LOGIQUES SOCIALES D'INSERTION DES DIPLOMES DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR DANS LE SECTEUR INFORMEL A L'OUEST-CAMEROUN : LE CAS DES VENDEURS A LA SAUVETTE

Benjamin LELE
Université de Dschang
ben.lele@yahoo.com

Résumé

Cette étude qui s'intéresse à l'insertion des diplômés de l'enseignement supérieur dans le secteur informel à l'Ouest-Cameroun : le cas des vendeurs à la sauvette ; a pour objectif de démontrer que les vendeurs à la sauvette à travers diverses logiques sociales, mobilisent des stratégies pour surmonter les difficultés qu'ils rencontrent au quotidien dans la pratique de leur activité. La question centrale que nous nous posons est celle de savoir quelles sont les logiques des diplômés de l'enseignement supérieur qui sous-tendent la pratique de l'activité de vendeur à la sauvette à l'Ouest-Cameroun ? A cette interrogation, nous avons formulé l'hypothèse générale selon laquelle : des logiques sociales et économiques des diplômés de l'enseignement supérieur sous-tendent la pratique de l'activité de vendeur à la sauvette à l'Ouest-Cameroun. En ce qui concerne la méthodologie, nous avons opté pour une démarche qualitative qui est fondée sur une approche de terrain. Ainsi, l'interactionnisme symbolique, et l'analyse stratégique sont les postures théoriques mobilisées. Les méthodes d'observation (directe et indirecte auprès de 401 sauveteurs), d'entretiens et la recherche documentaire ont servi à la collecte de données. Les résultats montrent que : les crises économiques, et l'échec des politiques économiques à travers les programmes d'ajustement structurel ont poussé les jeunes en général et les diplômés du supérieur en particulier vers le secteur informel. Les sauveteurs ont des profils variés et les dynamiques de contrats qui existent entre eux et les agents des municipalités reposent sur le gain financier et symbolique. In fine, leur activité résulte d'une démarche qui leur permet de transformer l'espace ou la voie public en marché et les stratégies élaborées leurs permettent de capitaliser les failles des pouvoirs publics.

Mots clés *: diplômes de supérieur, insertion dans le secteur informel, vendeurs à la sauvette, interactions sociales, logiques sociales et économiques.*

Abstract

This study that is interested in the insertion of the higher education iholders in the informal sector in the west - Cameroon: the case study of hawkers aims to demonstrate that hawkers through various logics mobilize some strategies to overcome difficulties that they meet daily in the practice of their activity. The basic question we ask ourselves is to know about the logics of the higher education graduates which underlie the practice of kawker activity in the West – Cameroon. To this questioning, we have formulated the general hypothesis according to which the social and economic logics of the higher education graduates underlie the hawker activity in the West - Cameroon. with regard to the methodology, we opted for a

*qualitative approach that is founded on field work. Thus symbolic interactionism, and strategic analysis are the theoretical stances we focussed on. The methods of observation (direct and indirect with 401hawkers, interviews, Focus group and documentary research served for data collecting. Results show that economic crises, and the economic policy failure through structural adjustment programs has incited the youth in general and higher institution graduates in particular towards the informal sector. Hawkers are of varied profiles and the dynamics of contracts that exist between them and council officers rest on the financial and symbolic earning. In fine, their activity results from a**n** approach that allows them to transform the space or the public place into a market and elaborated strategies permit them to capitalize the weaknesses of the powers.*

Key words: *higher institution diplomas, insertion in informal sector, kawkers, social interactions, social and economic logics.*

Introduction

Le secteur informel prend une part de plus en plus grande dans l'économie des pays en développement et plus particulièrement en Afrique, en termes de production, de distribution de revenu ainsi que de création d'emplois. Selon la Commission Economique pour l'Afrique (CEA, 2009 : 35), les stratégies de réduction de la pauvreté placent au centre des politiques de développement les questions d'emploi. Au Cameroun, le dynamisme et la persistance du secteur informel serait la conséquence du prolongement de la crise économique, de la dévaluation du franc CFA en 1994 et des Politiques d'Ajustement Structurel alliées aux politiques de développement initiées par l'Etat constate (Amouzou, 2009 : 112).

Dans cet ordre d'idées, selon l'Institut National de la Statistique 0et l'Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel phase I (INS/EESI1, 2005 : 72), l'emploi au Cameroun est presqu'exclusivement informel (90,4%) quel que soit la caractéristique socio démographique.

