

# LA PRATIQUE DU METIER DE VENDEUR À LA SAUVETTE PAR LES DIPLÔMÉS DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR À L'OUEST-CAMEROUN : UNE CONSTRUCTION DYNAMIQUE

**Benjamin LELE**  
**Jean-Emet NODEM**  
Université de Dschang  
ben.lele@yahoo.com

## Résumé

*Cette recherche s'intéresse à l'insertion des diplômés de l'enseignement supérieur dans le secteur informel en mettant en exergue la pratique de la vente à la sauvette par ces derniers. Ainsi, elle a pour objectif de démontrer comment dans une stratégie de survie, les diplômés de l'enseignement supérieur arrivent à pratiquer l'activité de vendeur à la sauvette pour pouvoir lutter contre le chômage ambiant à l'ouest-Cameroun. La question centrale que nous-nous posons est celle de savoir : comment les diplômés de l'enseignement supérieur arrivent-ils à surmonter les difficultés liées au chômage dans un environnement où le marché de l'emploi est saturé ? A cette interrogation, nous avons formulé l'hypothèse générale selon laquelle : les diplômés de l'enseignement supérieur arrivent à surmonter le chômage grâce à la pratique quotidienne du métier de vendeur à la sauvette dans un environnement où le marché de l'emploi est saturé. Pour y arriver, nous avons opté pour une démarche quali-quantitative 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. L'absence des garanties professionnelles chez les pratiquants, est la difficulté principale que connaissent les opérateurs économiques du secteur des petits métiers de rue. Dans ce sillage, cette étude, a permis d'identifier deux sources de problèmes que connaissent les vendeurs à la sauvette de la région de l'Ouest tout comme ceux des autres villes du Cameroun ; correspondant à quatre types de difficultés : les pressions fiscales, le manque d'espace, les violences policières et l'inorganisation des sauveteurs.*

**Mots clés :** insertion, secteur informel, diplômés de l'enseignement supérieur, pratique, vendeurs à la sauvette.

## Abstract

*This research is interested in the insertion of the higher institution degree holders in the casual sector, focusing on the practice of illicit street vendor profession by them. Thus, it has the objective to demonstrate how in a strategy of survival, higher institution degree holders manage to practice illicit street vendor*

*activity so as to be able to challenge unemployment in the west - Cameroon. The central question we put to ourself is that of knowing: how higher institution degree holders manage to challenge the difficulties related to unemployment in an environment where the job market is saturated? To this questioning, we have formulated the general hypothesis according to which: higher institution degree holders succeed in challenging unemployment owing to the daily practice of the illicit street vendor where the job market is saturated. To achieve our goal, we have opted for a qual-quantative method which is founded on a field approach. Thus, symbolic interactionism, strategic analysis are mobilized theoretical instances. Observation methods (direct and indirect with 401 illicit street vendors), interviews and documentary research have served to the collection of data. Results reveal that economic crises, and the failure of economic policies through structural adjustment programmes have impelled the youth in general and the higher institution degree holders in particular towards the casual sector. The absence of professional guarantee with the illicit street vendors is the main difficulty that the economic operators of the sector of the small street professions are aware of. In this vein, this study has permitted to identify two sources of problems illicit street vendors of the west region know like those of the other cities of Cameroon as well; corresponding to four types of difficulties: the fiscal pressures, the lack of space, police violences and the inorganisation of illicit street vendors.*

**Key words:** *insertion, casual sector, higher institution graduates, practice, illicit street vendors*

## **Introduction**

Généralement considéré comme l'indice le plus symptomatique de la santé économique d'un pays, l'emploi a suivi la plongée spectaculaire des pays africains pendant les trois décennies succédant aux indépendances. Directement après, le marasme économique des années 1987 jusqu'à « la dévaluation du FCFA en 1994 suivi par les programmes d'Ajustement Structurel ont créé une atmosphère peu propice aux affaires et a restreint considérablement l'espace professionnel » constate (Amouzou, 2009 :112). Dans cet ordre d'idées, en l'absence d'une politique de l'emploi durable et raisonnée dans les pays d'Afrique subsaharienne, le chômage a pris l'allure de norme pour les nouveaux diplômés des écoles africaines et Camerounaises en particulier, qui sont venus grossir les rangs d'un marché de l'emploi largement débordé par la foule des licenciés et des sans-emplois. Par exemple, selon le Fond National de l'Emploi (1993 : 27) : « chaque année, au moins cinq mille (5000) nouveaux diplômés, lâchés par le système éducatif, ou suite aussi à la déperdition scolaire, arrivent sur le marché de l'emploi au Cameroun parfois sans véritable formation et sans compétence avérée ».

Devant ce durcissement du marché de l'emploi, les diplômés de l'enseignement supérieur au chômage ont développé des manœuvres d'adaptation qui ont débouché sur une plus grande diversification

croissante de la vie professionnelle. Ainsi, pour ceux des chômeurs submergés par la misère et qui n'ont pas pu entreprendre des aventures qui voient leur destinée s'éteindre au large des côtes européennes, vers la méditerranée ou déboucher sur une vie de clandestin dans les pays occidentaux ; ils ont pour la plupart, à cause de la crise économique qui secoue le Cameroun, développé de petites activités dans le secteur informel, dont le commerce à la sauvette.

Cette activité, qui absorbe une main d'œuvre abondante et variée, s'est développée dans les centres urbains. A l'Ouest du Cameroun, comme dans les autres régions du pays, ce métier n'est plus seulement exercé par les vendeurs ambulants comme autrefois, mais aussi cette activité est pratiquée par des opérateurs sédentaires. Dans l'un ou l'autre cas, les produits vendus sont variés ; mais le mode de gestion de l'activité reste encore artisanal.

Nous nous proposons d'analyser le métier de vendeur à la sauvette en le présentant tel qu'il est pratiqué aujourd'hui dans la région de l'Ouest-Cameroun. Ainsi nous aurons trois articulations : l'apprentissage de la pratique du métier ; l'origine des fonds pour l'exercice de leur activité et l'épargne, et enfin les difficultés que connaissent les sauveteurs dans la pratique de leur métier.

## **1. L'apprentissage du métier de vendeur à la sauvette**

Comme toute activité, le commerce à la sauvette est certes un métier ouvert, en ce sens que chacun peut le pratiquer ou cesser de le faire quand il veut. Toutefois, la majorité des vendeurs enquêtés, à savoir 267 sauveteurs sur les 297 que compte notre échantillon estiment qu'il ne suffit pas de vouloir pour pouvoir, il faut être déterminé. Mieux, ce métier exige un certain apprentissage pour le pratiquer.

### ***1.1 Le mode d'apprentissage du métier de sauveteur***

La majorité des sauveteurs enquêtés nous ont révélé qu'avant d'être autonomes, ils ont passé des mois (entre 2 mois et 2 ans) auprès des anciens commerçants exerçant dans cette activité. Ce qui pour eux correspondait au temps de stage ou d'apprentissage.

En ce qui concerne le premier mode d'apprentissage, à savoir (en aidant les anciens vendeurs), 83,50% de sauveteurs de l'échantillon des diplômés de l'enseignement supérieur, soit exactement 248 sur les 297

interrogés ont d'abord disent-ils (Bertrand, Steve, Guy) « *avoir été des apprentis vendeurs* », au service d'un parent, d'un frère et/ou sœur, d'un ami ou d'un tiers. La durée de l'apprentissage ou de « *stage* » était variée et pour le cas d'espèce allait de deux mois à deux ans. À la suite de l'entretien effectué auprès d'un de nos enquêtés, en l'occurrence Serges (vendeur de bouquins depuis plus d'une dizaine d'années) au marché A de Bafoussam, les vendeurs qui passent le plus de temps dans l'apprentissage sont surtout les vendeurs de livres dits « *de seconde main* ». Pour le cas des bouquinistes, nos entretiens nous ont permis de constater que l'apprentissage se fait surtout auprès des amis ou pairs. Pour ce qui est des produits alimentaires, l'apprentissage se fait auprès des parents (pères, mères, oncles ou tantes). Enfin, pour ce qui est des produits vestimentaires, les sauveteurs ont appris à exercer l'activité auprès des frères, des sœurs ou des réseaux de sociabilité ou les « *liens faibles* ».

Les bouquinistes, à l'instar d'Ivan explique la longue durée de son apprentissage en stipulant que : « *la vente des livres est plus exigeante parce qu'elle nécessite la maîtrise des programmes de toutes les filières ou séries, de tous les niveaux, et des cycles scolaires sans oublier les caractéristiques des livres vendus, inscrits ou non au programme scolaire de l'année concernée (éditeurs, collections, contenus, piraterie...), afin de pouvoir convaincre les acheteurs, toujours très hésitants...* ».

En ce qui concerne le second mode d'apprentissage du métier, à savoir, (en exerçant directement), 49 sauveteurs l'ont adopté, soit un pourcentage de 16,50%. Ces derniers s'y sont essayés directement sans passer par un stade d'initiation proprement dit. Aussi comme l'un des sauveteurs en l'occurrence Roméo nous l'a fait savoir : « *j'avais eu la possibilité d'emprunter un peu d'argent à la base et la soif de m'autonomiser très tôt me brûlait...compte tenu de mes projets et de mon arrêêt brutal de l'école...* ». Ainsi, sur les 79 femmes que compte notre échantillon, 22 ont choisi d'apprendre par elles-mêmes, soit un pourcentage de 27, 85% alors que 27 hommes sur les 218 sauveteurs en ont fait de même, soit un pourcentage de 12,39%. Dans cet ordre d'idées, nous constatons que la plupart d'hommes et des femmes de notre échantillon sont passés par un apprentissage pour exercer le métier de vendeur à la sauvette.

