu dans la famille.
- Elle pouvait être consultée quelques fois, peut-être un peu plus que d'habitude lorsqu'elle contribuait majoritairement aux revenus du ménage.
- **4.2 .Crise de la Covid-19 et leadership féminin**

- Les femmes ont montré leur dynamisme dans la lutte pour la survie. Elles ont multiplié et diversifié leurs activités, pour maintenir la vie au sein des ménages. « Je vends la friperie depuis 26 ans sur un comptoir que je sous-loue au marché de Bonamoussadi. Ce commerce me rapporte entre 250000 et 350000FCFA en moyenne par mois. J'ai fait grandir mes enfants, j'ai pu payer leur scolarité. Grâce à ces revenus, j'assure aussi ma tontine de 100000 FCFA par mois. J'ai pu construire ma propre maison, celle dans laquelle j'habite actuellement et j'ai pu sortir ainsi de la location ».
- elles ont émergé et ont fait émerger le secteur informel, par leur sens des responsabilités, leur total engagement en faveur de la permanence de la vie et de l'autonomie financière et économique.

5- Pandémie de la Covid-19 et accès aux services sociaux de base pour les acteurs de l'économie informelle

Pandémie de la Covid-19 et accès aux services sociaux de base pour les acteurs de l'économie informelle	<ul style="list-style-type: none"> - Santé <ul style="list-style-type: none"> ○ accès aux services de santé ○ morbidité et mortalité maternelles et néonatales - Éducation <ul style="list-style-type: none"> ○ déscolarisation des filles ○ mariages précoces et forcés ○ internement des filles dans les couvents
---	--

- **5.1 Santé**
 - accès aux services de santé
- - l'accès aux structures de santé était facile et conditionnée par le port du masque
- Mais elles étaient peu fréquentées à cause de la peur de contacter la maladie, au point où les hôpitaux étaient pratiquement vides
- morbidité et mortalité maternelles et néonatales
- la peur de l'hôpital a conduit à des accouchements à la maison avec les risques d'infection et de décès de la mère et de l'enfant, dans les cas d'accouchements difficiles
- - l'hôpital renvoyait l'image de la mort et de la morgue

- 5.2 Education

- déscolarisation des filles
 - la baisse des revenus a eu un impact important sur la scolarisation des jeunes filles. Les parents n'ayant plus la possibilité de subvenir aux besoins de la famille, la jeune fille était sacrifiée au profit du jeune garçon.
- mariages précoces et forcés
- Effectivement pour la survie de la famille, le mariage a été une solution pour alléger la charge de la famille.
- internement des filles dans les couvents

6. Covid-19 et violences basées sur le genre dans le secteur informel

Covid-19 et violences basées sur le genre dans le secteur informel	<ul style="list-style-type: none">- Violences sexistes<ul style="list-style-type: none">○ Violences domestiques○ Abus et harcèlement sexuels○ Conflits sociaux○ Grossesses non désirées- Violation des droits de la santé sexuelle et reproductive- Sécurité et droits des femmes
--	--

- 6.1 Violences sexistes

- Violences domestiques

Le confinement a engendré, à cause de l'inactivité et de la sédentatrité, des conflits fréquents, des querelles qui ont parfois abouti à des violences physiques ou verbales entre les enfants mais également entre les parents.
- Abus et harcèlement sexuels On a fait également le constat d'abus sexuels sur les petits garçons, en plus de ceux constatés sur les filles. Parfois au sein de la famille, on a pu relever des rapports incestueux et des grossesses occasionnées par le père sur ses filles. Avec des troubles psychologiques et des tentatives de suicide.
- **Conflits sociaux**

L'inactivité et la présence dans les maisons et les quartiers des personnes oisives ont été une source d'abus et de conflits sociaux.

- 6.2. Grossesses non désirées Violation des droits de la santé sexuelle et reproductive

Les jeunes filles souvent très jeunes, 14 ans, 15 ans en moyenne, ont été exposées, à cause de la précarité et l'absence d'activités et de revenus des parents, à accepter des propositions indécentes des personnes capables de subvenir à leurs besoins.

