

REPUBLIQUE DU MALI

Un Peuple - Un But - Une Foi

MINISTERE DU PLAN ET DE L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE

Direction Nationale de la Statistique et de l'Informatique

PROJET PARSTAT

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

Performances, insertion, perspectives

**ENQUETE 1-2-3
Premiers résultats de la phase 2.**

Septembre 2003

PROJET PARSTAT/UEMOA
VOLET EMPLOI ET SECTEUR INFORMEL EN MILIEU URBAIN

Financé par la Commission européenne

et

Réalisé avec l'appui technique d'AFRISTAT et de DIAL

AVANT-PROPOS

Les résultats présentés ici s'inscrivent dans un schéma d'études et de collaborations originales qui mérite d'être précisé.

1.- Un double objectif: le suivi des conditions d'activité des ménages et une approche macro-économique du secteur informel.

L'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA) poursuit entre autres objectifs celui "d'assurer la convergence des politiques économiques des Etats membres par l'institution d'une surveillance multilatérale". Pour réaliser cet objectif, il est impératif de disposer de statistiques harmonisées et fiables. Or depuis le début des années 80, les systèmes statistiques nationaux (SSN) souffrent de plusieurs maux dont la faiblesse et l'irrégularité dans la production des statistiques de base du fait des faibles moyens matériels et humains dont ils disposent.

Pour remédier à cette situation, la Commission de l'UEMOA a initié pour ses Etats membres le Programme régional d'appui à la statistique (PARSTAT). Ce programme comprend plusieurs volets dont le volet « secteur informel et emploi en milieu urbain » qui consiste en la réalisation d'enquêtes sur l'emploi et le secteur informel dans la principale agglomération de sept des huit pays de l'UEMOA, la Guinée Bissau n'étant pas concernée par ce volet du programme.

En effet, il est vite apparu que l'appréciation des conditions d'ajustement du secteur productif aux difficultés économiques structurelles des pays en développement passait par la mobilisation d'informations statistiques adéquates, notamment sur le secteur informel. Ce secteur est non seulement envisagé comme une composante du secteur productif mais aussi comme une source essentielle de satisfaction de la demande. L'objectif ultime est d'intégrer ce secteur dans la réflexion macro-économique en se fondant sur les résultats de données d'enquêtes. Cette démarche doit permettre de valider une représentation formalisée du rôle macro-économique du secteur afin de dégager des propositions de politique économique le concernant.

Le second objectif de la série d'enquêtes réalisées par le projet PARSTAT est de permettre le suivi des conditions d'activité des ménages et du fonctionnement du marché du travail. En effet, dans un pays où le facteur le plus abondant est justement le facteur travail, et où le principal objectif de la politique économique est la réduction de la pauvreté, alors que l'immense majorité des pauvres tire son revenu du travail, il était paradoxal qu'aucun dispositif pérenne de suivi dans ce domaine ne soit intégré dans le système national d'information statistique. Les enquêtes dont nous présentons ici les résultats se proposent de combler cette lacune, en se limitant dans un premier temps à la capitale.

2.- Une méthodologie originale: une enquête en plusieurs phases (1-2-3).

L'enquête 1-2-3 fait partie aujourd'hui de la boîte à outil du statisticien pour traiter de la question du secteur informel. Son expérimentation réussie, d'abord au Cameroun, puis à Madagascar, lui a valu de faire l'objet de recommandations internationales (AFRISTAT, 1997), et d'être utilisée dans de nombreux pays en développement sur trois continents (Afrique, Amérique latine, Asie). Plus récemment, l'intérêt croissant et généralisé pour le thème de la lutte contre la pauvreté a conféré un atout supplémentaire à l'enquête 1-2-3, qui se place comme un des principaux instruments pour le suivi de la pauvreté.

Menée dans un premier temps et pour des raisons pratiques sur la seule agglomération de Bamako, cette enquête a pour objectif de donner une vision statistiquement représentative des conditions d'emploi de la population et du secteur informel à Bamako. Ainsi, la phase 1, dont les premiers résultats ont déjà été diffusés, vise à donner une vue exhaustive des conditions d'emploi de la main-d'œuvre. Des chefs d'unités informelles, identifiés lors de la phase 1, sont enquêtés sur leur mode de production dans la phase 2. Les résultats économiques du secteur informel font l'objet de cette publication. Enfin, les dépenses de consommations des ménages feront l'objet de la phase 3. Grâce à la méthodologie de

l'enquête 1-2-3, le Mali dispose d'une image statistiquement représentative du secteur informel, circonscrite à l'agglomération de Bamako.

La nomenclature utilisée dans ce rapport est celle d'AFRISTAT pour permettre la comparaison des résultats de tous les pays. La notion « d'industrie » dans le secteur informel est plutôt liée au processus de transformation d'un bien et non au niveau d'équipement de l'Unité de production. Ainsi toutes les UPI qui font de la transformation ou la production d'un bien sont classées dans la branche « Industrie », dans les sous-branches « Confection » ou « Autres industries et agroalimentaires ». La branche commerce n'effectue aucune transformation sur les biens. La branche service, quant à elle comprend les services aux ménages et aux entreprises.

3.- Une collaboration scientifique réussie et multiforme.

Cette opération a été rendue possible, grâce à la collaboration franche entre les chercheurs de l'ONG « *Développement et Insertion internationale* » (DIAL), les experts d'AFRISTAT et les cadres de la DNSI. Ce type d'enquête a été mené à Madagascar, au Cameroun et dans certains Etats de l'Amérique du Sud. Les modules ont été adaptés au contexte malien par l'équipe d'encadrement de l'enquête au cours du dernier trimestre 2001.

Nous tenons ici à remercier les chercheurs de DIAL et les experts d'AFRISTAT pour la disponibilité et le plein dévouement dont ils ont fait montre tout au long de cette enquête.

L'ensemble des opérations a été encadré par les cadres de la DNSI. Il convient de saluer ici la performance de ces cadres, qui sont arrivés à mener deux enquêtes complexes (1^{ère} et 2^{ème} phase) et à publier des résultats dont la qualité se compare aux standards internationaux en la matière.

La mise à disposition de données de qualité sur le marché du travail et les conditions d'activité des ménages, contribuera à l'élaboration et au suivi de politiques économiques qui, en dernière analyse, visent à améliorer le bien-être des populations.

4.- Un financement adéquat et des agents disponibles.

En finançant cette première enquête sur l'emploi et le secteur informel dans ces agglomérations, l'Union Européenne a montré une fois de plus sa disponibilité à aider nos Etats à une meilleure connaissance de leurs réalités socio-économiques, condition nécessaire à l'élaboration de politiques de développement pertinentes. C'est pourquoi nous lui témoignons toute notre gratitude et lui adressons nos vifs remerciements.

Enfin, nous tenons à remercier l'équipe des enquêteurs et des superviseurs qui ont travaillé dans des conditions parfois difficiles, et surtout l'ensemble des chefs d'unités de production qui ont répondu à cette enquête, alors qu'ils avaient déjà été sollicités lors de la phase 1. Nous les remercions de la confiance qu'ils nous ont accordée, sur un thème aussi sensible que le secteur informel en acceptant de distraire quelques moments d'un temps précieux, le plus souvent consacré à la recherche d'activités économiques susceptibles de leur procurer des conditions de vie décentes.

*Le Directeur National de la Statistique
et de l'Informatique*

***Mme Sidibé Fatoumata DICKO
Chevalier de l'Ordre National***

Liste du personnel d'encadrement de l'Enquête

1. Coordination administrative :

- | | |
|------------------------------|-----------------------------------|
| • Mme Sidibé Fatoumata Dicko | Directeur National DNSI ; |
| • Seydou Moussa Traoré | Directeur National Adjoint DNSI . |

2. Coordination technique :

- | | |
|--------------------|--|
| • Mahmoud Ali Sako | Coordinateur technique de l'Enquête, DNSI; |
| • Soumana Traoré | Superviseur de terrain, DNSI; |
| • Bréhima Sanogo | Superviseur de terrain, DNSI; |
| • Fatou Dia | Superviseur de terrain, DNSI; |
| • Fodé Diarra | Informaticien, DNSI; |
| • Seydou Diallo | Informaticien, DNSI. |

3. Assistance technique

- | | |
|--------------------------|----------|
| • Freeman Amegashie | AFRISTAT |
| • Prosper Backiny-Yetna | AFRISTAT |
| • Pierre Beziz | AFRISTAT |
| • Eloi Ouedraogo | AFRISTAT |
| • Paul-Henri Wirrankoski | AFRISTAT |
| • François Roubeaud | DIAL |
| • Constance Torelli | DIAL |

Adresse: Direction Nationale de la Statistique et de l'Informatique (DNSI)
BP : 12, Bamako, Mali.
Tel: (223) 222 24 55; 222 48 73.
Fax: (223) 222 71 45

LE SECTEUR INFORMEL DANS L'AGGLOMERATION DE BAMAKO

performances, insertion, perspectives

Synthèse des résultats de la phase 2 sur le secteur informel.

En fin 2001, l'agglomération de Bamako comptait **233.957** unités de production informelles (UPI), employant **319.936** personnes dans les branches marchandes non agricoles. Plus de la moitié des ménages tirent l'ensemble ou une partie de leurs revenus d'une unité de production informelle. Les UPI se concentrent dans les secteurs commerciaux, au détriment des secteurs industriel *et de service*.

Les établissements informels, que nous avons appelés “Unités de Production Informelles” (UPI) sont des unités de production qui n'ont pas de numéro d'identifiant fiscal (NIF) et/ou qui ne tiennent pas de comptabilité. Ainsi, dès qu'une de ces conditions n'est pas remplie par une société, elle est classée parmi les Unités de Production Informelles (UPI.).

Le secteur informel se caractérise par une très grande précarité des conditions d'activité. Près de 88% des UPI sont installés dans des installations de fortune, ce qui les prive d'accès aux principaux services publics (eau, électricité, téléphone). Méconnues des services de l'Etat, les UPI apparaissent plus comme un secteur de développement spontané des activités économiques des ménages que comme une stratégie de contournement de la législation en vigueur. Mais l'absence de numéro d'identification fiscale (NIF) ne signifie pas que le secteur informel ne soit pas fiscalisé puisque 11% des UPI payent la patente.

L'étude a montré une multiplication des effectifs de création d'UPI ces dernières années (plus de la moitié des UPI a vu le jour à partir de 1996, soit dans les cinq dernières années précédant l'enquête). Cette situation traduit l'essor du secteur informel comme mode d'insertion privilégié de la main-d'œuvre. Mais elle s'accompagne aussi d'une précarisation croissante au sein même du secteur informel. Le secteur informel est constitué de micro-unités, dont la taille moyenne est de 1,4 emploi par unité et où l'auto emploi est la règle dans près de quatre établissements sur cinq. Plus de 48% des emplois du secteur informel sont occupés par des femmes, que l'on trouve concentrées dans les emplois les plus précaires, notamment parmi les travailleurs à leur propre compte (indépendantes) et les aides familiales..

Les travailleurs du secteur informel consacrent en moyenne 42 heures par semaine à leur activité, et gagnent en moyenne 79,600 Fcfa par mois. Ces chiffres cachent une forte hétérogénéité. La prédominance des faibles revenus pèse sur la distribution, puisque **la moitié des travailleurs gagne moins de 20.000 Fcfa par mois** (inférieur au SMIG, qui était de 24.400 Fcfa en 2001).

Le secteur informel marchand non agricole a brassé en 2001 **un chiffre d'affaire total de 762,0 milliards Fcfa**. La production totale, qui représente le chiffre d'affaire moins la valeur des produits achetés et revendus en l'état, a été de **387,8 milliards de Fcfa**. Cette production a engendré **308,5 milliards Fcfa** de valeur ajoutée .

La décomposition fonctionnelle de la valeur ajoutée par facteur de production montre que la rémunération du travail (essentiellement salarié) représente 6,2%, les impôts 2,2% et l'Excédent Brut d'exploitation 91,6%.

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

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

Dans le contexte actuel, cette politique de laisser-faire de l'Etat constitue un moindre mal, qui se situe très en deçà du rôle qu'il devrait jouer pour favoriser l'émergence d'activités plus productives. L'ouverture d'un guichet unique et la simplification des démarches administratives d'enregistrement et une politique ambitieuse de financement, en sont les principales modalités. En contrepartie, une réflexion doit être menée pour conduire le secteur informel à remplir son devoir fiscal, en prenant garde de ne pas étouffer les établissements les moins rentables. Cette politique active, basée sur la concertation, est non seulement nécessaire, mais elle est aussi possible dans la mesure où **42% des UPI sont prêtes à payer l'impôt**.

Pourtant, malgré les difficultés, il semble que le secteur informel constitue encore un débouché professionnel légitime, socialement valorisant et économiquement rentable. **83% des chefs d'UPI affirment qu'il existe un avenir pour leur établissement et 72% souhaitent voir leurs enfants leur succéder, si ces derniers le désiraient**.

1. Les conditions d'activité du secteur informel

La phase 2 de l'enquête 1-2-3, porte sur les établissements informels, que nous avons appelés **“Unités de Production Informelles”** (UPI). Il s'agit des unités de production qui n'ont pas de numéro d'identifiant fiscal (NIF) et/ou qui ne tiennent pas de comptabilité officielle écrite. L'inexistence d'un des ces critères a été retenue pour la qualification des unités comme informelles. L'obtention du NIF est l'une des premières étapes de légalisation d'une entreprise. Ce premier critère permet à l'Etat de suivre le volume des activités de l'entreprise et de fixer le niveau des prélèvements fiscaux correspondant à son activité. Le deuxième critère pour ériger une unité en entreprise formelle est la tenue d'une comptabilité régulière. Aucune société formelle ne saurait se soustraire à ces deux conditions. Ainsi, dès qu'une de ces conditions n'est pas remplie par une société, elle est classée parmi les **Unités de Production Informelles** (UPI.).

Ainsi, le secteur informel est défini comme l'ensemble des unités de production dépourvues de numéro d'identifiant fiscal et/ou de comptabilité officielle écrite¹.

Ce dernier critère de la comptabilité écrite est important pour ne pas exclure du champ d'investigation des unités de production qui, pour une raison ou une autre, disposeraient d'un identifiant fiscal sans pour autant pouvoir être assimilées à des unités formelles (du point de vue de leur mode d'organisation et de production) pour lesquelles la tenue d'une comptabilité est un bon indicateur.

De plus, ce choix est conforme aux techniques de prise en compte du secteur informel dans les comptes nationaux au Mali. Il permet de distinguer les unités qui font l'objet d'un suivi régulier par l'Etat à travers le fichier des entreprises de la Direction Générale des Impôts (DGI). Ces unités ont l'obligation de procéder à des déclarations annuelles de revenu et de fournir la situation comptable de leur entreprise.

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

Secteur	Emploi principal du chef d'unité			Emploi secondaire du chef d'unité			Total
	Pas NIF	NIF, pas de comptabilité	Sous total	Emploi principal dans le secteur formel	Emploi principal dans le secteur informel	Sous-total	
Primaire	7 310	-	7 310	265	1 795	2 060	9 370
Secondaire	41 643	2 045	43 688	440	1 979	2 419	46 107
Tertiaire	164 925	7 529	172 454	2 283	16 284	18 567	191 021
ND				64	63	127	127
Total	213 878	9 574	223 452	3 052	20 121	23 173	246 625

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

L'enquête Emploi (Phase1) a permis de dénombrer 246.625 unités de production informelles dans l'agglomération de Bamako, toutes branches confondues, dont 237.128 unités dans le secondaire et le tertiaire (hors agriculture). Lorsque ces personnes occupent un emploi secondaire, le chef d'unité de production exerce dans près de 87% des cas un emploi principal

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

dans le secteur informel . Ainsi, plus de 20.000 chefs d'unités de production dirigent aux moins deux établissements informels.

Par ailleurs, l'absence d'un identifiant fiscal apparaît comme le critère déterminant d'appartenance au secteur informel, puisque moins de 5% des unités de production non agricoles en possèdent un sans tenir de comptabilité formelle.

Une prédilection pour les activités commerciales

En décembre 2001, l'agglomération de Bamako comptait près de 234.000 unités de production informelles dans les branches non agricoles². Il est ressorti des analyses de l'enquête emploi (Phase 1) que près de 85% des ménages tirent une partie ou la totalité de leurs revenus du secteur informel. Ceci atteste du rôle prédominant de ce secteur dans l'activité économique de la ville.

Les unités de production informelles (UPI) sont essentiellement tournées vers les activités commerciales (51,8%). Le commerce est la branche dominante tant en nombre d'UPI qu'en nombre d'emplois dans la ville de Bamako. On y dénombre 120 250 unités orientées vers le la branche *commerce* et plus 157 000 personnes travaillent dans cette branche. Le commerce hors magasin et particulièrement le commerce ambulant est la forme la plus répandue. Au delà du commerce, il faut noter la place relativement importante des activités de production dites industrielles (27,2%), notamment les activités de « *confection* », les activités artisanales de transformation (« *autres industries et agroalimentaires* ») et les Bâtiments et Travaux Publics (« *BTP* »). Les services quant à eux représentent une UPI sur cinq.

Tableau 2: Structure par branche des unités de production informelles

	Unités de production		Emplois en %	
	Effectif	%	Secteur informel ³	Secteur formel
Industries	63 823	27,3	21	16,1
-Confection	25 403	10,9	7,6	2
-Autres industries et agroalimentaires	24 010	10,3	6,3	10,2
-BTP	14 410	6,2	7,1	3,9
Commerce	120 250	51,4	51,8	11,1
-Gros et détail	21 096	9,0	11,6	8,1
-Hors magasin et carburant	99 154	42,4	40,2	3
Services	49 884	21,3	27,2	72,8
-Restauration	6 426	2,7	1	1,2
-Réparation	6 217	2,7	2,7	2,2
-Transport	6 709	2,9	3,9	9,6
-Autres services	30 532	13,1	19,5	59,8
Total	233 957	100,0	100	100

Source : Enquête 1-2-3, phases 1 et 2.

² Compte tenue des problèmes particuliers liés à l'agriculture urbaine, les unités de production de la branche primaire ont été exclues du champ de la deuxième phase de l'enquête 1-2-3. Ce choix a été motivé par la décision de ne pas élaborer un questionnaire spécifique pour aborder les problèmes de l'agriculture urbaine et périurbaine. Ce chiffre diffère de celui du tableau N°1, en raison de la disparition de certaines UPI entre les deux phases de l'enquête.

³ Notons que la structure des emplois dans l'informel à Bamako diffère quelque peu de la 1^{ère} phase à la 2^{ème} phase. Cela est due aux erreurs de codification ou de déclaration des enquêtés entre les deux phases. Ainsi entre la première et la deuxième phase de l'enquête, 12668 unités ont disparu.

La structure comparée des emplois (dans les secteurs formel et informel) tel qu'elle ressort de la phase 1 de l'enquête 1-2-3 (Enquête sur l'emploi) montre clairement l'orientation très marquée du secteur informel vers les activités commerciales, au détriment des activités de production de biens et de services. Les emplois commerciaux représentent plus de la moitié des emplois informels, mais seulement 11,1% des emplois formels. En revanche, 72,8% des emplois formels se trouvent dans les services (avec une grande partie attribuable aux administrations publiques), tandis que cette proportion n'atteint que 27,2% dans le secteur informel. La spécialisation par branche des emplois dans les deux secteurs tend à montrer qu'ils sont plutôt en situation de complémentarité que de concurrence directe. Enfin, il faut souligner l'importance du poids des emplois industriels dans le secteur informel (21%), largement supérieur à celui qui prévaut dans le secteur formel (16,1%).

