

## **Chapitre 11**

### **DISTANCIATION SOCIALE CONTRE LE PRINCIPE DE PROXIMITÉ DANS LES UNITÉS DE PRODUCTION INFORMELLE (UPI) EN CONTEXTE DE LUTTE CONTRE LA COVID-19**

**Sabine Patricia Mougou Mbenda,  
Athanase Roger Meyong Abath**

#### **Résumé**

L'objectif de ce papier est d'examiner l'incidence des mesures de distanciation sociale, prescrites par le gouvernement dans le cadre de la lutte contre la Covid-19, sur les activités et les résultats des unités de production informelle (UPI), au travers du principe de proximité de leur gestion. Les résultats d'une enquête par questionnaire auprès des responsables des commerces de proximité révèlent qu'au Cameroun, l'application desdites mesures permet certes la continuité du fonctionnement des UPI dans des micromarchés, mais oblige ces dernières à restreindre le mode de leurs échanges avec les clients, les fournisseurs et les employés. Il en découle, au double plan de la projection et de la réalisation, une diminution de leur chiffre d'affaires et de leurs bénéfices, du fait de la raréfaction de la clientèle, apeurée par les risques de contamination, et de la modification des horaires de fermeture des magasins. Les difficultés d'approvisionnement auprès des fournisseurs et le renchérissement des prix grèvent davantage l'activité des UPI. La capacité des UPI à s'adapter à la dynamique de l'économie est donc réduite dans le contexte de la Covid-19, du fait de leur faible flexibilité en matière d'approvisionnement et de leur forte dépendance vis-à-vis du comportement des clients. Il est donc proposé des mesures de pérennisation et de viabilisation des UPI visant les revenus des promoteurs, la mise à disposition du matériel de protection et la sécurisation des approvisionnements à des prix adéquats.

**Mots clés :** confinement, Covid-19, distanciation sociale, informel, proximité, santé

### **Abstract**

*The objective of this article is to examine the impact of social distancing measures, prescribed by the government in the fight against COVID19, on the activities and results of informal production units, through the principle of proximity in their management. The results of a research done by the use of questionnaires at the level of those in charge of enterprises by proximity in Cameroon reveals that, applying such measures allows the continual functioning of such structures in the micro markets, but obliges them to reduce the proximity in their mode of interactions with clients, suppliers and employees. This is accompanied by a reduction in their objectives for turnover and profit, due to the scarcity of customers (who have the fear that enterprises will soon close up), the increase of cost prices at the level of local suppliers (who are confronted with the hike in transportation cost) and the difficulty to stock up from suppliers of the formal sector (who are faced with the closure of boarders). The capacity of informal production units to adapt to the dynamics of the economy is very much reduced with the advent of Covid19 due to their weak flexibility in matters of stocking up and their huge dependence vis-à-vis the behavior of clients. Measures are hereby proposed regarding the revenue of promoters, the putting in place materials for protection and securing procurements at adequate prices.*

**Keys words:** *confinement, Covid-19, informal, proximity, Social distancing, health.*

### **Introduction**

« *La gestion spécifique des PME<sup>1</sup> obéit à un principe de proximité* ». Cette phrase empruntée à Torrès (2000) érige la proximité en principe tout en la présentant comme une spécificité du fonctionnement de l'entreprise de petite taille et de ses résultats. Avec l'apparition de la de la Covid-19, la proximité est fortement déconseillée. La raison en est que l'une des mesures barrières contre cette pandémie est la distanciation sociale. Le Robert propose la définition suivante pour le mot proximité : « *situation d'une chose proche (dans le temps), à proximité (tout près) ; à proximité de (près de), de proximité (près de son domaine d'action), caractère de ce qui est proche dans le temps (passé ou futur)* ». Il s'agit de la situation de quelqu'un, de quelque chose qui se trouve à peu de distance de quelqu'un, de quelque chose, d'un lieu (près, aux environs). Mais

---

1. La PME désigne une grande variété d'activités de petite taille. L'auteur n'a pas ici l'intention de méconnaître les différences structurelles qui existent entre une très petite entreprise du secteur structuré et celle du secteur informel. L'auteur postule cependant que pour ce qui est du fonctionnement, ces structures adoptent « le principe de proximité » comme point commun.

la proximité est subjective et contingente car elle dépend de la seule logique particulière d'un sujet, suivant un ensemble de critères propres à celui-ci et dépendants de sa perception de la réalité. Les mots « près » et « proches » sont au cœur de la définition de la proximité, permettant ainsi de comprendre son rejet en contexte d'épidémie, étant donné que les risques élevés de contamination peuvent être supprimés par la distance. Le même Robert définit le mot distance comme « *la longueur qui sépare une chose d'une autre (parcourir de grandes distances), à distance (de loin), espace qui sépare deux personnes (prendre, garder des distances), se tenir dans les réserves vis-à-vis de quelqu'un, écart dans le temps, différence notable* ». Ainsi, la distanciation désigne l'autre comme un danger dont il faudrait se protéger.