La conséquence a été la déperdition scolaire, les abus sexuels, les Grossesses précoces et non désirées, une consommation abusive des contraceptifs, allant jusqu'à la rupture des stocks dans les pharmacies (pillule du lendemain) Avortements clandestins dans les quartiers, avec des moyens rudimentaires...

- **6.3.Sécurité et droits des femmes**

- L'absence de culture, de lecture, d'accès à l'information utile, le faible niveau de scolarisation maintiennent les femmes dans l'ignorance de leurs droits et des dispositions minimales à prendre en vue de leur sécurité face aux abus de toute sorte, à la violence des conjoints, des enfants ...
- L'instinct maternel de protection de leurs bourreaux, la honte par rapport aux regards des voisins, des Connaissances, de la société...

7. Accès à l'information, à la technologie et aux loisirs en période de la Covid-19 chez les acteurs du secteur informel

Accès à l'information, à la technologie et aux loisirs en période de Covid-19 chez les acteurs du secteur informel	<ul style="list-style-type: none"> - Disparités d'accès à l'information sur la Covid-19 - Inégalités de genre dans l'accès aux technologies numériques - Crise de la Covid-19, femmes et e-commerce - Covid-19 et loisirs des femmes
--	--

- **7.1. Disparités d'accès à l'information sur la Covid-19**

L'information sur la Covid était médiatisée et partagée. Ceux qui étaient informés les premiers partageaient l'information dans leur propre intérêt et dans celui de leur famille.

- **7.2 Inégalités de genre dans l'accès aux technologies numériques**

- Les femmes semblent s'intéresser peu aux technologies numériques. Les jeunes sont plus habiles, mes jeunes filles et les jeunes garçons.
- La Covid a permis de se familiariser progressivement aux technologies numériques. Les jeunes filles et les femmes ont appris à accéder, à travers leurs téléphones mobiles, à Zoom et autres moyens de connexion pour les échanges à distance, du fait de la distanciation et des mesures barrières. Ces

échanges les valorisaient et les aidaient à accéder à l'information, à des échanges à partir de leur commerce, de leur domicile...

- **7.3 Crise de la Covid-19, femmes et e-commerce**

Faible accès au e-commerce chez les femmes, à cause de la résistance au changement, la mauvaise maîtrise des TIC et la peur d'être arnaquée, escroquée.

A cause du Covid certaines femmes ont été obligées de s'ajuster pour poursuivre leurs activités à travers les ventes et le marketing en ligne.

- **7.4 Covid-19 et loisirs des femmes**

Les réunions mondaines et d'affaires, les tontines, les réunions familiales, les salons de coiffure, les salons de soins esthétiques qui étaient autant d'occasion de détente et de loisirs, de partage d'expériences et d'informations ont été réduits ou tout simplement supprimés, faute de moyens mais aussi à cause de la peur de contacts avec des personnes contaminées.

8. Vulnérabilités des acteurs de l'économie informelle face à la Covid-19

Vulnérabilités des acteurs de l'économie informelle face à la Covid-19	<ul style="list-style-type: none">- Perte d'emploi dans les chaînes d'approvisionnement et de commercialisation du secteur informel à la Covid-19- Aggravation du sous-emploi et des inégalités entre les hommes, les femmes et les jeunes- Baisse du temps de travail et des revenus pour les hommes, les femmes et les jeunes- Baisse de l'offre et de la demande pour hommes, les femmes et les jeunes- Aggravation de la précarité et de la pauvreté des groupes vulnérables- Détérioration de la cohésion sociale
--	---

8.1 Perte d'emploi dans les chaînes d'approvisionnement et de commercialisation du secteur informel à la Covid-19

- Cette perte d'emploi a été ressentie particulièrement chez les acteurs dans les secteurs notamment de :
- - l'Hôtellerie, les grandes surfaces clients des UPI,
- -le commerce aux abords des églises, des gares routières, des écoles, des lycées et collèges...

