



République Islamique de Mauritanie

Honneur – Fraternité – Justice

**Centre Mauritanien d'Analyse des
Politiques
(CMAP)**

**Programme des Nations Unies pour le
Développement
(PNUD)**

**Processus de consultation nationale sur
l'habilitation juridique des pauvres**

**Thème : mécanismes juridiques en vue d'habiliter
les entreprises informelles**

Document de travail

DRAFT REVU A L'ISSUE DU FOCUS GROUPE

Consultant : Mohamadou Wagué

Novembre 2007

Sommaire

Résumé analytique.....	3
Contexte de l'étude.....	4
I. L'exclusion et les contraintes sur les entreprises informelles	4
I. 1. Economie informelle et entreprises informelles	4
A. De l'étendue du secteur informel dans l'économie mauritanienne	4
1) La difficulté d'évaluation du secteur informel.....	4
2) Politiques et stratégies menées en faveur du secteur informel.....	5
B. De la définition de l'entreprise informelle	5
I. 2. Le caractère multidimensionnel de l'exclusion des entreprises informelles.....	8
A. La dimension juridique de l'exclusion	8
1) L'existence juridique de l'entreprise informelle	8
2) L'observation de la réglementation par les entreprises	8
3) La fiscalité	8
4) La soumission à la législation sociale	8
5) La législation du travail.....	8
B. La dimension économique, commerciale et financière de l'exclusion	8
1) La vulnérabilité économique.....	8
2) La vulnérabilité commerciale.....	9
3) La vulnérabilité financière.....	9
I. 3. Les contraintes sur les entreprises informelles	9
A. Contraintes transversales aux entreprises	9
1) Les barrières extrinsèques aux entreprises.....	9
2) Les barrières et intrinsèques aux entreprises	9
B. Contraintes spécifiques aux entreprises informelles	9
II. Cadre institutionnel et réglementaire des entreprises informelles	11
II. 1. Cadre institutionnel entreprises informelles	11
A. Les organismes d'encadrement et d'appui	11
B. Les institutions de financement des activités entrepreneuriales.....	12
II. 2. Cadre réglementaire des entreprises informelles.....	13
A. La situation juridique de l'entreprise informelle.....	13
B. Le statut d'artisan.....	15
C. La fiscalité.....	15
D. La législation du travail et législation sociale	16
E. La promotion des investissements	17
III. Propositions pour une stratégie de changement.....	18
II. 2. Au niveau transversal	18
A. Modifier l'attitude de l'administration vis-à-vis des entreprises informelles	18
B. Déployer et institutionnalise l'information statistique sur l'économie informelle.....	18
1) Recensement général des entreprises et notamment les entreprises informelles.....	18
2) Faire des sondages et enquêtes permanents.....	18
C. Simplifier les procédures administratives et réforme fiscale	18
1) Au niveau de la création d'entreprise.....	18
2) Au niveau fiscalité.....	18
3) Au niveau de la législation sociale et du travail	18
D. S'appuyer sur le PNIME	18
E. Vulgariser et diffuser de l'information réglementaire et économique	19
II. 2. Au niveau intermédiaire	19
A. Renforcer les capacités institutionnelles d'organismes locaux	19
B. L'accès à l'information pour l'entreprise informelle	19
C. La formation professionnelle	19
D. L'accès au crédit	19
II. 2. Au niveau des entreprises informelles.....	19
A. Appuyer les porteurs de projets et favoriser la diversification des entreprises informelles.....	19
B. L'accès aux marchés publics.....	19
C. Rendre accessible les intrants et les matières premières	19
Eléments bibliographiques	20
Annexe : Membres du focus groupe tenu le 22/10/2007et points discutés	21

Résumé analytique

Cette étude a pour objectif d'analyser les tenants et implications de l'exclusion juridique des entreprises informelles. Il s'agit préciser, autant se peut, les déficiences institutionnelles, juridiques et programmatiques explicatives de l'expansion sans cesse du secteur informel et de la marginalisation des entreprises informelles. L'analyse du consultant a été complétée par les remarques et contributions des participants du focus groupe consacré au thème du présent document.

L'exclusion juridique des entreprises informelles est à la fois la cause et la conséquence de l'indigence des acteurs qui y oeuvrent. Cette exclusion juridique est multidimensionnelle. L'entreprise informelle n'a pas d'existence juridique du fait qu'elle n'est pas inscrite au registre du commerce, ce qui l'empêche d'accéder aux marchés publics, de s'immatriculer à la sécurité sociale, à la médecine du travail et d'être située par l'administration fiscale d'où un manque à gagner pour l'Etat. Cette exclusion globale est donc synonyme de précarité et de vulnérabilité économique, commerciale et financière. Ces différentes vulnérabilités sont renforcées par une multitude de contraintes qui pèsent sur l'entreprise informelle et qui la maintient dans cette situation. Cependant, il faut se départir du stéréotype que c'est toujours l'entreprise informelle qui est la victime. Or le non respect des normes par ces entreprises se traduit par des externalités négatives tant au plan économique que social. Réhabiliter l'informel, c'est aussi assurer au bénéfice du citoyen, un meilleur respect de l'environnement, des normes d'hygiène et de sécurité et le suivi de la qualité des produits.

L'environnement institutionnel et réglementaire se caractérise par des déficiences multiples au détriment des entreprises informelles et qui se traduisent par des coûts de transactions et des coûts d'opportunités qui découragent l'entrepreneur de s'appuyer sur ce cadre réglementaire et institutionnel.

L'exclusion juridique et l'exclusion économique sont les deux faces d'une même pièce. On ne peut réduire l'une sans agir concomitamment sur l'autre, elles sont totalement imbriquées. Donc la stratégie doit se dérouler à trois niveaux : transversal, intermédiaire et directement au sein de l'entreprise. Un recensement de toutes les entreprises informelles et des enquêtes précises sont les préalables de toute action concrète, le renforcement des institutions d'appui et leur réseautage pour l'appui de l'informel et enfin une vaste campagne de sensibilisation et de vulgarisation du cadre réglementaire préalablement simplifié (fiscal, social, travail, etc.) et allégé pour les entreprises informelles. L'accès à l'information, à la formation et au crédit est fondamental pour renforcer les capacités et les ressources des entreprises informelles.

Le renforcement des capacités notamment celle techniques à travers des centres de formation actuelles qu'ils faut renforcer, et celle à créer éventuellement.

Puisqu'il ne sert à rien de produire sans bien vendre, la facilitation de la commercialisation en organisant des foires commerciales, en créant des réseaux internes de commercialisation afin de promouvoir le produit de l'artisan mauritanien, doit se conjuguer à un plaidoyer incitant le consommateur local à privilégier la production locale surtout celle informelle. Enfin, la diversification par l'incitation à l'entreprise dans les créneaux porteurs, ainsi que la facilitation de l'accès aux marchés publics constituent des mesures idoines.

Contexte de l'étude

L'ambition de ce document est d'approfondir la réflexion sur l'exclusion juridique des entreprises informelles en Mauritanie, et de proposer des solutions pour leur habilitation et intégration. D'où la question : est ce que l'exclusion juridique est un facteur au moins aggravant l'indigence des entrepreneurs et travailleurs de l'informel, ou annihile-t-elle les capacités d'évolution de l'entreprise informelle vers la petite et moyenne dimension formelle ? L'exclusion juridique ne s'inscrit-elle pas naturellement dans le cheminement entrepreneurial et donc l'inclusion serait résorbée dès lors que l'entrepreneur évolue et faire preuve d'efficacité et d'efficience entrepreneuriale ?

L'exclusion économique n'est-elle pas en fait la principale cause de l'indigence et par conséquent, l'habilitation juridique serait donc tributaire de l'intégration économique ? Quelles sont les déficiences au sein de l'environnement institutionnel et réglementaire qui favoriseraient la perpétuation de la marginalisation ?

Pourquoi autant de petits entrepreneurs tels les vendeurs, ambulants, les boulangers, les coiffeurs, les détaillants et les artisans de toutes catégories, choisissent-ils de subsister hors du cadre économique et juridique conventionnel ? Que faut-il faire pour les persuader d'accéder au secteur formel et de s'y épanouir ?

