

## LA DYNAMIQUE DU SECTEUR MANUFACTURIER AFRICAIN EN PÉRIODE D'AJUSTEMENT STRUCTUREL : LE CAS DU CAMEROUN

Bernard GAUTHIER\*

*Résumé* - La mise en place des programmes d'ajustement structurel en Afrique subsaharienne a entraîné d'importants changements dans la stratégie d'industrialisation et l'environnement politique et économique des entreprises africaines. Les données d'une enquête menée auprès d'entreprises manufacturières en milieu urbain au Cameroun indiquent que les premières années d'implantation des politiques de réformes économiques sont marquées par un déclin significatif du secteur manufacturier qui masque la recrudescence d'une dualité économique. On observe d'une part un groupe de grandes entreprises en décroissance, principalement publiques et étrangères, et d'autre part une série de petites entreprises dynamiques, appartenant souvent au secteur informel. Les principales contraintes des entreprises dynamiques sont le manque d'accès au crédit pour le fond de roulement et l'investissement, la faiblesse de la demande locale et la taxation. Pour les entreprises en déclin, les principaux problèmes ont trait dans une moindre mesure au financement et relèvent plus de la corruption, de la fiscalité et de la concurrence des importations.

**Mots-clés** - AJUSTEMENT STRUCTUREL, SECTEUR MANUFACTURIER, DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, CAMEROUN.

Cet article est tiré d'une étude plus vaste, B. Gauthier (sous la direction de), 1994, *Manufacturing Enterprises Under Adjustment in Cameroon*, réalisée par le Centre d'Études en Administration Internationale (CETAI) dans le cadre du Programme régional de développement de l'entreprise de la Banque Mondiale. J'aimerais remercier Madeleine Gauthier pour ses conseils judicieux, Michel Sylvain pour sa précieuse assistance et le CETAI pour son soutien financier.

---

\* Institut d'Économie Appliquée, École des Hautes Études Commerciales, 5255 avenue Decelles, Montréal, Canada H3T 1V6.

## 1. INTRODUCTION

L'industrialisation en Afrique subsaharienne s'est effectuée dans un environnement fortement réglementé et protégé. Les politiques de substitution des importations mises en œuvre dès les années 60 par le biais de barrières tarifaires et non tarifaires, d'allègements fiscaux et de subventions directes, visaient à promouvoir l'industrie naissante et étaient accompagnées d'une forte participation du gouvernement dans l'économie par l'entremise d'entreprises publiques (Schmitz, 1984 et World Bank, 1994).

Depuis le milieu des années 1980, la mise en place de programmes d'ajustement structurel (PAS) dans la plupart des pays subsahariens a radicalement modifié les règles du jeu des entreprises. Les PAS, appuyés par la Banque Mondiale et le FMI, ont favorisé la déréglementation et la libéralisation des marchés et ont signifié un désengagement de l'État du processus d'industrialisation. Ces programmes ont été accompagnés par des mesures d'austérité impliquant d'importantes réductions des dépenses et des investissements publics (Jaycox, 1992 ; Lachaud, 1993 ; Rodrick, 1990 et World Bank, 1994).

Relativement peu de choses sont connues sur la façon dont les entreprises ont réagi aux PAS dans les pays d'Afrique subsaharienne. Les premiers résultats sont contradictoires. Steel et Webster (1991 et 1992) indiquent que les petites entreprises au Ghana semblent avoir été favorisées par les changements dans l'environnement réglementaire et économique. Gunning et Mumbengegwi (1995) rapportent des résultats mitigés au Zimbabwe, tant chez les grandes que chez les petites entreprises. Okoroafo (1993) dans son enquête au Nigéria, note un effet positif de l'ajustement sur les entreprises, mais ne distingue pas selon la taille ou le secteur d'activité.

La présente étude examine l'incidence des programmes d'ajustement structurel au Cameroun sur la performance des entreprises manufacturières entre 1987 et 1992 et identifie les barrières au développement du secteur manufacturier. Cette étude se fonde sur des données d'une enquête effectuée auprès de 210 entreprises manufacturières en milieu urbain, tant privées que publiques. Elle examine si les différentes composantes du secteur industriel sont animées d'une dynamique propre, et en particulier si les réponses varient en fonction de la taille et de l'appartenance au secteur formel ou au secteur informel de l'économie.

Le Cameroun est un bon exemple d'un PAS en Afrique. Comme dans la

plupart des pays de la région, l'industrialisation a emprunté jusqu'au milieu des années 80 la voie de la substitution des importations. Cette stratégie fut marquée par une très forte intervention de secteur public et le recours aux capitaux étrangers. A la suite d'une crise financière provoquée par la chute des prix de ses principales exportations (pétrole, cacao, café, coton) et la dépréciation du dollar US dans lequel sont libellés ces biens, le gouvernement a introduit en 1988 un programme de stabilisation soutenu par le FMI puis, l'année suivante, un PAS appuyé par la Banque Mondiale. Le PAS mena à des changements radicaux de l'environnement économique puisque depuis 1989, la plupart des éléments du cadre réglementaire et administratif ont été libéralisés.

Les données de l'enquête indiquent que les premières années du PAS ont coïncidé avec une récession qui a eu d'importants effets négatifs sur l'activité manufacturière. On observe toutefois une nette différence de performance selon la taille et selon l'appartenance des entreprises au secteur formel ou au secteur informel. Les entreprises de petite taille, en particulier les entreprises informelles et celles n'ayant jamais bénéficié du soutien de l'État, sont nettement moins touchées par les changements de l'environnement économique que les grandes entreprises.

L'explication avancée ici pour expliquer le succès des petites entreprises et des entreprises informelles repose sur le fait que les réformes en cours, combinées à la crise économique, ont signifié une baisse des bénéfices et une hausse des coûts associés à l'appartenance au secteur formel de l'économie. Les processus de réforme a entraîné une baisse des subventions directes et des différents avantages dont bénéficiaient surtout les grandes entreprises (par exemple quotas d'importation, tarifs douaniers, licences exclusives). Ces entreprises ont connu durant cette période une détérioration de certains éléments de l'environnement administratif (impôts, douanes, corruption). Les petites firmes, moins rigides techniquement, moins soumises à la réglementation gouvernementale et dont le dynamisme n'a pas été inhibé par le régime de protection en vigueur auparavant, se sont mieux adaptées à l'augmentation de la concurrence et aux changements de l'environnement des entreprises. Toutefois, malgré le dynamisme observé au sein des entreprises de petite taille, des questions se posent quant à la viabilité des réformes économiques en cours compte tenu de la forte désindustrialisation observée. A l'heure actuelle, il existe des dangers de sacrifier les acquis, tant technologiques qu'humains, de trois décennies d'industrialisation.

La présente étude est divisée comme suit. La deuxième section présente un survol de l'économie camerounaise et de l'évolution du cadre réglementaire. Dans la section 3, nous présentons la méthodologie de l'enquête et les caractéristiques de l'échantillon d'entreprises. Dans la section 4, nous examinons les barrières au

fonctionnement et au développement des entreprises liées au cadre réglementaire et aux infrastructures. A l'aide d'indicateurs de performance, nous examinons ensuite à la section 5 le dynamisme de certaines catégories d'entreprises dans le contexte de l'ajustement. Nous comparons en particulier la performance des entreprises autrefois privilégiées par le régime protectionniste à celle des sociétés n'ayant jamais bénéficié du soutien de l'État et à celle des entreprises informelles. Dans la section 6, nous présentons quelques conclusions à cet égard.

