

Secteur informel, fiscalité et équité, l'exemple du Cameroun

Prosper Backiny-Yetna¹

Le secteur informel est caractérisé par le niveau faible de ses relations avec l'administration. Ce bas niveau d'enregistrement administratif se caractériserait notamment par un faible niveau de fiscalisation ; par conséquent les ménages dont les membres travaillent dans ce secteur seraient moins imposés. Les chefs des unités de production informelles (UPI) ne partagent pas toujours cette analyse et estiment au contraire être victimes du harcèlement de l'administration. Quoiqu'il en soit, la question de la fiscalisation du secteur informel est récurrente pour une bonne raison : le niveau élevé de la demande des ressources pour financer le développement et la faiblesse de la pression fiscale des pays conduisent à aller dans ce sens. Cependant, la fiscalité doit obéir aux critères d'optimalité, notamment celui de l'équité. La taxe doit être progressive et réduire les inégalités, les individus ayant des revenus plus importants étant assujettis à des impôts plus élevés. Ce papier examine l'équité de l'impôt sur les revenus des personnes physiques au Cameroun, type d'impôt auquel sont soumises les UPI qui sont principalement des entreprises individuelles. L'étude confirme la faiblesse de la fiscalisation du secteur informel, mais de manière assez inégalitaire. En fait ce sont les plus « grosses » qui ne payent pas suffisamment d'impôt. Ainsi, une augmentation de la fiscalité des UPI à son niveau réglementaire conduirait à une aggravation des inégalités au détriment des ménages à bas revenus. En conclusion, l'administration peut engranger des revenus en orientant les impôts vers les UPI les plus « grosses ».

Introduction

Le concept de secteur informel revêt un contenu différent selon les régions du monde. En Amérique latine il désigne des entreprises qui fonctionnent à la limite de la légalité dans le but d'échapper aux impôts et à la réglementation (De Soto, 1989). En Afrique, le secteur informel désigne plutôt de micro unités de production, des entreprises individuelles ayant un faible niveau d'organisation (AFRISTAT, 1999 ; Henley et al, 2006 ; Hussmans et al, 1990). Quand bien même elles ont peu de relations avec l'administration, il ne s'agit pas nécessairement d'une volonté délibérée de fonctionner en marge de la réglementation. Cette seconde approche du secteur informel est celle qui fait l'objet de ce papier. Dans cette logique, au Cameroun, le secteur informel désigne les entreprises individuelles ne possédant pas de numéro d'identification fiscale

et/ou n'élaborant pas de comptabilité formelle (au sens du plan comptable OHADA) (INS, 2006b).

Comme dans beaucoup de pays d'Afrique subsaharienne (ASS), la question de la fiscalité du secteur informel est une question récurrente au Cameroun pour deux raisons au moins. D'abord, les entreprises modernes sur lesquelles repose une partie importante des rentrées fiscales estiment que la faible fiscalisation de ce secteur le favorise sur le plan de la concurrence. Mais surtout de la part de l'administration, le niveau élevé de la demande des ressources pour financer le développement et la relative faiblesse de la pression fiscale des pays conduisent à élargir la base fiscale notamment vers le secteur informel (Gautier, 2000). La pression fiscale est effectivement faible dans les pays en développement. Sur la période 2000-04, les revenus fiscaux représentent 9,7 % du PIB en Asie du sud,

¹ Economiste statisticien, Consultant, Banque Mondiale, pbackinyyetna@worldbank.org

15,5 % pour l'Asie de l'est et Pacifique, 17,9 % en ASS, en Amérique latine et les Caraïbes, 19,4 % pour l'Afrique du nord et le Moyen-Orient, 25,6 % pour l'Europe et l'Asie centrale, et 30,2 % pour les pays de l'OCDE¹. Au Cameroun, le taux de pression fiscale oscille autour de 13 % pendant la même période et l'un des leviers dont dispose les autorités pour améliorer cette performance serait d'élargir la base fiscale vers le secteur informel.

Elargir cette base dans ce sens est un objectif louable, mais, la fiscalité doit obéir à des critères d'optimalité. Un bon impôt doit notamment minimiser les distorsions économiques et surtout ne pas être un frein à l'investissement ni à l'offre de travail. Il doit aussi être facile à recouvrer, et à un coût raisonnable. Enfin dans le cadre de la justice sociale et de la lutte contre la pauvreté, un bon impôt doit obéir à des critères d'équité horizontale et verticale. L'équité horizontale demande que des individus ayant des niveaux de revenus identiques payent le même montant d'impôt, toutes choses égales par ailleurs ; et l'équité verticale qu'une personne ayant un revenu plus élevé paye plus (Essama-Nssah, 2002 ; Bird et Zolt, 2005).

En fait, sur le plan réglementaire le système fiscal couvre largement le secteur informel. Ce secteur, qui fait partie du secteur institutionnel des ménages, est assujéti à l'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP). Jusqu'en 2003, l'IRPP avait deux composantes : (i) une taxe proportionnelle qui frappait à des taux différents les sources de revenus (6 % pour les revenus salariaux ; 22 % pour les bénéfices des activités commerciales et non commerciales y compris ceux du secteur informel ; et 11 % pour les artisans employant moins de 5 personnes) ; (ii) et une surtaxe progressive sur le revenu net global du contribuable avec 12 taux marginaux différents variant de 0 à 60 % en fonction du niveau de revenus. Le minimum à payer par le contribuable pour la taxe proportionnelle était de 1 % du chiffre d'affaires (Editions Fotso, 2003).

Depuis janvier 2004, l'IRPP a été considérablement simplifié. D'abord ses deux composantes ont fusionné en un impôt unique. Ensuite cet impôt unique s'applique de manière identique à tous les agents économiques qui y sont assujéti, salariés et entrepreneurs individuels. Le taux varie de 0 % pour les revenus annuels de moins de 500 000 FCFA à 35 % pour les revenus annuels de plus de 5,5 millions de FCFA. Le montant minimum de l'impôt dans le cas des entreprises individuelles est de 1,1 % du chiffre d'affaires. En plus de l'IRPP, les entreprises individuelles (et les

sociétés aussi d'ailleurs) doivent s'acquitter d'une patente dont le bénéficiaire est la commune où l'établissement exerce son activité. Le taux de la patente est dégressif en fonction du chiffre d'affaires. Elle comporte 7 barèmes différents qui varient de 0,0875 % pour les entreprises réalisant un chiffre d'affaires annuel de 2 milliards ou plus à 0,4 % pour celles faisant un chiffre d'affaires inférieur à 15 millions de FCFA.

Cette réglementation appelle un commentaire. L'uniformité de la fiscalité entre salariés et entrepreneurs individuels va dans le sens de l'équité. En fait, contrairement à l'ancien système, l'actuel IRPP semble équitable sur le plan horizontal dans la mesure où des individus à même niveau de revenus payent des impôts identiques ; et vertical puisque plus le revenu est élevé, et plus le montant de l'impôt est élevé. On peut notamment relever que l'abattement dont bénéficient les revenus les plus faibles concerne aussi bien les salariés que les non salariés. Il y a néanmoins deux éléments défavorables aux entreprises individuelles. D'abord elles doivent s'acquitter d'une taxe communale que ne supportent pas les salariés ; ensuite le minimum de l'IRPP est égal à 1,1 % de leur chiffre d'affaires. On ne saurait se mettre à la place du législateur pour comprendre la logique sous-jacente mais une explication peut être avancée. Il se pourrait que les bénéfices n'étant pas faciles à établir (certains étant même cachés), en particulier dans le secteur informel, le législateur a pensé qu'il fallait un niveau de taxe élevé pour rattraper le non déclaré.

Quoi qu'il en soit, sur le plan théorique, la réforme fiscale introduite depuis la loi des finances de 2004 améliore le système et introduit plus d'équité. Qu'en est-il dans la pratique ? Ce papier examine l'équité de l'impôt sur les revenus des personnes physiques au Cameroun. Il soulève notamment la question de l'équilibre entre la fiscalité effective des unités de production et la réduction des inégalités et donc l'amélioration du bien-être social. La question qui est posée est celle de savoir si dans les faits, la fiscalisation du secteur informel conduit à une progressivité de l'impôt des ménages. La suite de l'étude comporte quatre sections. Dans la section 2, on présente les caractéristiques du secteur informel au Cameroun. La section 3 est consacrée à la fiscalité des unités de production informelles. Dans la section 4, on analyse le système fiscal au niveau des ménages sur le plan de l'équité en comparant les ménages des salariés à ceux des chefs d'unités de production du secteur informel. La section 5 conclut.

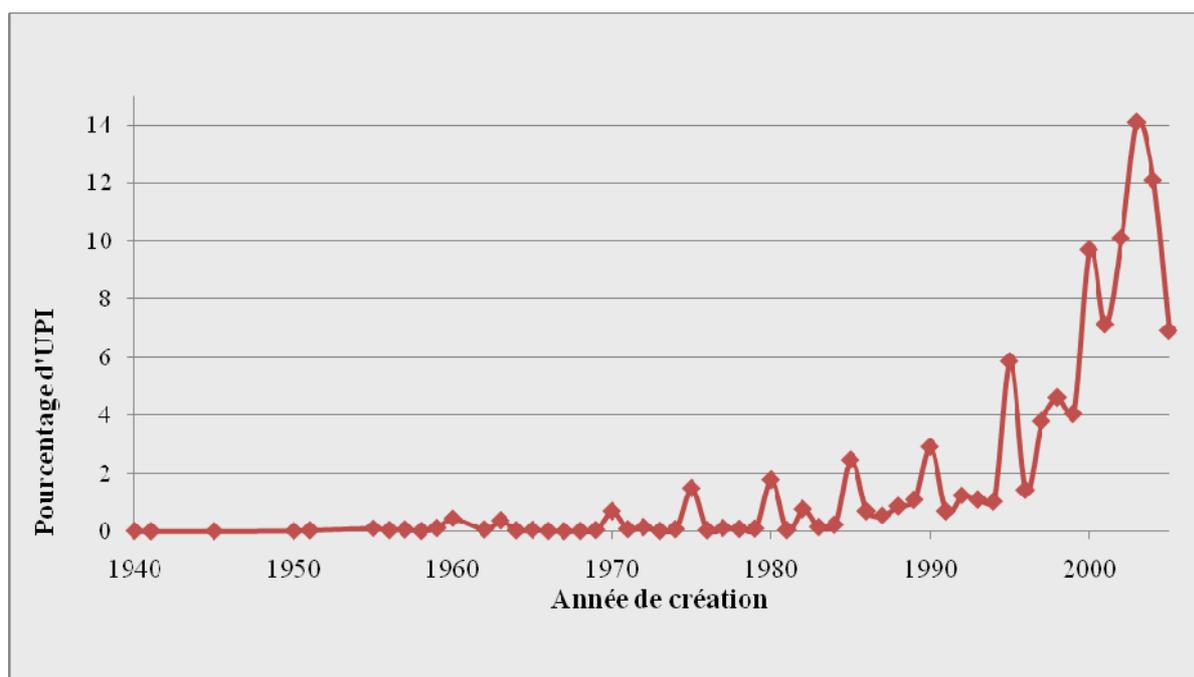
¹ Voir Base des données FMI, FAD, maintenue par A. Woldemariam.