Des conditions d'exercice précaires

Le secteur informel se caractérise par une grande précarité des conditions d'activité. Plus de la moitié des unités de production informelles ne dispose pas de local spécifique pour l'exercice de leur activité et près du tiers exerce à domicile. Il convient de noter le très grand pouvoir d'attraction des marchés publics, où les commerçants spontanés concurrencent les commerçants établis. Ainsi près de 60% des commerçants vendent sur les marchés publics, dans les échoppes improvisées ou sont tout simplement des ambulants. Dans le cas de la restauration, 45% des unités exercent sur la voie publique et 25% travaillent au marché dans des postes improvisés. Il apparaît ainsi que plus de deux tiers des restaurants (gargotes, pâtisseries, fabrication des beignets, etc.) exercent à Bamako dans des conditions d'hygiène discutables.

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

Même lorsqu'elles exercent à domicile, les unités informelles disposent rarement d'une installation particulière propre à l'activité. Par exemple, près des deux tiers des UPI de confection se trouvent dans des domiciles, parmi lesquelles, seules 3% jouissent d'une pièce réservée. Pour ce qui est des services, ce sont 44,7% des UPI qui exercent à domicile, parmi lesquelles 18% disposent d'une installation particulière. **Finalement, seules 11,4% des UPI exercent dans un local adapté à Bamako.**

La raison de la non localisation des unités informelles est assez complexe et n'est pas forcément liée au manque de moyens financiers. Pour plus de deux tiers des chefs d'unités informelles, l'absence de local spécifique est un choix délibéré. Ces derniers mettent en avant la flexibilité du mode d'insertion, qui permet de s'adapter à une demande fluctuante ou de combiner activités domestiques et marchandes (notamment pour les femmes). En outre, près du tiers des chefs des UPI ne voit pas l'utilité de posséder un local compte tenu du type d'activité exercée. En fait parmi les UPI ne disposant pas de local, seule une sur trois se plaint

de ne pouvoir exercer dans un local approprié, soit qu'ils ne peuvent en supporter le coût, soit qu'ils n'en ont pas trouvé sur le marché.

Quant à ceux qui possèdent un véritable local, seuls 20% en sont propriétaires, environ deux tiers sont locataires et le reste travaille dans un local qui leur a été prêté ou vit dans des conditions mal définies.

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

	Eau	Electricité	Téléphone	Type de local			Total
				Sans local	Domicile	Avec local	
Industries	2,2	11,2	0,5	34,1	52,8	13,0	100,0
Confection	1,6	12,7	0,5	18,0	63,2	18,7	100,0
Autres industries et agroalimentaires	3,4	16,2	0,4	58,4	28,7	13,0	100,0
BTP	1,1		0,7	22,2	74,7	3,1	100,0
Commerce	1,4	5,8	1,1	72,0	17,7	10,2	100,0
de gros et détail	3,2	22,5	5,2	48,8	13,3	37,9	100,0
Hors magasin + carburant	0,9	2,1	0,2	77,1	18,7	4,3	100,0
Services	0,5	7,2	1,3	43,2	44,7	12,0	100,0
Restauration		17,5	2,0	65,7	17,0	17,3	100,0
Réparation	4,3	10,4	0	64,6	7,5	28,0	100,0
Transport		4,1	2,2	74,7	14,2	11,1	100,0
Autres services		4,8	1,2	26,4	65,9	7,7	100,0
Total	1,4	7,6	0,9	55,6	33,0	11,4	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase 2.

Il va s'en dire que la précarité des locaux prive les UPI d'accès aux principaux services publics (eau, électricité, téléphone). La quasi totalité des unités de production informelles sont privées d'eau courante (98,6%) et de téléphone (99,1%). L'accès à l'électricité est aussi limité à 7,6% des UPI. On pourrait penser que les branches les mieux localisées (à domicile ou dans un local spécifique), tels que la confection, le BTP, le commerce de gros et les autres services seraient également les mieux équipées. Si cette hypothèse est vraie pour quelques unes des branches citées précédemment (la confection, le commerce de gros), il n'en est pas de même pour les autres. En revanche, certaines branches telles que la restauration et la réparation, peu pourvues en local sont relativement bien équipées. Ainsi, il apparaît que l'équipement des UPI dépend conjointement de la disponibilité d'un local, mais également du type d'activité. Dans tous les cas, le taux d'accès aux différents services est si bas, qu'il reflète à suffisance les conditions d'exercice des UPI dans la capitale. Même en ne retenant que les UPI qui disposent d'un local, ces différents ratios évoluent peu : disponibilité de l'eau courante, 3,1% ; en électricité, 14,2% et en téléphone, 1,9%.

Le secteur informel est non seulement un conglomerat d'unités de production exerçant dans des conditions précaires, dépourvues d'accès aux services publics de confort, mais c'est aussi un secteur atomisé. L'immense majorité des unités de production informelles (90%) ont été créées par celui ou celle qui la dirige actuellement. Moins de 5% en ont hérité lors de la transmission d'un patrimoine familial, et dans seulement 1% des cas, il s'agit d'une cession d'une unité déjà existante, créée en dehors du cercle familial. De plus, les unités de production informelles sont monocéphales. La part des entreprises à établissements multiples étant très faible (2,1%), la dynamique du secteur informel relève plus d'une dynamique de création/génération d'emplois que d'un véritable essor des entreprises existantes.

Atomisées, les UPI sont aussi inorganisées. Seules 6% des UPI appartiennent à une organisation de producteurs ou de commerçants. Très limitées dans la *confection*, le *BTP* et

les *services*, elles sont un peu plus présentes dans les *transports* (une UPI sur cinq est affiliée) et dans une moindre mesure dans les *industries manufacturières* (9%). Les UPI ne perçoivent pas en réalité l'importance de ces associations de producteurs car elles sont conduites à régler les différents problèmes qu'elles rencontrent sur une base individuelle. Plus de trois quart des UPI considèrent que l'organisation dont elles sont membres ne leur est d'aucune utilité. Ces organisations sont rarement sollicitées au regard des statistiques du nombre d'UPI encadrées par type de problèmes : avec l'Administration (3,2% des UPI) ; entre concurrents (2,3% des UPI) et à l'insécurité (2,5%).

Contrairement à une idée reçue, la mise à son compte dans le secteur informel est en général revendiquée. Ainsi, près de la moitié des chefs d'unités de production justifie le choix de leur activité par la possibilité d'obtenir un meilleur revenu que le salaire auquel il pourrait prétendre en travaillant dans une structure formelle (publique ou privée) et plus du quart refusent même le statut de travailleurs dépendants et mettent en avant le désir d'être leur propre patron. Le salariat protégé ne constitue donc pas une fin en soi pour les habitants de la capitale. En réalité, seuls 15% des chefs d'unités informelles ont choisi ce secteur parce qu'ils n'ont pas trouvé d'emplois salariés dans le secteur moderne.

Par branche d'activité, cette proportion ne dépasse jamais 31%. C'est dans les BTP, les transports, les industries agroalimentaires et autres industries et dans les services aux ménages et aux entreprises que l'on retrouve le plus de salariés potentiels qui ont dû se rabattre sur le secteur informel à cause des faibles performances du secteur moderne, incapable de répondre à leur demande d'emploi.

Enfin, la tradition familiale, à travers la transmission d'un patrimoine ou d'une compétence technique, n'est un facteur déterminant dans l'orientation professionnelle des chefs d'unité que dans 8% des cas, essentiellement dans la branche *services aux ménages et aux entreprises* (27%) et dans le secteur des industries de confection (13%). Ce fait est à rapprocher de la faiblesse de la logique d'entrepreneur intergénérationnelle dans l'informel déjà évoquée dans le rapport de la phase 1.

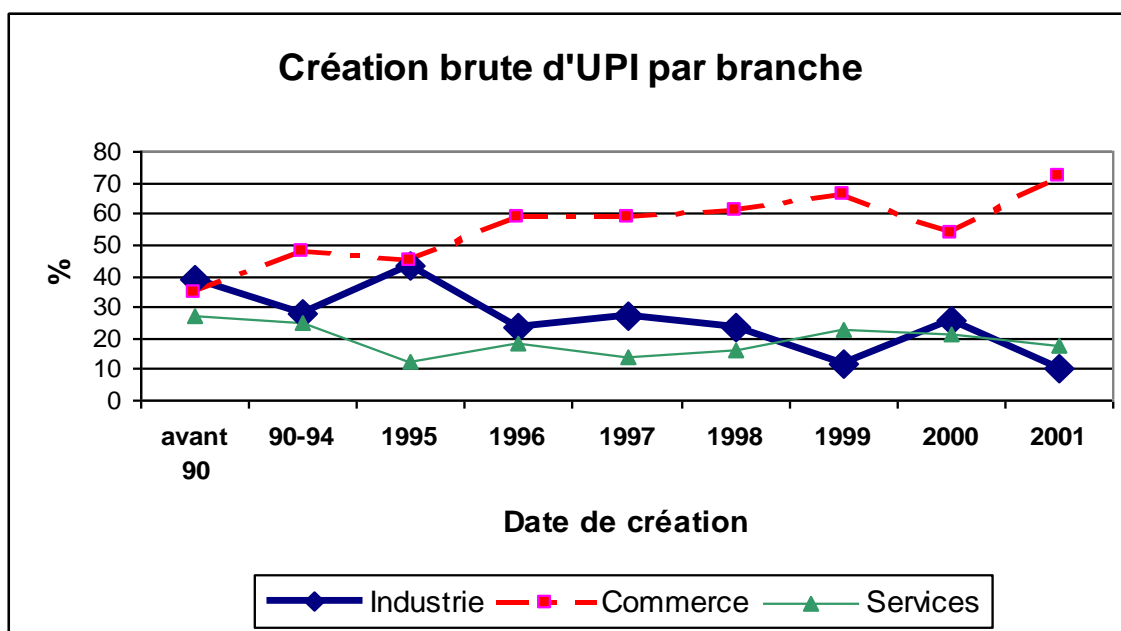
Démographie des unités de production : L'âge moyen des unités de production informelles est de 8 ans.

Cette moyenne recouvre en fait une grande diversité de dates de création, avec la coexistence d'établissements relativement anciens, voire très anciens (10% ont été créés avant 1980 et près de 22% avant 1990) et d'établissements qui viennent d'entrer en activité. Ainsi, plus de la moitié des UPI ont vu le jour à partir de 1996, soit dans les cinq dernières années précédant l'enquête. Les longévités les plus élevées sont enregistrées dans les branches industrielles, notamment le *BTP* et la *confection*, où la durée de vie moyenne atteint respectivement 13 et 11 ans. C'est dans la branche *commerce* (qui faut-il le rappeler représente la moitié des UPI) que la durée de vie est inférieure à la moyenne, en relation avec la précarité des conditions d'exercice de cette activité.

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

d'emplois dans les branches de transformation et de services industriels se réduisent ostensiblement.

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



Source : Enquête 1-2-3, phase 2.

2. Main d'œuvre et emplois dans le secteur informel

Les 233.957 unités de production informelles des activités marchandes non agricoles de la capitale génèrent 319.936 emplois.

Ce résultat confirme que le secteur informel est de loin le premier pourvoyeur d'emplois dans la capitale malienne, comme nous le notions déjà en analysant l'enquête sur l'emploi⁴. Il apparaît aussi, que le secteur informel est massivement constitué de micro-unités. La taille moyenne des unités informelles est de 1,4 personne par établissement.

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

Les résultats de l'enquête montrent que **plus de quatre UPI sur cinq sont réduites à une seule personne (auto emploi)**. Moins de 4% des UPI emploient plus de trois personnes. La taille maximale rencontrée est de 9 personnes. Cette distribution fortement polarisée sur l'auto emploi est un indicateur de la faible capacité d'accumulation d'un secteur informel qui semble incapable de se développer autrement que par un processus de croissance extensive, caractérisé par la multiplication des unités de production.

La faiblesse de l'échelle d'activité, mesurée ici en terme de nombre d'emplois, est un résultat fort intéressant dans la mesure où notre définition du secteur informel n'imposait aucune limite à la taille des unités. La faible dispersion de la taille des unités de production est un facteur d'homogénéité du secteur informel. L'UPI, dans le cas de Bamako, pourrait se caractériser aussi par des unités de production de moins de dix personnes⁵.

Tableau 4: Organisation du travail dans le secteur informel

	Type de combinaison de travail (en % des UPI)					Taille moyenne	Taux de salarisation
	Auto emploi	Non salariale	Salariale	Mixte	Total		
Industries	71,7	12,7	13,9	1,8	100,0	1,6	24,3
Confection	87,6	9,8	1,9	0,8	100,0	1,2	5,4
Autres industries et agroalimentaires	57,3	11,3	30,6	0,8	100,0	1,8	42,6
BTP	63,9	16,4	16,3	3,4	100,0	2,1	24,8
Commerce	91,8	4,2	3,0	1,0	100,0	1,1	5,9
de gros et détail	93,9	2,8	2,2	1,1	100,0	1,3	13,0
Hors magasin + carburant	81,6	11,1	6,7	0,6	100,0	1,1	4,1
Services	75,1	9,2	13,3	2,5	100,0	1,5	21,7
Restauration	60,1	12,0	27,9	0,0	100,0	1,5	20,5
Réparation	33,2	28,3	32,0	6,5	100,0	2,5	34,0
Transport	49,6	9,6	35,4	5,4	100,0	1,8	35,9
Autres services	89,6	5,1	4,3	1,0	100,0	1,2	12,1
Total	83,0	7,5	8,0	1,5	100,0	1,4	15,7

Source : Enquête 1-2-3, phase 2.

⁴ voir résultats de la phase 1 et le tableau N°2 du présent rapport.

⁵ La notion de taille ne pourrait cependant pas être retenue dans la mesure où bien d'unités formelles ne dépassent pas 9 personnes.

Le type de local ne semble pas être un facteur discriminant des UPI en terme de volume de main-d'œuvre. Il est vrai que les UPI sont généralement dépourvues de local, ce qui pourrait les limiter dans leur velléité d'embauche. Cependant, la comparaison des UPI selon la localisation montre que ce facteur n'influence pas pour autant la taille moyenne des UPI. Si la part des UPI exerçant dans un local réellement adapté varie de 3% à 38% selon les branches, la taille moyenne par contre ne varie que de 1,1 à 2,5 personnes. Le commerce de gros et de détail qui est la branche la mieux localisée, a une taille moyenne proche de la moyenne générale.

Du fait de la taille réduite des unités informelles et du poids écrasant de l'auto emploi, le taux de salarisation⁶ est très faible. L'intensité de la relation salariale discrimine assez bien le secteur informel du secteur formel où la norme salariale est la règle. Seuls 8,2% des UPI fonctionnent comme des UPI formelles avec un système de salariat. 9,2% des UPI utilisent de la main d'œuvre sans les payer (apprentis, aides familiales, etc.) et 1,5% des unités informelles ont un système hybride, où les salariés sont systématiquement combinés avec d'autres travailleurs (aides familiales, apprentis).

Rappelons enfin les contours flous de la notion de salariat dans le secteur informel : 58% des salariés reçoivent un salaire mensuel fixe, le reste étant payé au jour le jour (24%) ou à la tâche (18%).

Une main-d'œuvre non protégée

La main d'œuvre des UPI de Bamako (à l'exclusion des patrons, travailleurs pour compte propre et associés) soit **79.762 personnes**, est composée de 47% de salariés, et de 31% d'apprentis dont un peu plus de la moitié ne sont pas payés et de 22% d'aides familiales. L'absence de protection est la caractéristique principale des emplois proposés à la main-d'œuvre du secteur informel.

En premier lieu, 38% de la main-d'œuvre employée dans les UPI ne bénéficient d'aucun contrat avec son employeur. Le contrat verbal est la règle pour près de six travailleurs sur dix et le contrat écrit ne concerne qu'une infime minorité des travailleurs (1,8%). Ce constat constitue un indice supplémentaire du caractère non formel des relations de travail dans le secteur informel. L'emploi y est pourtant stable puisque plus de quatre travailleurs sur cinq déclarent exercer un emploi permanent.

Tableau 5: Caractéristiques des emplois dépendants dans le secteur informel

	Employé permanent	Contrat écrit	Prime de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	sécurité sociale	Non apparenté
Salarié	76,9	3,6		1,1	3,4	2,2	1,4	82,8
Apprenti rémunéré	91,7			4				85,5
Apprenti non rémunéré	87,6		0,7	4,1				70,5
Aide familial	78,7	0,5	0,5	1,6				20,2
Total	81,3	1,8	0,2	2,1	1,6	1	0,7	67,2

Source : Enquête 1-2-3, phase 2.

⁶ Ratio rapportant le nombre de salariés au nombre total d'actifs

En second lieu, la main-d'œuvre du secteur informel ne bénéficie pratiquement d'aucune prestation. Si l'absence de couverture sociale institutionnelle (affiliation à l'Institut National de Prévoyance Sociale) découle directement du non enregistrement du secteur informel, d'autres formes de prestations auraient pu lui être accordées à titre individuel. La participation aux bénéfices concerne à peine 1% de la main-d'œuvre, les congés payés ne touchent que 1,6% d'entre eux et les primes de fin d'année sont pratiquement inexistantes. Moins de 4% de la main-d'œuvre jouissent d'un salaire indirect (primes diverses, versées sous forme monétaire ou en nature). Cependant, cette composante de la rémunération ne vient pas en complément du salaire direct, mais dans la plupart des cas le remplace. Ce sont surtout les apprentis et dans une moindre mesure les aides familiales, qui perçoivent ce type de rémunération. Les congés payés qui du reste, semblent être un droit pour tous les travailleurs du formel, ne sont accordés qu'à 3,4% des salariés de l'informel.

Il faut cependant nuancer l'apparent dénuement de la main-d'œuvre du secteur informel. En effet, l'importance des relations personnelles entre le chef d'établissement et ses employés constitue sans doute un élément de compensation face aux «forces brutes du marché». Un tissu serré de relations sociales et de solidarités lie employeurs et employés. Ainsi, plus de deux tiers de la main-d'œuvre du secteur informel sont en relation de parenté avec leurs employeurs. Ces liens engendrent des formes de rémunération non conventionnelles dont la mesure serait difficile dans pareille étude. D'ailleurs, l'importance des relations parentales se fait sentir également au niveau de l'embauche : 67% de la main-d'œuvre des établissements informels ont obtenu leur emploi par relation (familiale, d'amitié), et seulement 23% par démarche directe auprès de l'employeur.

A propos du mode de recrutement de la main-d'œuvre, il faut noter que personne n'a obtenu son emploi par une offre diffusée dans les médias, à travers un bureau de placement ou par l'intermédiaire de l'Agence Nationale de Promotion de l'Emploi (ANPE), ce qui montre la déconnexion entre les organismes de placement et le secteur informel.

Les normes légales régissant la durée du travail n'ont pas cours dans le secteur informel.

Si les actifs du secteur informel travaillent, en moyenne 41,3 heures par semaine, 20% occupent un emploi à temps complet (entre 35 et 48 heures hebdomadaires). Pour les autres, le temps de travail varie fortement. Ainsi, près du quart des actifs travaille moins de 24 heures par semaine. Par contre, plus du tiers travaille plus de 48 heures par semaine.

