

Le secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo :

Performances, insertion, perspectives

Enquête 1-2-3: premiers résultats de la phase 2 - 2010

La phase 2 de l'enquête 1-2-3 de 2010 à Antananarivo a été conduite en septembre dernier. Nous livrons ici les premiers résultats avec une comparaison avec les données de la même enquête il y a 10 ans. La phase 2 des enquêtes 1-2-3 concerne les unités de production informelle. Il s'agit d'une enquête sur les entreprises, à partir d'un échantillon de chefs d'entreprises ou travailleurs indépendants tiré de la phase 1 (enquête-emploi).

En 2010, l'agglomération d'Antananarivo compte **354 600 unités de production informelles (UPI)** dans les branches marchandes non agricoles, **employant 526 400 personnes**. Par rapport à la situation de 2001, le nombre d'UPI ainsi que les emplois qu'elles créent montrent un secteur en prolifération continue. Le taux de croissance annuel moyen entre 2001 et 2010 est de 6,2 % pour le nombre d'UPI, et de 7,0 % pour le nombre d'emplois. Ces chiffres marquent une fois de plus l'importance économique des activités informelles pour la population de la capitale. 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 cela s'accompagne aussi d'une précarisation croissante au sein même du secteur informel.

Croissance soutenue du secteur informel...

L'ensemble des principaux agrégats économiques a mis en lumière une croissance soutenue du secteur informel dans l'agglomération d'Antananarivo au cours de la première décennie du troisième millénaire, alors que l'ensemble de l'économie a connu de nombreux chocs conjoncturels, dont deux crises socio-politiques majeures en 2002 et 2009. **Le secteur informel marchand non agricole de la capitale a produit pour 2 611 milliards d'Ariary de biens et services et a créé 1 422 milliards de valeur ajoutée au cours de l'exercice 2009/2010**. Le taux de croissance annuel moyen en volume au cours de cette période est de 7,1 %, aussi bien pour la production que pour la valeur ajoutée.

La structure des activités du secteur informel a subi des changements significatifs. Premièrement, les activités de transformation sont en perte de vitesse. Tant au niveau du nombre d'unités de production en activité, du nombre d'emplois créés qu'en termes de contribution à la production, leur poids est en baisse entre 2001 et 2010 : -5 points en nombre d'unités, -1 point en nombre d'emplois et -4 points pour la production. Il convient de signaler qu'au sein même

des activités de transformation, les activités agro-alimentaires ont connu un essor particulier, alors que celles de la confection ont subi une forte chute.

Deuxièmement, les activités de « services » ont connu une croissance rapide, ce qui n'est pas le cas des activités commerciales. En effet, la proportion des services est passée de 31 % du nombre d'unités de production en activité en 2001 à 40 % en 2010, alors que celle du commerce a diminué. Il faut noter qu'en termes de nombre d'emplois créés, on ne note aucun changement majeur. Par contre, en ce qui concerne la production, la contribution des activités commerciales est en nette augmentation : 35 % de la valeur ajoutée du secteur informel en 2001 et 40 % en 2010.

... mais accompagnée d'une dégradation des conditions d'activité

Les unités de production informelles subissent de plein fouet les effets néfastes des crises successives. Cela est reflété par une dégradation des conditions d'activité entre 2001 et 2010, après une nette amélioration entre 1995-2001. Pour l'année 2010, à peine 27 % des UPI disposent des installations appropriées pour exercer leurs activités, ce qui les prive d'accès aux principaux services publics (eau, électricité, téléphone). Cette situation est même en régression par rapport à 2001 où le pourcentage des UPI ayant un local approprié atteignait 31 %. Au niveau du capital utilisé, même si la proportion d'UPI dépourvues de capital a légèrement baissé de deux points (de 12,8 % en 2001 à 10,7 % en 2010), le taux d'investissement a perdu 4 points (de 6,5 % à 2,7 %) et le coefficient de capital plus de 6 points (de 27,2 % à 21,0 %).

Le secteur informel est toujours constitué de micro-unités. En 2010, 73,2 % des UPI sont réduites à une seule personne. Plus de 46 % des emplois du secteur informel sont occupés par des femmes, que l'on trouve concentrées dans les emplois les plus précaires, notamment parmi les aides familiaux. La relation salariale est toujours très minoritaire et le recrutement de salariés n'a connu aucune amélioration entre 2001 et 2010. En 2010, seulement 13 % des UPI ont recours à ce type de main-d'œuvre (12 % en 2001). Le taux de salarisation n'a augmenté que d'un point en dix ans (de 16 % à 17 %) et le poids des charges salariales dans la valeur ajoutée a même baissé de 2 points (de 9 % à 7 %). Si le secteur informel ne peut être assimilé au sous-emploi, il en constitue l'un de ses refuges de prédilection. Les

emplois exercés dans le secteur informel se caractérisent par une absence générale de protection sociale. Malgré tout cela, 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 restent particulièrement limitées.