Les grandes villes du Tiers-Monde ont enregistré au cours des quatre dernières décennies, une forte expansion des activités informelles. Ces activités, échappent généralement à la comptabilité nationale et se développent en marge de la législation sociale et fiscale en vigueur, y sont très nombreuses aujourd'hui et constituent un centre d'intérêt majeur en raison de leur rôle économique et social.
En Afrique sub-saharienne, région économiquement en retard sur l'Amérique Latine et l'Asie par exemple, les pratiques informelles touchent à la fois les activités juridiques, médicales et politiques,

l'artisanat, les transports et le commerce. Au Cameroun, la région de l'Ouest *« grenier économique »* du pays (selon l'INS en 2011, l'Ouest-Cameroun produit plus d'un million cinq-cents soixante-douze mille soixante-sept tonnes de maïs, soit avec le Nord-Ouest le tiers de la production nationale du maïs. Aussi, d'après le MINEPIA/DEPCS-INS, l'Ouest produit 57,6% de la production nationale de pommes de terre ; 61,1% de la production nationale de tomates ; 85,1% de la production nationale des œufs en 2012 ; 80% de la production nationale de poulets ; 36,52% de la production nationale de haricots ; 36% de tonnes de café), se caractérise par une multitude d'activités dont le commerce à la sauvette). Cette activité informelle occupe une place de choix dans cette partie du territoire camerounais.

En effet, ce métier de vendeur à la sauvette est présent dans tout le périmètre urbain et en dehors, où les sauveteurs livrent une concurrence souvent déloyale aux autres modes de vente. Ce type de commerce fournit un emploi, et constitue par conséquent une source de revenu à de nombreux citadins. Ainsi, la main d'œuvre qui exerce dans le secteur d'activité de vendeurs à la sauvette est abondante dans toutes les régions du Cameroun et à l'Ouest en particulier. Dans ces conditions, étudier cette activité comme un phénomène social particulier nous paraît d'autant plus intéressant que « peu » de travaux de recherche spécifique à ce secteur lui ont été consacrés à ce jour. Aussi, le développement du secteur informel est, devenu une des préoccupations majeures pour les pouvoirs publics ; puisque de nos jours, il regorge en son sein, en dehors des jeunes qui n'ont pas fait de longues études ; des diplômés de l'enseignement supérieur.

Dans cet ordre d'idées, ce secteur se caractérise, par sa diversité sociodémographique. Tout comme le sont les logiques sociales qui expliquent les parcours et les itinéraires ayant conduit ces personnes dans la pratique des activités informelles. Ainsi, nous-nous proposons de détecter et analyser les facteurs sociaux qui peuvent expliquer la présence des diplômés du supérieur dans ce secteur d'activité ; mieux les logiques sociales et économiques et par ricochet symboliques (1) qui amènent ces derniers à s'orienter vers cette activité de l'économie informelle en l'occurrence la vente à la sauvette et secundo les stratégies innovantes élaborées par ceux-ci pour surmonter les difficultés quotidiennes qu'ils rencontrent dans la pratique de leur activité (2).

1. Les logiques de la pratique du métier de vendeur à la sauvette

Les choix de la pratique du métier de vendeur à la sauvette par les diplômés et les non-diplômés du supérieur s'explique par trois logiques essentielles, à savoir : les logiques sociales et économiques, celles liées à l'expérience professionnelle et enfin au statut dans la famille.

1.1 Les logiques liées au statut social dans la famille

Certains de nos enquêtés justifient leur présence dans la pratique du métier de sauveteur, par la place qu'ils occupent dans la famille et par ricochet le nombre de personnes qu'ils ont à leur charge. Dans cet ordre d'idées, le statut matrimonial montre que des vendeurs à la sauvette pour une raison ou une autre ont des responsabilités familiales. Ainsi, les activités qu'ils mènent leurs permettent d'assumer ces finalités.

En observant le tableau ci-dessous, 167 répondants diplômés du supérieur, soit plus de la moitié de notre effectif affirment avoir entre une et cinq personnes en charge ; tandis que 32 disent avoir plus de cinq personnes en charge. Toutefois, 98 de nos répondants n'ont aucune personne en charge, si ce n'est des relations interpersonnelles (d'amitié ou de copinage) qu'ils entretiennent.

Tableau 1 : *répartition des sauveteurs diplômés et non-diplômés du supérieur selon le nombre de personnes en charge.*

Personnes en charge	Diplômés du supérieur		Non-diplômés du supérieur	
	Effectif	Fréquence%	Effectif	Fréquence%
Aucune	98	33	33	**31,73**
Entre 1 et 5 personnes	167	56,23	52	**50**
Plus de 5 personnes	32	10,77	19	**12,27**
Total	**297**	**100**	**104**	**100**

Source : notre enquête de terrain à l'Ouest

Dans ce sillage, le rapprochement entre le nombre de personnes en charge et la situation matrimoniale des sauveteurs diplômés du supérieur nous donne la réalité que nous pouvons observer dans le tableau ci-dessous.