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

Mais en contrepartie, elle est un indicateur du sous-emploi des ressources humaines dans le secteur informel. En premier lieu, le sous-emploi visible est très fréquent dans ce secteur. Deux actifs informels sur cinq travaillent moins de 35 heures contre leur gré, parce que la demande est trop faible. En second lieu, et paradoxalement, la présence massive d'horaires très élevés peut aussi être considérée comme un indice de sous-emploi. Elle met en lumière l'inadéquation entre emploi et rémunération, puisque cette charge horaire constitue la seule manière d'obtenir un revenu acceptable, au prix d'une productivité horaire dérisoire. Cette forme de sous-emploi est particulièrement répandue dans les *transports*, dans les *réparations*

et dans le *commerce* où la durée hebdomadaire de travail varie de 52 à 59 heures. Cela correspond à des journées de travail de 10 heures .

Il apparaît donc que, si le secteur informel ne peut être assimilé au sous-emploi, il constitue l'un de ses refuges de prédilection.

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

Tableau 6: Rémunération et horaires de travail moyen dans le secteur informel

	Revenu mensuel moyen	Revenu mensuel médian	Horaire hebdo moyen	Revenu horaire moyen		Revenu mensuel moyen	Revenu mensuel médian	Horaire hebdo moyen	Revenu horaire moyen
BRANCHE	(1000Fcfa)	(1000Fcfa)	(Heures)	(Fcfa)	STATUT	(1000Fcfa)	(1000Fcfa)	(heures)	(Fcfa)
Industries	91,0	25	38,4	554,6	-Patron	423,3	162	39	1295
-Confection	46,6	20	39,8	225	-Compte propre	74,1	27	41,8	345
-Autres industries et agroalimentaires	56,4	15	37,0	272	-Salarié	29	24	46,4	129
-BTP	185,7	45	38,9	856	-Apprenti	10,3	5,0	47,9	15
Commerce	57,4	20	45,1	329,2	-Aide familial	0,7	0	34,1	5
-Gros et détail	42,4	35	53,8	404	-Associé	61,1	20	41,7	342
-Hors magasin + carburant	115,3	17	45,1	204	SEXE				
Services	104,3	27	43,1	560,1	-Homme	115,9	30	48,5	392
-Restauration	56,2	28	45,4	283	-Femme	37,9	15	35,4	268
-Réparation	58,2	15	51,2	199	SCOLARITE				
-Transport	317,2	45	58,7	784	-Non scolarisé	70,9	20	43	316
-Autres services	67,5	24	34,2	362	-Primaire	72,9	25	41,6	320
Total	79,6	23	42,4	453,4	-Secondaire	110,6	27	40,3	471
Enregistrement					-Universitaire	96,3	53	46,6	577
-UPI avec NIF	110,6	23,5	52,8	345,0	APPRENTISSAGE				
-UPI sans n° stat	75,3	23,0	41,4	341,0	Sur le tas	82,4	21,0	42,9	429,7
					-Autres	73,3	33	41,0	424,8

Source : Enquête 1-2-3, phase 2.

La rémunération mensuelle moyenne, calculée sur l'ensemble des actifs du secteur informel, est de 75.300 Fcfa.

Cela dépasse nettement le salaire minimum inter-entreprise garanti (SMIG), qui était de 22.000 Fcfa par mois en 2001, pour les manœuvres sans qualification. En terme de revenu horaire, on obtient 341 Fcfa en moyenne dans le secteur informel, avec un salaire horaire minimum de 199 (au niveau de la branche réparation) contre 130 Fcfa /heure pour le SMIG .

Cependant, il convient de relativiser ces avantages. En premier lieu, le revenu des travailleurs indépendants du secteur informel estimé dans le tableau 6 correspond à l'excédent brut d'exploitation (EBE) de la Comptabilité Nationale. L'EBE est la part de la valeur ajoutée de l'UPI qui revient à l'entrepreneur, une fois déduits la masse salariale (donnée aux travailleurs dépendants) et les impôts indirects nets de subventions (versés à l'Etat). L'EBE surestime le revenu disponible des travailleurs indépendants dans la mesure où, en toute rigueur, il faudrait en déduire la part des investissements autofinancés, les charges d'intérêt contractées sur des emprunts effectués par l'UPI, et les charges diverses (rémunération des services de sous-traitance, etc.). Ainsi, l'EBE doit être considéré comme un revenu mixte, qui rémunère aussi bien le travail effectif de l'entrepreneur, que le capital investi dans l'UPI.

En second lieu, la main-d'œuvre du secteur informel est loin d'être non qualifiée. Même si le niveau scolaire moyen dans le secteur est de 2,4 ans d'études, l'ancienneté dans l'emploi atteint presque 7 ans. Ce qui est assimilable à un travailleur qualifié moyen. Dans la fonction publique malienne, ce genre de travailleur touche environ 50 000 Fcfa.

En fait, la rémunération moyenne cache d'importantes disparités. Elle est fortement tributaire des revenus les plus élevés, et donc assez peu représentative de la situation réelle de la majorité des travailleurs du secteur informel. Ainsi, si le revenu mensuel moyen est de 75.300 FCFA, le revenu médian n'est plus que de 23 000 Fcfa par mois. La faiblesse de ce chiffre témoigne largement de l'amplitude des salaires dans le secteur.

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

Les patrons se situent en haut de l'échelle avec un revenu moyen de 423.300 Fcfa et un revenu médian de 162.000 Fcfa par mois. L'amplitude des revenus est très large au niveau de cette catégorie de travailleurs. Ceci explique le grand écart entre leur salaire moyen et leur salaire médian.

Les travailleurs dépendants se situent en bas de l'échelle. Le revenu moyen des salariés, qui est de 29.000Fcfa est supérieur au SMIG. Leur salaire médian n'est cependant que de 24 000 Fcfa. **La moitié des salariés de l'Informel touche moins que le SMIG.** Les salariés bénéficient d'une meilleure rémunération que les apprentis et beaucoup plus que les aides familiales. Pour ces deux catégories d'employés, le revenu moyen est si faible qu'on ne saurait le comparer à des salaires.

Les femmes qui travaillent dans le secteur informel pâtissent d'un déficit de revenu très marqué par rapport à leurs homologues masculins.

En moyenne, les hommes perçoivent des revenus trois fois supérieurs à ceux des femmes, alors que le rapport de leurs horaires de travail hebdomadaire n'est que de 1,4. (respectivement 48,5 et 35,4 heures par semaine). Les femmes souffrent d'un double handicap : d'une part, elles exercent plus souvent des emplois structurellement mal payés (emplois dépendants, commerces, activités précaires, etc.), et d'autre part, même quand elles occupent des postes équivalents à ceux des hommes, à qualification égale, elles sont souvent victimes de discriminations de revenus.

Enfin, les revenus dans le secteur informel sont très dépendants de la qualité du capital humain employé. En particulier, la rémunération est une fonction croissante du niveau scolaire, ce qui montre que, même en l'absence de grille de salaires formelle, l'éducation peut être valorisée dans le secteur informel. Le salaire des travailleurs ayant suivi un cursus secondaire dépasse celui des travailleurs n'ayant jamais été à l'école de 39% en moyenne. La faiblesse relative des ceux ayant le niveau universitaire est lié au sous emploi. Les intéressés occupent généralement des postes en deçà de leur qualification.

Caractéristiques socio-démographiques des actifs du secteur informel.

L'enquête a permis de dénombrée **319.936 travailleurs** dans l'agglomération de Bamako, dont 218.012 travailleurs indépendant (à leur propre compte), 15.945 patrons, 6.216 associés,

36.987 salariés et le reste étant constitué d'apprentis et d'aides familiales. **Il apparaît que, l'essentiel des travailleurs sont à leur propre compte (68%) .**

Précarité des emplois féminins: Plus de 48% des emplois dans le secteur informel sont occupés par des femmes.

On les retrouve principalement comme aides familiales (62%) et comme travailleuses à leur compte (59%). Chaque genre semble se spécialiser dans des branches distinctes : aux femmes *la restauration et le commerce* ; aux hommes, *le BTP, le transport, la réparation et les industries.*

Les emplois féminins sont à plus d'un titre, plus précaires que ceux occupés par des hommes.

Les femmes disposent moins souvent d'un local spécifique pour leur activité. Elles sont proportionnellement beaucoup plus nombreuses à exercer sur la voie publique, à domicile sans installation particulière ou encore sur les marchés. De plus, elles occupent des emplois indépendants, notamment « aides familiales » dans les UPI les plus marginales (faible chiffre d'affaires et taille réduite). Ceci se traduit directement sur la rémunération des emplois féminins.

Tableau 7: Caractéristiques démographiques des actifs informels suivant le statut

STATUT	Répartition par statut (%)	Femmes (%)	Jeunes de moins de 26 ans (%)	Age moyen (années)	Niveau d'étude (années)	Ancienneté moyenne (années)
Patron	5,0	29,5	2,8	42	3,4	11,1
Travailleur à son propre compte	68,1	59,4	22,2	35	2,4	7,6
Salarié	15,2	12,7	49,7	28	2,1	3,5
Apprenti	4,1	3,3	76,3	22	1,8	2,4
Aide familial	5,6	62,0	78,6	21	2,6	4,0
Associé	1,9	39,1	27,8	35	3,5	6,2
Total	100,0	48,3	30,8	33	2,4	6,7

Source : Enquête 1-2-3, phase 2.

La difficile insertion des jeunes

Les jeunes de moins de 26 ans représentent un peu moins du tiers des actifs informels, dont l'âge moyen est de 33 ans. On les rencontre souvent dans les emplois dépendants : ils constituent près de 50% des salariés et plus de trois quart des apprentis et des aides familiales. Ils sont rarement patrons et ne constituent que 22% des travailleurs à leur propre compte. Ils sont en moyenne plus instruits que leurs aînés, en liaison avec l'augmentation du niveau scolaire des jeunes générations. Leur niveau d'étude moyen, qui est de 3,4 ans demeure cependant faible. Ce sont donc surtout les jeunes qui n'ont pas réussi leurs études qui se tournent vers l'informel.

Lorsqu'ils s'installent à leur propre compte dans le secteur informel, les jeunes se dirigent principalement vers *le commerce hors magasin*, où ils sont majoritaires. Ailleurs, ils sont minoritaires. Ce phénomène semble être lié à une certaine exigence des conditions d'insertion dans les autres branches, qui nécessitent par exemple plus d'expérience pour les industries manufacturières et un capital de confiance pour disposer des premiers fonds pour les emplois de commerce de gros ou de certains services.

Par ailleurs, les jeunes sont beaucoup plus nombreux à travailler comme ambulants sur la voie publique, ce qui témoigne de la difficulté à trouver un local approprié.

On peut aussi mettre en évidence le rôle de l'apprentissage. La plupart des actifs du secteur informel ont acquis leur qualification seuls, par la pratique (54%) ou dans une petite entreprise (37%). Chez les jeunes, les mêmes proportions ont appris leur métier seuls ou ont acquis leur qualification dans une petite entreprise.

Ainsi, le transfert de qualification du secteur formel vers le secteur informel et l'apprentissage à l'école sont rares et ne concernent que 2% des jeunes.

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

Le niveau d'études est un atout pour les travailleurs informels. Ainsi, parmi les chefs d'UPI, ceux qui possèdent un diplôme supérieur ont plus de chance d'être patrons ou associés. Même si le niveau d'étude moyen est très faible (2,4 ans) dans le secteur informel, il apparaît qu'il est plus faible encore dans l'auto emploi et chez les travailleurs dépendants. Les patrons, qui ont un niveau d'étude faible font appel à des associés qui sont au moins autant instruits. Le niveau d'études constitue ainsi un atout pour les travailleurs informels, au sens où il permet d'accéder à de meilleurs statuts.

En outre, plus le niveau d'études est élevé, moins les actifs informels exercent sur la voie publique. Ceux qui sont peu diplômés accèdent plus fréquemment aux emplois les plus pénibles. Finalement, même si la spécificité des activités informelles se prête mal à la valorisation d'un savoir scolaire, la rémunération perçue par les actifs est une fonction croissante du niveau d'étude, toutes choses égales par ailleurs.

Malgré le rôle joué par le niveau d'instruction dans la hiérarchie chez les actifs du secteur informel, les possibilités de valoriser une expérience acquise dans le secteur moderne sont particulièrement limitées. D'abord, à peine 2% des actifs informels déclarent avoir appris le métier qu'ils exercent aujourd'hui dans une grande entreprise. Si l'on y ajoute ceux qui sont passés par une école technique, on trouve moins de 5% des informels. L'immense majorité, a soit appris seule le métier, soit s'est formée sur le tas dans une petite unité informelle. Ensuite, la proportion d'actifs informels en provenance du secteur moderne ayant conservé la même branche d'activité est particulièrement faible.

Le secteur informel au cœur de l'économie urbaine

En premier lieu, le secteur informel n'est pas le secteur refuge privilégié des migrants. 68% de ceux qui y travaillent sont nés à Bamako et y ont toujours vécu. Cependant, les migrants sont plus nombreux dans le secteur informel que dans le secteur formel (respectivement 58,6% et 41,4%).

En second lieu, le secteur informel n'est pas un segment du marché du travail réservé à la « main-d'œuvre secondaire des ménages » (hors chef de ménage), qui n'apporterait qu'un revenu d'appoint à l'économie familiale. Même si la propension du secteur informel à employer la main-d'œuvre secondaire est supérieure à celle enregistrée dans le secteur formel (37,2% contre 62,8% pour les membres secondaires), le secteur occupe un grand nombre de chef de ménage.

Dynamique de création d'emplois

L'ancienneté est une indication fiable de la dynamique de création des emplois. Dans le cas présent, 19% de ceux qui travaillent dans les UPI ont moins d'une année d'ancienneté dans leur établissement, 25% y travaillent depuis 2 ou 3 ans au plus et seuls 18% des travailleurs sont là depuis 10 ans ou plus. L'ancienneté est fortement liée au statut dans l'emploi. Chez les dirigeants d'UPI, les patrons viennent en tête avec en moyenne 11,1 années d'ancienneté. Ils sont suivis par les travailleurs à leur propre compte et les associés. Du côté des employés, l'ancienneté dans l'emploi est en moyenne beaucoup plus importante chez les aides familiales que chez les autres types de statuts. Cela pourrait s'expliquer par la nature ambiguë de leur fonction. En réalité, certains aides familiales sont assimilables aux associés.

Si les emplois des travailleurs à leur propre compte ont toujours été prépondérants, aujourd'hui comme par le passé, leur proportion tend à s'accroître avec le temps, au détriment des emplois salariés. Ainsi, 58% des emplois créés par le secteur informel il y a 10 ans et plus sont des emplois à compte propre, ce chiffre grimpe à 94% dans les emplois créés au cours de l'année précédant l'enquête. A contrario, seul 1% des emplois informels créés au cours de l'année représente les emplois salariés, alors que ceux-ci représentaient 4% des emplois les plus anciens. Ceci montre que le secteur informel éprouve des difficultés à incorporer de plus en plus de salariés et confirme l'inertie des UPI qui arrivent rarement à se développer.

3. Capital, investissement et financement

Le montant total du capital du secteur informel, estimé au coût de remplacement atteint presque 32 milliards de Fcfa.

Le capital est donc bien un facteur déterminant qui entre dans la fonction de production du secteur informel. Au niveau agrégé, ce stock est constitué essentiellement de terrains et locaux, de véhicules, de machine et d'outillages. Les terrains et véhicules représentent la part la plus importante du capital (près de 60%). Vient ensuite la part du capital consacrée aux machines (18,7%). Les machines sont beaucoup plus présentes dans les *industries manufacturières* (confection et autres industries et agroalimentaires) où leur part dans le capital dépasse les 40% alors qu'elle est faible dans le *commerce, la restauration, les autres services* et les *BTP*.

Tableau 8: Structure du capital du secteur informel

Branche	UPI sans capital (en %)	Montant moyen par UPI (en milliers de FCFA)	Montant total (en millions de FCFA)	Structure du capital (% de sa valeur)						
				Terrain et local	Machines	Mobilier	Véhicules	Outillage	Autre	Total
Industries	19,2	132	6 782	11,35	29,30	1,70	3,73	50,96	2,96	100,0
Confection	23,5	65	1 268	39,7	41,6	1,8	0,5	14,3	2,2	100,0
Autres industries et agroalimentaires	21,8	113	2 116	12,6	45,8	3,5	0,7	34,9	2,5	100,0
BTP	7,3	254	3 397	0,0	14,4	0,5	6,8	74,7	3,6	100,0
Commerce	34,7	60	4 743	31,65	9,35	13,27	24,91	18,97	1,85	100,0
de gros et détail	34,0	222	3 121	34,1	6,6	10,7	34,7	13,3	0,7	100,0
Hors magasin + carburant	34,9	25	1 622	27,0	14,6	18,3	6,0	29,9	4,2	100,0
Services	25,7	551	20 324	34,53	17,38	2,13	39,79	5,34	0,84	100,0
Restauration	7,9	54	344	33,4	5,4	34,9	0,0	17,7	8,6	100,0
Réparation	1,7	118	733	13,0	19,8	4,3	15,9	33,5	13,4	100,0
Transport	18,7	2072	11 303	1,8	22,8	0,1	70,0	5,1	0,2	100,0
Autres services	36,5	421	7 943	83,2	9,9	3,3	0,8	2,6	0,2	100,0
Total	28,6	191	31 848	29,16	18,72	3,69	29,90	17,08	1,44	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase 2.

La branche des *transports* est pourvue d'un volume moyen de capital nettement supérieur à celui des autres secteurs (plus du tiers de la valeur du capital investi). Viennent ensuite *les autres services, les BTP et le commerce de gros*. Les industries ont un montant moyen de capital très faible se situant à 132 000 Fcfa. Cela est en relation avec la nature des équipements utilisés dans la branche. Le capital des industries est constitué essentiellement d'outillage (51%) au détriment des machines qui ne représentent que 29%.

On pense souvent que le capital du secteur informel est constitué par du matériel déclassé, acheté déjà usagé, dont on allonge ainsi la durée de vie. L'enquête a révélé que la situation est quelque peu mitigée à Bamako. Près de 54% des équipements ont été achetés à l'état neuf, contre 43% d'équipements usagés. Si l'on exclut les *terrains et locaux*, dont la qualité ne peut être envisagée sous l'angle neuf ou usagé, nous obtenons 55% d'équipements usagés.

En fait, il faut distinguer deux cas polaires. Si la majorité du *mobilier professionnel*, de *l'outillage* et des *autres équipements* était neuve au moment de l'achat, les véhicules professionnels sont presque tous achetés à l'état usagé (90%). Par ailleurs, l'auto production de capital n'est pas une pratique courante, sauf en ce qui concerne les locaux, où près de 8,8% sont auto construits.

L'ensemble du capital est détenu en moyenne depuis 4,3 ans. Lorsqu'il a été acheté neuf, l'âge moyen du capital s'élève alors à 4,1 ans, alors qu'il est de 5,8 ans pour le capital usagé à l'achat et 8,3 ans pour le capital auto produit. D'une branche à l'autre, il n'y a pas de différence significative entre les détentions de capital neuf ou usagé. En revanche, les différences d'âge sont assez remarquables par type de capital. L'âge des véhicules professionnels demeure particulièrement élevé (10 ans). Usagé à l'achat, l'âge moyen des véhicules atteint près de 14 ans. L'âge moyen des locaux et des machines détenus par l'informel est aussi relativement élevé, avec des moyennes respectives de 7,7 ans et 5,3 ans.

