



CENTRE DE DÉVELOPPEMENT DE L'OCDE

Document de travail No. 77

(Ex-Document Technique No. 77)

L'IMPACT DES RÉGLÉMENTATIONS ET DE LA FISCALITÉ SUR LES MICRO- ET PETITES ENTREPRISES AU NIGER ET AU SWAZILAND

par

Isabelle Joumard, Carl Liedholm et Donald Mead

Realisé dans le cadre du programme de recherche:
Contexte politico-administratif et esprit d'entreprise



Table des matières

Résumé	7
Introduction	8
1. Description des micro- et petites entreprises du Niger et du Swaziland ..	10
1.1 Le Swaziland	10
1.2 Le Niger	18
2. Réglementations et dispositions fiscales concernant les micro- et petites entreprises	29
2.1 Le Swaziland	29
2.2 Le Niger	35
3. Respect des réglementations et de la fiscalité	43
3.1 Respect des réglementations : principaux résultats	43
3.2 Respect des obligations d'enregistrement	46
3.3 Paiement de la licence (Swaziland) et de la patente (Niger)	52
3.4 Paiement de l'impôt sur les bénéfices	53
3.5 Respect de la taxe sur la valeur ajoutée (Niger) ou de la taxe sur les ventes (Swaziland)	54
3.6 Respect de la taxe sur les marchés	55
3.7 Respect d'autres taxes	56
3.8 Respect des réglementations du travail	57
3.9 Respect des autres réglementations	57
4. L'impact des réglementations et de la fiscalité sur les micro- et petites entreprises	60
4.1 Contraintes et problèmes d'ordre général	60
4.2 Contraintes strictement réglementaires et/ou fiscales	64
4.3 Perceptions des interventions du gouvernement	65
4.4 Relation entre la charge fiscale et la taille de l'entreprise	67
4.5 Relation entre l'enregistrement et la croissance	69
5. Résumé et conclusions	71
Annexes	74
Bibliographie	83

Résumé

Ce document technique présente les résultats des enquêtes sur l'impact des réglementations et de la fiscalité sur les micro- et petites entreprises (MPE) dans deux pays d'Afrique sub-saharienne. Les pays étudiés — le Niger et le Swaziland — diffèrent largement quant aux textes réglementaires, aux dispositions fiscales concernant les MPE et quant à leurs systèmes administratifs. Sur la base d'échantillons d'entreprises relativement homogènes pour les deux pays, cette étude permet d'estimer et de comparer, d'une part, le degré de respect de ces différentes dispositions réglementaires par les MPE des deux pays et, d'autre part, les conséquences de ces dispositions réglementaires sur le fonctionnement et la croissance de ces entreprises.

Les enquêtes révèlent que les MPE des deux pays ne respectent pas toutes les réglementations qui les concernent. Le degré de respect varie plus selon le type de réglementation, selon les caractéristiques des MPE étudiées que selon les pays. Il apparaît ainsi que la proportion des MPE enregistrées est presque identique pour les MPE des deux pays mais diffère largement selon la localisation des entreprises (rurales vs urbaines), leur taille (entreprises individuelles vs entreprises employant plusieurs personnes). Le caractère contraignant de ces dispositions réglementaires varie aussi au cours du cycle de vie de ces entreprises. La fiscalité pèse, semble-t-il, davantage sur les MPE que les autres dispositions réglementaires. Elle s'avère en outre bien souvent régressive. L'enquête montre néanmoins que les micro- et petits entrepreneurs des deux pays ne considèrent pas les réglementations et la fiscalité comme les contraintes les plus fortes à leur processus de développement. Le manque de débouchés et/ou les difficultés de financement ou d'approvisionnement en matières premières constituent souvent une contrainte plus importante pour ces entreprises.

La première section de ce document présente les principales caractéristiques des MPE étudiées et la représentativité de nos échantillons dans les deux pays. Les dispositions fiscales et réglementaires sont brièvement présentées dans la section 2. L'analyse des résultats sur le degré de respect des différentes dispositions réglementaires et sur les variables qui l'expliquent, est développée dans la section 3. Enfin, l'impact de ces dispositions réglementaires sur les performances des MPE et la perception des interventions de l'Etat par les entrepreneurs sont présentés dans la section 4.

Introduction

Une question souvent posée en économie du développement concerne l'importance des contraintes réglementaires et fiscales sur la croissance des micro- et petites entreprises (MPE). Des études récentes du secteur informel ont porté ce problème au premier plan dès lors que ce secteur, composé d'entreprises qui fonctionnent en marge du cadre réglementaire, représente une part importante et croissante de l'économie de nombreux pays en développement. On peut s'interroger sur le véritable impact des réglementations et de la fiscalité sur les MPE : dans quelle mesure les MPE respectent les différents types de réglementations, quelles sont les conséquences de ces réglementations sur leur développement ?

L'OCDE a mené une étude dans cette perspective. Cette étude est basée sur une analyse comparative de deux pays, dont l'un est réputé pour avoir un ensemble de réglementations relativement complexe (le Niger) et l'autre pour être, à cet égard, plus favorable à la croissance des petites entreprises (le Swaziland)¹. Pour chacun de ces pays, un échantillon de micro-entreprises a été sélectionné pour un examen approfondi, à partir de travaux récents de l'USAID. Cinq secteurs ont été retenus pour l'analyse : trois dans l'industrie manufacturière (confection textile, produits du bois et produits métalliques) et deux dans le commerce (commerce de vêtements et commerce alimentaire). Ces activités représentent une part importante de la population des MPE au Niger comme au Swaziland. Le choix de ces activités a aussi été motivé par une idée souvent avancée dans les travaux récents, selon laquelle le problème de manque de débouchés constitue l'une des contraintes majeures à la croissance des micro-entreprises ; cela étant, un effort particulier a donc été fait pour choisir des secteurs répondant à priori à des demandes distinctes. Par ailleurs, la plupart des MPE étant implantées dans les zones rurales, il semblait judicieux d'inclure des MPE rurales dans notre échantillon. Néanmoins, les réglementations affectant *de facto* plus les MPE de taille relativement grande, se situant majoritairement en zones urbaines, l'étude a été menée sur un échantillon d'entreprises biaisé en faveur des zones urbaines. En effet, les coûts de transactions liés au respect des réglementations semblent être plus faibles en zone urbaine alors que les risques de non-respect peuvent y être supérieurs. Pour toutes ces raisons, notre échantillon est composé de MPE rurales et urbaines, avec une plus grande représentation des zones urbaines.

¹ Voir, par exemple, Page (1989), qui note que "dans les pays francophones de l'Afrique de l'ouest, les conditions d'enregistrement pour les petites entreprises artisanales semblent être uniformes à travers tout le pays... Dans les régions anglophones, une plus grande autonomie locale existe en ce qui concerne l'enregistrement et l'obtention de la patente."

Dans chacun de ces pays, un échantillon de 300 entreprises a été soumis à un questionnaire de type quantitatif. Par la suite, des entretiens ont été organisés avec 30 de ces entreprises afin d'obtenir des informations plus détaillées et qualitatives².

Ce travail résume les résultats de l'étude. La première section propose une présentation de l'ensemble des MPE et du profil des entreprises examinées dans les deux pays. La deuxième section expose brièvement les principales dispositions réglementaires et fiscales des pays étudiés. La troisième section propose une estimation du degré de respect des différentes réglementations par les entreprises concernées. Les impacts des réglementations sur les entreprises sont évalués dans la quatrième section. Les troisième et quatrième sections sont présentées sur un mode comparatif afin de mettre en évidence les impacts des différents types de réglementations sur la croissance des micro- et petites entreprises dans les deux pays étudiés. La dernière section résume les principaux résultats.

