

Louvain School of Management

**ANALYSE SPECIFIQUE DU
COMPORTEMENT DES ACTEURS
DU SECTEURS INFORMEL EN
MATIERE D'INVESTISSEMENT : Cas
du Cameroun**

Auteur : EKE TCHAMY STEPHANE ALAIN
Promoteur : PhD. Giorgio A. TESOLIN
Année académique 2021-2022
Travail de fin d'études (TFE) en vue d'obtenir le titre de
Master (60) en Sciences de Gestion
Horaire de jour

Abstract :

The objective of our work is to analyze to specific behavior of informal actors in the field of investment in Cameroon. To achieve our objective and to better realize our study, we analyzed the investment process among the actors studied, centered on qualitative approach. From the semi-structured interview conducted with the informal units on the investment process, we draw conclusions that are results of this research.

Résumé :

L'objectif visé par notre travail est d'analyser le comportement spécifique des acteurs informel en matière d'investissement au Cameroun. Pour atteindre notre objectif et réaliser au mieux notre étude, nous avons analysé le processus d'investissement chez les acteurs étudiés, centrée sur une démarche qualitative. A partir des entretiens semi-directifs menés auprès des unités informelles sur le processus d'investissement, nous avons tirez des conclusions qui sont des résultats de cette recherche. Les 1/5 manifeste aussi la planification, la mise en œuvre et le controlling, mais ce dernier pratique l'investissement matériel et immatériel du fait que la matière première de leur activité est l'acquisition des ordinateurs et les logiciels pour la production des musiques urbaines.

Par ailleurs, cette étude encourage ces acteurs à la professionnalisation de leurs activités notamment en essayant de sortir de l'ombre. En vue de ces points relevés, nous avons fait des propositions qui pourraient aider ces acteurs à sortir de l'informel au Cameroun et ainsi pousser le Cameroun vers une économie prospère et défiant toute concurrence. La création d'une synergie entre les banques et les acteurs du secteur informel. Concernant les acteurs, ils doivent développer leurs activités dans le formel, développer une spécialisation dans leurs activités.

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE DE LOUVAIN
Louvain School of Management

Place des Doyens, 1 bte L2.01.01, 1348 Louvain-la-Neuve
Boulevard Emile Devreux 6, 6000 Charleroi, Belgique
Chaussée de Binche 151, 7000 Mons, Belgique

www.uclouvain.be/lsm

AVANT-PROPOS

Dans le souci de formation professionnel de cadres appelés à gérer les entreprises Belges et mêmes sous régionales, il a été créé à l'université catholique de Louvain-la-Neuve, la Louvain School of Management(LSM) cette dernière est en effet la meilleure école de formation en gestion des entreprises en Belgique. Située dans un environnement en perpétuelle mutation, la LSM met régulièrement à jour son système de formation. La dernière réforme en date, avant le système LMD entré en vigueur du master 60 en science de gestion.

La formation dure 1 ans et touche toutes la fonction d'une entreprise. La formation se voulant des plus pratiques, l'étudiant doit en plus des visites d'entreprises, effectuer des stages académiques ; préparer ; rédiger et déposer un travail de fin d'étude, orienté vers la résolution d'un problème de gestion dans un secteur d'activité économique se rapportant au domaine de sa formation.

C'est dans ce cadre que nous avons réalisé une recherche dont le thème porte sur :« **ANALYSE SPECIFIQUE DU COMPORTEMENT DES ACTEURS DU SECTEUR INFORMEL EN MATIERE D'INVESTISSEMENT : Cas du Cameroun** »

En étudiant ce thème, notre objectif principal est d'analyser les comportements d'investissement dans les entreprises informelles, de voir les conditions qui les motivent, les coûts liés à ces investissements, ainsi que leurs sources de financement. Nous n'avons pas la prétention d'avoir abordé ce sujet dans tous ses compartiments. A l'instar de toute œuvre humaine, nous sommes persuadés que ce travail comporte des insuffisances et erreurs d'appréciation. Nous accueillerons avec humilité, modestie et ouvertures d'esprit, les remarques, suggestions et recommandations qui nous seront faites.

SOMMAIRE

<u>AVANT-PROPOS</u>	3
<u>LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS</u>	5
<u>LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES</u>	6
<u>INTRODUCTION GENERALE</u>	7
<u>PREMIERE PARTIE :L'INVESTISSEMENT DANS LA DIMENSION DES ACTIVITES INFORMELLES</u>	9
<u>CHAPITRE I : LES DEMARCHES SPECIFIQUES DE L'INVESTISSEMENT DANS LES ACTIVITES INFORMELLES</u>	10
Section I: Notions d'investissement en finance.	10
Section 2 : La logique d'investissement des acteurs informel.....	13
<u>CHAPITREII : LE CHOIX D'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR INFORMEL</u>	17
Section I : Les critères classiques de choix d'investissement.	18
Section 2: Le choix d'investissement dans le milieu informel : un dépassement des critères classiques.....	19
<u>DEUXIEME PARTIE : UN EXAMEN DU PROCESSUS D'INVESTISSEMENT CHEZ LES ACTEURS DU SECTEUR INFORMEL AU CAMEROUN</u>	22
<u>CHAPITRE III: LES DEMARCHES D'ANALYSE DU COMPORTEMENT D'INVESTISSEMENT DES ACTEURS INFORMELS AU CAMEROUN</u>	22
Section 1 : Justificatif de l'approche qualitative et présentation des cas.	23
Section 2 : Canevas de recherche.....	27
<u>CHAPITRE IV : COMPORTEMENT SPECIFIQUE DES ACTEURS INFORMELS EN MATIERE D'INVESTISSEMENT AU CAMEROUN</u>	31
Section 1 : Processus d'investissement chez les acteurs étudiés.....	32
Section 2 : Recommandations et Implications.	37
<u>CONCLUSION GENERALE</u>	40
<u>REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES</u>	42
<u>ANNEXES</u>	46

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

INSEE	: Institut national de la statistique et des études économiques
PME	: Petites et moyennes entreprises
BIT	: Bureau international du travail.
PNUD	: Programme des Nations Unies pour le Développement
APECCAM	: Association des professionnels des établissements de crédit du Cameroun
BM	: Banque mondiale
EESI	: Enquête sur l'emploi et le secteur informel
GICAM	: Groupement inter-patronal du Cameroun.
UPI	: Unité de production informelle.
DPS	: Direction de la prévision et de la statistique.
CENUCED	: Conférence des nations unies pour le commerce et le développement.
INS	: Institut national de la statistique.
FCFA	: Franc de la communauté française d'Afrique.
FMI	: Fond monétaire international.
BEAC	: Banque des Etats de l'Afrique centrale.
IMF	: Institution de microfinance.
ECI	: Enquête sur le Climat des Investissements
ONUUDI	: Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel
RGE	: Recensement général des entreprises.
TTC	: Toute taxes comprises.
FNE	: Fonds National de l'Emploi.
DSRP	: Document de stratégie et de réduction de la pauvreté.

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

<u>Tableau 1</u> : Origines des matières premières consommées par le secteur informel.....	14
<u>Tableau 2</u> : Mode de fixation des prix dans le secteur informel (en % des UPI).....	15
<u>Tableau 3</u> : Fiche de présentation d'Elise Shop.	25
<u>Tableau 4</u> : Fiche de présentation de la parfumerie le blanc	25
<u>Tableau 5</u> : Fiche de présentation de robert boutique.....	26
<u>Tableau 6</u> : Fiche de présentation de David et Gaëlle Market.....	27
<u>Tableau 7</u> : Récapitulatif des données nécessaires.....	29
<u>Tableau 8</u> : Technique de triangulation.....	32
<u>Tableau 12</u> : Récapitulatif des processus d'investissements des acteurs étudiés.....	36

INTRODUCTION GENERALE

Optant pour une politique interventionniste dans ce secteur, avec les politiques tarifaires, l'Etat était obligé à partir des années 80 d'engager une série de réformes dans le but de stabiliser l'économie nationale et de libéraliser le secteur. Par la suite, devant la persistance des difficultés et les résultats mitigés des mesures mises en place, il fut procédé à la dévaluation du FCFA, en vue de promouvoir la compétitivité des entreprises locales et de conduire à une efficacité économique. Aujourd'hui, dans sa politique de développement économique et sociale, le gouvernement du Cameroun a misé, entre autres priorités, sur la promotion de l'initiative privée et le développement participatif. De ce fait, les petites unités de production ont été identifiées comme un des leviers essentiels, en ce sens que les effets d'entraînement sur le reste de l'économie en termes de création d'emplois, de diversification de la production et d'utilisation des ressources productives locales sont réels ; les PME représentent actuellement 80 à 90 % du tissu économique industriel des entreprises au Cameroun et concentrent environ 30% des emplois, 25% du chiffre d'affaire et 20% de la valeur ajoutée . En effet, le secteur informel Camerounais occupe une place importante au sein de l'économie. D'où le choix de notre thème d'étude : « **ANALYSE SPECIFIQUES DU COMPORTEMENT DES ACTEURS DU SECTEUR INFORMEL EN MATIERE D'INVESTISSEMENT : CAS DU CAMEROUN** » dès lors on est tenté de se poser la question de savoir : **Comment se construit le processus d'investissement dans les activités informelles ?** Puisque l'accès au financement constitue une menace à la survie de ces entreprises et un obstacle à leur développement. A cette interrogation principale se greffent les questions secondaires ci-après, qui nous permettrons de mieux appréhender l'objet de notre étude :

Quelle sont les approches de financement de ces investissements ?

Quels sont les dispositifs de mise en place de ces investissements ?

Quels sont les critères et la démarche de sélection des activités (investissements) ?

L'objectif général de cette étude est de comprendre le comportement d'investissement des acteurs informels au Cameroun. A cet effet, nous nous sommes fixés des objectifs spécifiques

Présenter les pratiques de l'activité informelle au Cameroun

Identifier les activités en marche sur le marché Camerounais

Déterminer l'incidence du secteur informel sur l'employabilité au Cameroun.

Pour y parvenir, à l'atteinte de nos objectifs, nous avons fait recours à une méthode d'analyse qualitative inductive. Ainsi, nous avons fait une recherche descriptive à travers les entretiens semi-directifs auprès des acteurs exerçant dans ce secteur. Ces entretiens nous a permis de recueillir beaucoup d'informations. Et les données utilisées proviennent de la phase 2 de l'enquête 1-2-3 sur le secteur informel du Cameroun réalisée par l'institut national de la

statistique (INS) se fondant sur des informations pertinentes concernant aussi bien l'aspect financier de ces entreprises informelle, les techniques de production et de vente, l'emploi, les équipements etc. A la suite de cela, nous avons fait des recherches documentaires à la bibliothèque de l'UCL et sur internet. Après la collecte de ses informations, nous avons fait une analyse de contenu, et avons validé les propositions par la triangulation.

L'intérêt de cette étude réside dans le fait que les résultats peuvent être exploités par ces acteurs souhaitant revoir leur système de gestion. Ils peuvent aussi dans les centres d'incubations universitaire, amener les étudiants à comprendre les rouages des entreprises du secteur informel au Cameroun.

Notre travail est agencé en deux parties ayant chacune deux chapitres. Dans la première partie intitulée : **l'investissement dans la dimension des activités informelles**, nous présenterons de prime à bord, les démarches spécifiques de l'investissement dans les activités informelles. Ensuite, nous aborderons le choix d'investissement dans le milieu informel. La deuxième partie intitulée : **un examen du processus d'investissement chez les acteurs du secteur informel au Cameroun**, nous présenterons premièrement, les démarches d'analyse du comportement d'investissement des acteurs informels au Cameroun, et enfin nous terminerons avec le comportement spécifique des acteurs informels en matière d'investissement au Cameroun.