En conséquence, cela corrobore l'étude de (Miaffo, 1986 :7) en ce qui concerne la représentation des ressortissants de l'Ouest ; qui constate que le succès de l'activité commerciale est lié à l'apprentissage chez un parent ou un ami : « ...je fais partie de la bande des gens qui n'ont pas

été à l'école...je me suis adapté petit à petit en travaillant chez des gens... » dit un sauveteur « bamiléké » rencontré par l'auteur.

Au total, la grande majorité (248 sur 297) des sauveteurs passe par une phase d'initiation au petit commerce chez un ancien vendeur avant de s'autonomiser après. Mieux, ce secteur d'activité est d'abord son propre « *prestataire de formation* » ; puisque la très grande majorité de celles et ceux qui y travaillent, y acquièrent leurs compétences par l'auto-formation en famille, par l'apprentissage sur le tas ou par l'apprentissage à travers un « réseau de sociabilité ».

Le secteur développe ensuite de son propre chef, de nombreuses initiatives pour faire évoluer l'apprentissage traditionnel vers des formations à travers le réseau de sociabilité qui augmentent fortement les chances d'insertion dans l'emploi de ceux qui en sont les bénéficiaires, de même que les apprentis sauveteurs essayent les différentes astuces et les techniques d'exercice de leur futur métier. Aussi, quels que soient le lieu d'exercice de l'activité, le degré d'utilisation du capital fixe, la durée de l'activité et le caractère principal ou secondaire de son exercice sont rattachées à ce type de secteur. Dans ce sillage, les entreprises individuelles répondant à ce type de critères sont les suivantes :

Les « entreprises informelles de personnes travaillant pour leur propre compte ». Ce sont des entreprises qui n'emploient pas de salariés de manière continue ; mais peuvent employer des aides familiaux et/ou des salariés occasionnels. C'est dans ces entreprises que se retrouvent en majorité les diplômés du supérieur. Enfin, les micro-entreprises « *ou entreprises d'employeurs informels* ». Il s'agit d'entreprises individuelles qui emploient un ou plusieurs salariés de manière continue (les marchés construits).

### ***1.2 Le mode de pratique de l'activité de vendeur à la sauvette***

Il existe pour le cas d'espèce selon nos investigations et le constat faits sur le terrain, deux modes de pratique du métier de sauveteur, à savoir, le mode « *sédentaire* » et le mode « *nomade* ».

Sur les 297 sauveteurs diplômés du supérieur interrogés, 69 seulement, soit un pourcentage de 23,23% sont mobiles. Ces derniers se déplacent d'un point du marché à un autre, d'un marché à un autre, que ce soit dans la même ville ou non, où tous ces itinéraires à la fois, et cela, selon les différents jours de marché des villes des huit départements que compte la région de l'Ouest.

C'est par exemple le cas d'un vendeur de chaussures nommé Freddy : *« Je suis un vendeur de chaussures avec mon point focal au marché "A" de Bafoussam. Ici je vends la friperie depuis plus de deux ans aujourd'hui. C'est à la suite du décès de mes parents et compte tenu du fait que je ne pouvais plus à moi seul payer ma scolarité, que je me suis lié à un de mes amis déjà installé dans cette activité deux ans avant moi... Il m'a servi comme tuteur pour m'initier dans l'activité. Il est stable et pour le moment je fais le tour des différents départements de la région de l'Ouest, les jours de Grand et de Petit marché. Généralement, je fais le marché Mbouda, Dschang, Babam, Bangangté et Bafang ».*

Dans le même ordre d'idées, la taille des marchandises de ces sauveteurs mobiles est généralement modeste, facilement transportable. Pendant ce temps, les 228 autres sauveteurs sont installés à un point précis dans ou autour des marchés, sur les trottoirs et dans les espaces publics où ils construisent des baraques qui tiennent parfois lieu de magasins.

Cependant, quels que soient leur l'âge et leur sexe, plus d'un tiers de diplômés du supérieur vendent en se déplaçant. Ainsi, 14 vendeuses à la sauvette sur les 79 femmes que compte notre échantillon, soit un pourcentage de 17,72%, n'ont pas un point fixe pour la vente de leurs produits. Il en est de même des 55 autres sauveteurs sur les 218 hommes que compte notre échantillon, soit un pourcentage de 25,23%. En effet, ces derniers sont mobiles. En confrontant les deux catégories de vendeurs mobiles, (hommes et femmes, soit 69 sauveteurs ; correspondant à un pourcentage de 23,23%), il ressort que le nombre de vendeurs mobiles est le quadruple de celui des vendeuses qui utilisent le même mode de déplacement.

Toutefois, en prenant en compte le nombre de vendeurs et de vendeuses mobiles par rapport à la répartition sexuelle de notre échantillon, l'on remarque fort bien que les femmes sont plus mobiles que les hommes ; mais la différence réside au niveau où pendant que les hommes et certaines femmes se déplacent à travers les rues, d'autres femmes font le "porte à porte" et vont même de "bureau en bureau" proposer leurs produits.

En ce qui concerne l'âge, nous avons les éléments pertinents suivants. En effet, les pratiquants "sédentaires" du commerce à la sauvette sont ceux des sauveteurs qui ont un âge compris entre 20 et 32 ans et sont les plus nombreux, puisqu'ils sont au nombre de 158 sauveteurs (soit un pourcentage de 71,81%) sur les 228 qui pratiquent ce

mode de vente de leurs produits. De même, sur les 69 vendeurs qui sont mobiles, ceux qui appartiennent à cette même tranche d'âge sont les plus nombreux à savoir 62 sauveteurs et représentent un pourcentage de 89,85%. De même, aucun vendeur à la sauvette de la tranche d'âge de plus de 32 ans n'est mobile ou ambulante. Les raisons du choix les plus pertinentes du mode d'exercice du métier de sauveteur sont essentiellement au nombre de trois à savoir :

La fidélisation de la clientèle : 185 sauveteurs diplômés expliquent leur stabilité par cette raison ; en effet, comme nous a révélé le sauveteur Apollinaire, ancien étudiant de l'Université de Dschang : *« J'ai déjà mes clients réguliers...comme tu vois toi même que je fais dans l'agroalimentaire. Quand je ne suis pas au marché, certains de mes clients m'appellent même pour savoir pourquoi je n'ai pas fait le commerce ce jour-là. Le plus souvent ce sont mes anciens camarades de fac pour la plupart. J'ai la chance parce que certains de mes amis de la fac font partie aujourd'hui de mes plus grands clients. Par la grâce de Dieu, je suis marié et père de deux enfants. J'ai mes parents à ma charge et mon commerce me permet de joindre les deux bouts ; même si de temps en temps, j'ai des regrets parce que je n'ai plus pour le moment une autre issue au regard de mon âge, de mes charges familiales et de la difficulté à trouver un emploi formel et mieux rémunéré... »*

La réduction des peines liées à la pratique de cette activité : 43 sauveteurs ont choisi cette méthode parce que comme nous a relaté Ulrich ancien étudiant de l'Université de Yaoundé, sauveteur au marché de Bangangté : *«... J'ai tout d'abord eu un apprentissage de pratiquement huit mois dans le lieu de commerce de mon oncle avant de pouvoir m'installer à mon propre compte aujourd'hui. Le fait d'être stable m'a permis d'être un peu à l'abri des intempéries ; puisque j'ai quand même de quoi me protéger. Comme tu peux le voir, j'ai un hangar, un comptoir et un grand parapluie pour me couvrir et protéger mes marchandises. Ici la commune ne nous perturbe pas beaucoup comme dans d'autres endroits du marché ; parce que nous nous arrangeons de temps en temps pour le paiement des taxes de la commune. En fait pour négocier le paiement des taxes avec les agents communaux... »*

La « réduction des peines du sauveteur et la fidélisation du client » sont concomitamment avancées par 69 sauveteurs. Parmi ces derniers, 28 précisent par exemple qu'il est presque impossible de se déplacer avec des sacs de livres, même si certains de nos collègues le font, ils ne s'en sortent pas comme nous. Nous constatons simplement, nous dit Vincent vendeur de livres : *« ...Je trouve du plaisir à faire le tour de la ville avec des bouquins comme si c'était des journaux. Le plus souvent, mon point de repère ce sont*

*les gares routières. Tu dois constater...si tu vas dans une gare routière et surtout au niveau des agences de voyage, qu'il y'a des vendeurs ambulants proposant toutes sortes de marchandises... cela nous permet aussi de fuir les tickets de la commune surtout quand ce n'est pas le jour du marché... ».*

Par ailleurs, au-delà de ces explications, à nous donner par les sauveteurs, il reste à montrer le rapport entre le mode d'exercice du métier et les raisons justifiant ce choix. Il ressort que des 228 sauveteurs qui ont choisi d'exercer le métier de sauveteur en s'installant à un point fixe, soit un pourcentage de 76,77%, 143 ont justifié leur choix par leur sollicitude à vouloir fidéliser leurs clients, mais parce qu'ils « maîtrisent » l'environnement institutionnel (taxe et corruption), et surtout aussi parce qu'ils ont des difficultés à trouver un autre emploi au regard de l'âge qu'ils ont actuellement, de leurs responsabilités familiales (mariés, ont des enfants et d'autres personnes en charge), enfin n'ont plus aucune issue, au regard du chômage grandissant au Cameroun. Tandis que 39 autres sauveteurs expliquent leur choix de « mobilité », parce qu'il rend moins pénible la pratique de leur activité et puisqu'ils ont mis du temps pour leur apprentissage. Ce qui leur a permis d'avoir de la rigueur et par la suite, cette durée d'initiation leur a donné des aptitudes à pouvoir mieux manipuler le capital financier.