Tableau 9: Caractéristiques du capital du secteur informel

Type d'équipement	Qualité (en %)					Appartenance (en %)			
	Neuf à l'achat	Usagé à l'achat	Auto production	Vente	Total	Propriété personnelle	Location	Prêt ou propriété partagée	Total
Terrain et local	76,8	13,1	8,8	1,3	100,0	84,5	14,6	0,9	100,0
Machines	46,1	53,9	0,0		100,0	87,9	11,3	0,8	100,0
Mobilier et équipement de bureau	77,9	21,7	0,4		100,0	85,1		14,9	100,0
Véhicule professionnel	10,5	89,5			100,0	91,8	8,2	0,0	100,0
Outillage	92,9	6,2	0,5	0,4	100,0	98,8	0,3	0,9	100,0
Autres	69,8	29,8	0,4		100,0	97,8		2,2	100,0
Total	54,0	42,8	2,7	0,4	100,0	89,9	9,0	1,1	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase 2.

Dans la majorité des cas, les chefs d'unités de production informelles sont propriétaires du capital qu'ils utilisent. Toutefois, près d'une UPI sur dix travaille dans un local loué.

Tableau 10: Origine du capital du secteur informel

	Origine (en %)								
	Famille ou amis	Clients	Fournisseurs	Usurier	Association de producteurs	Banque	Institution micro	Autres	Total
Industries	14,9	10,3	37,5	0,1	1,3	35,2	0,2	0,5	100,0
Confection	16,6	14,3	48,5	0,2	4,9	11,8	0,9	2,7	100,0
Autres industries et agroalimentaires	26,9	15,1	54,8	0,2	0,5	2,4			100,0
BTP	10,6	8,0	58,2	0,0	7,4	11,5	3,1	1,1	100,0
Commerce	7,0	6,0	22,9	0,3		63,8	0,0		100,0
de gros et détail	7,2	7,2	57,7	4,9		16,6	4,8	1,6	100,0
Hors magasin + carburant	17,2	9,5	59,3	0,0	12,3	1,6		0,0	100,0
Services	12,3	3,3	37,1	0,0	6,5	2,4	12,8	25,7	100,0
Restauration	9,5	22,1	47,8	0,2	15,7	4,5			100,0
Réparation	16,5	36,2	44,3		2,8	0,2			100,0
Transport	20,0		44,9		10,3	2,4	22,4		100,0
Autres services	1,0	4,0	24,9		1,0	2,5	0,8	65,7	100,0
Total	12,6	5,5	40,3	0,0	5,5	10,7	8,7	16,7	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase 2.

Etant donné que le secteur informel ne produit pas de biens d'équipement, il devrait être fortement dépendant du secteur formel pour la mise en place de leur capital. L'enquête n'a pas permis de renseigner sur la provenance par secteur institutionnel du capital. Il apparaît toutefois que le capital provient essentiellement des fournisseurs comme le montre le tableau 10. Cela peut être interprété doublement : soit il s'agit du lieu d'achat que l'enquête a révélé, soit de prêts fournisseurs. Cette question sera tranchée avec l'analyse du système d'endettement en vigueur dans le secteur.

Financement du capital informel

86,8% de la valeur du capital est financée par l'épargne individuelle.

Ce résultat montre l'importance de l'autofinancement dans la dynamique d'accumulation du secteur informel. D'autre part, il met en lumière le faible degré d'organisation du système financier informel, puisque même les prêts d'origine familiale ne jouent qu'un rôle secondaire dans l'obtention des fonds nécessaires à l'investissement. En dehors des fonds propres, les UPI font recours aux prêts clients. Quant à l'accès des unités de production informelles au système financier formel (banques et institutions de micro-finance), il est presque inexistant.

Pour revenir à la question relative à l'origine du capital, il s'avère que les prêts auprès des fournisseurs étant très faibles (1,4%), on en déduit que les résultats du tableau 10 sur l'origine du capital n'expriment en réalité que le lieu d'achat du matériel.

Tableau 11 : Mode de financement du capital du secteur informel

Branche	Financement								
	Epargne, don, héritage	Prêt familial	Prêt auprès des clients	Prêt auprès des fournisseurs	Prêt auprès des associations de producteurs	Prêt micro-finance	Prêt bancaire	Autre	Total
Industries	88,7	2,6	3,2	1,0	0,0	0,1	0,8	3,5	100,0
Confection	73,7	2,5	9,1	0,0	0,0			14,7	100,0
Autres industries et agroalimentaires	84,0	6,5	1,5	2,8		0,4	2,5	2,4	100,0
BTP	97,3	0,3	2,0	0,3				0,1	100,0
Commerce	92,6	0,1	1,5	1,5	0,0	2,9	0,0	1,3	100,0
de gros et détail	97,1	0,1	0,2	0,0		1,3		1,2	100,0
Hors magasin + carburant	83,9	0,2	4,0	4,4	0,1	5,9	0,0	1,5	100,0
Services	84,8	2,6	7,1	1,6	0,0	0,0	1,0	2,9	100,0
Restauration	73,5	0,5		0,8				25,2	100,0
Réparation	83,4	8,1	3,4	0,8		0,1		4,2	100,0
Transport	89,6	3,9	0,2	2,7				3,5	100,0
Autres services	78,6	0,4	17,6	0,0			2,4	0,9	100,0
Total	86,8	2,3	5,5	1,4	0,0	0,4	0,8	2,8	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Investissement dans le secteur informel

L'investissement total réalisé entre novembre 2000 et octobre 2001 s'élève à 4,9 milliards de FCFA, soit 15% de l'ensemble du capital du secteur informel.

Rapporté à la valeur ajoutée du secteur, le taux d'investissement est excessivement faible, soit 1,5%, reflétant ainsi la faible capacité d'accumulation de ce secteur. Parmi les UPI possédant du capital, seule 13,6% ont investi. Les UPI des BTP, des branches des services sont celles

qui investissent le plus. Au niveau du *commerce* et dans les *industries*, la part des UPI ayant investi est faible.

L'investissement annuel moyen par UPI a été de 180.200 Fcfa. Cette moyenne cache toutefois des disparités assez sensibles selon les branches d'activité et l'âge des UPI. Par branche, le capital investi par UPI varie selon qu'on travaille dans *les transports* ou dans la *restauration* de 1.755.900 de Fcfa à 8.300 Fcfa. *Le BTP* avec 560.100 Fcfa d'investissement moyen annuel, est la seconde branche de prédilection des investissements. Ainsi, en dehors des *Transports et des BTP*, et dans une moindre mesure *le commerce de gros et de détail*, les investissements dans les autres branches sont faibles et n'ont pas dépassé 31.000 Fcfa au cours de l'année ayant précédé l'enquête.

Tableau 12 : Structure de l'investissement du secteur informel

Branche	UPI avec capital qui investissent (%)	Montant moyen par UPI (Milliers de FCFA)	Montant total (millions de FCFA)	Type d'équipement						
				terrain et local	machine s	meublier et équipement de bureau	Véhicule professionnel	outillage	autres	Total
Industries	15,0	245,7	2 709,7	0,3	90,1	1,0	0,3	7,7	0,6	100,0
Confection	9,2	16,7	30,0	17,5	37,1		20,3	20,7	4,4	100,0
Autres industries et agroalimentaires	14,3	25,0	98,2	0,0	62,5	2,1	0,0	33,3	2,1	100,0
BTP	24,5	560,1	2581,7	0,0	92,0	1,0	0,0	6,5	0,5	100,0
Commerce	9,4	47,3	542,7	48,0	19,7	9,1	13,1	9,5	0,6	100,0
de gros et détail	12,5	153,2	388,7	60,9	11,4	10,6	16,6	0,1	0,4	100,0
Hors magasin + carburant	8,7	13,3	154,0	0,0	50,8	3,5	0,0	44,3	1,4	100,0
Services	20,9	250,4	1654,8	0,6	50,6	0,8	29,6	18,1	0,4	100,0
Restauration	31,9	8,3	24,9	0,0	0,0	56,5	0,0	33,2	10,3	100,0
Réparation	16,5	30,9	38,7	38,9	38,6	0,0	0,0	21,8	0,7	100,0
Transport	21,1	1755,9	1523,4	0,0	52,1	0,0	30,9	16,9	0,2	100,0
Autres services	18,8	10,3	67,8	5,9	8,9	13,7	0,0	66,1	5,3	100,0
Total	13,6	180,2	4907,2	4,7	64,3	1,6	15,9	13,0	0,5	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

L'étude de l'investissement selon l'âge des UPI montre l'importance de la contribution des établissements créés dans l'année. 30% des établissements informels ayant investi durant les douze derniers mois sont en fait des UPI de l'année. Il y a donc un phénomène de concentration des investissements chez les chefs d'entrepreneurs qui ont débuté leur activité dans l'année. Les nouveaux établissements ont investi dans l'ensemble près 400 millions de Fcfa.

La structure de l'investissement est nettement différente de celle du capital détenu dans l'informel. Le poids des dépenses de « *terrains et locaux* » qui représentait 29,2% de la valeur du capital, n'est que de 4,7% au niveau des investissements. L'essentiel des investissements est destiné aux achats de machines. Cette propension des dépenses vers les machines est un signe de modernisation de l'outil de travail dans les UPI. Dans le même sens, la qualité du capital acheté durant l'année écoulée, s'améliore. Alors que le matériel neuf représentait 56% des investissements pour les UPI de plus de 10 ans, cette proportion atteint 86% pour les UPI créées durant les douze derniers mois.

En définitive, si le taux d'investissement global du secteur informel est dérisoire, la part consacrée aux investissements entraînant une croissance du stock physique tend cependant à s'accroître.

Emprunt dans le secteur informel

Il est apparu que le secteur informel autofinance la majeure partie de son capital accumulé. Mais on peut s'interroger sur l'importance du recours à l'emprunt pour financer d'autres activités (fonds de roulement, besoins de trésorerie, etc.) liées à l'exploitation.

Sur l'année, **16.826 UPI** (soit 7,2% des UPI) ont emprunté pour un montant qui dépasse les **19,4 milliards de Fcfa**. Le nombre d'entreprises emprunteuses varie selon l'activité, de 3,5% dans « *les services aux ménages et aux entreprises* » à 13% dans « *le commerce de gros et de détail* ». Dans « *les transports* », les UPI n'ont pas effectué d'emprunt au cours de l'année.

Les UPI commerciales et les industries manufacturières sont les principales emprunteuses du secteur informel. Plus de 82% du montant des emprunts totaux ont été effectués par les commerçants et près de 14% par les industries manufacturières. Les autres branches empruntent peu ou pas du tout.

Tableau 13: Emprunt dans le secteur informel

Branche	UPI qui emprunte	Montant moyen par UPI qui emprunte (milliers de FCFA)	Montant total (millions de FCFA)
Industries	5,1	998,3	3 263,4
Confection	7,0	39,8	71,2
Autres industries et agroalimentaires	4,3	2 627,6	2 701,2
BTP	3,1	1 083,9	490,9
Commerce	9,5	1 408,0	16 048,4
de gros et détail	13	317,1	2 744,7
Hors magasin + carburant	8,7	4 851,8	13 303,7
Services	7,2	82,8	138,67
Restauration	7,3	58,9	27,4
Réparation	10,0	65,5	40,6
Transport	-		-
Autres services	3,5	103,2	110,7
Total	7,2	1 158,4	19 490,6

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Sur les 16.826 UPI qui ont emprunté au cours de l'année, 41,2% ont emprunté auprès de la famille ou auprès d'un ami, 26% auprès d'un fournisseur et 19,2% auprès d'une institution de micro-crédits. Les banques n'interviennent que très faiblement dans le financement des UPI.

Ces emprunts sont consacrés en priorité à l'extension de l'UPI (63,4%), à l'accroissement du stock de matières premières (30,4%) et dans une moindre mesure à l'amélioration des machines et outillages. Par contre, les UPI n'ont jamais recours à l'emprunt pour payer les salariés ou pour former de la main-d'œuvre.

Pour les UPI emprunteuses qui ont eu des difficultés de remboursement, ce sont les taux d'intérêt trop élevés ou les échéanciers trop serrés (80%) qui sont incriminés, plus que la conjoncture économique.

4. Production, insertion et concurrence

Le poids du secteur informel

Si l'importance du secteur informel comme pourvoyeur d'emplois est aujourd'hui universellement admise, le poids de la production de ce secteur reste un enjeu de première taille. Le chiffre d'affaires annualisé du secteur informel non agricole à Bamako a atteint **762,0 milliards** de Fcfa au cours de l'exercice 2001. Plus de 59% de ce montant provient des activités commerciales. Le secteur industriel réalise près de 23% et les services, 18%. Cependant, étant donné la part prépondérante du commerce au sein du secteur informel, il est plus pertinent de raisonner en terme de production ou de valeur ajoutée pour apprécier le poids économique réel de ce dernier⁷. Ainsi, le secteur informel de la capitale a produit pour **387,8 milliards** de Fcfa de biens et services et a créé **308,5 milliards** de Fcfa de valeur ajoutée pendant la période.

Il est difficile de mesurer la part de la contribution du secteur informel à l'économie de la ville, dans la mesure où il n'existe pas de données statistiques régionalisées sur les grands agrégats économiques au Mali. Comme point de repère, la phase 3 de l'enquête 1-2-3 permettra d'estimer la consommation des ménages de l'agglomération (hors autoconsommation et loyers imputés des ménages propriétaires de leur logement). Cela permettra de mesurer la part générée par le secteur informel dans la consommation des ménages de Bamako.

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

Branche	Chiffres d'Affaires	Production	Valeur ajoutée
Industries	171,6	154,8	112
Confection	31,3	31,3	17,5
Autres industries et agroalimentaires	70,2	53,6	27,8
BTP	70,1	69,9	66,7
Commerce	450,3	123,5	103,9
de gros et détail	195,4	38,3	35,9
Hors magasin + carburant	254,9	85,2	68
Services	140,1	109,5	92,6
Restauration	35,3	19,8	8,1
Réparation	11,1	11,1	10
Transport	45,5	45,5	44,8
Autres services	48,2	33,1	29,7
Total	762,0	387,8	308,5

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Dans les comptes nationaux maliens actuels⁸, la valeur du PIB non agricole au coût du marché est estimée à **1426 milliards de Fcfa** pour l'année 2001, dont **511 milliards** de valeur ajoutée pour le secteur informel. Selon ces chiffres, le secteur informel contribuerait à 36% du PIB non-agricole. En comparant ces résultats à ceux des comptes nationaux, il en résulte que

⁷ la différence entre le chiffre d'affaires et la production provient des produits achetés pour être revendus en l'état.

⁸ Il s'agit du PIB plus comparable élaboré dans le cadre des travaux d'harmonisation des comptes nationaux des pays membres de l'UEMOA

Bamako produirait près des deux tiers de la valeur ajoutée non agricole du Mali (60,4%), alors que sa population ne représente que le 1/10^{ème} de la population totale du pays.

Ces comparaisons ne peuvent être qu'approximatives. En effet les sources de données qui ont permis d'évaluer le PIB du secteur informel au niveau national ne sont plus très récentes. La présente enquête est certainement beaucoup plus précise et en toute rigueur, il faudrait estimer de nouveau le PIB du secteur informel au niveau national en utilisant une approche similaire à celle de l'enquête 1-2-3. Une nouvelle estimation devrait vraisemblablement aboutir à une réévaluation du PIB du secteur informel non agricole et donc du PIB total. Par conséquent, la part de la valeur ajoutée du secteur informel dans le PIB serait plus importante et la part de la ville de Bamako serait quelque peu moins importante. Quoiqu'il en soit, les résultats de la 3^{ème} phase de l'enquête 1-2-3 et ceux de l'Enquête Malienne d'Evaluation de la Pauvreté (EMEP) devraient permettre de disposer d'éléments de comparaison plus fiables.

La structure de la production et des coûts

Alors que le commerce informel contribue pour plus de la moitié au chiffre d'affaires total, il ne représente plus que le tiers des autres agrégats que sont la production et la valeur ajoutée. En définitive, l'industrie crée 36,3% de la valeur ajoutée ; vient ensuite le commerce, avec 33,7% et enfin les services avec 30% de la richesse créée par l'informel.

Tableau 15: Structure de la production et des coûts du secteur informel (en %)

Branche	Structure par branche			Taux de valeur ajoutée	Décomposition de la valeur ajoutée			
	Chiffres d'Affaires	Production	Valeur ajoutée		masse salariale	Impôts et taxes	EBE	Total
Industries	22,5	39,9	36,3	65,3	10,4	1,0	88,6	100,0
Confection	4,1	8,1	5,7	55,9	3,4	1,9	94,7	100,0
Autres industries et agroalimentaires	9,2	13,8	9,0	39,6	15,6	2,1	82,3	100,0
BTP	9,2	18,0	21,6	95,1	10,2	0,3	89,6	100,0
Commerce	59,1	31,8	33,7	23,1	2,0	2,4	95,6	100,0
de gros et détail	25,6	9,9	11,6	18,4	3,5	3,2	93,3	100,0
Hors magasin + carburant	33,5	22,0	22,0	26,7	1,2	2,0	96,8	100,0
Services	18,4	28,2	30,0	66,1	5,9	3,4	90,7	100,0
Restauration	4,6	5,1	2,6	22,9	2,4	2,1	95,5	100,0
Réparation	1,5	2,9	3,2	90,1	8,3	2,0	89,6	100,0
Transport	6,0	11,7	14,5	98,5	5,3	3,1	91,6	100,0
Autres services	6,3	8,5	9,6	61,6	6,7	4,6	88,6	100,0
Total	100,0	100,0	100,0	40,5	6,2	2,2	91,6	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

La décomposition fonctionnelle de la valeur ajoutée par facteur de production montre que la rémunération du travail (essentiellement salarié) représente moins de 1% et correspond presque uniquement à des salaires directs. Seuls, les industries manufacturières et le *BTP* se distinguent des autres branches, avec des masses salariales représentant 15,6% et 10,2% de la valeur ajoutée. Cela s'explique par le fait qu'on y rencontre les UPI employant plus de salariés, souvent recrutés de manière temporaire selon les commandes. **Le faible poids de la masse salariale est l'une des caractéristiques du secteur informel.**

Le montant total des impôts indirects (net des subventions directement liées à l'activité) est très faible. **L'Etat ne perçoit que 2,2% de la valeur ajoutée du secteur informel**, principalement sous forme de patente, mais aussi d'impôts locaux, de droits d'enregistrement et de bail. Les services aux ménages et aux entreprises sont ceux qui subissent la plus forte ponction de l'administration (4,6% de la valeur ajoutée). Il existe donc dans ce secteur un

gisement fiscal potentiel pour l'Etat qu'il conviendrait d'étudier en détail afin de l'exploiter. La mise en place d'un système viable de taxation du secteur informel doit toutefois chercher à minimiser les coûts de recouvrement de l'impôt, a priori très élevés, compte tenu de l'atomisation des UPI.

Enfin, l'excédent brut d'exploitation (EBE), la troisième composante de la valeur ajoutée, est de loin le plus important, puisqu'il atteint 91%. Il n'est jamais inférieur à 80%, quel que soit la branche considérée.

Les performances économiques du secteur informel

L'analyse des principaux agrégats par unité de production, montre le caractère réduit de l'échelle d'activité dans le secteur informel. La production mensuelle est de 128.800 Fcfa, soit une production annuelle qui avoisine 1 .536.000 Fcfa, correspondant à une valeur ajoutée annuelle moyenne de l'ordre de 1 .200.000 Fcfa par UPI.