La préférence pour la distance dans le contexte de la gestion des épidémies est récurrente depuis le Moyen-âge. Aujourd'hui, l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS) recommande à nouveau la distanciation sociale pour barrer la route à la pandémie du Covid-19. La pratique de cette mesure soulève pourtant plusieurs controverses. On lui fait le procès des conséquences sociales et culturelles telles que la mise en cause des pratiques religieuses, des libertés individuelles, du collectivisme et de la sociabilité, de même que l'encouragement des violences à l'égard des citoyens et l'autoritarisme. En Afrique, plus que dans les autres parties du monde, sa prescription par les gouvernements a donné lieu à une prospective économique des plus pessimistes pour plusieurs raisons. La plus récurrente est la structure du tissu économique de la plupart des pays au sud du Sahara. Il a été plusieurs fois avancé que le confinement, par exemple, ne peut pas être observé en Afrique, étant donné que la survie de la population dépend, parfois à plus de 90%, de l'économie informelle. L'interdiction des déplacements peut donc conduire à un « drame » socio-économique consécutif à la mort du secteur informel.

Le secteur informel a été initialement présenté comme un secteur économique marginal, réservé aux pauvres de la ville et des campagnes et n'existant que du fait de la faillite du secteur économique enregistré (Marius, 1990). D'aucuns y voient « *une économie dynamique mais confuse qui fonctionne souvent comme une alerte aux risques d'anéantissement, un cache-misère efficace, un débrouille avec sa part de créativité, qui investit les territoires désertés par la loi et l'ordre* » (Jacquemot, 2013). Des études, anciennes et récentes envisagent de plus en plus sa viabilité et sa contribution dans le PIB et la création d'emplois (Banque Mondiale, 2012). De plus, la flexibilité due à la taille permet à ces entreprises de répondre plus rapidement aux nouvelles exigences du marché,

faisant d'elles des « *amortisseurs de l'économie urbaine en crise* », pour emprunter à Jacquemot (2013). Si cette viabilité a été généralement étudiée dans des contextes des crises économiques, elle ne l'a pas encore été dans un contexte de crise sanitaire. C'est l'objet de ce papier qui pose la question centrale suivante : quelle est l'incidence de l'application des mesures de distanciation sociale sur la proximité de la gestion des petites entreprises et leurs résultats ? Le cas spécifique des unités de production du secteur informel est analysé. Il apparaît que théoriquement, la distanciation sociale est une contrainte forte au principe de proximité de la gestion des PME (I). Dans la pratique, on observe que la réponse des UPI aux mesures de distanciation sociale de lutte contre la Covid-19 inclut une redéfinition de l'étendue de la proximité dans leur gestion.

### **La distanciation sociale une contrainte forte au principe de proximité de la gestion des petites entreprises**

Dans un premier temps, le rôle de la proximité dans la gestion des petites entreprises est compris *via* des approches théoriques. Dans un second temps, les conséquences de la distanciation sociale sur les types de proximité sont examinées de même que sa pratique en contexte de Covid-19 pour ce type d'entreprise.

#### ***Les approches théoriques pour comprendre le rôle de la proximité dans la gestion des petites entreprises***

En économie, « *la notion de proximité s'inscrit dans une conception de la réalité économique, comme de la réalité sociale (au sens de Bourdieu), essentiellement relationnelle. Elle renvoie à la fois à la séparation, économique ou géographique, des acteurs (individuels ou collectifs), détenteurs de ressources différentes et aux relations qui les rapprochent (et/ou les éloignent) dans la résolution d'un problème économique (production d'un bien, innovation technologique, ...)* » (Gilly et Torres, 2000)

L'analyse théorique de la proximité est à la fois riche et ancienne. Plusieurs travaux (Torrès, 2000) sur les entreprises de petites tailles s'y réfèrent (la théorie des interstices, la théorie du district industriel, la théorie des milieux innovants, la théorie de la glocalisation, la théorie de la hiérarchisation des choix financiers, le territoire financier, le capital de proximité, l'effet de la proximité familiale dans le recrutement et la fixation des objectifs de la PME, et l'effet de microcosme) pour montrer l'intérêt de ce construit proximité pour la gestion des entreprises de petite taille.

La réalité décrite par la plupart de ces théories est parfois très éloignée de celles des petites entreprises de l'informel, en même temps qu'elle va au-delà des objectifs poursuivis par la présente analyse. C'est pourquoi, il est accepté, ici, comme chez Julien (2015) que la théorie des interstices est l'une de celles qui ont permis de justifier la présence de nombreuses petites entreprises et même leur permanence dans diverses régions ou divers secteurs, malgré l'absence d'économies d'échelle. Il importe ici de voir comment cette théorie permet d'introduire la proximité dans l'examen du fonctionnement des petites unités de production.