Tableau 2 : *répartition des sauveteurs diplômés du supérieur selon la situation matrimoniale et le nombre de personnes en charge.*

Nombre de Personnes en Charge / Situation Matrimoniale	Aucune	Entre 1 et 5 personnes	Plus de 5 personnes	Effectif	Pourcentage %
Célibataires	98	146	24	268	**90,23**
Mariés	0	21	8	29	**9,77**
Total	**98**	**167**	**32**	**297**	**100**

Source : notre enquête de terrain à l'Ouest

Il apparaît dans le tableau ci-dessus que 170 personnes célibataires, soit 57,24% représentent plus de la moitié des diplômés enquêtés. Ces derniers ont au moins une personne en charge. De même, tous les sauveteurs mariés de notre échantillon ont eux aussi au moins une personne en charge. Aussi, les sauveteurs non-diplômés ont aussi des responsabilités familiales ; puisque 71 répondants sur 104 sauveteurs ont au moins une personne en charge comme nous montre le tableau ci-dessous. Toutefois, 19 de ces vendeurs ont plus de cinq personnes en charge sous leur responsabilité sociale et financière. De même, les deux personnes qui nous ont certifié être séparées de leurs compagnes ont eux aussi des personnes à leur charge. Bien plus, la proportion de non-diplômés célibataires 52, 89% à savoir 55 sauveteurs, qui ont des charges familiales, est aussi importante que dans le cas des sauveteurs diplômés du supérieur.

Tableau 3 : *répartition des sauveteurs non-diplômés du supérieur selon la situation matrimoniale et le nombre de personnes en charge.*

Nombre de Personnes en charge / Situation Matrimoniale	Aucune	Entre 1 et 5 personnes	+ de 5 personnes	Effectif	Pourcentage%
Célibataires	33	39	16	88	**84,61**
Mariés	0	12	2	14	**13,46**
Divorcés	0	1	1	2	**1,92**
Total	**33**	**52**	**19**	**104**	**100**

Source : notre enquête de terrain à l'Ouest

En somme, notre étude montre que les sauveteurs s'occupent des personnes avec qui ils ont des liens de parenté. Il s'agit des frères/sœurs, des parents (pères et mères), des enfants, femmes ou épouses ou toutes ces personnes à la fois. En effet, 13 diplômés de notre échantillon ont leurs parents à leurs charges, tandis que 22 sont responsables d'enfants et de leurs mères, alors que 24 s'occupent de leurs frères et/ou sœurs. De même, des 11 sauveteurs répondants qui ont au moins deux de ces catégories à leur charge, 5 ont à la fois des frères et/ou sœurs, des parents et enfants/épouses.

Il apparaît clairement que 68,27% des non-diplômés et 67% des diplômés du supérieur ont une responsabilité familiale. C'est cette responsabilité que (Miaffo, 1986 :17), qualifie de : « la peur du sang », c'est-à-dire comme il explique lui-même *:* « par peur d'être frappé de "malheur", on est tenu d'aider ses frères de sang, de ne point abandonner ses parents et autres … ». Dans cet ordre d'idées, et étant donné que la plupart de nos répondants sont originaires de la région de l'Ouest ; l'explication de Miaffo Dieudonné loin d'être réductrice peut être révélatrice de la culture d'un ensemble plus grand. Il n'est donc pas étonnant que les jeunes s'engagent à prendre sous leur férule des frères, des parents et dans certains cas des amis, dès lors qu'ils exercent une activité rémunératrice.

Toutefois, cette solidarité peut se comprendre aussi comme une opération de solvabilité sociale, c'est-à-dire, qu'un individu, pour avoir été aidé à un niveau ou à un autre de sa vie, est lié par une sorte de « redevance sociale », qu'il doit s'acquitter en posant des actes de solidarité. Dans ce faisceau de relations sociales, le statut de vendeurs à la sauvette vis-à-vis du logement peut constituer un indice de maturité sociale parce que celui-ci constitue une autre charge familiale. Dans ce sillage, notre étude montre que les sauveteurs dans la région de l'Ouest sont soit des propriétaires, des locataires, soit hébergés. C'est ce que nous observons dans le tableau ci-dessous.