En ce qui concerne les vendeurs mobiles, 4 sauveteurs expliquent leur choix par le fait que vendre en se déplaçant est moins pénible que de rester sur place à longueur de journées. Tandis que 42 des sauveteurs estiment que leur mobilité permet de fidéliser leur client ; tant il est vrai que le fait de proposer des marchandises à des personnes pratiquement à tout moment, sur place et parfois dans leurs lieux de service, crée une sorte de familiarité ; mais aussi et surtout, leur permet de contourner le paiement des taxes et donc de souvent négocier de gré à gré avec le personnel des impôts ou des agents de la police municipale de la collectivité territoriale concernée.

Par ailleurs, pour les 69 sauveteurs qui avancent d'autres raisons, soit un pourcentage de 23,23%, ils fondent leur choix sur la « taille des produits vendus » qui ne facilite pas toujours le déplacement. Et ces derniers ont eux aussi des tactiques qui leur permettent d'accroître leurs revenus à travers la maîtrise de l'environnement institutionnel (corruption). Ils ont des responsabilités familiales (mariés), et ont des aptitudes à manipuler le capital financier.

En définitive, il ressort que les raisons du choix d'un mode d'exercice de l'activité de vendeur à la sauvette, amènent à constater que ce métier traverse à l'Ouest une période de transition où l'on est passé d'une situation de mobilité totale à une situation de stabilité définitive, et avec comme corollaire la constitution d'une clientèle fidèle et l'amélioration des conditions de pratique du métier. Car ils se sont déjà constitués en association de sauveteurs, reconnue par la loi N° 74/23 du 5 décembre 1974 portant organisation communale au Cameroun. D'une façon générale, le secteur d'activité est décrit selon (Kanté, 2002 : 8) : « Comme un ensemble d'unités produisant des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division du travail et du capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme ».

Dans ce sillage, certains sauveteurs passent de plus en plus de la diversité des produits vendus à une spécification des marchandises et vice versa.

### ***1.3 Les produits vendus***

Les sauveteurs de la région de l'Ouest vendent des marchandises d'une gamme variée. Ces produits peuvent être regroupés, dans le cadre de cette étude en quatre catégories :

Les effets vestimentaires : ce sont, tous les « *articles* » qui servent à se couvrir le corps, à se faire beau ou belle, à décorer la maison (les habits, les chaussures en cuir ou en plastiques, les sandales ou des sandalettes, les draps, les rideaux, les nappes de table, les parfums, les bijoux, les montres, les lunettes, les sacs à main ou de voyage, etc.).

Les produits alimentaires : il s'agit de tout ce qui entre dans la grande consommation et qui assure la subsistance et notre ration de chaque jour, grâce aux aliments consommés (les aliments crus : les plantains, des féculents, du riz, de la farine, des vivres frais, des fruits et des légumes, de la tomate ; les aliments cuits : le couscous, du haricot, des beignets, du poisson, etc.).

Les produits « *œuvres de l'esprit* » : sous cette expression, il faut entendre, toutes les fournitures, tous les manuels qui contribuent à notre épanouissement intellectuel ou de l'esprit (les cahiers, les livres scolaires, les bouquins, les sacs d'écoliers et autres fournitures scolaires, etc.).

Les autres produits : ces derniers sont constitués de toutes les autres marchandises qui n'entrent pas dans les catégories ci-dessus. Ce sont des objets de la quincaillerie, des médicaments de rue « *du poteau ou du gazon* », des postes radios, les jouets, etc.)

Nos investigations montrent qu'il y'a une différence observable au niveau du nombre de personnes qui vendent les effets vestimentaires et les produits alimentaires. En effet, le nombre de sauveteurs diplômés vendeurs des produits suscités sont les plus nombreux. Cela se justifie par le fait qu'il y'a des produits de grande consommation, et ces derniers contraignent le citoyen à s'y attacher au jour le jour parce qu'étant un besoin naturel comme : le besoin de manger, de se vêtir par exemple. En conséquence, ces produits vendus permettent aux vendeurs concernés de subvenir aux besoins énormes de leurs familles respectives, puisqu'ils maîtrisent mieux l'environnement institutionnel (taxe et corruption) et ils ont des aptitudes à manipuler leur capital financier. Ce qui leur permet de se maintenir dans leur activité, d'en vivre et de subvenir grâce à leurs revenus aux besoins de leurs multiples responsabilités et surtout de leurs familles respectives.

Directement, viennent après, les vendeurs des « *autres produits* », car ces sauveteurs fonctionnent aussi à plein temps par rapport aux produits « *œuvres de l'esprit* », dont la vente est accélérée pendant les rentrées scolaires et académiques. Par la suite l'activité fonctionne à contre-courant ; ce qui fait que certains sauveteurs migrent vers d'autres activités comme la vente des effets vestimentaires, ou des produits alimentaires ou « *autres produits* ». C'est le cas de Yannick, un de nos enquêtés : « ...Je suis un vendeur de chaussures friperie. Mais, à chaque début d'année scolaire ou académique, je vends les cahiers, d'autres manuels et outils pour l'école puisque c'est le moment de l'arrivée... Avant cette période des classes, je vends plutôt les chaussures et les sacs de classe. Il arrive souvent que je m'organise avec un de mes amis vendeurs par rapport à la manière d'attaquer. Souvent pendant que je vends les choses pour l'école, il vend les tennis puisque c'est aussi le moment où on vend beaucoup plus les tennis et les paires en cuir de taille basse pour l'école. Pendant les fêtes de fin d'années, ce sont plutôt les jouets que je vends. Pendant les périodes mortes, c'est-à-dire quand les élèves sont déjà rentrés à l'école, je me déplace dans les différents autres marchés

*comme à Bandjoun, à Mbouda, et à Dschang... Pour le paiement des taxes, les agents municipaux nous connaissent déjà, peu importe la ville dans laquelle je me trouve, je m'entends toujours bien avec eux en ce qui concerne les tickets ; par moment même il nous arrive de faire un troc, à savoir une de nos marchandises que l'agent en question désire et il nous ajoute quelques pièces et l'entente est scellée. Par moment on s'entend à crédit ; mais il y'a toujours un compromis à la fin. Je m'en sors même si de plus en plus le coût de la vie est difficile. La preuve je suis dans l'activité depuis quatre ans maintenant, j'ai déjà des économies dans une micro finance, je suis en voie de me marier, en dehors de m'occuper de la santé de mes parents qui est parfois couteuse, je m'occupe de la scolarité de trois personnes, dont une à l'école primaire et les deux autres au second cycle dans un collège de la place. Tu constates donc que ce métier nourrit son homme, mais ce sont les contraintes et les responsabilités grandissantes qui font à ce que l'on a l'impression que je ne gagne rien... ».*

Par ailleurs, notre étude montre que certains produits sont exclusivement vendus par des hommes. En effet, en dehors de la femme rencontrée à l'entrée du marché "A" de Bafoussam pendant nos investigations sur le terrain : «... je vends temporairement les fournitures scolaires en ce moment, parce que c'est un produit saisonnier» m'a-t-elle confié ; les hommes ont le monopole dans la vente des produits « œuvres de l'esprit », puisqu'ils sont très endurants en ce qui concerne spécifiquement ces produits. Mais, on retrouve les hommes aussi bien dans la vente des produits alimentaires que vestimentaires. On observe curieusement une domination masculine dans la vente de tous les types de produits comme nous indique un de nos enquêtés en l'occurrence Christian bertold qui nous révèle que : «... La majorité de mes clients, ce sont des femmes et elles me disent souvent qu'elles se sentent beaucoup plus à l'aise quand je les vends mes marchandises... j'ai toujours le sourire. Je les vends bien sans chercher à les tromper sur la mesure d'une denrée et je pense qu'elles me font confiance. Beaucoup de jeunes sont dans le métier parce que, que ce soit les habits, les chaussures, les sacs ou les arachides et le riz, ce sont des marchandises qui ne se gâtent pas vite. J'ai trois personnes de ma famille à ma charge ; des garçons qui font la même activité que moi. Mine de rien, ils s'en sortent aussi mieux que moi. Dans tous les cas pour le moment il n'y a pas une vraie opportunité qui s'est déjà présentée pouvant nous permettre d'abandonner cette activité ou de l'effectuer à temps partiel. Car on le dit très souvent, vaut mieux un tiens, que deux tu auras. Je préfère me contenter de ce que je fais à présent, même si de temps à autre les agents de la commune et les forces de l'ordre ne nous laissent pas tranquille... Dans tous les cas nous avons leur code, ce qui fait que

*quand ils arrivent, nous savons ce qu'il y'a lieu de faire, puisqu'ils savent que nous sommes comme eux des pères et pour certains autres des mères de famille ... ».*

Pendant, le choix de la vente d'un type de produit n'est pas toujours dénué de toute considération subjective. En effet, ce choix s'explique par des diverses raisons. En effet, il ressort que les raisons de la répartition des diplômés par rapport à la « vente du type de produit » sont presque identiques. Dans ce sillage, la rentabilité financière, dans un cas comme dans l'autre, a guidé presque la moitié des sauveteurs qui ont choisi de vendre un type de produit précis. Dans le même sens, presque le tiers des vendeurs ont fait le choix du type de produit à vendre par hasard ; ils ont un pourcentage de 34,34%.