² Au Swaziland, l'étude qualitative a été menée par Vincent Sithole. Ces résultats sont rapportés dans son étude: "The legal and regulatory environment in the private sector in Swaziland: practice and effects on small enterprises", février 1992. Au Niger, l'étude qualitative a été réalisée par Liman Tingiri.

1. Description des micro- et petites entreprises du Niger et du Swaziland

Cette section fournit un aperçu rapide des micro- et petites entreprises du Niger et du Swaziland et du contexte dans lequel elles évoluent. Ceci nous permettra de mettre notre analyse en perspective : pour chaque pays, nous ferons une brève présentation de leurs économies et de l'ensemble des petites et micro-entreprises, puis des caractéristiques spécifiques aux entreprises de notre échantillon.

1.1 Le Swaziland

Avec un territoire de 17 364 km² et une population estimée en 1991 à 800 000 habitants, le Swaziland est un petit pays enclavé, presque totalement entouré par l'Afrique du Sud. Son économie a connu une croissance économique relativement élevée par rapport à de nombreux pays africains (2,1% de croissance annuelle du PIB par tête entre 1965 et 1989). Le PIB par habitant était évalué à 900 \$ en 1989.

1.1.1 Présentation de l'ensemble des micro- et petites entreprises au Swaziland

L'étude la plus complète des micro- et petites entreprises du Swaziland est celle de FISSEHA et MC PHERSON réalisée en 1991. En utilisant une méthode de sondage aréolaire couvrant tout le pays, ils ont ainsi recensé toutes les entreprises non agricoles employant 50 personnes et moins. Leurs principaux résultats sont résumés ci-dessous.

Sur l'ensemble du territoire, ils ont estimé à environ 51 400 le nombre des petites et micro-entreprises, lesquelles emploient au total approximativement 100 000 personnes. Par ordre d'importance, les activités manufacturières sont prédominantes puisqu'elles représentent 61 % des entreprises recensées ; viennent ensuite les activités commerciales (environ 32 % de l'ensemble des MPE) ; le secteur des services représentant l'essentiel du résidu. A un niveau plus détaillé par type d'activité, la confection textile représente 16 % des petites et micro-entreprises, le travail du bois 1,4 %, le travail du métal 0,3%, le commerce de vêtements 7,1% et le commerce alimentaire 10 %.

La plupart de ces entreprises sont situées en zone rurale. Plus précisément, 15,5 % de ces entreprises sont localisées dans les deux villes principales de Mbabane et Manzini ; 9,9 % sont dans les petites villes tandis que 76,6 % sont dans les zones rurales étudiées. Les deux tiers de ces entreprises opèrent en dehors du domicile de l'entrepreneur. Une faible proportion (18,2 %) opère dans un local situé dans une zone commerciale, 9 % sont itinérantes et 3,9 % opèrent sur le long des routes.

Ces entreprises sont relativement petite puisqu'elles emploient en moyenne 1.8 personnes. En fait, 68.8% de ces entreprises sont représentés par des entrepreneurs individuels ; 28.4% emploient de 2 à 5 personnes ; 1.4 % emploient de 6 à 9

personnes et seulement 1.4% emploient de 10 à 50 personnes. Les entrepreneurs représentent 66% de la main d'oeuvre et 84.3% d'entre eux sont des femmes.

La plupart de ces entreprises (93.3%) ont pour clientèle principale des ménages, seules 5.6 % d'entre elles ont pour clientèle d'autres entreprises. En ce qui concerne leur approvisionnement en matières premières et autres intrants, 37.2 % font appel au marché tandis que 34.6% collectent ou transforment elles-mêmes leurs intrants ; 25.9 % achètent des produits finis pour les revendre en l'état.

1.1.2 Description de l'échantillon des micro- et petites entreprises

L'échantillon de micro- et petites entreprises retenu pour cette étude a été composé à partir du recensement mentionné précédemment. Les entreprises ont été sélectionnées dans cinq sous-secteurs : la confection textile, le travail du bois, la travail du métal, le commerce de vêtements et le commerce alimentaire. Le choix des entreprises de ces cinq sous-secteurs a été dicté par la recherche d'une représentativité de l'ensemble de la population pour les deux critères retenus : la taille et le lieu d'activité. A partir du recensement, une liste a donc été dressée pour toutes les entreprises appartenant aux cinq sous-secteurs. Ces MPE ont ensuite été classées par taille (en distinguant les entrepreneurs individuels des entreprises employant plus d'une personne) et par lieu d'activité (villes principales, villes secondaires et zones rurales). Lorsque pour l'une des catégories identifiée selon ces deux critères, un nombre très faible d'entreprises avait été recensé, toutes les entreprises ont été retenues pour notre étude. Lorsque pour l'une des catégories, on disposait d'un nombre d'entreprises suffisamment important, une méthode de tirage aléatoire a été utilisé pour constituer l'échantillon. Ainsi, 382 entreprises ont été sélectionnées. Sur le terrain, les enquêteurs ont réussi à localiser et à sonder 216 d'entre elles. Les enquêteurs ont repérés les 84 entreprises restantes de notre échantillon final en respectant, d'une part, le critère d'activité défini ci-dessus, et d'autre part, un équilibre en terme de taille et de localisation des entreprises, aussi proche que possible du groupe de référence initial.

Le tableau 1.1 donne la répartition des entreprises sélectionnées par sous-secteur et localisation. Sur les 296 entreprises choisies, 36 % appartiennent au secteur de la confection textile, secteur le plus important ; 22 % (soit 66 entreprises) à celui du commerce alimentaire, 20 % pour le commerce de vêtements, 12 % pour le travail du bois et seulement 6,4 % dans le travail du métal. Cinq des MPE sélectionnées ont changé d'activité depuis que le recensement de l'USAID, elles ont donc été classées dans la catégorie "autres".

Pour chacun des sous-secteurs, les entreprises ont été choisies parmi des localités de tailles différentes, incluant les villes principales, les villes secondaires et les zones rurales. La seule exception était pour les MPE de transformation du métal, catégorie pour laquelle aucune MPE n'a pu être repérée dans les zones rurales. La majorité des entreprises (61 %) sont localisées dans les villes principales de Mbabane et de Manzini, 30 % dans les villes secondaires, comprenant aussi les villes organisées

autour des grandes entreprises ("company towns"), tandis qu'environ 8 % des MPE de l'échantillon opéraient dans les zones rurales. La comparaison avec le recensement de référence révèle un biais de notre échantillon, largement concentré sur les zones urbaines. Ce biais s'explique par la volonté de retenir un nombre suffisant d'entreprises de relativement grande taille, la plupart d'entre elles étant en fait implantées dans les villes principales.

Tableau 1.1: **Secteur et localisation des entreprises de l'échantillon^{1/}. Swaziland**

Secteur	Localisation			
	Urbaine	Secondaire	Village	total
Confection textile	68	30	9	107
Bois	29	4	4	37
Métal	12	7	0	19
Commerce de vêtements	34	24	4	62
Commerce alimentaire	34	25	7	66
Autres	5	0	0	5
Total	182	90	24	296

Notes: 1/ Nombre des entreprises étudiées.

Source: Résultats de l'enquête

Toutes les classes d'effectifs des MPE du Swaziland sont ainsi représentées dans notre échantillon. D'après le tableau 1.2, on constate que la plupart des entreprises (60 %) n'emploient qu'une seule personne tandis qu'approximativement 29 % emploient entre deux et cinq personnes. Cette composition ne correspond pas exactement aux données extraites du recensement de référence. En effet, l'échantillon est biaisé en faveur des MPE les plus grandes : 8 % des MPE sélectionnées appartiennent à la catégorie des MPE employant de 6 à 10 personnes et 3 % à celle des MPE employant de 11 à 52 personnes. Ce biais résulte de notre volonté de disposer d'un nombre suffisant de MPE, en terme absolu, dans chaque classe d'effectifs³.