L'analyse qui suit tentera d'aborder ces questions. Ce travail a été effectué sur la base de contacts avec des entrepreneurs informels. Les conditions d'exploitation, le processus de création et l'interaction avec l'environnement ont été abordés. On peut dire sans se tromper, compte tenu des réalités locales, que l'informel est la règle et le formel l'exception.

La persistance d'une forte prévalence de la pauvreté doit exiger l'imagination de mécanismes et d'outils nouveaux plus efficaces afin d'une réduction plus ample de la pauvreté. L'extension sans cesse de l'économie informelle dont les activités sont menées par des acteurs exclus juridiquement remet au moins partiellement en cause les problématiques antérieurement adoptées.

Le document de travail se subdivise en trois parties. La première partie présente la nature de l'exclusion juridique et les contraintes économiques, commerciales, financières qui pèsent sur les entreprises informelles. La deuxième partie analyse l'environnement réglementaire et institutionnel des entreprises informelles et les déficiences qui entretiennent cette exclusion. Enfin, la troisième partie propose succinctement une stratégie globale favorisant l'habilitation des entreprises informelles.

I. L'exclusion et les contraintes sur les entreprises informelles

L'analyse de la nature de l'exclusion des entreprises informelles doit être précédée d'une tentative de définition de l'entité en question ou au moins de ses contours.

I. 1. Economie informelle et entreprises informelles

A. De l'étendue du secteur informel dans l'économie mauritanienne

1) La difficulté d'évaluation du secteur informel

La précarité et l'insuffisance notoire de l'information statistique concernant le secteur informel de manière générale, et plus particulièrement les entreprises informelles constituent des obstacles pour une approche précise de la nature et de l'importance économique du secteur.

La prépondérance de l'informel est avérée par les estimations¹ effectuées en Afrique subsaharienne pendant les dernières décennies : l'emploi informel représente près de 75% de l'emploi total et le l'économie représente un quart et près de 37% respectivement du PIB total et du PIB non agricole. La situation de la Mauritanie ne doit pas beaucoup diverger de celle de la sous région. En 1990, l'emploi informel représentait en Mauritanie 75,3% de l'emploi total, et le l'économie informelle est estimé à 14,47% du PIB non agricole (10,2% du PIB total). Il faut cependant noter que l'estimation de la part dans le PIB total et le PIB non agricole paraît faible au regard des données relatives aux économies de l'Afrique du nord et de l'Afrique subsaharienne.

La définition la plus usitée du secteur informel est celle faite par le BIT en 1972. Cette définition multicritères caractérise l'informel comme :

¹ Cf. *Le secteur informel et le développement économique en Afrique*, éd. IDP, Paris, 2002.

- La facilité d'entrée
- L'utilisation de ressources locales
- Des marchés de concurrence non réglementés
- La propriété familiale des entreprises
- La petite échelle des opérations
- Des technologies adaptées et à forte intensité de travail
- Des formations acquises en dehors du système scolaire

Les facteurs et causes explicatifs des activités informelles sont essentiellement :

- la création d'une opportunité d'emploi et de revenus ;
- le chômage croissant conjugué à un exode rural massif ;
- les faibles barrières à l'entrée

2) Politiques et stratégies menées en faveur du secteur informel

L'Etat a voulu, à travers l'ex CDHLCPI et le CSLP, mener des politiques actives pour la réduction durable de la pauvreté. Toutefois, l'atteinte des objectifs ambitieux mentionnés dans le CSLP suppose une dynamique économique nationale portée principalement par des entreprises performantes et compétitives, d'une part, et citoyennes d'autre part. Or la MPE est certainement le type d'organisation pouvant mettre en valeur des comportements entrepreneuriaux efficaces qui ont pour corollaire innovation et efficacité.

C'est dans ce cadre que fut adopté en 2003 le programme national intégré de promotion de la micro (PNIME). En amont du PNIME, la stratégie nationale pour la promotion de la micro et petite entreprise (SNMPE) est basée sur quatre axes intégrés PNIME qui sous-tendent le PNIME :

- ⇒ Le premier axe consiste au développement des services d'appui aux MPE (dispositif d'appui afin d'acquérir les informations nécessaires à la création d'entreprise, le renforcement du capital humain et l'appui conseil.
- ⇒ Le deuxième axe consiste en la mise en place d'un système de financement (produits financiers et capacités des Institutions financières) adapté au MPE.
- ⇒ Le troisième axe consiste en la valorisation des technologies appropriées au secteur de la MPE par la promotion de l'approche HIMO et l'innovation technologique chez les MPE.
- ⇒ Le quatrième axe est l'amélioration de l'environnement global de la MPE par la structuration du marché de la MPE et l'instauration d'un cadre de coordination des actifs.

Malgré la mobilisation de moyens humains (staff et experts) et financiers, la phase pilote du PNIME menée depuis environ trois années dans la ville de Kiffa (wilaya de l'Assaba) a enregistré des résultats considérés par maints observateurs avertis comme étant mitigés. Les autorités mauritaniennes avec le PNUD, sont entrain de tirer les enseignements de cette expérience et des possibilités de redéploiement d'un programme dont la conception et l'utilité sont incontestables.

A noter qu'une stratégie nationale de la microfinance est en cours. L'émergence d'une multitude d'IMF et de bénéficiaires est révélatrice du succès de cette stratégie. Cependant, les MPE ont faiblement eu accès aux financements qui sont plutôt adaptés aux AGR.

B. De la définition de l'entreprise informelle

La définition de l'entreprise informelle n'est pas aisée tant les types et formes sont hétérogènes. Plusieurs tentatives ont eu lieu pour la classification soit par les autorités, soit par des projets.

Dans le cadre de la stratégie nationale d'industrialisation², on subdivise les entreprises en quatre catégories : de A à D. La catégorie A correspond aux très grandes entreprises qui ont vocation à exporter. Ces entreprises sont dans une position d'exploitation de rentes, par exemple extraction du minerai de fer, extraction d'autres minéraux, exploitation de la zone maritime. La catégorie B correspond aux industries de substitution qui s'adressent pour l'essentiel au marché intérieur mauritanien ou au marché de la sous région.

² PNUD – ONUDI et Ministère des mines et de l'industrie : Eléments d'une stratégie nationale d'industrialisation de la Mauritanie, Nouakchott, 2002.

La catégorie C regroupe environ 60% de la main d'oeuvre urbaine. Ces entreprises sont très disparates quant à leurs caractéristiques et leur poids économique, elles sont capables d'une planification minimale de leur activité pour l'adapter aux besoins de la clientèle qui est essentiellement locale. Ces entreprises constituent la base à partir de laquelle se développe une industrie ; il s'agit d'une **proto-industrie** dont la formation est immédiatement antérieure au processus d'industrialisation. La catégorie D correspond à des activités de subsistance à très court terme.

La catégorie D correspond aux AGR et la catégorie C aux MPE pour la plupart informelles et qui font l'objet de la présente étude.

Le PNIME distingue les « activités de survie » dites AGR et la MPE induisant une logique entrepreneuriale fondée sur des notions d'organisation et de profit dans le temps. La MPE est définie comme suit :

- une entreprise ne disposant que de faibles ressources financières,
- une entreprise à forte intensité de main-d'oeuvre,
- une entreprise utilisant une technicité de base, fondée sur des savoir-faire locaux,
- une unité à l'organisation simplifiée, autour de la famille ou du quartier / village,
- un lieu d'utilisation des matières premières locales,
- un lieu de satisfaction de la consommation locale.

Si cette définition a le mérite d'exister, il n'en demeure pas moins qu'elle est très large et ne précise pas les contours des MPE qui sont presque toutes informelles. La tentative de démarcation entre la MPE et l'AGR est plus nette dans le document de stratégie nationale de promotion de la micro et petite entreprise, dont découle le PNIME. Le tableau ci-dessous récapitule les différences observées sur le terrain.

Par rapport à la comptabilité nationale est définie comme informelle toute entreprise ou activité remplissant au moins une des conditions suivantes :

- (i)- employant moins de dix personnes,
- (ii)- n'ayant pas une comptabilité,
- (iii)- n'ayant pas un registre de commerce ou
- (iv)- ayant un faible chiffre d'affaire.