Dans son analyse de la croissance de la firme, (Penrose, 1959) convoque le concept des « interstices ». Pour elle, la croissance des grandes entreprises entraîne nécessairement la création d'opportunités productives inexploitées, c'est-à-dire des interstices. Ces dernières sont des espaces de marché très petits qui ne peuvent intéresser que les petites et très petites entreprises. Elles constituent ainsi des fenêtres d'opportunité pour la croissance de ces dernières. Ces micromarchés résultent de l'incapacité des grandes entreprises à exploiter toutes les « opportunités productives » consécutives à leur propre croissance. Ces marchés peuvent être inintéressants pour les grandes entreprises parce trop risqués, trop élevés ou inadaptés à leur organisation (Ferrier, 2002). Cela se justifie par de nombreuses raisons. L'exploitation des interstices peut nécessiter des produits trop spécialisés, trop spécifiques ou peu rentables pour les grandes entreprises. Les premiers stades du développement industriel peuvent regorger de nombreux interstices dus à la faiblesse numérique des entreprises installées. D'autres raisons justifient l'existence de ces micromarchés, à savoir les productions nouvelles dans des marchés encore insuffisamment développés, les raisons socioculturelles, ou encore l'éloignement géographique. Sans être la seule explication valable de l'existence et de la permanence des unités de production de petite taille, cette théorie est intéressante ici parce qu'elle est fondée sur la capacité des petites entreprises à s'adapter à la dynamique de l'économie d'une part, et d'autre part, parce que ses explications aident à envisager les types de proximité sujets à la distanciation sociale comme mesure sanitaire.

### ***Les types de proximité sujets à la distanciation sociale comme mesure sanitaire***

Afin de contrôler des infections<sup>2</sup>, d'arrêter ou de ralentir la propagation d'une maladie très contagieuse, les autorités sanitaires

---

2. Les renseignements contenus dans ce paragraphe ont été pris des sites de vulgarisations :

implémentent souvent des mesures non pharmaceutiques et pharmaceutiques. Encore appelée distanciation physique ou **éloignement sanitaire, la distanciation sociale est** l'ensemble des mesures non pharmaceutiques visant à éloigner les individus les uns des autres. Elle consiste à déployer tous les efforts nécessaires pour éviter les contacts physiques avec les autres dans la mesure du possible. Elle a pour objectif de réduire au minimum la probabilité de contacts entre les personnes porteuses d'une infection et d'autres personnes non infectées, de manière à réduire la transmission de la maladie, la morbidité et la mortalité. Les responsables de la santé publique recourent souvent à la distanciation lorsque les maladies infectieuses émergentes sont très contagieuses. Dans ce cas la distanciation sociale peut réduire efficacement les risques sanitaires. Cette efficacité est avérée dans le cas des infections transmises par les contacts de gouttelettes (toux ou éternuements) ; par le contact physique direct, y compris sexuel ; par le contact physique indirect (par exemple en touchant une surface contaminée) ; ou par la transmission aérienne. Elle est moins efficace si la transmission passe par de l'eau ou des aliments contaminés ou par des vecteurs tels que les moustiques et autres insectes. De manière usuelle, il est souvent recommandé : d'éviter tout rassemblement non-essentiel ou de fréquenter des endroits publics ; de limiter tout contact avec les personnes à risque (les personnes âgées et les personnes vulnérables) ; de garder une distance de 2 mètres avec les autres. Cette distance correspond à deux longueurs de bras ; d'éviter les pratiques de salutation habituelles comme les poignées de main, les accolades et/ou les baisers.

La liste des mesures recommandées par les autorités sanitaires et appliquées par les gouvernements peut renfermer : la fermeture des écoles, la fermeture des lieux de travail notamment ceux *non essentiels*, l'isolement, la quarantaine, le confinement, le cordon sanitaire, le séquestre protecteur, l'annulation des rassemblements de masse tels que les manifestations sportives, les films et les spectacles musicaux, l'arrêt ou la limitation des transports en communs, l'évitement dans les transports publics, la fermeture d'installations (de loisirs telles que les piscines communautaires, les clubs de jeunes et les gymnases), les mesures d'autoprotection telles que la limitation des contacts en face à face, la conduite des affaires par téléphone ou en ligne, l'évitement des lieux publics et la réduction des déplacements non essentiels.

Dans leur efficacité, elles peuvent rapidement devenir une contrainte à la proximité de la gestion des petites entreprises. Pour illustrer ces idées, l'on peut confronter, dans le tableau ci-après, le mix de proximité issus des travaux de Torrès (2000) avec ces mesures sanitaires de distanciation sociale.