Quant à ceux qui ont opéré leur choix par « *tradition familiale* », ils représentent un pourcentage de 21,21% des diplômés du supérieur. Dans cette catégorie de vendeurs, se retrouvent ceux qui ont eu une parentèle (frère, parents, amis, etc.) ayant vendu ou vendant les produits qu'ils vendent eux-aussi. Enfin, parmi les vingt sauveteurs (20), qui ont donné d'autres raisons, huit (8) disent que leur choix est fonction des saisons (rapport au type de produit qu'on achète le mieux). En effet, les mois d'Août, septembre et octobre, sont favorables à la vente des livres et autres manuels scolaires en général, de même que les habits et chaussures pour les élèves. Le mois de Décembre est favorable à la vente des jouets, (habits et chaussures de la fête de fin d'année). Pour le reste des douze (12) vendeurs, le choix se justifie par les deux premières raisons à savoir le choix par hasard et par la rentabilité financière.

En définitive, la pratique du métier de sauveteur dans la région de l'Ouest, se caractérise par deux formes d'apprentissage qui marquent leur entrée dans le secteur informel et par deux modes de pratique inégalement répartis dans l'échantillon global. Cette activité est également pratiquée dans une gamme diversifiée de produits vendus. Toutefois, nous les avons regroupé en quatre grandes catégories dans le cadre de cette étude.

En effet, (Kengne, 1991 :158) a pu classer les activités du secteur informel en « 121 petits métiers de rue dont au moins 35 métiers de vendeur à la sauvette » qui correspondent chacun à un type de produits précis. Toutefois, quand l'on étudie la pratique du métier de vendeur à la sauvette, il est difficile au premier abord de faire la distinction entre les sauveteurs diplômés du supérieur et ceux qui ne le sont pas, il reste que le point commun entre eux reste tout naturellement la recherche du gain

et sans doute l'augmentation de leurs revenus ou du chiffre d'affaires ; qui leur permettrait de vivre décemment et durablement de leur métier. Aussi, tous payent des taxes à la commune appelée Taxe sur l'Occupation Temporaire de la Voie Publique (TOTVP).

En ce qui concerne la provenance des fonds, les faits suivants découlent de l'analyse : les emprunts et l'épargne viennent des tontines et des amis, l'aide vient généralement des parents. Ce qui est remarquable et saisissant dans notre étude, c'est qu'aucun sauveteur n'a commencé le métier avec un crédit bancaire. Dans cet ordre d'idées, nos investigations corroborent celle de (Kengne, 1991 : 78) qui avait fait le constat selon lequel : « 0,1% des pratiquants de petits métiers à Yaoundé ont financé leur activité par ce canal, à cause de la difficulté à obtenir un prêt de la banque locale ou micro-finance ». Pourtant des décisions ont été prises par les pouvoirs publics camerounais en vue de la facilitation de l'accès au crédit pour les petites et Moyennes Entreprises (PME).

Selon la décision N<sup>o</sup> 002/76 du 11/06/1976 du Comité Monétaire National, cité par (Kengne, 1991 : 133) : « les banques installées au Cameroun doivent réserver au moins 20% de leurs crédits à l'économie des Petites et Moyennes Entreprises ». Pour montrer sa bonne foi, l'État du Cameroun avait jadis créé des organismes financiers d'octroi des crédits à la création et à l'expansion des PME. Le Centre d'Assistance aux Petites et Moyennes Entreprises (CAPME), le Fonds de Garantie aux Petites Entreprises (FOGAPE), le Fonds National de Développement Rural (FONADER), sont des exemples d'établissements de crédit et d'assistance. Ils ont disparu aujourd'hui à la suite des ajustements structurels qui ont fait de l'État de plus en plus un « *simple facilitateur* ».

A Titre d'illustration, les démarches nécessaires pour l'obtention d'un crédit dans le système financier formel sont en général longues et complexes. C'est dans ce sillage que (Foko, 1995 : 55) constate par exemple qu' : « une demande de crédit au FONADER devait comporter environ quinze pièces différentes dont certaines en plusieurs exemplaires. Par ailleurs, l'aboutissement de la demande nécessitait souvent plusieurs visites dans une agence de cette institution. La situation n'avait pas beaucoup évolué avec le Crédit Agricole du Cameroun (CAC). Dans les autres banques, les conditions sont d'ailleurs encore plus compliquées ».

Toutefois, d'autres mesures fiscales ont été prises. En effet, depuis 1983, les banques sont exonérées de l'impôt sur le chiffre d'affaires intérieur. Mais tout cet arsenal de mesures d'ordres juridiques n'est pas suivi d'actes concrets. Ainsi, (Kengne, 1991 :142) fait le constat selon lequel : « Pendant longtemps en effet, les banques implantées au Cameroun, toutes étrangères et inspirées par les principes coloniaux, ont pratiqué à l'égard des nationaux une politique discriminatoire en matière de crédit ». Cette politique discriminatoire encore observable aujourd'hui, s'explique par d'autres raisons à nous fournies par les sauveteurs sur le terrain. Dans ce sillage, 132 sauveteurs, soit un pourcentage de 44,44% n'ont pas constitué leur capital à partir d'un crédit bancaire ; parce que comme ces derniers le disent, en l'occurrence Bernard : *« La banque est très contraignante et cela ne sert à rien de chercher à prendre un crédit là-bas. Car si tu ne parviens pas à rembourser à l'échéance, comme il ne cherche même pas à savoir ce qui s'est passé, il ne veut même plus savoir si tu es de bonne foi. Il confisque la garantie que tu leur avais proposé ; et tu te retrouves dans les problèmes puisque tu ne pourras même plus continuer à exercer ton commerce ou pire encore, on t'envoie en cellule et si tu n'as pas de chance tu te retrouves en prison. Alors qu'au fond ce n'est pas parce que tu étais malbonnête... »*

De même, quant à l'ignorance des modalités de remboursement de crédits à la banque ou micro finance, cette raison a été avancée par 59 sauveteurs, soit un pourcentage de 19,87%. Ensuite, l'incapacité à rembourser l'emprunt a dissuadé 77 sauveteurs diplômés soit 25,92%. Enfin, les 29 autres sauveteurs restant, qui n'ont retenu aucune des raisons; ont plutôt dit qu'ils ne leur est pas possible de faire un emprunt dans une structure bancaire parce qu'en effet ils ne sont pas des clients.

Remarquons tout de même que, le système financier informel privilégie beaucoup plus les garanties morales que matérielles. En effet, il (système financier informel) fait valoir les relations de proximité et les liens de confiance ou réseaux de sociabilité. Le lien social est beaucoup plus important que toutes les considérations économiques et financières liées à la rentabilité de la transaction. On est dans une « logique où l'économique et le social s'entremêlent » comme constate (Servet, 1995 : 58). On obtient un prêt parce que l'on fait partie d'un réseau. C'est un peu la situation du « don et du recours » qu'évoque (Ndione, 1992 : 46) ou « des paiements sociaux » de (Guyer, 1995 : 19). En effet, le problème de la distinction entre les utilisations productives et non-productives ne se pose même plus ici, dans la mesure où on prête à une personne

particulière et non à ses activités. La finance informelle ici n'est pas impersonnelle. Il s'agit bien des transactions avec des visages humains.

En définitive, quand les sauveteurs évoquent les contraintes dans la procédure administrative d'accès au crédit bancaire et l'incapacité à rembourser l'emprunt, cela dénote à l'analyse que ces derniers ne veulent pas prendre de risque dans l'exercice de leur métier. Mais de manière inconsciente, ils oublient que vendre à la sauvette est un risque qu'ils prennent tous les jours face à l'adversité des agents de la commune et des impôts. Le manque d'informations sur les modalités d'accès au crédit est l'expression d'une sorte « d'homogénéisation » ou du « nivellement » du niveau intellectuel des commerçants. C'est pourquoi par moment, le revenu ou le chiffre d'affaires du sauveteur est relativement bas. Dans ce sillage, nous convenons avec (Tchagneno, 2011:63) pour qui dans le contexte du Cameroun : «...à la fin, le travailleur, pense que l'essentiel, c'est d'avoir un revenu qui lui permet de survivre et de faire survivre sa famille, à défaut de vivre décemment de son travail. Et ce travail qu'il exerce en attendant des jours meilleurs qui arrivent difficilement, il le conserve jalousement, et le protège même contre l'État qui lui promet un avenir meilleur dans le formel. Il ne fait plus confiance à l'État...».