Le secteur informel au Cameroun

Au départ, le secteur informel a été considéré comme des activités créées pour pallier la faiblesse de la demande de travail dans le secteur moderne. Dans ces conditions, les activités informelles étaient censées proliférer dans un contexte de récession économique. Des études réalisées au cours des deux dernières décennies en Afrique montrent que cette hypothèse n'est pas vérifiée ; car le secteur informel se développe fortement, même quand les pays réalisent de bonnes performances économiques (Filder et Webster, 1996). La forte croissance démographique a pour conséquence un niveau d'offre de travail si élevé que même en situation de croissance, le secteur privé moderne, déjà étroit, a du mal à absorber cette main-d'œuvre. L'enquête nationale sur l'emploi et le secteur informel (EESI) réalisée par l'Institut National de la Statistique du Cameroun en 2005 a produit une bonne photographie du secteur informel (INS, 2006b).

Il s'agit d'une enquête classique en 3 phases de type 1-2-3 (AFRISTAT - DIAL, 2001). La phase 1 est une enquête emploi auprès des ménages où l'on s'intéresse aux caractéristiques démographiques, de l'emploi et du chômage des individus. Cette phase permet aussi d'identifier les chefs des établissements informels qui sont interrogés par la suite. La phase 2 est une enquête de type « entreprise » auprès des établissements informels, appelés « unités de production informelles » (UPI), dans la mesure où nombre d'entre elles ne disposent pas d'un local propre. Lors de cette phase, des renseignements sur les caractéristiques des UPI, l'emploi dans ces unités et les variables permettant d'élaborer leur comptabilité sont renseignées. La phase 3 qui est relative à la consommation et les conditions de vie des ménages n'a pas fait l'objet de l'EESI. La phase 1 a porté sur un échantillon de 8 540 ménages dans lesquels ont été identifiés 6 060 chefs d'UPI non agricoles. Parmi elles, 4 815 ont été échantillonnées et ont fait l'objet de la phase 2, l'enquête sur le secteur informel.

Graphique 1 :
Distribution des UPI selon l'année de création



Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Cette enquête a permis d'estimer près de 1,9 million d'établissements informels non agricoles qui offrent 2,8 millions d'emplois. La structure des emplois par secteur institutionnel montre que le secteur moderne concentre moins de 10 % des emplois contre plus de 35 % pour le secteur informel non agricole et plus de 55 % pour le secteur informel agricole. Le secteur informel est donc l'une des principales sources de revenus des

ménages. De fait, on compte 2 UPI non agricoles pour 3 ménages au niveau national, 3 pour 4 en milieu urbain et 3 pour 5 en milieu rural.

Les UPI sont concentrées dans les branches présentant peu de barrières à l'entrée (faible niveau de capital et peu d'expertise), notamment le commerce et l'agro-alimentaire, qui regroupent 6 UPI sur 10. Ce genre d'activités peut démarrer avec un niveau d'équipement quasi-nul et l'exercice du métier ne requière pas une formation technique

spécifique. Cependant, la structure des UPI par branche reflète aussi la demande potentielle qui est adressée au secteur informel. En milieu rural, près de 40 % des unités de production exercent dans l'agro-alimentaire ; c'est-à-dire qu'elles sont orientées à satisfaire les besoins de base des ménages. En revanche, le commerce et les services sont plus présents en milieu urbain.

La démographie des UPI présente une situation mitigée. Le nombre moyen d'années d'existence est assez important, plus de 7 ans, mais surtout du fait d'un certain nombre d'entre elles qui ont pu résister au temps. En fait la moitié des UPI ont été créées entre 2001 et 2005, et avaient donc moins de 4 ans d'existence au moment de l'enquête. Une UPI sur quatre a néanmoins plus de 10 ans d'existence. La durée de vie la plus longue se trouve dans l'industrie (près de 10 ans en moyenne avec la moitié qui a plus de 6 ans). Dans le commerce, la restauration et les services, les UPI ont une durée de vie plus courte ; la moitié ayant moins de 3 ans d'existence. Dans ces deux dernières branches, les créations sont importantes, mais les disparitions aussi.

Les conditions de travail dans les UPI sont précaires et reflètent notamment la faiblesse du

capital productif. Moins d'une UPI sur quatre exerce dans un local ; moins de 1 % dispose de l'électricité, 8 % seulement des UPI ont de l'eau courante et 2,4 % un téléphone portable. Par exemple 5 % seulement des activités de l'agro-alimentaire s'exercent dans un local. En fait une partie importante des activités informelles se font soit dans la rue (vendeur ambulant), soit à lieu fixe mais sur la place publique. Pour ces activités, les conditions climatiques adverses peuvent facilement les empêcher de fonctionner, ce qui rend les revenus volatils.

Les relations avec l'administration sont limitées et les UPI sont peu organisées. Le registre administratif le plus fréquent est la carte de contribuable qui n'est possédée que par 6,8 % de ces UPI. Elles ne sont jamais inscrites à la CNPS ou au tribunal de commerce. La conséquence est que les personnes qui y travaillent ne bénéficient pas d'avantages sociaux (allocations familiales, pension de retraite, etc.) ; cela conduit ceux qui y font toute leur carrière à travailler jusqu'à un âge avancé. De plus, le peu d'organisation du secteur informel sur le plan professionnel rend leur pouvoir de négociation faible quand surviennent des problèmes avec l'administration.

Tableau 1 :
Caractéristiques générales des UPI

| | Agro-aliment. | Confection | Autres industries | Commerce | Restaurat. | Services | Ensemble |
|---|---------------|------------|-------------------|----------|------------|----------|-----------|
| Localisation géographique | | | | | | | |
| Douala | 8,2 | 6,9 | 9,9 | 37,4 | 14,8 | 22,8 | 100,0 |
| Yaoundé | 5,0 | 5,6 | 12,7 | 41,3 | 12,1 | 23,4 | 100,0 |
| Autres villes | 16,6 | 10,2 | 11,2 | 32,7 | 10,4 | 18,9 | 100,0 |
| Rural | 39,4 | 3,2 | 13,6 | 22,6 | 12,3 | 8,9 | 100,0 |
| Ensemble | 28,0 | 5,2 | 12,6 | 28,1 | 12,3 | 13,9 | 100,0 |
| Effectif des UPI | 527 225 | 97 509 | 237 040 | 527 769 | 230 537 | 260 557 | 1 880 637 |
| Nombre d'années d'existence | | | | | | | |
| Moyenne | 9,7 | 6,6 | 9,8 | 5,7 | 5,1 | 6,3 | 7,4 |
| Médiane | 5,0 | 5,0 | 6,0 | 4,0 | 3,0 | 3,0 | 4,0 |
| Caractéristiques d'établissement | | | | | | | |
| % ayant un local | 5,1 | 31,1 | 14,1 | 22,7 | 25,7 | 21,0 | 17,3 |
| % ayant l'électricité | 0,7 | 0,6 | 0,3 | 0,5 | 1,3 | 1,9 | 0,8 |
| % ayant l'eau courante | 1,5 | 22,4 | 4,9 | 8,3 | 14,1 | 14,2 | 8,2 |
| % ayant le téléphone mobile | 0,3 | 4,8 | 2,7 | 2,8 | 1,4 | 5,8 | 2,4 |
| Registres administratifs | | | | | | | |
| % ayant un numéro contribuable | 1,1 | 13,4 | 4,6 | 9,8 | 5,6 | 13,1 | 6,8 |
| % ayant une carte professionnelle | 0,3 | 1,5 | 2,1 | 1,7 | 2,4 | 2,7 | 1,6 |

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Tableau 2 :
Moyens de production des UPI

| | Agro-aliment. | Confection | Autres industries | Commerce | Restaurat. | Services | Ensemble |
|--|---------------|------------|-------------------|----------|------------|----------|----------|
| Main-d'œuvre | | | | | | | |
| Effectif moyen par UPI | 1,5 | 1,4 | 1,8 | 1,3 | 1,6 | 1,4 | 1,5 |
| % UPI avec au moins 3 personnes | 10,6 | 12,1 | 21,9 | 6,8 | 15,0 | 10,7 | 11,6 |
| % de personnel salarié | 2,0 | 2,0 | 21,6 | 2,7 | 4,2 | 10,4 | 6,6 |
| % personnel non membre de famille | 4,6 | 22,9 | 30,3 | 3,8 | 5,1 | 19,3 | 11,2 |
| Nombre d'années d'étude par employé | 4,1 | 6,5 | 6,1 | 5,3 | 5,9 | 7,2 | 5,5 |
| % ayant eu un apprentissage formel | 10,3 | 2,1 | 3,4 | 7,7 | 11,4 | 4,9 | 7,6 |
| % de femmes dans l'effectif | 79,3 | 75,8 | 10,0 | 54,2 | 78,0 | 23,0 | 54,7 |
| % d'UPI dirigées par une femme | 89,3 | 75,8 | 12,1 | 54,2 | 88,2 | 20,6 | 59,4 |
| Horaire an. moyen de travail par UPI | 1617 | 2617 | 3233 | 2845 | 2551 | 3175 | 2547 |
| % Horaire de travail non familial | 6,5 | 27,7 | 36,5 | 3,9 | 7,3 | 24,1 | 14,8 |
| % Horaire annuel salarié | 18,0 | 6,2 | 15,8 | 15,7 | 15,6 | 9,5 | 14,5 |
| Capital productif | | | | | | | |
| % ayant un capital > 0 | 96,7 | 95,1 | 97,6 | 86,2 | 97,4 | 94,3 | 93,5 |
| % ayant terrain/locaux | 14,0 | 29,1 | 15,0 | 33,3 | 41,2 | 21,4 | 24,7 |
| % ayant véhicules | 1,8 | 0,3 | 7,3 | 6,1 | 1,3 | 27,5 | 7,1 |
| % ayant machines/outils | 93,1 | 93,8 | 92,7 | 64,4 | 93,2 | 79,0 | 83,1 |
| % ayant mobilier/autre | 44,2 | 59,2 | 38,4 | 46,8 | 76,4 | 43,0 | 48,8 |
| Valeur moyenne du capital (10 ³) | 84 917 | 238 120 | 302 472 | 131 333 | 229 419 | 323 235 | 184 039 |
| Valeur médiane du capital (10 ³) | 8 | 95 | 15 | 7 | 24 | 67 | 13 |
| Indice de Gini du capital productif | 0,887 | 0,630 | 0,922 | 0,889 | 0,851 | 0,784 | 0,877 |
| % ayant bénéficié d'un crédit | 12,7 | 5,2 | 3,1 | 11,3 | 17,5 | 8,8 | 10,8 |

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Les moyens de production mobilisés sont réduits au strict minimum. Une UPI emploie en moyenne 1,5 personnes ; et 3 % seulement emploient 5 personnes ou plus. Ainsi, outre son chef, une UPI ne crée qu'un demi-emploi. Les activités s'exercent dans un cadre familial, avec du personnel non rémunéré formellement ; 85 % du volume du travail est offert par les membres de famille. Du reste, ce personnel est peu qualifié ; et ce bas niveau de qualification de la main-d'œuvre a pour conséquence la production de biens et services bas de gamme et peu diversifiés, ce qui ne va pas dans le sens de générer des revenus décents. Le nombre moyen d'années d'étude par employé n'est que de 5,5 ans ; et moins de 8 % des personnes ont eu un apprentissage dans un centre formel (établissement d'enseignement technique ou entreprise). Le volume horaire hebdomadaire de travail est de 33 heures. Cependant dans l'agro-industrie, ce volume n'est que de 21 heures. Dans cette branche, le sous-emploi est important et il est évident qu'il y existe un volume de travail important qui n'est pas utilisé.