PREMIERE PARTIE : L'INVESTISSEMENT DANS LA DIMENSION DES ACTIVITES INFORMELLES.

Depuis l'expansion de l'économie de marché instituée par la colonisation, l'activité informelle fut transposée sur des structures essentiellement basées non pas sur les institutions du marché mais sur les rapports sociaux et communautaires, dans lesquels le droit de propriété individuelle n'était pas répandu. Son apparition et son déploiement dans ce contexte spécifique sont d'autant plus intéressants à appréhender qu'ils sont à revoir dans un contexte mondial où les nouvelles technologies prennent le dessus notamment l'économie numérique. Dans cette première partie, nous analyserons l'investissement dans l'économie informelle au Cameroun.

CHAPITRE I : LES DEMARCHES SPECIFIQUES DE L'INVESTISSEMENT DANS LES ACTIVITES INFORMELLES.

La crise financière de 2008 a fortement contribué au durcissement des conditions d'accès au financement des acteurs informels dans pratiquement tous les pays de l'Afrique subsaharienne et pour de nombreux entrepreneurs. Dans ce chapitre, nous présenterons la notion d'investissement en finance à la première section et en deuxième section la logique d'investissement des acteurs informels.

Section I: Notions d'investissement en finance.

Dans cette section consacrée à la notion d'investissement en finance, nous allons d'abord la définir et donner ses caractéristiques, ensuite nous allons décrire le processus de l'investissement dans ses différentes phases et enfin nous parlerons des enjeux de l'investissement en finance.

I. Définition, caractéristiques et types d'investissement

Afin de comprendre les notions qui se cachent derrière la notion d'investissement, il est important de parler de ses origines. La décision d'investissement peut s'analyser, comme le choix de l'affectation des ressources à un projet industriel, commercial ou financier dans les secteurs confondus en vue d'en retirer un supplément de profit. En comptabilité, un investissement est un flux de capital qui modifie le niveau des actifs immobilisés dans l'entreprise. L'investissement correspond donc à un sacrifice de ressources que l'on fait aujourd'hui dans l'espoir d'en obtenir, dans le futur, des résultats positifs étalés dans le temps, d'un montant supérieur à la dépense initiale. On met le doigt ici sur le rôle de l'investissement.

Le terme « investissement » désigne une dépense ayant pour but de modifier durablement le cycle d'exploitation de l'entreprise. (Vernimmen, Yan le Fur 2022). Après avoir défini le concept d'investissement, il est important de ressortir ses caractéristiques.

I.1. Caractéristiques de l'investissement

I.1.1. La durée.

Selon Margerin et Ausset (1987) on distingue trois grandes périodes : la période de préparation à l'investissement, la période d'investissement et la période d'exploitation, appelée aussi durée de vie économique ou durée de vie utile

I.1.2. Rendement et efficacité.

On parle de rendement ou de rentabilité économique, bref un investissement est rentable si les rentrées de fonds sont supérieures aux sorties de fonds. Dans le cas d'un investissement public, ce n'est pas la rentabilité économique qui est au centre de la décision mais plutôt

l'efficacité dans le sens du meilleur service rendu au moindre coût. On parle de rentabilité socio-économique. (Margerin et Ausset 1987)

I.1.3. La notion de risque.

Margerin et Ausset (1987) nous montrent que les résultats attendus sont des variables aléatoires qui dépendent de variables internes et externes au projet. Les variables externes constituent le contexte ou l'environnement du projet.

I.2. Les types d'investissements.

L'investissement est une dépense destinée à augmenter la richesse de la personne qui l'engage. Il s'agit d'une dépense immédiate ayant pour but d'obtenir un effet positif quantifiable à long terme ; de ce fait on distingue :

L'investissement matériel est « l'achat de biens durables permettant d'augmenter le stock de capital de l'entreprise ». Il consiste en général en l'achat de machines ou de bâtiments dans l'optique but de contribuer à la production de biens et services.

L'investissement immatériel est « l'ensemble des dépenses d'innovation, principalement liées à la recherche et au développement, à la formation des salariés, à l'acquisition de logiciel, au marketing, à la publicité et au développement de l'activité commerciale. » Cet investissement permet d'améliorer la compétitivité non liée au prix de l'entreprise telle que l'image de la marque ou la qualité. (Margerin et Ausset 1987).

L'investissement financier qui désigne toute dépense ayant pour objectif de bénéficier du surcroît de rentabilité de fond engagés dans une transaction où une opération sur les titres financiers ou sur des biens où valeurs de l'économie réelle, comme l'immobilier à titre d'exemple. Quel que soit le support sur lequel votre argent est placé, la principale motivation dans ce type d'investissement doit être la perspective d'un profit à l'issue de la période d'investissement. La rentabilité d'un investissement financier peut être évaluée en comparant les rendements d'un support quelconque à ceux d'un placement financier générant des taux d'intérêt connus. (Banque Mondiale, 2005).

Ces différentes caractéristiques font de l'investissement la méthode plus appropriée aux entreprises ou aux particuliers pour accroître leurs revenus et subvenir à leur besoin à tout moment. Cet élément ne saurait être pertinent sans parler du rôle du processus d'investissement.

II. Le processus d'investissement.

II.1 Les différentes phases de l'investissement.

L'investissement dans son processus fait intervenir trois phases essentielles, selon Taverdet-Popiolek (2012) on distingue : la planification et l'évaluation, la mise en œuvre ou la réalisation et enfin le contrôle. Dans cette partie de notre travail, nous allons expliquer les contours de ces différentes phases en nous inspirant de l'étude de Taverdet-Popiolek (2012).

- La planification et l'évaluation de l'investissement.

Dans le cadre de l'évaluation de l'investissement, on utilise les méthodes de calcul d'investissement certes essentiellement pour l'évaluation des avantages économiques du projet d'investissement, mais elles sont également très importantes pour les décisions d'approvisionnement et de contrôle de l'investissement. Au-delà de la planification et de l'évaluation, il lui incombe également de choisir un modèle de planification d'investissement adéquat pour que la mise en œuvre ou la réalisation soit évidente.

- La mise en œuvre ou la réalisation de l'investissement.

Dans un processus d'investissement, la mise en œuvre de l'investissement est caractérisée par l'acquisition, qui inclut une commande et une livraison et à laquelle s'ajoutent par ailleurs la mise en services de l'objet ainsi que d'éventuelles mesures de formation pour le personnel. , En outre, du point de vue du controlling l'établissement des rapports continus sur les commandes, les délais de livraison, les délais de paiement, les dépenses d'investissement ou l'utilisation du budget contribue également largement à l'investissement en tant qu'accompagnement de la phase de réalisation ou de mise en œuvre. Pour Nobels (2015) la phase de mise en œuvre d'un investissement doit généralement réunir toutes les compétences nécessaires pour son accomplissement et promouvoir le mieux qu'elle peut les projets dont elle fera l'objet. Plus concrètement, cela comporte les techniques pour sensibiliser le plus de personnes sur les bonnes méthodes à adopter, mais également d'informer les créateurs de projet à propos des bonnes méthodes de mise en œuvre en vigueur.

II.2. Le contrôle de l'investissement.

La pratique en entreprise du contrôle de l'investissement orienté sur le résultat est certes souvent négligée pour des raisons de capacités et de couts.(Vernimmen, 2020) ;Mais le controlling de l'investissement doit également faire en sorte que le contrôle de l'investissement soit au moins réalisé pour les grands projets ou les projets d'investissement autrement considérés comme critiques et que le processus d'apprentissage puisse ainsi démarrer. Il ne s'agit donc pas ici d'analyser les seuls dispositifs qui permettent de «vérifier» la conformité de l'investissement à telle ou telle référence. Ce processus ne se limite pas à une phase d'allocation

de ressources entre projets identifiés. Il débute avec l'identification des occasions d'investir et s'achève avec la décision de mettre fin à l'existence de l'investissement effectué. Il est clair que le contrôle de l'investissement, avant d'être une affaire d'outils d'analyse et d'évaluation, forcément réducteurs, en tout cas très dépendants d'hypothèses souvent fragiles, est l'enjeu d'une construction organisationnelle, cette carte du voyage que suivent les projets.

III. Les enjeux de l'investissement en finance.

L'investissement est une notion de mieux en mieux cerné par les individus puisqu'ils ont pris conscience de nombreux de ces avantages qu'il présente. Nous analyserons les enjeux de l'investissement sur trois axes : selon le développement et la création de richesse, selon la maîtrise des risques et enfin selon la position concurrentielle.

III.1. Selon la maîtrise des risques.

Rosenbusch, et al, (2011) montrent que les risques à évaluer sont essentiellement : le risque de rentabilité et le risque d'illiquidité. Ainsi pour un investisseur, le risque de rentabilité est que la revente de ses parts dans l'entreprise ne lui permette pas de réaliser un niveau de rentabilité jugé suffisant. Une entreprise qui afficherait des résultats constants, bien que rentable, ne constituerait pas une bonne opération pour un investisseur. Le risque d'illiquidité est que l'investisseur qui a fait l'acquisition de titres de la société ; ne puisse pas les revendre à terme.

III.2 Selon la position concurrentielle.

Pour Goosen, et al, (2002), l'avantage principal de l'investissement est de permettre aux acteurs économiques d'investir leur argent dans une activité rentable ou non pour espérer récupérer des gains dans le futur. Un investissement élevé est donc en principe bon signe du point de vue de la croissance économique. Enfin, par ses effets, dans le domaine de l'emploi mais aussi dans celui de maîtrise de la technologie ou pour la compétitivité par exemple, l'investissement joue un rôle majeur aujourd'hui dans la croissance économique.

Section II : La logique d'investissement des acteurs informels.

I. Les caractéristiques de l'activité informelle.

I.1. Vue d'ensemble de l'activité informelle.

L'INS, (2010) constate que le secteur informel est très massivement un secteur de biens non échangeables. La multiplication des créations d'UPI au cours des dernières années traduit la montée en puissance du secteur informel comme mode d'insertion privilégié de la main-d'œuvre en période de crise. Mais elle s'accompagne aussi d'une précarisation croissante au sein même du secteur informel. L'intensité de la relation salariale discrimine assez bien le secteur informel du secteur formel, où la nonne salariale est la règle. Les emplois exercés dans

le secteur informel se caractérisent par une absence générale de protection sociale. 40% des emplois des activités du secteur informel sont occupés par des femmes, que l'on trouve concentrées dans les emplois les plus précaires, notamment parmi les travailleurs à leur compte et les aides familiaux. Le secteur informel emploie des travailleurs relativement qualifiés avec un niveau d'étude moyen proche de 8 ans, même si les possibilités de valoriser une expérience acquise dans le secteur moderne sont particulièrement limitées. Enfin, si le secteur informel ne peut être assimilé au sous-emploi, de nombreuses formes de sous-emploi coexistent au sein du secteur informel. Les membres du secteur informel travaillent en moyenne 43 heures hebdomadaires et gagnent 32 000 FCFA par mois. Les tontines ne participent que très marginalement au financement de l'investissement dans le secteur informel. En 2018, le secteur informel marchand non agricole de la capitale a produit pour 95 milliards de FCFA de biens et services, il a créé 55 milliards de la valeur ajoutée. Au niveau national, la production informelle est du même ordre de grandeur que celle du secteur industriel moderne, et la valeur ajoutée informelle supérieure de 50% à celle du même secteur.