Tableau 4 : *répartition des sauveteurs diplômés du supérieur selon le nombre de personnes en charge et le statut de leur logement.*

Personnes en charge / Statut du logement	Aucune personne	Entre 1 et 5 personnes	Plus de 5 personnes	Fréquence	Pourcentage %
Locataires	66	90	17	173	**58,25**
Propriétaires	3	12	9	24	**8,08**
Hébergés	29	65	6	100	**33,67**
Total	**98**	**167**	**32**	**297**	**100**

Source : notre enquête de terrain à l'Ouest

A la lecture du tableau ci-dessus, 173 sauveteurs sont des locataires, 100 personnes sont hébergées, tandis que 24 de nos enquêtés sont des propriétaires. Parmi les 173 locataires, 90 ont entre 1 et 5 personnes en charge, tandis que 17 de nos répondants ont plus de 5 personnes en charge. Toutefois, sur les 100 personnes hébergées, 65 ont entre 1 et 5 personnes en charge, tandis que 6 personnes en ont plus. Soulignons avec force que, pour ce dernier cas, certaines personnes prises en charge par le sauveteur ne vivent pas nécessairement sous le même toit que lui. C'est ce que nous a confié Alain, un sauveteur rencontré à Bafoussam :

« …Je vis chez mon oncle en essayant de me battre pour pouvoir économiser davantage comme je ne paie pas la location… le surplus que j'ai c'est pour m'occuper de mes parents, de certains de mes frères et sœurs qui sont encore en train de fréquenter. C'est la raison pour laquelle je fais ce qu'on appelle l'épargne journalière dans une micro finance de la place. Cela veut dire que chaque jour, il y'a une fille qui vient nous rencontrer ici au marché généralement autour de 16h ; nous lui donnons ce que nous avons économisé dans la journée au moins 1000frs, ça peut être plus ; le minimum c'est 1000frs quand c'est trop fort. Mais il y'a des jours où c'est vraiment dur. Quand c'est comme ça on lui demande de repasser le lendemain en espérant que la journée de demain sera mieux que hier… ».

Ainsi, l'exemple des sauveteurs du supérieur peut s'appliquer à l'autre catégorie de vendeurs à la sauvette, étant donné que ce métier est constitué en majorité des jeunes, qui sont encore des primo-demandeurs d'emploi et non par conséquent pas une longue durée d'exercice de ce métier.

1.2 Logiques liées à l'expérience professionnelle

D'entrée de jeu, rappelons que notre échantillon est constitué des sauveteurs encore étudiants, des sauveteurs ex-étudiants et des sauveteurs qui ont exercé ce métier avant pendant et après leurs études. Dans Ce sillage, le tableau ci-dessous classe les sauveteurs diplômés du supérieur en fonction de leur durée dans le métier.

Tableau 5 : *répartition des sauveteurs diplômés et non-diplômés du supérieur selon le début de l'exercice de l'activité et la fin des études.*

Début des études / Fin des Etudes	Diplômés du supérieur				Non-diplômés du supérieur			
	- de 5 ans	+ de 5 ans	Effectif	Pourcentage%	- de 5 ans	+ de 5 ans	Effectif	Pourcentage%
Encore étudiants/ Elève	19	11	30	10,10	12	0	12	**11,54**

Moins de 5 ans	162	14	176	59,26	36	7	43	**41,35**
Plus de 5 ans	13	78	91	30,64	18	31	49	**47,11**
Total	**194**	**103**	**297**	**100**	**66**	**38**	**104**	**100**

Source : notre enquête de terrain à l'Ouest

Le tableau ci-dessus montre que des 194 sauveteurs diplômés du supérieur qui ont au moins 5 ans d'expérience dans la pratique du métier, 19 sont encore des étudiants, tandis que 162 de nos répondants ont mis fin à leurs études depuis moins de 5 ans, 13 ont arrêté les leurs depuis plus de cinq années. Aussi, ce même tableau montre que 103 des 297 sauveteurs enquêtés ont plus de 5 ans d'expérience professionnelle. Et parmi ces derniers, 11 sont encore des étudiants, 14 ont quitté l'Université il y'a moins de 5 années, tandis que 78 ne sont plus étudiants il y'a plus de 5ans.

En ce qui concerne les non-diplômés, le même tableau présente des caractéristiques presque similaires de ces entrepreneurs du secteur informel. En effet, sur les 104 personnes concernées par l'étude, 66 sauveteurs ont moins de cinq ans d'expérience, tandis que 38 autres sauveteurs en ont plus.

Dans cet ordre d'idées, nous constatons que l'ensemble des deux catégories de sauveteurs est constitué des 3/5 de personnes ayant moins de 5 années d'expérience dans le métier de vendeur à la sauvette ; à savoir 241 sauveteurs. Toutefois, quel que soit la durée passée dans la pratique de l'activité, le parcours qui les a conduits à ce métier est varié comme nous pouvons constater dans le tableau ci-dessous.