La faiblesse des moyens de production est aussi illustrée par le bas niveau du stock de capital

productif. En moyenne une UPI dispose d'un capital de 184 000 FCFA ; mais pour plus de la moitié, ce capital est inférieur à 13 000 FCFA ! Cet écart témoigne d'une forte hétérogénéité dans le secteur informel où cohabitent un nombre élevé de micro unités de production créées pour la survie et un petit nombre qui sont de vraies petites entreprises avec un réel potentiel de croissance. De fait, l'indice de Gini du capital est de 88 %, deux fois plus élevé que le niveau d'inégalité que l'on rencontre par exemple dans les travaux sur la pauvreté quand on mesure le bien-être des ménages par la consommation par tête. La faiblesse du capital est notamment la conséquence des difficultés de financement liées à l'imperfection du marché du crédit. Seule une UPI sur dix a bénéficié d'un crédit au cours de l'année précédant l'enquête. Les montants empruntés sont faibles (11 000 FCFA) et sont davantage consacrés à financer la trésorerie que l'investissement. De plus, l'emprunt doit être remboursé dans un délai court et les principales sources de financement ne sont pas les canaux formels, mais plutôt les relations individuelles (tontines, associations, etc.).

Tableau 3 :
Performances des UPI

| | Agro-alimentaire | Confection | Autres industries | Commerce | Restauration | Services | Ensemble |
|--|------------------|------------|-------------------|----------|--------------|----------|----------|
| Résultats | | | | | | | |
| Production (10 ³ Fcfa) | 691,8 | 883,9 | 1641,3 | 954,0 | 2110,2 | 1774,1 | 1218,8 |
| Valeur ajoutée (10 ³ Fcfa) | 262,4 | 525,2 | 1204,7 | 764,0 | 650,1 | 1252,7 | 720,3 |
| Rémunération des employés (10 ³ Fcfa) | 20,9 | 25,7 | 221,1 | 21,0 | 20,7 | 170,7 | 67,1 |
| EBE (10 ³ Fcfa) | 234,2 | 465,8 | 966,5 | 722,4 | 620,9 | 1019,0 | 631,6 |
| Taux de valeur ajoutée | 37,9 | 59,4 | 73,4 | 80,1 | 30,8 | 70,6 | 59,1 |
| Taux de marge | 89,3 | 88,7 | 80,2 | 94,5 | 95,5 | 81,3 | 87,7 |
| Part des salaires dans la VA | 8,0 | 4,9 | 18,4 | 2,7 | 3,2 | 13,6 | 9,3 |
| Productivité apparente du travail | 162,3 | 200,7 | 372,6 | 268,6 | 254,9 | 394,6 | 282,8 |

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Les performances des UPI reflètent la précarité des conditions d'activité, la faiblesse des moyens de production utilisés, le bas niveau de qualification de la main-d'œuvre et la forte concurrence qui y sévit. La production annuelle est estimée à 1,2 million de FCFA, variant de 692 000 FCFA pour l'agro-alimentaire à 2,1 millions de FCFA pour la restauration. Une UPI crée en moyenne une valeur ajoutée de 720 000 FCFA par an. Au niveau macro, cela génère 1 354,6 milliards de FCFA de valeur ajoutée². Le niveau de la rémunération des salariés est bas et l'EBE est proche de celui de la valeur ajoutée, près de 632 000 FCFA par an, soit 53 000 FCFA par mois. La faiblesse de ce revenu est mieux saisie s'il est comparé au salaire moyen dans le secteur moderne qui est deux fois plus important. Plus de la moitié des UPI font un revenu mensuel inférieur au salaire minimum qui était encore de 23 500 FCFA en 2005 et seulement 25 % gagnent plus de 56 000 FCFA. En fait ces résultats traduisent de faibles rendements des facteurs de production. Par exemple la productivité horaire du travail n'est que de 283 FCFA, descendant même jusqu'à 162 FCFA par heure dans l'agro-industrie, la branche la moins performante.

Il ressort de l'analyse précédente que le secteur informel se présente plus comme un ensemble d'activités nées pour résoudre les problèmes personnels de manque d'emploi que pour créer de la richesse.

² Il s'agit ici d'une estimation calculée directement à partir des données d'enquête et non de l'estimation de la comptabilité nationale qui prend en compte d'autres ajustements, par exemple les échanges transfrontaliers avec les pays voisins.

Secteur informel et fiscalité

La fiscalité dans le secteur informel

Les impôts sont la principale source de financement des dépenses publiques. Par ce canal, un gouvernement met en œuvre une politique économique et sociale dans le but ultime d'améliorer les conditions de vie des populations. La mobilisation des ressources fiscales est donc importante pour atteindre des objectifs de développement dont celui de la réduction de la pauvreté (Essama-Nssah, 2002). Les chefs des établissements du secteur informel sont réticents à s'acquitter de leurs obligations fiscales. Dans la section précédente, on a vu que moins de 7 % des chefs d'UPI disposent d'une carte de contribuable. Dans ces conditions, on peut penser que le secteur informel est peu assujéti à l'impôt. Si la fiscalisation du secteur informel a une faible couverture, elle dépasse néanmoins les seuls établissements qui disposent d'un numéro de contribuable puisque un quart paye un impôt réglementaire.

Du point de vue légal, seul le niveau du bénéfice d'une entreprise détermine le niveau de la fiscalité. Dans la pratique, ce n'est pas le cas puisque le paiement des impôts est lié à certaines caractéristiques des UPI et notamment la branche d'activité, la localisation et la taille.

C'est dans le commerce qu'on trouve la plus forte proportion d'UPI payant l'impôt : 40 %. A l'autre extrême, moins de 12 % parmi celles qui sont dans l'agro-alimentaire s'acquittent de l'impôt. Aucune raison ou tout au moins aucune disposition légale ne permet de justifier cette situation. On sait néanmoins que certaines caractéristiques facilitent la collecte de l'impôt, comme par exemple l'exercice de l'activité dans un local. En effet alors que 26 % des UPI s'acquittent de l'impôt, ce

pourcentage est de 59 % parmi les unités localisées. Ainsi, les entreprises qui disposent d'un local sont proportionnellement trois fois plus nombreuses à s'acquitter d'un impôt que celles qui n'en ont pas. Du reste, les écarts relatifs entre branches en termes de paiement des impôts sont moins grands parmi les UPI qui sont localisées.

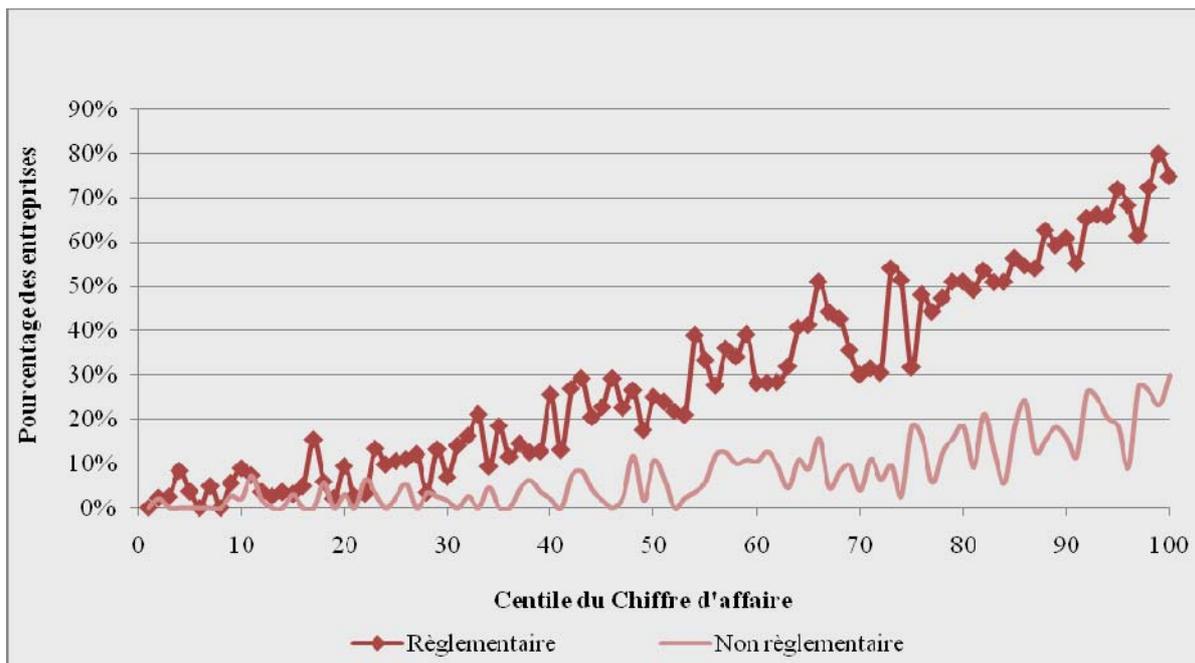
La taille de l'UPI, mesurée par la valeur de son chiffre d'affaires, est l'autre facteur qui semble déterminer le paiement de l'impôt. Les grandes unités de production sont plus facilement repérables et ont aussi plus intérêt à être en conformité avec la réglementation (par exemple, pour bénéficier de marchés publics), ce qui expliquerait cette tendance. Le graphique 2 montre que plus une UPI est grande (au sens du chiffre d'affaires), plus il y a des chances qu'elle paye un impôt. A titre d'illustration parmi les 10 % des UPI ayant le chiffre d'affaires le plus bas, moins de 10 % payent un impôt ; en revanche parmi les 10 % ayant le

chiffre d'affaires le plus important, au moins 55 % s'acquittent de cette obligation.