Typologie des AGR et MPE en Mauritanie³

	AGR	MPE
1- Volume d'affaires - Effectif du personnel - Besoin de financement	- 2 en moyenne - 100 000 UM en moyenne	- Peut aller jusqu'à 20 salariés -Progressif jusqu'à 5 000 000 UM
2- Mode d'opération	- Activité à but socio-économique assurant essentiellement la survie - Métier non professionnalisé - Existence de diverses sources de revenus par opportunité	- Activité rentable et dégageant l'autofinancement nécessaire au développement futur, gage de la pérennisation - Existence de comptabilité, états financiers, ...
3- Visibilité juridique	- Majorité dans l'informel	- Volonté affichée de s'officialiser et de se formaliser
4- Visibilité stratégique	- Objectif de survie - AGR restant AGR pour une grande majorité - Très faible investissement capitalistique - Très peu de renouvellement Si bénéfice, affectation aléatoire	- Objectif de pérennité et de croissance - Réinvestissement capitalistique d'une grande partie des bénéfices de l'activité - Vision de développement
5- Caractéristiques de promoteur	- Promoteur assimilé souvent à un salarié déguisé - Existence d'une certaine expérience dans le domaine d'activité sans pour autant avoir un véritable savoir-faire - Indépendance et liberté lui permettant d'adapter les charges de travail à son niveau d'activités	- Possédant expérience et assimilant savoir-faire technique pour le travail - Nécessitant des capacités managériales - Engagement et prise de risque pour son projet
6- Objectifs et logique du promoteur	- Palliatif/solution au chômage - Source de revenus et non pas nécessairement bénéfice - Bénéfice sporadique et "one shot deal" - Si opportunité d'emploi stable, disparition de l'activité	- Logique de développement et de pérennité - Esprit de renouvellement et d'accroissement et d'extension
7- Autres caractéristiques	- Sources de revenus diverses et complémentaires - Individuelle et familiale - Activités rurale et urbaine - Tous secteurs d'activités - Marché uniquement de proximité - Technologie rudimentaire	- Métier professionnalisé - Familiale et avec partenaires - Rurale et urbaine - Tous secteurs d'activités - Investissement capitalistique - utilisation des machines électriques, électroniques ou à moteur

D'après le document de stratégie nationale de promotion de la micro et petite entreprise en Mauritanie, plus de 12 000 unités de production meuvent dans l'environnement informel et approximativement 400 entreprises seulement sont recensées comme formelles dans le pays⁴.

³ Source : Christian Ntsay, Document de stratégie nationale de promotion de la micro et petite entreprise, Etat des lieux, 2001. CDH/CPI/DNID/DT/ N. 1. 1. 1.

I. 2. Le caractère multidimensionnel de l'exclusion des entreprises informelles

A. La dimension juridique de l'exclusion

1) *L'existence juridique de l'entreprise informelle*

La quasi-totalité des entreprises informelles répondent par la négative à la question sur leur enregistrement au registre du commerce. Les motifs souvent évoqués sont le coût, l'attente exagérée, la crainte d'être repéré et harcelé par l'administration fiscale et la complication et/ou la méconnaissance des procédures d'enregistrement, etc. Certains évoquent l'obligation de corrompre pour obtenir son enregistrement. Ces motifs traduisent une méconnaissance profonde des procédures administratives, doublée d'une méfiance et d'un fossé entre le citoyen qu'est l'entrepreneur et l'Etat.

2) *L'observation de la réglementation par les entreprises*

Les entreprises méconnaissent les normes techniques et environnementales qui régissent leur secteur. Il faut reconnaître que cette défiance est aussi entretenue dans mesure où les contrôles sont rares voire inexistantes. A titre d'exemple, les garages mécaniques respectent rarement les obligations liées à la conservation des déchets. Or on constate que ce type d'entreprise pollue son environnement. En même temps, l'administration ne vulgarise pas les normes environnementales et ne contrôle pas non plus leur respect.

3) *La fiscalité*

⇒ le non-respect du paiement des impôts et taxes : concernant la patente, la quasi-totalité des entreprises s'acquittent de cet impôt. Par contre les autres impôts sont plus rarement acquittés.

⇒ Les mobiles de non-respect du paiement des impôts et taxes : certaines entreprises disent ignorer l'existence de ces taxes, d'autres évoquent la faiblesse des sanctions et du contrôle ou que le montant réclamé est excessif. Enfin, certains entrepreneurs évoquent leur certitude que la taxe qu'ils paient n'ira pas dans les caisses de l'Etat ; et de plus cette taxe ne se traduit pas par une contrepartie utile pour eux.

4) *La soumission à la législation sociale*

⇒ L'amplitude de l'affiliation à la sécurité sociale (CNSS) : la quasi-totalité des entreprises informelles est non affiliée, c'est évidemment en grande partie la conséquence de l'inexistence juridique due à l'absence d'inscription au registre du commerce. Cette absence d'affiliation précarise les employeurs et surtout les employés.

⇒ Le non-respect du salaire minimum : l'instabilité de la demande et souvent la saturation des marchés à cause de la prolifération d'entreprises informelles sont des raisons souvent évoquées par les entrepreneurs pour justifier le non respect fréquent du salaire minimum. Il semble que cela procède aussi de la volonté de certains chefs d'entreprises de profiter de l'ignorance des employés.

5) *La législation du travail*

⇒ Les normes de sécurité et d'hygiène et l'assurance des actifs : là aussi, les actifs physiques, humains et locaux et les personnes ne sont pas jamais assurés dans l'entreprise informelle. La survenue d'un aléa, en cas d'accident du travail par exemple, est dans la plupart des cas synonyme de disparition de l'entreprise et donc d'indigence. Les normes de sécurité et d'hygiène sont méconnues par les entreprises informelles. Ce non respect est la conséquence d'un faible niveau d'information et d'une absence de sensibilisation et de coercition de la part de l'administration

⇒ Le temps de travail suit généralement la production ordonnée par la demande. C'est cette dernière qui imprime le temps de travail et pas la législation.

B. La dimension économique, commerciale et financière de l'exclusion

1) *La vulnérabilité économique*

⇒ Les entraves de la demande sont souvent citées comme étant l'une des contraintes majeurs pesant sur l'entreprise. Ce carcan se situe au niveau de l'instabilité et de l'insuffisance de la demande.

⇒ Disposition et modalité d'occupation du local : le local est généralement fixe, indépendant du domicile, loué et rarement la propriété de l'entrepreneur. Dans la quasi-totalité des cas, il n'existe pas un bail écrit ; d'où, de la part du propriétaire, des augmentations intempestives et fréquentes des loyers qui précarisent l'entrepreneur. L'eau courante, l'éclairage et les sanitaires font fréquemment défaut, notamment dans les quartiers périphériques.

2) *La vulnérabilité commerciale*

⇒ Modalités de paiement des clients et modes de paiement consentis par les fournisseurs de l'entreprise : dans les deux cas, les modes de paiement sont "au comptant", "moins d'un mois" et au-delà. La vulnérabilité commerciale vient du fait que les rapports de force étant généralement défavorables à l'entreprise informelle, les fournisseurs exigent le plus souvent le paiement au comptant, alors qu'en face les clients demandent un paiement différé. Ce décalage défavorable accroît les besoins en fonds de roulement et donc, pour la survie de l'entreprise, impose la recherche de financements.

3) *La vulnérabilité financière*

⇒ L'absence de financement extérieur est souvent la règle. L'entrepreneur crée et finance souvent son entreprise grâce d'abord à ces propres ressources, ensuite celles des proches et amis et enfin rarement par l'entremise d'IMF.

⇒ Rapports avec les institutions financières : la quasi-totalité disent n'avoir eu aucune lien avec les institutions financières. Les rares relations se limitent au « dépôt de l'argent », le chèque est inconnu; ce qui n'est pas surprenant puisque rares sont les entrepreneurs qui disposent d'un compte bancaire. Par conséquent, les demandes de crédit auprès des banques sont inaccoutumées.