**Tableau n°1 : Mix de proximité et mesures de distanciation sociale**

Type de proximité	Description	Effet possible de la distanciation sociale
<b>Proximité spatiale</b>	un marché relativement proche aux plans géographiques mais aussi psychologique	Peut être renforcée par les mesures qui limitent la libre circulation des personnes, des facteurs de production, des biens et services
<b>Proximité hiérarchique</b>	centralisation de la gestion autour de la personne du propriétaire-dirigeant qui connaît personnellement tous ses employés	Peut être atténuée en raison de la conduite des affaires par téléphone ou en ligne, et le respect des distances entre les individus
<b>Proximité fonctionnelle</b>	faible spécialisation et polyvalence du dirigeant et des employés du point de vue horizontal et vertical	Peut être renforcée en raison de la limitation des contacts de face à face
<b>Coordination de proximité</b>	ajustement mutuel, la supervision directe, une communication peu formalisée, et souvent verbale	Peut être atténuée en raison de la limitation des contacts de face à face
<b>Systèmes d'information de proximité</b>	simple et faiblement structuré, médias informels, informations verbales, communication orale, contact direct, processus mentaux de mémorisation et de traitement de l'information	Peut être atténuée en raison de la limitation des contacts directs ou alors renforcée par la conduite des affaires par téléphone



<b>Proximité temporelle</b>	processus stratégiques intuitifs et peu formalisés des PME, horizon temporel de court terme de leur cycle de décision	Peut être renforcée en raison de la rareté des ressources et des débouchés du fait des mesures de fermeture des installations
-----------------------------	---	---

**Source :** auteurs à partir de Torres et des mécanismes de distanciation sociale

L'analyse précédente a l'avantage de présenter la proximité comme un construit au-delà de sa dimension géographique, pour en montrer le caractère stratégique et organisationnel. Conséquemment, elle peut être redéfinie face à une contrainte environnementale. À ce titre, elle peut être renforcée ou atténuée par les mesures de distanciations sociales. Cette explication du mode informel et intuitif de la gestion des petites entreprises par la proximité des objectifs, des activités et des résultats, amène alors à interroger les conséquences de la distanciation sociale et sa pratique en contexte de Covid-19. En retenant le cas spécifique des unités de production informelle, il se dégage une redéfinition de l'étendue de la proximité comme réponse aux mesures de distanciation sociale en contexte de Covid-19.

### **La redéfinition de l'étendue de la proximité comme une réponse des UPI aux mesures de distanciation sociales en contexte de Covid-19**

La notion de secteur informel est mise en lumière par Hart en 1971 dans une étude consacrée au Ghana, et reprise en 1972 dans un rapport sur le Kenya préparé par le Programme mondial de l'emploi de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) (Marius, 1990). Depuis lors, de nombreuses définitions ont été esquissées, et on a pu migrer du qualificatif de souterrain à la reconnaissance du caractère légal des activités de ce secteur. Le secteur informel est entendu ici dans l'acception de l'INS (2010), comme l'ensemble des unités de production qui ne possèdent pas de numéro de contribuable et/ou ne tiennent pas une comptabilité formelle au sens du plan comptable OHADA.

Au Cameroun, la prédominance de l'informel, aussi bien en milieu urbain que dans les zones rurales, est sans cesse soulignée. La quasi-totalité de la population active, soit 90% des travailleurs, tire ses revenus du secteur informel selon la Banque Mondiale (2012). L'agriculture en est le plus grand employeur avec 53% de la main d'œuvre ; les services (télécommunications, manufacture, construction, banques et industrie hôtelière) et le commerce de détail se répartissent les 37% des emplois informels restant.



Le secteur informel concerné par cette recherche est celui non agricole. Cette deuxième partie met à l'épreuve des faits l'idée de la distanciation sociale comme une contrainte de la gestion des UPI par la proximité. La gestion englobe ici à la fois les activités et les résultats. L'ensemble de la démarche admet l'idée que les savoirs académiques doivent effectivement être élaborés à partir de l'expérience et des connaissances des acteurs en situation. C'est pourquoi, la méthodologie et le contexte de l'enquête par questionnaire effectuée auprès des promoteurs des UPI sont présentés. Il se dégage globalement de l'analyse que la proximité de la gestion des UPI et leurs résultats sont influencés par les mesures de distanciation sociale de lutte contre le Covid-19.

### *Le contexte et la méthodologie de la recherche*

Cette recherche se déroule dans un contexte marqué par la menace d'une pandémie, celle de la Covid-19 qui sévit dans le monde depuis la fin de l'année 2019, et dont les premiers cas au Cameroun ont été déclarés en mars 2020. Des mesures de restriction ont été conséquemment édictées le 17 mars 2020 dans le but d'en atténuer l'expansion. À la date de leur publication le 17 mars 2020, le Cameroun comptait soixante-six (66) cas de patients testés positifs au Covid-19. Compte tenu du faible respect de celles-ci par les populations, elles ont été reconduites et renforcées le 02 avril 2020.