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

Branche	Valeur moyenne en milliers de Fcfa par mois				Productivité apparente du travail		Productivité apparente du capital (VA/K)
	Chiffre d'affaires	Production	Valeur ajoutée	Excédent brut d'exploitation (EBE)	VA/L1	VA/L2	
Industries	206,9	186,4	131,8	130,8	59,4	0,4	6,6
Confection	96,3	96,3	53,4	52,7	39,4	0,3	6,7
Autres industries et agroalimentaires	229,5	175,7	86,7	85,5	41,3	0,3	3,7
BTP	364,2	363,0	345,3	343,9	125,3	0,8	10,6
Commerce	303,4	78,1	63,9	63,0	55,0	0,4	9,6
de gros et détail	749,7	154,2	144,6	143,0	89,4	0,5	4,4
Hors magasin + carburant	208,4	61,9	46,7	46,0	47,6	0,4	10,7
Services	214,3	177,3	149,0	147,8	74,9	0,6	6,4
Restauration	323,3	232,5	85,4	83,6	57,4	0,3	6,6
Réparation	138,7	138,7	122,7	119,7	44,9	0,3	3,1
Transport	557,6	557,5	547,9	545,0	238,5	2,0	0,7
Autres services	131,3	90,0	80,1	79,7	47,6	0,5	9,1
Total	258,1	128,8	100,6	99,5	60,4	0,4	8,0

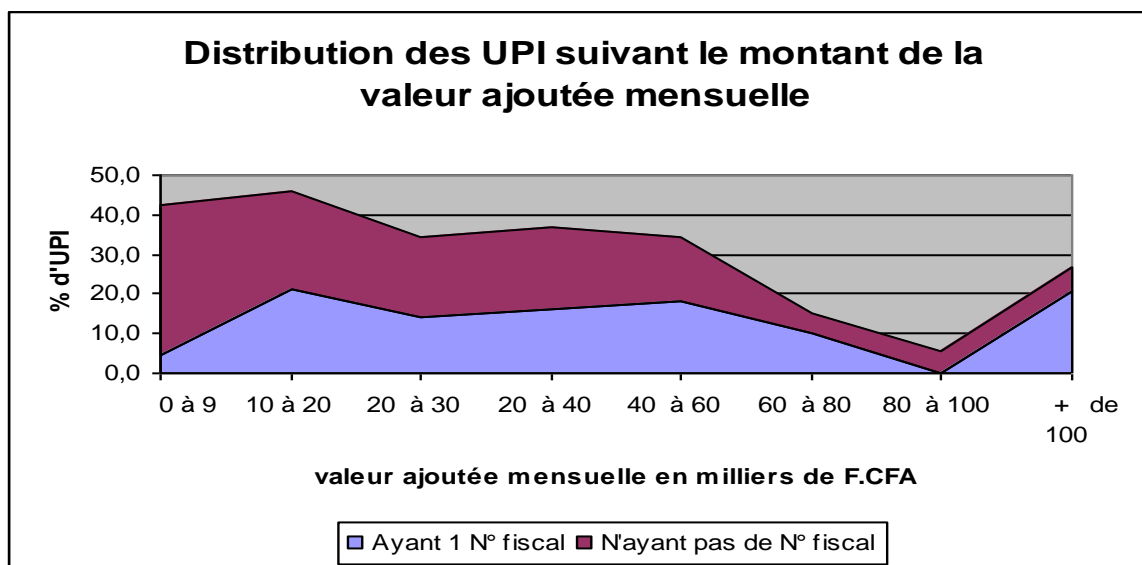
Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

La hiérarchie de l'échelle d'activité des différentes branches dépend fortement de l'indicateur retenu. En termes de chiffres d'affaires, les UPI commerciales sont celles qui brassent le plus gros volume d'activité. Par contre, elles apparaissent beaucoup plus petites lorsqu'on prend en compte le niveau de la production. Avec un taux de marge de 71% (rapport coût d'achat des produits achetés pour la revente au chiffre d'affaires), la production moyenne des UPI commerciales est de 78.100 Fcfa par mois, contre 128.000 Fcfa pour l'ensemble du secteur informel. Du point de vue de la valeur ajoutée, les UPI commerciales ont le plus bas niveau de valeur ajoutée. Ainsi le commerce apparaît comme le parent pauvre du secteur informel. C'est pourtant cette branche qui emploie le plus d'actifs. La faiblesse du revenu moyen de la branche s'explique par la multiplication phénoménale des activités de commerce de détail, précaires avec des capitaux dérisoires, qui sont plus des emplois temporaires de subsistance que de véritables UPI.

Hétérogénéité interne au secteur informel

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

Graphique 2



Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

En premier lieu, si la valeur ajoutée mensuelle moyenne est de 101.00 Fcfa dans le secteur informel, 60% des UPI ne génèrent pas plus de 40 000 Fcfa par mois. Plus d'une UPI sur deux (52%) réalise au plus 30 000 Fcfa par mois, soit 1 000 Fcfa par jour. Dans l'ensemble, 20% seulement des UPI réalisent une valeur ajoutée mensuelle supérieure à 100.000 Fcfa.

En second lieu, il convient de distinguer deux types d'UPI : celles qui ont un numéro d'identifiant fiscal (NIF) et qui constituent le secteur informel haut de gamme, et celles qui n'en ont pas, beaucoup plus nombreuses, mais aussi beaucoup moins performantes. L'échelle d'activité des UPI du premier type est près de 3 fois supérieure à celle des UPI sans NIF en terme de chiffres d'affaire. Par tranche de revenu, il apparaît que, les 20% d'UPI qui gagnent plus de 100.000 Fcfa de valeur ajoutée par mois, génèrent en réalité les trois quart des richesses créées par mois à Bamako.

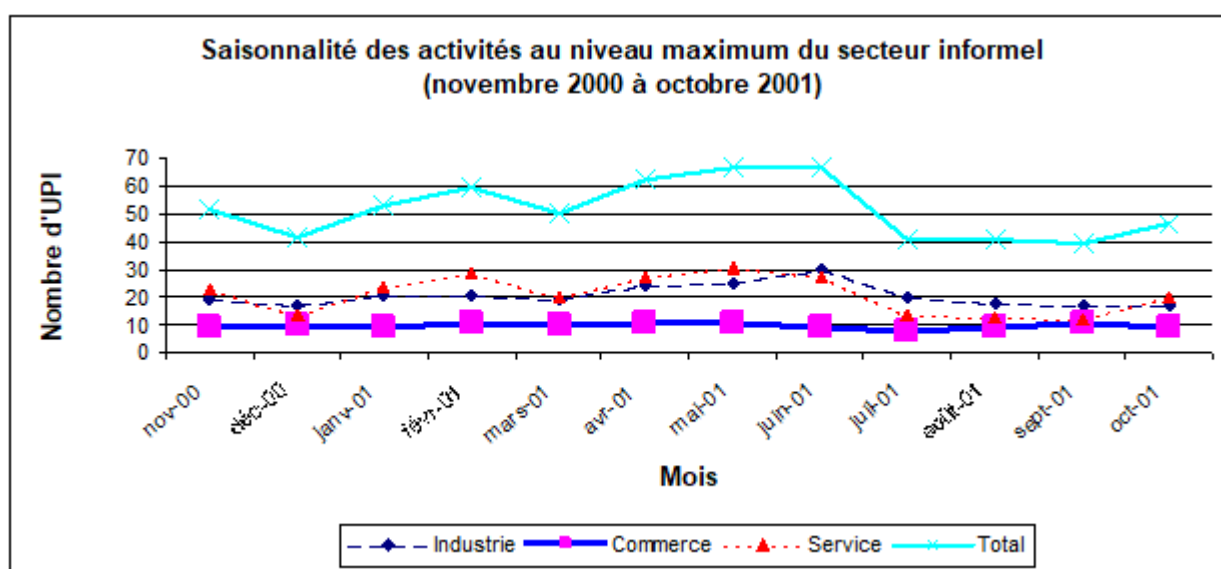
Tableau 17: Performances comparées des UPI avec NIF et Sans NIF
(valeur mensuelle en milliers de Fcfa)

Type d'UPI	Chiffre d'affaires		Production		Valeur ajoutée		EBE	
	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane	Moyenne	Médiane
Avec NIF	738,5	238,0	264,8	150,0	235,8	100,0	232,7	99,0
Sans NIF	237,1	71,0	123,2	40,0	94,8	28,0	93,9	28,0
Total	259,4	75,5	129,5	40,0	101,1	29,0	100,1	28,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Une faible saisonnalité des activités du secteur informel.

L'enquête a permis de mettre en évidence la dynamique mensuelle du rythme d'activité entre novembre 2000 à octobre 2001. Si le rythme est globalement étalé, les UPI connaissent une baisse sensible de leurs activités durant les mois de juillet à septembre. Toutes les branches connaissent un fléchissement de leurs activités durant cette période. 37% à 46% des UPI affirment en effet, que leur production atteint le seuil minimum au cours de ces trois mois, qui correspondent à la saison pluvieuse au Mali. Par contre, les UPI atteignent leur vitesse de croisière entre novembre et juin, avec des creux en décembre et mars. Il faudrait une série de données sur plusieurs années pour pouvoir conclure s'il s'agit d'un effet saisonnier durable, on peut néanmoins constater que ce cycle correspond à certains événements spécifiques : vacances scolaires, fêtes de fin d'année, etc. qui rythment effectivement l'activité économique.



Source : Enquête 1-2-3, 2001.

Insertion du secteur informel dans le système productif

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

En aval, les intrants proviennent des fournisseurs informels

Le principal fournisseur des UPI est de loin le secteur informel lui-même, et plus particulièrement le secteur informel commercial puisque 87% des chefs d'UPI déclarent acheter leurs matières premières auprès des commerçants informels. Cette proportion atteint même 90% dans la *restauration* et le *commerce*. Si l'on ajoute à ce circuit interne au secteur informel, les unités de production pour qui le principal fournisseur est un ménage, la production d'UPI qui dépend du secteur formel pour leurs intrants avoisine 95%.

Lorsqu'elles se ravitaillent auprès du secteur formel, ce sont les entreprises commerciales plus que les entreprises publiques ou parapubliques qui sont sollicitées. Cependant, il est à noter,

que le transport et dans une moindre mesure le BTP font une bonne partie de leurs achats auprès de ces dernières. En pourcentage d'UPI, le poids des importations directes est faible et concerne exclusivement quelques commerçants informels de produits transformés. En termes de montant, ce poids est presque nul.

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

Branche	Origine						
	Secteur public, para-public	Grande entreprise privée (commerce)	Petite entreprise (commerce)	Petite entreprise (non commerciale)	Ménage	Importation directe	Total
Industries	0,1	5,2	84,3	0,8	9,6		100,0
Confection		5,4	84,6	0,4	9,6		100,0
Autres industries et agroalimentaires		4,1	84,7	1,3	9,8		100,0
BTP	8,5	34,2	57,3				100,0
Commerce		1,0	91,0		7,5	0,6	100,0
de gros et détail			92,5		7,5		100,0
Hors magasin + carburant		1,0	90,9		7,5	0,6	100,0
Services	0,5	8,1	86,7		4,7		100,0
Restauration		5,6	89,8		4,6		100,0
Réparation		31,0	65,5		3,6		100,0
Transport	34,0	22,9	43,2				100,0
Autres services		2,4	91,5		6,1		100,0
Total	0,2	4,3	86,9	0,4	8,0	0,2	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Si le secteur informel n'importe pas directement, cela ne signifie pas pour autant qu'il ne commercialise pas de produits étrangers. 14% des UPI vendent des produits étrangers, et leur chiffre d'affaires représente près 2% du chiffre d'affaires total du secteur informel.. Les branches de commerce sont naturellement les plus concernées. Près de 50% des UPI dans la branche *commerce de gros et détail* vendent des produits étrangers.

Tableau 19: Pays d'origine des produits étrangers commercialisés par le secteur informel

Pays de provenance		Répartition des UPI commercialisant des produits étrangers (%)	Répartition du chiffre d'affaires des UPI commercialisant des produits étrangers (%)
Pays en développement (total)		65,3	67,4
	Asie hors Japon	7,9	20,4
	Etat UEMOA	39,8	40,8
	Afrique hors UEMOA	16,7	6,1
	Autres Pays en voie de développement	0,9	0,1
Pays développés (total)		34,7	32,6
	France	4,8	1,0
	Union Européenne hors France	14,3	15,7
	Japon	2,2	1,9
	Autres Pays développés	13,4	13,9
Total		100,0	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Les pays en développement et principalement ceux de l'UEMOA sont les premiers fournisseurs en produits étrangers. Deux tiers des unités informelles commercialisant des produits étrangers s'approvisionnent effectivement auprès de ces pays en développement, dont 39,8% pour les seuls pays de l'UEMOA. On peut noter la part non négligeable des pays asiatiques : plus de 15% des UPI vendant des produits étrangers, commercialisent des produits de ces pays.

La satisfaction des besoins des ménages constitue le principal débouché de la production informelle.

Ce résultat, déjà mis en évidence au vu de la spécialisation sectorielle des unités informelles, est confirmé par l'analyse des clients du secteur informel. Plus de 62% des chefs d'UPI déclarent que le gros de leur clientèle est formé par les ménages. Excepté *le commerce de gros et détail*, cette proportion n'est jamais inférieure à 50% quelle que soit la branche considérée.

Lorsque les ménages n'apparaissent pas comme les principaux clients, ce sont les entreprises informelles commerciales (28%) qui constituent la destination finale des produits des UPI. La dépendance à l'égard du secteur formel (privé ou public) est totalement marginale pour assurer des débouchés au secteur informel. Seuls 5,3% des chefs d'UPI déclarent vendre leurs produits au secteur formel.

Cette question de la sous-traitance mérite une attention particulière. On a souvent souligné l'importance de l'articulation secteur formel/secteur informel comme facteur de réussite des pays d'Asie de l'Est. La sous-traitance est un mode d'organisation de la production où un donneur d'ordre fournit à une UPI de la matière première qu'elle transforme et qu'elle revend au même donneur d'ordre. Au niveau agrégé, 17% des UPI sont engagées dans un processus de sous-traitance. Les branches *confection* (51%), *BTP*(37%), *autres industries et agroalimentaires* (25%) et *réparation* (22%) sont les principales concernées.

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

Branche	SECTEUR DE DEMANDE										
	Secteur public, para-public	Grande entreprise (commerce)	Petite entreprise (commerce)	Grande entreprise privée (non commerciale)	Petite entreprise (non commerciale)	Ménage	Exportation directe	Autoconsommation	Consommation intermédiaire	Stock	Total
Industries	10,7	0,1	9,1	9,4	2,8	67,1	0,7	0,0	0,0	0,0	100,0
Confection	0,1	0,0	7,8	0,1	0,2	91,9	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Autres industries et agroalimentaires	1,3	0,1	14,0	12,3	1,4	69,3	1,6	0,1	0,0	0,0	100,0
BTP	25,6	0,1	4,7	10,7	5,6	53,3	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Commerce	1,4	0,2	36,2	0,4	1,8	58,9	0,2	0,0	0,0	0,8	100,0
de gros et détail	3,0	0,1	44,8	0,3	3,6	48,1	0,0	0,0	0,0	0,1	100,0
Hors magasin + carburant	0,3	0,4	29,9	0,5	0,4	66,9	0,4	0,0	0,0	1,3	100,0
Services	2,3	8,7	19,7	0,1	1,8	66,9	0,0	0,0	0,5	0,0	100,0
Restauration	1,0	0,0	33,1	0,0	0,0	63,7	0,0	0,0	2,2	0,0	100,0
Réparation	22,6	1,2	12,6	0,4	7,1	56,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Transport	0,0	23,4	17,1	0,0	2,8	56,7	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Autres services	0,6	1,2	16,3	0,2	0,7	81,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Total	3,6	1,7	27,5	2,3	2,0	62,1	0,3	0,0	0,1	0,5	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Cependant, ce chiffre est trompeur dans la mesure où cette sous-traitance lie les ménages et les UPI dans près de 81% des cas. Ainsi, un ménage qui fournit du tissu à une couturière informelle pour qu'elle lui confectionne une chemise satisfait à la définition de la sous-traitance, seules 4 013 UPI sur les 235 000 réalisent réellement une partie de leur production

en obtenant des contrats de sous-traitance, qui leur sont passés par d'autres entreprises. Dans 60% des cas, ces entreprises donneuses d'ordre sont elles-mêmes informelles (des commerçants informels pour la plupart). In fine, à peine 1 600 UPI sur les 235 000 sont en relation de sous-traitants vis-à-vis du secteur formel à Bamako.

Enfin, le secteur informel est presque exclusivement tourné vers le marché intérieur puisque seulement 0,3% des UPI exportent leurs produits. Il s'agit de quelques UPI de la branche « *agro-industrie* » et du *commerce hors magasin*.

L'enquête a permis de quantifier l'importance de chaque composante de la demande adressée au secteur informel. Au total, plus de 62% du chiffre d'affaires réalisé par le secteur informel provient des ménages et 27% des commerces informels. Les consommations intermédiaires du secteur formel de production de biens en provenance du secteur informel ne comptent que pour 0,1% du chiffre d'affaires total de ce dernier.

Quelques branches se démarquent cependant de ce schéma de quasi-exclusivité de la consommation finale des ménages et de l'approvisionnement des petits commerçants. Il s'agit d'abord des *BTP* et des *réparations*, qui réalisent respectivement 25,6% et 22,6% de leur chiffre d'affaires auprès des entreprises publiques et parapubliques. Les UPI du BTP sous-traitent une grande partie des marchés de construction attribués aux entreprises formelles. En ce qui concerne les réparations, on peut noter une faiblesse notoire des garages modernes dans la ville de Bamako, situation qui favorise les UPI à qui est confié par défaut l'entretien du parc automobile de l'Etat. Il s'agit ensuite de la branche *transport* qui réalise 23,4% de son chiffre d'affaires auprès des entreprises commerciales formelles.

Concurrence et formation des prix

Exclusivement réalisée sur le marché intérieur, l'activité du secteur informel s'exerce dans un environnement hautement concurrentiel. Moins de 6% des unités de production déclarent ne pas connaître de concurrents directs. Mais, cette concurrence est avant tout interne au secteur informel lui-même. A peine 13% des UPI entrent directement et principalement en compétition avec les grandes entreprises du secteur formel. Plus de 87% des UPI estiment que leurs principaux concurrents sont des UPI.

Tout se passe comme si les grandes entreprises du secteur formel servaient un segment de la demande totalement déconnecté de celui qui s'adresse au secteur informel. Seul le *commerce de gros et détail* et dans une moindre mesure, les *transports*, les *BTP* et les services aux ménages et aux entreprises observent une certaine concurrence avec le formel. Dans tous les cas, le nombre d'UPI concerné par la concurrence du formel n'atteint jamais 20% dans aucune branche.

Par ailleurs, les établissements industriels informels doivent lutter sur deux fronts : d'une part avec leurs pairs des industries informelles, et d'autre part avec leurs homologues des commerces informels. Ainsi, plus de 60% des UPI agroalimentaires sont confrontés à la concurrence du commerce informel.