I.2. L'activité informelle et son insertion dans le système productif

Tableau 1 : Origines des matières premières consommées par le secteur informel
(En % de la valeur totale des intrants)

BRANCHE	SECTEUR D'ORIGINE							
	Public	Formel non commercial	Formel commercial	Informel non commercial	Informel commercial	Ménage	Import	Total
Industries :	0	14.7	26.3	13.6	43.7	1.5	0.2	100
Commerce :	0	1.6	24.8	24.5	26.9	4.2	3.9	100
Services :	0	2.1	20.5	2.8	72.2	2.4	0	100
TOTAL	0	14.0	24.5	20.4	34.6	3.6	2.9	100

Source : INS,(2010)

Tableau 2 : Mode de fixation des prix dans le secteur informel (en % des UPI)

	Public	Taux de marge	Marchandage avec le client	Fonction du prix des concurrents	Suivant le prix officiel	Autres	Total
Industries :	0	14.7	66.8	15.5	0.8	2.2	100
Commerce :	0	31.1	31.7	20.6	16.0	0.6	100
Services :	0	13.3	50.7	17.4	17.0	1.6	100
TOTAL	0	14.0	24.5	20.4	34.6	3.6	2.9

Source : INS,(2010)

Confrontés, d'une part, à une concurrence exacerbée par le gel de la demande de travail du secteur moderne, et d'autre part à une chute de la demande solvable, les entrepreneurs informels ont été contraints à une sévère compression des coûts et des marges. L'impact de cette baisse des prix sur leurs revenus n'a pu être que très partiellement enrayé par le déplacement d'une partie de la consommation des ménages du secteur formel vers le secteur informel.

I.3. Comportement de consommation des ménages et arbitrage formel/informel.

Selon INS, (2010) du côté de la demande, il convient maintenant de s'interroger sur la part de la consommation des ménages qui est satisfaite par le secteur informel et les raisons qui les incitent à s'adresser à ce secteur. Plus de 80% des ménages invoquent ce motif pour expliquer leur recours au secteur informel. Cette polarisation entre un secteur informel bon marché et un secteur formel de qualité est d'autant plus robuste, qu'elle se retrouve quel que soit le type de biens ou services considéré, à l'exception notable des transports où les taxis informels sont plus chers mais apportent un confort supérieur au service de bus de la compagnie publique. De plus, l'arbitrage prix/qualité constitue le déterminant fondamental du choix du secteur d'achat.

La forte sensibilité des ménages aux prix, et la chute du prix relatif des biens informels par rapport aux biens formels entre 1989 et 1993 conduisent à penser que les ménages ont déplacé une partie de leur consommation vers le secteur informel. Près de 40% des ménages déclarent que face à la baisse de leurs revenus réels, qu'ils estiment à environ 50% depuis deux ans, ils ont tenté de maintenir leur niveau de consommation en achetant là où les prix sont les plus faibles. Il faut cependant noter que le processus de substitution est limité dans la mesure où le secteur informel absorbe déjà le gros de la consommation.

II. Spécificités de l'investissement chez les acteurs informels.

Ici nous examinerons le capital des acteurs du secteur informel c'est-à-dire l'ensemble des biens durables (terrains, locaux, véhicules, mobilier, machines, outillage, etc.) dont elles disposent dans l'exercice de leurs activités. Nous aborderons la composition du capital, son origine et ses modes de financement, les types d'investissement et enfin sa finalité.

II.1. Structure du capital.

INS, (2010) montre que le capital des acteurs est constitué par ordre d'importance de matériel roulant/motopompe, de terrains/locaux, d'outillage et autres, de machines et du mobilier de bureau. La structure en valeur du capital de ses acteurs ne varie pas avec le milieu de résidence. En effet, contrairement à Douala et dans les autres villes où les terrains/locaux et le matériel roulant/motopompe constituent la part majoritaire du capital des UPI, à Yaoundé, ce sont les machines, et l'outillage et autres équipements.

En ce qui concerne la qualité des équipements, 48,3% de la valeur du capital est constituée de biens acquis en seconde main. Pour certains, une part importante de la valeur du capital est consacrée à l'acquisition d'équipements neufs. Pour d'autres par contre, cette part importante est plutôt affectée à l'acquisition d'équipements usagés. Les équipements des UPI sont à concurrence de 66,1% de leur valeur la propriété des UPI. Par ailleurs, la valeur des équipements loués représente 28,8% de la valeur totale du capital. Cette situation n'est pas similaire à celle observée en 2005 où les équipements loués ne constituaient qu'une part résiduelle de la valeur du capital des UPI. Les équipements utilisés par les acteurs informels ont en moyenne 4,5 ans d'âge dans les UPI. L'âge moyen de ces équipements dans l'UPI varie peu suivant le milieu de résidence. Tout comme en 2005, les machines et les terrains/locaux sont les équipements dont l'âge moyen au sein de l'UPI est le plus élevé. À l'inverse, l'outillage et autres équipements sont les moins anciens avec une durée moyenne de 3,9 ans.

II.2. Origine et finalité de l'investissement

II.2.1. Origine du capital

Pour EESI, (2019) 33,4% de la valeur du capital représentent les équipements acquis auprès des ménages, 37,0% du secteur informel, 26,2% du secteur formel public et privé et 2,6% de l'importation directe. Dans le secteur de l'industrie, le capital des UPI en valeur provient essentiellement de l'informel commercial, des ménages et du privé formel commercial. En ce qui concerne les UPI des services, leurs capitaux proviennent surtout de l'informel commercial, du privé formel commercial et des ménages.

II.2.2. Finalités de l'investissement et la satisfaction des besoins de survie.

Selon, EESI, (2019) les revenus du formel sont plus élevés que ceux de l'informel. Il serait donc dans ce cas difficile d'affirmer que les revenus du formel sont plus élevés que celle de l'informel, surtout si on ajoute aux revenus de l'informel les avantages en nature. Les acteurs informels possédant des structures gagnent en moyenne 22 000 FCFA par semaine. Dans la production artisanale 14 300 FCFA, dans le commerce et le transport 39 000, et 15 600 FCFA dans les services. Ce qui représente par mois environ et en moyenne 94 250 FCFA. Ce qui est beaucoup vu que les salaires de la fonction publique n'atteignent pas parfois 49 725 FCFA par mois. Le SMIG officiel est d'environ 34 450 FCFA. Quant à la main-d'œuvre de l'informel, elle gagne en moyenne et par semaine 7 150 FCFA. Ce qui pourrait représenter en moyenne et par mois environ 29 900 FCFA. Dans l'informel à Douala, plus de 15% sont salariés, plus de 2/3 n'ont pas de contrat avec l'employeur. Le résultat de l'investissement des acteurs du secteur informel ne permet pas de couvrir complètement leurs besoins car selon une étude sur la stratégie de survie de ses acteurs, il y en a qui vivent encore avec leurs femmes et leurs enfants sur le même toit que leurs parents ou dans les autres parcelles dont disposent leurs parents. Certains sont pris en charge par leurs parents jusqu'à 30 ans, parfois plus. Et cela ne leur pose pas de problème tant qu'ils sont à l'école, en apprentissage dans l'informel, au chômage ou sans emploi fixe. Certains acteurs ne peuvent pas compter sur un logement gratuit, ni sur l'aide régulière en argent, ou en vivres de la part de leurs familles. Ils sont obligés pour subvenir à leurs besoins de s'abonner à la pluriactivité dans l'informel. La plupart de ces acteurs informels comptent aussi sur l'apport de leurs femmes. Lors de cette enquête, les femmes reconnaissent exercer plus d'une activité et certains acteurs avouent que leurs femmes contribuent au moins au 1/4 dans les dépenses de la maison. Charmes à montrer l'importance de la pluriactivité en Afrique, notamment au Cameroun. Quant à la protection sociale, Kanté (2008), souligne que « en Afrique, 90% de la population ne bénéficie d'aucune protection sociale. » Les groupes couverts par les régimes de sécurité sociale restent principalement composés par les fonctionnaires et des salariés des grandes entreprises du secteur privé. La logique d'investissement renferme essentiellement les caractéristiques de l'activité informelle et les spécificités de l'investissement chez les acteurs informels et elle s'avère être très pertinente après son analyse. Mais cependant comme tout investissement elle doit obéir à des critères communément appelés choix d'investissement, ce qui fera l'objet de notre deuxième chapitre.

CHAPITRE II : LE CHOIX D'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR INFORMEL

Dans ce chapitre, nous analyserons les choix des investissements dans le milieu informel. Pour y parvenir, nous allons étudier les critères classiques de choix d'investissement dans la première section. Dans la deuxième section, nous allons parler du choix des investissements dans le milieu informel.

Section I : Les critères classiques de choix d'investissement.

Le choix d'investissement correspond à un ensemble d'outils financiers d'aide à la décision qui permettent de fournir aux décideurs de moyens d'évaluer et de comparer différents projets d'investissement concurrents. Les choix d'investissement sont l'apanage des dirigeants de l'entreprise. Selon Mataf (2012) « le choix d'investissement des sociétés repose régulièrement sur la valeur actualisée nette ». Le choix d'investissement implique aussi que la rentabilité du projet soit supérieure au coût d'opportunité que représente le fait d'investir dans un projet.

I. La valeur actuelle nette (VAN)

D'un point de vue financier, Taverdet-Popiolek (2021) met encore en exergue une autre définition de l'investissement qui est un échéancier de flux de trésorerie intégrant un décaissement initial et des encaissements correspondant aux revenus attendus. Le choix du taux d'actualisation et de l'horizon temporel est deux éléments essentiels pour la détermination de la VAN et donc le choix d'investissement.

- **Principe, calcul et règle de décision.**

Le critère de la valeur actuelle nette répond au principe de compensation. C'est la somme actualisée des flux financiers pendant les périodes d'investissement et d'exploitation, somme qui s'exprime dans l'unité monétaire du projet considéré.

En bref, une VAN positive signifie que la rentabilité du projet est supérieure à ce que rapporterait le placement financier du montant investi à un taux égal au taux d'actualisation.

- **Avantages de la valeur actuelle nette.**

Une VAN positive signifie que la rentabilité du projet est supérieure à ce que rapporterait le placement financier du montant investi à un taux égal au taux d'actualisation. La valeur actuelle nette mesure l'enrichissement réel que le projet procure à l'entreprise. Le taux d'actualisation se détermine en fonction du coût moyen pondéré du capital. La VAN est le critère fondamental du calcul économique.

- **Les limites de la valeur actuelle nette.**

La valeur actuelle nette à elle seule ne permet pas de comparer des investissements dont les montants seraient très différents. Dans l'entreprise, on considère parfois qu'il n'est pas assez parlant et il n'est pas rare qu'on préfère utiliser un ratio comme le taux moyen de rendement ou le taux de rentabilité interne. Utiliser la VAN oblige à déterminer un taux d'actualisation. Comme il n'y a pas toujours de consensus sur la valeur du taux à retenir et que la VAN est très sensible à cette valeur, on préfère parfois utiliser le TRI qui ne nécessite pas la fixation d'un taux.

II. L'indice de profitabilité (IP)

L'indice de profitabilité (Profitability Index) est le rapport entre la valeur actuelle des flux financiers d'exploitation générés par le projet et le montant de l'investissement initial. Il reflète le revenu actualisé par unité de capital investie.