Le gouvernement camerounais justifie les mesures de distanciation sociale par le fait que le coronavirus se diffuse dans les lieux de grandes concentrations humaines, et à travers les contacts rapprochés. Pour les faire respecter, ces mesures sont corrélées aux sanctions pénales encourues par tout contrevenant : des sanctions pécuniaires elles aussi envisagées. Ainsi, l'article 260 du Code pénal punit d'un emprisonnement de 3 mois à 3 ans celui qui par sa conduite, facilite la transmission d'une maladie contagieuse et dangereuse.

Selon les autorités camerounaises, ces mesures sont une réponse adéquate à la propagation du Covid-19. Pourtant, leur acceptabilité sociale et culturelle n'est pas acquise. En effet, la proximité sociale demeure une réalité dans les domiciles, les quartiers, les marchés, les transports en commun, avec des conséquences importantes. Par ailleurs, l'application de ces mesures dans les grandes villes laisse fonctionner le secteur informel dans de nombreux interstices, notamment des micromarchés éloignés géographiquement des marchés des centres urbains où les consommateurs s'approvisionnent habituellement.

C'est dans ce contexte que les activités et les résultats des commerces de proximités sont examinés.

De manière opérationnelle, cette recherche appréhende la proximité par la réactivité, la flexibilité, l'interactivité, l'adaptabilité et la souplesse requise pour la gestion des entreprises de petites tailles. Pour ce faire, le besoin de proximité est apprécié par des contacts entre le dirigeant, ses employés, ses clients et fournisseurs, qui de surcroît se connaissent souvent personnellement. Elle prend aussi en compte la quasi-absence de la division du travail, de la communication formalisée. En outre, la quasi-absence de la stratégie permet d'adopter une modélisation simple des activités retenant l'achat, le fonctionnement interne et la commercialisation. Enfin, l'absence des livres de comptabilité officielle justifie une prise en compte des indicateurs simples dans l'analyse des résultats (le chiffre d'affaires et la marge bénéficiaire par semaine).

Pour répondre à la question de recherche, une enquête par questionnaire a été réalisée auprès des Unités de Production informelle non agricoles, au sens de l'INS (2010). Une unité de production est définie comme une unité élémentaire, mobilisant des facteurs de production (travail, capital) pour générer une production et une valeur ajoutée au sens de la comptabilité nationale. L'unité de production se confond avec l'établissement lorsque l'activité s'exerce dans un lieu physique spécifiquement conçu à cet effet (boutique, atelier, échoppe). Le questionnaire est structuré autour de cinq volets de la proximité des UPI en contexte d'application des mesures gouvernementales de distanciation sociale à savoir : la connaissance et l'application des mesures gouvernementales, le fonctionnement interne des UPI, les relations avec les clients, les relations avec les fournisseurs et les mesures de soutien attendues de l'État. Le questionnaire amène aussi les UPI à évaluer la situation en termes de difficultés et d'avantages.

La zone d'observation choisie pour deux raisons est le lieu-dit Messamendongo, dans la périphérie de la ville de Yaoundé. Premièrement, elle est représentative de la plupart des quartiers nouvellement créés dans la périphérie de la ville de Yaoundé. En effet, la zone est située à une distance d'un peu plus d'un Km de la route principale menant à la ville ; les habitants ne disposant pas d'un moyen de transport individuel recourent aux mototaxis pour rejoindre l'axe central. C'est au niveau de cet axe qu'on peut accéder à un taxi pour la ville. La zone s'apparente à une ville-dortoir. Le matin, les populations actives migrent vers leur lieu de travail, et ne reviennent que dans la soirée. Avec les mesures gouvernementales de lutte contre

la Covid-19, les déplacements des habitants ont été limités. Le fameux slogan « *rester chez vous* » s'est plutôt transformé en « *restez dans votre quartier* », entraînant une préférence des habitants pour le commerce de proximité. Deuxièmement, la zone abrite un marché spontané au carrefour « *dit du ministre* » comprenant 25 UPI qui constituent la population de cette recherche. Le questionnaire, formé de questions fermées, ouvertes et semi-ouvertes, est administré en face à face en prenant soin de garder la distance sociale. L'enquête est effectuée le 22 et le 23 avril 2020, soit un peu plus d'un mois après le début de l'application des mesures visées. Seules 15 UPI ont accepté de participer à l'enquête, soit une représentativité de 60%.