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

Branche	Principal concurrent
---------	----------------------

	Grandes entreprises commerciales	Petites entreprises commerciales	Grandes entreprises non commerciales	Petites entreprises non commerciales	Total
Industries	7,5	41,1	6,8	44,6	100,0
Confection	2,5	36,4	6,0	55,0	100,0
Autres industries et agroalimentaires	14,3	60,8	2,2	22,7	100,0
BTP	4,6	16,7	15,8	62,8	100,0
Commerce	8,7	88,2	1,2	1,9	100,0
de gros et détail	19,3	79,9		0,8	100,0
Hors magasin + carburant	6,4	90,0	1,5	2,1	100,0
Services	6,5	33,3	11,6	48,5	100,0
Restauration	6,1	90,0	2,6	1,3	100,0
Réparation	7,6	20,6	9,9	62,0	100,0
Transport	5,1	20,3	16,8	57,8	100,0
Autres services	6,8	25,4	13,0	54,8	100,0
Total	7,9	64,3	4,9	23,0	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Malgré cette complémentarité entre les secteurs informel et formel, les UPI affichent dans l'ensemble des prix inférieurs ou égaux à ceux des grandes entreprises. A peine 5% des UPI concurrencées par le secteur moderne déclarent avoir des prix supérieurs. C'est parmi les UPI commerciales de gros et les établissements industriels qu'on retrouve des prix supérieurs à ceux pratiqués par le formel. La branche *transport* aligne quasiment ses prix sur ceux du secteur formel.

Tableau 22: Mode de fixation des prix dans le secteur informel (en % des UPI)

Branche	Mode de fixation des prix						Total
	Taux de marge	Marchandage client	Fonction prix concurrents	Suivant prix officiel	Entente entre producteurs	Autres	
Industries	33,6	44,2	9,2	6,6	3,4	3,0	100,0
Confection	41,0	46,8	7,2	3,5	0,7	0,8	100,0
Autres industries et agroalimentaires	41,8	23,6	11,8	11,9	7,0	3,9	100,0
BTP	6,8	74,2	8,2	3,1	2,3	5,5	100,0
Commerce	58,3	14,5	12,0	12,4	2,5	0,3	100,0
de gros et détail	54,5	14,6	20,0	11,0			100,0
Hors magasin + carburant	59,1	14,5	10,2	12,8	3,0	0,4	100,0
Services	23,0	42,7	14,1	10,2	4,9	5,1	100,0
Restauration	64,7		25,3	9,0		1,0	100,0
Réparation	18,8	74,8	4,9			1,4	100,0
Transport	8,8	25,6	8,3	33,0	24,3		100,0
Autres services	17,4	49,4	14,8	7,6	2,8	8,0	100,0
Total	43,8	28,9	11,7	10,3	3,3	2,1	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

La faiblesse du pouvoir d'achat des clients constitue la principale raison invoquée (45% des UPI) pour expliquer le bas niveau des prix par rapport aux concurrents formels. Ce facteur joue beaucoup dans le commerce et dans une moindre mesure dans l'industrie.

Globalement, les variables coûts ne constituent pas un facteur déterminant dans la formation des prix. Seules 24% des UPI concurrencées par le secteur moderne estiment que le faible coût alloué aux impôts ou à la masse salariale influence leur prix. Pour finir, notons que 16% des UPI avouent une qualité inférieure de leurs produits par rapport au secteur formel.

Le mode de formation des prix dans le secteur informel se caractérise par les deux composantes : fixation du taux de marge et marchandage avec les clients.

Au niveau agrégé, près de la moitié des UPI (44%) déclarent établir leurs prix suivant un taux de marge fixe, 29% d'entre elles marchandent avec leurs clients, et 12% déterminent leurs prix en fonction de celui des concurrents.

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

- dans *les BTP, la réparation et les services aux ménages* le marchandage est de mise. La concurrence interdit donc de se fixer un taux de marge, mais il faut négocier avec le client pour tenter de s'adjuger des parts de marché ;
- dans le *commerce*, et les branches qui en sont proches (*restauration*), la fixation d'un taux de marge constant sur les prix de revient domine.

Malgré la politique de désengagement de l'Etat et de libéralisation des marchés, 10% des UPI déclarent être soumises à des prix officiels. Enfin, l'entente entre producteurs pour accorder un prix commun ne concerne que 3,3% des UPI. L'atomisation et le faible niveau d'organisation des producteurs informels expliquent l'inexistence d'accords de branche pour fixer les prix.

5. Le secteur informel et l'Etat

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

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

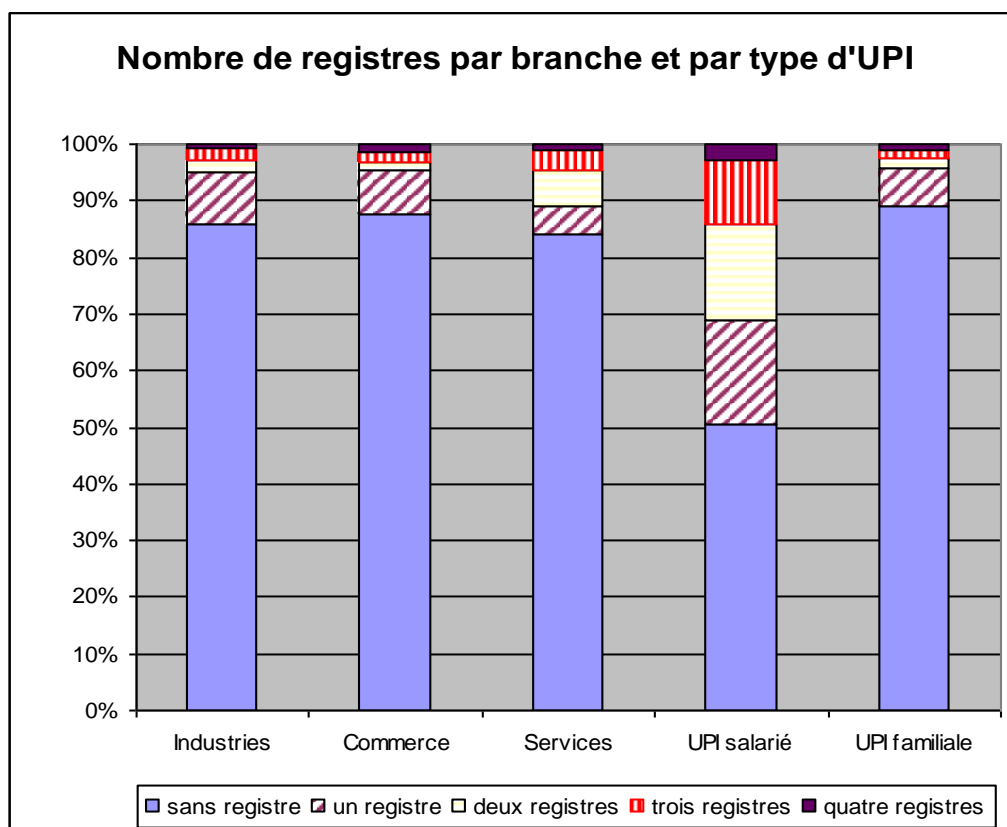
L'ambivalence et l'inconstance de l'Etat vis-à-vis du secteur informel constituent une source d'incertitude qu'il convient de lever pour que l'effort productif des entrepreneurs informels ne soit pas sans cesse contrarié.

Le secteur informel et les registres administratifs

Le type de registres administratifs mesure la nature des liens institutionnels que le secteur informel entretient avec l'Etat. Si par définition, la majorité des unités de production informelles ne possèdent pas de numéro d'identification fiscal, cela n'implique pas nécessairement que le secteur informel ne jouisse d'aucune reconnaissance juridique de la part de l'administration, étant donné la multiplicité des formes d'enregistrement existant au Mali. Nous avons identifié, en dehors du numéro d'identification fiscal, 4 registres sur lesquels les unités informelles étaient susceptibles d'être inscrites : le registre du commerce, le numéro statistique, la patente et enfin l'organisme de sécurité sociale (l'Institut National de Prévoyance Sociale : INPS).

Lors de sa création, toute unité de production non constituée en société est censée suivre un certain nombre de démarches officielles pour obtenir un statut légal. Tout d'abord, l'entrepreneur doit se déclarer à la Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali en se faisant enregistrer sur le Registre du Commerce. Ensuite, il est censé remplir une déclaration d'existence aux Impôts pour obtenir la Carte d'Identification fiscale et un Numéro d'Identification Fiscal (NIF). Enfin, il peut se rendre à la DNSI, pour obtenir le numéro statistique.

Si ces démarches sont obligatoires pour toute activité marchande, les autres registres que nous avons identifiés ne sont nécessaires que dans certains cas. Ainsi, l'affiliation à l'INPS n'est liée qu'à l'existence d'un emploi salarié dans l'établissement, alors que la patente n'est payée que par certaines activités.



Dans l'immense majorité des cas, les unités informelles sont méconnues de l'ensemble des services de l'Etat. L'affiliation la plus fréquente correspond à la patente, 11,3% d'unités informelles y souscrivent. Pour les autres registres, la proportion d'unités affiliées est inférieure à 5%, avec même seulement 0,1% pour l'INPS. Dans ce dernier cas, il convient d'étudier l'enregistrement pour les seules UPI théoriquement assujetties, c'est à dire les établissements employant des salariés. Même pour celles-ci, le taux d'enregistrement ne dépasse pas 2,5%. Il apparaît que des UPI peuvent s'acquitter des patentes, sans être reconnues officiellement par la chambre de commerce ou disposer d'un NIF ou d'un numéro statistique.

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

Type de registre	Taux d'enregistrement	Raisons du non enregistrement							Total
		Trop cher	Démarches trop compliquées	Ne veut pas collaborer avec Etat	Non obligatoire	NSP s'il faut s'inscrire	En cours d'inscription	Autres raisons	
N° identifiant fiscal (NIF)	4,4	39,2	5,6	1,8	21,9	27,7	1,1	2,7	100,0
Patente	11,3	39,7	2,0	2,0	25,5	25,2	2,4	3,2	100,0
Carte professionnelle	4,8	26,3	1,9	1,3	36,6	28,9	2,4	2,6	100,0
Registre du commerce	3,8	35,5	3,3	1,1	25,5	28,7	2,9	2,9	100,0
INPS	0,1	28,7	3,7	1,3	34,6	28,2	0,9	2,7	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Dans l'ensemble, près de 90% des UPI sont totalement inconnues des services publics, c'est-à-dire qu'elles ne possèdent ni numéro statistique, ni numéro d'identification fiscale et qu'elles ne sont enregistrées ni au Registre de commerce, ni à l'INPS, et qu'elles ne paient pas la patente. Plus l'activité est marginale (que ce soit en nombre de personnes occupées,

qu'en terme de précarité du local, ou de la rentabilité économique), plus il est probable que l'UPI échappe totalement à la vigilance de l'Etat. Elle peut plus facilement passer inaperçue, car l'Etat relâche une pression administrative jugée trop coûteuse.

Finalement, malgré la multiplicité des registres en usage dans le secteur informel, le non-enregistrement semble la règle. Ce résultat témoigne de la méconnaissance et du manque de maîtrise du champ de l'activité économique dans la capitale.

En réalité, autant les unités informelles sont rarement enregistrées, autant elles s'acquittent peu de leur devoir fiscal. En effet, à peine 5% paient des impôts et 10% la patente. Les taxes locales sont payées par moins de 20% des UPI.

Les raisons du non enregistrement

On a souvent prétendu que l'informalité provenait d'un excès de régulation publique, notamment des taux d'imposition excessifs et d'une volonté délibérée des informels de contourner la législation. Cette thèse est partiellement démentie dans le cas de Bamako. Quel que soit le type de registre considéré, entre 50% et 62% des UPI ne connaissent pas la réglementation, soit qu'elles considèrent que l'inscription n'est pas obligatoire, soit qu'elles ne savent pas auprès de quelle institution elles devraient le faire. Donc, c'est avant tout la méconnaissance des obligations juridiques qui induit les chefs d'unités de production informelles à ne pas se déclarer.

Le refus ostensible de toute collaboration avec les organismes publics n'est le fait que d'une infime minorité (1,3% des UPI). Moins de 3,7% des UPI estiment que les démarches à entreprendre sont trop compliquées. Enfin, le coût monétaire associé à l'enregistrement est invoqué cependant par 28,7% des UPI. Ainsi, le niveau élevé de l'impôt apparaît comme le second motif de non enregistrement des UPI. Cela est naturellement en relation avec la faiblesse des revenus de la plupart d'entre elles.

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

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

Si les informels n'effectuent pas les démarches nécessaires pour légaliser leur activité, y a-t-il une volonté de l'Etat de pousser les informels à s'insérer dans le cadre réglementaire ? Les résultats de l'enquête montrent que non. Ainsi, seulement 4% des chefs d'UPI déclarent avoir connu des problèmes avec les agents de l'Etat au cours de l'année écoulée. Les branches les plus touchées par ces frictions avec les agents sont le *commerce* et surtout le *transport*. Même dans ce dernier cas, ce sont seulement 16% des UPI qui se plaignent d'avoir eu maille avec l'autorité publique.

Pour la petite minorité des établissements informels qui ont eu un différend avec l'Etat, l'objet du litige est dans la plupart des cas lié au non paiement des impôts et taxes dus (45%).

L'emplacement de l'activité et la qualité du produit vendu ou fabriqué sont évoqués respectivement par 28% et 11% des UPI concernées.

Tableau 24: Le secteur informel et l'Etat: mode de règlement des litiges

Branche	Effectif des UPI ayant eu des problèmes avec l'Etat en 201	Pour les UPI ayant eu des problèmes, quel a été le mode de règlement (en %)				Montant des paiements en milliers de FCFA	
		Paiement d'une amende	Paiement d'un cadeau	Autres	Total	Amendes	Cadeaux
Industries	1858	29,6	38,9	31,5	100	11,2	12,6
Confection	516	58	42		100	6,2	1,8
Autres industries et agroalimentaires	813	30,9	21,5	47,5	100	22,1	7,6
BTP	529		62,4	37,6	100	0	25,5
Commerce	3808	32,2	44,1	23,7	100	10,6	14,6
de gros et détail	1482	41,2	42,7	16,1	100	16,7	24,1
Hors magasin + carburant	2326	26,4	45,1	28,5	100	7,3	10,3
Services	2564	38,5	32,6	28,9	100	7,8	85,1
Restauration	226	100			100	1	,
Réparation	549	26,9	7,6	65,5	100	3,7	3,4
Transport	1118	24,7	62,2	13	100	11,7	129,3
Autres services	671	50,4	14,4	35,2	100	10	10
Total	8230	33,6	39,3	27,1	100	10	32,1

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Lorsqu'un litige survient, le différend se règle par le paiement d'une amende dans 33,6%% des cas. Plus intéressant encore, le paiement d'un « cadeau », symptôme du phénomène de la corruption, représente le mode de règlement du conflit pour 39,3% des chefs d'UPI interpellés par les agents de l'Etat. Dans l'immense majorité des cas, le contentieux se résout par le paiement d'un cadeau ou d'une amende (72,9% des cas). Les règlements à l'amiable ne sont pas rares pour autant, puisqu'ils représentent 27,1% des cas. Cela concerne généralement les commerçants informels qui ont envahi la voie publique ou les abords des marchés et sont contraints de déguerpir.

En tout état de cause, non seulement, très peu d'UPI ont été importunées par l'Etat, et encore moins ont dû payer des amendes ou des cadeaux, et même dans ce dernier cas, les montants déboursés sont faibles. Ainsi le montant moyen des amendes, pour les cas rares d'UPI qui en ont payées est de 10 000 Fcfa sur l'année, tandis que le montant des cadeaux atteint 32 100 Fcfa. Si on rapporte ces chiffres à l'ensemble du secteur informel, les amendes s'élèvent à 350 Fcfa par UPI au cours de l'année et les cadeaux n'ont pas excédé 1 150 Fcfa.

Cela signifie que d'une part, les sanctions monétaires de l'Etat à l'encontre du secteur informel ne constituent pas une entrave au développement de leurs activités, et d'autre part, le détournement de fonds publics associé à la corruption envers le secteur informel de Bamako représente un manque à gagner dérisoire pour les finances publiques, que l'on peut chiffrer à **345 millions de Fcfa**.

Certaines conclusions importantes doivent être tirées des résultats qui précèdent. D'abord, il semble que l'Etat se désintéresse du secteur informel par une politique de laisser faire caractérisée. Ensuite, contrairement à une idée reçue, le secteur informel n'est pas harcelé par

des fonctionnaires peu délicats qui utiliseraient leur position professionnelle pour obtenir illégalement des compléments de revenus.

Tableau 25: L'Etat ne menace pas les activités informelles (en % du nombre d'UPI)

Branche	Effectif des UPI ayant eu des problèmes avec l'Etat en 201	Pour votre établissement, l'excès de réglementations, d'impôts ou de taxes:		
		est une difficulté	menace de le faire disparaître	l'empêche de se développer
Industries	3,0	2,9		0,3
Confection	2,1	1,1		
Autres industries et agroalimentaires	3,5	5,5		
BTP	3,7	2,1		1,2
Commerce	3,2	4,2	0,2	0,1
de gros et détail	7,0	9,6		
Hors magasin + carburant	2,4	3,1	0,2	0,2
Services	5,2	8,4	0,1	1,5
Restauration	3,3	1,1		
Réparation	8,6	19,0		
Transport	16,7	29,5	1,1	3,7
Autres services	2,3	3,4		1,7
Total	3,5	4,8	0,1	0,5

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Des résultats de cette enquête, il est difficile de cerner le phénomène de la corruption dans toute sa dimension. Les résultats de l'enquête sur la Démocratie et la Gouvernance édifieront davantage sur l'envergure de la corruption à Bamako. L'on peut constater déjà, que si la corruption est présente, elle opère masquée, à l'intérieur des ministères, plus que sur la voie publique, puisque les informels, qui constituent des victimes potentielles de la corruption, ne sont presque pas touchés dans l'exercice de leur activité. Ce n'est que lorsque la population se porte demandeuse d'un service de l'Etat, qu'elle est confrontée au phénomène de la corruption. Il est donc possible que dans certains cas, les UPI hésitent à venir s'enregistrer auprès des différents guichets publics de peur des tracasseries et d'avoir à payer des dessous de table.

Pour conforter l'hypothèse selon laquelle l'Etat ne constitue pas la contrainte majeure au développement des activités économiques informelles à Bamako, on mentionnera le fait que seuls 5% des chefs d'UPI déclarent avoir eu des problèmes liés à l'excès de réglementation, d'impôts ou de taxes. Moins de 1% voit dans l'Etat la principale source risquant de faire disparaître leur établissement, ou considèrent qu'il nuit au développement de leur activité. Dans l'ensemble, ce sont les transporteurs, les réparateurs et les commerçants qui entretiennent les relations les plus conflictuelles avec l'Etat.

Faut-il formaliser l'informel ?

Si le secteur informel entretient peu de liens avec l'Etat, et que ce dernier ne semble pas pousser leurs activités vers la légalité par une action répressive, la question qui se pose est de savoir dans quelle mesure le secteur informel est prêt à collaborer avec la puissance publique. En effet, pour le bon fonctionnement d'un Etat de droit, il est nécessaire que les lois soient effectivement respectées et que le secteur informel puisse s'insérer à part entière dans le cadre de la régulation officielle. Nous avons alors interrogé les chefs d'UPI pour savoir s'ils étaient prêts à se « formaliser ».

Globalement, moins du tiers des UPI est prêt à faire enregistrer son établissement auprès de l'Administration. Les plus favorables à la réintégration dans la légalité sont les UPI salariales. Cependant, 42,4% des UPI accepteraient de payer l'impôt sur les bénéfices.