³ Cependant, dans le sous-secteur de la vente de vêtement, aucune entreprise de plus de 11 employés n'a été trouvée. Il faut aussi noter que, bien que 50 employés étaient la limite supérieure pour être intégré dans l'étude de référence, une entreprise travaillant le bois s'est développée depuis que cette étude a été faite et comprend maintenant 52 employés.

Tableau 1.2: Répartition des MPE par classes d'effectifs et par secteurs d'activité. Swaziland

Secteur	Nombre d'employés ^{1/}						Moyenne ^{2/}	Moyenne des salariés ^{3/}
	1	2	3 - 5	6 - 10	11 - 19	20 - 52		
Confection textile	77	14	10	4	1	1	1.95	0.57
Bois	21	8	5	2	0	1	3.22	1.97
Métal	5	2	4	4	3	1	6.00	3.42
Commerce de Vêtements	25	14	16	11	0	0	2.97	1.81
Commerce alimentaires	46	7	8	3	1	1	2.12	1.15
Autres	3	2	0	0	0	0	1.40	0.40
Total	177	47	39	24	5	4	2.61	1.13

Notes: 1/ Nombre des entreprises étudiées employant un nombre donné de travailleurs (comprenant les propriétaires, les salariés permanents ou saisonniers et les apprentis).
 2/ Moyenne arithmétique pour tous les types de travailleurs (propriétaires, apprentis, salariés fixes ou saisonniers) pour chaque sous-échantillon considéré.
 3/ Moyenne arithmétique pour les salariés fixes ou saisonniers de chaque sous-échantillon considéré.

Source: Résultats de l'enquête.

Le tableau 1.3 donne la répartition des MPE de l'échantillon selon le sexe de l'entrepreneur et par secteur. La majorité des entrepreneurs (69 %) sont des femmes. Ce pourcentage est inférieur à celui donné par le recensement de référence pour la population totale des MPE à l'échelle nationale. Une représentation des deux sexes est assurée dans tous les sous-secteurs, à l'exception de celui des MPE de transformation du métal.

Tableau 1.3: Répartition des MPE par secteur d'activité et sexe de l'entrepreneur^{1/}. Swaziland

Secteur	Genre du propriétaire		
	Homme	Femme	Couple
Confection textile	7	94	4
Bois	31	5	1
Métal	17	0	2
Commerce de Vêtements	11	45	6
Commerce alimentaire	8	55	3
Autres	2	3	0
Total	76	204	16

Notes: 1/ Nombre des entreprises étudiées.

Sources: Résultats de l'enquête

Parmi les entrepreneurs enquêtés, 87 % ont eu une éducation dans le système scolaire formel. Ceux-ci ont été à l'école pendant sept années en moyenne.

Le tableau 1.4 donne la répartition des entreprises selon le type de lieu de travail. Le plus courant est un local fixe situé dans une zone commerciale, suivi de près par le travail au domicile même de l'entrepreneur. Des entreprises itinérantes et/ou opérant en bord de route sont aussi représentées pour chaque sous-secteur à l'exception des industries manufacturières du métal. Pour assurer la représentation de tous les types de lieu d'activité, un biais de l'échantillon par rapport au recensement a dû être accepté : les entrepreneurs opérant en leur propre domicile sont quelque peu sous-représentés dans notre échantillon.

Tableau 1.4: Répartition des MPE par secteurs d'activité et type de lieu de travail^{1/}. Swaziland

Secteur	Type de lieu de travail				
	Domicile de l'entrepreneur	Local fixe dans une zone commerciale	Bord de route	Activité itinérante	Autres
Confection textile	52	44	2	3	5
Bois	21	4	4	1	7
Métal	3	11	0	0	5
Commerce de vêtements	5	25	20	12	0
Commerce alimentaire	10	27	16	4	9
Autres	2	2	1	0	0
Total	93	113	43	20	26

Notes: 1/ Nombre des entreprises étudiées.
Source: Résultats de l'enquête.

Dans la plupart des cas, les fonds mobilisés par les entreprises étudiées, comme nous pouvons le voir dans le tableau 1.5, proviennent de l'épargne personnelle des entrepreneurs (77 %) ou de prêts concédés par la famille ou des amis (9 %). Les apports de fonds du système informel de crédit, tout comme ceux des banques commerciales et des organismes d'aide, restent très faibles.

**Tableau 1.5: Répartition des MPE par secteur d'activité
et principale source de financement^{1/}. Swaziland**

Secteur	Principale Source de Financement				
	Autofinancement, épargne de l'entrepreneur	Prêts - Famille/Amis	Banques Commerciales	Sources Informelles	Organismes d'Assistance.
Confection textile	81	13	6	3	4
Bois	34	1	0	1	1
Métal	15	1	2	0	1
Commerce de Vêtements	40	5	5	8	0
Commerce alimentaire	54	7	2	2	0
Autres	3	1	0	1	0
Total	227	28	15	15	6

Notes: 1/ Nombre des entreprises étudiées.
Source: Résultats de l'enquête.

Les sources d'approvisionnement en matières premières et autres intrants sont très variées. Pour l'ensemble des MPE enquêtées, d'autres entreprises manufacturières, les commerces de gros et les commerces de détail fournissent chacun environ un tiers des intrants achetés par les micro- et petites entreprises (voir le tableau 1.6).

**Tableau 1.6: Répartition des MPE par secteur d'activité
et principale source d'approvisionnement^{1/}. Swaziland.**

Secteur	Principale Sources d'Inputs				
	Grandes Entreprises Manufacturières	Petites Entreprises Manufacturières	Commerce de détail	Commerce de gros	Autres
Confection textile	3	32	36	33	3
Bois	7	4	16	3	7
Métal	6	2	4	7	0
Commerce de vêtements	7	19	11	23	2
Commerce alimentaire	4	21	19	21	1
Autres	0	1	3	1	0
Total	27	79	89	88	13

Notes: 1/ Nombre des entreprises étudiées.
Source: Résultats de l'enquête.

Une large majorité des MPE offre ses biens et services principalement aux ménages (tableau 1.7). Le chiffre correspondant - les ménages représentant presque 90 % de la clientèle des MPE - est presque analogue à celui observé par l'étude de référence portant sur la totalité des MPE du pays. Cependant, au moins une entreprise dans chacun des sous-secteurs a pour clientèle principale soit d'autres entreprises soit une administration publique.

Tableau 1.7: Répartition des MPE par secteur d'activité et clientèle principale^{1/}. Swaziland.

Secteur	Principaux Marchés			
	Ménages	Entreprises manufacturières	Entreprises commerciales	Secteur public
Confection textile	95	0	2	10
Bois	24	1	10	2
Métal	18	0	1	0
Commerce de vêtements	58	0	1	0
Commerce alimentaire	64	0	1	1
Autres	5	0	0	0
Total	264	1	17	14

Notes: 1/ Nombre des entreprises étudiées.

Source: Résultats de l'enquête.

L'enquête a aussi mis en évidence d'importantes transformations de ces MPE depuis leur création. Un élément très important des changements observés est celui relatif à l'évolution de l'emploi dans les MPE étudiées. Comme le montre le tableau 1.8, le taux annuel de croissance de l'emploi dans ces MPE depuis leur création est de 15.8%⁴. Par sous-secteur, ce taux de croissance varie de 39.7 % pour les industries du bois à 7.9 % pour les commerces d'alimentation. Si l'on retient le critère de localisation de l'entreprise, le taux de croissance de l'emploi varie de 21.3 % pour les MPE des villes principales à 1.9 % pour les entreprises implantées dans les villages. Ces taux de croissance élevés sont impressionnants lorsque l'on réalise que de nombreuses entreprises ne se sont pas développées du tout. En effet, parmi les entreprises étudiées, 64 % emploient le même nombre de personnes qu'à la date de leur création, alors que 31 % se sont développées et 5 % ont vu leur emploi décliner.