## **2. LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET RÉGLEMENTAIRE DE L'AJUSTEMENT STRUCTUREL AU CAMEROUN**

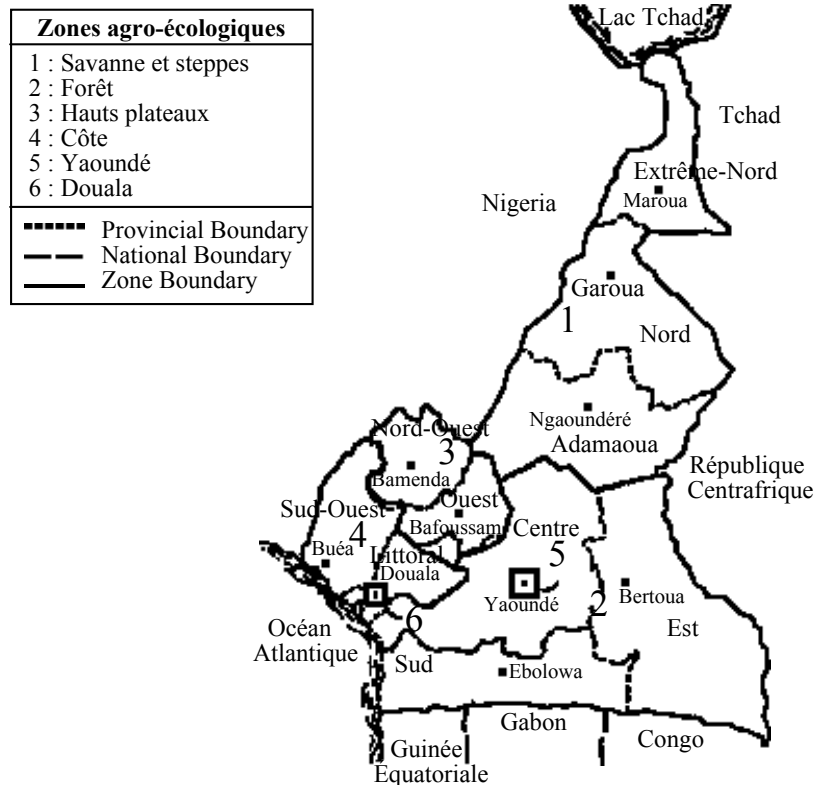
Situé sur le croissant de la côte occidentale de l'Afrique, le Cameroun est pourvu de richesses forestières, agricoles et minières importantes. La population d'environ 13 millions d'habitants, au tiers urbaine, est principalement concentrée à Douala (1,5 millions d'habitants) et à Yaoundé, la capitale (750 000 habitants). Le pays compte également une vingtaine d'autres centres urbains de moindre importance.

Le Cameroun a longtemps été présenté comme un exemple de succès en Afrique subsaharienne. Après son accession à l'indépendance en 1960, le pays a connu une croissance économique soutenue. Le produit intérieur brut (PIB) par habitant est passé de 160 \$ US en 1961, à 980 \$ US en 1986, un des plus élevés d'Afrique francophone. Comme ce fut le cas pour plusieurs pays africains, le développement industriel au Cameroun a d'abord été financé à l'aide des surplus générés par le secteur agricole<sup>1</sup>. La stratégie industrielle qui visait à la substitution des importations fut implantée par le biais de mesures protectionnistes diverses et s'accompagna d'une forte intervention publique directe et indirecte dans l'économie. Celle-ci prit la forme d'un contrôle des prix et des salaires, de crédits et de subventions directes et d'avantages fiscaux divers. Vue sous l'angle de l'industrialisation, cette stratégie a connu un certain succès. La croissance annuelle moyenne du secteur industriel fut de 9,7 % entre 1961 et 1979 (Tableau 1).

---

<sup>1</sup> Ces surplus étaient obtenus par le biais de taxes à l'exportation et de retenues de commercialisation mises en place par l'Office Nationale de Commercialisation des Produits de Base (ONCPB) ainsi que le versement de prix aux producteurs nettement plus bas que les prix mondiaux. Dans les années 70, la production agricole s'orientait vers les produits destinés à l'exportation (cacao, café, coton) pour lesquels le Cameroun possède de forts avantages comparatifs naturels (World Bank, 1995).

*Carte du Cameroun avec délimitation des provinces  
et des zones agro-écologiques*



Source : M. Gauthier, 1991.

Paradoxalement toutefois, cette approche qui visait à réduire la dépendance découlant de l'importation de produits manufacturés, nécessita l'influx de technologie et de capital étrangers. Cette stratégie amena d'importantes distorsions des prix relatifs et la domination du secteur industriel par des entreprises étrangères et publiques. La période qui suivit la découverte de pétrole en 1978 fut caractérisée par un accroissement encore plus marqué du rôle de l'État dans l'économie ; les dépenses publiques en pourcentage du PIB passèrent de 15 % à 23 % entre 1977 et 1986. La découverte du pétrole amena également une croissance économique importante, car le PIB doubla en termes réels entre 1977 et 1986.

**Tableau 1 : Taux de croissance annuels moyens 1961-1993**

	<b>61/66</b>	<b>67/71</b>	<b>72/78</b>	<b>79/86</b>	<b>87/93</b>
<b>Taux de croissance (%)</b>					
<b>PIB réel</b>	+ 4,1	+ 1,0	+ 6,4	+ 9,1	- 5,0
<i>Agriculture</i>	- 2,4	+ 4,6	+ 3,2	+ 5,2	- 4,7
<i>Industrie</i>	+ 16,9	+ 6,0	+ 6,4	+ 18,0	- 6,1
<i>Manufacture</i>	+ 17,3	+ 6,1	+ 2,7	+ 14,2	- 7,7
<i>Services</i>	+ 6,7	- 2,8	+ 6,6	+ 7,7	- 4,4
<b>En % du PIB</b>					
<i>Agriculture</i>	39,5	36,6	34,5	25,6	22,5
<i>Industrie</i>	15,4	16,7	16,8	31,9	30,1
<i>Manufacture</i>	9,5	10,5	10,1	10,6	12,9
<i>Services</i>	45,1	46,8	48,6	42,0	47,4

Sources : B. Gauthier, J.P. LeGoff et L. Vallée (sous la direction de B. Gauthier) 1995, "Crise de l'État et le secteur manufacturier au Cameroun", et World Bank (1995), annexe 1, tableau 19.

Cette tendance s'est toutefois renversée à partir du milieu des années 80, et le pays connaît depuis d'énormes difficultés économiques. La chute des prix des principales exportations (pétrole, cacao, café et coton) et la dépréciation du dollar américain qui intervint à partir de 1986, provoquèrent une détérioration de plus de 50 % des termes de l'échange du pays, ce qui entraîna une forte baisse des revenus du gouvernement, pétroliers et non pétroliers. La crise subséquente du secteur bancaire et l'incapacité du gouvernement de réduire immédiatement ses dépenses amenèrent d'importants déficits budgétaires qui atteignirent 13 % du PIB et représentèrent plus de 46 % des recettes publiques en 1987-1988. Les arriérés de plus de 240 milliards de francs CFA accumulés par l'État auprès de ses fournisseurs locaux et de ses fonctionnaires, affaiblirent encore plus un secteur privé déjà peu développé et précipitèrent le pays dans une crise économique.

En 1988, le gouvernement accepta la mise en place d'un plan d'austérité du Fonds Monétaire International (FMI) suivi d'un PAS soutenu par la Banque Mondiale. Les objectifs visés par le PAS étaient les suivants : (i) la réduction des dépenses publiques, (ii) l'accroissement de la collecte des revenus, (iii) la réforme du secteur public, (iv) la libéralisation du régime commercial, (v) la réforme et la privatisation des entreprises publiques et (vi) la réforme du secteur bancaire (World Bank, 1989).

Le PAS a entraîné d'importants changements dans la stratégie industrielle du pays. En plus d'une réforme des banques et des entreprises publiques, le PAS a poursuivi une réforme réglementaire et institutionnelle comportant 4 volets

principaux : (i) l'abolition du contrôle des prix, (ii) la déréglementation du travail, (iii) l'allègement des tarifs et des quotas et (iv) la réforme fiscale.

## **2.1 Contrôle des prix**

Jusqu'en 1988, les prix des facteurs de production et des biens et services étaient déterminés par le gouvernement plutôt que par les forces du marché. Les objectifs poursuivis étaient de maintenir le pouvoir d'achat des travailleurs, de stabiliser les revenus des producteurs et de contrôler l'inflation. Le gouvernement fut donc amené à établir une structure administrative chargée de déterminer les prix de la plupart des biens et services dans l'économie (par exemple Direction des prix du MINDIC, Office national de commercialisation des produits de base).