Tableau 26: Le secteur informel et la réintégration des circuits officiels (en % du nombre d'UPI)

Branche	Prêt à enregistrer son UPI auprès de l'Administration	Prêt à payer des impôts sur les bénéfices	Pour simplifier les démarches d'enregistrement seriez-vous favorable au principe du guichet unique?			
			Oui	Non	Ne sait pas	Total
Industries	32,9	49,5	35,5	16,2	48,3	100,0
Confection	31,1	51,6	30,2	16,6	53,1	100,0
Autres industries et agroalimentaires	29,1	46,7	36,6	17,2	46,2	100,0
BTP	42,2	50,1	43,0	13,9	43,1	100,0
Commerce	25,2	39,5	28,2	20,6	51,2	100,0
de gros et détail	42,1	57,7	41,1	21,1	37,9	100,0
Hors magasin + carburant	21,5	35,6	25,5	20,5	54,0	100,0
Services	32,3	40,3	27,7	24,5	47,9	100,0
Restauration	20,1	23,5	16,0	29,3	54,7	100,0
Réparation	48,8	57,0	44,3	15,7	40,0	100,0
Transport	64,6	74,8	46,1	26,1	27,8	100,0
Autres services	24,1	32,8	22,4	24,9	52,6	100,0
Total	28,8	42,4	30,1	20,2	49,7	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Les UPI qui ne sont pas du tout enregistrées sont plus réfractaires à une collaboration avec la puissance publique. Ainsi, 76% des établissements possédant un numéro d'identification fiscale sont disposés à suivre l'ensemble des procédures légales d'enregistrement, et 78% accepteraient de payer un impôt sur les bénéfices. Par contre, ces proportions ne sont que de 27% et 12% (respectivement) chez celles qui n'ont pas de numéro d'identification fiscale. Cela signifie que lorsque des démarches de légalisation ont été entreprises, les UPI veulent aller jusqu'au bout. D'ailleurs, ces mêmes établissements informels partiellement enregistrés se montrent plus optimistes sur la capacité de l'Etat à les aider, et plus favorables au principe du guichet unique (voir ci-dessous).

Parmi les mesures envisagées afin de légaliser les activités informelles, nous avons interrogé les entrepreneurs sur leurs opinions concernant la simplification des procédures administratives. Près de 30% des UPI sont favorables au principe de « guichet unique » pour simplifier les démarches d'enregistrement. Si l'on y ajoute ceux qui ne savent pas de quoi il s'agit (ceux-ci pourraient se laisser convaincre par une politique active de communication), il reste moins d'un quart des UPI qui refuserait cette modalité de légalisation.

Un pessimisme sur les capacités de l'Etat à appuyer le secteur informel.

Le secteur informel n'a qu'une confiance modérée en l'Etat pour trouver une solution aux problèmes qu'il rencontre. En effet, 44% des UPI considèrent que l'Etat ne peut pas les aider à améliorer leur activité. Les opérateurs des activités les plus marginales du secteur informel se montrent les plus pessimistes : soit qu'ils subissent les tracasseries administratives (comme dans les transports ou les commerces), soit qu'ils doutent que l'Etat ne puisse jamais s'intéresser à leur sort. Les branches *restauration* et services divers sont les plus sceptiques. Les UPI de la *réparation* sont celles qui fondent le plus d'espoir à un concours éventuel de l'Etat. C'est dans cette branche, comme nous l'avons vu, que les UPI réalisent une partie importante de leur chiffre d'affaire dans leur collaboration avec l'Etat.

Lorsqu'on les interroge sur le type d'appui qu'ils considèrent souhaitable, d'où qu'il provienne (Etat, banques, projets, ONG, etc.), les entrepreneurs informels se montrent réservés. Ainsi, 75% des UPI ne souhaitent aucune aide pour résoudre les difficultés éventuelles qu'elles rencontrent actuellement. Parmi celles qui désirent un appui, c'est l'appui des organismes de micro-finance qui est généralement sollicité par les établissements informels, que ce soit en matières d'accès au crédit, de formation technique, d'assistance à la gestion ou même en matière d'approvisionnement ou d'équipement. Encore une fois, les deux segments à l'intérieur du secteur informel se différencient sur ce point : les UPI salariales étant beaucoup plus demandeuses que les UPI familiales.

Tableau 27: Une défiance ambiguë du secteur informel à l'égard de l'Etat (en % du nombre d'UPI)

Branche	Pensez vous que l'Etat puisse vous aider?	Mode désiré de fixation des prix			
	non	Etat	Association professionnelle	Offre et demande	Total
Industries	41,9	9,3	43,8	46,9	100,0
Confection	36,2	10,3	51,9	37,8	100,0
Autres industries et agroalimentaires	49,4	7,2	44,2	48,6	100,0
BTP	39,8	11,2	28,6	60,3	100,0
Commerce	44,6	10,1	45,8	44,1	100,0
de gros et détail	45,8	10,5	42,4	47,1	100,0
Hors magasin + carburant	44,4	10,0	46,5	43,5	100,0
Services	46,1	13,9	44,4	41,7	100,0
Restauration	53,8	4,4	68,9	26,7	100,0
Réparation	12,0	3,3	38,7	58,0	100,0
Transport	34,5	32,2	42,0	25,8	100,0
Autres services	54,3	14,3	40,3	45,4	100,0
Total	44,2	10,7	44,9	44,4	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Mais cette défiance vis-à-vis de l'Etat n'est pas dépourvue d'ambiguïté. En effet, si près de la moitié des UPI sont tous acquis au principe de l'économie de marché, et considèrent que le meilleur moyen de fixer leurs prix, est de laisser jouer librement la loi de l'offre et de la demande, 10,7% sont favorables à la fixation des prix par l'Etat. Cette proportion est très largement supérieure au 1% dont les prix sont effectivement administrés actuellement.

Indirectement donc, une proportion négligeable d'établissements voudrait voir l'Etat jouer dans leur secteur un rôle beaucoup plus important que celui qu'il joue actuellement, suite à sa politique de désengagement économique. La branche *transport* est la plus demandeuse d'intervention publique, puisque 32% des UPI de cette branche désirent que les prix soient imposés par l'Etat. L'Etat fixe généralement les prix dans ce secteur. A contrario, on pourrait donc interpréter ce résultat comme un refus de l'intervention de l'Etat par les deux tiers des transporteurs. Cela explique les grèves incessantes de ces dernières années de cette corporation pour réclamer des tarifs de transport plus élevés, suite aux fluctuations des prix des carburants. Après les transports, c'est la branche des services qui est demandeuse de l'intervention de l'Etat pour 14% des UPI. Partout ailleurs, cette demande est faible.

Quant à l'appel aux associations de producteurs pour réguler les prix, il est sollicité presque autant que la préférence aux lois du marché avec 44,4% des UPI. Ce résultat est assez

paradoxal, si l'on se rappelle que ce ne sont que 6% des UPI qui sont affiliées à une association professionnelle. Il apparaît ainsi que beaucoup de chefs d'UPI désirent le concours des associations professionnelles, sans pour autant savoir comment s'y prendre.

6. Les stratégies d'adaptation du secteur informel

Le faible pouvoir d'achat des ménages et l'accroissement de la concurrence entre unités de production informelles (UPI) sont sans doute les principaux facteurs influant négativement les résultats économiques des UPI. Dans ce chapitre, nous cherchons à identifier les stratégies mises en œuvre par les informels pour tenter de contrecarrer les difficultés économiques.

Il convient de considérer certains résultats de ce chapitre avec prudence. En effet, les déclarations des chefs d'établissements concernant l'évolution de leur bénéfice et de leurs prix sont des réponses à des questions directes et non le fruit d'un calcul basé sur une comptabilité réelle. Plus qu'une mesure quantitative précise, il faut voir dans ces déclarations une appréciation qualitative donnant un ordre de grandeur des évolutions en cours.

Des bénéfices généralement stables, avec une tendance à la hausse ...

Depuis novembre 2000, les revenus tirés des activités informelles sont restés généralement au même niveau pour 46% des chefs d'UPI. Plus de 30% estiment que les rentrées monétaires sont même en hausse. Dans l'ensemble, plus de trois unités informelles sur quatre s'en tirent plutôt bien. Si ce résultat mérite d'être mitigé en raison du taux d'inflation élevé en 2001 (5,2%), il ne faut pas non plus perdre de vue que les acteurs économiques ont généralement tendance à sous-estimer leurs performances.

Tableau 28: Evolution du bénéfice des UPI depuis un an (en % du nombre d'UPI)

Branche	Situation de l'évolution du bénéfice depuis novembre 2000			
	A diminué	Est stable	Est amélioré	Total
Industries	33,5	40,7	25,8	100,0
Confection	34,6	40,6	24,8	100,0
Autres industries et agroalimentaires	25,5	42,7	31,8	100,0
BTP	44,8	37,4	17,8	100,0
Commerce	17,9	49,5	32,7	100,0
de gros et détail	25,2	43,4	31,4	100,0
Hors magasin + carburant	16,3	50,8	32,9	100,0
Services	27,1	43,2	29,7	100,0
Restauration	10,6	50,8	38,6	100,0
Réparation	46,1	37,9	16,0	100,0
Transport	41,7	29,9	28,4	100,0
Autres services	23,8	45,5	30,8	100,0
Total	24,1	45,7	30,2	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Est-ce à dire que les UPI arrivent dans leur ensemble à maintenir ou à rehausser leur revenu ? En fait, une enquête ponctuelle n'est pas très appropriée pour quantifier précisément une évolution du pouvoir d'achat. Seule la constitution d'une série permettrait de l'estimer. Il est à rappeler que le taux de croissance du PIB a été particulièrement élevé en 2001 (12%). Donc, cette croissance exceptionnelle de l'économie a certainement été ressentie favorablement au niveau du secteur informel. L'analyse par branche d'activité laisse apparaître que l'ensemble

des branches ont profité de cette situation pour un quart à un tiers des UPI, à l'exception de la *réparation* et du *BTP* qui en sont à moins de une sur cinq.

Dans ce contexte, il semble que la frange haute du secteur informel a mieux résisté que les activités plus marginales. Près de 46% des UPI employant des salariés ont vu leur bénéfice s'améliorer en valeur, alors que seulement 29% des entreprises familiales sont dans ce cas.

Sur le plan comptable, la hausse des bénéfices peut être imputable à deux facteurs : la hausse des volumes écoulés sur le marché et/ou la hausse du taux de marge. Chez les UPI ayant réussi à accroître leur revenu, quatre sur cinq ont pu augmenter leur volume de production ou de vente, 7% ont dû ajuster leur taux de marge à la hausse et les autres ont joué sur ces deux facteurs.

La situation demeure cependant critique pour le quart des UPI. Parmi ces dernières, 73% ont subi une baisse des ventes et 10% ont été contraintes à réduire leurs marges. La pression de la concurrence poussant à la baisse de la marge unitaire a été très forte *dans les transports, la réparation et les BTP*.

Tableau 29: Evolution de la clientèle des UPI depuis un an (en % du nombre d'UPI)

Branche	Le nombre de vos clients a:				Avez vous des clients qui allaient dans les grandes entreprises?			
	Diminué	Stable	Augmenté	Total	Oui	Non	Ne sait pas	Total
Industries	30,5	39,4	30,1	100,0	19,1	33,8	47,1	100,0
Confection	29,7	43,4	26,8	100,0	21,3	36,1	42,6	100,0
Autres industries et agroalimentaires	25,2	33,5	41,3	100,0	16,7	26,3	57,0	100,0
BTP	40,8	42,4	16,9	100,0	19,3	41,9	38,9	100,0
Commerce	14,0	49,9	36,1	100,0	14,7	29,5	55,8	100,0
de gros et détail	14,0	46,7	39,3	100,0	17,2	20,1	62,7	100,0
Hors magasin + carburant	14,1	50,5	35,4	100,0	14,1	31,5	54,4	100,0
Services	27,3	39,1	33,6	100,0	21,3	33,1	45,6	100,0
Restauration	9,4	39,6	50,9	100,0	27,4	18,4	54,3	100,0
Réparation	38,6	41,0	20,4	100,0	13,3	46,7	39,9	100,0
Transport	37,5	35,0	27,6	100,0	23,7	29,3	47,0	100,0
Autres services	26,7	39,5	33,9	100,0	21,1	34,4	44,5	100,0
Total	21,4	44,7	33,9	100,0	17,3	31,4	51,3	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

... qui s'accompagne d'un maintien de la clientèle...

La bonne santé des activités informelles, caractérisée par un maintien et même une hausse du volume des ventes et des bénéfices s'explique en partie par le maintien du nombre de clients. Plus de trois quart des établissements ont au moins maintenu le nombre de leurs clients en un an. L'augmentation du nombre de clients est particulièrement élevée au niveau de la *restauration* (50,9%) et forte pour les *autres industries et agroalimentaire* (41,3%) et le *commerce de gros et de détail* (39,3%).

Logiquement, il existe une forte corrélation entre les performances économiques des UPI et l'évolution de la clientèle. Ainsi, 30,2% des UPI dont le bénéfice s'est amélioré déclarent une extension de la clientèle. A l'inverse, 24,1% des UPI dont le bénéfice a chuté déplorent une désaffection des consommateurs. Enfin, pour 45,6% dont le bénéfice en valeur est resté stable, la fréquentation s'est elle aussi stabilisée.

...et d'un déplacement de la demande vers le secteur informel

En même temps que le nombre de clients par établissement s'est stabilisé ou a augmenté d'une manière générale, la poussée de la clientèle vers l'informel s'est renforcée. En effet, 17,3% des chefs d'UPI affirment que des clients qui auparavant s'adressaient aux grands établissements viennent aujourd'hui s'approvisionner chez eux. Il est probable qu'une partie de la demande antérieurement satisfaite par le secteur formel soit déplacée vers le secteur informel, qui propose des prix plus attractifs, et permet de fractionner la demande. Cet effet de substitution est très sensible dans *la restauration* (27,4% d'UPI déclarent attirer de nouveaux clients en provenance du secteur formel) et relativement moins importante dans le *commerce hors magasin* et la *réparation* (entre 14,1% et 13,3% des UPI déclarent avoir attiré de nouveaux clients).

Les UPI s'adaptent : la recherche de nouveaux clients et de fournisseurs moins chers.

En tout état de cause, l'inflation de l'année 2001 a eu peu d'impact sur le secteur informel. Seul le tiers des chefs d'UPI déclare avoir tenté de s'adapter aux nouvelles conditions en vigueur sur le marché. Les UPI de la restauration ont été les plus actives dans ce domaine. Ainsi plus de 55% des établissements informels de cette branche ont mis en place de nouvelles stratégies commerciales. Par contre, les autres branches ont fait montre d'un dynamisme plus limité.

Tableau 30: Les stratégies d'adaptation des UPI depuis un an (en % du nombre d'UPI)

Branche	Avez-vous mis en œuvre nouvelle stratégie?			Avez vous: (pour ceux qui ont mis en œuvre une nouvelle stratégie)			
	Oui	Non	Total	Augmenté la marge unitaire	Diminué la marge unitaire, attirer clientèle	Pas de modification marge unitaire	Total
Industries	29,3	70,7	100,0	4,4	10,0	85,7	100,0
Confection	31,1	68,9	100,0	6,2	11,9	81,9	100,0
Autres industries et agroalimentaires	22,3	77,7	100,0	1,5	6,6	91,9	100,0
BTP	38,0	62,0	100,0	5,9	12,2	81,9	100,0
Commerce	23,5	76,5	100,0	5,8	7,0	87,1	100,0
de gros et détail	30,3	69,7	100,0	11,1	5,4	83,5	100,0
Hors magasin + carburant	22,1	77,9	100,0	4,8	7,4	87,9	100,0
Services	32,1	67,9	100,0	7,7	6,7	85,6	100,0
Restauration	55,1	44,9	100,0	13,1	14,1	72,8	100,0
Réparation	36,1	63,9	100,0	1,2	4,9	93,9	100,0
Transport	22,6	77,4	100,0	12,1	9,1	78,8	100,0
Autres services	28,2	71,8	100,0	6,9	4,8	88,3	100,0
Total	27,0	73,0	100,0	5,8	7,8	86,4	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

De plus, on peut noter que les UPI les plus dynamiques ont été celles qui ont été durement touchées par la crise, il s'agissait d'une question de vie ou de disparition. Quant à celles dont le bénéfice en valeur est resté stable ou a augmenté, elles se caractérisent par une forte inertie, puisque 73% n'ont pas expérimenté de nouvelles stratégies, ce qui correspond à la part des UPI qui n'ont pas subi de baisse de bénéfice.

Sur les 63 300 UPI qui ont tenté de contrecarrer les effets des difficultés économiques, plus de 51 000, soit 81% ont entrepris de prospecter de nouveaux clients. En second lieu, 12% ont

changé de fournisseurs pour diminuer les coûts. Par contre, ni l'installation dans un local moins onéreux, ni la pression sur les salaires ne semblent avoir eu la faveur des entrepreneurs.

Malgré la pression de la concurrence, les marges de manœuvre sur les prix sont difficilement compressibles dans l'informel. Une majorité écrasante des UPI (86%) n'ont effectué aucune modification dans leur marge unitaire. En fait, trois UPI sur quatre n'avaient pas de raison de procéder à cette modification et pour le quart des UPI qui ont subi une baisse de leur bénéfice, l'essentiel ne disposait d'aucune marge de manœuvre eu égard au pouvoir d'achat limité de leur clientèle.

Cette hypothèse est confirmée par l'évolution des prix des produits vendus par les UPI par rapport à l'inflation. En effet, 86% des établissements du secteur informel déclarent que les prix des produits ou des services qu'ils vendent ont augmenté moins vite que l'inflation. Même s'il faut prendre avec prudence ce résultat, dans la mesure où il s'agit de déclarations des entrepreneurs et non d'un suivi effectif des prix, il n'en reste pas moins illustratif de la pression effective sur les prix .

Tableau 31: Evolution du prix des UPI par rapport à l'inflation depuis un an (en % du nombre d'UPI)

	Evolution des prix par rapport à l'inflation			
	Plus vite	Identique	Moins vite	Total
Industries	11,7	56,1	32,2	100,0
Commerce	16,3	56,5	27,2	100,0
Services	12,5	59,3	28,2	100,0
Total	13,6	57,0	29,4	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

En fait, quelle que soit la branche considérée, à peine 13,6% des chefs d'UPI estiment que leurs prix ont augmenté plus vite que l'inflation. Ils sont plus nombreux à déclarer un bénéfice en baisse. En réaction, ils en appellent plus souvent à l'Etat ou aux associations de producteurs pour réguler les prix, plutôt que de laisser jouer la loi de l'offre et de la demande.

7. Problèmes et perspectives

La faiblesse des débouchés.....

Près de 95% des chefs d'unités de production informelles déclarent rencontrer des difficultés dans l'exercice de leur activité. Ce résultat est un indice de la forte dégradation de la situation des unités informelles, qui tranche avec l'analyse de l'évolution des bénéfices que nous venons d'examiner dans le chapitre 6. Ces difficultés sont avant tout liées au problème d'écoulement de la production, qui se manifeste plus du côté de la demande (manque de clientèle) que du côté de l'offre (excès de concurrence). Près de 18% des UPI ont eu des problèmes de débouchés.

Il apparaît donc que les conditions macro-économiques en vigueur constituent le premier facteur de blocage du secteur informel. Le manque de clientèle affecte les différents secteurs avec une intensité diverse. Les activités commerciales sont les plus touchées autant par le manque de clientèle que par les difficultés de trésorerie.