On peut encore relever avec le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE, 2009 : 73), que : « l'inefficacité des politiques publiques dans le domaine de l'emploi ; la prédominance de l'emploi dans le secteur informel marque au contraire, le dynamisme des populations et leur esprit d'entreprise, qui les pousse à trouver des emplois fussent-ils précaires ». Ce sont ces constats qui nous conduisent à redécouvrir l'hétérogénéité des structures d'emplois au-delà de notre étude, dans les pays en développement et l'existence d'occupations qui jouent un rôle d'absorption de la main d'œuvre. Elle nous permet aussi à dépasser la coexistence d'un secteur traditionnel et d'un secteur moderne où le premier fournirait la main d'œuvre au second et à considérer, au contraire, les dynamismes locaux spécifiques où s'entremêlent de la débrouillardise, de la solidarité et notamment ethnique, des stratégies de vie et de survie. Mais aussi des investissements source d'accumulation de la part d'entrepreneurs avisés dont le comportement épouse parfaitement celui de l'entrepreneur moderne. L'utilité et la place du commerce informel pour les diplômés qui le pratiquent, se traduisent par leur type de gestion. Mieux, la prospérité ou l'essor du métier de vendeur à la

sauvette est tributaire du mode de gestion des revenus par les opérateurs de ce secteur d'activité.

Ainsi, l'enquête menée dans le cadre de cette étude montre que, les sauveteurs de la région de l'Ouest gèrent leurs revenus suivant deux modes de gestion : il s'agit d'un mode de comptabilité simple, c'est-à-dire en utilisant des fiches comptables sur lesquelles sont précisées les entrées et les sorties, les dépenses et les recettes, le stock et les commandes, etc. D'autres ont une gestion empirique, c'est-à-dire que le mouvement des entrées et des sorties n'est pas contrôlé du fait de l'absence de fiche comptable. En effet, sur les 297 vendeurs à la sauvette enquêtés, soit 191 gèrent les revenus de leurs activités en tenant compte d'une comptabilité simple. Par ailleurs, 106 sauveteurs ont une gestion empirique, c'est-à-dire au jour le jour.

En définitive, le niveau d'étude des pratiquants du commerce à la sauvette dans la région de l'Ouest ne constitue pas inéluctablement un facteur de modernisation des méthodes de gestion. Cette observation n'est pas loin de ce que pense (Hernandez, 1993 : 5), quand il constate que dans le secteur informel en général : « les qualifications nécessaires ne sont pas acquises à l'école... Le niveau d'enseignement est très faible, l'illettrisme fréquent ; cela ne veut pas dire que ces entrepreneurs ne savent pas compter ». Notons dans cet ordre d'idées que, tous les diplômés du supérieur qui ont fait des études en sciences économiques et de gestion faisant partir de notre échantillon, tiennent une comptabilité simple, ils sont au nombre de 63 sauveteurs, soit un pourcentage de 21,21%.

## 2. L'épargne

Notre investigation, nous a permis de constater qu'il y'a une forte propension à épargner de la part de nos enquêtés, si on exclut la voie traditionnelle d'épargne d'argent à savoir les réunions tontinières. Dans ce sillage, 216 diplômés du supérieur sur les 297 que compte notre échantillon, soit un pourcentage de 72,73% épargnent une partie de leur profit (tontines, banques ou micro-finance et coopérative de crédits). Tandis que, (81) sauveteurs diplômés affirment qu'ils ne font pas l'épargne, du moins sur la « forme moderne ». Ces derniers qui n'épargnent dans aucune « structure », le font tout au moins dans le cadre des tontines et d'autres par contre pratiquent la thésaurisation. C'est ce

que constate (Verez, 1998 : 583) pour qui : « la confiance des acteurs de l'informel vis à vis des pouvoirs publics, de ses règles, de ses conventions ou de ses contrats, est plutôt faible. Les grossistes Bamiléké rencontrés en 1981-1982 n'avaient guère besoin des banques pour financer leurs entreprises agricoles ou agro-alimentaires. Leur méfiance vis à vis des banques était telles qu'ils préféraient le recours à leur tontine ».

En analysant cette propension à plus épargner dans les tontines que dans les autres structures bancaires, la situation peut s'expliquer par la crise de confiance entre les banques classiques, les micro-finances et les clients ; crise étroitement liée à la conjoncture économique qui touche le secteur financier, mais aussi et surtout à la fermeture de certaines structures bancaires comme COFINEST, BIAO, NCF, pour ne citer que ceux-là. Le cas particulier des sauveteurs de l'Ouest peut s'expliquer par le fait que pour eux : « cette structure est à la fois un cadre d'intégration sociale et de solidarité économique », constate (Miaffo, 1986 :11).

En définitive, la manière dont sont gérées les activités du petit commerce à la sauvette dans la région de l'Ouest montre que les sauveteurs mettent l'accent sur « la liquidité et non sur la rentabilité » par rapport aux occidentaux qui se retrouvent dans le même secteur souterrain. En effet (Hernandez, 1993 : 22) précise que : « dans une économie de survie, le court terme est beaucoup plus important que le long terme, de plus, la culture africaine constitue un frein à une perception dynamique du futur ». Notons que l'auteur insiste dans la deuxième partie de son idée sur la corruption qui gangrène nos différentes sociétés. Ce d'autant plus qu'en parlant des entrepreneurs africains « 82,7% des unités, c'est-à-dire quatre unités sur cinq n'ont aucune comptabilité ». Bien qu'étant le moyen d'intégration socio-économique de nombreux jeunes, le métier de sauveteur ne s'exerce pas sans gênes. Obstacles liés d'une part à ce que le géographe et urbaniste (Kengne, 1991 : 133) appelle : « l'hostilité des pouvoirs publics », à l'égard des sauveteurs et d'autre part à la pratique même du métier.

### **3. Les difficultés liées à la pratique du métier de vendeur à la sauvette**

Le secteur informel est hétérogène. Ainsi, il existe en effet différentes « sphères » au sein même du secteur : l'une très structurée, par exemple dans l'artisanat et les activités de production industrielle mécanique ;

l'autre plus déstructurée, celle des activités de services aux personnes et du petit commerce de rue qui nous intéresse dans le cadre de cette étude. Pour (Walker, 2006 :34): « il est possible de parler de secteur informel structuré lorsqu'il y existe des organisations professionnelles, menant une réflexion sur leur secteur, notamment en termes de formation professionnelle. La distinction entre les deux sous-secteurs tiendrait donc essentiellement à la manière dont les difficultés sont prises en compte et aux moyens mis en œuvre pour répondre aux besoins très spécifiques du secteur de la subsistance quotidienne ».

Dans cet ordre d'idées, la pratique du métier de vendeur à la sauvette connaît beaucoup de problèmes. Plusieurs auteurs à l'instar de (Hugon, 1989) et (Hernandez, 1993) parlent de la modicité des fonds initiaux mis en œuvre au départ de l'activité. En effet, pour (Hernandez, 1993 : 22) cette faiblesse de moyen dit-il : « n'a rien de spécifiquement africain, et est due au faible rôle joué par le secteur bancaire officiel dans la création de petits métiers ». Dans le même sillage, l'urbaniste camerounais (Kengne, 1991 : 133) parle de : « l'étroitesse de la surface financière des petits métiers de rue ». En effet, l'absence des garanties professionnelles chez les pratiquants, est la difficulté principale que connaissent les opérateurs économiques du secteur des petits métiers. Dans ce sillage, l'enquête réalisée dans le cadre de cette étude, a permis d'identifier deux sources de problèmes que connaissent les vendeurs à la sauvette de la région de l'Ouest tout comme ceux des autres villes du Cameroun.

### ***3.1. Les types de problèmes liés à la pratique du métier de vendeur à la sauvette.***

Les vendeurs à la sauvette de la région de l'Ouest attestent, qu'ils font face dans la pratique de leur activité, à quatre types de difficultés : les pressions fiscales, le manque d'espace, les violences policières et l'inorganisation des sauveteurs. Cependant, d'autres vendeurs à la sauvette, disent selon leur emplacement qu'ils n'ont pas de problèmes. En effet, il en ressort que des difficultés rencontrées par les vendeurs à la sauvette de la région de l'Ouest, rien n'est exclusif. Ainsi, 93 diplômés du supérieur citent au moins deux difficultés auxquelles ils sont confrontés chaque jour dans l'exercice de leur métier. Dans cette catégorie, deux difficultés reviennent fréquemment ; il s'agit du manque d'espace/violences policières cité 50 fois. Les autres formes ont été conjointement citées 14 fois. Les autres 29 vendeurs à la sauvette des 93

ayant cité au moins deux de ces difficultés, sont ceux qui ont le plus retenu les pressions fiscales, l'inorganisation des sauveteurs, plus un autre problème, à savoir le manque d'espace.

En ce qui concerne ceux des sauveteurs ayant évoqué un seul problème, le manque d'espace vient en tête, soit 74 vendeurs à la sauvette. Toutefois, en observant de plus près, et aussi d'après les explications de certains sauveteurs sur le terrain, le manque d'espace indispensable pour l'installation des vendeurs à la sauvette, dont le nombre ne cesse d'augmenter entraîne presque tous les jours l'éclatement des disputes entre deux ou plusieurs autres commerçants au sujet de la portion disponible. Ainsi, pendant que certains sauveteurs estiment qu'ils sont les plus anciens et par conséquent ont de fait selon leurs dires « *le droit d'avoir la plus grande surface* » ; d'autres se disputent une même place parce qu'elle a été vendue à l'un deux par une tierce personne, etc. En effet, comme disent certains des sauveteurs enquêtés à l'instar de Gérôme : «... *Il y'a des marchés qui ne se font qu'entre quatre heures et huit heures du matin au plus tard ; et surtout les grands et petits jours de marché comme par exemple : la vente des avocats crus en gros, des ignames jaunes ou blanches en gros. Ces vendeurs-là ne peuvent pas avoir nécessairement une place fixe et ainsi, ils s'installent régulièrement devant les comptoirs de certains commerçants stables pour faire leur marché...* ».