⁴ Les taux de croissance dans le tableau 1.8 doivent être considérés comme une borne supérieure des taux de croissance réels de l'emploi. Si l'on utilise une base de calcul différente (par exemple, pour obtenir un taux de croissance composé, une base "moyenne" calculée comme la demi-somme du nombre actuel de personnes employées et du nombre à la création de l'entreprise), les taux estimés pourraient être inférieurs. Mead et Liedholm (1990) proposent des évaluations comparables du taux de croissance de l'emploi pour d'autres pays.

Beaucoup de ces entreprises n'ont pas seulement connu des évolutions importantes quant au nombre de personnes employées. Elles ont aussi procédé à des changements plus qualitatifs, relatifs à la nature des biens et services offerts (50 pour cent des MPE étudiées). Dans une moindre mesure, elles ont aussi connu des changements relatifs à leur mode d'approvisionnement, aux technologies utilisées, ou à leur clientèle.

Tableau 1.8: **Taux de croissance annuelle de l'emploi dans les MPE existantes^{1/}. Swaziland**
(par location et secteur d'activité)

Secteur & Localisation	Années d'existence	< 1	1-2	3-4	5-10	> 10	Total
Confection textile		10.0	20.8	5.6	6.7	4.5	9.4
Bois		0	128.6	13.2	33.2	0	39.9
Métal		-	22.2	59.4	45.0	11.8	30.5
Commerce de vêtements		0	50.3	9.7	4.1	7.0	16.7
Commerce alimentaire		33.3	26.4	0.9	5.1	1.2	7.6
Autres		-	33.3	-	10.0	-	24.0
Villes principales		11.1	60.8	11.3	16.7	3.8	21.0
Villes Secondaires		8.3	15.1	16.0	2.1	6.3	8.8
Villages		0	8.3	0	-1.4	0	2.0
Total		9.4	41.8	11.7	11.2	4.3	15.8

Notes: 1/ Le taux moyen de croissance annuelle de l'emploi est défini comme suit: $[(A - B) / B] / C$ où A = nombre actuel de personnes employées; B = nombre de personnes employées lors de la création de l'entreprise ; C = nombre d'années d'existence.

Source: Résultats de l'enquête.

Tableau 1.9: **Changements réalisés par les MPE depuis leur création^{1/}. Swaziland**

Secteur	Changements			
	Biens et services offerts	Clientèle	Approvisionnement	Technologies
Confection textile	56	17	18	7
Bois	16	2	4	4
Métal	8	1	1	4
Commerce de vêtements	32	4	5	1
Commerce alimentaire	23	4	8	1
Autres	4	0	1	0
Total	139	28	37	17

Notes: 1/ Nombre des entreprises étudiées.

Source: Résultats de l'enquête.

1.2 Le Niger

Le Niger est un pays nettement plus grand que le Swaziland, avec une surface de 1 267 000 km² et une population estimée à 7,4 millions d'habitants en 1989. Comme de nombreux pays africains, son économie a enregistré un taux de croissance négatif depuis 1965 avec - 0.4 % de taux annuel pour le PIB par habitant entre 1965 et 1989. En 1989, le revenu par tête était seulement de 290\$ (World Bank, 1991).

1.2.1 Présentation de l'ensemble des micro- et petites entreprises nigériennes

Les principales caractéristiques des micro-entreprises nigériennes peuvent être résumées à partir de deux importantes études, l'une d'ORSTOM et l'autre de la Michigan State University. L'absence d'homogénéité aussi bien pour la définition même des micro-entreprises que pour les zones étudiées peut expliquer la divergence de certains des principaux résultats établis par ces deux études et présentés ci-dessous.

Le but principal de l'étude d'ORSTOM, qui a été entreprise par le Ministère du Plan de la République du Niger, était d'estimer la contribution du secteur informel au PIB. Pour cette étude, une entreprise informelle était définie comme un établissements qui ne se soumettait pas à la réglementation d'imposition sur les bénéfices soit parce qu'il échappait totalement à cet impôt, soit parce que sa comptabilité était inadéquate pour cela. Le ministère au Plan (1989) a ainsi estimé que le secteur informel contribuait à hauteur de 64 % du PIB national en 1988. L'étude a été réalisée pendant l'été 1987 et l'hiver 1987-1988. L'estimation a été obtenue en soumettant 2 823 entreprises du secteur informel à un questionnaire (soit environ 10 % du total estimé des établissements informels nigériens). Deux types de localisations des établissements étaient distingués : les zones urbaines, i.e. les villes de plus de 10 000 habitants, et les zones rurales (le reste du pays).

La distribution nationale pour des établissements informels non agricoles entre tous les secteurs d'activité a été estimée comme suit : 21 % dans l'industrie manufacturière, 54 % dans les activités commerciales, 23 % dans des activités de services et 2 % dans la construction. A un niveau moins agrégé, la préparation ou vente de produits alimentaires représente 33 % des établissements du secteur informel dans les zones urbaines et 19,3 % dans les zones rurales ; la confection textile représente 4.8 % dans les zones urbaines et 7.6 % dans les zones rurales, les établissements de transformation du bois représentent 1.8 % dans les zones urbaines et 2.4 % dans les zones rurales ; enfin les établissements de transformation du métal représentent 1 % dans les zones urbaines et 4.1 % dans les zones rurales⁵.

Les trois quart des établissements du secteur informel sont localisés dans les zones rurales tandis que les autres se trouvent dans les villes de plus de 10 000 habitants.

⁵ La vente de vêtements représentait 17,1 % des firmes du secteur informel pour la ville de Niamey (Oudin, 1989)

L'établissement informel type emploie en moyenne moins de deux personnes, les établissements informels ruraux étant généralement plus petits que ceux des zones urbaines.

L'étude fournit aussi des estimations des principaux agrégats comptables de ces établissements. Sur ces bases, on constate que la charge fiscale (définie comme la somme des impôts rapportée aux ventes) est inférieure pour les établissements ruraux que pour les établissements urbains. En outre, le système fiscal s'est révélé régressif : pour les deux zones considérées, les établissements informels les plus "grands" sont ceux qui ont la charge fiscale la plus faible en moyenne.

L'étude de la Michigan State University a été réalisée pendant l'automne 1989 dans les départements de Maradi et Dosso (Fisseha, 1989). L'objet d'étude était les petites et micro-entreprises non agricoles, définies comme celles qui emploient au plus 50 personnes⁶. Cette étude procédait par un recensement des petites et micro-entreprises dans certaines localités des deux départements suivi par une méthode de sondage aléatoire⁷. Environ 18 650 MPE, employant au total 31 500 personnes, ont ainsi été étudiées au moyen d'un questionnaire simple destiné à obtenir des informations de base.

La répartition sectorielle des petites et micro-entreprises dans ces deux départements était la suivante : 39.6 % pour les industries manufacturières, 53.1 % pour le commerce, 7.3 % pour le secteur des services. L'importance relative des différents secteurs d'activité variait substantiellement d'une localité à une autre. Généralement, la proportion des MPE manufacturières augmentait lorsqu'on passait d'une zone urbaine à une zone rurale. A un niveau moins agrégé, les activités les plus représentées dans les zones urbaines de ces deux départements étaient le commerce, la vente et la préparation de produits alimentaires et la confection textile. Dans la zone rurale, les activités les plus courantes comprenaient la vannerie, le commerce, l'exploitation des mines de sel et la transformation de produits alimentaires. Les MPE occupées à ces activités représentaient au moins les deux tiers de l'ensemble des MPE, dans chaque zone.

La plupart de ces micro-entreprises (plus de 90%) étaient implantées dans les zones rurales. La MPE type employait moins de deux personnes, le nombre moyen d'employés augmentant si l'on passait des zones rurales vers les zones urbaines. Environ la moitié des MPE étudiées étaient gérées par des femmes.

⁶ Incluant: propriétaires, membres de la famille, employés et apprentis.