Tableau 6 : *répartition des sauveteurs diplômés et non-diplômés du supérieur selon le parcours les ayant conduits au métier.*

Parcours	Diplômés du supérieur		Non-diplômés du supérieur	
	Effectif	Pourcentage %	Effectif	Pourcentage %
D'abord salarié	24	8,08	6	**5,77**
D'abord chômeur	79	26,60	37	**35,58**
Au cours des études	124	41,75	43	**41,35**
Dès l'arrêt des études	62	20,88	16	**15,38**
Autres	8	2,69	2	**1,92**
Total	**297**	**100**	**104**	**100**

Source : notre enquête de terrain à l'Ouest

Il ressort du tableau ci-dessus que 124 sauveteurs diplômés du supérieur, soit 41,75% sont des vendeurs occasionnels qui mettent les « *week-ends* », les jours fériés et les vacances à contribution pour « *attaquer* » comme ils disent ; c'est-à-dire pour faire le commerce à la sauvette. Dans l'échantillon des non-diplômés, 43 sauveteurs sur 104, soit 41,35% et 124 sur 297 se retrouvent dans cette catégorie. Pour 79 sauveteurs diplômés, soit 26,60%, une période de passage à vide de chômage au sens strict du terme, a précédé leur entrée dans cette activité, puisque plus de la moitié des sauveteurs comme Brunaud disent *:*

« …Nouons faisaient les concours en espérant avoir une place dans la fonction publique…. Mais nous n'avons pas eu de chance parce qu'on n'a pas eu de l'argent pour payer…. Certains de nos camarades avec qui on était ont passé par exemple l'école normale supérieure l'année passée en payant…. Cinq cent-mille pour certains et un million pour d'autres. Ce sont des informations que nous connaissons à travers nos amis qui sont déjà là-bas. Moi-même je suis en train de me préparer si ça se passe bien mon ami qui est déjà à l'école normale pourra m'aider si j'ai la somme qu'il me demande. C'est un réseau sûr…Car il prend une avance au départ, la moitié et après les résultats définitifs, tu lui donnes la seconde moitié… ».

Dans le cas des non-diplômés, presque le tiers des sauveteurs, à savoir 37 personnes sont passées par ce stade. Le tableau ci-dessus présente également 62 diplômés et 16 non-diplômés du supérieur qui ont emprunté ce chemin dès l'arrêt de leurs études. Dans le même sillage, 24 sauveteurs diplômés du supérieur, soit 8,08%, ont d'abord été salariés dans une entreprise, tandis que 6 autres, soit 6,77% de sauveteurs non-diplômés sont à la fois sauveteurs et salariés.

1.3 Les logiques d'ordre social et économique

D'après nos investigations sur le terrain, il ressort que le contexte économique marqué par la crise économique qui sévit depuis plus d'une trentaine d'années apparaît comme la cause majeure de l'arrêt des études par ceux qui sont aujourd'hui des vendeurs à la sauvette.

Tableau 7 : *répartition des sauveteurs diplômés et non-diplômés du supérieur selon les raisons de l'arrêt de leurs études.*

Raisons de l'arrêt des études	Diplômés du supérieur		Non-diplômés du supérieur	
	Effectif	Pourcentage%	Effectif	Pourcentage%
Encore étudiants	34	11,45	-	**-**
Non-admission au niveau supérieur	53	17,85	8	**7,70**
Manque de moyens financiers	132	44,44	79	**75,96**
Sentiment de perte de temps	67	22,55	15	**14,42**
Autres	11	3,70	2	**1,92**
Total	**297**	**100**	**104**	**100**

Source : notre enquête de terrain à l'Ouest

Il ressort du tableau ci-dessus qu'aucun vendeur à la sauvette, non-diplômé du supérieur faisant partie de notre échantillon, n'était plus élève. Tandis que 34 vendeurs à la sauvette diplômés du supérieur, soit un pourcentage de 11,45% sont encore des étudiants. Toutefois, d'autres raisons expliquent l'arrêt des études. Dans cet ordre d'idées, sur les 297 vendeurs à la sauvette diplômés du supérieur qui ont répondu à nos questions, 132 sauveteurs, donnent « le manque de moyens financiers »,

comme l'une des raisons qui les a poussés à mettre fin à leur scolarité, soit un pourcentage de 44,44%. Aussi, 67 ont avancé « la perte de temps », comme la raison qui les a poussés à arrêter leurs études, à « *abandonner les bancs* » comme ils le disent eux-mêmes, soit un pourcentage de 22,55%. Tandis que pour 53 autres, ce sont les multiples échecs scolaires/académiques qui sont la cause de cette situation, soit un pourcentage de 17,85%. Quant aux 6 autres sauveteurs, la fin de leur scolarité s'est justifiée par la combinaison d'au moins deux facteurs : le sentiment de perte de temps puisqu'ils voyaient ce que ces congénères du même âge avaient comme revenu, l'échec académique et/ou le manque de moyens financiers ; l'un pouvant entraîner l'autre.