Bref, les problèmes rencontrés sont quotidiens et récurrents. Le commerce à la sauvette est considéré par les pouvoirs publics comme une activité illégale qui n'alimente pas suffisamment les caisses de l'État. Car, comme constate (Mengue et Ndjetchu, 2000 :301): « Les lourdeurs et les lenteurs administratives, les innombrables exigences gouvernementales d'enregistrements, les obligations fiscales entraînent des coûts financiers et temporels très importants et constituent du même coup des obstacles sérieux à la mise en place légales des entreprises économiques. De même, le taux d'impositions élevés imposé aux opérateurs économiques, ont conduit bon nombre d'entre eux à créer des réseaux de production et de distribution parallèles. On peut donc supposer que l'illégalité de certaines activités a un fondement économique ».

Cette thèse est attestée par la forte concentration des activités non enregistrées dans les classes de revenus les plus modestes. Ainsi, face à l'incapacité du secteur formel à procurer l'emploi à suffisance à la population active urbaine, cette dernière se trouve confrontée au

chômage et au désœuvrement. C'est en réaction à cette situation, qu'elle se livre à de petites activités artisanales, industrielles et commerciales comme la vente à la sauvette par exemple afin de s'auto-employer et survivre. Cependant en parlant des difficultés rencontrées par les petits commerçants, cette réalité est traduite par (Abdou, 1986: 261) à travers ce qu'il appelle « un dialogue imaginaire entre l'Etat et les praticiens de petits métiers d'une part, et d'autre part, la vente à la sauvette encombre et salit les rues de la ville où ces derniers se trouvent ».

Aussi, les violences policières qui s'expliquent ainsi, ne sont pourtant pas récentes. Cette « guerre est aussi vieille que les villes » dans lesquelles exercent ces sauveteurs. L'illustration de cette violente « guerre » urbaine entre les pouvoirs publics et les vendeurs à la sauvette est donnée par le géographe (Kengne, 1991 :137) en ce qui concerne par exemple la ville de Yaoundé : « En février 1983, la municipalité de Yaoundé avait renouvelé l'expérience en intensifiant les rafles et en ordonnant la détention momentanée dans les commissariats de la police de la ville des vendeurs arrêtés, mais quelques heures après la descente des forces de l'ordre, les vendeurs à la sauvette avaient réinvesti les rues et les parkings avec leurs éventaires ».

De même en 2008 à Dschang et plus récemment à Bafoussam en Avril 2017, ces différentes communes ont voulu exécuter une de leur mission régalienne à eux confiée par le Ministère de l'Administration Territoriale, à savoir une opération de nettoyage de l'espace urbain appelée « *Opération ville propre* ». Quelques semaines après le début de cette opération, un constat s'est imposé : quelques jours après le passage des agents communaux, les rues, les places publiques sont réinvesties par les vendeurs à la sauvette ou commerçants informels.

En analysant les chances de cette opération, un sauveteur en la personne de Henry-Michel déclare : « *le jour où le budget consacré à cette opération va finir, celle-ci s'arrêtera et nous rentrerons dans les rues ; car il nous chasse des rues sans rien nous proposer comme palliatif ; En plus nous sommes des pères avec des familles nombreuses. A ton avis, mon fils, à ma place tu ferais comment ?* ». C'est en effet à cette « *migration de retour* » sur les places publiques interdites au commerce que l'on assiste aujourd'hui dans la région de l'ouest. Faut-il comprendre que cette opération a échoué ? Ou est-ce plutôt la traduction de l'impossibilité d'éradiquer ce phénomène social ? Il serait hâtif pour nous de porter un jugement sur cette opération. Mais toujours est-il que

le comportement des sauveteurs révèle l'émergence d'une certaine déviance sociale que (Mbembé, 1988) appelle « indocilité ».

En définitive, l'insorganisation des sauveteurs constitue pour 31 sauveteurs, soit un pourcentage de 17,80%, le seul problème lié à l'exercice de leur activité. Ces derniers s'expriment sous forme de souhait en disant : « ... nous aurions voulu qu'une association, une espèce de "syndicat de sauveteurs" défendant effectivement nos intérêts soit créée ». Les appréhensions sont nombreuses à ce sujet. Certains vendeurs à la sauvette pensent ainsi que les associations qui existent en l'occurrence, l'Association Nationale des Exploitants à la Sauvette du Cameroun (ANESCAM) qui a ses antennes au niveau de toutes les régions, par exemple ne reflète pas assez la réalité de la composition socio-politique des sauveteurs. Par conséquent ne saurait agir pour l'intérêt général.

Or, l'article 3 de ses statuts (ANESCAM), précise que l'un de ses objectifs est : « l'étude, la défense, le développement, la protection des intérêts économiques et marchands de ses membres ; la promotion de la collaboration, l'harmonisation des rapports entre ses membres ; la contribution à la réflexion continue de l'amélioration de ses prestations dans la vie socioéconomique et culturelle ». En dépit de cette ambition pour le moins estimable, la majorité des sauveteurs (288 des 297 vendeurs à la sauvette rencontrés pour le cas d'espèce) ne sont pas membres de cette association. Qu'est ce qui peut expliquer cette méfiance des sauveteurs vis-à-vis de ces associations comme l'ANESCAM pour ne pas la nommer. De l'attitude des sauveteurs interrogés, l'indifférence de certains vendeurs à la sauvette ne suffirait pas pour l'expliquer. Plusieurs commerçants voient à travers cette organisation « apolitique » un groupe de pression politique qui serait à la solde des partis politiques. Quoi qu'il en soit, l'ANESCAM avec son antenne régionale à Bafoussam, existe et fait de nos jours partie du paysage sociopolitique de la région de l'Ouest. Aussi, ces réalités vécues au quotidien par les sauveteurs font tout de même partie des problèmes liés à la pratique du métier, auxquelles s'ajoutent les exigences administratives.

### ***3.2 Les difficultés liées aux exigences administratives***

L'envahissement anarchique des rues et des marchés, la concurrence déloyale faite aux commerçants réguliers, l'insalubrité, la vente des objets volés, sont entre autres, les motifs qui créent une tension permanente entre les pouvoirs publics et les vendeurs à la sauvette. Ces tensions

semblent à priori être renforcées par l'illégalité de l'exercice du métier de sauveteur. En effet, en 2007, l'article 2 de l'arrêté n° 046/2007/CU/BAF signé du délégué du gouvernement auprès de la communauté urbaine de Bafoussam, interdisait : « L'étalage à même le sol des fruits et légumes et tous autres produits vivriers ; l'exploitation et la vente de marchandises de toute nature sur la devanture des boutiques et des maisons d'habitations, les trottoirs, places et jardins publics ; la création de boutiques et points de vente de marchandises de toute nature aux abords des rues et places publiques à l'aide des containers et d'autres caissons qu'elles qu'en soient les dimensions ».

Pendant un précédent arrêté du délégué du gouvernement en l'occurrence le n°023/2007/CU/BAF, en son article 5 précisait que : « l'acquisition d'un box est subordonnée à un contrat passé entre le postulant et la commune représentée par le délégué du gouvernement ».

Dans cet ordre d'idées, une réunion de concertation entre la municipalité de la ville de Bafoussam et les petits commerçants avait tourné « court mardi 27 avril 2017 », ravivant ainsi, la tension latente autour de l'occupation de l'espace public dans la ville de Bafoussam.

A l'origine de cette tension, la hausse de près de cent pour cent du droit journalier de place et de la location des comptoirs dans les marchés de la ville dont doivent s'acquitter les marchandes de denrées alimentaires, encore appelées "bayam-sellam" et les vendeurs à la sauvette. Ces derniers, invoquaient les dures conditions de travail, le manque de recettes et le racket de certains agents communaux comme argument pertinent pour ne pas payer ce dont leur demandait monsieur le Maire. C'est ce que confirment (Pintaudi et Noguera, 2000 :315) dans leur étude au Brésil : « La relation entre les vendeurs de rues et les autorités publiques a toujours été tendue que ce soit dans les pays riches ou dans les pays pauvres et les confrontations observées de nos jours ne sont point provoquées par des causes différentes de celles que l'on a toujours connues. Les vendeurs de rues qui constituent une part de ce qui est connu aujourd'hui comme le secteur informel du moins dans sa partie visible causent des conflits du fait qu'entre autres, ils occupent irrégulièrement l'espace public et ne paient pas les mêmes taxes que les autres opérateurs économiques vendant les mêmes marchandises qu'eux, sans oublier qu'ils créent des problèmes aux piétons et à l'environnement. Les affaires traitées sur la place publique hors du contrôle des autorités publiques ne peuvent que générer des

confrontations. En tant que responsable de la gestion de l'espace public pour un usage optimal de tous les habitants, les autorités publiques se trouvent en droit de ne pas laisser cet espace exploiter dans l'intérêt particulier. Il devient donc nécessaire de réglementer l'utilisation d'un tel espace afin d'indiquer la procédure acceptable de son appropriation. En même temps, l'engagement d'un chômeur dans l'activité informelle lui ouvre la possibilité de pouvoir satisfaire ses besoins sans attendre ».