- **Principe, calcul et règle de décision**

Le critère retenu dans ce cas est l'indice de profitabilité qui est le rapport entre la valeur actuelle des flux financiers d'exploitation générés par le projet et le montant de l'investissement initial. $IP = \text{Somme actualisée des flux financiers liés à l'exploitation} / \text{Somme actualisée des flux financiers associés à l'investissement}$ ou $IP = \text{coût de l'investissement}$.

- **Avantages et limite de l'indice de profitabilité**

C'est un critère adapté lorsque l'entreprise a des restrictions en matière d'accès aux capitaux.

III. Le taux interne de rentabilité (TIR).

Le taux de rendement interne (Internal Rate of Return (IRR) ou discounted Cash-flow Rate (DCF Rate) est le taux d'actualisation qui annule la VAN de l'investissement. un projet d'investissement est rentable si son TRI est supérieur au taux d'actualisation retenu.

- **Principe, calcul et règle de décision.**

Ce critère répond au principe de compensation sous forme de ratio exprimé en pourcentage. Le taux de rentabilité interne est le taux d'actualisation qui annule la VAN et c'est un critère d'éligibilité à condition d'avoir une norme pour mesurer l'intérêt du projet.

- **Avantage du taux interne de rentabilité**

Le principal avantage du taux de rendement interne est d'être relativement simple à déterminer car focalisé sur des données endogènes et ne nécessitant pas de taux d'actualisation. Le TRI présente l'avantage d'être une donnée uniquement liée au projet étudié, Il synthétise en effet l'ensemble des caractéristiques qui lui sont propres (montant de l'investissement, recettes et dépenses) et contrairement à la VAN, n'est pas tributaire d'un taux d'actualisation.

Section II: Le choix d'investissement dans le milieu informel : un dépassement des critères classiques.

Après avoir été longtemps ignorées, les activités informelles font aujourd'hui l'objet d'un intérêt de la part des décideurs et des bailleurs. D'où une certaine nécessité à comprendre aussi leur choix dans le domaine de l'investissement.

I. Le Pay-Back period : un critère intéressant pour les acteurs informels.

I.1. Le caractère réel du Pay-Back period.

Maleya & Muturi (2013), soulignent que les acteurs du secteur informel s'intéressent de manière inconsciente au délai de récupération du capital investir tout simplement parce que c'est un critère qui évite le recours à l'actualisation. Par ailleurs, le délai de récupération s'avère être un critère important pour ces acteurs car, c'est un critère disponible pour décider en univers certain. Il y a un risque pour que ce scénario ne se réalise pas comme prévu et le critère du délai de récupération couvre le décideur contre ce risque et c'est des caractéristiques primordiales des investisseurs informels parce qu'ils n'aiment pas et ne connaissent pas le risque. Notons en revanche que comme les investisseurs informels n'aiment pas le risque et considère le délai de récupération comme leur sauveur, ce critère ne couvre pas l'investisseur contre le risque qui pèse sur le montant des flux nets de trésorerie.

II. Les autres critères de choix d'investissement.

Pour Séjourné,(2006)., Certains investisseurs se fondent sur des éléments temporelle et atemporelle pour réaliser leurs investissements cependant ils le font de manière inconsciente raisons pour laquelle certains se retrouve entrains de regretter pourquoi ils ont investi dans un secteur d'activité bien défini c'est dans ce sens nous nous appesantirons sur ces autres critères pour essayer de comprendre les raisons.

1. La prévention de l'avenir sur la base des événements passés

• **Biais d'extrapolation.**

Un exemple de biais d'extrapolation est lorsque les investisseurs font des prévisions financières à long terme en supposant que leur entreprise aura le même taux de croissance des ventes ou des bénéfices que celui observé au cours des dernières périodes. Ce faisant, ils ignorent souvent les événements extraordinaires dont l'influence sur le récent niveau des ventes et des bénéfices aurait pu être que temporaire. Les investisseurs oublient trop souvent l'une des règles microéconomiques fondamentales. C'est pourquoi, sauf cas exceptionnels, on ne peut pas supposer que les ventes ou les profits maintiendront une forte dynamique de croissance Par exemple, une entreprise qui vient de placer un nouveau produit de qualité supérieure sur le marché a généralement des ventes et des taux de profit élevés c'est pourquoi dans ce sens que

les investisseurs extrapolent de bons résultats dans le futur et assignent des prix élevés au stock de la compagnie. Dans ce sens, si les investisseurs ne tenaient pas compte pour une telle possibilité dans le prix actuel, ils peuvent être désagréablement surpris à l'avenir, lorsque les rendements s'avèrent décevants. À présent, son cours de bourse est relativement bas car les investisseurs ne croient pas que ce soit possible pour que l'entreprise change et extrapole qu'elle continuera à se débattre. Cependant, si la restructuration fonctionne, les retours sur investissement dans l'entreprise sera exceptionnellement élevé. Le biais d'extrapolation est indirectement lié à l'erreur de représentativité et le problème des investisseurs ne tenant pas compte de la régression vers la moyenne.

- **La Familiarité et les préjugés**

Le biais de familiarité, présent à la fois dans les investisseurs individuels et institutionnels, se manifeste de plusieurs façons. Outre le fait que si elles opèrent dans des pays avec de grands marchés de capitaux développés ou dans les plus petites, les investisseurs investissent relativement peu à l'étranger, beaucoup moins que pourrait être considéré comme optimal compte tenu de la corrélation des rendements sur les marchés mondiaux. (Lautenbach, & Riesman, 2021) soulignent la possibilité que les investisseurs soient plus sensibles aux changements de leur consommation par rapport aux niveaux locaux dans leur environnement plutôt que de subir des fluctuations générales à l'échelle mondiale. Adler, & Cooper, (1999) suggèrent que l'investissement local offre de meilleures opportunités de couverture contre les facteurs de risque locaux tels que l'inflation. Lewis, (2002) a toutefois montré que l'investissement dans des actifs locaux ne limiterait pas les risques. Huberman, (2002) trouve une préférence claire de la part des petits investisseurs à investir dans des actions d'opérateurs télécoms locaux Coca-Cola, dont le siège social est situé à Atlanta, en Géorgie, est un autre exemple de parti pris de la familiarité.

Ce chapitre nous a permis de mieux cerner la notion de choix d'investissement dans le milieu informel et ensuite d'analyser les critères classiques de choix d'investissement il en ressort de cette analyse que les critères classiques de choix d'investissement sont la VAN (valeur actuelle nette), IP (l'Indice de Profitabilité), le TIR (taux interne de rentabilité). Ce chapitre nous a également permis de comprendre que le PAY-BACK période peut être un critère important pour les acteurs informels et aussi les autres critères de choix d'investissement il en ressort que les acteurs extrapolent parfois à cause de l'évolution d'un marché nous comprenons aussi que la familiarité est l'un des critères majeurs de choix d'investissement.

Après une prise de connaissance de la notion d'investissement en finance, après avoir étudié la logique d'investissement des acteurs informels, il paraît nécessaire de faire un examen du processus d'investissement chez les acteurs du secteur informels au Cameroun. Ceci fera l'objet de notre deuxième partie.

DEUXIEME PARTIE : UN EXAMEN DU PROCESSUS D'INVESTISSEMENT CHEZ LES ACTEURS DU SECTEUR INFORMEL AU CAMEROUN.

L'activité informelle joue un rôle clé dans les économies puisqu'elle représente une source importante de création d'emploi, d'innovation, de croissance et de productivité. Au Cameroun comme partout en Afrique, les acteurs du secteur informel souffrent d'une contrainte de financement puisqu'étant exclus du système bancaire classique, qui limite leur croissance et menace leur survie. Pour résoudre le problème de sous-emploi au Cameroun, certains acteurs se sont orientés vers le secteur informel. Pour Sabrine, Cessou (2005) plus de 90% des personnes actives exercent dans le secteur informel au Cameroun, contre 80% en Afrique du sud, 50% en Éthiopie et moins de 40% au Maroc. Il devient donc nécessaire d'étudier leur mode d'investissement en d'autres termes de faire une analyse de leurs processus d'investissement au Cameroun.

CHAPITRE III : LES DEMARCHES D'ANALYSE DU COMPORTEMENT D'INVESTISSEMENT DES ACTEURS INFORMELS AU CAMEROUN.

La méthodologie est la séquence des étapes par laquelle toute recherche doit passer pour faire preuve de rigueur et d'objectivité. (PERRIEN, CHERON, ZINS, 1986). C'est donc en vue de donner toute la rigueur nécessaire à la validation de notre travail, que nous avons étudié une démarche méthodologique. Les éléments de cette démarche sont présentés dans les paragraphes suivants. Après avoir justifié l'approche qualitative choisie, nous présenterons notre canevas de recherche.

Section 1 : Justificatif de l'approche qualitative et présentation des cas.

L'approche qualitative est une approche qui produit et analyse des données descriptives, telles que les paroles écrites ou dites et le comportement observatoire des personnes (Taylor et Bogdan, 1984). Elle renvoie à une méthode de recherche intéressée par le sens et l'observation d'un phénomène social en milieu naturel ; c'est dans ce sens que nous développerons dans les lignes qui suivent son contexte.

I.1 Contexte de l'approche qualitative.

Un modérateur ou un intervieweur qualifié peut solliciter de l'information et des idées valables en posant des questions supplémentaires sur la façon dont les participants se situent par rapport à une question ou traitent l'information qui leur est fournie. Par opposition, la recherche quantitative qui est basée sur une approche systématique de collecte et d'analyse de l'information obtenue à partir d'un échantillon de la population, afin de fournir des résultats valides sur le plan statistique, généralement utilisés à titre de pourcentages. WACHEUX,(1998) estime que l'approche qualitative tient à l'information, la nature du sujet, la flexibilité de la recherche et du champ d'investigation.

I.2 Démarche de l'approche qualitative.

C'est la recherche qui produit et analyse des données descriptives, telles que les paroles écrites ou dites et le comportement observatoire des personnes .

Ex : la recherche qualitative est menée aux moyens des méthodes

- **L'interview.**

L'interview semi-dirigée où l'interviewer prévoit quelques questions à poser en guise de point de repère. L'interview peut ne pas être individuelle, elle peut être aussi de groupe et les fins visées peuvent être très diverses.

Cette méthodes suppose que la recherche qualitative est menée avec une certaine rigueur scientifique. Malgré cela, la question se pose de savoir en quoi la recherche qualitative révèle-t-elle une fin des certitudes ?

II. Présentation des Cas.

Nous présenterons ici les différents acteurs du secteur informel qui ont fait l'objet de notre étude tout au long de ce travail.

II.1. CAS 1 : Elise Shop.

Tableau 3 : Fiche de présentation d'Elise Shop.

ELISE SHOP	
Type de l'activité :	vente de chaussures pour femmes
Siège social :	Douala, New Bell
Mode de financement :	Tontine, famille
Montant des fonds levés :	10.000.000 FCFA
Propriétaire :	ELISE MADJOU

Source : Auteur.

Elise shop est une petite unité informelle créée en mars 2011 par ELISE MADJOU origine de la région de l'ouest ayant arrêté ses études en classe de 1ère pour se lancer dans cette activité cela fait 7 ans jusqu'à ce jour. Elise shop réalise des ventes mensuelles de plus de 300 000 FCFA et envisage sortis de l'informel si les conditions sont favorables à ses activités. De ce fait, cette entrepreneure a choisi cette activité parce qu'elle n'a pas poussé dans les études et les conditions non réunis pour avoir un travail décent malgré et la peur de ne pas être payés à temps et à tout moment par son employeur.

II.2. CAS 2 : Parfumerie le Blanc

Tableau 3 : Fiche de présentation de Parfumerie le Blanc.