Les conséquences d'un strict contrôle des prix incluaient des coûts élevés de production, des distorsions dans l'allocation des ressources et des prix non compétitifs. En particulier, un effet pervers du contrôle des prix était de réduire l'incitatif des producteurs à accroître leur productivité, puisqu'une augmentation dans leurs coûts de production entraînait des profits plus élevés en raison de marges bénéficiaires fixes.

Le processus de réforme entrepris en 1988 a amené une libéralisation progressive des prix dans la plupart des secteurs. Essentiellement, les seuls biens et services qui sont toujours réglementés à l'heure actuelle sont les produits alimentaires de base.

## **2.2 Réglementation du travail**

Jusqu'en 1990, les salaires et les conditions de travail étaient réglementés par un code du travail. Des grilles de salaires, basées sur le niveau d'éducation institutionnelle et le nombre d'années d'expérience, déterminaient le salaire minimum à chaque niveau d'emploi. Le code du travail spécifiait des règles d'embauche et de licenciement très strictes qui incluaient d'importantes compensations financières en cas de mise à pied.

Ces contraintes diverses ont augmenté les coûts déjà élevés du travail et accentué le caractère non compétitif des processus de production. Un nouveau code du travail a été adopté en 1990 dans le cadre du PAS. Il assouplit les grilles de salaire, permet les négociations directes entre employés et employeurs, et réduit les compensations en cas de licenciement.

### 2.3 Tarifs et quotas à l'importation

En accord avec la stratégie du gouvernement axée sur la substitution des importations, l'industrialisation était favorisée par d'importantes barrières tarifaires et non tarifaires. Les tarifs douaniers pouvaient atteindre jusqu'à 500 %, alors que des quotas d'importation étaient en vigueur sur la plupart des produits. Depuis 1989, les quotas d'importation ont pour la plupart été abolis, sauf pour quelques biens et services essentiels (surtout dans le domaine alimentaire). Les tarifs ont également été substantiellement réduits grâce à une réforme fiscal-douanière dans le cadre de l'Union Douanière d'Afrique Centrale (UDEAC)<sup>2</sup>. Les nombreux monopoles qui existaient grâce aux licences d'exploitation et d'importation exclusives sont maintenant pour la plupart soumis à la compétition nationale et étrangère<sup>3</sup>.

### 2.4 Régime fiscal

Au lendemain de l'indépendance, le Cameroun se dota d'un code des investissements qui offrait aux investisseurs de généreuses exemptions de taxes et de droits pour une période allant jusqu'à 25 ans. De nombreuses sociétés profitèrent des incitatifs du code : en 1975, 218 entreprises avaient bénéficié d'avantages fiscaux et de réductions de droits pour un montant dépassant 84 milliards de francs CFA<sup>4</sup>.

A la suite de l'adoption, en 1990, d'un nouveau code des investissements, les différentes exemptions et exonérations prévues à l'ancien code ont été substantiellement réduites. Toutefois, un certain nombre de régimes fiscaux spéciaux, en vertu desquels une entreprise peut acquérir des avantages de coûts marqués relativement à une entreprise n'ayant pas droit à ces bénéfices, subsistent toujours. Les principaux sont les régimes de la Taxe Unique (TU) et de Taxe Intérieure à la Production (TIP) qui accordent des réductions substantielles de droits d'importation et de taxes de ventes à certaines entreprises ; le régime de la Convention spéciale accorde des bénéfices qui peuvent aller jusqu'à l'exemption complète de toute obligation fiscale ou douanière ; le régime de la zone franche prévoit des réductions importantes d'impôts et de droits de douane aux entreprises

---

<sup>2</sup> Les autres membres de l'UDEAC, une zone de libre échange à laquelle adhère le Cameroun, sont le Congo, le Gabon, la Guinée Équatoriale, la République Centrafricaine et le Tchad.

<sup>3</sup> Un certain nombre de secteurs demeurent toutefois toujours protégé par des barrières non tarifaires et représentent une proportion significative de la valeur ajoutée dans le secteur manufacturier (World Bank, 1992, p. 27).

<sup>4</sup> Ngwasiri (1988), p. 111.



vouées à l'exportation.

Notre objectif dans cette étude est de déterminer l'effet des changements réglementaires et administratifs associés au PAS sur les entreprises et, en particulier, d'examiner si l'on obtient des réponses différenciées selon la taille et l'appartenance de l'entreprise au secteur formel ou au secteur informel. La prochaine partie présente la méthodologie de l'enquête menée auprès des entreprises et décrit les principales caractéristiques de l'échantillon.

### **3. MÉTHODOLOGIE D'ENQUÊTE ET CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES**

Dans le cadre d'une vaste étude sur l'environnement institutionnel des entreprises en Afrique menée par la Banque Mondiale, des données exhaustives ont été recueillies sur les barrières réglementaires et la performance du secteur manufacturier au Cameroun<sup>5</sup>.

L'échantillon comportait 210 entreprises manufacturières dans 4 secteurs d'activités : bois et meubles, aliments et boissons, textile et vêtements, et métal et machineries. Ces catégories sont tirées des comptes nationaux du Cameroun qui comptent 32 secteurs. Les quatre secteurs retenus représentent près de 70 % de l'activité manufacturière formelle.

Les données statistiques au Cameroun sont incomplètes. Ce problème s'est aggravé récemment puisque les activités de la Direction de la Statistique sont essentiellement interrompues<sup>6</sup>. L'échantillon de l'enquête a donc dû être constitué à partir de deux sources secondaires et complété par un recensement sur le terrain<sup>7</sup>.

---

<sup>5</sup> L'étude a été réalisée par le Centre d'Études en Administration Internationale (CETAI) de l'École des HEC de Montréal en collaboration avec l'École Supérieure des Sciences Économiques et Comptables (ESSEC) de Douala dans le cadre du Programme Régional de Développement de l'Entreprise (PRDE) de la Banque Mondiale. Les entrevues ont été réalisées par des équipes généralement de deux enquêteurs, entre le 15 juin et le 23 juillet 1993.

<sup>6</sup> Bien qu'il n'ait pas pu être constitué statistiquement compte tenu de l'absence de données de recensement, l'échantillon est relativement similaire aux estimations d'études récentes (i.e. MINDIC, 1989 ; USAID, 1990 ; Chambre de Commerce et de l'Industrie du Cameroun, 1989).

<sup>7</sup> L'échantillon a été constitué à partir de deux sources de données, (i) le répertoire d'entreprises de la Chambre de Commerce et de l'Industrie du Cameroun et (ii) le répertoire d'entreprises de l'ESSEC à Douala. En ce qui a trait au répertoire de la Chambre de Commerce, le dernier répertoire en date remontait à 1989. L'enregistrement des entreprises dans ce répertoire s'effectue sur une base volontaire et payante. Un biais de taille apparaît donc nécessairement à l'encontre des petites entreprises. Voir, LeGoff et NDioro (1993).

Les entreprises manufacturières ont été sélectionnées dans les deux villes principales, Douala et Yaoundé, qui regroupent près de 60 % de l'emploi industriel formel du pays (MINPAT, 1989).

Le tableau 2 présente les principales caractéristiques de l'échantillon selon la taille des entreprises et l'appartenance au secteur formel ou au secteur informel. Il donne le nombre de sociétés et le nombre d'emplois à temps plein dans chacune des catégories. Un établissement est considéré comme une micro-entreprise si le nombre d'employés en 1993 était de 1 à 4, une petite entreprise si le nombre d'employés était de 5 à 29, une moyenne entreprise si le nombre d'employés était de 30 à 99, et une grande entreprise si le nombre d'employés était supérieur à 100.