I. 3. Les contraintes sur les entreprises informelles

Les contraintes sont de multiples natures. Certaines sont transversales à l'entrepreneuriat et d'autres plus spécifiques ou plus accentuées pour les entreprises informelles. Les contraintes pesant sur l'ensemble du secteur privé suffisant largement au découragement des entreprises informelles pour s'y aventurer.

A. Contraintes transversales aux entreprises

1) *Les barrières extrinsèques aux entreprises*

- ⇒ Au niveau macroéconomique, la faiblesse structurelle de la demande conjuguée à une conjoncture souvent instable contraignent l'offre potentielle.
- ⇒ Les coûts des facteurs de production (énergie, eau, et télécommunications) sont considérés par les entrepreneurs comme étant pénalisant pour leur compétitivité.
- ⇒ La pression fiscale est perçue et vécue comme excessive par les entreprises. Elle l'est d'autant plus que l'équité ne semble pas permanente dans les processus d'imposition.
- ⇒ Peu d'études sectorielles existent pour permettre à un investisseur de repérer les créneaux porteurs de sorte que les investisseurs ne prennent pas les précautions nécessaires quant à la filière à exploiter.
- ⇒ Une pénurie qualitative et quantitative de financements. Les entreprises sont confrontés à des taux d'intérêt élevés, doublée à de conditions de banques (garanties et autofinancement exigés) qui entravent les velléités d'investissement et d'entrepreneuriat. Qualitativement, l'offre de crédit est peu adaptée aux besoins des entreprises.
- ⇒ L'accès laborieux à l'information économique, commerciale, technologique et réglementaire ;
- ⇒ L'état et le manque d'infrastructures se répercutent sur la productivité et la compétitivité des entreprises

2) *Les barrières et intrinsèques aux entreprises*

- ⇒ La conception inadéquate des dossiers de création ou de développement d'entreprise aboutit à des capacités de production surdimensionnées par rapport à la demande.
- ⇒ La gestion des ressources humaines est très limitée.
- ⇒ La plupart des entreprises se caractérisent par une faiblesse structurelle financière, notamment des fonds propres qui sont insuffisants et font peser des risques de faillite. Une telle fragilité est accentuée par une gestion financière ne respectant pas souvent les normes.
- ⇒ Une insuffisante maintenance des outils de production. La majorité des entrepreneurs considèrent que les charges de maintenance sont inutiles.
- ⇒ Les activités et secteurs d'activités sont peu diversifiés d'où une situation de saturation quasi permanente.
- ⇒ Une insuffisante compétitivité due en partie à une propension faible à l'innovation ;

B. Contraintes spécifiques aux entreprises informelles

Si de manière générale la demande est faible, pour les entreprises informelles la contrainte est plus accentuée du fait que l'essentiel de la clientèle a des ressources déficientes et instables. D'autre part, au niveau de l'offre, on observe souvent une saturation à cause de la prolifération d'entreprises informelles favorisée par une forte propension au mimétisme. En amont, la ténuité des capacités technologiques et l'irrégularité de l'approvisionnement en intrants accentuent les contraintes productives.

- ⇒ La faiblesse du positionnement économique et social des entreprises informelles est la traduction d'un ostracisme qui freine leur élan entrepreneurial. Des énergies et des potentialités sont brimées.
- ⇒ Les entreprises informelles pâtissent d'un manque de visibilité ; l'accès à l'information économique est plus compliqué aux créneaux porteurs, aux circuits et procédures de financement. Les entreprises informelles sont aussi handicapées par les préjugés ontologiques des pourvoyeurs de financements.
- ⇒ On note aussi l'accessibilité réduite aux formations en matière de création et de gestion des entreprises.
- ⇒ Enfin, l'environnement social, souvent caractérisé par la paupérisation, est le plus souvent contraignant par ce que l'entrepreneur est tiraillé entre la logique économique et la logique communautaire redistributive.

II. Cadre institutionnel et réglementaire des entreprises informelles

II. 1. Cadre institutionnel entreprises informelles

A. Les organismes d'encadrement et d'appui

Divers organismes interviennent dans l'environnement des entreprises informelles. Certaines sont sous tutelle de l'Etat, du secteur privé et/ou les projets sous financement extérieur. Les plus significatives en terme d'intervention ou tout de moins de vocation à agir en faveur des entreprises de manière générale, et celles informelles particulièrement sont :

⇒ la chambre nationale de l'artisanat et des métiers (CNAM) est créée suite à la loi n° 005 du 14 janvier 2003. La CNAM est composée de trois fédérations : l'artisanat traditionnel, l'artisanat féminin et les métiers. La CNAM a pour objectif principal la représentation des intérêts des artisans, la promotion du secteur et son organisation efficiente. Une vaste campagne nationale a permis d'inscrire près de 29000 adhérents. La chambre demeure toujours en phase de gestation. Les adhésions ont été biaisées par le fait qu'on a une hypertrophie des fédérations de l'artisanat traditionnel et celle de l'artisanat féminin au détriment de la fédération des métiers dont le secteur est démographiquement plus important. Les deux premières fédérations ont bénéficié d'une forte mobilisation, voire même d'une politisation.

Il va s'en dire que la CNAM est un organisme indispensable pour la promotion et la modernisation du secteur. Cependant la chambre souffre d'une manque notoire de moyens matériels, humains et organisationnels, d'où une phase exagérément longue de gestation. De plus, les relations avec la tutelle ne se caractérisent pas par une synergie positive.

⇒ la loi du 17 janvier 2000 portant création d'une nouvelle chambre a été adoptée et promulguée. Aux termes de cette loi, la CCIAM est chargée d'assurer auprès des pouvoirs publics la représentation des intérêts économiques des entreprises commerciales, industrielles, agricoles, des pêches et des prestataires de services.

Pour jouer un rôle en faveur de l'intégration des entreprises informelles, la CCIAM doit d'abord, d'une part, réviser la cotisation annuelle (70 000 UM) pour être membre, qui est très lourde pour les MPE, et d'autre part, lever les contraintes intrinsèques suivantes citées dans son plan stratégiques :

- La chambre ne dispose pas actuellement d'un personnel suffisant ou qualifié capable de mener les actions relevant de ses attributions ;
- Le mode de gestion des services reste classique et s'inspire insuffisamment des règles du management moderne ⁵;
- Les sources de financement sont très limitées et précaires.

⇒ la Confédération Nationale du Patronat de Mauritanie (CNPM) a pendant toutes ces dernières décennies pallié à l'effacement de la CCIAM. Elle rassemble les entreprises structurées qui sont regroupées en diverses fédérations professionnelles (industrie et mines, pêche, BTP, agriculture/élevage, boulangerie, transport, commerce, banques et services, etc.). Outre son rôle traditionnel de représentation et de défense des intérêts des employeurs, la CNPM, à travers sa cellule de promotion de l'entreprise, a mené plusieurs actions de formation à la gestion et à la création d'entreprise en partenariat avec le BIT.

Malgré, le fossé sociologique entre les membres de la CNPM, essentiellement des moyennes et grandes entreprises, et les MPE, de multiples formations ont été organisés pour jeunes créateurs et les entreprises informelles. Ces formateurs ont accumulé une expérience intéressante en matière d'appui à la création et à la gestion des MPE. Leur profil est utile dans le cadre d'une stratégie en faveur des MPE informelles.

⇒ la Mutuelle de promotion des petites et moyennes entreprises (M2P) est à un groupement associatif créée entre des PME travaillant dans le secteur du BTP. L'objectif principal de la mutuelle est de créer une mutuelle de crédit capable d'offrir à ses adhérents les garanties et caution dont ils ont besoin dans un secteur où les exigences financières sont très contraignantes. La mutuelle a organisé des séminaires de formation en maçonnerie, informatique, gestion d'entreprise. L'adhésion à la mutuelle permet de bénéficier de facilités et garanties financières. Cependant, le montant élevé (200 000 UM) de la participation de membre exclue de facto les MPE. D'autre part, la mutuelle souffre d'un certain anonymat et n'a pas une politique de communication.

⁵ CCIAM, Point de vue stratégique, 2005-2009. Note de synthèse, octobre 2005.