⁷ Les localités étaient classées selon la taille de leur population : la ville de Maradi, la ville de Dosso, les villes secondaires de ces deux départements et les localités rurales (dont le nombre d'habitants est compris entre 1 000 et 2 500 habitants). Pour chacun des deux départements étudiés, la ville principale a fait l'objet d'un recensement exhaustif. De plus, des enquêtes ont porté sur un échantillon de villes secondaires. Enfin les régions rurales de chaque département ont été choisies de façon aléatoire et les MPE de ces localités rurales ont été complètement recensées. Les MPE enquêtées presque 10 % de la population totale des deux départements ; l'échantillon analysé peut donc être considéré comme représentatif.

Un autre questionnaire plus détaillé a été soumis à un échantillon de 237 entreprises. L'un de ses buts principaux était d'examiner le potentiel de développement des entreprises et les contraintes à la croissance qu'elles subissaient. Les MPE de cet échantillon étaient en moyenne des entreprises relativement grandes et les plus dynamiques. Environ 90 % d'entre elles ont connu des périodes de croissance, essentiellement dans la première moitié des années 80. Parmi les entreprises étudiées, 40 % ont déclaré avoir augmenté le volume de leurs ventes ou de leur production entre 1984 et 1989 tandis que 50 % témoignaient d'une baisse de leur chiffre d'affaires. Le pourcentage d'entreprises rapportant une baisse était plus élevé dans les régions rurales.

Lors de ces entretiens qualitatifs, les entrepreneurs ont aussi été interrogés sur la nature des problèmes qu'ils avaient rencontrés durant les trois phases de développement de leurs activités, à savoir la création de l'entreprise, les périodes passées de croissance (le cas échéant) et dans la période actuelle. Les réglementations se sont révélées avoir exercé une contrainte beaucoup moins importante au cours du cycle de vie de l'entreprise. Les réglementations apparaissaient en effet comme le second problème au démarrage de l'entreprise (le manque de fonds étant le premier problème cité) et comme le troisième problème pendant des périodes de croissance passées (les premiers étant respectivement la disponibilité de machines et le manque de fonds). La réglementation n'apparaissait donc pas comme le plus important problème à l'époque de l'étude.

1.2.2 Description de l'échantillon des petites et micro-entreprises

Pour cette présente étude, un questionnaire standardisé a soumis à 300 entreprises. Une des difficultés rencontrées pour la constitution de l'échantillon fut l'absence de recensement pour une des zones sélectionnée pour l'enquête. L'un des critères de constitution de l'échantillon était en effet fondé sur la localisation de l'échantillon de MPE, la moitié des MPE enquêtées devant être implantées dans la ville principale, Niamey, pour laquelle on ne disposait pas de recensement. L'autre moitié de l'échantillon a été constitué de MPE implanté dans le département de Dosso, pour lequel un recensement était disponible. Pour ce département, l'échantillon des entreprises a été défini selon les mêmes méthodes que celles décrites pour le Swaziland. Sur la base de ce recensement, toutes les entreprises exerçant l'une des cinq activités sélectionnées ont été classées par taille et par type de localité (ville de Dosso, villes secondaires et villages). Selon les mêmes critères que ceux décrits pour le Swaziland, 193 MPE ont ainsi été retenues ; 150 d'entre elles ont été enquêtées. Pour les entreprises de Niamey, les enquêteurs ont utilisé une liste d'entreprises fournie par la Chambre de Commerce. En respectant des critères de répartition par taille et activité, les enquêteurs ont ainsi identifiés 150 entreprises pour l'étude. Dans cette partie, nous présentons les principales caractéristiques de cet échantillon "large". De plus, 30 de ces entreprises ont été sélectionnées pour des enquêtes qualitatives.

Les activités. Comme au Swaziland, cinq activités ont été étudiées : la confection textile, la transformation du bois, la transformation du métal, le commerce de

vêtements et le commerce alimentaire. La répartition des 300 MPE de l'échantillon était la suivante: 56 % pour les trois activités manufacturières (24 % de tailleurs, 19 % la transformation du métal et 13 % pour le travail du bois) et 44 % pour les deux activités commerciales (25 % pour le commerce alimentaire et 19 % le commerce de vêtements). En comparant cette répartition avec celles ici des deux études mentionnées précédemment (ORSTOM et la Michigan State University), on constate une sur-représentation des entreprises manufacturières de notre échantillon en termes de nombre d'entreprises. Cependant, ce biais est moins important en termes de contribution relative des industries manufacturières à l'économie⁸.

Tableau 1.10: Répartition des entreprises par activité et localisation^{1/}. Niger.

Secteur	Niamey	Dosso	Villes Secondaires	Villages	Total
Confection textile	30	28	10	4	72
Bois	30	5	3	0	38
Métal	30	17	9	2	58
Commerce de vêtements	30	16	12	0	58
Commerce alimentaire	30	28	9	7	74
Total	150	94	43	13	300

Notes: 1/ Nombre de cas pour chaque sous échantillon.
Source: Résultats de l'enquête.

La distribution géographique. Quatre localisations ont été sélectionnées pour l'étude : Niamey, Dosso, des villes secondaires et des villages⁹. La répartition, des MPE étudiées, entre ces quatre types de localisation est la suivante: 50 % à Niamey, Niamey, 31.3 % à Dosso, 14.4 % dans les villes secondaires et 4.3 % dans les villages. Pour chacun des cinq secteurs d'activité, nous avons essayé de retenir au moins quelques entreprises dans chaque type de localisation. Néanmoins, comme constaté dans le tableau 1.10, aucune entreprise de transformation du bois et aucun commerce de vêtements n'ont pu être identifiés dans les villages étudiés.

Les études précédentes ont montré que les trois quarts, au moins, des petites et micro-entreprises du Niger sont implantées en zones rurales. Notre échantillon se caractérise par une sur-représentation des MPE implantées dans les zones urbaines. En effet, bien qu'incluant quelques MPE implantées en zone rurale, le premier centre d'intérêt de cette recherche a été les MPE urbaines, présumées être davantage soumises et contraintes par les diverses réglementations.

⁸ Ministère du Plan de la République du Niger (1989). Ce document fournit une estimation de la contribution relative au PIB du secteur informel pour les différentes activités.

⁹ Gaya et Loga les villes secondaires étudiées, appartenant au département de Dosso.

La taille des entreprises étudiées. A partir du tableau 1.11, on peut constater que 23 % des MPE étudiées étaient des entreprises individuelles, alors que 57 % employaient entre 2 et 5 personnes. La plus grande des MPE étudiée était une entreprise de confection textile, de Niamey, qui employait 32 personnes. Sur la totalité de l'échantillon, seulement 24 % des entreprises emploient au moins un salarié (régulier ou occasionnel) en plus du gérant, des apprentis ou des membres de la famille aidant à l'activité de l'entreprise. Les firmes sont distribuées de façon assez relativement homogène entre les activités sélectionnées. En moyenne, les MPE de l'échantillon employaient quatre personnes (comprenant le propriétaire ou le gérant, les aides familiaux, les apprentis et les salariés réguliers ou occasionnels). Ce chiffre est un peu plus élevé pour les entreprises manufacturières (du métal, du bois et de la confection textile) que pour les entreprises commerciales. On remarque aussi que les entreprises de Niamey sont plus grandes (en termes de personnes employées) que celles de Dosso, des villes secondaires et des villages. La décomposition de la main d'oeuvre moyenne par catégories de travailleur est la suivante : 1.12 propriétaires ou gérants, 1.04 aides familiaux, 0.75 apprenti, 1.08 salariés (réguliers ou non). Les études précédentes fournissent des estimations plus basses sur le nombre moyen de personnes employées dans ces micro-entreprises. Cet écart peut être partiellement expliqué par la composition, essentiellement urbaine, de notre échantillon. Ce dernier a été constitué à partir de d'un ensemble des MPE les plus grandes, et les plus dynamiques, supposées aussi être les plus "visibles" et donc les plus soumises au respect des diverses réglementations.