PARFUMERIE LE BLANC	
Type d'activité :	vente des produits de beauté pour femmes
Siège Social :	Douala, Deido.
Mode de financement :	prêteurs particuliers, Tontines
Montant des fonds levés :	1.000.000 FCFA
Propriétaire :	TAGNE ACHILLE ELIE

Source : Auteur.

La parfumerie le Blanc est une unité informelle au capital de 1.000.000 de FCFA, elle été créé en 2008 par Monsieur TAGNE ACHILLE commerçant stable et ambulant en même temps. La parfumerie est spécialisée dans les produits de beauté pour femme et a étendu son

réseau commercial en commercialisant les laits de toilettes pour hommes, et des couches pour bébé pour rendre l'activité plus attractive et pour faire plus de bénéfices. La parfumerie du emploie 3 personnes y compris le fondateur lui-même et s'approvisionne vers les marchés intérieurs comme le marché central et les marchés extérieurs comme le Nigeria et le Benin. Et de même la parfumerie écoule ses produits sur le marché local et estime ses ventes à plus de 600 000 FCFA mensuelle.

II.3. CAS 3 : Robert Boutique

Tableau 5 : Fiche de présentation de robert boutique.

ROBERT BOUTIQUE
Type d'activité : Agroalimentaire
Siège Social : Douala, Cameroun, Ndogpassi II
Mode de financement : Tontine, Famille
Montant des fonds obtenus : 5.000.000 FCFA
Propriétaire : NGOUNOU JEAN ROBERT

Source : Auteur.

La boutique dénommée Robert Boutique est une unité informelle au capital de 1.500.000 FCFA créée en 2005 par NGOUNOU JEAN ROBERT originaire de la région de l'ouest. Elle est spécialisée dans le détail des produits alimentaires, elle emploie une personne et estime ses ventes quotidiennes à plus de 10.000 FCFA par jour soit plus de 3.600.000 FCFA de vente par an. Mr NGOUNOU estime avoir choisi cette activité parce que non seulement son niveau d'étude était très bas, parce que certains patrons traitent mal leurs employés et surtout quand il sait que son niveau d'étude est très bas, il mentionne aussi que les recrutements dans les entreprises de nos jours ne se font pas sans connaissance ; de ce fait, il a décidé lui-même de se lancer dans sa propre activité.

II.4. CAS 4 : David et Gaëlle Market.

Tableau 6 : Fiche de présentation de David et Gaëlle Market.

David et Gaëlle Market	
Type d'activité	: E- Commerce
Siège Social	: Douala, Bépanda
Mode de financement	: Crédit fournisseur.
Montant des fonds obtenus	: 300.000 FCFA
Propriétaire	: SIKATI GAELLE

Source : nos soins

David et Gaëlle Market est un petit commerce en ligne créé en juillet 2013 par SIKATI GAELLE de nationalité camerounaise et originaire de la région de l'ouest. Cette petite structure emploie deux personnes et réalise des bénéfices hebdomadaires de plus de 100.000 FCFA soit pratiquement 1.200.000 FCFA l'année ; elle écoule ses produits vers les clients de haute gamme et a diversifié ces produits en commercialisant les ballerines et les babouches pour femmes dans le souci de faire plus de bénéfices.

Cependant, elle pratique son activité dans son domicile familial parce qu'elle n'a pas encore économisé assez de fond nécessaire pour se prendre une boutique et aussi parce elle estime, que les impôts ne la laisseront pas exercer en toute tranquillité d'où elle préfère reste dans cette activité, prendre les commandes des clients et les livrer à domicile.

En bref, dans un article très riche sur le plan descriptif, Timberg et Aiyar ,(1984) ont été les premiers à étudier empiriquement le comportement d'investissement des acteurs informels dans les pays en voie de développement et à dénoter leur relation réciproque avec, d'une part, les entreprises en croissance et, d'autre part, le marché formel du crédit. Ainsi, ils ont sondé de façon exhaustive les marchés financiers informels en Afrique et ont par ailleurs étudié de très près les pratiques commerciales de ce secteur et ils ont identifié trois avantages propres aux marchés informels:

- Les prêteurs connaissent intimement leurs clients.
- L'absence de contrôle étatique sur les taux d'intérêt, ce qui permet à ces marchés de s'ajuster plus rapidement.
- L'absence de coûts fixes élevés dus aux réserves dormantes.

Ces trois caractéristiques diminuent les coûts de transaction sur ces marchés, assurent un plus haut niveau d'intermédiation financière pour toute l'économie et augmentent les niveaux

d'épargne et d'investissement productif. Toutefois, il y a certains désavantages inhérents à ces marchés:

- Ce sont pour la plupart des petits marchés locaux;
- Les prêteurs ne prêtent pas nécessairement aux meilleurs emprunteurs;
- Les prêteurs peuvent exercer un pouvoir de monopole.

Après avoir justifié le choix de notre méthodologie et présenté, les différents cas d'acteur exerçant dans le secteur informel au Cameroun ayant fait l'objet de notre étude, nous allons dès à présent, présenter le processus de collecte des données en précisant les différentes étapes de notre processus de recherche et enfin nous présenterons les différentes techniques d'analyse de données.

Section 2 : Canevas de recherche.

Dans le cadre d'un travail de recherche, Aktouf & Berger-Remy , (1987) définit la méthodologie comme étant « le bon usage des méthodes et des techniques ». De ce fait, présenter le canevas de recherche revient à exposer et à justifier le problème posé, présenter les objectifs, les données acquises, les instruments ainsi que les techniques de collecte et d'analyse des données.

Dans cette section, il sera question pour nous de présenter le processus de collecte et enfin le processus d'analyse des données à établir grâce à ce travail de recherche.

I. Le processus de collecte des données.

La collecte des données vise à rassembler des données, et plus généralement des informations pour les mettre en forme dans une organisation ; c'est dans ce souci que nous allons développer les différentes étapes de son processus de manière minutieuse.

I.1 Les étapes du processus de recherche.

Une bonne méthodologie de recherche doit respecter certaines étapes pour être validée. Il sera ainsi question ici de faire un rappel du problème, de présenter nos besoins en informations, et enfin les outils de collecte des données.

- **Rappel du problème.**

L'activité informelle s'est fortement développée au Cameroun. Selon APECCAM ,(2002), le taux de bancarisation au Cameroun est de 20% en 2013 et ce taux est arrivé à ce niveau grâce à de nombreux vecteurs. Cependant ces acteurs font face à de multiples contraintes ayant trait à l'assistance, au suivi, au financement, mais surtout à l'absence d'information susceptibles de mettre à leur disposition des outils nécessaires, efficaces, et efficaces à la promotion de leurs activités.

Le mode de financement et d'investissement reviennent le plus. En effet, l'existence au Cameroun d'une multitude d'établissements de microfinance ne permet pas aux individus d'accéder facilement au financement souhaité pour se lancer dans une activité normale. D'après l'EESI (2010), le nombre des unités de production informelles est estimé à un peu plus de 2,5 millions sur l'ensemble du territoire national, dont près de la moitié se trouve en milieu rural, 33,3% dans les villes de Yaoundé et de Douala.

- **Besoin en informations**

A cet effet, nous aurons besoin de données nous permettant de comprendre et décrire le comportement d'investissement des acteurs informel au Cameroun. Il est question ici de préciser l'ensemble des informations qui ont été utilisées pour la résolution du problème et leurs lieux de collecte. Les informations renvoient dans le cadre de notre étude, à l'appréhension des notions d'investissement informel et de ces acteurs. En complémentarité aux recherches théoriques, des informations ont été collectées auprès des acteurs exerçant dans le secteur informel au Cameroun.

. Le tableau ci-après illustre ces besoins :

Tableau 7 : Récapitulatif des données nécessaires

Informations	Lieux d'obtention
Processus d'investissement des acteurs du secteur informel : les étapes d'investissement, les participants, le fonctionnement	Littérature et recherche sur internet
Les activités et caractéristiques du secteur informel au Cameroun	Recherches sur internet
Expérience des acteurs Camerounais dans l'informel : la période d'investissement, les modalités d'accès, le mode de financement choisit, les besoins de financement voulu, les montants obtenu, les modalités de mise à disposition des fond, les contraintes liés à l'investissement, les différents services de l'activité, et l'utilisation des fonds collectés.	Auprès des acteurs étudiés
L'analyse du comportement d'investissement des acteurs du secteur informel au Cameroun : l'organisation, le management, la diversification des activités, la cohérence dans les activités et la proximité.	Auprès des acteurs bénéficiaires

Source : par nos soins

1. La collecte des données.

Les techniques de collecte des données utilisées dans le cadre de notre étude, sont inhérent à notre méthodologie. Dans ce paragraphe, il sera question de présenter de manière détaillée notre processus de collecte des données. Notre processus de collecte des données s'établit en deux phases : la technique de collecte des données utilisées et l'utilisation d'un instrument de collecte de données.

1.1.La technique de collecte d'informations.

La technique est un moyen auquel on fait recours pour atteindre un objectif partiel au cours d'une recherche. Lors de notre étude, nous avons utilisé les techniques de collecte d'information suivantes : les entretiens semi-directifs et l'étude documentaire.

L'entretien semi-directif utilisé dans cette étude nous a permis d'avoir un maximum d'informations concernant les activités des acteurs du secteur informel au Cameroun, leurs comportements d'investissement et leurs processus d'investissement qui nous permettras plus amplement de comprendre le problème que nous avons observé. La technique des interviews semi directifs employée ici consiste en des entretiens ni entièrement ouverts, ni entièrement canalisés sur des thèmes précis de sorte que l'interviewé intervient librement et ne l'interrompt pas ; puis il recentrera simplement l'entretien par rapport à ces hypothèses et posera des questions précise l'interviewé de parviens pas lui-même.

L'observation, pour Laplantine & Al, (1987), est « l'analyse des comportements sociaux à partir d'une relation humaine partagée et durable de l'existence des hommes ». Elle suppose l'intégration du chercheur au cœur même de son objet. L'observation est participante lorsque le chercheur est investi d'un rôle d'acteur au même titre que les personnes du groupe auquel il participe.

1.2.L'instrument ou outil de collecte de données.

L'instrument de collecte des informations utilisées pour notre travail est le guide d'entretien. C'est une liste de thèmes et points spécifiques à aborder au cours de l'entretien afin de réaliser les objectifs de l'étude. Il est accompagné du protocole du guide d'entretien, qui est en réalité une série de questions en fonction en fonctions de chaque thèmes abordé, permettant à l'interviewé d'orienter l'interviewé à donner des informations plus précises sur les sujets abordés, . En effet, nous avons élaborés un guide d'entretien pour notre travail accompagné d'un protocole du guide d'entretien se trouvant en annexe, que nous avons soumis d'abord à notre encadreur. Le thème I « l'identification du répondant » permettrait d'avoir des informations sur l'acteur en question concernant le nom, l'âge, la nationalité, la structure familiale, son expérience dans le secteur, son niveau d'activité. Le thème II « l'analyse de

l'activité informelle » avait pour objectif de décrire l'activité, son management ainsi que l'organisation de la structure. Le thème IV « Perception du comportement d'investissement des acteurs du secteur informel » nous permettrait de décrire l'incidence de l'investissement informel sur l'organisation, le management, les résultats de l'activité, sur le marché ainsi les différentes activités associées et enfin la réputation du projet étudié. A travers notre démarche, nous avons pu recueillir les informations relatives d'abord aux concepts d'investissement informel, l'état des lieux du secteur informel au Cameroun et ces pratiques. Une fois que nous avons eu toutes ces informations, nous avons procédé à l'analyse de ces données collectées.