⇒ Deux associations des Jeunes Entrepreneurs et promoteurs mauritaniens (AJEM⁶) et (UJP⁷), tentent depuis quelques années de se promouvoir. Cependant, ces associations ont une faible visibilité, notamment de la part de potentiels jeunes entrepreneurs issus de couches peu favorisées ; elles demeurent limitées à la frange relativement aisée et nantie de jeunes entrepreneurs.

⇒ le Bureau d'Appui aux Petites Entreprises en Mauritanie (BAPEM) Le projet BAPEM est né en mars 1993 sous l'égide du Ministère chargé de l'Artisanat et de GTZ. Le projet avait pour objectif de promouvoir et développer les entreprises artisanales en couvrant leurs besoins en biens et services et en améliorant les niveaux d'emploi et de revenu, d'une part, et de favoriser, à partir des initiatives de base, l'émergence d'une organisation artisanale privée, représentative de tous les métiers et défendant efficacement les intérêts des artisans, d'autre part. Le BAPEM a aidé à la création de 2 centrales d'achat à Kaédi et Atar pour un meilleur approvisionnement des artisans en matières premières et outillages. Des Caisses d'Epargne et de Crédit sont aussi créées par les artisans avec l'appui de BAPEM.

Il est indéniable que les résultats obtenus par le Bapem ont été bénéfiques pour le secteur artisanal, surtout à Nktt, Atar et Kaédi. Depuis le retrait de l'appui de la GTZ, le projet n'a pas pu pérenniser son action. Les CECA sont en pleine crise et faute de ressources, le projet, transformé en ONG est en léthargie.

⇒ Le Centre d'informations Mauritaniens pour le Développement économique et Technique (CIMDET) a été intégré depuis 2005 au sein de la CCIAM. Le centre fournit des informations sur le marché mauritanien et étranger, abrite une bibliothèque et un support d'information sur l'AGO. Ces activités sont essentiellement :

- la recherche, la collecte, la production et la diffusion de l'information économique et technique ;
- la réalisation et la publication des dossiers thématiques et des répertoires, réalisation des bases de données).

Après des premières années fastes avec l'appui de la coopération française, le centre, en pleine redynamisation actuelle, est handicapé par un déficit de moyens humains et matériels et par une baisse de notoriété. Les informations et les rares prestations sont peu accessibles aux MPE.

B. Les institutions de financement des activités entrepreneuriales

⇒ les établissements bancaires et de crédit :

Le système bancaire mauritanien est régi par la loi bancaire du 17 Juillet 1995 et la loi sur le régime du recouvrement du 16 Janvier 1993 et par d'autres lois et décrets plus récents. Toute banque ou établissement financier assimilé est soumis à une procédure d'agrément conduite par la banque centrale de Mauritanie.

Sous tutelle de la Banque centrale de Mauritanie, Le réseau bancaire est constitué d'une dizaine d'entités ; il s'agit de la BMCI, la BNM, la Chinguitty Bank, la BAMIS, la GBM, la BADH, la BCI et la BACIM-BANK, la BNP et la Société Générale. De plus un établissement de leasing (Mauritanie Leasing). Les opérations de crédit sont essentiellement constituées par le crédit à court terme (financement des opérations d'import-export, consommation) et du crédit de trésorerie, et plus rarement le crédit à moyen et long terme indispensables pour le financement de l'investissement, etc. Les dépôts des banques sont dominés par les comptes courants.

Le tableau suivant récapitule les taux d'intérêts des banques :

Année	1995	2000	2005
CM	11%	15%	14%
Banques Secondaires	22%	25%	24%
Epargne	9%	10%	8%
Bon trésor	7%	12%	n.r

Source : BCM

En fait, la prise en compte des diverses commissions et de la TPS fait que les taux d'intérêt varient entre 25 et 30%. Les conditions des banques sont draconiennes puisqu'il faut systématiquement garantir son emprunt, ce qui exclu de fait les MPE souvent détenues par des individus faiblement nantis.

⁶ Association des Jeunes Entrepreneurs et promoteurs de Mauritanie

⁷ Union des Jeunes Promoteurs

⇒ les institutions de microfinance

La volonté des autorités de mettre en place un cadre réglementaire et institutionnel incitatif a motivé l'adoption de la loi réglementant la création des caisses populaires d'épargne et de crédit. Cette loi cherche à favoriser l'implantation et la pérennisation d'une micro-intermédiation pour galvaniser le secteur informel. Il s'agit de mobiliser par cette entremise, la petite épargne et financer les créneaux porteurs à travers des mutuelles et caisses populaires d'épargne et de crédit

Le réseau des CAPEC regroupe les caisses Populaires d'Epargne et de Crédit. 26 CAPEC ont sont implantées au niveau de toutes les capitales régionales. Avec près de 30 000 membres, et même si d'autres IMF et réseau s'activent, les Capec représentent le réseau le plus dense et le plus solide de l'ensemble du système microfinancier.

Les modes d'intervention des IMF peuvent être résumés ainsi :

- Montant du crédit : 10 000 UM - 300 000 UM (et au-delà dans les Capecs) pour le financement de toutes les activités économiques (artisanat, commerce, maraîchage, petits métiers, etc.)
- Durée des crédits : Crédits à court terme (maximum, 12 mois), crédit à moyen terme (maximum, 24 mois)
- Garanties : Les garanties exigées par les IMF sont essentiellement : l'épargne bloquée ou nantie, le nantissement (engagement de saisie) et la caution solidaire. Parfois, pour des financements relativement importants, les IMF exigent certaines sûretés matérielles.
- Taux d'intérêt sur le crédit : Les taux d'intérêt varient entre 10 et 25 % par an pour la plupart des IMF.
- Taux de remboursement : Le taux moyen de remboursement est de 93%

Les divers services non financiers sont généralement offerts : la formation, le suivi accompagnement, l'accès services sociaux de base (santé, scolarisation, alphabétisation, etc.).

Le développement du réseau des IMF dans le pays n'a permis de résorber les besoins financiers des MPE. L'essentiel des financements de ces IMF sont dédiés aux activités génératrices de revenus (AGR). Pour un meilleur accès des MPE aux financements adéquats, un mécanisme plus adapté doit être conçu.

II. 2. Cadre réglementaire des entreprises informelles

Se poser la question du caractère incitatif des différents dispositifs institutionnels et réglementaire est essentiel. En effet, « du point de vue des entrepreneurs, on peut supposer sans risque que la décision d'opérer de façon informelle est rationnelle. Ils décident de rester dans le secteur informel parce que le total des coûts d'entrée, d'exploitation et de sortie du marché associés au secteur formel est supérieur à la somme des avantages potentiels qu'ils peuvent obtenir dans ce secteur »⁸.

A. La situation juridique de l'entreprise informelle

En fait, il n'existe pas pour l'entreprise informelle un statut juridique spécifique. Toute entreprise doit faire l'objet d'une inscription au registre du commerce. Le code de commerce promulgué en 2000 rend obligatoire l'inscription, préalablement à l'exercice de toute activité économique et commerciale. C'est cette immatriculation qui attribue l'existence juridique à l'entreprise. Or la quasi-totalité des microentreprises ne sont pas immatriculées au RC.

Légalement les formes d'organisation des entreprises sont : l'établissement commercial individuel, la société à responsabilité limitée (SARL), et la société anonyme (SA). Ce sont les formes juridiques les plus courantes en Mauritanie. Il y a aussi la société en nom collectif, la GIE, la société en commandite et la société en participation.

La méconnaissance des procédures, voire même de l'impératif de l'immatriculation et la crainte d'une dépendance vis-à-vis de l'administration surtout celle fiscale, toutes ces raisons expliquent cette informalité qui excluent ces entreprises des marchés publics. Beaucoup d'entrepreneurs croient que le coût de cette immatriculation est élevé. Il faut noter aussi, que pour inciter à l'immatriculation, les procédures doivent être simplifiées et allégées. Une vaste campagne de sensibilisation doit être menée par la CCIAM et la CNAM, ainsi que les associations professionnelles concernées, auprès des entreprises informelles pour leur expliquer les vertus de la formalisation juridique.

⁸ C. L. A. L. (2005) Les entreprises informelles et le développement économique en Mauritanie, 2005.