Tableau 1.11: **Nombre d'employés par secteur d'activité et localisation¹. Niger.**

Secteur	1	2	3-5	6-10	11-19	>19	Pas de salarié	Un salarié au moins	Nombre moyen de travailleurs ²	Nombre moyen de salariés ³
Confection textile	15	18	29	6	3	1	57	15	3.9	0.21
Bois	8	9	13	5	3	0	28	10	4.2	0.26
Métal	8	4	22	18	6	0	42	16	5.5	0.28
Commerce de vêtements	16	20	16	3	3	0	43	15	3.0	0.26
Commerce alimentaire	23	15	25	4	7	0	57	17	3.5	0.23
Niamey	17	26	58	26	22	1	82	68	5.5	0.45
Dosso	37	23	26	8	0	0	83	5	2.5	0.05
Villes Secondaires	11	15	15	2	0	0	43	0	2.5	0
Villages	5	2	6	0	0	0	13	0	2.5	0
Total	70	66	105	36	22	1	227	73	4.0	0.24

- Notes: 1/ Nombre d'entreprises pour chacun des sous-échantillons, à l'exception des deux dernières colonnes.
2/ Moyenne arithmétique pour tous les types d'employés (propriétaires, aides familiaux, apprentis, salariés réguliers ou occasionnels) pour chacun des sous-échantillons considérés.
3/ Moyenne arithmétique pour les salariés réguliers ou occasionnels pour chacun des sous-échantillons considérés.

Source: Résultats de l'enquête.

Le sexe du propriétaire. Comme nous pouvons l'observer dans le tableau 1.12, la majorité des propriétaires sont des hommes. Cependant, il semble que les entreprises dirigées par des femmes soit sous-représentées dans notre échantillon (elles ne représentent que 15% des firmes étudiées). Il faut noter aussi que ces firmes se concentrent sur les secteurs du textile, de l'alimentation et de la vente de vêtements, et que nous avons trouvé des entreprises dirigées par des femmes dans les industries non métalliques ou les industries du bois. La prépondérance d'une direction masculine serait, en fait, un biais de notre échantillon dû au choix particulier des activités étudiées.

Tableau 1.12: Répartition par activité et sexe de l'entrepreneur¹. Niger.

	Homme	Femme	Couple
Confection textile	63	9	0
Bois	38	0	0
Métal	58	0	0
Commerce de vêtements	48	9	1
Commerce alimentaire	47	27	0
Total	254	45	1

Notes: 1/ Nombre de cas pour chaque sous-secteur.

Source: Résultats de l'enquête.

Éducation. Très peu d'entrepreneurs (26,7%) ont eu une éducation formelle avant de créer leur entreprise¹⁰. Ceux-ci ont été à l'école pendant 7 ans, en moyenne.

Lieu de travail et son mode d'occupation. L'examen du tableau 1.13 montre que la majorité des entrepreneurs étudiés travaillent dans des locaux fixes, en dehors de leur domicile (71 pour cent), soit dans des quartiers commerciaux (39 %), soit en dehors de ces zones commerciales (32 %). Néanmoins, 14 % des entrepreneurs travaillent à leur domicile. Enfin, 11 % des MPE étudiées sont itinérantes ou ne disposent pas de locaux fixes. Sur l'échantillon total, 42 % des entrepreneurs sont propriétaires de leur atelier ou de leur commerce, alors que 39 % en sont locataires. La location du lieu de travail est la situation la plus courante à Niamey puisqu'elle concerne 51 % des entrepreneurs interrogés.

¹⁰ Nous n'avons pas pris en compte les écoles coraniques.

Tableau 1.13: Répartition par secteur d'activité et type de lieu de travail¹. Niger.

	domicile de l'entrepreneur	Local fixe, dans une zone commerciale	Local fixe, hors d'une zone commerciale	En bord de route	Itinérant	Autre
Confection textile	12	33	26	1	0	0
Bois	7	5	15	4	2	5
Métal	8	10	33	4	1	2
Commerce de vêtements	3	37	6	8	4	0
Commerce alimentaire	13	31	18	8	2	2
Total	43	116	98	25	9	9

Notes: 1/ Nombre de cas pour chaque sous-échantillon.
Source: Résultats de l'enquête.

Les consommateurs. Le choix des cinq activités a été motivé par l'idée qu'à priori les MPE de chaque secteur répondrait à une demande différenciée. Les hypothèses à confirmer étaient que les ménages étaient les principaux clients des commerces d'alimentation et de vêtements, que les MPE transformant le bois et le métal pouvaient être vendues aux ménages mais aussi à d'autres entreprises, et que les MPE spécialisées dans la confection textile pouvaient trouver des débouchés tant auprès des ménages qu'auprès d'autres entreprises ou commerce et éventuellement à l'exportation. Les enquêtes infirment ces hypothèses. En effet, la majeure partie des clients des MPE, toutes activités confondues, sont des ménages qui représentent 93 % de cette clientèle (voir le tableau 1.14). Seulement 5 % des MPE enquêtées ont pour premier client d'autres entreprises commerciales et ces entreprises réparties de façon homogène entre les cinq activités sélectionnées. Les industries manufacturières et les administrations publiques se révèlent être les principaux acheteurs pour seulement 2 % de l'échantillon et les MPE concernées appartiennent uniquement aux secteurs de la confection textile ou à la transformation des produits du métal. Heureusement, pour chaque activité (à l'exception de celui du commerce des vêtements), les administrations publiques et les industries manufacturières sont des clients (sans être les principaux) de trois des MPE enquêtées au moins.

Tableau 1.14: **Secteur et principaux marchés¹. Niger.**

	Ménages	Entreprises manufacturières	Entreprises commerciales	Secteur public
Confection textile	67	1	3	1
Bois	36	0	2	0
Métal	53	1	2	2
Commerce de vêtements	54	0	4	0
Commerce d'alimentation	69	0	5	0
Total	279	2	16	3

Notes: 1/ Nombre de cas pour chacun des sous-échantillon.

Source: Résultats de l'enquête

Origines des approvisionnements. Les MPE étudiées s'approvisionnent pour majoritairement auprès des commerces de détail (68 %), et dans une moindre mesure auprès des commerce de gros (27 %). Elles achètent très peu de leurs intrants à d'autres entreprises manufacturières, petites ou grandes, même si l'on prend en compte les second ou troisième fournisseurs par ordre d'importance.

Tableau 1.15: **Répartition des MPE par secteur d'activité et principale sources d'approvisionnement¹. Niger.**

	Grandes Entreprises Manufacturières	Petites Entreprises Manufacturières	Détaillants	Grossistes	Collecte par l'entrepreneur ou sa famille
Confection textile	0	1	61	9	1
Bois	1	1	24	12	0
Métal	1	1	40	13	3
Commerce de vêtements	5	0	32	21	0
Commerce alimentaire	0	0	46	27	1
Total	7	3	203	82	5

Notes: 1/ Nombre de cas pour chacun des sous-échantillons.

Source: Résultats de l'enquête.

Financement. Le rôle des banques commerciales et autres organismes d'aide est très limité en ce qui concerne le financement MPE comme l'indique le tableau 1.16¹¹. En

¹¹ Pour obtenir un prêt d'une banque commerciale, un petit entrepreneur nigérien doit remplir trois conditions : a/ avoir un compte en banque ; b/ être enregistré auprès de la Chambre de Commerce ; c/ trouver une personne acceptant de ce porter caution au cas de défaillance. En ce qui concerne les caractéristiques de la demande de crédits, le temps nécessaire pour l'acceptation du prêt peut ne pas correspondre véritablement aux exigences des MPE. En ce qui concerne l'offre de crédit, les banques commerciales nigériennes ont accumulé à leur actif un tel montant de créances douteuses qu'elles sont de plus en plus réticentes à offrir de nouveaux crédits, et cela même pour les firmes les plus

effet, la plupart des MPE de l'échantillon (79 %) sont strictement auto-financées. Ni les prêteurs à gage, ni les organismes d'épargne et de crédit du secteur informel ("tontines") n'interviennent dans le financement des MPE enquêtées au Niger.