Les membres du secteur informel travaillent **en moyenne 41 heures par semaine, et gagnent 240 000 Ariary par mois**. Mais ce chiffre cache une **forte hétérogénéité**. La prédominance des faibles revenus pèse sur **la rémunération médiane, égale à 71 000 Ariary**. Par rapport à la situation de 2001, la rémunération moyenne dans le secteur informel a connu une croissance réelle non négligeable de l'ordre de 9 %. Mais, l'accroissement réel des revenus a profité aux travailleurs à leur propre compte et, dans une moindre mesure, aux patrons, au détriment des salariés pour lesquels le revenu moyen a chuté de 34,1 %.

Exclus du système bancaire, plus de 95 % des entrepreneurs du secteur informel se reposent sur l'épargne individuelle pour financer leur capital. Les systèmes de financement informel (usuriers, tontines, etc.) ne sont pas capables de prendre le relais, et ne participent que très marginalement au financement de l'investissement dans le secteur informel. Si le capital est un véritable facteur de production dans le secteur informel, puisqu'il atteint 512 milliards d'Ariary en 2010, le taux d'investissement est dérisoirement faible (2,6 %), marquant la faible capacité d'accumulation de ce secteur. Toutefois, malgré cette faible capacité d'accumulation, le capital du secteur informel a augmenté en volume par rapport à 2001. La hausse réelle du capital entre 2001 et 2010 est de 43 %.

Le repli sur soi de plus en plus accentué...

Exclusivement tourné vers le marché intérieur, le secteur informel a pour **principal débouché la satisfaction des besoins des ménages**. En 2010, plus de 83 % de la demande qui lui est adressée provient de la consommation finale des ménages. Dans ce contexte, le secteur informel de la capitale entretient peu de liens directs avec le secteur formel, la sous-traitance étant un phénomène négligeable. Du côté des intrants, les liens entre le secteur informel et le secteur formel se font de plus en plus rares. L'approvisionnement dans les commerces formels ne représente plus que de 31 % de l'ensemble des transactions en 2010 (taux le plus bas enregistré depuis 1995), contre plus de 46 % en 2001. Cependant, le secteur informel reste dépendant du secteur formel qui lui fournit 36 % de ses intrants.

Enfin, si les commerces informels constituent un vecteur de diffusion des produits étrangers, surtout en provenance de Chine, ils s'approvisionnent dans leur immense majorité en produits nationaux. En fait,

par rapport à la situation de 1998 et de 2001, l'une des nouvelles tendances concernant l'approvisionnement du secteur informel consiste en la montée spectaculaire des produits asiatiques, notamment chinois.

Le chacun pour soi face à une concurrence plus rude...

Les comportements des opérateurs du secteur informel face à un environnement concurrentiel ont évolué. Le mode de détermination des prix des produits adoptée par les chefs d'UPI reflète bien la situation. Ces derniers fixent de plus en plus leur marge en référence aux prix des concurrents. Un tiers des chefs d'UPI fixent eux-mêmes leur taux de marge, tandis que plus de 15 % prennent en compte les prix des concurrents avant de fixer les leurs. De plus, 87 % d'entre eux se montrent favorables à la libre confrontation entre l'offre et la demande pour fixer le juste niveau des prix, proportion la plus élevée enregistrée depuis 1995. Le chacun pour soi est de mise et le recours aux ententes entre producteurs en matière de prix est en recul : un phénomène montrant le peu de confiance accordée par les opérateurs informels aux associations censées les représenter.

La concurrence reste avant tout interne au secteur informel lui-même. Un phénomène qui s'est accentué au fil des années. En 2010, pour plus de 94 % des UPI, le principal concurrent est le secteur informel lui-même. Cette proportion n'était que 90 % et 91 % en 2001 et en 2004. Les activités industrielles informelles sont les plus touchées. En fait de concurrence, les établissements industriels informels doivent lutter sur deux fronts : d'une part avec leurs pairs des industries informelles, et d'autre part avec leurs homologues des commerces informels.

En 2010, à peine 6 % des UPI sont concurrencées principalement par les grandes entreprises du secteur formel (commercial ou non). Lorsqu'il y a concurrence formel/informel, les UPI affichent dans l'ensemble des prix inférieurs ou égaux aux grandes entreprises. La faiblesse du pouvoir d'achat des clients constitue la première raison invoquée pour expliquer le différentiel de prix par rapport aux concurrents du secteur formel.

...et les contraintes de débouchés...

Actuellement, les difficultés rencontrées par le secteur informel restent avant tout liées au problème d'écoulement de la production, comme les années antérieures. La contrainte vient essentiellement du côté de la demande ("*faiblesse des débouchés*"), mais aussi du côté de l'offre ("*excès de concurrence*"). 75 % des UPI souffrent de l'un ou l'autre de ces problèmes. Il apparaît donc que la dégradation de l'environnement macro-économique, plus que les dysfonctionnements localisés sur certains marchés (pénuries, cadre

institutionnel inadapté, etc.), constitue le facteur de blocage principal du secteur informel. En corollaire, **l'accès à de grosses commandes apparaît comme la modalité première des aides sollicitées par les chefs d'UPI**. Cette aide est surtout réclamée par les industries (à 82 %), plus à même d'être sollicitées pour des grosses commandes.