Outre les impôts réglementaires, l'autre caractéristique de la fiscalité dans le secteur informel est le paiement de taxes non prévues par la réglementation. Près de 8 % des UPI s'acquittent d'un impôt de ce genre, ce pourcentage atteignant même 17 % parmi les entreprises de services. Comme dans le cas de l'impôt légal, les unités disposant d'un local sont relativement plus nombreuses à subir cette pratique. L'impôt non réglementaire peut s'expliquer par la volonté de chefs d'UPI qui, voulant échapper à la réglementation, préfèrent corrompre les agents de l'administration. Une autre explication plausible serait la naïveté des entrepreneurs individuels qui ne connaissant pas la législation, sont victimes de fonctionnaires pas très honnêtes ; en réalité il y a certainement un peu de ces deux facteurs. Quoi qu'il en soit, cet argent n'entre pas dans les caisses de l'Etat.

Graphique 2 :

Distribution des UPI selon qu'elles s'acquittent de l'impôt et selon la taille (en CA)



Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Outre l'étendue de la couverture fiscale, l'étude s'est aussi intéressée aux taux d'imposition. Cette analyse est faite en considérant différents taux dont la part de l'impôt dans le chiffre d'affaires, la part de l'impôt dans la valeur ajoutée et la part de l'impôt dans l'EBE. Pour l'analyse, on estime une fonction liant la part de l'impôt dans le chiffre d'affaires (respectivement dans l'EBE) au logarithme du chiffre d'affaires (respectivement de

l'EBE³). Ces fonctions sont estimées par des techniques de régressions non paramétriques de Kernel. La technique consiste à ajuster les données à une fonction non spécifiée, contrairement à

³ Le fait d'utiliser le logarithme du chiffre d'affaires a conduit à exclure de l'analyse à ce niveau les unités de production ayant un EBE négatif au nul. Etant donné que la part de l'impôt non réglementaire de ces UPI est élevée, cette part est sous-estimée dans les graphiques 3 et 4.

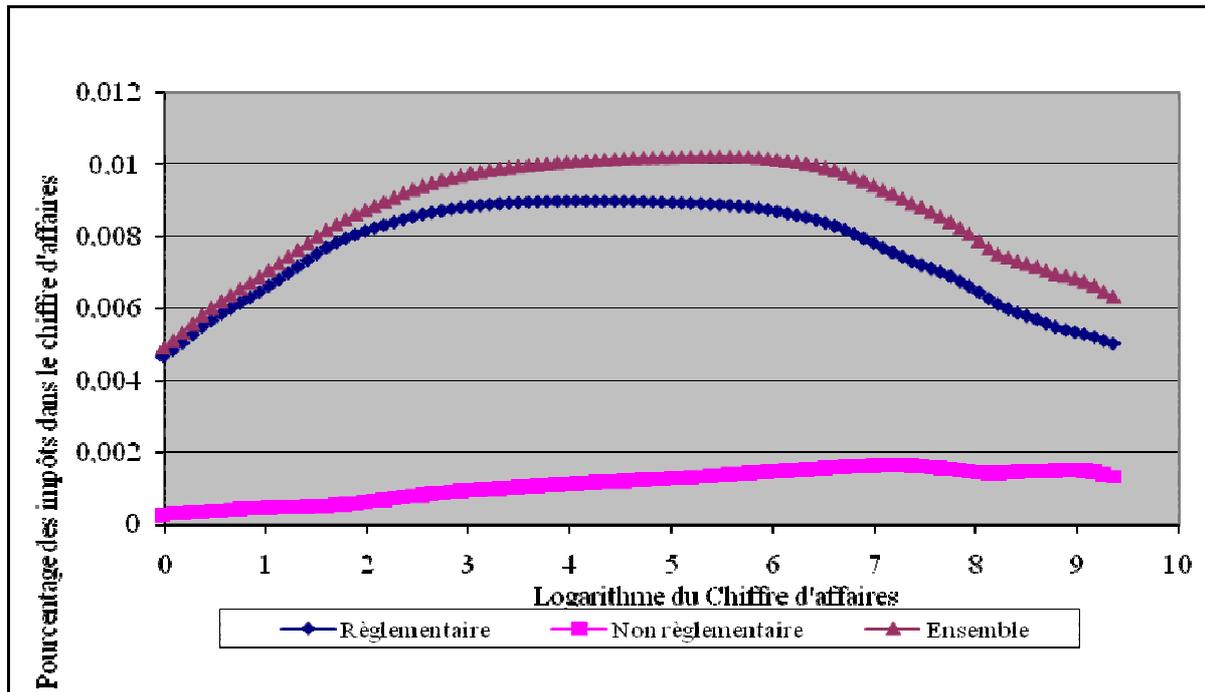
l'approche paramétrique. L'ajustement se fait en estimant des points moyens autour du point correspondant (Deaton, 1997 ; Härdle, 1989).

Les fonctions liant la part de l'impôt dans le chiffre d'affaires au chiffre d'affaires ont la forme de paraboles concaves. Autrement dit il s'agit de fonctions d'abord croissantes, qui passent par un maximum et qui décroissent ensuite. Cette forme fonctionnelle appelle deux remarques. D'abord on s'attend naturellement à ce que le taux d'imposition soit une fonction non décroissante du chiffre

d'affaires ; ce qui n'est pas le cas. Si le paiement effectif de l'impôt avait été conforme à la législation, ces fonctions seraient monotones croissantes puisque le taux marginal d'imposition est toujours positif. A partir d'un niveau d'activité (mesuré par le chiffre d'affaires), la part de l'impôt a tendance à diminuer. C'est dire qu'il y a de grosses unités qui ne payent autant d'impôts qu'il le faudrait, en tout cas pas proportionnellement au niveau de leur activité.

Graphique 3 :

Distribution des entreprises selon la charge fiscale (en % du CA)



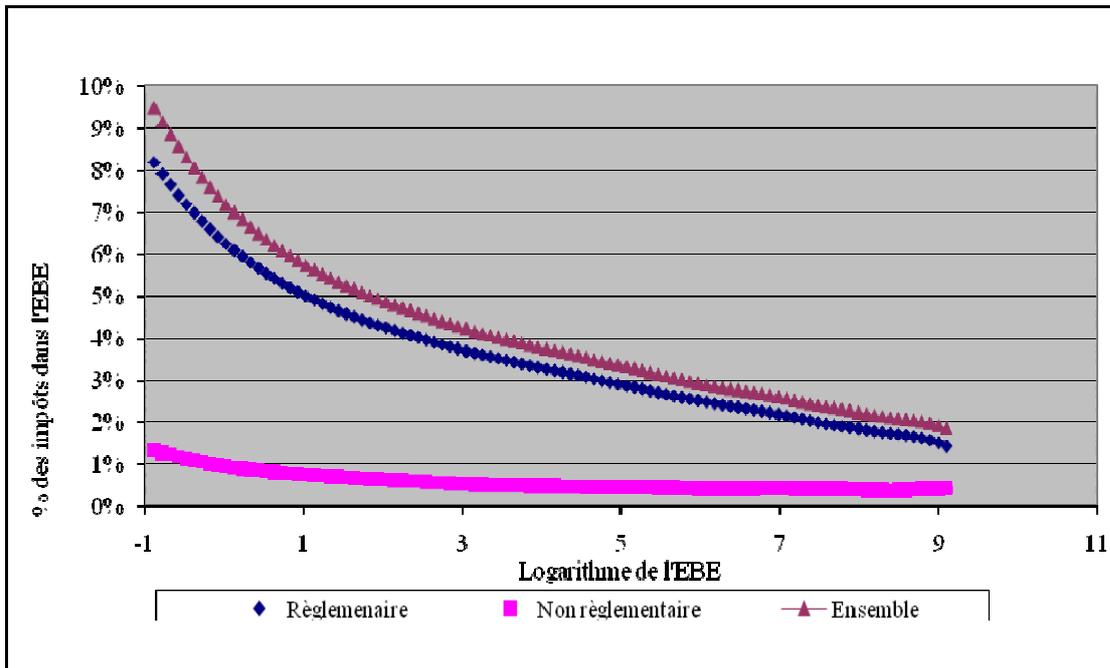
Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Ensuite, la part de l'impôt réglementaire dans le chiffre d'affaires plafonne à 0,9 % ; alors que selon la législation, le minimum aurait dû être à 1,1 %. Par conséquent, la fiscalité du secteur informel connaît, outre le problème de la faible couverture déjà évoqué, celui d'un niveau d'imposition bas. Cependant ce niveau d'imposition serait dans les normes si les impôts non réglementaires retraient dans les caisses de l'Etat. Certaines entreprises payent des impôts non réglementaires plus importants que les impôts réglementaires. En réalité, le taux d'imposition effectif (mesuré en pourcentage du chiffre d'affaires) double pratiquement si on tient compte des impôts non réglementaires. Il y a donc manifestement un problème de gouvernance dans le système fiscal qui conduit à un manque à gagner important. Ces

résultats semblent confirmer l'affirmation des chefs d'UPI qui disent être harcelés par les agents de l'administration.

Les fonctions de la part de l'impôt dans l'excédent brut d'exploitation ont une toute autre allure et tendent à confirmer le fait que c'est vers les grandes unités de production que l'Etat devrait orienter ces efforts pour mobiliser plus de ressources. En effet ces fonctions sont des hyperboles, strictement décroissantes. Pour les plus petites unités, le taux de l'impôt réglementaire approche 9 % de l'EBE, ce taux décroît rapidement et devient inférieur à 4 % pour les plus grosses.

Graphique 4 :

Distribution des entreprises selon la charge fiscale (en % de l'EBE)

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

La structure des impôts en valeur est aussi intéressante. On relève que l'impôt non réglementaire représente pratiquement la moitié des impôts et taxes payés par les entrepreneurs individuels du secteur informel. La proportion des UPI qui payent un impôt non réglementaire (7,5 %) est faible comparativement à celles qui s'acquittent de l'impôt réglementaire (26 %). Cependant, parmi les établissements qui s'acquittent effectivement de chacun de ces impôts, le montant moyen de l'impôt non réglementaire représente 3 fois celui de l'impôt réglementaire ; et en définitive le volume de l'impôt non réglementaire est égal à celui de l'impôt légal. Autrement dit, les rentrées fiscales issues de ce pan de l'activité économique doubleraient pratiquement si tout l'argent collecté rentrait dans les caisses de l'Etat. Parmi les impôts réglementaires, la patente ne représente qu'un faible pourcentage ; ce sont les impôts locaux et les autres impôts qui font le volume le plus important. Ces impôts locaux ne font pas toujours partie du code des impôts et sont créés soit dans le cadre d'une loi des finances, soit par les collectivités décentralisées, pas nécessairement en concertation avec l'administration centrale. Le risque est une multiplicité d'impôts et taxes non transparentes qui peuvent constituer un frein à l'activité économique.

Déterminants du paiement des impôts

Dans la section précédente, un état des lieux du paiement des impôts a été dressé. Cependant, le fait

de traiter une variable après l'autre ne permet pas de raisonner en termes de causalité. Afin de mieux saisir sur quelles variables l'administration devrait agir pour améliorer les performances de la fiscalité dans le secteur informel, il est important d'utiliser des techniques d'analyses plus avancées. Cette section est consacrée à la recherche des déterminants de la fiscalisation du secteur informel. Deux modèles différents sont estimés ; un premier modèle est consacré à la probabilité de s'acquitter de l'impôt et un second modèle traite des déterminants du taux d'imposition.