Il n'existe pas de définition unique pour catégoriser l'appartenance d'une entreprise au secteur informel (Giri, 1991 ; Aftab, Rahim, 1989 et Rakovski, 1994). Lachaud (1993, p. 10) définit le secteur informel comme étant "...l'ensemble d'unités de production, de service et de commerce, ayant un mode de gestion qui n'est pas celui du secteur moderne (en particulier l'absence de comptabilité normalisée)". Plusieurs critères sont généralement retenus au sein de la littérature afin de définir le secteur informel, notamment la taille de l'entreprise, le chiffre d'affaires, le statut légal, le type d'employés, le niveau de capital et de technologie. Des chevauchements existent entre certains de ces critères et la plupart des études adaptent la définition à leurs besoins propres. Dans cette étude, une entreprise appartient au secteur informel si elle est caractérisée par une organisation traditionnelle du travail, notamment parce qu'elle emploie des apprentis. Au Cameroun, le système d'apprentissage consiste en une formation sur le tas au sein d'une entreprise. Une somme forfaitaire est généralement versée par l'apprenti pour la durée de l'apprentissage qui peut s'étendre sur plusieurs années. Certains apprentis toutefois ne défrayent pas de coûts d'apprentissage et peuvent même recevoir une compensation en nature (nourriture, vêtements, savon) en échange de leur travail<sup>8</sup>.

On constate dans l'échantillon l'importance manifeste du secteur des aliments et boissons qui fournit 55 % de l'emploi total (11 524 travailleurs). Cette situation s'explique par la présence de quelques très grandes entreprises dans ce secteur en raison d'économies d'échelle (en particulier dans les brasseries et les usines de transformation de l'huile de palme).

---

<sup>8</sup> Une enquête exhaustive du secteur informel camerounais est actuellement en cours sous la direction du DIAL. Voir, par ex. DIAL/DSCN (1993a), (1993b), CRETES (1993).

**Tableau 2 : Caractéristiques de l'échantillon selon la taille et le secteur. Nombre d'entreprises (nombre d'employés à plein temps)**

	Taille				Secteur		Total
	Micro (1-4)	Petite (5-29)	Moyenne (30-99)	Grande (100 +)	Informel	Formel	
Aliments et boissons	3 (8)	25 (383)	15 (763)	13 (10 370)	2 (39)	54 (11 485)	56 (11 524)
Textile et vêtements	15 (28)	16 (211)	4 (208)	5 (1 785)	14 (52)	27 (2 202)	40 (2 232)
Bois et meubles	11 (21)	23 (307)	9 (536)	10 (2 490)	23 (195)	28 (3 131)	53 (3 354)
Métal et machinerie	8 (17)	31 (435)	15 (774)	7 (2 284)	15 (138)	47 (3 378)	61 (3 510)
<b>Total</b>	<b>37 (74)</b>	<b>95 (1 336)</b>	<b>43 (2 281)</b>	<b>35 (16 929)</b>	<b>54 (424)</b>	<b>156 (20 196)</b>	<b>210 (20 620)</b>

Le questionnaire administré auprès des entreprises comportait 9 sections. Il traitait de thèmes tels que le cadre réglementaire, les infrastructures, la technologie et le marché du travail. Les résultats présentés ici sont tirés de la section sur la réglementation et les infrastructures. Dans la prochaine partie, nous présentons les principales barrières au fonctionnement et au développement du secteur manufacturier identifiées par les entrepreneurs.

#### **4. BARRIÈRES RÉGLEMENTAIRES ET BARRIÈRES ASSOCIÉES AUX INFRASTRUCTURES**

L'un des objectifs du PAS est de réduire les barrières réglementaires et institutionnelles qui contraignent le fonctionnement et le développement du secteur industriel. Le cadre réglementaire est un élément important des règles du jeu à l'intérieur desquelles évoluent les entreprises manufacturières. En exerçant un contrôle sur le prix des facteurs et des biens vendus localement et en déterminant le niveau de protection et les concessions fiscales, le gouvernement exerce un contrôle à la fois direct et indirect sur les facteurs qui encouragent ou réduisent l'investissement. La disponibilité d'infrastructures adéquates constitue un élément important de réduction des coûts de production et de transport. Les budgets d'entretien et d'investissement pour les infrastructures ont toutefois été des cibles privilégiées des coupures budgétaires des dernières années. Ainsi, les dépenses publiques d'investissement sont passées de 426 millions de francs CFA en 1984-1985 à 119 millions en 1991-1992, soit une réduction de 47 % en 6 ans.

Le PAS, malgré certains assouplissements des barrières administratives, n'a

pas permis de réduire les contraintes bureaucratiques, en particulier pour les grandes entreprises. Le tableau 3 présente quatre catégories de contraintes à l'expansion identifiées par l'enquête : les contraintes financières et de crédits, les contraintes de demande, les contraintes d'infrastructures et les contraintes réglementaires.

**Tableau 3 : Principales contraintes aux opérations et à l'expansion  
(en pourcentage de répondants)**

	Total	Taille				Secteur	
		Micro	Petite	Moyenne	Grande	Informel	Formel
<b>Crédit</b>							
Manque de crédit	52	57	63	42	29	65	47
<b>Demande</b>							
Demande insuffisante	43	51	41	47	37	43	41
Concurrence des importations	16	16	14	12	6	7	19
Concurrence locale	6	0	7	7	6	0	8
<b>Infrastructure</b>							
Manque d'infrastructure	14	14	15	7	23	17	13
Prix des services	6	3	8	0	11	4	7
<b>Réglementation/ Environnement</b>							
Taxes	24	14	19	42	26	20	25
Corruption	20	0	23	28	26	4	26
Politique industrielle	15	5	12	20	26	7	17
Obtention des subventions	10	11	11	16	3	9	11
Services d'aide aux entreprises	7	8	9	7	0	11	6
Restrictions sur les activités	4	0	2	5	11	0	5
Réglementation du travail	4	0	4	7	3	2	4
Sécurité	4	3	4	5	3	2	4
Difficulté d'obtenir des licences	3	3	1	7	3	4	3
Contrôle des prix	3	0	2	2	11	0	4

*Note : Les totaux peuvent représenter plus de 100 % puisque chaque entrepreneur pouvait citer jusqu'à trois problèmes principaux.*

On remarque d'abord un premier groupe de contraintes de financement et de demande. 52 % des répondants évoquent un problème d'accès au crédit pour le fond de roulement ou l'expansion. Cela s'explique par le fait que l'accès au crédit bancaire a été réduit dans les dernières années en raison du taux élevé de faillites, de la baisse de confiance des entreprises et des nombreuses fermetures bancaires, et ce malgré la réforme du système bancaire. On remarque que les contraintes de financement décroissent à mesure qu'augmente la taille des entreprises, ce qui montre les plus grandes difficultés d'obtenir du financement des plus petites entreprises et ce malgré la présence des tontines. Les tontines, qui sont des groupes de financement informel, sont utilisées seulement par les micro et les petites entreprises, mais elles ne semblent pas être une source importante de financement. Ce type de financement joue généralement le rôle de facilité de caisse pour les

sociétés qui ont peu accès au crédit formel, mais il est rarement disponible pour financer les investissements à long terme. On doit également noter que certaines sociétés qui rapportent d'importantes contraintes financières ne représentent pas un risque raisonnable pour les intermédiaires financiers. Malgré tout, le nombre élevé de répondants qui mentionnent cette contrainte indique qu'il vaut la peine d'examiner s'il existe un dysfonctionnement de marché dans le domaine financier.

Les contraintes liées à la demande s'expliquent par le fort ralentissement de l'économie depuis 1986. La baisse de la demande locale a été accentuée par le retrait de l'État comme principal client du secteur manufacturier. On remarque également qu'encore une fois les petites entreprises sont plus directement touchées par les problèmes de demande que les grandes sociétés. Les possibilités d'exportation représentent une alternative à la faiblesse du marché local principalement pour les grandes entreprises.

On remarque que le PAS a permis certaines améliorations des contraintes de nature réglementaire et administrative. Les contraintes associées aux contrôles des prix et des salaires et à l'obtention des licences sont négligeables pour la plupart des entreprises. Ainsi, seulement 4 % des sociétés rapportent des problèmes relativement au code du travail ; et 3 %, relativement à l'accès aux licences et au contrôle des prix. Il apparaît donc que les réformes entreprises dans ces domaines dans le cadre du PAS ont mené à des améliorations significatives. Seules certaines grandes entreprises du secteur de l'alimentation sont toujours soumises au contrôle des prix et rapportent certains problèmes à cet égard.