Dans cet ordre d'idées, les sauveteurs ont constitué un front commun pour exiger, ni plus, ni moins, l'annulation de la mesure. En effet, pour la communauté urbaine, beaucoup de petits commerçants, qui disposent d'un comptoir dans un marché moyennant un loyer mensuel de 7.000 FCFA, se plaignent des vendeurs à la sauvette qui envahissent les trottoirs et gênent leurs activités. Cette pratique a amené les autres petits détaillants à se déporter également sur la voie publique pour espérer écouler leur marchandise.

De même, pour le délégué du gouvernement auprès de la Communauté urbaine de Bafoussam (CUB), Nzète Emmanuel, la nouvelle tarification n'est que la stricte application du décret du Premier ministre qui date de Décembre 2002, et qui fixe les modalités et droits de place sur les marchés au Cameroun : « *la Communauté Urbaine de Bafoussam (CUB) ne cèdera pas au chantage des commerçants qui, pour la plupart, exercent dans l'informel. Les opérations de viabilisation des espaces de marchés vont se poursuivre sans faiblesse, en y intégrant un volet pour les équipements de première nécessité* », a-t-il précisé. Au fil des ans, les marchés de la ville de Bafoussam par exemple, comme ceux des marchés qui existent dans les autres grandes villes du Cameroun présentent un spectacle insolite, où les marchandises sont exposées sur la chaussée et les trottoirs, alors que derrière, les comptoirs demeurent vides. Selon le psychologue clinicien camerounais Maurice Tchambé, lors d'un entretien à Yaoundé nous a révélé que : « *...Ce phénomène peut s'expliquer par l'attrait de cette activité pour les nombreux chômeurs et sans emplois, mais aussi, par la propension des Camerounais, qui sont presque tous commerçants dans l'âme, à la débrouillardise au regard du contexte socioéconomique que nous vivons depuis plus de vingt ans aujourd'hui...* ».

Toutefois, c'est un avis que relativise Albertine, vendeuse de tomate au marché "A" de Bafoussam, pour qui : « *à qualité et quantité égales, les clients moyens ou qui n'ont pratiquement pas un revenu fixe sont plus attirés par les marchandises exposées à même le sol, présumées moins chères, que celles sur un*

*comptoir qu'on croit réservées aux grosses bourses, à ceux qui ont beaucoup d'argent et qui roulent dans des grosses voitures ».*

Depuis le début des années 2000, la Communauté urbaine de Bafoussam mène une guerre sans merci à ces petits commerçants, qu'elle accuse d'encombrer la voie publique, mais aussi, d'être l'un des vecteurs de l'insalubrité. Plusieurs opérations "coup de poing" ont été menées, mais les vendeurs de la rue semblent avoir adopté la tactique de l'usure. C'est ce que nous a révélé un des sauveteurs interrogés : « *Il y a parmi nous des chefs de famille qui ont fait de hautes études. On se replie au commerce à la sauvette pour vivre, l'accès à l'emploi étant devenu la chose la moins bien partagée sous nos cieux. On ne peut pas prétendre lutter contre la pauvreté et pourchasser les pauvres* », ironise Mba Hermann, un commerçant qui tient une "librairie du poteau" devant l'ancienne Banque Internationale pour l'Afrique Occidentale-Cameroun (BIAO) appelé Commercial Bank of Cameroon (CBC) de la ville de Bafoussam. L'approche des autorités municipales s'avère inopérante pour certains observateurs, comme Kengne Fodouop François qui estime qu'il sera difficile de mettre fin à l'anarchie, sans la création de sites commerciaux viables et accessibles autour des zones de grande concentration humaine. Cet auteur cite en exemple le marché Sandaga à Douala, la métropole économique, où la Communauté urbaine avait érigé en 1994, un complexe destiné à accueillir les vendeurs à la sauvette. Ces derniers boudèrent le site - aujourd'hui transformé en entrepôt de vivres frais - estimant qu'il était isolé des endroits populaires où leur activité a plus de chance de prospérer.

Dans le même sillage, le concept "*faire de Bafoussam une ville où il fait bon vivre*" énoncé par le Maire de la ville Paul Foka Foka, qui vise à mettre un terme à l'occupation du domaine public par les petits commerçants de tous ordres, semble voué à l'échec comme les tentatives antérieures. La lecture des textes cités plus haut montre que l'activité commerciale est tout au moins soumise à des exigences d'ordre administratif. Parmi elles, figurent en bonne place le registre de commerce. A ce propos, notre étude nous a permis de nous rendre compte que certains vendeurs à la sauvette disposent d'un registre de commerce. Le registre de commerce contient le répertoire des commerçants. En effet, c'est un document qui permet à tout marchand, boutiquier ou concessionnaire, de se faire identifier par les pouvoirs publics. Ainsi, (Holveck et Mull, 1969 : 25) notent que : « le registre de commerce est pour les entreprises commerciales l'équivalent de l'acte d'État civil pour les personnes ».

Selon les résultats de notre étude, près des 3/4 des 297 vendeurs à la sauvette interrogés, à savoir 294 sauveteurs, soit un pourcentage de 75,08% ne disposent pas d'un numéro de Service Central d'Immatriculation et du Fichier des Entreprises et des établissements (SCIFE) ou mieux ne sont pas reconnus au Centre de Formalité de Création des Entreprises (CFCE) pour la région de l'Ouest en ce qui concerne le cas d'espèce. Ceux qui sont inscrits au registre de commerce expliquent cette situation par le fait qu'ils se servent de ce document pour faire des livraisons dans des sociétés. Quant à ceux qui ne sont pas enregistrés, ils avancent plusieurs autres raisons pour justifier leur situation.

La première raison est que la procédure d'inscription au registre de commerce est compliquée. C'est l'avis de 123 vendeurs à la sauvette sur les 297 sauveteurs interrogés qui ont affirmé ne pas avoir de numéro d'immatriculation au registre de commerce. Soixante-onze (71) d'entre eux ignorent l'existence d'un tel document. Pour le reste des 61 sauveteurs qui avancent d'autres raisons, le défaut d'enregistrement se trouve dans l'inutilité de ce « *papier* » pour eux, car cela ne va pas dans le sens de leurs intérêts.

Dans ce sillage, on peut constater avec (Kingne, 2000 : 375) pourquoi : « les activités non enregistrées objet de l'enquête 1-2-3 sont restées en marge de l'illégalité : 16,4% payent leur patente ; 47% ignorent le caractère obligatoire de l'enregistrement administratif et 34,3% n'ont pas les moyens financiers pour procéder à cette formalité ».

D'après nos investigations sur le terrain, il ressort 9 sauveteur sur dix, ne payent pas d'impôts. Ils justifient ce comportement par le fait qu'« *ils sont en guerre contre la mairie* ». Pour les diplômés du supérieur rencontrés par exemple à Dschang, ils estiment qu'« *ils exercent leurs activités pour certains dans le campus et aux alentours de l'Université* ». Un troisième groupe plus « *déviant* », explique cette situation par le fait qu'« *ils n'ont jamais été arrêtés* ». Enfin, l'ultime raison selon ces vendeurs à la sauvette, est que l'activité qu'« *ils exercent est une occupation provisoire de subsistance* ».

Cependant, plus de deux-tiers de vendeurs à la sauvette, à savoir 154 diplômés du supérieur, soit 51,85% payent l'impôt libérateur et le droit de place. Quant à l'impôt libérateur, il est payé exclusivement par 130 sauveteurs, soit un pourcentage de 43,77%. Quant au droit de place, une personne sur dix dans notre échantillon le paye. Enfin, pour ce qui

est des treize (13) sauveteurs diplômés du supérieur qui payent d'autres "impôts", que les deux premiers, ils expliquent qu'il s'agit de la location trimestrielle de la place qu'ils payent à des gens qui leur ont accordé cet espace. Ceci s'observe par exemple à Dschang et à Bafoussam chez les personnes qui vendent le long de l'axe central de ces villes. En effet, ces derniers louent trimestriellement à des autochtones des espaces avant de payer les différents types d'impôts par la suite. Tout en s'acquittant de leur devoir face à l'État, les sauveteurs déclarent que : « *le paiement et le taux d'impôt libératoire qu'ils jugent élevé, constituent des difficultés d'ordre fiscal pour la pratique de leur métier* ».

En ce qui concerne l'impôt libératoire, il est à noter qu'il s'agit d'une taxe imposée à tout contribuable qui exerce une activité commerciale ou industrielle qui ne relève ni du régime du bénéfice réel, ni du régime simplifié d'imposition. Comme son nom l'indique justement, l'impôt libératoire est exclusif. Il libère le contribuable de la charge fiscale d'autres taxes. Dans ce sillage, l'article 50 de la Loi des finances 1997/1998 du Cameroun stipule que : « le contribuable soumis à l'impôt libératoire est dispensé du paiement de la patente, de l'impôt sur le revenu des personnes physiques et de la Taxe sur le Chiffre d'Affaires (TCA) ».

Ainsi, la diversité du secteur informel est à prendre en compte lors de la fiscalisation. Cette différenciation des activités informelles repose sur l'analyse à posteriori proposée par (Lachaud, 1997 : 26) qui distingue trois types de système productif : « Le premier type, dénommé évolutif secondaire, est un secteur artisanal de production ou de service disposant d'une faible capacité de financement et d'un faible niveau de capital humain (bas niveau d'instruction et une formation professionnelle acquise au sein du secteur informel). Le second type, qualifié d'évolutif primaire, se situe à la lisière du secteur moderne et est doté d'une capacité d'investissement substantielle et d'un capital humain supérieur à celui des structures de l'évolutif secondaire. Le troisième type recense les activités de survie ayant des caractéristiques à l'antipode de celle des unités des deux premiers ».