- -l'économie de la mort avec les services traiteurs, la décoration des lieux de deuils

Ces secteurs ont connu une baisse drastique de leurs activités

8.2-Aggravation du sous-emploi et des inégalités entre les hommes, les femmes et les jeunes

- Situation de sous-emploi pendant la période de la Covid dans les petits métiers, dans le commerce de détail à cause du confinement, de la fermeture des frontières intérieures et extérieures

8.3 Baisse du temps de travail et des revenus pour les hommes, les femmes et les jeunes

A cause de la réduction des activités, il y a eu une réduction du temps de travail du fait du confinement et des restrictions imposées par la pandémie. Paradoxalement, il fallait se déployer davantage pour assurer un niveau de revenu permettant de couvrir les charges au sein des ménages. Le temps de travail était plus long, le temps du repos écourté ainsi que celui des loisirs. L'exigence était la même quasiment pour tous.

8.4. Baisse de l'offre et de la demande pour hommes, les femmes et les jeunes

La baisse de l'offre et de la demande a concerné toutes les catégories d'acteurs.

8.5. Aggravation de la précarité et de la pauvreté des groupes vulnérables

Les groupes vulnérables ont vraiment subi avec acuité les revers de la Covid, les malentendants, les malvoyants, les personnes à mobilité réduite... des mesures particulières n'ayant pas été envisagées, au regard du caractère imprévisible de l'occurrence de la pandémie

8.6. Détérioration de la cohésion sociale

La violence de la maladie à ses débuts a été telle qu'il y a eu un repli sur soi pour chacun, par peur de la contamination. La distanciation sociale et les mesures barrières imposées, les restrictions du nombre de personnes autorisées à participer à des cérémonies funéraires et autres, les décès et les enterrements immédiats consécutifs à ces décès ont déstructuré toute l'organisation et la solidarité africaine connue et vécue jusque-là. Les deuils qui ont été souvent l'occasion de rencontres, d'assistance et de

renforcement des liens sociaux ont disparu et fait disparaître la cohésion des groupes et de la société traditionnelle.

9. Mécanismes d'adaptation des acteurs de l'économie informelle à la Covid-19

<p>Mécanismes d'adaptation des acteurs de l'économie informelle à la Covid-19</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Déterminants de l'adhésion (ou non) des acteurs du secteur informel aux mesures sanitaires et économiques de lutte contre la Covid-19 - Stratégies endogènes (individuelles et collectives) d'adaptation - Accessibilité des groupes vulnérables aux mesures publiques de soutien et de relance de l'activité économique informelle - Outils numériques et mesures de résilience à la Covid-19 - Egalité entre les sexes dans les stratégies et politiques de riposte contre la Covid-19
---	--

- **9.1. Déterminants de l'adhésion (ou non) des acteurs du secteur informel aux mesures sanitaires et économiques de lutte contre la Covid-19**
- L'adhésion aux mesures sanitaires s'est souvent imposée dans le secteur informel pour les UPI sous-traitantes ou fournisseurs de denrées dans les grandes surfaces, dans les hôtels et autres structures dont les exigences de qualité sont incontournables.
- La non adhésion était liée au déni de la maladie, à l'ignorance du mode de transmission, aux croyances personnelles, à la mise en œuvre et au déploiement de traitements à base de plantes médicinales du terroir...
- **9.2. Stratégies endogènes (individuelles et collectives) d'adaptation**
- En réaction aux difficultés économiques causées par la pandémie, on a vu se développer des activités de récupération des intrants et pièces de téléphones défectueux, permettant la fabrication de téléphones « No Name », grâce à l'ingéniosité des acteurs, la multiplication des produits de récupération ; la friperie a connu aussi un rebond...
- les femmes de ménage sont embauchées à la tâche, à cause de la Covid et de la perte d'emploi par les femmes qui sont plus présentes dans les domiciles et ont besoin juste d'un soutien dans certaines tâches