Pour le modèle relatif à la probabilité de s'acquitter de l'impôt, la variable dépendante est une variable dichotomique qui prend respectivement les valeurs 1 ou 0 selon que l'UPI paye ou ne paye pas l'impôt. Pour les variables indépendantes, on formule comme hypothèse que la probabilité de s'acquitter de l'impôt dépend de variables liées à la localisation (il est plus aisé de recouvrer les taxes pour une UPI installée), à la taille de l'entreprise (on la mesure par le stock de capital), à son degré de modernité (mesuré par la part des salariés dans l'effectif) et aux autres caractéristiques propres (branches d'activité et région) qui peuvent prendre en compte l'efficacité des agents de l'administration. Le modèle estimé est un modèle probit.

Tableau 4 :
Impôt dans les UPI

| | Agro- aliment. | Confecti on | Autres industries | Commerce | Restaurat. | Services | Ensemble |
|---|---------------------------|------------------------|------------------------------|-----------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| UPI et l'impôt | | | | | | | |
| % paye impôt règlementaire | 13,9 | 25,1 | 11,5 | 41,6 | 23,1 | 35,2 | 26,0 |
| % avec local et paye impôt règl. | 50,5 | 69,8 | 47,0 | 70,6 | 39,6 | 62,4 | 59,4 |
| Montant moy. Impôt règ. (en 10 ³ F) | 4,0 | 10,3 | 10,2 | 16,9 | 7,6 | 19,4 | 11,3 |
| Montant moyen, IR >0 (en 10 ³ FCFA) | 28,5 | 41,1 | 88,3 | 40,5 | 32,8 | 55,1 | 43,3 |
| % paye impôt non règlementaire | 1,6 | 4,8 | 5,3 | 10,5 | 7,5 | 16,7 | 7,5 |
| % avec local et impôt non règ. | 6,8 | 12,4 | 27,4 | 15,1 | 15,1 | 20,1 | 16,3 |
| Montant mo., Im. non règl. (en 10 ³ F) | 3,3 | 22,1 | 8,0 | 4,1 | 0,9 | 46,7 | 10,8 |
| Montant moyen, INR>0 | 211,2 | 460,3 | 148,6 | 39,4 | 12,6 | 279,9 | 143,4 |
| % paye impôt quelconque | 14,8 | 27,0 | 14,1 | 44,7 | 27,6 | 40,2 | 28,8 |
| % avec local et paye impôt total | 50,8 | 74,5 | 57,6 | 74,7 | 51,3 | 67,3 | 65,4 |
| Montant moyen, Impôt total (en 10 ³ F) | 7,2 | 32,4 | 18,1 | 21,0 | 8,5 | 66,1 | 22,1 |
| Montant moyen, Impôt >0 (en 10 ³ F) | 48,8 | 120,2 | 129,1 | 47,0 | 30,9 | 164,3 | 76,6 |
| % impôt règlementaire dans EBE | 1,7 | 2,2 | 1,1 | 2,3 | 1,2 | 1,9 | 1,8 |
| % impôt non règlementaire dans EBE | 1,4 | 4,8 | 0,8 | 0,6 | 0,2 | 4,6 | 1,7 |
| % impôt total dans l'EBE | 3,1 | 7,0 | 1,9 | 2,9 | 1,4 | 6,5 | 3,5 |
| Structure des Impôts | | | | | | | |
| Impôt règlementaire | 54,7 | 31,8 | 56,2 | 80,3 | 88,9 | 29,3 | 51,0 |
| Patente | 2,8 | 3,5 | 5,9 | 8,7 | 17,7 | 3,0 | 5,5 |
| Impôts locaux | 17,1 | 17,5 | 26,9 | 24,6 | 40,6 | 15,7 | 20,7 |
| Autres impôts | 34,7 | 10,8 | 23,4 | 46,9 | 30,7 | 10,6 | 24,8 |
| Impôt non règlementaire | 45,3 | 68,2 | 43,8 | 19,7 | 11,1 | 70,7 | 49,0 |
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

S'agissant des déterminants du taux d'imposition, l'approche est différente. On veut estimer un modèle qui lie le taux d'impôt à certaines caractéristiques de l'entreprise ; or une de ces variables est le résultat de l'entreprise (un niveau élevé d'imposition pourrait conduire à un volume de travail moins important et par conséquent à des revenus plus faibles), mesurée par exemple par l'EBE. Cependant, afin d'analyser l'impact de l'application stricte de la réglementation fiscale sur l'inégalité des revenus dans la prochaine section, on s'intéresse aussi aux déterminants des résultats de l'entreprise. La variable dépendante de ce modèle est plus précisément le logarithme de l'EBE par heure de travail. Les variables explicatives sont de trois ordres. D'abord il y a les facteurs de production (stock de capital). Ensuite les variables de l'environnement des UPI (localisation géographique, branche d'activité) qui permettent de capter les effets spécifiques de contraintes que l'on ne sait pas mesurer. Enfin les variables liées aux caractéristiques du chef de l'UPI dans la mesure où les qualifications propres de cette personne devraient avoir un impact sur les performances de l'unité de production. Une dernière variable d'intérêt est justement le taux d'imposition. Elle permet de capter l'effet de la variation de ce taux

sur les performances de l'entreprise (Vijverberg, 1998).

On se trouve dans la situation où l'on cherche d'une part les déterminants du taux d'imposition et d'autre part, les déterminants du revenu de l'entreprise, les deux variables déterminant chacune l'autre. Pour cette raison, il faut estimer simultanément le revenu et le taux d'imposition pour résoudre ce problème d'endogénéité. Les résultats relatifs aux déterminants du taux d'imposition sont traités dans cette section, et ceux concernant le revenu sont remis à la section suivante (section 4).

La technique d'estimation est celle des variables instrumentales. Il n'est pas facile de trouver un bon instrument du taux d'imposition, c'est-à-dire une variable qui soit corrélée au taux d'imposition et non corrélée au revenu. A la suite de Ravallion et Wodon (2000) et Wodon (2000), on considère comme instrument le « leave-out mean » du taux d'imposition de la branche d'activité de l'entreprise. Il s'agit du taux d'imposition moyen de la branche d'activité de l'UPI, le calcul étant fait en

excluant l'UPI elle-même⁴. Ravallion et Wodon montrent que ce genre de variables est généralement un bon instrument. Elle est manifestement corrélée avec le taux d'imposition de l'UPI puisqu'elle prend en compte l'imposition des autres UPI de son environnement géographique et économique ; et il n'y a pas de raison qu'elle soit corrélée avec le résultat de l'entreprise. Techniquement, dans une première phase le modèle relatif au taux d'imposition est estimé, l'instrument faisant partie des variables explicatives. Dans un deuxième temps, le modèle traitant des revenus est estimé.

Les résultats des estimations sont consignés au tableau 5 pour la probabilité de s'acquitter de l'impôt et au tableau 6 pour le taux d'imposition et le revenu.

Probabilité de s'acquitter de l'impôt.

Comme premier résultat intéressant, l'analyse économétrique confirme le résultat descriptif selon lequel la probabilité de s'acquitter de l'impôt dépend de la localisation géographique et de la branche d'activité. Par rapport à une UPI installée à Douala, celle qui est installée soit dans une autre ville, soit en milieu rural a une plus forte probabilité de s'acquitter de l'impôt ; alors qu'il n'y a pas de différence avec celle qui est installée à Yaoundé. Ce résultat est contre-intuitif car on se serait attendu à ce que les unités de production des deux plus grandes villes soient celles où on paye plus souvent l'impôt, du fait de la plus forte présence de l'administration. Il se pourrait que ces villes soient si grandes que la couverture de l'administration est finalement faible ; ou alors qu'une partie des impôts aillent dans le non règlementaire. Quoi qu'il en soit ce résultat montre que la couverture fiscale dans ces deux métropoles demande à être améliorée. S'agissant de la branche d'activité, par rapport à l'agro-industrie, il se confirme que la probabilité de payer l'impôt est plus élevée dans le commerce et les services et moins forte dans les autres industries.

Le deuxième résultat intéressant est relatif au local. La probabilité de payer l'impôt augmente fortement quand l'UPI dispose d'un local. Il y a eu des débats sur l'organisation éventuelle du secteur informel, en particulier les vendeurs à la sauvette dont un

nombre important était dans le commerce des vêtements de seconde main et autres biens du même genre. Le résultat présent montre que si cette profession était regroupée en un lieu, l'Etat engrangerait plus d'impôts.

Le troisième résultat porte sur le lien entre la fiscalité et la taille de l'UPI. La probabilité de payer l'impôt est plus forte pour les UPI de grande taille (taille mesurée par le niveau de stock de capital). Plus les unités de production sont grandes, et plus elles sont facilement repérables, ce qui les contraint certainement à payer plus souvent l'impôt. Pour aller dans le même sens, les UPI bien établies ont une plus grande probabilité de s'acquitter de l'impôt. En effet, plus est élevée la proportion de travailleurs salariés, et plus la probabilité de payer l'impôt est grande. De même, plus l'UPI est ancienne et plus la probabilité de payer l'impôt est élevée.

D'une manière générale ces résultats confirment simplement ce qu'on a déjà pressenti en utilisant des techniques d'analyses simples.

Niveau d'imposition

S'agissant du niveau d'imposition (mesurée par la part de l'impôt dans l'EBE), le principal résultat que l'on retient est que la taille de l'UPI (mesurée par le stock de capital) n'a pratiquement pas d'incidence sur le taux d'imposition. On se rappelle que les analyses descriptives tendaient à montrer que les grosses entreprises ne payent pas nécessairement plus d'impôts, tout au moins, moins que proportionnellement à leurs revenus. Ce résultat tend à le confirmer. Par conséquent même si les grosses entreprises payent plus souvent l'impôt, elles sont plutôt sous-fiscalisées. L'explication pourrait se situer sur la pratique de l'application de l'impôt forfaitaire. Dans l'incapacité de l'administration à établir les comptes de ces unités de production, un montant forfaitaire est appliqué. Même si le forfait tente de prendre en compte les caractéristiques de l'établissement (par exemple les stocks pour évaluer le chiffre d'affaires), cette méthode d'estimation est peu fiable et le montant de l'impôt peut s'avérer faible au regard du niveau du chiffre d'affaires.

⁴ En fait, le calcul est fait en prenant en compte trois variables, la branche d'activité, la région et le fait que l'UPI a ou non un local.