Dans la hiérarchie des difficultés qui affectent les producteurs informels, le problème récurrent du crédit ne vient qu'en sixième position. Mais, plus que son coût, c'est l'accès au crédit qui semble inhiber le développement des UPI. Ce résultat met en lumière le peu d'intérêt qu'accorde le système financier malgache aux micro-entreprises. Parmi les aides souhaitées par les chefs d'UPI, l'accès au crédit n'est mentionné qu'en cinquième place par 22 % d'entre eux. Par contre, comme les années passées, l'excès de régulations publiques ne constitue pas en 2010 une entrave importante au développement des activités informelles.

... sources de ralentissement de l'évolution des prix informels

Les prix à la production dans le secteur informel ont augmenté moins rapidement que les prix à la consommation en général (IPC). Mais l'écart est relativement faible. Entre 2001 et 2010, ce dernier a crû de 145,8 %, alors que, dans le même temps, le prix de la production du secteur informel n'augmentait de 143,0 %. En général, les activités informelles ont connu une réduction de leurs bénéfices unitaires, puisque les prix des matières premières ont augmenté de près de 157 % au cours de la même période. Ce phénomène est causé essentiellement par les contraintes subies au niveau de l'écoulement des produits, le faible pouvoir d'achat des clients et l'atomisation des producteurs.

Dans l'industrie, c'est dans la confection textile que la hausse de la valeur ajoutée est la plus élevée avec un quintuplement de la valeur en 2001. Les prix d'achat des matières premières ont moins augmenté que les prix de vente de la production. Par contre, dans les branches agro-alimentaires, les prix de vente ont moins augmenté que ceux des matières premières.

Les commerçants ne subissent pas le même sort. Si les vendeurs des produits primaires non transformés ont vu leurs marges unitaires baisser, les vendeurs de produits transformés ont enregistré une nette augmentation de leurs marges entre 2001 et 2010. Les opérateurs informels dans les « services » sont les grands perdants : prix de production en hausse de 218 % largement inférieure à la hausse des prix des consommations intermédiaires de 257 %. Les transporteurs n'ont pu augmenter le prix de leurs prestations que de la moitié de la hausse des prix de ce qu'ils consomment : plus de 180 % contre 359 %.

L'Etat retombe dans le laisser-aller ?

Dans ce domaine, si au cours des périodes précédentes l'on a observé une sorte de rattrapage de l'administration vis-à-vis du secteur informel en termes de réglementation, à partir de l'année 2001, l'Etat retombe dans le laisser-aller. La méconnaissance réciproque reprend le dessus. Au niveau de l'enregistrement des entreprises, la situation s'est dégradée. En effet, le taux de non enregistrement des UPI est en hausse entre 2001 et 2010 : -10 points pour le registre de la statistique et -7 points pour la carte professionnelle.

En 2010, moins de 6 % seulement des UPI déclarent avoir eu des problèmes avec les agents de l'Etat. En général, l'objet du litige a trait au manquement à la réglementation pour les transporteurs et à l'emplacement de l'activité pour les commerçants exerçant sur la voie publique. En fait, au fil des années, les problèmes des UPI avec l'Etat sont aussi fréquents qu'auparavant. Par contre, la situation évolue dans le bon sens. Les règlements des litiges suivent plus souvent les procédures établies dans le cadre légal : le paiement d'amende a augmenté en proportion de 5 points (22 % en 2001 et 27 % en 2010). **La fréquence de la corruption a beaucoup diminué, mais son importance a augmenté.** La proportion des cas de paiement de « cadeaux » n'est plus que de 12 %, mais le montant médian des paiements est multiplié par cinq entre 2001 et 2010 (7 400 Ar. en 2001 à 40 000 Ar. en 2010). D'autre part, même en période difficile, la volonté des UPI de collaboration des UPI envers l'Etat reste élevée même si elle s'est affaiblie entre 2001 et 2010 (volonté de se faire enregistrer, volonté de payer les impôts, etc.).

Finalement, **malgré les difficultés, les producteurs informels restent largement optimistes.** En 2010, 63 % des chefs d'UPI affirment qu'il existe un avenir pour leur établissement et 38 % souhaitent voir leurs enfants leur succéder, s'ils le désiraient. Le secteur informel reste donc bien associé à un mode d'insertion sociale et économique encore valorisé aujourd'hui dans la capitale. Cependant, l'optimisme quant aux perspectives d'avenir est fortement corrélé avec le statut et le sexe des chefs d'unités informelles. Ainsi, les patrons d'établissements se montrent beaucoup plus, d'une part optimistes quant à l'avenir de leur établissement, et, d'autre part désireux de voir leurs propres enfants prendre leur relève et se maintenir dans le secteur informel, que les travailleurs à leur propre compte. Le résultat va dans le même sens lorsqu'on effectue une comparaison entre les chefs d'établissement hommes et femmes.

**Faly Rakotomanana
Patrick Randriankolona
INSTAT/DSM**