Le tableau ci-après présente les caractéristiques de l'échantillon :

**Tableau n°2 : Caractéristiques descriptives de l'échantillon**

Libellé	Effectif	%
<b>Secteur d'activité</b>		
Industrie (agroalimentaire, confection, BTP, autres)	3	20
Commerce de détail (alimentation, bar, vivres, poissonnerie, quincaillerie, autre)	11	73,33
Service (transport, restauration, réparation, coiffure, transfert d'argent, autre)	1	6,67
<b>Niveau d'instruction du promoteur</b>		
Secondaire 1 <sup>er</sup> cycle	2	13,33
Secondaire 2 <sup>ème</sup> cycle	10	66,66
Supérieur	3	20,00
<b>Sexe du promoteur</b>		
Féminin	8	57,14
Masculin	6	42,86
<b>Âge de l'UPI</b>		
Moins de 1 an	3	20
Entre 2 et 5 ans	5	33,33
Plus de 5 ans	7	46,67
<b>Chiffre d'affaires par semaine en FCFA</b>		
Moins de 25000	9	60
25000-50000	2	13,33
Plus de 100000	4	26,67
<b>Source : Auteur</b>		

Il apparaît dans ce tableau que la majorité des répondants exercent dans le commerce de détail des produits de première nécessité (73,33%). Le deuxième secteur par ordre d'importance est celui de l'industrie avec environ 20% des répondants, et enfin, le troisième secteur est celui des services (6,67%). Tous les promoteurs ont été scolarisés, et pour la plupart jusqu'au deuxième cycle du secondaire (66,67%). La majorité des promoteurs sont des femmes (57%). La plupart des UPI ont plus de 5 ans (46,67%), avec un chiffre d'affaires hebdomadaire de moins de 25 000 FCFA (60%). Par ailleurs, l'effectif employé est respectivement d'un (01) employé par UPI (40%), deux (02) employés (26,67%), trois (03) employés par UPI (26,67%) et huit (08) employés par UPI (6,67%). En outre, l'activité est exercée dans une boutique (57,14%), un atelier (21,42%), une échoppe/étal (21,42%).

En raison de l'objectif de cette recherche et de son caractère exploratoire, les analyses effectuées sur les données collectées sont essentiellement descriptives et révèlent la proximité d'UPI influencées par les mesures de distanciation sociales en contexte de Covid-19.

### ***La proximité de la gestion de l'UPI influencée par les mesures de distanciation sociale en contexte de Covid-19***

Une majorité de promoteurs (86,67%) connaissent les mesures barrières adoptées par le gouvernement ; la quasi-totalité (93,33%) applique les mesures préconisées par le gouvernement. Ces mesures ont une très forte incidence sur les activités des UPI (87,5%), mais pas de la même façon, ni pour les mêmes raisons, comme tend à le montrer l'analyse de leur fonctionnement interne, des relations avec les employés, des relations avec les clients, des relations avec les fournisseurs.

### ***Le fonctionnement interne des UPI***

Les tâches réalisées au quotidien ont diminué pour 26,67% des acteurs et augmenté pour 33,33%, et rien n'a changé pour la plupart des acteurs (40%). Plus de la moitié des UPI ont diminué le nombre de leurs employés (53,33%). Les contacts directs et le dialogue avec les employés ont diminué (66,67%). Les prix de vente sont restés identiques chez 60% des UPI. Le type de produit vendu est resté le même pour 60% chez certains et a changé pour 13,33% chez d'autres. D'aucuns évoquent aussi une diminution des relations de proximité avec les autres vendeurs. Ces résultats montrent que le fonctionnement interne des UPI a été réajusté avec les mesures barrières. Notamment les acteurs ont dû réaménager leurs modes d'interaction.

**Les relations avec les clients****Tableau n°5 : Évolution de la relation clientèle**

	Diminué	Aug- menté	Rien n'a changé
Le nombre de clients par jour	15		
Le type de vos clients a changé (non oui)	1	12	02
Le type de produits achetés par vos clients (non oui)	6		9
Les contacts directs et le dialogue avec vos clients	12		3
Le lieu de provenance de vos clients (ailleurs, quartier)	5 seules à proxi- mité	3 ne savent pas	7
<b>Source : auteurs</b>			

Pour tous les UPI interrogées, le nombre de clients a diminué (100%). Par contre, le type de client n'a changé que pour (13,33%), de même que le type de produit acheté par les clients (60%). En effet, les clients achètent en priorité les produits de première nécessité. De même, les contacts directs et le dialogue avec les clients ont diminué (80%). La provenance des clients n'a pas changé pour (46,67%) et pour 33,33% seulement les clients habitant la maison voisine à leur commerce sont restés fidèles. À la question de savoir quels sont les changements les plus importants, les répondants évoquent l'attitude des clients : « *les clients ont peurs* » affirme l'un des promoteurs.

**Les relations avec les fournisseurs**

Elles sont illustrées dans le tableau ci-dessous.