Par ailleurs, le PAS ne semble pas avoir permis d'alléger de façon substantielle d'autres aspects réglementaires, particulièrement en ce qui a trait à la corruption et aux impôts. Ainsi, 24 % des entreprises rapportent d'importantes contraintes liées à la taxation ; 20 %, à la corruption ; et 15 %, à l'absence de politique industrielle de l'État. Les moyennes et grandes sociétés sont particulièrement touchées par ces difficultés, alors que 42 % des sociétés moyennes évoquent des problèmes avec les impôts.

L'importance de ces contraintes réglementaires s'explique par le fait que depuis 1986 le ralentissement de l'activité économique a entraîné une baisse de l'assiette fiscale puisque plusieurs entreprises ont choisi de fonctionner dans le secteur informel ou ont simplement fermé leurs portes. Par contre, la réduction des entrées fiscales du gouvernement a été compensée par une hausse des activités de perception, particulièrement auprès des grandes entreprises encore actives sur le marché. Ces entreprises ont également souffert de l'augmentation des activités de "rent-seeking" de la part des fonctionnaires du fisc et des douanes. Des données

anecdотiques recueillies au moment de cette enquête indiquent que la corruption et les comportements opportunistes de la part des fonctionnaires de l'État se sont multipliés au cours des dernières années à la suite des retards de paiement et de la baisse des salaires des fonctionnaires.

La mise en place de réformes réglementaires liées au PAS a donc eu des effets inégaux et paradoxaux. D'un côté, on note certaines améliorations (contrôle des prix et des salaires, licences) ; de l'autre, les contraintes bureaucratiques et administratives semblent s'être accentuées (impôt, corruption, douanes). Ce sont surtout les entreprises formelles et de plus grandes tailles qui sont la cible de ces activités, alors que les petites entreprises et les entreprises informelles sont peu touchées. Les coûts associés à ces barrières ne sont pas négligeables. La Banque Mondiale évalue à 10 % du chiffre d'affaires des entreprises les coûts directs liés à la corruption (World Bank, 1995).

Les contraintes liées aux services d'infrastructures constituent également d'importants obstacles au fonctionnement et à l'expansion des entreprises. 14 % des entreprises considèrent ce problème comme primordial. Ce sont, encore une fois, les entreprises de grande taille qui sont les plus touchées par ces barrières (29 %).

Le tableau 4 présente d'une façon plus détaillée les principales contraintes associées aux services d'infrastructures.

**Tableau 4 : Principales contraintes d'infrastructures  
(en pourcentage de répondants)**

	Total	Taille				Secteur	
		Micro	Petite	Moyenne	Grande	Informel	Formel
Électricité	24	28	26	21	19	23	24
Routes	16	10	12	24	22	9	18
Ports et aéroports	15	3	11	21	31	6	18
Téléphone	13	28	17	5	0	26	9
Sécurité	12	10	14	11	9	9	13
Transport de marchandises	10	10	11	3	16	17	7
Eau	3	3	1	5	3	2	3
Déchets	2	0	4	0	0	0	2
Transport d'employés	1	0	0	3	0	0	1

*Note : Nombre d'entreprises = 183.*

On remarque au tableau 4 qu'en ordre d'importance, ce sont les déficiences liées aux services d'électricité, des routes, des ports (douanes), du téléphone et de la sécurité qui constituent les problèmes les plus fréquemment mentionnés par les entrepreneurs. L'importance de ces barrières varie toutefois selon la taille de l'entreprise. Les micro-sociétés et les petites entreprises sont principalement

touchées par les déficiences des services d'électricité et de téléphone en raison des problèmes d'accessibilité. Les moyennes et grandes entreprises quant à elles sont plus touchées par les déficiences des services portuaires et aéroportuaires et des routes. Le service des douanes est un problème surtout pour les grandes sociétés (31 %) en raison des délais, des tarifs élevés et de la corruption. Les petites et micro-sociétés, moins dépendantes des importations, sont peu touchées par ces problèmes.

On constate donc que bien que le PAS visait l'allègement des contraintes réglementaires et la diminution des coûts de transaction pour les sociétés, des problèmes importants demeurent dans l'environnement des entreprises. Si certains progrès ont été accomplis, il apparaît que des barrières demeurent au niveau de la taxation, de la corruption et de l'accès au crédit. Les grandes entreprises particulièrement font les frais de ces contraintes alors que les petites sont plus affectées par l'environnement macro-économique.

La prochaine section compare la performance de certaines catégories d'entreprises dans le cadre de ce nouvel environnement macro-économique et réglementaire.

## 5. PERFORMANCE DU SECTEUR MANUFACTURIER

Cette section examine la performance et le dynamisme des entreprises manufacturières entre 1987 et 1992. Nous évaluons en particulier si certaines catégories d'entreprises réussissent mieux que d'autres dans l'environnement actuel.

**Tableau 5 : Statistiques descriptives agrégées  
(non pondérées)**

Croissance de l'emploi (1987-1992)	- 28,7 % (114)
Croissance des ventes (1987-1992)	- 16,8 % (107)
Taux de profits (Profits/ventes 1992)	- 1,96 % (171)

*Note : Le nombre d'entreprises est donné entre parenthèses.*

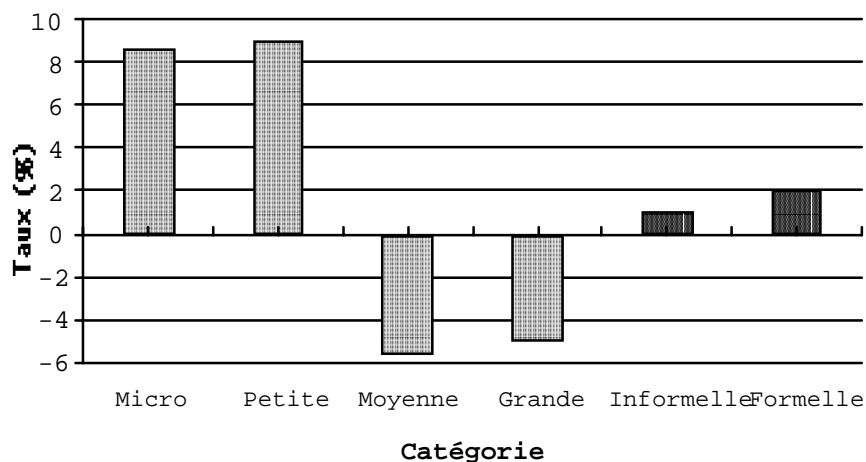
Comme le souligne l'OCDE (p. 239), la performance est une notion relative. Celle-ci peut être mesurée de plusieurs façons : "*Les facteurs qui contribuent à la compétitivité micro-économique sont depuis longtemps une source de*

*préoccupation particulière pour l'économie industrielle et celle de la gestion. Ces disciplines font appel à une grande diversité d'indicateurs (part du marché, bénéfices, dividendes, investissements, etc.) pour évaluer la compétitivité des entreprises".*

Le tableau 5 présente certaines statistiques descriptives agrégées de l'emploi, des ventes et du taux de profit au sein de notre échantillon qui peuvent servir d'indicateurs de performance.

On observe une forte décroissance du secteur manufacturier camerounais durant les premières années du PAS. L'emploi à plein temps au sein de l'échantillon d'entreprises a chuté de 29 % entre 1987 et 1993 alors que les ventes ont décliné de 17 % (en valeur). Les profits étaient quant à eux négatifs, représentant 1,9 % de la valeur des ventes.