- le commerce dans les écoles, les églises à la sortie des messes et des cultes a connu également beaucoup de recul à cause des mesures barrières
- les déplacés internes, ces catégories vulnérables, ont été affectés dans leurs activités. Ils n'ont pas de pièces d'identité et sont difficilement identifiables. Ils font le petit commerce pour les femmes, le gardiennage pour les hommes dans les chantiers en construction, ou à l'arrêt
- Le commerce dans les gares routières a été réduit du fait de la réduction des déplacements, des regroupements

9.3. Accessibilité des groupes vulnérables aux mesures publiques de soutien et de relance de l'activité économique informelle

- Jusqu'ici, très peu de mesures ont été initiées dans ce sens au profit du secteur informel et des groupes vulnérables
- une dispense de taxes pour une période de 3 mois a été appliquée aux UPI, mais celle-ci devaient être régularisées dès le redémarrage des activités.

9.4. Outils numériques et mesures de résilience à la Covid-19

- Les outils numériques ont permis à quelques UPI averties de se lancer dans des activités en ligne, marketing, vente en ligne...

9.5. Egalité entre les sexes dans les stratégies et politiques de riposte contre la Covid-19

- Les stratégies de riposte s'imposaient à tous, pour la survie : la réduction du temps de repos et de loisirs, une forte implication dans le travail pour un revenu de survie...

10. Sensibilité des mesures de riposte à la Covid-19 au genre

Sensibilité des mesures de riposte à la Covid-19 au genre	<ul style="list-style-type: none"> - Prise en compte des couches vulnérables dans la mise en œuvre des mesures publiques de soutien aux acteurs du secteur informel - Implication des femmes dans l'élaboration des plans et stratégies de riposte/relance contre la Covid-19 - Représentativité des femmes dans les instances de riposte contre la Covid-19 - Création d'emplois décents pour une reprise inclusive et durable
---	---

Ce dernier point se rapporte davantage à des Propositions pour l'accompagnement des UPI de l'informel dans leurs différentes catégories (les bayam-sellam, les artisans innovateurs, les relais et sous-traitants du secteur formel...

La grande précarité des acteurs du Secteur et notamment des populations vulnérables rend indispensable un accompagnement de celles-ci afin de les aider à faire face à leur situation difficile.

Nous avons tiré avantage de l'expérience des associations « femmes et enfants », « promo2def », « genre, paix et développement » ainsi que des acteurs du Secteur qui ont bien voulu participer et partager avec nous leurs convictions et leurs connaissances sur les possibilités de résilience des UPI.

Quelques propositions émergent des discussions au sein des Focus Groups. Il s'agit notamment :

- 1- de mutualiser les efforts des UPI en les aidant à s'organiser et à se regrouper par type d'activités et de métiers ;
- 2- de construire, à partir de cette organisation, une cartographie des métiers du secteur informel ;
- 3- d'aboutir à la création des branches, de métiers reconnus par le Ministère de l'Emploi et de la Formation Professionnelle (MINEFOP) ;
- 4- d'établir, sur cette base, le profil des acteurs dans chaque type de métiers ;
- 5- de rationaliser et de consolider ainsi leurs filières respectives avec leur valeur ajoutée ;
- 6- d'organiser, à partir de cette typologie, des structures et des dispositifs d'encadrement, de formation, d'évaluation et d'accompagnement ;
- 7- de combler, même partiellement, le « vide juridique » qui caractérise leurs activités ;
- 8- de les amener à adhérer à une couverture de risques de faillite, risques santé, risques décès fiable, en rapport avec leurs moyens ;
- 9- de prévoir, dans la mouvance de cette couverture, des échanges multiformes et des formations suivies pour une amélioration des connaissances et des compétences, du savoir-faire, du savoir-être, une meilleure prise en charge des membres et des activités dans chaque groupe;
- 10- de clarifier le concept d'égalité de genre

- 11- d'assurer et de participer à l'entretien, l'assainissement, des espaces de commerce et autres activités des UPI ;
- 12- d'améliorer l'encadrement quasi inexistant /insuffisant des enfants des acteurs, du fait de la pénibilité de leur travail, par la création de crèches et de garderies dans les marchés et en faveur des acteurs du Secteur Informel ;
- 13- de multiplier les toilettes et douches publiques pour plus de dignité des Bayam-Sellam et des hommes et des femmes en général.