Dans ce sillage, la même tendance est observée dans le cas des vendeurs à la sauvette non-diplômé du supérieur. Au total, quelles que soient les raisons avancées, ces jeunes constatons-nous expriment un besoin de survie, d'existence, d'autonomie et d'affirmation. C'est pourquoi, le choix de la pratique de cette activité pour certains vendeurs à la sauvette s'est fait en désespoir de cause, par consternation, c'est-à-dire faute de mieux, comme nous indique le tableau ci-dessous.

Tableau 8 : *répartition des sauveteurs diplômés et non-diplômés du supérieur selon les raisons du choix de la pratique du métier.*

Raisons du choix de ce métier	Diplômés du supérieur		Non-diplômés du supérieur	
	Effectif	Pourcentage%	Effectif	Pourcentage%
Facile à exercer	83	27,95	35	**33,65**
Faute de mieux	172	57,91	66	**63,46**
Pour sa rentabilité	38	12,80	12	**11,54**
Autres	4	1,35	1	**0,96**
Total	**297**	**100**	**104**	**100**

Source : notre enquête de terrain à l'Ouest

Au regard du tableau ci-dessus, il ressort que, l'activité de la vente à la sauvette apparaît comme le refuge, dernier recours ou rempart. En effet, plus de la moitié des personnes interrogées, à savoir 238 vendeurs

à la sauvette, soit un pourcentage de 59,35% exercent cette activité parce qu'elles n'ont pas trouvé mieux ailleurs. Pour plus d'un quart de sauveteurs, à savoir 118 personnes interrogées, soit un pourcentage de 29,42%, le choix du métier de vendeur à la sauvette se justifie par le fait qu'il est facile de l'exercer, surtout pour ceux qui n'ont pas de véritable expérience professionnelle. Enfin, les autres ont choisi cette activité pour sa rentabilité financière d'une part et d'autre part, parce qu'il est à la fois *« facile à exercer »* et rentable.

D'une manière générale, toutes les raisons avancées par les vendeurs à la sauvette diplômés du supérieur et non-diplômés laissent transparaitre comme l'ont déjà constaté (Kengne, 1991 :50) et (Miaffo, 1986 :16) ; l'idée d'une autonomie économique et la volonté d'affirmation sociale. Ce d'autant plus que certains parmi ces vendeurs à la sauvette, ont des charges (familiales par exemple) qui les amènent impérativement à se mouvoir de manière catégorique à la pratique de ce métier.

Dans ce sillage, (Kengne, 2005 :186) constate que, pour ce qui est de la friperie vestimentaire de manière spécifique :

« En dépit de l'attitude ambiguë du Gouvernement et de l'hostilité d'une partie de la population à son égard. Une fois la frontière franchie, les vêtements d'occasion que les entreprises d'importation acquièrent à peu de frais, généralement en Europe Occidentale et en Amérique du Nord, y sont vendus à travers des circuits commerciaux complexes... A l'heure actuelle, le marché de la friperie vestimentaire y mobilise une foule nombreuse et diversifiée d'agents économiques à qui il fournit un emploi, donc un moyen de vivre. En outre, il y met à la disposition de l'écrasante majorité des ruraux et des citadins, une gamme étendue de vêtements à des prix qui correspondent à leurs possibilités financières. C'est dire qu'une suppression du marché de la friperie vestimentaire comme certaines voix le réclament depuis plusieurs années, y aurait des conséquences désastreuses pour des millions d'individus ».

Au regard de ce qui précède, le métier de sauveteur se présente comme un secteur où l'on pratique une activité ouverte, et où l'on peut entrer et sortir librement. D'où la grande mobilité et l'instabilité des opérateurs qui opèrent dans ce secteur. Ce qui entraîne la disparité, la divergence observée dans ce métier. A présent, quelles peuvent être les stratégies mises en placent pour se maintenir dans leurs activités malgré la « violence permanente » des agents des collectivités territoriales décentralisées.