Tableau 1.16: Répartition des MPE par secteur d'activité et principale sources de financement¹. Niger.

	Epargne de l'entrepreneur	Prêts de parents ou d'amis	Banques commerciales	Organismes d'aide	Autres ^{2/}
Confection textile	51	4	1	0	16
Bois	31	2	0	2	3
Métal	46	4	1	0	7
Commerce de vêtements	47	1	0	0	10
Commerce alimentaire	63	3	0	0	8
Total	238	14	2	2	4

Notes: 1/ Nombre de cas de chaque sous-échantillon.
2/ Cadeaux de la famille ou du précédent employeur, héritages, etc.
Source: Résultats de l'enquête.

La croissance. Il est évident que de nombreuses MPE enquêtées ont évolué depuis leur création. La croissance rapide de l'emploi dans ces MPE est un des aspects importants de leur évolution. Comme l'indique le tableau 1.17, le taux moyen de croissance annuel de l'emploi dans ces MPE depuis leur création a été de 7.1 %¹². En observant séparément les différentes activités, on constate que les tailleurs et les commerces de vêtements ont été les plus dynamiques en termes de création d'emploi. En distinguant les MPE selon leur localisation, on constate là aussi des différentiels importants : les taux de croissance varient de 8.9 % pour les MPE de Niamey à 3.9 % pour celles de Dosso. Ces taux sont d'autant plus importants qu'un nombre substantiel d'entreprises ne se sont pas du tout développées. En effet, pour 45 % des entreprises enquêtées l'emploi a stagné, pour 18 % les effectifs ont été réduits, seulement 37 % ont réellement créé des emplois. Il faut de plus préciser que les entreprises les plus dynamiques, en termes d'emploi, sont pour la plupart implantées à Niamey.

grandes et les plus solvables.

¹² Les questions relatives à l'évolution des ventes ne peuvent être exprimées avec fiabilité. Il faut quand même noter que si l'on se base sur les déclarations des entrepreneurs, les indications sont nettement moins optimistes. Ainsi, 58 % d'entre eux estiment que, depuis la création de leur entreprises, leur chiffre d'affaire a diminué, 11 % estiment qu'il a stagné, et 31 % qu'il a augmenté.

Tableau 1.17: **Taux annuel de croissance de l'emploi pour les MPE^{1/}. Niger**
(par localisation et secteur d'activité)

Activité & Localisation	Années d'existence	< 1	1-2	3-4	5-10	> 10	Total
Confection textile		26.7	30.7	2.3	4.8	6.7	10.3
Bois		0	-8.0	4.2	6.1	0.5	2.4
Métal		0	6.0	12.7	3.9	7.4	6.6
Commerce de vêtements		-	100.0	7.6	5.8	7.6	10.4
Commerce alimentaire		0	14.3	0	2.0	4.9	4.1
Niamey		21.3	21.2	5.4	4.2	8.2	8.9
Dosso		0.0	12.2	7.1	5.1	1.0	3.9
Villes secondaires		-	93.8	6.3	5.5	1.1	8.0
Villages		-	16.7	0	7.4	4.7	7.2
Total		15.2	22.8	5.6	4.2	5.9	7.1

Notes: 1/ Le taux annuel moyen de croissance (en pourcentage) de l'emploi est défini comme suit: $[(A - B) / B] / C$ où A = nombre actuel d'employés; B = nombre d'employés lors de la création de l'entreprise; C = nombre d'années d'existence de l'entreprise. Chacun de ces chiffres est donné en pourcentage.

Source: Résultats de l'enquête.

Changements qualitatifs. Outre leur niveau d'emploi, relativement peu des MPE enquêtées ont déclaré avoir modifié certaines de leur caractéristiques. Ainsi, 88 %, 96 %, 97 % et 94 % respectivement des entreprises étudiées n'ont pas modifié leur gamme de biens et services offerts, n'ont pas changé de type de clientèle, ni de type de fournisseurs, et n'ont pas utilisé de nouveaux procédés technologiques. On peut noter cependant que ce sont les industries manufacturières (et spécialement les industries métalliques) qui ont été les plus innovatrices dans ces domaines.

Tableau 1.18: **Changements de la gamme des biens et services offerts, de la clientèle, de source ou de nature des intrants, de la technologie utilisée^{1/}. Niger.**

	Produits	Clientèle	Intrants	Technologie
Confection textile	7	1	4	8
Bois	8	0	0	6
Métal	17	7	3	3
Commerce de vêtements	2	4	0	0
Commerce alimentaire	3	0	1	0
Total	37	12	8	17

Notes: 1/ Nombre de cas pour chaque catégorie.

Source: Résultats de l'enquête.

En résumé, il est clair que les deux pays choisis pour notre étude diffèrent à bien des titres : leur nombre d'habitants et leurs ressources naturelles, leurs niveaux de revenu, leur histoire et leur culture, et leurs relations avec les économies voisines. En dehors des réglementations et du système fiscal, ces variables influencent certainement les potentiels de croissance des MPE dans les deux pays. Cette étude minimise l'importance de ces caractéristiques propres à chaque pays en se concentrant sur les aspects réglementaires et fiscaux qui les distinguent, la façon dont ces réglementations sont appliquées et leurs conséquences sur le comportement des entreprises considérées.

Pour passer d'une comparaison entre deux pays à une comparaison de nos deux groupes d'entreprises sélectionnées pour l'analyse, celui du Niger et celui du Swaziland, on doit reconnaître que notre échantillon n'est pas parfaitement représentatif de l'ensemble des petites et micro-entreprises dans les deux pays mais qu'il permet une représentation des principales caractéristiques des entreprises sélectionnées dans nos cinq activités. Comme il a été noté précédemment, l'échantillon est biaisé en faveur des MPE urbaines et des MPE relativement grandes, ce qui découle de l'objet même de la recherche. Cette échantillon fournit ainsi une base solide à partir de laquelle nous pouvons analyser les effets des impôts et des réglementations sur les entreprises des deux pays. Il est important de noter que les entreprises choisies dans les deux pays se distinguent à plusieurs égards, et cela devra être pris en compte pour l'interprétation des résultats, surtout dans le cadre de la comparaison entre les deux pays. En particulier, les entreprises sélectionnées pour l'échantillon nigérien ont des caractéristiques qui, dans de précédentes études portant sur d'autres pays, ont été associées à des niveaux de productivité et des taux de croissance plus élevés : elles sont un peu plus grandes que celles du Swaziland (elles emploient en moyenne 4 personnes alors que celles du Swaziland en emploient que 2.6) ; une proportion relativement élevée des entrepreneurs de l'échantillon du Niger opèrent hors de leur domicile personnel (86 % au Niger contre 69 % au Swaziland) ; et un pourcentage plus faible d'entrepreneurs sont des femmes (15 % au Niger contre 69 % au Swaziland). Cependant l'étude indique qu'un pourcentage plus faible de MPE nigériennes ont changé leurs techniques de production ou de vente (environ 13 % au Niger contre presque la moitié des MPE du Swaziland). Le taux de croissance moyen de l'emploi pour les MPE enquêtées au Niger était de moitié inférieur à celui estimé pour le Swaziland. Il sera donc important de garder présent à l'esprit toutes ces différences entre les deux échantillons pour évaluer l'impact des réglementations et de la fiscalité sur les MPE des deux pays.