Le tableau suivant récapitule les procédures administratives et le timing nécessaire pour obtenir les diverses inscriptions et immatriculations. Il est évident qu'une entreprise informelle souvent constituée d'un indépendant ne peut s'attarder dans les méandres de l'administration à cause des coûts de transaction et les coûts d'opportunités. De plus ces délais sont théoriques, en fait ils sont plus longs. Enfin, certaines taxes sont relativement élevées pour une entreprise informelle.

Tableau récapitulatif résumant les formalités de constitution

Forme		Notaire	TC	DGI	CNSS	TRAVAIL
Société de participation	<i>Aucune immatriculation n'est exigée</i>					
Etablissements Individuel	Documents demandés		Déclaration CNI propriétaire	Déclaration CNI Contrat de bail ou PO	Déclaration CNI Contrat de bail ou PO	Déclaration CNI Contrat de bail
	Documents délivrés		RC	No contribuable Code fournisseur	N° d'immatriculation Livrets d'assurance	Décharge
	Délai		1 jour	7 jours	1 jour	1 jour
	Frais		2.000 UM	20.000 UM	Néant	Néant
SARL GIE SNC Société en commandite simple (SCS)	Documents demandés	Identification des propriétaires Capital Part social Objet Durée		Déclaration Statuts CNI Contrat de bail ou PO	Déclaration Statuts CNI Contrat de bail ou PO	Déclaration Statuts CNI Contrat de bail
	Documents délivrés	Statuts dûment établis et enregistrés RC Publicité légale		No contribuable Code fournisseur	N° d'immatriculation Livrets d'assurance	Décharge
	Délai	1 jour		7 jours	1 jour	1 jour
	Frais	33.000 à 90.000 UM		20.000 UM	Néant	Néant
SA SA Simplifiée	Documents demandés	Identification des propriétaires Capital Part social Objet Durée		Déclaration Statuts CNI Contrat de bail ou PO	Déclaration Statuts CNI Contrat de bail ou PO	Déclaration Statuts CNI Contrat de bail
	Documents délivrés	Statuts dûment établis et enregistrés RC Publicité légale		No contribuable Code fournisseur	N° d'immatriculation Livrets d'assurance	Décharge
	Délai	1 jour		7 jours	1 jour	1 jour
	Frais	0,5 °/° du capital		20.000 UM	Néant	Néant

CNI : carte nationale d'identité

De toutes les administrations, celle de la Direction Générale des Impôts impose un délai trop long et plus coûteux. En effet, les contribuables potentiels doivent être incités à se faire déclarer.

B. Le statut d'artisan

L'article 4 du code l'artisanat, loi n°005 du 14 janvier 2003, définit l'artisan « comme toute personne physique exerçant à titre principal une activité artisanale au sens de la présente loi. Les artisans peuvent être, soit indépendants, soit artisans employeurs, soit ouvriers artisans. ». Plus précisément, l'article 2 définit l'activité artisanale qui « consiste en l'extraction, la production, la transformation de biens ou de services, grâce à des procédés techniques dont la maîtrise requiert une formation notamment pratique. Elle peut être civile ou commerciale et doit figurer sur une liste des activités artisanales établie et mise à jour par arrêté du Ministre chargé de l'artisanat... ».

Le code définit plusieurs types d'artisans, l'indépendant, le maître artisan, l'ouvrier artisan et l'apprenti artisan. Dans tous les cas l'exercice du métier nécessite la détention d'une carte professionnelle. La lente gestation de la CNAM et la ténuité des moyens de la tutelle rendent inopérant ce présent code. Intrinsèquement, la mise en œuvre des dispositifs se heurtera sans aucun doute, d'une part à la composition des commissions chargées de qualifier et classer les artisans, et d'autre part, au choix de critères objectifs faisant l'unanimité de la profession.

La forte proportion d'analphabètes et d'illettrés parmi les artisans rend difficilement accessibles la compréhension du code. De plus, la tutelle et la CNAM n'ont pas mené une véritable campagne de vulgarisation du contenu du code.

L'absence d'exonérations fiscales et d'avantages suite à l'immatriculation risque de dissuader nombre d'artisans de se formaliser.

C. La fiscalité

En fait l'entreprise informelle ne jouit pas d'un régime particulier en Mauritanie. Les MPE sont assujetties au régime du forfait, qu'il s'agisse des impôts d'Etat ou des taxes municipales. Les entreprises informelles ne s'acquittent pas de l'impôt général sur le revenu, ni l'impôt sur les traitements et salaires.

Les sociétés doivent souscrire à une déclaration d'exercice à l'issue de laquelle, il leur sera accordé un numéro de compte contribuable autour duquel seront établis tous les aspects fiscaux les concernant. Cette déclaration doit intervenir au plus tard dans 20 jours de la constitution de la société ou du début de l'activité de l'entreprise.

⇒ Les impôts directs se composent de 5 impôts cédulaires et d'un Impôt Général sur les Revenus. Il s'agit notamment de :

- * L'Impôt sur les Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC);
- * L'Impôt sur les Bénéfices Non Commerciaux (BNC);
- * L'Impôt sur les Traitements Salaires, Pensions et Rentes Viagères (ITS);
- * l'Impôt sur les Revenus Fonciers (IRF);
- * L'Impôt sur les Revenus des Capitaux Mobiliers (IRCM);
- * L'Impôt Général sur les Revenus (IGR).

Concernant les entreprises informelles, comme indiqué plus haut, elles sont soumises au forfait. Ce forfait est établi par l'administration des impôts en fonction de certains éléments, notamment les équipements, les stocks. Ce mode de fixation de la taxation introduit une forte dose de subjectivité source d'inéquité devant l'impôt, ce qui incite à la déviation fiscale.

C'est en matière de BIC, que la loi différencie les entreprises :

- les *vendeurs à l'étalage* (dans les rues), *les marchands ambulants* :
- les *exploitants des petites boutiques* de quartier (vente au détail des produits
- les *prestataires de services* et *artisans* travaillant seul sans apprenti ni employé (dont la recette journalière n'excède pas 500 UM).

Le forfait est plus élevé pour des activités situées dans les agglomérations de Nktt, Ndb et Rosso, par rapport aux autres villes du pays. Il est à noter que pour la taxe d'habitation, la loi ne discrimine pas en fonction des revenus du contribuable (les entreprises informelles en l'occurrence).

⇒ En matière de fiscalité communale, c'est le forfait qui est appliqué aux MPE en fonction du chiffre d'affaires, des stocks et des équipements. Les tarifs mensuels des taxes communales sont fonction de la nature de la profession ou de l'activité exercée à titre principal. Au sein de chaque profession ou activité exercée les tarifs sont en fonction de l'importance de leurs locaux, de leurs stocks, de leur matériel, de leur personnel, de leur clientèle, de leurs capacités contributives. des affaires communément réalisables.

Les modes d'évaluation de l'administration fiscale sont souvent contestées par les assujetties. Par ailleurs, les entreprises informelles considèrent que l'acquittement des taxes ne se traduit pas par une contrepartie, qu'en fait « ils paient pour rien ».

Toutefois les statistiques sont étonnantes en évaluant de moins de 100 millions d'UM par an seulement d'impôts et taxes issus du secteur informel contre un manque à gagner annuel se chiffrant de 4 à 5 milliards d'UM dans les caisses de l'Etat⁹.

D. La législation du travail et législation sociale

⇒ la législation du travail est régie par un ensemble de lois reprises dans le code de travail et la convention collective. La loi n° 63.023 déclare applicable sur toute l'étendue du territoire Mauritanien le code de travail national. Ce code fera l'objet le long de toute son application diverses abrogations dont la dernière, applicable jusqu'à nos jours est celle de 2004. la convention collective a presque la même mission que le code de travail celle de régler les rapports entre employeurs et travailleurs des entreprises de branches professionnelles.

Selon l'enquête de 1992, faite par l'ONS, près de 60 pour cent des salariés du secteur informel recevaient une rémunération inférieure au salaire minimum. Le bulletin de salaire est presque inexistant entre employeurs et employés. Il semble que les dispositifs de la législation du travail soient plutôt adaptés aux entreprises formelles.