**Tableau n°6 : Les relations avec les fournisseurs**

	Diminué	Augmenté	Rien n'a changé
Votre mode d'approvisionnement principal		13	2
Le nombre d'approvisionnement par semaine	14		1
Le nombre de vos fournisseurs	8	1	6
Les prix d'achat chez les fournisseurs	2	10	3
La disponibilité des produits chez les fournisseurs	10		5
Les contacts directs et le dialogue avec vos fournisseurs	8	5	2
Le nombre de concurrents	3	2	10

**Source : auteurs**

Pour ce qui est des relations avec les fournisseurs, le mode d'approvisionnement principal a changé pour 86,67% d'entre elles. Par ailleurs, la fréquence des approvisionnements hebdomadaires a diminué de 93,33% ; le nombre des fournisseurs a aussi baissé pour 53,33% des UPI. La disponibilité des produits chez les fournisseurs et les contacts directs avec ceux-ci se sont dégradés au cours de cette période de 66,67% et de 53,33% respectivement. Le prix d'achat chez les fournisseurs a augmenté chez 66,67% des UPI. Ce volet est celui qui semble avoir le plus été affecté par les mesures. Les personnes interrogées expliquent que l'augmentation des prix est causée par la fermeture des frontières. Les marchandises deviennent rares du fait de la restriction des échanges.

### Les performances

Pour ce qui est des performances des UPI, celles-ci ont été réduites avec l'application des mesures de confinement partiel, comme l'illustre le tableau ci-après :

**Tableau n° 7 : L'impact du confinement sur les performances**

	Diminué	Augmenté	Rien n'a changé
Votre marge bénéficiaire par semaine	14	0	1
Vos objectifs de bénéfice par semaine	14	0	1
Vos objectifs de vente par semaine	14	0	1
Votre chiffre d'affaires par semaine	14	0	1

**Source :** Auteurs à partir des données de l'enquête.

Le chiffre d'affaires et les marges bénéficiaires par semaine ont diminué pour presque tous les commerçants de proximité (93,33 %). Cette diminution a entraîné dans le court terme, une révision à la baisse du chiffre d'affaires et des marges bénéficiaires hebdomadaires prévisionnelles pour presque tous les commerçants de proximité (93,33 %). Les personnes interrogées associent ces résultats aux mesures visant la fermeture des boutiques tôt, la fermeture des frontières du Cameroun, la peur des clients. « *Les clients sont plus réticents* » affirme un vendeur.

Pour apprécier la proximité au plan stratégique, les personnes interrogées ont été amenées à envisager les difficultés et les avantages de cette situation. En reprenant les expressions des répondants, ces avantages sont classés dans le tableau ci-après par ordre d'importance :

**Tableau n° 8 : Avantages et difficultés de la distanciation sociale**

<b>Les principales difficultés rencontrées avec le confinement</b>	<b>Les principaux avantages</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les difficultés liées à la vente : absence de vente - chute des ventes - baisse de la clientèle- marché difficile-ventes faibles- clientèle restreinte, mentalité des clients- activités à l'arrêt- absence de clients, la prospection et la recherche de marché devient impossible (il faut tout attendre sur place)</li> <li>2. La baisse de revenu : trop de perte, manque d'argent- finance- pas d'argent- baisse des bénéfices, chute des bénéfices, pas de nourriture - payer le loyer, l'électricité – trouver de quoi manger)</li> <li>3. Les difficultés liées à l'approvisionnement : la hausse des prix des produits, la Rareté des produits</li> <li>4. Les difficultés sanitaires : les autorités ne fournissent pas le matériel, les caches nez étouffent, l'heure de fermeture pose problème</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La qualité santé personnelle : plus de repos, on dort vite, rentrer tôt</li> <li>2. Le renforcement des liens familiaux : rester avec les enfants, rester en famille</li> <li>3. Hygiène : éviter des maladies - Éviter la propagation du virus</li> <li>4. On est à l'aise dans les taxis</li> </ol>

**Source :** auteurs

L'essentiel des acteurs ne savent pas si ces avantages peuvent leur permettre d'accroître leur activité. Par contre, ils admettent que ces difficultés peuvent faire disparaître leur activité. C'est pourquoi, s'agissant des mesures de soutien attendues de l'État, plus de 50% souhaitent la suppression immédiate du paiement des impôts et taxes, tandis que la totalité des UPI sollicitent le maintien des cotisations sociales. Cela traduit le fait que le bénéfice de la pension retraite est une priorité pour ces personnes. 26% des UPI sollicitent le versement d'un revenu par l'État. Parmi les autres mesures de soutien souhaitées, certaines UPI évoquent la fourniture du matériel de protection, l'octroi de subventions pour celles qui paient des impôts. En cas de dégradation à l'extrême de la situation sanitaire, 26% souhaiteraient la suspension totale des impôts et taxes, mais aucune ne voudrait l'arrêt du paiement des cotisations sociales.