**Figure 1 : Taux de croissance des ventes selon la taille  
(taux de croissance annualisé, 1987-1992)**



L'examen de données désagrégées permet de dégager une image plus précise et, en particulier, de déterminer si certains segments de l'industrie sont animés d'une dynamique particulière. Quatre indicateurs de performance ont été conçus à cette fin. Il s'agit de la croissance du chiffre d'affaires entre 1987 et 1992, de l'accroissement du personnel à temps plein entre 1987 et 1992, du taux de profit en 1992 et de la productivité en 1992. Les figures 1 à 4 présentent ces indicateurs pour chacune des catégories de taille d'entreprise et selon l'appartenance au secteur

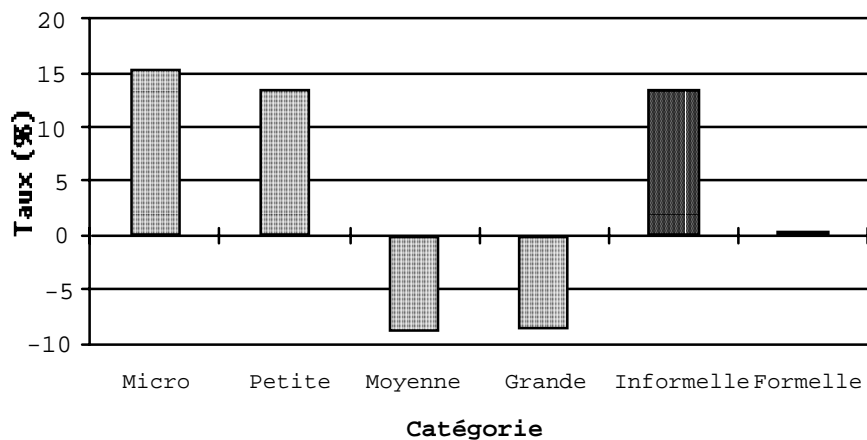


informel ou formel de l'économie.

Comme l'indique la figure 1, on observe une nette différence de performance selon la taille de l'entreprise et selon l'appartenance au secteur formel ou au secteur informel. Entre 1987 et 1992, la croissance annualisée des ventes pour les micro et les petites entreprises a été de plus de 8,3 % et 9 % respectivement, alors que pour les moyennes et les grandes entreprises on observe au contraire une décroissance moyenne de près de 5,8 % et 5 % respectivement.

On observe la même tendance pour l'emploi (Figure 2). Le nombre d'employés à plein temps au sein des micro et des petites entreprises s'est accru en moyenne de 15 % et 14 % respectivement sur une base annuelle entre 1987 et 1992, alors que les entreprises moyennes et grandes ont réduit le nombre d'emplois à plein temps de 9 % en moyenne durant cette même période.

**Figure 2 : Taux de croissance de l'emploi selon la taille  
(taux de croissance annualisé, 1987-1992)**

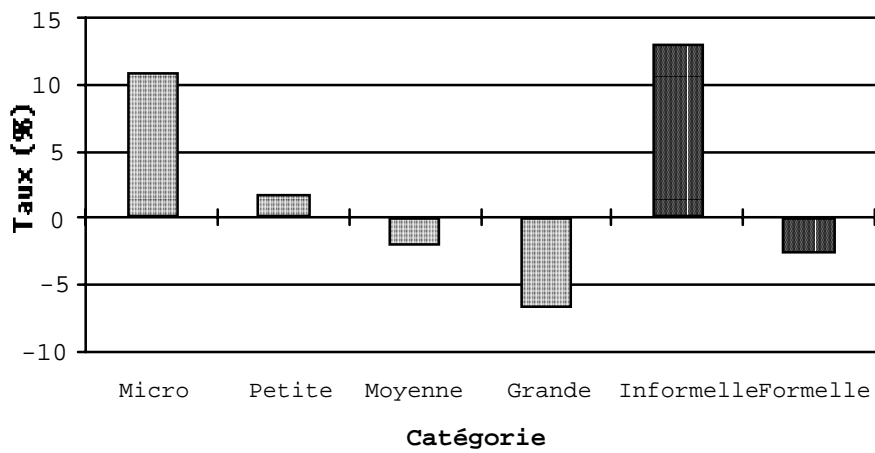


Le niveau des profits (mesurés en termes de profits avant impôts en proportion des ventes) en 1992-1993 reflète une tendance similaire (Figure 3). On observe que les micro et les petites entreprises ont obtenu des profits de 11 % et 2 % respectivement. Par opposition, les entreprises moyennes et grandes ont rapporté des pertes représentant respectivement 2 % et 7 % de leur chiffre d'affaires.

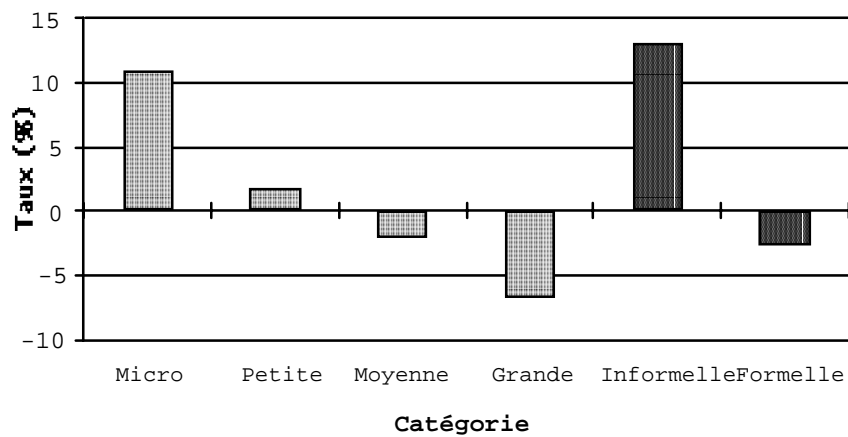
La figure 4 illustre le niveau de productivité de la main-d'œuvre. Cet indice

de productivité est le ratio des ventes par unité de main-d'œuvre, ce qui permet de normaliser les données de ventes en fonction de la taille de l'établissement. On remarque que la productivité décroît très sensiblement à mesure que diminue la taille de l'établissement. La productivité d'une entreprise de très petite taille est six fois plus faible que celle d'une entreprise de grande taille.

**Figure 3 : Profits avant impôts selon la taille et le statut  
(en % des ventes de 1992)**



**Figure 4 : Productivité de la force de travail (1992)  
(Ventes/Nombre d'employés (en millions de francs CFA))**



Cette différence marquée de la performance selon la taille de l'entreprise est également très distincte selon l'appartenance au secteur formel ou au secteur informel de l'économie. L'emploi à temps plein dans le secteur informel a crû plus rapidement (14 %) que dans le secteur formel (0,4 %). De plus, les entreprises informelles rapportaient des profits représentant 13 % des ventes comparativement à des pertes de 3 % pour les entreprises du secteur formel. On remarque toutefois que la productivité de la main-d'œuvre est nettement plus faible dans le secteur traditionnel que dans le secteur moderne.

## **6. DIFFÉRENCE DE PERFORMANCE SELON LES CATÉGORIES D'ENTREPRISES**

L'examen des données sur les entreprises durant le processus d'ajustement révèle une économie à deux vitesses. D'un côté, les entreprises informelles et de petites tailles ont connu une forte croissance et sont rentables alors que les entreprises de grande taille et formelles connaissent une importante décroissance des ventes et subissent des pertes. Bien qu'il ne soit pas possible de séparer complètement les effets des différents facteurs qui influencent les incitatifs économiques et l'allocation des ressources, une explication de cet état de fait est associée aux programmes de réforme en cours.

La déréglementation de l'économie a entraîné une décroissance du coût réel du travail grâce à un assouplissement de la réglementation du travail en ce qui a trait aux règles de recrutement et de licenciement, ainsi qu'une réduction des possibilités d'emplois. Combinés à une baisse de l'accès au crédit à cause de la crise bancaire, ces éléments ont fait en sorte que ce sont les entreprises de petite taille, ayant des processus de production moins intensifs en capital, qui ont été avantagées et qui ont accru leur niveau d'emploi. Les sociétés de plus grande taille ont des problèmes de rigidité technologique plus importants et elles se sont moins bien adaptées au nouvel environnement des entreprises. Elles ont ainsi considérablement réduit leur niveau d'emploi, alors que leurs ventes et leurs profits ont diminué substantiellement.