La réglementation en vigueur en Mauritanie subdivise les contrats en trois principaux types : le CDD (contrat à durée déterminé), le CDI (contrat à durée indéterminé), le contrat d'engagement à l'essai et le contrat d'apprentissage.

La durée légale de travail de 40 heures est inadaptée au secteur informel dans la mesure où la production et les ventes sont irrégulières et la durée effective du travail ne peut que suivre cette irrégularité.

Dans les faits, rares sont les entreprises dites modernes ou/et formelles qui respectent les dispositifs prévus dans le code du travail et la convention collective. Dès lors, il n'est pas surprenant que la quasi-totalité des entreprises informelles ignorent ces règles.

Les coûts légaux du travail ne permettent pas aux entreprises informelles de se formaliser immédiatement eu égard aux incidences financières. Un dispositif allégé, assoupli et progressif est la seule voie de normalisation et de légalisation des entreprises informelles. A l'inverse, la continuité de la situation actuelle est synonyme de pérennisation de situations de précarité et d'exploitation d'employés. Dans tous les cas l'étude des incidences financières de la normalisation doit se faire avant toute mesure dans ce sens.

⇒ La loi 67.039 fixe le régime de sécurité sociale et le recueil des lois, décrets, institutionnalisant la C.N.S.S (ci-joint copie du recueil). Tout employeur doit régulièrement verser une cotisation équivalant à 14 % du salaire brut total de ses employés à la caisse de sécurité sociale. Ce montant est réparti comme suit :

- Cotisation patronale
 - Branche des prestations familiales : 8%
 - Branche des risques professionnels : 3%
 - Branche des pensions : 2%
 - Cotisation ouvrière
 - Branche des pensions : 1%
- Total général : 14%**

A cette cotisation s'ajoute 2% de cotisation pour la médecine du travail.

⁹ CDH, CRI, Sécurité sociale, contribution des entreprises et travailleurs (MPE) - Mauritanie, Nouakchott, 2002

Il faut noter la modicité des contreparties des diverses cotisations, d'où le caractère peu incitatif de la normalisation sociale. Les prestations doivent être revues à la hausse si on veut réellement encourager les entreprises à se formaliser. De plus, le fonctionnement de la CNSS n'a pas notablement évolué eu égard au fonctionnement moderne des caisses des pays limitrophes. Les prestations sont difficiles et lentes à obtenir, l'accueil est inexistant ce qui rebute les potentiels immatriculés.

Le tableau suivant récapitule les obligations vis-à-vis de la CNSS et leurs contreparties.

Tableau obligations sociales et contreparties allouées par la CNSS

Obligations sociales	Valeur de l'obligation	Contrepartie	Valeur	Observation
Cotisation patronale	13% du total salaires	allocations familiales	300/ enfant/mois	
Cotisation médecine travail	2% du total salaires	congé maternité	3 mois de salaire	
Cotisation ouvrière	1 % du total salaires	primes de naissance	5120/enfant/volet	les 3 premiers
Total obligations	16% du total salaires	primes de naissance	2060/enfant	les autres enfants
		Maladie profession.	Tous les soins	pris en charge
		Accident de travail	tous les soins	pris en charge
		allocation décès veuve	20%	diviser s'il y a plusieurs
		allocation orphelin mère	10%	
		orphelin père et mère	15%	
		retraite	1.5% salaire moyen travaillée	

E. La promotion des investissements

Contrairement au code des investissements promulgué en janvier 1989, qui accordait un certain nombre d'avantages au profit des entreprises pour la réalisation de leurs projets, le code actuellement en vigueur¹⁰, s'assigne comme objectif d'encourager les investissements directs effectivement réalisés, de les sécuriser et de faciliter les formalités administratives y afférentes. Il garantit à toute personne physique ou morale voulant de s'installer en Mauritanie la liberté d'établissement et d'investissement de capitaux. De plus, il garantit aux investisseurs de capitaux étrangers le transfert libre en devises convertibles. Le code des investissements comprend, d'une part, un seul régime, celui des points francs et un guichet unique des investissements qui centralise les formalités requises pour le bénéfice des avantages prévus. Il est évident que ce code n'est pas un instrument approprié pour la promotion et le développement des entreprises informelles. Aucune indication ou exonération n'est inscrite dans ce code.

¹⁰ Loi n° 2002-02 du 12 février 2002 relative à l'investissement.

III. Propositions pour une stratégie de changement

Ces propositions succinctes doivent être le pendant du caractère multidimensionnel des contraintes et goulots qui entravent la dynamique et la formalisation des entreprises informelles. Comme évoqué précédemment, l'exclusion est autant juridique, économique, que sociale. Donc, l'efficacité de toute action dans une dimension est tributaire de l'efficacité des actions dans les autres dimensions.

II. 2. Au niveau transversal

Plusieurs actions doivent menées à ce niveau :

A. Modifier l'attitude de l'administration vis-à-vis des entreprises informelles

Les relations entre l'administration et l'informel doivent évoluer vers plus de civilité. Le regard condescendant doit cesser afin d'encourager ces entrepreneurs à d'abord faire confiance à la volonté de l'Etat de les appuyer, et ensuite à les attirer vers les structures d'appui.

B. Déployer et institutionnalise l'information statistique sur l'économie informelle

1) Recensement général des entreprises et notamment les entreprises informelles

Aucune politique, ni programme ne peuvent réussir sans la connaissance de son objet. Il est impératif qu'un recensement général de toutes les activités informelles et au-delà des entreprises, soit entrepris dans les plus brefs délais. Mais auparavant, la définition d'une méthodologie du recensement est cruciale pour la pertinence des résultats. On doit s'attacher à définir la frontière entre informel et secteur structuré, en sachant que le choix des critères est déterminant.

2) Faire des sondages et enquêtes permanents

Les résultats du recensement doivent constituer une base de sondage fiable pour mener des enquêtes précises sur les conditions de création et d'exploitation des entreprises informelles. Ces enquêtes permettront d'évaluer et de comparer les coûts et les avantages de la formalisation et leurs incidences sur les performances des entreprises informelles.

C. Simplifier les procédures administratives et réforme fiscale

1) Au niveau de la création d'entreprise

Il va s'en dire que l'analyse du cadre réglementaire et institutionnel a permis de mesurer à quel point cet environnement est déficient en terme de capacités d'appui et d'incitation des entreprises informelles. La facilitation de la création d'entreprise est incontournable. Pour cela, on doit exonérer l'entrepreneur de certaines charges liées à la création, une plus grande célérité dans les procédures administratives et la simplification, voire la conception de statuts juridiques adaptés aux entreprises informelles. Le formulaire d'inscription au registre du commerce doit être doublement traduit et revu, puisqu'il date de la période coloniale. Enfin, pour les entreprises artisanales, l'inscription au registre du commerce peut se faire par l'intermédiaire de la CNAM.

2) Au niveau fiscalité

L'incitation des entreprises informelles à s'habilitier doit s'accompagner de mesures fiscales encourageantes. Certaines exonérations ou réductions doivent être envisagées. Il appartient à l'administration fiscale d'évaluer l'incidence sur les finances publiques. Les procédures de recouvrement doivent se faire avec plus d'équité, de transparence et moins d'harcèlement. Une phase transitoire permettant aux entreprises informelles de s'intégrer progressivement est raisonnable.

3) Au niveau de la législation sociale et du travail

Au niveau de la sécurité sociale, l'État doit adopter un régime spécial qui soit plus intéressant pour les activités artisanales et les petits métiers, et qui tiendrait compte des charges très élevées de sécurité sociale, avec une diminution des taux, une prise en charge par l'État des cotisations sociales des travailleurs ayant un âge ne dépassant pas 20 ou 21 ans. Un rehaussement des prestations doit être envisagé pour rendre plus attractif l'immatriculation. Il est important que les procédures soient simplifiées autant que possible.

D. S'appuyer sur le PNIME

Ce programme contient l'essentiel des mesures à concrétiser en faveur de l'insertion des entreprises informelles. Le PNIME doit être revu et amendé pour une meilleure prise en compte de l'habilitation juridique. Le choix des équipes chargées d'exécuter et animer le programme est crucial pour sa réussite.