Tableau 5 :
Déterminants de la probabilité de payer les impôts (modèle Probit)

| | Impôt règlementaire | | | Impôt total | | |
|---------------------------|---------------------|-----------|-------|-------------|-----------|-------|
| | Coef. | Std. Err. | P>z | Coef. | Std. Err. | P>z |
| Région | | | | | | |
| Douala | réf | | | réf | | |
| Yaoundé | 0,004 | 0,074 | 0,962 | 0,110 | 0,074 | 0,136 |
| Autre urbain | 0,126 | 0,063 | 0,044 | 0,170 | 0,062 | 0,006 |
| Rural | 0,078 | 0,063 | 0,213 | 0,117 | 0,062 | 0,059 |
| Branche | | | | | | |
| Agro-alimentaire | réf | | | réf | | |
| Confection | -0,123 | 0,100 | 0,220 | -0,132 | 0,099 | 0,182 |
| Autres industries | -0,610 | 0,097 | 0,000 | -0,592 | 0,094 | 0,000 |
| Commerce | 0,742 | 0,064 | 0,000 | 0,750 | 0,063 | 0,000 |
| Restauration | 0,120 | 0,078 | 0,123 | 0,133 | 0,077 | 0,084 |
| Services | 0,286 | 0,076 | 0,000 | 0,289 | 0,075 | 0,000 |
| Local (oui) | 0,989 | 0,051 | 0,000 | 1,017 | 0,052 | 0,000 |
| Age de l'UPI | 0,023 | 0,007 | 0,002 | 0,022 | 0,007 | 0,003 |
| Age de l'UPI au carré | -0,001 | 0,000 | 0,004 | -0,001 | 0,000 | 0,002 |
| Stock de capital | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 |
| Stock de capital au carré | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 |
| % de salarié | 0,485 | 0,156 | 0,002 | 0,492 | 0,155 | 0,002 |
| Chef féminin (oui) | -0,121 | 0,050 | 0,016 | -0,232 | 0,050 | 0,000 |
| Age du chef | 0,053 | 0,008 | 0,000 | 0,054 | 0,008 | 0,000 |
| Age du chef au carré | -0,001 | 0,000 | 0,000 | -0,001 | 0,000 | 0,000 |
| Année études du chef | 0,035 | 0,007 | 0,000 | 0,034 | 0,007 | 0,000 |
| Année études au carré | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 |
| Constante | -2,328 | 0,186 | 0,000 | -2,223 | 0,183 | 0,000 |
| Statistiques | | | | | | |
| Nombre d'observations | 4816 | | | 4816 | | |
| Pseudo R ² | 0,1934 | | | 0,2012 | | |

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Tableau 6 :
Déterminants du taux d'imposition et du revenu des UPI (modèle estimé par 2sls)

| | Taux d'imposition 1ère étape | | | Revenu horaire Seconde étape | | |
|--|---------------------------------|-----------|-------|---------------------------------|-----------|-------|
| | Coef. | Std. Err. | P>t | Coef. | Std. Err. | P>z |
| Taux d'imposition (instrument)(*) | 0,067 | 0,009 | 0,000 | -10,435 | 4,254 | 0,014 |
| Stock de capital | 0,000 | 0,000 | 0,147 | 0,000 | 0,000 | 0,230 |
| Stock de capital au carré | 0,000 | 0,000 | 0,147 | 0,000 | 0,000 | 0,878 |
| Age de l'UPI | 0,000 | 0,000 | 0,243 | 0,033 | 0,006 | 0,000 |
| Age de l'UPI au carré | 0,000 | 0,000 | 0,125 | -0,001 | 0,000 | 0,000 |
| Branche | | | | | | |
| Agro-alimentaire | | | | | | |
| Confection | 0,002 | 0,002 | 0,362 | 0,095 | 0,083 | 0,252 |
| Autres industries | 0,000 | 0,001 | 0,873 | 0,140 | 0,072 | 0,051 |
| Commerce | 0,005 | 0,001 | 0,000 | 0,133 | 0,059 | 0,024 |
| Restauration | -0,001 | 0,001 | 0,305 | 0,383 | 0,064 | 0,000 |
| Services | 0,005 | 0,001 | 0,000 | 0,361 | 0,072 | 0,000 |
| Chef féminin (oui) | 0,001 | 0,001 | 0,510 | -0,438 | 0,043 | 0,000 |
| Age du chef | 0,000 | 0,000 | 0,004 | 0,015 | 0,006 | 0,017 |
| Age du chef au carré | 0,000 | 0,000 | 0,021 | 0,000 | 0,000 | 0,002 |
| Année études du chef | 0,000 | 0,000 | 0,592 | 0,076 | 0,006 | 0,000 |
| Année études au carré | 0,000 | 0,000 | 0,990 | -0,001 | 0,000 | 0,000 |
| Région | | | | | | |
| Douala | | | | | | |
| Yaoundé | -0,001 | 0,001 | 0,300 | 0,516 | 0,064 | 0,000 |
| Autre urbain | 0,001 | 0,001 | 0,219 | -0,155 | 0,054 | 0,004 |
| Rural | 0,000 | 0,001 | 0,699 | -0,108 | 0,054 | 0,045 |
| Local (oui) | 0,007 | 0,001 | 0,000 | | | |
| Constante | -0,005 | 0,003 | 0,064 | -2,459 | 0,146 | 0,000 |
| Statistiques | | | | | | |
| Nombre d'observations | 4781 | | | 4781 | | |
| R ² | 0,051 | | | 0,175 | | |

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

(*) L'instrument est la moyenne du taux d'imposition de la branche, de la région et de la localisation (fait de disposer d'un local ou non) où se situe l'UPI, le calcul étant fait en ôtant l'UPI concerné.

Pour les autres résultats, on relève notamment que le taux de l'impôt tend par contre à augmenter quand l'entreprise dispose d'un local. Il est important de noter que ce résultat va dans le même sens de celui de la probabilité de payer l'impôt qui augmente plutôt quand l'UPI dispose d'un local. Autrement dit, la possession d'un local est un puissant facteur de mobilisation de l'impôt pour l'administration. Enfin, le taux d'impôt est aussi plus élevé dans des branches telles que les autres industries, le commerce et les services par rapport à l'agro-alimentaire et à la confection.

Fiscalité des ménages informels et équité

Fiscalité des ménages

La section précédente a mis en évidence une situation paradoxale de la fiscalité des établissements du secteur informel. On a relevé une faible couverture parmi les plus petites qui ne s'acquittent pas autant qu'il le faudrait de leurs obligations fiscales ; et un faible niveau de fiscalisation des plus grandes qui ont un taux d'imposition inférieur à ce que prévoit la réglementation. Mais on sait aussi que les chefs d'UPI travaillent dans le cadre d'entreprises individuelles, dans le but principal de satisfaire leurs besoins. L'entrepreneur individuel est lié étroitement à son ménage, et dans ces conditions, il est intéressant d'examiner la fiscalité dans le secteur informel dans l'optique des ménages ou des individus. La question est de cerner l'impact d'une fiscalité maximale (au sens réglementaire) sur les revenus des chefs d'UPI et partant sur leurs ménages.

Les individus qui travaillent dans le secteur informel ont des revenus bas. En 2005, dans son activité principale, un chef d'UPI déclare un revenu moyen mensuel de 30 000 FCFA ; ce revenu est de 122 000 FCFA pour un salarié du secteur public. La moitié des chefs d'UPI gagnent moins de 20 000 FCFA par mois. Toutefois, le revenu moyen des chefs d'UPI reste supérieur au revenu moyen d'activité de l'ensemble des ménages qui était de 26 000 FCFA par mois. L'analyse de la distribution des revenus fait ressortir le faible niveau des revenus des actifs du secteur primaire et le niveau moyen de ceux des entrepreneurs individuels non agricoles. Près de 60 % des actifs occupés dans l'agriculture et les activités connexes sont concentrés dans 40 % des revenus les plus faibles. Les salariés du secteur formel se positionnent principalement dans les deux quintiles les plus riches de la distribution ; par exemple près de 4 salariés du secteur public sur 5 se situent parmi

les actifs ayant 20 % des revenus les plus élevés. Par contre, les individus travaillant dans le secteur informel se rencontrent dans toute l'échelle de la distribution des revenus ; ils sont près de 30 % dans les deux quintiles les plus pauvres, et près de la moitié dans les deux quintiles les plus riches. Ainsi, les entrepreneurs du secteur informels sont moins pauvres que indépendants agricoles⁵, mais nettement moins nantis que les salariés. En fait, les travaux sur la pauvreté au Cameroun ont établi que les ménages dont le chef travaille dans le secteur informel était le deuxième groupe le plus pauvre après celui des ménages dont le chef exerce dans le secteur primaire (INS, 2008).

Afin d'analyser l'équité du système fiscal vis-à-vis des ménages dont les membres travaillent dans le secteur informel, il faut avoir les niveaux d'imposition des différentes catégories de ménages, notamment ceux des salariés. L'information sur les impôts acquittés par les entrepreneurs individuels du secteur informel est disponible. Celle des indépendants agricoles ne l'est pas, mais ils payent peu d'impôt sur le revenu. L'information importante manquante pour réaliser cette analyse, est le montant des impôts payés par les salariés. Cette information peut cependant être reconstituée. On dispose en effet des revenus nets et de la structure de la fiscalité applicable au salaire, qui est une composante de l'impôt sur le revenu des personnes physiques. Du reste, puisque leur impôt est prélevé à la source, les salariés peuvent difficilement échapper à l'imposition et l'information reconstituée est crédible dès lors que les salaires déclarés le sont. Pour les besoins de l'étude, on a tenté de reconstituer cette fiscalité à partir des salaires nets qui ont été renseignés lors de l'enquête. Un impôt a été imputé aux salariés du secteur public et à ceux du secteur privé formel. Ces deux groupes sont ceux qui sont le plus susceptibles de s'acquitter de l'impôt. En revanche, on n'impute pas d'impôt aux travailleurs dépendants (salariés, aides familiaux, apprentis) du secteur informel, car ce groupe échappe aisément à la fiscalité. En général, lors des contrôles fiscaux, les agents de l'administration sont plus concernés par l'impôt de l'unité de production que par celui des salariés. De même, on suppose que les indépendants agricoles échappent au fisc ; il y a d'ailleurs une volonté délibérée de l'administration de ne pas imposer les paysans, sauf dans le cas d'exploitations agricoles ayant une « certaine »

⁵ Il faut néanmoins souligner que l'enquête n'a pris en compte que les revenus monétaires. L'autoconsommation qui est une partie importante des revenus ruraux n'a pas été renseignée. Cela conduit à une sous-estimation des revenus des ménages ruraux de l'ordre de 20 %. Dans ces conditions les écarts avec les exploitants agricoles et les entrepreneurs individuels seraient un peu moins importants.

taille ; mais celles-ci sont plutôt l'exception dans le paysage agricole. L'impôt ainsi reconstitué est

comparé à celui des travailleurs du secteur informel.