2. Les causes ou facteurs rendant la vente à la sauvette inéluctable

La première cause de l'irrésistibilité du secteur informel en général, voire la vente à la sauvette en particulier, tient à l'incapacité des autres secteurs de l'économie (agriculture ou autres activités rurales) d'une part-industries et autres services modernes de l'autre de fournir du travail et un revenu suffisant à une population jeune active en plein essor. Selon (Kengne et Metton, 2000 : 29) par exemple : « de 1980 à 1996 la population active de l'ensemble des pays d'Afrique a été multipliée par cinq passant de 15 millions à 75 millions. Dans le même temps, la fonction publique, les industries, les services tertiaires modernes, n'ont pu absorber que 15 millions de cet énorme excédent de main d'œuvre ». Dans cet ordre d'idées, en novembre 1991, le gouvernement camerounais a légalisé, ou mieux, accordé un droit de cité à la vente à la sauvette, composante dominante du secteur informel. Ainsi, en examinant les interactions entre les acteurs du secteur informel ou mieux les vendeurs à la sauvette et les pouvoirs publics, l'on constate jusqu'ici que, les relations entre ces deux entités y ont été faites de tensions, d'accrochages, de temps en temps de violence, d'incompréhension et d'accusation réciproques, entre les sauveteurs qui mènent leurs activités en bafouant les règles officielles en vigueur (occupations anarchiques des rues et trottoirs, manquement au devoir fiscaux, exercice des activités proscrites par la loi comme la prostitution, le trafic de drogue ou la distillation et la vente des alcools traditionnels), et les pouvoirs publics qui entendent les leur imposer à tout prix, y compris par la force et la répression.

Mais comme nous l'a indiqué un sauveteur en l'occurrence Wilfried, ancien étudiant en sciences économiques :

« Le personnel des communes chargé de la perception de l'impôt libératoire est pour la plupart dépourvue de connaissances dans le domaine de la fiscalité. La deuxième carence tient au faible pouvoir de contrainte des agents municipaux en charge de la collecte de cet impôt sur les contribuables. Quand 'il leur arrive de mettre sous scellé les établissements des opérateurs du secteur informel réfractaires à l'impôt libératoire (ce qui n'est pas de leur compétence), ils ne sont pas en mesure de recouvrer cet impôt auprès des contribuables ou sauveteurs sédentaires ou ambulants incriminés, puisque le recouvrement forcé étant de la responsabilité exclusive du fisc… ».

Les mairies qui sont désormais dotées d'une autonomie financière, doivent disposer de tous les moyens légaux leur permettant de se procurer les ressources indispensables à leur bon fonctionnement. Dans cet ordre d'idées, les stratégies adoptées par les sauveteurs s'expliquent davantage par la faiblesse de leurs revenus qui, dans certains cas ne suffisent qu'à la subsistance des agents économiques concernés.
Pour cette catégorie d'opérateurs, le pouvoir de contrainte est faible voire inexistant, puisque le matériel servant à l'activité est réduit et facilement dissimulable. Ces « entrepreneurs économiques » d'un autre genre, dont certains d'entre eux sont des ambulants échappent le plus souvent au contrôle du fisc. Les opérateurs sédentaires qui sont concernés sont informés sur l'impôt libératoire. Le payement de celui-ci étant un préalable à la poursuite de leur activité. Toutefois, ils ne payent cet impôt très souvent que sous la contrainte.
A posteriori, un grand nombre de vendeurs à la sauvette ne payent pas l'impôt libératoire ou mieux ne s'acquittent pas de leur devoir fiscal. Il s'agit dans notre cas de deux cents soixante-onze sauveteurs (271) sur les 401 que compte notre échantillon ; soit un pourcentage de 67,58%. La fraude fiscale que les sauveteurs entretiennent, prive les communes d'arrondissements des principales villes de la région de l'Ouest, comme dans les collectivités des autres villes du Cameroun, de précieuses ressources en ces moments difficiles. Ce sont ces tactiques, ces manœuvres et ces calculs que les vendeurs à la sauvette diplômés du supérieur ou non dans une perspective professionnelle dissimulatrice, utilisent pour pouvoir réussir à mener à bien leur activité.
Cette fraude peut être combattue efficacement à l'aide de deux mesures suivantes : le législateur exclut du champ d'imposition, les activités de survie car leur disparition aura des répercussions néfastes sur l'emploi et la pauvreté ; les communes font un effort d'identification et d'imposition systématique des activités du secteur évolutif primaire ou secondaire.