La réduction des subventions gouvernementales aux entreprises et la baisse des protections tarifaire et non tarifaire dans le cadre du PAS ont signifié une diminution des bénéfices dans le secteur moderne de l'économie. Simultanément, l'application plus serrée de certaines réglementations gouvernementales (des lois fiscales en particulier) et la multiplication des activités de corruption et de "rent-seeking", ont entraîné un accroissement des coûts pour les entreprises évoluant dans le secteur formel. Paradoxalement, ce sont les grandes entreprises qui bénéficiaient autrefois le plus de la protection gouvernementale qui sont

aujourd'hui les plus fortement touchées par ces contraintes réglementaires. La différence de performance entre les petites et les grandes sociétés et entre les entreprises formelles et les entreprises informelles peut ainsi être expliquée par la baisse des bénéfices nets dans le secteur formel de l'économie durant les premières années d'ajustement.

La faible performance des grandes sociétés, attribuable à la cessation des mesures protectionnistes dont elles avaient bénéficié par le passé, devient manifeste lorsqu'on compare la performance des entreprises "privilégiées" à celle des entreprises "non privilégiées". Le tableau 6 met en parallèle la performance des firmes ayant déjà bénéficié d'avantages fiscaux particuliers tels que le Code des Investissements, la Taxe Unique ou la Taxe Intérieure à la Production, ou d'une convention spéciale (entreprise privilégiée), et celle des sociétés n'ayant bénéficié d'aucun avantage (entreprise non privilégiée).

**Tableau 6 : Comparaison de la performance des entreprises "privilégiées" et "non privilégiées"**

	<b>Privilégiées</b>	<b>Non privilégiées</b>
Croissance des ventes (1987-1992)	1,36 %	3,05 %
Croissance de l'emploi (1987-1992)	1,59 %	6,38 %
Taux de profits (Profits/Ventes 1992)	- 3,75 %	7,64 %
Productivité (000 FCFA) (Ventes/emploi, 1992)	12 204	7 056
(Nombre d'entreprises)	(112)	(94)

Note : Une entreprise privilégiée est définie comme ayant déjà eu droit à l'un des régimes fiscal-douaniers suivants : Taxe unique, Taxe intérieure à la production, Code des investissements, Convention spéciale d'établissement.

On observe que les ventes des firmes privilégiées n'ont augmenté en moyenne que de 1,4 % annuellement entre 1987 et 1992 alors que les entreprises non privilégiées connaissaient une croissance de leur chiffre d'affaires de 3 %. De la même façon, l'emploi à plein temps au sein des firmes privilégiées a crû de 1,6 % contre 6,4 % pour les sociétés non privilégiées ; les premières ont enregistré des pertes représentant 4 % des ventes comparativement à des profits de 8 % pour

les firmes non privilégiées. Les entreprises qui ont eu droit à une forme ou à une autre de privilèges fiscaux ou réglementaires ont donc eu tendance à réussir moins bien que celles n'ayant pas bénéficié de ces privilèges durant le processus d'ajustement.

En marge des grandes sociétés et des firmes privilégiées, il existe donc un réseau d'entreprises de plus petite taille, non soutenues par l'État, mais malgré tout dynamiques et audacieuses. Ces entreprises qui, pour la plupart, ont vu le jour depuis le début du processus de libéralisation représentent l'autre côté de la médaille de l'ajustement au Cameroun. Leur capacité d'innovation et leur potentiel n'ayant pas été réduit par la protection passée, ces entreprises sont plus aptes à évoluer dans un environnement instable et à profiter des nouvelles occasions qu'offrent les mesures de réforme.

## **7. CONCLUSION**

Les premières années de mise en œuvre des politiques de réformes économiques au Cameroun ont été marquées par un déclin significatif du secteur manufacturier qui masque cependant une dualité économique : si d'un côté il existe un groupe de grandes entreprises en décroissance, principalement publiques et étrangères, d'un autre côté on retrouve une série de petites entreprises dynamiques, appartenant souvent au secteur informel.

Bien que ces entreprises de plus petite taille ne soient pas au premier plan de l'industrialisation et qu'elles n'aient pas bénéficié des mêmes avantages que les grandes sociétés, elles pourraient contribuer à la revitalisation de l'économie. Ayant à rivaliser avec des concurrents plus importants qui bénéficiaient d'avantages fiscaux ou financiers, ces entreprises ont dû apprendre les règles de la compétition, des profits et de l'efficacité, d'une façon bien concrète. Leurs niveaux de production et de technicité moins élevés leur ont permis d'être plus flexibles et de mieux s'adapter aux changements dans les conditions de marché créées par les réformes économiques. Le dynamisme du secteur informel et des petites entreprises observé dans cette étude va dans le même sens que les observations de Roubaud (1994, p. 764) et Hugon (1995, p. 49). Ces auteurs notent la très forte progression du secteur informel au sein du marché de l'emploi au Cameroun et la décroissance du secteur moderne durant la dernière décennie.

Toutefois, malgré leur dynamisme, on doit souligner que les petites entreprises ne pourront pas, à elles seules, stimuler la reprise économique au Cameroun puisqu'elles ne regroupent qu'une faible proportion de l'emploi et du capital manufacturier. Au sein de notre échantillon, bien qu'elles représentent 46 %

du nombre des sociétés, les entreprises non privilégiées ne fournissent que 10 % de l'emploi total. Ces firmes sont en moyenne moins capitalistiques, moins développées techniquement et moins tributaires des importations que les entreprises privilégiées. Néanmoins, elles utilisent proportionnellement plus de facteurs locaux, ce qui leur permet d'avoir des coûts de production plus adaptés à la dotation en facteurs de production et en capital humain du pays.

On doit aussi noter que ces entreprises non privilégiées et de plus petite taille exportent nettement moins que le segment privilégié de l'industrie qui est en décroissance. Cela signifie que des changements importants devront être effectués dans l'approche actuelle si on veut résoudre les problèmes liés à la taille réduite du marché local et tirer profit des économies d'échelle présentes dans l'industrie.

Étant donné qu'il semble plus rentable d'œuvrer dans le secteur informel que dans le secteur formel, le gouvernement risque de perdre d'importantes sources de revenus fiscaux. "L'informalisation" de l'économie a, de plus, d'importantes implications pour l'industrialisation compte tenu du peu de potentiel de croissance des entreprises informelles, de leur faible niveau capitalistique et de leur faible niveau de productivité.

Le processus de réforme structurelle au Cameroun a été récemment marqué par deux événements importants, la dévaluation massive du franc CFA le 12 janvier 1994 et la réforme fiscal-douanière de 1994-1995 dans le cadre de l'UDEAC. Cette dernière réforme, qui vise à favoriser l'intégration régionale, abolit les régimes spéciaux de production et harmonise les droits de douane (Coustet et al., 1994). Les premiers résultats de ces réformes semblent indiquer, d'une part, une reprise de la production et une rationalisation de l'emploi au sein des entreprises manufacturières de grande taille, en particulier celles vouées à l'exportation et, d'autre part, une baisse de la production et un maintien de l'emploi au sein des entreprises de petite taille et informelles (Hugon, 1995 et CRETES, 1996). Ces tendances semblent concrétiser le danger d'une dualité allant croissante entre les entreprises formelles et informelles, tant au niveau technologique qu'en termes de la segmentation du marché du travail.

Dans ce contexte de la dévaluation récente du franc CFA et de la poursuite des réformes structurelles, le défi immédiat pour les programmes d'aide au secteur privé est donc non seulement de soutenir et d'encourager les nouveaux entrepreneurs en émergence et les firmes non privilégiées, mais également de trouver des moyens de les faire évoluer et croître en matière de technologie et de capacité d'exportation. Le défi est également de déterminer de quelle façon il est possible de sauvegarder la richesse acquise en capital (physique et humain) que

l'on retrouve dans le segment de l'industrie aujourd'hui en déclin et qui risque d'être sacrifiée dans le processus actuel de transformation économique au Cameroun.