Tableau 7 :
Structure des emplois par secteur institutionnel selon les quintiles de revenu

| | Plus pauvre | Q2 | Q3 | Q4 | Plus riche | Ensemble |
|-----------------------------------|-------------|------|------|------|------------|----------|
| Public | 0,1 | 2,7 | 4,9 | 13,3 | 79,0 | 100,0 |
| Privé formel | 0,1 | 3,6 | 4,1 | 27,9 | 64,4 | 100,0 |
| Indépendant informel non agricole | 10,3 | 18,9 | 21,9 | 30,0 | 18,9 | 100,0 |
| Indépendant informel agricole | 34,0 | 25,0 | 22,3 | 12,6 | 6,1 | 100,0 |
| Total | 20,3 | 19,8 | 19,9 | 20,5 | 19,5 | 100,0 |

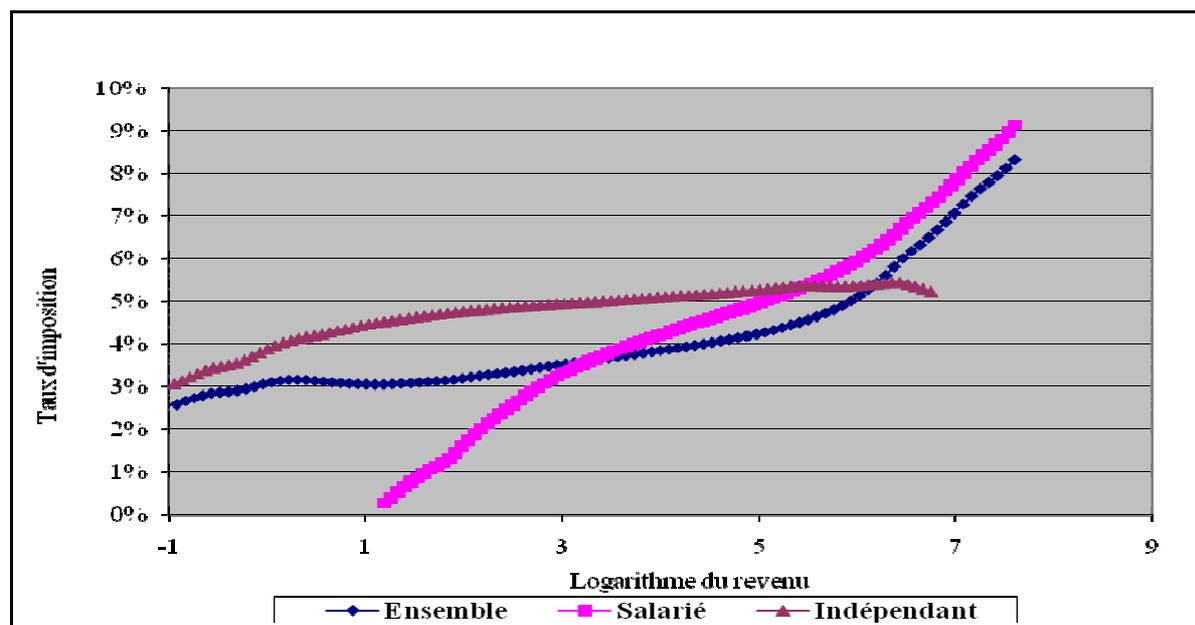
Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Comme précédemment dans la section 3, on utilise une technique de régression non paramétrique pour établir le lien entre le taux d'imposition et le niveau du revenu des individus. Pour une large gamme des revenus, les entrepreneurs individuels payent des impôts plus élevés que les salariés, et ce malgré le fait que ce secteur ne soit pas assez fiscalisé. Ce résultat reste valable jusqu'à un niveau assez élevé des revenus. Ce n'est que dans la partie haute de la distribution des revenus que les salariés subissent une plus forte pression fiscale. Ce résultat confirme celui de la section précédente où on a montré que si le secteur informel est peu fiscalisé, c'est parmi les UPI faisant un chiffre d'affaires relativement important que l'Etat peut engranger des revenus fiscaux supplémentaires.

Cette fiscalisation des entrepreneurs individuels les plus pauvres n'est bien sûr pas équitable, puisqu'à revenu égal, ils payent plus d'impôt que les salariés. Elle ne favorise notamment pas la réduction des inégalités. Elle montre notamment qu'une

proportion d'entrepreneurs individuels à faibles revenus qui auraient dû bénéficier d'un abattement fiscal (selon la réglementation, les revenus de moins de 500 000 FCFA ne paye pas d'IRPP) et ne pas payer l'impôt le font néanmoins. Deux éléments justifient ce comportement. D'abord l'abattement ne s'applique pas à la patente à laquelle sont assujettis tous les contribuables disposant d'un établissement. Ensuite les UPI s'acquittent d'impôts non règlementaires qui ne profitent d'ailleurs à l'Etat. S'agissant de la patente, on peut s'interroger sur sa conception. Elle est indexée sur le chiffre d'affaires qui n'est pas le meilleur agrégat puisqu'il a un contenu différent selon le type d'activité. Par exemple à chiffre d'affaires égal entre une activité commerciale et activité non commerciale, la production peut être très différente et partant la valeur ajoutée. Ainsi, l'activité qui a un chiffre d'affaires élevé se trouve à payer une patente très importante qui ne reflète pas nécessairement le volume de sa production et encore moins sa valeur ajoutée.

Graphique 5 :
Charge fiscale du revenu d'activité principale selon le niveau de revenu

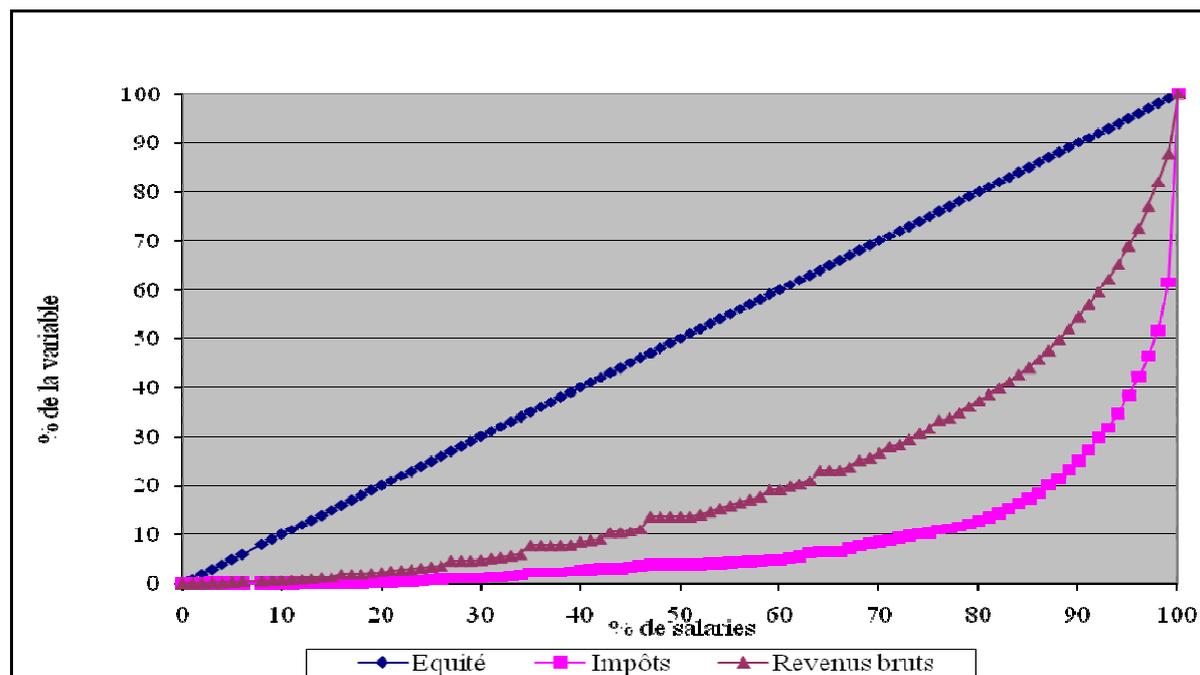


Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Malgré cette distorsion, le système fiscal reste globalement équitable, puisque les impôts pèsent nettement plus sur les individus ayant les revenus les plus élevés. En fait, si on se réfère toujours au graphique 5, on note que l'impôt est globalement progressif puisque le taux d'imposition croît avec le revenu, et va donc dans le sens de la réduction des inégalités (Vasquez, 2001). Cette analyse peut être affinée à l'aide de courbes de concentration

(graphique 6). Il ressort de ce graphique que la charge fiscale repose largement sur les plus nantis. Si on considère par exemple les 40 % des individus ayant les revenus les plus bas, ces personnes concentrent 8 % des revenus et supportent seulement 3 % de la charge fiscale. A l'autre extrême les 20 % les plus riches concentrent 60 % des revenus et acquittent près de 85 % des impôts issues du revenu de l'activité principale.

Graphique 6 :
Courbes de Lorenz des impôts et des revenus



Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Impact sur les inégalités d'une fiscalisation règlementaire du secteur informel

Quoique les individus ayant de bas revenus dans le secteur informel payent plus d'impôts que les salariés ayant des revenus de même niveau, le secteur informel dans son ensemble reste moins fiscalisé qu'il le faudrait. Etant donné qu'un grand nombre de chefs d'établissement du secteur informel se situent parmi les actifs ayant des revenus bas (Les trois quarts des 40 % d'actifs ayant les revenus les plus faibles sont des indépendants du secteur informel), il est intéressant de savoir ce qui se passerait en termes d'inégalité dans une situation idéale où la réglementation fiscale serait strictement appliquée dans le secteur informel. Pour ce faire, on procède à une simulation en deux temps.

D'abord on utilise le modèle de la section 4 sur les déterminants des revenus des UPI pour simuler de nouveaux revenus et le niveau de l'inégalité ; suite à une application stricte de la réglementation fiscale

qui consisterait à appliquer aux UPI le taux d'imposition fixé par les textes. Ensuite on compare le niveau d'inégalité à ce qu'il est actuellement.

Mais avant d'examiner les résultats de la simulation, il est intéressant de commenter succinctement les résultats des déterminants des revenus (voir tableau 6). Les principaux résultats montrent que le revenu horaire dépend de certaines caractéristiques notamment l'âge de l'UPI, la branche d'activité et les caractéristiques propres au chef de l'UPI. On relève d'abord que l'âge de l'UPI, qui confère une certaine expérience à la structure de production, l'âge de son chef et le nombre d'années d'études de son chef concourent tous à accroître le revenu horaire de l'entreprise. On peut donc en conclure que l'expérience a un effet positif, même dans le secteur informel. On peut d'ailleurs avancer que les UPI qui survivent n'y arrivent que parce qu'elles ont pu montrer un certain « savoir faire ». Le fait notamment que le nombre d'années d'études du chef ait un effet positif sur le revenu horaire montre que les questions de formation sont importantes et qu'un

meilleur capital humain pourrait améliorer les revenus dans le secteur informel. On relève aussi des différences de performances en fonction des caractéristiques individuelles du chef de l'UPI, par exemple les UPI dirigées par les femmes sont moins performantes, en termes de revenu horaire (elles ne le sont pas nécessairement si on regarde d'autres résultats comme le taux de marge). Mais surtout, on note que plus est élevé le taux d'imposition, et moins le revenu horaire est élevé. Le paramètre liant le taux de marge au taux d'imposition est fortement négatif.