II. Processus d'analyse des données.

Une fois les réponses obtenues des entretiens par le canal du guide élaboré, nous allons dans cette sous-section expliquer comment nous avons procédé pour analyser ces données recueillies. Ainsi, nous évoquerons donc la méthode d'analyse utilisée puis la technique employée pour valider les propositions.

II.1 La méthode d'analyse des données : l'analyse du contenu

L'analyse du contenu est la technique d'analyse d'informations utilisée pour notre travail de recherche. D'après Berenson (1952), l'analyse du contenu est « une technique de recherche pour la description objective, systématique et quantitative, du contenu manifeste des communications, ayant pour but de les interpréter ». Les informations étant de nature qualitative, il n'y avait pas lieu de recourir à des formalisations de données. Nous nous sommes limités à des analyses thématiques des récits d'entretiens. Le but de l'analyse thématique est de repérer les unités sémantiques qui constituent l'univers discursif de l'énoncé. Pour Wacheux (1996), avant de commencer toute analyse il faut d'abord faire une exploration de l'ensemble des données afin d'en prendre connaissance et essayer de les rapprocher de la question objet de l'étude. Dans ces conditions, il s'agit de produire une reformulation du contenu de l'énoncé sous une forme condensée et formelle.

Cette démarche permet de dégager les éléments sémantiques fondamentaux en les regroupant à l'intérieur des catégories. Les thèmes sont des unités sémantiques de base, c'est-à-dire qu'ils sont indifférents aux jugements ou aux composants affectifs. C'est au terme de cet exercice que nous avons ressortir les différents thèmes de regroupement devant servir à l'analyse. Cette étape franchie, nous allons confronter ces données obtenues.

II.2. Technique de validation des propositions : la triangulation

En termes de validation externe, les limites de l'utilisation des méthodes qualitatives

Se réfèrent à la loi des grands nombres ; c'est la une réalité objective que nous admettons sans difficultés.

On peut définir la triangulation comme étant une stratégie de mise en comparaison de données obtenues à l'aide de deux ou plusieurs démarches d'observation distinctes, poursuivies de façon indépendante dans une même étude. (Grawitz, 1993). C'est une technique qui garantit la fiabilité et la viabilité des données, au vu de la pluralité des sources de recueillement de l'information. Elle permet ainsi d'augmenter la profondeur des analyses.

La triangulation entre données d'entretiens et données d'observations est une option qui nous est directement dictée par la nature de notre démarche. Nous cherchons à mettre en lien les caractéristiques objectives des situations, avec le sens que leur donnent les volontaires, afin de comprendre comment ces derniers s'y positionnent, comment ils se définissent par rapport à elles.

Tableau 8: Technique de triangulation.

ACTEURS	INFORMATIONS
Acteur 1: Quelles sont les approches de financement de vos activités ?	Fond propres, prêt amical et familial, aide familiale, association rotative d'épargne et de crédit (tontines).
Acteur 2: Quels sont les dispositifs de mise en place de ces activités ?	Idée à l'origine, sélection de l'activité, recherche du mode de financement, choix de financement approprié, collecte des fonds.
Acteur 3: Quels sont les critères et les démarches de sélection des activités ?	Héritage familial, passion, auto emploi.
Acteur 4: Quels sont les couts lié à ces investissements ?	Taux d'intérêt abordable, aucun cout.
Proposition retenue	Régulariser le secteur, amélioration les relations entre l'Etat et les entreprises informelles.

Source : Auteur.

Tout au long de cette sous-section, nous avons présenté la méthodologie qui a permis l'atteinte de notre objectif de recherche initialement défini, ceci à travers la collecte d'informations essentielles et indispensable au diagnostic du comportement d'investissement des acteurs du secteur informel au Cameroun. Il sera question dans le prochain chapitre, de parler du comportement spécifique des acteurs informels en matière d'investissement au Cameroun.

CHAPITRE IV : COMPORTEMENT SPECIFIQUE DES ACTEURS INFORMELS EN MATIERE D'INVESTISSEMENT AU CAMEROUN.

Ce chapitre a pour objectif de ressortir la spécificité du comportement des acteurs informels en matière d'investissement au Cameroun. Ainsi il présente dans la première section le processus d'investissement et son application chez les acteurs étudiés, et étaler dans la seconde section, les recommandations et l'implication du comportement spécifique de ces acteurs en matière d'investissement dans les activités informelles au Cameroun.

Section 1 : Processus d'investissement chez les acteurs étudiés

Dans cette section, il sera question d'analyser le processus d'investissement et son application chez les différents acteurs étudiés, ensuite nous allons nommer, présenter les acteurs et comment leurs processus se décrivent.

I. Analyse du processus d'investissement des acteurs étudiés

Après avoir été longtemps été ignorées, les activités informelles font aujourd'hui l'objet d'un intérêt de la part des décideurs et des bailleurs. Bien que les premières études sur ce secteur remontent déjà à plus de quinze ans, on reste peu renseigné lorsqu'il s'agit d'expliquer le comportement des acteurs du secteur informel en matière d'investissement. D'où une certaine nécessité de décrire le processus d'investissement des acteurs étudiés.

I.1. ELISE SHOP

Elise shop est une actrice du secteur informel qui exerce dans la vente des vêtements et chaussures de toutes marques étrangères pour femmes comme activité principale et deuxièmement, elle commercialise aussi les chaussures pour enfants et enfin, elle possède ses propres machines pour la confection des vêtements made in Cameroun pour femmes et enfants qu'elle commercialise sur le territoire national.

De ce fait, le montant total investi par Elise estimé en cout de remplacement s'élève à hauteur de 6.000.000 de FCFA durant toute la durée de son existence donc 7 ans et sélectionne ces investissements en fonction des priorités c'est-à-dire qu'elle structure ces investissements de telle sorte que les outillages tels que les vêtements et chaussures pour femmes et enfants constituent l'essentiel de son investissement avec pratiquement 80% ; le terrain et les locaux occupent 12% du montant total de l'investissement contre 8% des machines puisque qu'elle n'utilise pas assez de machine dans son activité ; cette actrice a pu lever les fonds pour financer son activité par l'apport de son partenaire et amis qui lui accordent un crédit à hauteur de 60% et les autres 40% par ces différentes tontines dont elle est membre.

De même, lorsque les bénéfices sont générés elle réinvestir pratiquement 60% du montant total des bénéfices l'achat des vêtements de grandes marques pour les clients de luxe et le reste des 40% lorsque les besoins surviendront pour s'arrimer au rythme du marché et attirer les potentiels clients.

Bref, cette actrice pratique des investissements matériels car la majeure partie de son investissement en général est orienté vers l'achat de sa matière première qui est l'achat des vêtements et chaussures femmes et enfants et l'achat de machines ou des bâtiments dans l'unique but de contribuer à la production de biens et services.

I.2. Parfumerie LE BLANC.

Monsieur le BLANC est un acteur du secteur informel qui exerce dans la vente des produits de beauté, lait de toilette pour hommes, femmes et enfants comme activité principale et deuxièmement, il commercialise aussi les couches pour bébé et quelques accessoires de bébé et enfin, elle possède ses propre machines à glaces pour la production des différents parfums de glace qu'il commercialise dans son environnement commercial.

L'investissement total réalisé entre son année de création jusqu'à nos jours s'élève 600.000 FCFA soit 40% de son capital et 50% ont été investir dans l'achat des matières premières telles que les huiles et accessoires de beauté pour hommes, femmes et enfants, les 30% dans les bâtiments et locaux pour la pratique de l'activité, et les 20% pour l'acquisition des machines et accessoires de parfum de glace.

La qualité de son capital acheté durant l'année écoulé est très insignifiante. Toutefois l'investissement dans les « matériels et mobilier de bureau » et « autres » s'est porté pour plus de 90% sur du matériel d'occasion. Cet acteur applique l'investissement de remplacement car le montant de ces investissements initiaux étant moindre, il achète des capitaux fixes en vue de remplacer les capitaux fixes usés donc en fait, il s'endette pour investir à nouveau dans l'acquisition des produits qu'il commercialise.

Quant à l'accès au financement, cet acteur s'est tourné vers l'apport de son papa puisqu'il a hérité depuis des années et aussi des différentes tontines dont il fait partie, il prétend que l'accès au financement réglementaire est quasiment impossible du fait des différentes contraintes existantes.

I.3. ROBERT BOUTIQUE.

Monsieur NGOUNOU est un acteur du secteur informel qui exerce dans le détail des produits alimentaires et travaille en étroite collaboration avec les grandes entreprises telles que Camlait et la Pasta. Son stock de capital est constitué essentiellement de terrains et locaux, de produits de premières nécessités, puis de machines qui occupent respectivement 27.5% et 23.8% du

capital. Premièrement, il planifie tous les besoins en investissement en fonction de sa stratégie de vente à long terme. Son investissement total réalisé s'élève à plus de 3.000.000 FCFA et inclut respectivement les besoins en ravitaillement à hauteur de 60% du montant investir, les machines tel que les congélateurs et autres appareils électriques apparaissent à hauteur de 30% du montant du capital ; et les couts de charges fixes quant à elles telles que le salaire, les factures de lumière et d'électricité, de taxe communale et bien d'autres sont estimés à 20% du capital investir. De ce fait, Robert Boutique met la priorité de ces investissements sur la raison fondamentale de son existence, ce qui lui permet de générés des bénéfices supplémentaires à long terme en fonction des tendances du marché des services qu'ils offrent à ces clients pour la réinvestir dans la même activité lui permettant d'augmenter le stock de capital et par conséquent se développer. En bref, après le recensement des besoins de son activité, cet acteur met en place son investissement de manière à favoriser celui qui produira l'achat des biens durables et de ce fait de contribuer à la production des biens et services à long terme.

Pour financer son activité, Robert a pu lever les fonds grâce au prêt des amis et associations rotatives d'épargne et de crédit dont il est membre à taux zéro en fonction de l'échéance.

I.4. David et Gaëlle Market.

David et Gaëlle Market est un petit commerce en ligne créé en juillet 2013 par SIKATI GAELLE de nationalité Camerounaise et originaire de la région de l'ouest. Universitaire de formation, elle s'est lancée dans cette activité cela fait presque 5 ans ; et est spécialisée dans la vente des greffes de femmes en ligne.

Cependant, cette actrice informelle à choisir d'investir dans ce domaine du au faite qu'elle ne se sent pas à l'aise à travailler pour quelqu'un et à décider de travailler à son propre compte. De ce fait, elle a d'abord identifié l'activité la plus rentable pendant cette période et à constater que le secteur des greffes brésiliennes et indiennes attirait beaucoup plus l'attention des femmes. Elle a observé la tendance sur le marché des greffes pendant plus de 1 an et a projeté ses investissements en fonction de sa stratégie de vente, et se fonde sur les matériels a engagé lors du début de ses investissements.

Pour constituer son capital, elle s'est rapprochée de ses parents et amis qui lui ont apporté une partie à hauteur de 40% qui l'ont servi de frais accessoires et aussi elle a eu l'aide de son fournisseur qui lui permettait de prendre les marchandises à crédit, les revendre et récupérer le bénéfice générés de ces ventes à hauteur de 180.000 ce qui représente 60% de son capital.

Aujourd'hui à son propre compte, son stock de capital est constitué en majeure partie de sa matière première ; pratiquement 90% de ces investissements sont orientés dans l'achat des mèches brésiliennes et indiennes pour la commercialisation en ligne via les réseaux sociaux, le

reste des 10% sont orientés à l'acquisition des charges de fonctionnement tel que le crédit internet, l'achat d'un portable, et le crédit de télécommunication.