Au Cameroun, la majorité des activités répertoriées dans le secteur informel se trouve dans cette dernière catégorie. Généralement, elle englobe les activités suivantes : les transporteurs par moto-taxis, les tireurs de pousse-pousse, les petites entreprises de services, d'entretien et de réparation, les tacherons et travailleurs itinérants, les petits

commerçants et les marchands ambulants. Du point de vue fiscal, l'État a adapté la législation fiscale aux diverses situations et aux spécificités des activités difficiles à soumettre à l'impôt libératoire. En effet, on sait par expérience qu'il est extrêmement acariâtre pour ne pas dire impossible à certains acteurs du secteur informel de présenter une comptabilité régulière du fait de leur incapacité à justifier leurs opérations. A cause de ceux-là, et par souci de simplification, la Loi qui régit l'impôt libératoire a opté pour l'imposition sur une base forfaitaire. Cet impôt, fixé par catégorie et imposable annuellement, va de 0 francs à 100 000frs comme nous l'indique le tableau ci-dessous. Les vendeurs à la sauvette de la présente étude entrent dans la catégorie A, celle dont le taux d'imposition est compris entre 0 et 20 000frs selon la Loi de Finance 1997/1998 du Cameroun.

**Tableau 1 : Imposition par catégorie d'activité.**

<b>Catégorie</b>	<b>Taux de l'impôt</b>
<b>Catégorie A</b>	<b>De 0 à 20 000frs CFA</b>
<b>Catégorie B</b>	<b>De 20 000 à 50 000frs CFA</b>
<b>Catégorie C</b>	<b>De 50 000 à 75 000frs CFA</b>
<b>Catégorie D</b>	<b>De 75 000 à 100 000frs CFA</b>

**Source : Loi des Finances 1997/1998.**

Comme nous avons constaté sur le terrain, il existe des conflits entre les sauveteurs et les pouvoirs publics. Toutefois, en cas de différends, les vendeurs à la sauvette ont plusieurs moyens de les résoudre. Il ressort qu'un vendeur à la sauvette sur deux, diplômé du supérieur résout ses problèmes ou les litiges en négociant (161), soit un pourcentage de 54,20%. Tandis qu'un peu plus d'un tiers de sauveteurs (109), soit un pourcentage de 36,70% paye des amendes qui lui sont imposées. Pour presque un dixième de vendeurs à la sauvette diplômé du supérieur (27), soit un pourcentage de 9,09%. Ainsi, le refus d'obéir est le mode de règlement de conflit avec l'autorité.

Notre investigation montre manifestement que, la population des vendeurs à la sauvette en général est composée des vendeurs respectueux

des lois, des vendeurs qui font preuve d'un manque d'éducation civique ou citoyenne et des vendeurs marginaux.

## **Conclusion**

In fine, les nombreuses entraves, liées à la pratique du commerce à la sauvette à l'Ouest sont relatives à la nature insaisissable, instable et informelle de cette activité. Autrefois, cette activité était limitée à quelques branches d'activités et aux grandes concentrations urbaines. La vente à la sauvette est aujourd'hui omniprésente dans les pays du Sud et dans d'autres régions du monde. Elle fournit du travail, à une masse considérable de citadins et de ruraux et y nourrit de très nombreux ménages. Certains de ses travailleurs y parviennent même à faire de substantielles économies. Aussi, la vente à la sauvette y procure une foule de biens et de services à la grande masse de populations urbaines et rurales, principalement aux moins défavorisées d'entre elles à des prix qui correspondent à leurs possibilités économiques. Il y'a fort à constater que la forte expansion du secteur informel et donc de la vente à la sauvette se poursuivra à l'Ouest du Cameroun et dans les autres régions du Cameroun les années qui viennent. En effet, la forte croissance démographique que la région de l'Ouest et les autres villes du Cameroun connaissent déjà et sont appelées à connaître nécessitera la création de nombreux emplois. Si le secteur d'économie moderne ne parvient pas à absorber l'énorme excédent de main d'œuvre que sont pour la plupart les diplômés de l'enseignement supérieur, ce qui est déjà le cas depuis plus d'une vingtaine d'années, le secteur informel continuera à accueillir les nouveaux candidats à l'emploi, dans le commerce à la sauvette. La (Banque Mondiale, 1988 : 19) avait déjà fait ce constat selon lequel, cette expansion future du secteur informel en général est inévitable. « D'ici vingt-cinq ans l'Afrique sub-saharienne devra relever le niveau de l'emploi. L'agriculture et le secteur moderne à eux seuls seront dans l'incapacité d'offrir de nombreux emplois à la population urbaine ou rurale. Inévitablement, la plupart des emplois non-agricoles devront être créés dans le secteur informel ».

Les conduites individuelles relevées de ces sauveteurs à travers des épargnes quotidiennes, hebdomadaires ou mensuelles, participent de leur volonté d'échapper à un enfermement institutionnel et d'une nécessité de flexibilité tant pour la sécurité sociale que pour les facilités bancaires.

Aussi, la présence des acteurs du secteur informel dans le contexte urbain, c'est-à-dire la cohabitation entre les différents maillons animant ce champ, a des conséquences dommageables tant sur les plans fonctionnels, esthétiques que pratiques. Il y a lieu d'espérer que des espaces de dialogue soient envisagés afin de fédérer les différents acteurs de ce secteur et de permettre l'émergence d'alternatives crédibles et durables pour et par ces derniers.

## Références bibliographiques

**Abdou Toure** (1986), *Les petits métiers à Abidjan. L'imagination au service de la « conjoncture*, Paris, Karthala.

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

**Banque Mondiale** (1988), *Rapport sur le développement dans le monde*, Washington, DC,

<http://documents.worldbank.org/curated/en/5523214681170344122/Rapport-sur-le-developpement-dans-le-monde>.

**Foko Emmanuel** (1995), « Les problèmes de financement de l'agriculture vivrière au Cameroun : Le cas du village Bafou », in *Economie rurale*, N° 228, Pp. 54-57.

**Fond National de l'Emploi** (1993), *Etude sur l'évaluation en potentiel de création d'emplois et d'apprentissage dans le secteur informel rural et urbain*. Yaoundé, FNE/Foundation International Inter-Progress.

**Guyer Jane** (1995), *Money Matters Instability, values and social payments in the modern History of West African Communities*, London, James Currey.

**Hernandez Émile-Michel** (1993), *Spécificités de la création d'entreprises en Afrique : l'entrepreneur informel et la notion de gestion*, Paris, CEDEMES.

**Holveck Albert et Mull Charles** (1969), *Cours pratique de commerce*, Paris, Delagrave (imprimerie Brodard-Taupin).

**Hugon Philippe** (1989), « La finance non-institutionnelle : Expression de la crise du développement ou de nouvelles formes de développement », in Michel LELARTT (éd). *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, Paris : John I, Ibbey Eurotext/AUPELT-UREF.

**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.  
<http://www.statistics-cameroon.org/ins/publication.htm>.

**Kante Souléye** (2002), *Le secteur informel en Afrique subsaharienne francophone : vers la promotion d'un travail décent*, Genève, DT n°15, Bureau International du Travail.

**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 n° 2, Yaoundé, Pp. 49-78.

**Kengne Fodouop François** (1998), *Insertion spatiale des activités informelles et problèmes environnementaux dans les villes camerounaises*, Yaoundé, Revue de Géographie du Cameroun, Vol.XII, No 12.

**Kingne Apollinaire** (2000), « L'expérience camerounaise en matière d'enquêtes sur le secteur informel : techniques de mesure et quelques résultats », 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.361- 376.

**Lachaud, Jean-Pierre** (1997), *Le secteur urbain et l'emploi en Mauritanie : Analyse et politiques*, Document de travail 13, Groupe d'Économie du Développement de Montesquieu Bordeaux IV, PNUD.

**Mbembe, Achille** (1988), *Afrique indocile, Christianisme, Pouvoir et État en Afrique postcoloniale*, Paris, Karthala.

**Mengue Joseph et Ndjetchou Louis** (2000), « La fiscalisation du secteur informel urbain au Cameroun », 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, Novembre 2000, Pp. 299-314.

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

**Ndione Emmanuel** (1992), *L'économie urbaine et africaine : le don et le recours*, Dakar, ENDA.

**Noguera Ana Claudia and Pintaui Maria Sylvana** (2000), « Public authority and street vendors in Brazil : A difficult relationship », 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. 315-323.

**Servet Jean-Michel** (1995), *Épargne et liens sociaux : Études comparées d'informalités financières*, Paris, AEF/ Caisse de Dépôts et consignations (Cahiers Finance Éthique et Confiance).

**Tchagneno Tene Charles Le Grand** (2011), « Formalisation de l'emploi informel : un défi majeur pour la paix et le développement du Cameroun », in *Cameroon Journal of Democracy and Human Rights* (<http://www.cjdlhr.org>), Vol. 5 No. 2 - décembre 2011. Pp. 56-74.

**Verez Jean-Claude** (1998), « Le rôle du secteur informel dans un contexte de régionalisation », in *Revue Tiers Monde*, n° 155, juillet-septembre 1998, Pp581-596.

**Walker Richard** (2006), *La formation professionnelle en secteur informel*, Document de travail, n° 30, Paris, Agence Française de Développement.