ANNEXE 4- GUIDE D'ENTRETIEN DES FOCUS GROUPS

Guide d'entretien individuel approfondi

Nom et prénoms (facultatif) :.....
 Sexe :.....
 Âge :.....
 Statut matrimonial :.....
 Groupe socioculturel :.....
 Religion :
 Type d'activité :
 Statut socioprofessionnel :.....
 Localité :.....
 Heure de démarrage et de fin de l'entretien :.....

Cibles
 Hommes
 Femmes
 Jeunes exerçant dans
 l'économie informelle

Points de discussion	Pistes à explorer
Perceptions sociales de la pandémie du Covid-19	<ul style="list-style-type: none"> - Représentations de la Covid-19 - Connaissances de la Covid-19 <ul style="list-style-type: none"> o Origine o Signes o Modes de transmission o Mesures barrières - Discours populaires sur pandémie de la Covid-19 - Conséquences de la pandémie de la Covid-19 - Déterminants du respect (ou non) des mesures barrières ou de distanciation sociale - Perceptions des effets/conséquences de la pandémie de la Covid-19 sur les activités économiques informelles
Rôles et responsabilités des acteurs du secteur informel dans le contexte de la Covid-19	<ul style="list-style-type: none"> - Covid-19 et charges de travail des hommes et des femmes du secteur de l'économie informelle - Dynamique des rôles des acteurs dans les chaînes d'approvisionnement et de commercialisation du secteur informel face à la crise de la Covid-19 - Rapports sociaux de sexe en période de Covid-19 dans le secteur informel - Stéréotypes sexistes et travail domestique non rémunéré en période de Covid-19

Crise de la Covid-19, accès et contrôle des ressources chez les acteurs de l'économie informelle	<ul style="list-style-type: none"> - Observance des mesures barrières et revenus des acteurs de l'économie informelle - Covid-19 et accès des femmes aux ressources dans les ménages - Covid-19 et accès au financement selon le genre - Covid-19 et accès à la main d'œuvre pour les hommes et les femmes - Accroissement de la dépendance économique des femmes
Prise de décision, participation et leadership des femmes du secteur informel en contexte de Covid-19	<ul style="list-style-type: none"> - Pandémie de la Covid-19 et participation des femmes et des jeunes à la prise de décision - Crise de la Covid-19 et leadership féminin
Pandémie de la Covid-19 et accès aux services sociaux de base pour les acteurs de l'économie informelle	<ul style="list-style-type: none"> - Santé <ul style="list-style-type: none"> o accès aux services de santé o morbidité et mortalité maternelles et néonatales - Éducation <ul style="list-style-type: none"> o déscolarisation des filles o mariages précoces et forcés o internement des filles dans les couvents
Covid-19 et violences basées sur le genre dans le secteur informel	<ul style="list-style-type: none"> - Violences sexistes <ul style="list-style-type: none"> o Violences domestiques o Abus et harcèlement sexuels o Conflits sociaux o Grossesses non désirées - Violation des droits de la santé sexuelle et reproductive - Sécurité et droits des femmes
Accès à l'information, à la technologie et aux loisirs en période de Covid-19 chez les acteurs du secteur informel	<ul style="list-style-type: none"> - Disparités d'accès à l'information sur la Covid-19 - Inégalités de genre dans l'accès aux technologies numériques - Crise de la Covid-19, femmes et e-commerce - Covid-19 et loisirs des femmes
Vulnérabilités des acteurs de l'économie informelle face à la Covid-19	<ul style="list-style-type: none"> - Perte d'emploi dans les chaînes d'approvisionnement et de commercialisation du secteur informel à la Covid-19 - Aggravation du sous-emploi et des inégalités entre les hommes, les femmes et les jeunes - Baisse du temps de travail et des revenus pour les hommes, les femmes et les jeunes - Baisse de l'offre et de la demande pour hommes, les femmes et les jeunes - Aggravation de la précarité et de la pauvreté des groupes vulnérables - Détérioration de la cohésion sociale
Mécanismes d'adaptation des acteurs de l'économie informelle à la Covid-19	<ul style="list-style-type: none"> - Déterminants de l'adhésion (ou non) des acteurs du secteur informel aux mesures sanitaires et économiques de lutte contre la Covid-19 - Stratégies endogènes (individuelles et collectives) d'adaptation - Accessibilité des groupes vulnérables aux mesures publiques de soutien et de relance de l'activité économique informelle - Outils numériques et mesures de résilience à la Covid-19 - Égalité entre les sexes dans les stratégies et politiques de riposte contre la Covid-19
Sensibilité des mesures de riposte à la Covid-19 au genre	<ul style="list-style-type: none"> - Prise en compte des couches vulnérables dans la mise en œuvre des mesures publiques de soutien aux acteurs du secteur informel - Implication des femmes dans l'élaboration des plans et stratégies de riposte/relance contre la Covid-19 - Représentativité des femmes dans les instances de riposte contre la Covid-19 - Création d'emplois décents pour une reprise inclusive et durable