Au demeurant, le secteur informel et en l'occurrence la vente à la sauvette est devenue une réalité incontournable au Cameroun. Aussi, l'orientation que l'Etat a donné aux ressources issues de la fiscalisation du secteur informel voire de la vente à la sauvette montre le souci de développement décentralisé de la grande responsabilité qui incombe désormais aux collectivités locales d'assurer leur autonomie financière. Force est de constater que la réalisation de cette autonomie financière par les communes d'arrondissement des villes du Cameroun en général prendra

du temps, car elle exige des réformes profondes au niveau de l'organisation communale caractérisée jusqu'ici par son opacité et son atomisation. En conséquence, comme constatent (Mbouombouo et Mbouemboue, 2012 :104) que : « des logiques et des stratégies socioculturelles et économiques de la résistance des opérateurs de la vente à la sauvette continuent de se mettre en place ». Dans cette perspective, (Crozier, 1971 : 45) souligne que c'est « la contingence des comportements des individus. » qui permet de dévoiler de façon analytique les diverses stratégies auxquelles les vendeurs à la sauvette recourent pour s'écarter de la norme qui régit l'organisation sociale des différentes villes de la région de l'Ouest.

Conclusion

Au total, les logiques sociales et économiques sous-tendent la pratique de la vente à la sauvette. La provenance de la main d'œuvre dans le secteur du commerce informel dans la région de l'Ouest-Cameroun est aussi variée et diversifiée que les raisons qui ont poussé ces sauveteurs dans l'exercice de cette activité. Entre les diplômés et les non-diplômés de l'enseignement supérieur, il n'existe pas de véritable disparité. En dépit de tout, cette activité parallèle qu'est la sauvette a une utilité économique et sociale pour les diplômés de l'enseignement supérieur dans leurs stratégies d'insertion socioprofessionnelle. C'est l'incapacité des autres secteurs de l'économie (agriculture ou autres activités rurales) d'une part-industries et autres services modernes de l'autre de fournir du travail décent et un revenu suffisant à une population jeune active en plein essor qui entraîne la ruée de la majorité des diplômés vers la sauvette. Dans cette perspective, des décisions peuvent être prises après une franche concertation visant à prendre en compte les aspirations légitimes des catégories sociales défavorisées. Ainsi, pour une appropriation durable de l'activité, des espaces urbains, de même qu'une reconfiguration des logiques comportementales ; il est urgent de mettre en place, un véritable mécanisme efficient d'encadrement du commerce à la sauvette. Ces processus peuvent ainsi s'appuyer sur les logiques et les rationalités des catégories sociales impliquées.

Références bibliographiques

Amouzou Esse (2009), *L'Afrique 50 ans après les indépendances*, Paris, l'Harmattan

Commission Economique pour l'Afrique (2009), *Étude sur la Mesure du Secteur Informel et de l'emploi informel en Afrique,* Centre Africain pour la Statistique.

Crozier Michel (1971), *Le phénomène bureaucratique, les contraintes de l'action collective,* Paris, Le Seuil, Coll. Points.

Institut National de la Statistique (2005), *Enquête sur l'emploi et le secteur informel au Cameroun, phase 1 : Enquête sur l'emploi et phase 2 : Enquête sur le secteur informel*, Rapport final Yaoundé. htt://www.statistics-cameroon.org/ins/plublication.htm.

Kengne Fodouop François (1991), « Les activités informelles dans les centres urbains : l'exemple des petits métiers dans la ville de Yaoundé », in Fondation Friedrich Ebert, *le secteur informel au Cameroun. Importance et perspectives*, Débats économiques no2, Yaoundé, Pp. 49-78.

Kengne Fodouop François (2000), « A travers le temps et l'espace : l'irrésistible expansion du secteur informel dans les pays du Sud », in Kengne Fodouop et Alain Metton, *Économie Informelle et Développement dans les Pays du Sud à l'Ère de la Mondialisation*, Presses Universitaires de Yaoundé, Pp. 21-37.

Kengne Fodouop François (2005), *Le marché de la friperie vestimentaire au Cameroun,* Paris, l'Harmattan, Coll. Études Africaines.

Miaffo Dieudonné (1986), « Commerçants bamilékés de Yaoundé, Récits de vie, Récits d'Afrique », in *annales de la Faculté des Arts Lettres et Sciences Humaines, série Sciences Sociales*, vol 2, Pp. 16-27.

Mbouombouo Pierre et MBouemboue Nsangou Moustapha (2012), « Résistances des commerçants de l'informel aux opérations de déguerpissement et d'aménagement urbains à Yaoundé », in *Revue Internationale des Sciences Humaines et Sociales* (RISHS), *Les interactions urbaines en Afrique subsaharienne*, Yaoundé, PUCAC, Pp. 99-119.