## Conclusion

La mise en œuvre des mesures de distanciation sociale dans le cadre de la lutte contre la Covid-19 a conduit, en Afrique, à une prospective économique des plus pessimistes pour le secteur informel. Les résultats de ce travail vont dans ce sens. En effet, l'application des mesures gouvernementales de distanciation sociale a une très forte incidence sur les activités des UPI pourtant basées sur la proximité des relations avec l'amont et l'aval que sont les clients et les fournisseurs. Les échanges facilités par la proximité diminuent du fait de la mise en œuvre de la distanciation sociale. De plus, les tâches réalisées au quotidien ont changé pour la plupart des promoteurs. Par ailleurs les contacts directs et le dialogue avec les employés, les clients et les fournisseurs ont diminué, ainsi que leur nombre respectif. Il en est de même de la fréquence des approvisionnements et de la disponibilité des produits chez le fournisseur. Le prix d'achat chez les fournisseurs a connu une augmentation, pourtant ces mesures ont très peu affecté les prix de vente et le type de produit vendu par les UPI ainsi que les clients de proximité. La conséquence sur les résultats est négative, dans la mesure où le chiffre d'affaires et les marges bénéficiaires par semaine ont diminué pour presque tous les commerçants de proximité, amenant ceux-ci à réviser à la baisse et dans le court terme leurs objectifs hebdomadaires de chiffre d'affaires et de marge bénéficiaire. En fin de compte les promoteurs anticipent sur une fermeture de leur activité en cas d'aggravation de la crise sanitaire. Ils attendent du gouvernement la fourniture du matériel de protection, la suppression immédiate du paiement des impôts et taxes, et le maintien des cotisations sociales.

L'ensemble de ces résultats révèlent que le principe de proximité auquel obéit la gestion des UPI est fortement atténué par l'application des mesures de distanciation physique. Cette baisse des contacts entraîne une baisse drastique des résultats des UPI. Ainsi, le fait pour les UPI de renoncer à la proximité au profit de la distanciation sociale est une contrainte forte qui impacte grandement leurs objectifs de chiffre d'affaires, de bénéfices et de coût. Cependant, la proximité génère la réactivité, la flexibilité, l'adaptabilité et la souplesse indispensables pour une gestion optimale des UPI.

L'apport de ce travail est de mettre l'accent sur la spécificité de la gestion des UPI par la proximité pour questionner leurs aptitudes à répondre aux nouvelles exigences du marché en termes de distanciation sociale dans un contexte de crise sanitaire comme celle de la Covid-19. Il apparaît en définitive que même dans un

contexte où les mesures gouvernementales de distanciation sociale permettent encore le fonctionnement des UPI, celles-ci enregistrent de mauvaises performances, car la redéfinition de leur mode informel et intuitif de gestion par la proximité (des objectifs, des activités et des résultats) ne suffit pas à compenser la rareté des clients et les difficultés d'approvisionnement auprès des fournisseurs du secteur formel. Ce travail prolonge en outre l'analyse des interstices dans un contexte de restriction des contacts entre les agents économiques, et illustre l'importance des micromarchés dans la compréhension de la survivance des très petites entreprises. La faiblesse de l'échantillon de l'enquête suggère la nécessité d'une enquête plus importante pouvant permettre des analyses plus fines par type d'activités.

### Références bibliographiques

- Banque Mondiale. (2012). Cahiers économiques du Cameroun, 3e édition <https://www.banquemondiale.org/fr/news/feature/2012/02/21/report-urges-a-rethink-of-camerouns-informal-sector-as-nation-longs-for-full-employment>, consulté le 20 avril 2020.
- Ferrier, O. (2002). *Les très petites entreprises*. Bruxelles: De Boek.
- Gilly, J. P., et Torres, A. (2000). *Dynamiques de proximité*. Paris : L'Harmattan.
- INS. (2010). Deuxième enquête sur l'emploi et le secteur informel au Cameroun (EESI 2), Phase 2 : Enquête sur le secteur informel *Rapport de synthèse*. Yaoundé: Institut National de la Statistique.
- Jacquemot, P. (2013). *Economie politique de l'Afrique contemporaine: Concepts, analyses, politiques*: Armand Colin.
- Julien, P.-A. (2015). De la spécificité des PME à la complexité de l'entrepreneuriat. Dans Schmitt & Torrès (Eds.), *Les Grands Auteurs en Entrepreneuriat et PME* Edition EMS Management et société.
- Penrose, E. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: Wiley.
- Torrès, O. (2000). Du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de gestion des PME *5e congrès international sur la PME, Lille*. <https://www.oliviertorres.net/travaux/pdf/ot1lille.PDF>, consulté le 19 avril 2020.