E. Vulgariser et diffuser de l'information réglementaire et économique

Il faut rendre accessible l'information réglementaire et économique aux entreprises informelles. Un programme de vulgarisation doit être conçu conjointement par l'ensemble des acteurs et institutions concernés. Il importe de tenir compte du niveau éducatif des entrepreneurs et travailleurs informels tout en ne sacrifiant pas à la rigueur des textes. Les médias (radio, télévision, affichage, presse écrite) doivent être les vecteurs de cette diffusion dans toutes les langues nationales. De plus, la communication doit favoriser l'étiollement du fossé entre les acteurs de l'informel et l'administration. On doit leur faire comprendre que la formalisation apporte plus d'avantages que le maintien dans l'informel.

II. 2. Au niveau intermédiaire

A. Renforcer les capacités institutionnelles d'organismes locaux

La stratégie d'habilitation doit s'appuyer sur certains organismes tels que la CNAM, la CCIAM, le BAPEM, la CNPM, la M2P, les jeunes entrepreneurs, etc. Il s'agit de travailler en concert pour que chaque institution joue un rôle dans ce cadre. La CNAM a le mérite d'être concernée par la majorité des entreprises informelles. Ces ressources humaines et matérielles doivent être renforcées pour qu'elles puissent constituer un pôle d'appui dans cette stratégie. L'Etat doit lui concéder la zone de la foire pour qu'elle soit transformée en une zone de développement d'entreprises artisanales soutenues et habilitées juridiquement. Les autres organismes doivent formuler leurs propres besoins pour l'exécution de la stratégie. Enfin, les organismes, bailleurs, acteurs, experts concernés doit s'organiser en réseau d'appui au secteur informel

B. L'accès à l'information pour l'entreprise informelle

Le CIMDET est l'organisme dont les capacités peuvent renforcées en faveur d'un meilleur accès à l'information pour les entrepreneurs et travailleurs informels. La documentation mériterait d'être mise à jour.

C. La formation professionnelle

La formation professionnelle doit être étendue et l'accès au différents centres de formation facilité afin d'inciter les travailleurs informels de se former et de se recycler en permanence. Pour cela les capacités d'accueil doivent être accrues ainsi que l'éventail et la qualité des formations.

D. L'accès au crédit

L'accès au crédit est l'un des défis majeurs pour le développement de l'entreprise informelle. Il est fondamental de s'appuyer sur le réseau des CAPEC et des autres IMF pour qu'elles conçoivent des instruments financiers mieux adaptés aux besoins des entreprises informelles. Dans ce sens, la mise en place d'un fonds de garantie est impérative afin que ces entreprises puissent accéder au crédit bancaire. Cependant, octroyer un crédit sans jauger les capacités entrepreneuriales et surtout sans formation préalable articulée autour de notions élémentaires de gestion constitue un risque.

II. 2. Au niveau des entreprises informelles

A. Appuyer les porteurs de projets et favoriser la diversification des entreprises informelles

Faire que les entreprises informelles découvrent de créneaux porteurs dont l'exploitation favorisera la diversification indispensable au développement du tissu économique mauritanien. Les porteurs de projets novateurs doivent trouver un appui auprès d'institutions de conseil dont le rôle est prévu dans le cadre du PNIME.

B. L'accès aux marchés publics

L'État doit aussi admettre le morcellement des marchés publics, afin de permettre aux petits entrepreneurs de candidater à ces marchés. Des accords de sous-traitance auprès des entreprises structurées qui ont accès à ces marchés publics doivent être soutenus.

C. Rendre accessible les intrants et les matières premières

Des centrales d'achat au profit des entreprises informelles doivent être encouragées et concrètement soutenues. A cet égard, l'expérience du BAPEM à Kaédi et Atar est intéressante.

Eléments bibliographiques

- Banque Mondiale, Réforme réglementaire, performance du marché et réduction de la pauvreté, L'impératif de la Réforme, Mauritanie, 13 mai 2003
- BENISSAD H., Micro entreprises et cadre institutionnel en Algérie, OCDE, 1993
- BIT : Étude de marché des outils GERME en Mauritanie - Avril 2003
- CCIAM, Projet de plan stratégique 2005 – 2009, Nktt septembre 2005.
- CDHLCPI & CMAP, Rapport thématique sur la mise en oeuvre du CSLP pour l'année 2002, Nktt, Janvier 2003.
- CDHLCPI, BCM et APROMI, Stratégie nationale de la microfinance, avril 2002, Nktt
- CDHLCPI, Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté, Nktt, 2001
- CDHLCPI, Stratégie nationale de promotion de la micro et petite entreprise (MPE) en Mauritanie, Nktt, juillet 2003.
- Centre de Développement de L'OCDE, Quel cadre institutionnel pour le secteur informel, 1997
- CHAMBAS G., Afrique au Sud du Sahara : quelle stratégie de transition fiscale ? CERDI 2005
- Charmes J., Les origines du concept de secteur informel et la récente définition de l'emploi informel, IRD, Paris, 2003
- CNPM, Impact de la fiscalité appliquée sur la compétitivité des entreprises en Mauritanie analyse comparée, Nktt, décembre 2002.
- Code de l'artisanat, loi n°005 du 14 janvier 2003.
- FALL A. et Mboup A., Pratiques de la médiation dans le secteur informel à Dakar, 2000
- Galal A., Les gagnants et les perdants potentiels de la formalisation, 2005
- MAED & CDHLCPI, profil de la pauvreté en Mauritanie – 2004, Nktt, déc. 2006
- MALDONADO C., Entre l'illusion de la normalisation et le laissez-faire, Québec 2000
- Masamba R., L'applicabilité du droit des affaires au secteur informel, Unikin, 2002
- MBAGA BOUASSA V., La sécurité sociale et le secteur informel, Helsinki 2000
- Ministère de l'économie et des finances, Le secteur informel dans l'agglomération de Dakar : performances, insertion et perspectives, Dakar, 2002
- Nations Unis, Construire des secteurs financiers accessibles à tous, New York, 2006
- Ntsay C., Document de stratégie nationale de promotion de la micro et petite entreprise, Etat des lieux, mars 2001, CDHLCPI-PNUD-BIT, Nktt.
- Office national de la statistique 1994. Enquête sur le secteur informel à Nouakchott, Nouadhibou et Kaédi 1992, Nktt, 2 volumes, Mauritanie.
- ONS, Agrégats de la comptabilité nationale et indicateurs économiques 1995 – 2005, fév. 2007
- ONS, Annuaire statistique 1995 – 2005, décembre 2006
- Ould Marrakchi B., Etude sur l'étendue de l'accès des femmes à la propriété foncière en Mauritanie SECF, Août 2002
- PNUD – ONUDI et Ministère des mines et de l'industrie : Eléments d'une stratégie nationale d'industrialisation de la Mauritanie, Nktt, 2002.
- SALL A. et alii, La compétitivité future des économies africaines, éd. Karthala, Paris, 1999
- WAGUE M., Etude sur la problématique d'appui aux initiatives des jeunes entrepreneurs en Mauritanie, MAED-PNBG, Décembre 2004

Annexe : Membres du focus groupe tenu le 22/10/2007 et points discutés

Noms et Prénoms	Institution	Tél	E-mails
Diallo Alioune	CNPM	6412364	germe@mauritel.mr
Aminetou M/ Ely	Directrice de projet	6412518	amiely2000@yahoo.fr
Mohamedine Diop	ICC	6347368	diopmohamedine@hotmail.com
Aichetou Wagué	PNUD	7261663	aichetouwague@undp.org
Brahim Ould Ndah	DA/MAT	6602241	ouldndah@yahoo.fr
Ba Oumar Khalidou	DSECN/ONS	6726698	oumarba@ons.mr
Mohamed O/ Eleyoute	Fédération MEH	6386242	
Mohamed Lemine O/ Wavi	CANM	6340420	
Yemehlou Ould Valily	Pdt. CNAM	6900002	
Diop M'Baré	C.Tech.CNAM	7424789	mbareh@hotmail.com
Mohamed Vall O/ Ahmed	SG . de FNAT.P.PI	6304377	Nasserdine76@yahoo.fr
Mamina Ould Med Lemine			