### RÉFÉRENCES

- Aftab K. et Rahim E., 1989, "Barriers to Growth of Informal Sector Firms: A Case Study", *Journal of Development Studies*, 25(4).
- Agence Américaine pour le Développement International (USAID), 1991, "*Étude diagnostique MAPS sur le secteur privé*", Décembre.
- Centre de Recherche et d'Études en Économie et Sondage (CRETES), 1992, "*Projet de recensement, enquête de la PME camerounaise*", Centre de coopération Cameroun-Canada (CCCC), Yaoundé, Juillet.
- Centre de Recherche et d'Études en Économie et Sondage (CRETES), 1993, "*Secteur informel et marché du travail à Yaoundé*", Yaoundé, Sept., 54 p.
- Centre de Recherche et d'Études en Économie et Sondage (CRETES), 1996, "*Revue conjoncturelle de la situation économique du Cameroun*", Rapport final pour l'Agence Canadienne pour le Développement International, Yaoundé, Mars.
- Chambre de Commerce et de l'Industrie du Cameroun, 1989, *Répertoire d'entreprises*, Douala.
- Coustet O., Pagezy O., Duhamel S. et Bremeersch C., 1994, "*Mission d'étude sur la mise en œuvre de la réforme fiscal-douanière dans les États de l'UDEAC*", Rapport sur le Cameroun, Décembre.
- Courcelle M., 1989, "*Le secteur privé au Cameroun*", Club du Sahel, Paris.
- DIAL/DSCN, 1993a, "*Conditions d'activité de la population de Yaoundé : principaux résultats*", Enquête 1-2-3 phase 1, Paris-Yaoundé, Juin.
- DIAL/DSCN, 1993b, "*Le secteur informel à Yaoundé : principaux résultats*", Enquête 1-2-3 phase 2, Paris-Yaoundé, Novembre.

- Fortin B., Marceau N. et Savard L., 1993, "Introducing the Informal Sector into a Computable General Equilibrium Model: An Application to Cameroon", *Part I: Theoretical Framework and Calibration*, Département d'Économie, Université Laval, 20 p.
- Giri J., 1990, "Formal and Informal Small Enterprises in the Long-Term Future of Sub-Saharan Africa", *The Long-Term Perspective Study of Sub-Saharan Africa*, Vol. 2, The World Bank, Washington, D.C.
- Gauthier B. (sous la dir. de), 1994, *Manufacturing Enterprises Under Adjustment in Cameroon : A Survey Perspective*, Regional Program on Enterprise Development, Country Study Series, The World Bank, Centre d'Études en Administration Internationale, Montréal.
- Gauthier B., Legoff J.P. et Vallée L. (sous la dir. de B. Gauthier), 1995, *Crise de l'État et le secteur manufacturier au Cameroun*, Monographie en gestion et économie internationale, Centre d'Études en Administration Internationale, Montréal.
- Gunning J.W. et Mumbengegwi C. (sous la dir. de), 1995, *The Manufacturing Sector in Zimbabwe: Industrial Changes Under Structural Adjustment*, Free University, Amsterdam.
- Hugon P. (sous la dir. de), 1995, *Étude macro-économique sur le Cameroun après la dévaluation*, Étude réalisée à la demande du Ministère de la Coopération par le CERED/FORUM et DIAL/ORSTOM, Paris, Février.
- Jaycox E.V.K., 1992, "Sub-Saharan Africa: Development Performance and Prospect", *Journal of International Affairs*, Vol. 46, n° 1, p. 81-95.
- Lachaud J.P., 1993, "L'ajustement structurel et le marché du travail en Afrique francophone", IIES, *Discussion Paper*, n° 56/1993, Genève.
- Legoff J.P. et Ndioro J., 1993, "Répertoire d'entreprises camerounaises", *Cahier de recherche du CETAI*, n° CAM-93-12, École des HEC, Octobre.
- Little I.M.D., 1987, "Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries", *The World Bank Economic Review*, Vol. 1, n° 2, p. 203-235.
- Ministère du Plan et de l'Aménagement du Territoire, 1989, *VIe Plan Directeur d'Industrialisation du Cameroun*, Yaoundé.



- Ngwasiri C.N., 1988, "The Effect of Legislation on Foreign Investment: The Case of Cameroon", *Journal of World Trade*, p. 109-123.
- Okoroafo S.C., 1993, "Firm Performance in a Liberalized Environment: Empirical Evidence from a Developing Country", *Journal of Business Research*, Vol. 28, p. 175-189.
- Organisation de Coopération et de Développement Économiques, 1992, "*La technologie et l'économie : les relations déterminantes*", OCDE, Paris.
- Rakiwski C.A., 1994, "Convergence and Divergence in the Informal Sector Debate: A Focus on Latin America, 1984-92", *World Development*, Vol. 22, n° 4, p. 501-516.
- Rodrick D., 1990, "How Should Structural Adjustment Programs be Designed?", *World Development*, Vol. 18, n° 7, p. 933-947.
- Roubaud F., 1994, "Le marché du travail à Yaoundé 1983-1993, la décennie perdue", *Revue Tiers Monde*, tome XXXV, n° 140, Octobre-Décembre.
- Schmitz H., 1984, "Industrialization Strategies in Less Developed Countries: Some Lessons of Historical Experience", *Third World Industrialization in the 1980s*.
- Steel W.F. and Webster L.M., 1991, "Small Enterprises under Adjustment in Ghana", *World Bank Technical Paper*, n° 128, 67 p.
- Steel W.F. and Webster L.M., 1992, "How Small Enterprises in Ghana Have Responded to Adjustment", *The World Bank Economic Review*, Vol. 8, n° 3, p. 423-438.
- Stein H., 1992, "Desindustrialization, Adjustment, The World Bank and the IMF in Africa", *World Development*, Vol. 20, n° 1. p. 83-95.
- USAID, 1991, "*Cameroun : Étude diagnostique MAPS sur le secteur privé*", Yaoundé, Décembre.
- World Bank, 1989, "*Cameroon Structural Adjustment Program: Memorandum and Recommendation*", Washington, D.C., Mai.
- World Bank, 1992, "*Cameroun : Cadre moyen terme pour les politiques économique, financière et sociale 1992-1996*", Washington, D.C., Mars.

World Bank, 1994, "*Adjustment in Africa: Reforms, Results, and the Road Ahead*", Oxford University Press, Washington, D.C.

World Bank, 1995, "*Republic of Cameroon, The Challenge: Harnessing Unrealized Potential: A Private Sector Assessment*", Industry and Energy Division, Central Africa and Indian Ocean Department, Washington, D.C., Août

### ***Abstract***

*The implementation of structural adjustment programs (SAP) in Sub-Saharan countries has resulted in major changes in industrial strategy and in the political and economic environment of African enterprises. Based on a survey of manufacturing enterprises in urban areas, this study indicates that the first few years of economic reforms have been associated with a significant decline of the manufacturing sector in Cameroon. This decline however masks an economic duality. On one side, we observe a group of large, mainly public and foreign, enterprises losing ground, and on the other side a number of small dynamic, often informal, enterprises. The main constraints facing dynamic firms are credit restrictions for working capital and investment, low demand and high levels of taxation. For the group of declining enterprises, the main constraints are related to corruption, taxation and competition from imports, rather than financing.*

### ***Resumen***

*La puesta en marcha de los programas de ajuste estructural en Africa subsahariana a ocasionado importantes cambios en la estrategia de industrialización y el medio ambiente político y económico de las empresas africanas. Los datos de una encuesta llevada a cabo sobre las empresas manufactureras en ambito urbano. En el Camerún indican que durante los primeros años de la implantación de políticas de reformas económicas son marcadas por una decadencia significativa del sector manufacturero que oculta la recrudescencia de una dualidad económica. Por una parte observamos un grupo de grandes empresas en descenso, sobre todo públicas y extranjeras, y por otra parte una serie de pequeñas empresas dinámicas, que generalmente pertenecen al sector informal. Las principales presiones de las empresas dinámicas son la escasez de créditos para el fondo de maniobra y de inversión, la escasez de la demanda local y la fiscalidad. Para las empresas en decadencia, los principales problemas estan liados al financiamiento y relevan más bien de la corrupción, de la fiscalidad y de la competencia de las importaciones.*