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

Les difficultés rencontrées sont suffisamment graves et posent un véritable problème de survie. Ainsi, près de 83% des établissements considèrent encourir un risque de disparition si les tendances actuelles perdurent. Le risque de disparition est dans plus de 45,1% des cas le résultat de l'insuffisance de la demande.

Tableau 32: Principales difficultés rencontrées par le secteur informel qui risquent d'occasionner sa disparition (en % du nombre d'UPI)

	Industries	Commerce	Services	Total
Manque de clientèle	15,9	19,4	9,9	45,1
Manque de liquidités	1,4	12,6	1,7	15,7
Manque de matières premières	2,0	6,6	1,1	9,7
Trop de concurrence	1,7	3,4	2,0	7,0
Autres	0,5	1,1	0,6	2,3
Problèmes de machines, équipement	0,2	0,1	0,9	1,2
Manque de personnel qualifié	0,0	0,5		0,5
Problèmes de locaux, place	0,1	0,2	0,1	0,5
Problèmes d'organisation, gestion	0,1	0,0	0,2	0,3
Trop de réglementations, impôts, taxes		0,1	0,0	0,1
Problèmes techniques de fabrication	0,1			0,1
Pas de risque de disparition	5,1	7,5	4,8	17,4

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Dans la hiérarchie des difficultés qui affectent les producteurs informels, le problème récurrent du crédit vient en seconde position. Mais plus que son coût, c'est l'accès au crédit qui semble freiner le développement des UPI. Ce résultat met en lumière la faible inadaptation du système financier malien face à la demande de financement des micro-entreprises.

Si le manque de liquidité est une cause de disparition possible pour 15,7% des UPI (selon les déclarations de leur chef), il constitue surtout un frein au développement pour 30,5% des UPI. On peut cependant s'interroger sur l'efficacité d'une politique plus active de crédit au secteur informel, dans la mesure où les UPI viendraient buter sur la contrainte de débouchés.

Le manque de liquidité affecte fortement les conditions de production dans le secteur informel. Ainsi, près de 10% des UPI ont des problèmes d'approvisionnement en matières premières et 7% se plaignent de la concurrence. Les problèmes d'ordre technique ou organisationnel jouent un rôle très secondaire, et ne sont pas vécus par les producteurs informels comme une contrainte à leur développement. Ce résultat peut s'expliquer en partie par le niveau élevé de la main d'œuvre (pour ce qui touche à la gestion et à l'organisation), et par les expériences déjà acquises au fil des longues années d'exercice.

Les problèmes avec l'Etat (trop de réglementation, trop d'impôt), que nous avons traité dans le chapitre précédent, sont très limités puisque moins de 1% des chefs d'UPI s'en plaignent.

Tableau 33: Principales difficultés rencontrées avec la main-d'œuvre du secteur informel

	Industries	Commerce	Services	Total
Problèmes de discipline ou de manque de sérieux	2,9	1,0	1,7	1,8
Manque de main-d'œuvre qualifiée	3,1	0,3	1,3	1,4
Instabilité des employés	1,6	0,0	1,9	1,0
Problèmes avec les syndicats	1,1	0,0	1,4	0,7
Autres	1,0	0,0	0,0	0,3
Salaires trop élevés	0,9	0,0	0,0	0,3

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

Les problèmes de main-d'œuvre n'apparaissent que de façon résiduelle. Globalement, un peu plus de 1% des UPI ont déclaré avoir rencontré des difficultés à recruter du personnel qualifié. La gestion consensuelle du travail dans le secteur informel s'explique par les liens sociaux très puissants (familiaux, ethniques, etc.) qui lient employeurs et employés. Le seul grief formulé par les patrons semble être un certain manque de sérieux ou de discipline au travail chez leurs employés. Et encore, cela ne touche qu'environ 2% des UPI employant de la main-d'œuvre.

Les aides souhaitées

L'environnement macro-économique qui pèse très lourdement sur les performances des unités de production informelle devrait conduire les chefs d'UPI à émettre massivement le souhait d'être appuyés. L'enquête a révélé que près de la moitié des UPI ne souhaite pas être aidée. Ce sentiment de défiance que nous avons déjà perçu dans leur rapport avec l'Etat peut s'expliquer par la farouche volonté d'indépendance que beaucoup de chefs d'UPI veulent préserver. Pour l'autre moitié, c'est l'accès aux grosses commandes qui apparaît comme la modalité première des aides sollicitées par 44% des UPI. Ce résultat est en liaison avec le manque de clientèle évoqué comme principale difficulté.

L'accès au crédit est sollicité par plus du tiers des UPI. Ce résultat appelle trois commentaires. En premier lieu, les systèmes de financement informel sont largement insuffisants pour financer les activités informelles. Deuxièmement, il est peu probable qu'un accès plus fluide au crédit résolve l'ensemble des problèmes du secteur informel qui sont principalement d'ordre macro-économique. Enfin, le système bancaire, aujourd'hui totalement déconnecté des activités informelles a un rôle important à jouer afin de trouver les modalités adéquates d'intervention en faveur du secteur informel.

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

Tableau 34 : Aides souhaitées par les chefs d'unités de production informelles
(classées par ordre d'importance décroissant)

	Industries	Commerce	Services	total
Accès à des grosses commandes	13,7	21,8	8,5	44,0
Accès au crédit	8,2	19,6	7,2	35,0
Accès aux informations sur marché	6,1	13,8	6,2	26,0
Accès aux machines modernes	7,2	7,8	6,4	21,5
Publicité des nouveaux produits	4,7	11,1	4,3	20,2
Assistance pour approvisionnement	3,4	11,4	4,2	19,0
Enregistrement de votre activité	5,2	8,5	4,5	18,3
Formation à l'organisation, compte	2,7	8,6	3,4	14,6
Formation technique	3,3	6,5	3,5	13,4
Aucune aide souhaitée	46,1	47,2	50,8	47,7

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

En troisième lieu, les UPI sont intéressés aux informations sur les marchés. Ce résultat est quelque peu surprenant dans la mesure où l'on a toujours pensé que ce secteur travaille dans le noir. Plus du quart des UPI pense qu'ils pourront mieux s'approvisionner et mieux écouler leurs productions si ils maîtrisaient davantage les informations sur le marché.

Globalement, les requêtes des entrepreneurs informels portent beaucoup plus sur l'amélioration des conditions d'écoulement de leurs produits et sur les facteurs liés au capital physique que sur des problèmes de capital humain. Ce trait est une caractéristique propre à l'économie malienne, le potentiel en ressources humaines venant butter sur des contraintes physiques (système de financement embryonnaire et inadapté, sous-capitalisation, etc.).

Perspectives

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

Que se passerait en cas d'obtention d'un crédit ?

Il existe bien une certaine mentalité d'accumulation dans le secteur informel, mais sa structure de production limite les possibilités d'intensification. En effet, au cas où elles bénéficieraient d'un crédit, près de 86% des chefs d'UPI s'emploieraient à accroître leur niveau d'activité, alors que moins de 10% d'entre eux engageraient des dépenses de consommation notamment, en dehors de leur établissement. Mais la ligne de crédit serait faiblement affectée à un investissement supplémentaire dans l'établissement. En effet, le nouveau crédit serait affecté prioritairement à l'accroissement du volume de la production à travers l'accroissement du stock de matières premières. L'amélioration du local et l'achat de nouveaux équipements viennent ensuite dans la même proportion. Dans l'ensemble, plus de la moitié des UPI pense consacrer leurs prêts à l'intensification de leur activité.

En cas de croissance extensive deux cas de figure peuvent se présenter : ou bien le producteur informel cherche à créer une nouvelle unité de production dans sa propre branche, c'est notamment le cas des « *commerçants* » qui ouvriraient une nouvelle boutique ou créeraient un nouvel étalage, ou bien il investirait dans une autre branche d'activité . Les UPI de service sont les plus tentées à investir dans une autre branche.

Tableau 35: Utilisation du crédit par les unités de production informelles

	Industries	Commerce	Services	total
Croissance intensive	50,3	56,4	39,1	51,1
Accroître le stock de matières premières	24,8	46,1	11,3	32,9
Améliorer votre local	7,1	8,3	13,7	9,1
Améliorer votre équipement	18,4	2,0	14,2	9,1
Embaucher	0,0	0,0	0,0	0,0
Croissance extensive	35,0	33,7	39,2	35,2
Ouvrir une autre UPI (même branche)	21,2	23,0	23,2	22,6
Ouvrir une autre UPI (autre branche)	13,7	10,7	16,0	12,7
Engager des dépenses hors établissement	10,1	7,1	15,2	9,7
Autres	4,6	2,7	6,5	4,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

De plus, il faut noter que pratiquement aucun chef d'établissement ne se propose d'embaucher. Ce choix s'explique par le faible taux d'utilisation des capacités de production du secteur informel dans la conjoncture actuelle. Ainsi, contrairement à ce qui en est traditionnellement attendu, une politique de financement du secteur informel facilitant l'accès au crédit d'unités de production déjà existantes aurait un impact direct nul ou négligeable sur l'emploi.

Que se passerait en cas de réduction de la demande ?

A priori, les UPI ne songent pas abandonner leur activité malgré les contraintes actuelles qu'elles rencontrent. Seules 16,6% pensent à une telle alternative en cas de réduction de la demande.

Tableau 36: Stratégies en cas de réduction de la demande (en % des UPI)

Stratégies	Industries	Commerce	Services	total
Réduction du bénéfice	31,7	30,6	29,7	30,7
Diversification des activités	27,1	34,5	20,3	29,5
Recherche un autre emploi	18,0	16,3	15,5	16,6
Réduction du nombre de salariés	3,3	1,2	1,8	1,9
Réduction des salaires	1,2	0,2	1,8	0,8
Autres	18,7	17,3	31,0	20,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Enquête 1-2-3, phase , nov. 2001.

La principale voie de solution envisageable par les UPI en cas de réduction de la demande est l'ajustement de leur marge de bénéfice. Près du tiers d'entre elles contracterait leurs marges pour faire face à une baisse éventuelle de leurs débouchés. Ce poste est d'ailleurs la seule marge de manœuvre interne à l'UPI sur laquelle nombre de producteurs peuvent agir, notamment ceux qui se trouvent en situation d'auto emploi.

La diversification de leurs activités est la seconde stratégie envisagée par les entrepreneurs informels en cas de difficultés. Cette solution est presque autant envisagée que la réduction de la marge de manœuvre. Cela est un signal assez fort pour avouer l'impuissance des UPI devant un tel scénario. Si 30,7% pensent pouvoir réduire leur marge de bénéfice, 29,7% envisagent d'entreprendre indirectement une autre activité. Si on ajoute à ce taux ceux qui l'avouent directement, nous obtenons plus de 46% qui risquent de délaisser leurs activités actuelles. Ce taux est d'ailleurs à approcher des 45% d'UPI qui avaient déclaré que leur UPI risque de disparaître pour des raisons de manque de clientèle (tableau 32).

La contraction de la masse salariale (soit en réduisant les salaires, soit en débauchant) ne constitue pas une solution potentielle, même pour celles qui emploient des salariés. Cela peut être expliqué par la faiblesse du poids de ce poste dans les comptes des unités informelles.

Une tendance à l'optimisme malgré tout

Finalement et malgré les difficultés de la situation économique, les producteurs informels restent optimistes puisque plus de 80% d'entre eux considèrent qu'il existe un avenir pour leur propre unité de production. Cette vision positive de l'avenir est une fonction croissante de la taille de l'unité de production (qu'elle soit mesurée en terme d'emploi, de chiffre d'affaires ou encore de type de local). Mais même sur les segments les plus précaires du secteur informel (auto emploi, activités non localisées ou peu rémunératrices), plus de trois quart des chefs d'établissement croient en leur chance. En terme de branches, la situation diffère peu d'une branche à une autre ; même si, les transporteurs et les chefs d'entreprises de service semblent un peu moins optimistes.

Tableau 37: Perspectives d'avenir des chefs d'unités de production informelles en % des UPI

Branches	UPI à un avenir	Désir voir ses enfants continuer		UPI à un avenir	Désir voir ses enfants continuer
Industries	84,4	74,7	STATUT		
-Confection	86,4	80,7	-Patron	91,8	85,1
-Autres industries et agroalimentaires	81,3	67,7	-Travailleur	81,9	70,3
-BTP	86,2	75,6	SEXE		
Commerce	82,7	70,4	-Masculin	87,0	77,3
-Gros et détail	92,6	80,8	-Féminin	79,5	67,3
-Hors magasin + carburant	80,6	68,2	AGE		
Services	80,5	70,2	-Moins de 25 ans	81,0	68,6
-Restauration	86,6	73,3	-25 - 45 ans	84,1	72,2
-Réparation	90,2	76,8	-Plus de 45 ans	79,6	72,0
-Transport	78,6	68,8	ANCIENNETE		
-Autres services	77,3	68,3	-1 à 3 ans	86,8	72,2
Total	82,7	71,6	-Plus de 3 ans	81,8	72,7

Source : Enquête I-2-3, phase , nov. 2001.

Le jugement positif sur l'avenir de l'établissement dépasse la simple intuition que le secteur informel sera amené à jouer un rôle économique de premier plan au cours des prochaines années, notamment dans les secteurs de production. En effet, 71,6% des chefs d'unités de production informelles souhaitent voir leurs enfants reprendre leur activité s'ils le désiraient. Le secteur informel est donc bien associé à un mode d'insertion sociale et économique valorisant aujourd'hui dans la capitale.

METHODOLOGIE

L'enquête sur le secteur informel s'inscrit dans le cadre plus large de l'enquête 1-2-3. Elle procède par la méthode des enquêtes dites en trois phases. Dans la première phase, un échantillon de 2409 ménages a été constitué suivant un plan de sondage à deux degrés : le premier degré consistant à tirer les 125 Section d'énumération (SE) sur les 956 que compte la ville de Bamako où on a effectué l'enquête, tandis qu'un échantillon de ménages est tiré au second degré (tirage aléatoire systématique). Les SE ont été choisies à partir des SE utilisées lors du Recensement Général de la Population et de l'Habitat de 1998 et englobées dans la limite de l'agglomération de Bamako.

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

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

Les opérations de collecte ont eu lieu sur le terrain entre **novembre et décembre 2001**. Les mois de janvier et février ont été consacrés à la saisie des données, tandis que l'apurement des fichiers et l'analyse des résultats ont été réalisés entre janvier et août 2003. Ce retard est imputable en grande partie aux travaux effectués sur les données de la première phase qui se sont poursuivis jusqu'en fin décembre 2002.

En définitive 995 unités de production informelles non agricoles ont été dénombrées dans la phase 2. On a adopté un plan de sondage stratifié à probabilités inégales selon les deux critères suivants : branche d'activité et statut du chef d'unité de production. A l'intérieur de chacune des 18 strates ainsi constituées, on a effectué des tirages aléatoires systématiques. Les probabilités de tirage ont été déterminées en fonction de l'importance numérique et de l'intérêt économique de chaque strate. L'échantillon initial comprenait 1098 unités de production informelles non agricoles. Enfin, compte tenu des disparitions, des changements d'activité entre la phase 1 et la phase 2, ainsi que des refus de répondre et après quelques remplacements internes à chaque strate, **le fichier définitif de l'enquête comprend 995 unités de production informelles** constituant un échantillon représentatif du secteur informel non agricole.

QUELQUES CONCEPTS ET INDICATEURS

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

Secteur informel : ensemble des unités de production dépourvues de numéro d'identification fiscale et/ou de comptabilité écrite officielle.

Quelques concepts de comptabilité nationale :

Production : chiffre d'affaires + produits finis consommés par les ménages de l'UPI + variation de stocks de produits finis - coût des produits achetés et revendus en l'état.

La production n'est sensiblement différente du chiffre d'affaires que pour le commerce.

Valeur ajoutée : production - consommations intermédiaires.

Excédent Brut d'Exploitation : valeur ajoutée - (masse salariale + impôts indirects, nets de subvention).

Dans le cas du secteur informel, l'EBE est un revenu mixte qui rémunère aussi bien le travail de l'entrepreneur individuel que le capital avancé.

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

Liste du personnel de terrain

1	Abdoul Karim Diawara	Superviseur
2	Isidore Camara	Superviseur
3	Mamadou Bagayoko	Superviseur
4	Moussa Coulibaly	Superviseur
5	Yacouba Traoré	Superviseur
6	Abdoulaye Samaké	Enquêteur
7	Abdramane Traoré	Enquêteur
8	Alassane Tamboura	Enquêteur
9	Ali Sadou Cissé	Enquêteur
10	Mlle Djeneba Diarra	Enquêteur
11	Mlle Fatoumata Samaké	Enquêteur
12	Mlle Halima Agaly Maiga	Enquêteur
13	Issa Dagnon	Enquêteur
14	Kissima Dicko	Enquêteur
15	Mamadou Togola	Enquêteur
16	Mme Konaté Nana Touré	Enquêteur
17	Moussa Koné	Enquêteur
18	Moussa Sako	Enquêteur
19	Ousmane Tamboura	Enquêteur
20	Mlle Rhokia Coulibaly	Enquêteur
21	Sallah Konimpo	Enquêteur
22	Souleymane Traoré	Enquêteur
23	Tahirou Gagni Kanté	Enquêteur
24	Mme Tata Haidara	Enquêteur
25	Mlle Youma Traoré	Enquêteur

TABLE DES MATIERES

- Avant propos	3
- Liste du personnel d'encadrement de l'Enquête	4
- Synthèse des résultats de la phase 2 sur le secteur informel	6
I – LES CONDITIONS D'ACTIVITE DU SECTEUR INFORMEL	8
- Une légère prédilection pour les activités commerciales	
- Des conditions d'exercice précaires	
- Démographie des unités de production	
II – MAIN D'ŒUVRE ET EMPLOIS DANS LE SECTEUR INFORMEL	14
- La prédominance écrasante des micro-unités et l'auto-emploi	
- Une main d'œuvre non protégée	
- Temps de travail et rémunérations	
- Caractéristiques socio-démographiques des actifs du secteur informel	
- Dynamique de création d'emploi	
III- CAPITAL, INVESTISSEMENT T FINANCEMENT	22
- Financement du capital informel	
- Investissement dans le secteur informel	
- Emprunt dans le secteur informel	
IV – PRODUCTION, INSERTION ET CONCURRENCE	27
- Le poids du secteur informel	
- La structure de la production et des coûts	
- Les performances économiques	
- Hétérogénéité interne au secteur informel	
- Une faible saisonnalité des activités du secteur informel	
- L'insertion du secteur informel dans le système productif	
- Concurrence et formation des prix	
V- LE SECTEUR INFORMEL ET L'ETAT	37
- Le secteur informel et les registres administratifs	
- Les raisons du non enregistrement	
- Si le secteur informel ne va pas à l'Etat, l'Etat ne va pas non plus au secteur informel	
- Faut-il formaliser l'informel ?	
- Un pessimisme sur les capacités de l'Etat à appuyer le secteur informel	
VI- LES STRATEGIES D'ADAPTATION DU SECTEUR INFORMEL	44
- Des bénéfices généralement stables avec une tendance à la hausse	
- Qui s'accompagne d'un maintien de la clientèle	
- Et d'un déplacement de la demande vers le secteur informel	
- Les UPI s'adaptent: la recherche de nouveaux clients et de fournisseurs moins chers	
VII- PROBLEMES ET PERSPECTIVES	48
- La faiblesse des débouchés	
- Menace l'existence même des unités de production informelles	
- Les aides souhaitées	
- Perspectives	
METHODOLOGIE, CONCEPTS ET INDICATEURS	53
LISTE DU PERSONNEL DE TERRAIN	54