Le modèle est alors utilisé pour simuler l'impact du taux d'imposition sur le revenu horaire et par conséquent sur les revenus des UPI. Pour cela, on remplace dans le modèle le taux d'imposition effectif des UPI par un taux d'imposition fictif qui mesure le montant effectif de la fiscalité dans les UPI si la réglementation était rigoureusement respectée. On recalcule alors le taux de marge de l'UPI et ensuite le nouvel EBE. Etant donné que l'EBE (déclarée lors de l'enquête sur le secteur informel) n'est pas rigoureusement égal au revenu mensuel déclaré lors de l'enquête emploi (et que ce revenu mensuel est utilisé pour comparer les revenus individuels), ce revenu d'activité est ajusté par le rapport entre l'EBE effectif et l'EBE simulé.

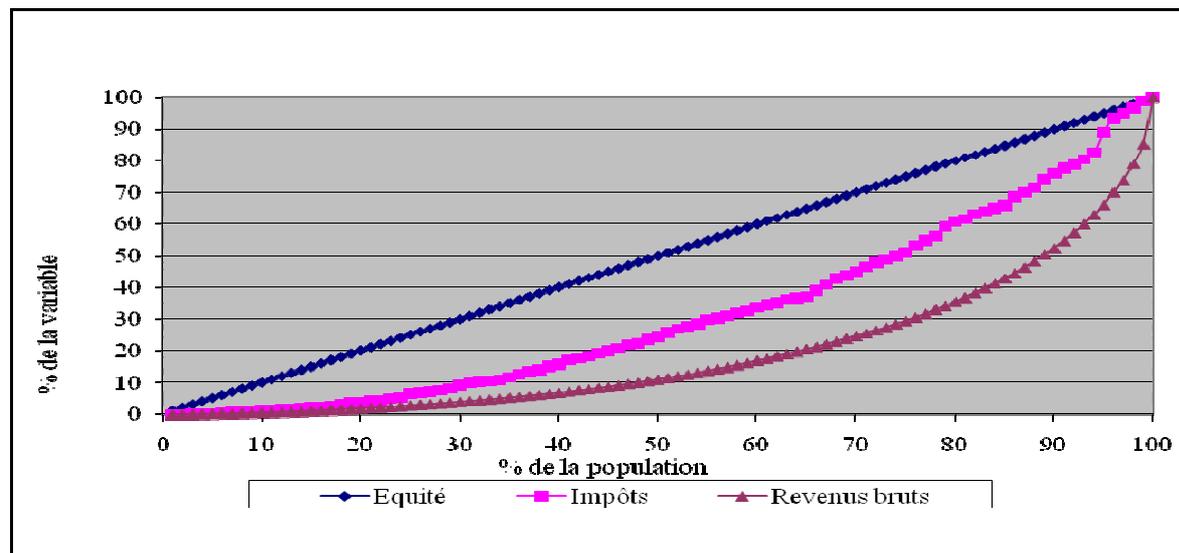
Les résultats montrent que la simulation a un effet important sur l'ensemble de la distribution des revenus et qu'elle tend à augmenter les inégalités surtout entre les revenus les plus élevés et les revenus les plus bas. L'indice de Gini des revenus d'activité principale passerait de 61,4 % à 63,5 % dans le cas où la fiscalité réglementaire était appliquée. Par ailleurs, le rapport entre les revenus moyens de 10 % en haut de la distribution et ceux qui sont situés à 10 % en bas de la distribution passerait de 20,5 à 28,3. L'indice d'Atkinson va dans le même sens et montre une aggravation de l'inégalité. En fait c'est bien entre ces extrêmes que les inégalités semblent s'accroître. Un des problèmes qui affectent les ménages des UPI est la différence de traitement entre les bas revenus des ménages salariés qui sont exempts de l'IRPP et les bas revenus du secteur informel qui supportent néanmoins la patente. Outre le fait que les inégalités s'aggraveront, l'impôt deviendrait régressif, car plus inégalitaire que les revenus bruts. A titre indicatif (même si les chiffres sont approximatifs du fait des erreurs de mesure), alors que dans la situation actuelle 50 % des ménages les plus pauvres payent 6 % des impôts (dans l'activité principale seulement), ils pourraient payer jusqu'à 25 % des impôts dans le cas où la fiscalité réglementaire était rigoureusement appliquée, alors que ces 50 % les plus pauvres concentrent moins de 15 % des revenus bruts.

Tableau 8 :
Indices d'inégalités des revenus d'activité principale

| | Gini | Atkinson | p90/p10 |
|--|-------|----------|---------|
| Revenu effectif de l'activité principale | 0,614 | 0,525 | 20,5 |
| Revenu simulé de l'activité principale | 0,635 | 0,567 | 28,3 |

Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Graphique 7 :
Courbes de Lorenz dans le cas d'une simulation de l'augmentation des impôts dans les UPI



Source : Calcul de l'auteur à partir des données de l'EESI (Cameroun), INS, 2005.

Conclusion

Ce papier est consacré à la fiscalité dans le secteur informel sur deux plans, au niveau des unités de production et au niveau des ménages auxquels elles appartiennent. L'étude met en évidence la faiblesse de la fiscalisation du secteur informel en tant qu'unités de production, mais montre qu'en tant que ménages, les entrepreneurs individuels payent suffisamment d'impôt, tout au moins pour les moins nantis. Les deux problèmes qui entravent la fiscalisation du secteur sont d'une part le faible degré de couverture fiscale ; et d'autre part le bas niveau d'imposition des plus « grosses » qui sont souvent taxées au forfait. Par ailleurs, une partie des frais supportés par les entrepreneurs individuels sous forme d'impôt ne sont pas règlementaires et n'alimentent pas les finances publiques. Le papier

identifie un certain nombre de facteurs qui déterminent le paiement des impôts, notamment la localisation, la taille en termes de stock de capital. Une augmentation de la fiscalité des UPI est possible, mais de manière discrétionnaire. Si par exemple l'Etat aide ce secteur à s'organiser en créant des marchés spécialisés et accessibles, il lui serait plus facile d'engranger plus d'impôts. L'Etat pourrait aussi amener les plus grosses unités à élaborer des comptes afin de plus être imposés au forfait.

Cependant, la fiscalisation doit être faite avec prudence, car une fiscalisation brutale aurait tendance à aggraver les inégalités au détriment des actifs ayant de faibles revenus. En conclusion, l'administration peut engranger des revenus en orientant les impôts vers les UPI les plus « grosses ».

Références Bibliographiques

- Banerjee A, Duflo E. (2008)**, « The Experimental Approach to Development Economics ». Massachusetts Institute of technology, Department of Economics and Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab.
- AFRISTAT (1999)**, « Concepts et indicateurs du marché du travail et du secteur informel », *Série Méthodes* n°2, Bamako, Décembre.
- AFRISTAT, DIAL (2001)**, « Méthodologie de réalisation d'une enquête 1-2-3 dans les principales agglomérations des pays de l'UEMOA », Bamako, Juin.
- Almeida R., Carneiro P. (2005)**, « Enforcement of Labor Regulation, Informal Labor, and Firm Performance ». World Bank Policy Research Working Paper 3756, Washington, D.C.
- Bird Richard M., Zolt E. (2005)**, « Redistribution via taxation: The Limited Role of the Personal Income Tax in Developing Countries ». International Studies Program WP 05-07 March 2005, Georgia State University, Andrew Young School of Policy Studies.
- De Soto H. (1989)**, *The other path. The Invisible Revolution in the Third World*. New York, Harper and Row.
- Deaton A. (1997)**, *The analysis of household surveys : A microeconomic approach to development policy*. The John Hopkins University press, Baltimore, Maryland.
- Editions Fotso (2003)**, Code général des impôts du Cameroun. Editions Fotso, Douala, Cameroun.
- Essama-Nssah B. (2002)**, Incidence des finances publiques sur les pauvres. Banque mondiale, Washington, D.C.
- Filder P., Webster L. (1996)**, « The Informal Sectors of West Africa », in *The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa*, L. Webster & P. Filder (eds). World bank, Washington, D. C.
- Gautier J-F. (2000)**, « L'informel est une forme de fraude fiscale ? Une analyse micro-économétrique de la fraude fiscale des micro-entreprises à Madagascar », Document de Travail, DIAL, 2000-07.
- Gautier J-F. (2001)**, « Taxation optimale et réformes fiscales dans les PED : Une revue de la littérature tropicalisée ». Document de Travail, DIAL, 2001-02.
- Härdle W. (1989)**, *Applied Nonparametric Regression*. Econometric Society Monograph 19. Cambridge University Press.
- Heckman J. J. (1979)**, « Sample selection bias as a specification error ». *Econometrica* 47(1) : 153-62.
- Henley A., Reza Arabsheibani G., Cameiro F. G. (2006)**, « On Defining and Measuring the Informal Sector ». World Bank Policy Research Working Paper 3866. Washington, D. C.
- Hussmans R., Mehran F., Verma V. (1990)**, *Surveys of economically active population, employment, unemployment and underemployment*, an ILO manual of concepts and methods, ILO, Geneva, 1990.

INS (2008), « Tendances, profil et déterminants de la pauvreté au Cameroun entre 2001 et 2007 » ; résultats de la troisième enquête camerounaise auprès des ménages. Juin, Yaoundé, Cameroun.

INS (2006a), « Rapport Principal de l'Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel ». Phase 1 : Enquête sur l'Emploi ; Décembre 2005, Yaoundé, Cameroun.

INS (2006b), « Rapport Principal de l'Enquête sur l'Emploi et le Secteur Informel ». Phase 2 : Enquête sur le Secteur Informel ; Février 2006, Yaoundé, Cameroun.

Loayza N. A. (1997), « The Economics of Informal Sector: A Simple Model and some Empirical Evidence from Latin America ». World Bank Policy Research Working Paper 1727. Washington, D. C.

Martinez-Vasquez J. (2001), « The Impact of Budget on the Poor : Tax and Benefit Incidence ». International Studies Program WP 01-10 August 2001, Georgia State University, Andrew Young School of Policy Studies.

Ravallion M., Wodon Q. (2000), « Does Child Labor Displace Schooling? Evidence on Behavioral Responses to an Enrollment Subsidy ». *Economic Journal* 110 : C158-75.

Vijverberg Wim P. M. (1998), « Nonfarm household enterprises in Vietnam », In *Household Welfare and Vietnam's Transition*. D. Dollar, P. Glewwe, J. Litvack, (eds.), World Bank, Washington, D. C.

Wodon Q. (2000), « Low Income Energy Assistance and Disconnection in France », *Applied Economics Letters* 7: 775-79.