Cette actrice, concentre son investissement dans l'acquisition des marchandises dans l'optique de contribuer à la production et l'amélioration de ces services pour ces clients et prendre le monopole dans le secteur, par conséquent la planification est un élément important dans le déroulement de ces investissements.

Tableau 9 : Récapitulatif des processus d'investissements des acteurs étudiés.

Acteurs	Sélection de l'activité	Mise en place du processus d'investissement	Types d'investissements des acteurs
Elise Shop	Niveau d'étude bas ; conditions non réunis pour avoir un travail décent.	l'achat de biens durables permettant d'augmenter le stock de capital de l'entreprise.	Investissement matériel
Parfumerie LE BLANC	Héritage familiale	Achat des produits de beauté et accessoire en priorité pour augmenter l'offre des services	Investissement matériel
Robert Boutique	Mauvais traitement des employeurs. Niveau d'étude bas	Achat des produits agroalimentaire en priorité pour augmenter l'offre des services	Investissement matériel et de remplacement.
David et Gaëlle Market	Passion entrepreneurial	Achat des mèches brésiliennes et indiennes en priorité pour renforcer l'offre de services	Investissement matériel.

Source : Nos soins.

II. Résultat de l'analyse.

Cette partie réservée à l'analyse du processus d'investissement des acteurs étudiés, on recense six variables significatives la plus constante ; parmi ces variables on peut citer (les femmes, Age, services, secondaire-supérieur, le nombre total d'employés, les types d'investissements, sélection de l'activité) ; les femmes représentent les 2/5 des cas étudiés et les hommes les 3/5 de cette étude tous scolarisés au niveau secondaire en moyenne.

II.1. Estimation du processus d'investissement des acteurs étudiés.

L'investissement total réalisé par ces acteurs informels s'estime en moyenne à hauteur de 6.360.000 FCFA constitué en majeure partie de l'achat des biens durables permettant d'augmenter le stock de capital ; une partie est orientée vers l'acquisition des terrains, locaux pour l'exercice de l'activité et le reste est orientée dans les produits accessoires dans l'optique but d'augmenter l'offre des but d'augmenter l'offre des services. Les 3/5 des acteurs questionnés pratiquent de manière inconsciente la planification, la mise en œuvre de leurs investissements et en même temps leurs recettes ; à ces différentes étapes se greffe l'investissement en matériel puisque la plupart des investissements sont dédiés à 80% en moyenne à l'acquisition du matériel de première nécessité lors de leurs débuts. Les 1/5 manifeste aussi la planification, la mise en œuvre et le controlling, mais ce dernier pratique l'investissement matériel et immatériel du fait que la matière première de leur activité est l'acquisition des ordinateurs et les logiciels pour la production des musiques urbaines. Le reste des 1/5 pratique l'investissement de remplacement puisqu'il achète la marchandise au jour le jour dès qu'un produit est vendu.

II.2. Estimation de l'approche de financement de ces investissements.

Dans notre échantillon, la plus grande partie des investissements réalisés dans leurs activités sont financés par les associations rotatives d'épargne et de crédit, les aides de la famille, et des prêts des particuliers (partenaires intimes ou amicale) représentant exactement les 80% du financement des activités des acteurs étudiés. Le reste des 20% a financé son investissement par crédit fournisseur représentant les 1/5 de notre échantillon. Le niveau d'alphabétisation moyen est du niveau secondaire ce qui explique le manque d'accès aux crédits et le blocage par les institutions financières réglementaire. On note aussi que le début dans les activités influence négativement l'accès au crédit et le suivi système financier formel. Aucun acteur étudié n'est enregistré dans le régime administratif. La plupart sélectionne leurs activités à cause de la précarité des emplois dans le secteur formel, d'autres parce qu'ils ont hérités de leurs parents.

II.3. Conclusion.

En résumé, l'analyse du processus d'investissement nous renseigne que les acteurs étudiés suivent belle et bien les process d'investissement normal sans le savoir. Le capital est un élément essentiel dans la mise en place des investissements.

S'agissant de l'approche de financement de leurs investissements, il ressort que les acteurs étudiés s'orientent totalement vers la finance informelle pour se financer puisqu'elle représente les 90% du financement de leurs activités. De ce fait nous avons remarqué que la finance informelle ne finance que les investissements informels ; en même temps si le besoin de

financement d'un investissement lourd tel que les engins s'impose, l'activité ne pourra pas démarrer puisque beaucoup d'acteurs de notre échantillon sont exclus du système financier normal.

Section 2 : Recommandations et Implications.

Le secteur informel représente au Cameroun une part importante dans l'économie. Son dynamisme quant à sa capacité a généré des emplois (l'auto-emploi), sa contribution à la production nationale et surtout la satisfaction des besoins des populations pour lesquelles 94% de leurs transactions sont effectuées dans ce secteur. Cependant malgré ses performances économiques les unités de production informelle, souffrent d'un accès limité aux sources de financement de leurs investissements d'où l'analyse du comportement d'investissement de ces acteurs. Sur un total de 1298 entreprises, seules 104 ont accédé au crédit soit 8% (GICAM, 2017). Même si nous devons relativiser ce résultat à cause de non prise en compte de l'auto sélection des entrepreneurs, il reste qu'au Cameroun, les entreprises dans leurs grandes majorités rencontrent des difficultés pour accéder au crédit et par conséquent de comprendre comment ils construisent leurs investissements ; et cette restriction est sévère pour les entreprises du secteur informel (Banque Mondiale, 2005). Dans le cadre de l'analyse du comportement d'investissement des acteurs informels, de la construction de ces investissements et surtout du financement de leurs activités, certains facteurs ont été identifiés et méritent une attention particulière aussi bien de la part des entreprises que des décideurs publics.

I. Recommandation pour le Gouvernement.

Les entreprises informelles n'entretiennent pratiquement pas de relations avec l'Etat et ce dernier non plus ne semble pas pousser les activités informelles vers une légalité. Alors la question qui se pose est dans quelle mesure le secteur est prêt à collaborer avec l'Etat afin d'intégrer les circuits officiels pour ne plus subir des coûts de transactions plus élevés ou des contraintes d'accès au crédit. Car le modèle montre que l'inscription au moins à un régime administratif est l'élément le plus déterminant dans l'accès au crédit. Ce qui laisse penser que le fait d'être répertorié dans le secteur informel constitue la principale contrainte d'accès au crédit pour ces entreprises.

- **Amélioration des relations entre l'Etat et les entreprises informelles.**

La nature des relations entre l'Etat et les entreprises informelles est complexe. Du côté de l'Etat deux positions sont identifiées envers ce secteur: une attitude répressive avec les tentatives de fiscalisation de secteur, le délogement des commerçants. Et une attitude tolérante avec pour preuve un laxisme à l'égard d'un secteur qui exerce ses activités ouvertement en marge de toutes

régulations publiques, car l'Etat étant conscient de son incapacité à fournir des emplois et des revenus alternatifs à la population. Du côté des entreprises informelles, dans l'immense majorité des cas elles sont totalement inconnues de l'ensemble des services de l'Etat et ne sont ainsi inscrites sur aucun registre administratif.

- **Promouvoir une synergie entre les IMF et les Banques.**

Les institutions financières formelles qui financent le secteur informel sont exclusivement celles de microfinance. Et parmi les éléments déterminants dans l'accès au financement formel on recense la branche d'activité et l'usage du crédit. Ces facteurs nous renseignent que les institutions financières formelles, financent plus des fonds de roulement et des activités courantes de court terme que des investissements pour l'équipement et les infrastructures de production performantes. Cette orientation vers les petits prêts à courte échéance s'explique souvent par l'incapacité des IMF à disposer de ressources leur permettant de financer les entreprises sur le moyen et long terme. Leurs ressources sont généralement constituées de dépôts à vue des membres exigibles sur des délais assez courts. Ainsi il faudrait penser à permettre une intégration entre le secteur bancaire et les IMF pour permettre aux premières, qui disposent de moyens suffisants, de mettre à la disposition des secondes les fonds nécessaires pour le financement des PME. Et en contrepartie les IMF, qui connaissent mieux les PME pour les avoir encadrées pourront mettre au service des banques leur connaissance de ces structures. Par ailleurs, au niveau de l'accès au financement formel une importance considérable est accordée aux critères de sexe et d'âge. Alors il serait bon pour un meilleur rééquilibrage, que les politiques de promotion du financement des jeunes puissent s'accroître.

- **Promouvoir la branche industrie du secteur informel.**

La branche commerce est la branche la plus représentative du secteur informel, surtout en termes de représentativité (46,5% des activités contre 30,6% pour l'industrie). Ce phénomène se justifie certes à cause du peu de qualification spécifique que requiert l'accès à cette branche et sa facilité à créer des emplois. Mais quand on s'intéresse de plus près aux spécificités des unités informelles à l'intérieure des branches la remarque est faite que bien qu'elle ne soit pas la branche dominante en termes d'emplois, l'industrie présente plusieurs atouts. Elle a le plus accès aux principaux services publics (eau, électricité téléphone), présente le taux de salarisation le plus élevé (21,3% contre 3,3% pour le commerce) et génère la plus grande part de valeur ajoutée créée (134,5 milliards contre 129,9 pour le commerce).(INS, 2010). En plus, c'est la branche industrie qui réalise le montant le plus élevé d'investissements du secteur informel, avec près de 77% du total des investissements. Après la pêche, la branche industrie

présente le plus grand nombre d'entrepreneurs prêts à enregistrer leur entreprise auprès de l'administration, et elle a une plus forte probabilité à accéder au crédit.

Ainsi, par rapport aux conditions d'activité, aux retombés économiques, et à une promotion vers la formalisation des entreprises du secteur informel, il serait avantageux de promouvoir la branche industrie. Et il serait possible de faire de cette branche un pilier pour une éventuelle reconversion des autres entreprises vers la formalité.

II. Recommandation pour les entrepreneurs.

Pour mieux construire leurs investissements, les acteurs du secteur informels quant à eux doivent développer leurs activités dans le secteur formel et développer une spécialisation dans leurs activités pour être plus crédible lors de la levée des fonds. Ils doivent également instaurer une gestion plus professionnelle de leurs activités et comprendre que le déclinement vers le secteur informel est plus couteux pour eux. Enfin, ils doivent mettre en place un système d'information interne plus crédible qui leur permettra d'une certaine manière de ne plus tout le temps se diriger vers les tontines et la famille et ils iront directement vers les créanciers tels que les banques et les investisseurs.

Il était question tout au long de cette section de présenter le processus d'investissement des acteurs étudiés nous avons tout d'abord analysé le processus d'investissement des acteurs informels. Par la suite nous avons fait des suggestions qui leurs permettraient d'améliorer leur accès au financement. Les différents éléments présentés ci-dessus ne sont pas exhaustif. Néanmoins, nous pensons que la mise en pratique améliorera l'accès au financement et leur permettrait de sortir de l'informel.