Acteurs du Secteur Informel Focus group- Marché de Bonamoussadi

Numéro	Genre	Activités répertoriées	Branche/Secteur
1	F	Huile de palme et d'arachide, légumes frais	Petit commerce de détail
2	F	Peau de bœuf, manioc non transformé	Petit commerce de détail
3	F	Coiffeuse	Coiffure et esthétique
4	F	Friperie	Habillement
5	F	Manioc non transformé, macabo, légumes frais	Petit commerce de détail
6	M	Boucher- viande de bœuf	Boucherie
7	F	Manioc transformé, noix de palme	Petite Industrie alimentaire
8	F	Morue séchée, poulet fumée	Petite Industrie alimentaire
9	F	Vente de légumes frais	Petit commerce de détail
10	F	Vente de légumes frais	Petit commerce de détail
11	F	Vente de légumes frais	Petit commerce de détail

Associations pour l'accompagnement des acteurs du Secteur Informel /Focus group- Paroisse Sainte Monique de Makepe

Promoteur	Genre	Associations répertoriées	Branche/Secteur représentés
Madame SIPA	F	Association « Femmes et enfants »	Autonomisation économique de la Femme et de la jeune fille Sensibilisation des jeunes filles sur la santé de la reproduction Résilience pour les personnes victimes de traumatisme (déplacés internes, catégories vulnérables) Egalité de genre (chance, opportunité, salaires)
Madame E C L E	F	« Promotion pour le Développement durable et l'entrepreneuriat féminin» (Promo2def)	Encadrement des Femmes dans les activités génératrices de revenus - création en cours du Musée de la Femme africaine pour la valorisation des femmes qui ont une histoire, qui ont marqué leur communauté, leur temps... Promotion de l'entrepreneuriat Féminin par la lutte contre la précarité.

3-Madame E E N A	F	« Genre, paix et développement »	Rôle de la femme dans la gestion des questions relatives à la paix et au développement ; Une plus grande implication des femmes dans les négociations en faveur de la paix Lutte contre les paroles haineuses
4-Président	M	Conseil pour les affaires économiques Paroisse Sainte Monique de Makepe - Cité	Promoteur d'une PME - Fournisseur et client des UPI
5-président	F	Chorale Chœur de l'Alliance Paroisse Sainte Monique de Makepe - Cité	Encadrement des jeunes exerçant dans le secteur informel
6- présidente	F	Chorale « La Voix de l'Esprit » Paroisse Sainte Monique de Makepe - Cité	Couturière (confection du linge liturgique et autres...)