L'objet de cette deuxième partie était de présenter la méthodologie employée pour la réalisation de nos travaux, de faire un détail des investigations menées ainsi que de pouvoir présenter le processus d'investissement des acteurs du secteur informel au Cameroun. Ainsi nous avons analysé le processus d'investissement de ces derniers. Au terme de ces investigations nous avons constaté que le capital est donc bien un facteur déterminant qui entre dans la fonction de production du secteur informel, le capital du secteur informel est bien souvent constitué par des matériels déclassés, achetés déjà usagés, dont on allonge ainsi la durée de vie et de ce point de vue, près de 61 % du stock du capital est réservés pour les investissements en achat de matières première pour la production des biens et services leur permettant d'avoir un rendement plus considérable, nous avons également constaté que le manque de financement des institutions bancaires classiques constituent un frein au développement de ces unités. Et enfin nous avons fait des recommandations pour améliorer leurs comportements d'investissement par différents canaux

CONCLUSION GENERALE

Depuis l'indépendance, le Cameroun s'est beaucoup investi dans la constitution d'un secteur industriel performant et dynamique. Mais en dépit de tous les efforts de l'Etat, le décollage réel de l'industrie n'est jusqu'à présent pas assuré. Et la grande partie des entreprises composée des unités évoluant dans le secteur informel rencontre toujours d'énormes difficultés dans l'accès au crédit.

Ainsi, notre étude s'est portée sur le choix d'analyser le comportement d'investissement des unités évoluant dans le secteur informel à travers la sélection de leurs investissements, les étapes de mise en place de ces investissements et en rapport avec l'environnement dans lequel ces entreprises évoluent. Plus spécifiquement nous voulions savoir dans le cadre de la présentation des cas quels étaient les éléments qui exerçaient une influence significative:

- i) sur l'approche de financement de ces acteurs;
- ii) sur les dispositifs de mise en place de ces investissements.
- iii.) sur les critères de démarches et sélections des activités.

Au niveau de l'approche de financement de ces acteurs, il s'est avéré que la plupart des donnés de nos cas se sont rapprochés auprès des associations rotative d'épargne et de crédit communément appelée « Tontines », et aussi beaucoup ont bénéficié de l'aide de leurs familles et amis pour financer leurs activités. En référence aux effets marginaux, les résultats montrent que la principale voie d'accès aux crédits des entreprises du secteur informel réside dans les associations rotatives d'épargne et de crédit(qui est une association collective d'épargne qui réunit des épargnants pour investir en commun dans un actif financier ou dans un bien dont la propriété revient à une partie seulement des souscripteurs) ; et de l'aide familiale. L'accès au crédit est plus tributaire de la formalité de l'entreprise que des autres caractéristiques de l'entreprise ou même du gestionnaire. L'importance de l'éducation est aussi apparue déterminante dans l'accès au crédit de même que le sexe avec une discrimination en faveur des femmes. Au niveau du dispositif de mise en place de ces investissements, seules trois variables sont significatives (héritage familiale, le potentiel de l'investissement, l'accès au crédit informel facile) Ainsi, la remarque est faite qu'il existe une plus grande disponibilité des bailleurs à financer des activités de court terme plutôt que des investissements (équipements, matières premières, machines et outillage ...). De ce fait, la branche industrie est délaissée au profit du commerce du fait de la nature de leurs ressources financières des IMF, qui constituent ici l'essentiel du secteur financier formel.

Curieusement, les « variables total employés » et « ancienneté du gestionnaire » qui devraient être représentatives de la taille de l'entreprise et de l'expérience du gestionnaire se sont révélées influencer négativement l'accès au crédit.

Au niveau des critères de démarche et sélections des activités seules 5 variables sont significatives (héritage familiale, niveaux d'éducation très bas, manque d'emploi, mauvais traitement des patrons, le recrutement par connaissance). Cependant ce résultat n'est pas un précédent, car Bellemare(2000) sur une étude des micro-entreprises de Casablanca, était arrivé à un même résultat. A partir des résultats de notre étude, nous avons proposé une série de recommandations allant dans le sens de l'amélioration et d'accompagnement des activités des unités du secteur informel en vue d'un meilleur accès aux marchés des capitaux et pour une reconnaissance par l'Etat de ce secteur. Ces recommandations passent par :

une amélioration des relations entre l'Etat et les entreprises informelles;

- la promotion d'une synergie entre les banques et les IMF ;
- la promotion de la branche industrie du secteur informel.

Maintenant, comme il se doit d'être précisé, notre étude souffre d'une limite qui liée à la qualité de nos données. En effet, il est important dans le cadre d'une étude sur le comportement d'investissement de prendre en compte l'auto-sélection de l'entrepreneur. Car avant d'obtenir du crédit, il est d'abord nécessaire d'en faire la demande. Cependant, la qualité de nos données ne nous permettait pas de prendre en compte ce paramètre. Ainsi, dans une recherche future il serait intéressant de superposer l'équation de la probabilité d'obtenir un crédit avec celle d'auto-sélection et aussi de pouvoir mener cette étude sur les entreprises du secteur formel en vue d'une éventuelle comparaison.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Adam Szyszka (2013), Behavioral Finance and Capital Markets, How Psychology Influences Investors and Corporations.
- Adam, M.C., Michel, P. et Farber, A., 1992. « Théorie financière et PME », Nouvelles de la science et des Technologies, Vo1.7, n°3, pp. 59-64.
- Adams, D. W., et Fitchett, D. A., 1994. Finance informelle dans les pays en développement. Presse Universitaire de Lyon, 391p
- Akerlof, George, "The market for lemons: Qualitative Uncertainty and Market Mechanism", Quarterly Journal of Economics Vol. 84 (August 1 970), pp 488-500.
- Azam, Jean-Paul 2004B. "Poverty and growth in the WAEMU after the 1994 devaluation", Journal of African Economies (forthcoming).
- Azam, JP. (1995). "L'Etat autogéré en Afrique", Revue d'Economie du Développement, 1-19, 1995/4.
- Azam, LP; Wane W., 1999. "The impact of the devaluation of the CFA franc on poverty in The WAEMU, Unpublished, World Bank: Washington, D.C.
- Bannock, G. et Morgan, V.E., 1998, Banks and Small Business: an International Perspective, Londres, and the Forum of Private Business.
- Banque Mondiale. 2005. Sénégal: « Une évaluation du climat des investissements », Washington OC.
- Banque Mondiale. Rapport sur le développement dans le monde 1994. Une infrastructure pour le développement, (Washington, OC, 1994).
- Banque Mondiale: Rapport sur le développement dans le monde, 1990. La pauvreté (Washington, OC, 1990).
- BIT, Emplois, revenus et égalité, stratégie pour accroître l'emploi au Kenya, (Genève, 1975)
- BIT. "Le Travail dans le monde" (Genève, 1992).

- BIT. « L'Ajustement: un défi pour l'Afrique» (Genève, 1989), Colloque tripartite sur l'ajustement structurel et l'emploi en Afrique, Nairobi, octobre 1989, document de travail, WEP 2-46-02-04.
- Brophy, Schulman, 1992. "A Finance perspective an entrepreneurship research", Entrepreneurship theory and practice, Vol. 16, n° 3, pp. 59-64.
- Chandrawarka, A., "The informal Financial Sector in Developing Countries: Analysis, Evidence, and Policy Implications", SEACEN Occasional Paper N°2 (Kuala Lumpur, Malaysia: August 1987).
- Frederic Wacheux, Structuration et Management des Organisation, Editions d'Organisation, 2006
- Guillaumond, P. et S. Ajustement structurel, ajustement informel: le cas du Niger (Paris, L'Harmattan, 1991) ; Rothschild, D. (réd.). Ghana: The political economy of recovery (Boulder, Lynne Ryener Publications, 1991).
- Jator, M., 1998. « Amélioration des relations entre banques et PME », Les Echos 16-17, Janvier.
- John Ameriks, Tanja Wraniak, Peter Salovey (2009) - Emotional Intelligence and Investor Behavior.
- John R. Nofsinger (2002), the psychology of investing.
- Lelart, M., (1988), Finance informelle et comptes nationaux dans les pays en développement, troisième colloque de comptabilité nationale.
- Lelart, M., (1991), Les informalités financières: le phénomène tontinier in « les pratiques juridiques, économiques et sociales informelles », Lespes, J. L.
- MEIRSTATMAN (2010), what investor really want-McGraw hill.
- Matthias Burghardt (2010), Retail Investor Sentiment and Behavior and Empirical Analysis-Gabler.
- MARGERIN J. et AUSSET G., Choix des investissements – Présélection, choix, contrôle, 3e édition, Éditions SEDIFOR, 1987

- Maleya, R., & Muturi, A. (1995). Markov-perfect industry dynamics: A framework for empirical work. *Review of Economic Studies*, 62, 53-82.
- Nathalie Taverdet-Popiolek « Guide du choix d'investissement, Éditions d'Organisation Groupe Eyrolles, 2006. »
- Rosenbusch, N., Brinckmann, J., Bausch, A., (2011). « Is innovation always beneficial? A meta-analysis of the relationship between innovation and performance in SMEs », *Journal of Business Venturing* 26 (2011), Pages : 441–457
- Séjourné, B. (2006). Pourquoi le comportement des épargnants est-il si peu conforme à la théorie traditionnelle du portefeuille ?
- Shefrin, H.(2002) *Beyond greed and fear : Understanding Behavioral Finance and the Psychology of investing*, Oxford university Press, USA.
- Suret, J.M. et Gagnon, J.M., 1990, « Coûts d'agence, fiscalité et PME: aspects théoriques et tests empiriques », Ouvrage collectif, Paris, Economica.
- Volpe, R.P.J.E Kotel and H. Chen (2002). A survey of investment Literacy Among online investor. *Financial Counseling and Planning*.
- VERNIMMEN P., *Finance d'entreprise*, 6e édition par QUIRY P. et LE FUR Y., Dalloz, 2005.
- Wade, Y. (2002). « Initiatives permettant de promouvoir des emplois de qualité et d'améliorer la productivité dans le secteur informel: une étude de cas au Sénégal », BIT, Genève.
- Willis, L (2008). Against Financial Literacy Education. *Iowa Law Review* 94(1): 197-198.

Annexe : Guide d'entretien

Dans le cadre de notre étude portant sur : le comportement d'investissement des acteurs du secteur informel au Cameroun, nous souhaiterons comprendre le comportement d'investissement des acteurs ayant optés pour ce type d'activité. Nous vous remercions d'avoir avec nous un entretien sur la base de ce guide d'entretien. Nous vous garantissons de la confidentialité de notre entretien, qui nous permettra de mieux appréhender le comportement d'investissement des individus œuvrant dans un secteur d'activité aussi incertains comme le secteur informel au Cameroun, afin de le promouvoir comme un mode alternatif de financement.

I. Identification du répondant.

Nom et prénom.

Age.

Sexe.

Nationalité.

Niveau

Structure familiale.

Expérience dans le secteur.

Education (niveau d'instruction ; maîtrise des langues nationales ; Maitrise des TIC)

II. Analyse de l'activité informelle au Cameroun.

Nature de l'activité

Secteur d'activité

Dénomination de la structure

Date de création

Implantation (ville)

Produits :

Niveau d'activité (nombres, types, lien entre les activités, cohérences avec les activités.)

Gestion des risques inhérents à l'activité (parler des principaux risques rencontrés et leur gestion).

Organisation (équipe, nombre de salarié, approvisionnement, ventes, changements dans l'activité.)

III. Analyse du processus d'investissement des acteurs étudiés.

Période de levée des fonds

Modalité d'accès (conditions, les couts ...)

Mode de financement choisit

Besoin de financement voulu

Montant obtenu

Processus d'investissement

Contraintes liée au remboursement

Les services associés à l'activité.

Utilisation des ressources obtenues.

IV. Perception del'incidence de l'investissement sur l'activité.

Incidence sur l'organisation

Incidence sur le management.

Impact sur les résultats de l'activité.

Impact sur les sources de financement

Les couts liés à l'investissement.