Merci pour votre précieuse collaboration

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BIT, (2002). *Travail décent et l'économie informelle*, Conférence internationale du Travail, 90e session, Genève.
- Chen, M. A. (2005). *Rethinking the informal economy – Linkages with the formal economy and formal regulatory environment*, Research Paper 2005/10 (Helsinki, Université des Nations Unies – Institut mondial de recherche sur les aspects économiques du développement (UNU-WIDER).
- De Soto, H. (1989). *The other path*. New York, Harper and Row.
- De Soto, H. (1994a). *L'autre sentier. La révolution informelle dans le tiers monde*. Paris, Edition La Découverte.
- De Soto, H. (1994b). L'économie informelle avenir du tiers monde ? *Revue Alternatives Economiques*, Paris, 122, 42-44.
- Harris, J. R., Todaro, M. P. (1970). Migration unemployment and development: A two-sector Analysis. *American Economic Review*, 60, (1), 126-42.
- Hart, H. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *The journal of Modern Africa Studies*, 11(1), 61-89.
- INS, (2011). *Deuxième Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel (EESI 2)*.
- Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *Manchester School*, 28(2), 139-191.
- Mbaye, A. A., (2014). *Secteur informel, emplois et transformation structurelle*, OIF.
- MINPMEESA, (2020). *Cartographie des Petites et Moyennes Entreprises*.
- Portes, A., Castells M., Benton, L. A. (1989). *The informal economy: Studies in advanced and less developed countries*. The Johns Hopkins University Press.
- Tidjani, B. (2003). *La gestion des ressources humaines dans le secteur informel en Afrique*. In Encyclopédie des Ressources Humaines.
- Um-Ngouem, M-T. (2006). Les nouveaux défis de la TPE dans les pays du Sud. *Revue internationale P.M.E*, 19(1), 119-141.
- Zogning, F., Mbaye, A. A., Um-Ngouem, M-T. (2017). *L'économie informelle, l'entrepreneuriat et l'emploi*. Québec, Les Éditions JFD.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE	i
LISTE DES ABREVIATIONS.....	ii
LISTE DES GRAPHIQUES	iii
LISTE DES TABLEAUX.....	v
LISTE DES SCHEMAS.....	vi
RÉSUMÉ EXÉCUTIF	vii
INTRODUCTION GENERALE.....	1
Chapitre 1 : Analyse du secteur informel en Afrique avant la COVID 19	5
1.1. Profil des entreprises informelles	5
1.1.1 Secteurs et branches d'activités	5
1.1.2 Caractéristiques des UPI	7
1.2. Analyse des avantages et inconvénients des entreprises informelles.....	10
1.2.1 Les avantages des UPI.....	10
1.2.2 Les inconvénients des UPI	11
1.3. Les politiques publiques mises en œuvre pour renforcer le secteur informel.....	12
1.3.1 Les mesures fiscales pro-migration de l'informel vers le formel	12
1.3.2 Les structures d'accompagnement	12
1.3.3 Les programmes d'appui.....	13
1.3.4 Les projets	14
Chapitre 2 : Les entreprises informelles face à la pandémie de la COVID 19	17
2.1. La propagation de la COVID-19 au Cameroun	17
2.2. Les effets sanitaires, politiques et économiques de la COVID-19 sur les activités du secteur informel.....	20
2.2.1 Les effets sanitaires et politiques sur les activités des UPI	200
2.2.2 Les effets économiques.....	23
2.3. Analyse des mécanismes de mise en œuvre des programmes d'appui aux activités informelles pour faire face à la COVID 19	24
Chapitre 3 : Analyse de l'impact de la pandémie de la COVID 19 sur les Unités de production informelles.....	27
3.1. Caractéristiques et profil des Unités de Production Informelles.....	27
3.1.1 Localisation géographique et administrative des UPI	27
3.1.2 Profil sociodémographique des UPI	29
3.2. Impact de la pandémie de la COVID-19 sur les Unités de Production Informelles ...	366
3.2.1. Impact sanitaire.....	366
3.2.2 Impact sur l'activité économique.....	377

3.2.3. Impact sur les parties prenantes de l'UPI	422
3.3. Mesures de relance de l'activité des Unités de Production Informelles	488
3.3.1. Réponses générales gouvernementales	488
3.3.2. Niveau de confiance dans l'action des pouvoirs publics	511
3.3.3. Un meilleur Ciblage des politiques publiques	52
CONCLUSION GENERALE	55
ANNEXES	57
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	106
TABLE DES MATIERES	107