2. Lois et réglementations affectant les micro- et petites entreprises

Dans cette partie, les systèmes fiscaux et réglementaires concernant les micro-entreprises du Niger et du Swaziland seront examinés en détail. Les règles établies "de jure" fournissent le cadre par rapport auquel le respect "de facto" de ces dernières par les entreprises sera étudié. Ceci conduit, dans un premier temps, à l'étude des formalités d'enregistrement et, dans un second temps, à l'examen des règles fiscales et autres réglementations.

2.1 Le Swaziland

2.1.1 Obtention de l'autorisation et enregistrement de l'entreprise

La démarche à suivre pour établir une nouvelle firme au Swaziland dépend du type et de la localisation de celle-ci. Un entrepreneur intéressé dans la création d'une entreprise sur une partie du territoire swazilandais appelé le Swazi Nation Land (c'est-à-dire dans n'importe quelle région rurale autre que celle destinée à l'exploitation d'une agriculture dite commerciale s'opérant sur une échelle plus large) doit suivre toute une série d'étapes passant par l'Amadota commerciale swazilandaise et menant jusqu'au Roi. Après cela, le gérant doit faire une demande d'autorisation d'exploitation auprès de l'Office Régionale d'Autorisation Commerciale (Regional Trade Licencing Board), suivant les mêmes procédures que celles décrites ci-après pour une entreprise opérant en dehors du Swazi Nation Land (SNL).

Pour les entreprises du SNL, la première démarche est de consulter le dirigeant de la zone où l'entreprise va être installée. Dans une telle situation, le postulant n'a pas nécessairement besoin d'appartenir au domaine de compétence du dirigeant. Ce dernier examine la demande, généralement présentée verbalement, avec quelques autres conseillers. Ils demandent au postulant de présenter le type de son entreprise, les marchés visés et l'utilité de son activité pour la société. Si le dirigeant accepte la demande, il nomme alors une ou plusieurs personnes pour accompagner le postulant jusqu'à la branche régionale de l'Amadota Commerciale Swazilandaise (ACS) où ce dernier devra, de nouveau, présenter sa demande. Cette organisme contrôle et régule l'activité commerciale au nom du Roi du SNL. Bien sûr, les dépenses (transport et restaurants principalement) des représentants du dirigeant sont à la charge de la personne postulante.

Si la branche régionale de l'ACS accepte la demande après avoir autorisé toute personne intéressée à exprimer ses objections, la demande est transférée à la branche nationale de l'ACS, le National Executive. Il examine alors minutieusement le demande et, après acceptation, le fait signer par le Roi. Ce document dûment approuvé est alors envoyé à la région concernée où l'Office Régionale d'Autorisation Commerciale (Regional Trade Licensing Board) mène sa propre vérification.

Les entreprises créées en dehors du SNL doivent commencer leur procédure à la dernière étape en faisant une demande auprès de L'Office Régionale d'Autorisation

Commerciale. Cet office fonctionne en vertu du Trade Control Act de 1986 qui s'occupe de tout ce qui est acceptation, renouvellement, modification et transfert de toutes les autorisations faites au Swaziland. Le postulant doit faire une déclaration sous serment ou une déclaration solennelle conformément à la législation sur l'enregistrement des entreprises, à savoir le Registration of Business Act n° 42 de 1943. La déclaration sous serment doit fournir le nom de l'entreprise, la nature de son activité, l'adresse complète des locaux où l'entreprise s'installera, et le nom complet, l'adresse et l'occupation des personnes qui la dirigeront. Un compte-rendu de la demande donnant l'heure, la date et le lieu où elle a été faite, est publié par l'Office dans le Journal Officiel du gouvernement et les journaux locaux¹³. Ceci permet aux personnes désireuses de s'opposer à la demande, de faire valoir leur point de vue et d'expliquer leurs objections.

Le postulant doit être en mesure de prouver qu'il ou elle a suffisamment de capital pour créer son entreprise. Le relevé bancaire ou de l'argent cash sont le plus couramment utilisés à cette fin. Le capital minimum nécessaire à la création de l'entreprise dépend de sa forme juridique. Il semble que cela est principalement basé sur le jugement du fonctionnaire de l'office d'enregistrement.

Ce fonctionnaire doit vérifier si le postulant est véritablement un résident du pays c'est-à-dire que il ou elle soit un(e) citoyen(ne) swazilandais(e) ou présente une autre forme légale de résidence. De plus, il ou elle est tenu(e) de fournir un titre de propriété ou de bail valable pour les locaux utilisés. Enfin, les établissements doivent être inspectés par les services locaux de santé afin de s'assurer qu'ils correspondent bien aux normes établies de sécurité et de santé.

Ces obligations peuvent être à l'origine de nombreux problèmes pour le postulant. Elles sont basées sur le fait qu'il doit déjà posséder des locaux et un permis de résidence avant d'obtenir une autorisation pour exercer une activité commerciale; mais dans le cas d'un personne non originaire du Swaziland, l'obtention d'un permis de résidence ne peut se faire sans prouver que l'on a déjà un travail, ou bien que l'on s'engage dans une entreprise quelconque, ceci ne pouvant être prouvé sans une autorisation. En ce qui concerne les locaux (loués ou achetés), nous retrouvons les mêmes problèmes: le postulant se doit d'avoir les locaux dûment confirmés pour obtenir son autorisation mais ceci laisse dans l'ombre le cas où l'autorisation est refusée alors que les locaux ont déjà été loués. A la vue de tous ces problèmes et de l'ordre dans lequel se font les différentes démarches, certains ont exprimé des doutes sur le fait que la réglementation serait régulièrement respectée.

A la fin de l'entrevue et en tenant compte de toutes les remarques qui ont été faites, l'Office prend sa décision quant à l'acceptation ou le rejet de la demande à accorder,

¹³ Pendant que l'annonce est faite par l'Office d'Enregistrement, le postulant doit payer pour cela et, lors de l'entretien, il doit apporter une copie de cette dernière pour prouver que la tenue de cette entretien est connue.

à renouveler, à rectifier ou à transférer pour être autorisé à mener une activité commerciale, spécifiant les clauses et les conditions qu'elle a jugé nécessaire d'ajouter. Les critères selon lesquelles sont faits d'intéressantes remarques ne sont pas clairement spécifiées et semblent changer d'un cas à l'autre. Ainsi, si dans certains cas une trop forte concurrence est une raison suffisante pour refuser une demande, elle ne l'est pas dans d'autres.

Au-dessus de l'Office Régional (Regional board) se trouve l'Office National d'Autorisation Commerciale (National Trade Licensing Board) dont la fonction, entre autre, est d'écouter tous les appels faits contre les décisions de l'Office Régional. L'Office National a alors le pouvoir d'accorder, d'annuler, de modifier ou de transférer les autorisations.

Une fois que la demande a été reçue, l'autorisation est fournie en précisant les locaux où l'activité commerciale sera conduite. Si jamais cette activité devait prendre place dans un ou plusieurs établissements, le gérant aurait alors besoin d'une autorisation pour chacun d'eux.

Cependant, une loi de référence souvent utilisée est la loi n°20 de 1975. Elle fournit les quelques exceptions à la règle qui stipule que chaque entreprise doit être enregistrée. A cet égard, les fermiers vendant des produits qu'ils ont eux-mêmes cultivé ne sont pas tenus d'avoir cette autorisation. Ceci est aussi le cas pour le gérant d'une entreprise manufacturière à moins que ses produits ne soient vendus "par une boutique de détail, un magasin et n'importe quel autre endroit fixe". Cette clause quelque peu ambiguë, est généralement interprétée telle que les entreprises produisant sur commande ou ne travaillant pas à partir d'un magasin (par exemple les tapissiers travaillant en dehors de chez eux) ne sont pas obligées d'avoir une autorisation. Mais son application n'est pas faite de façon systématique, ce qui a pour désavantage de laisser ces gérants à la merci de l'interprétation personnelle des fonctionnaires du Service d'Enregistrement en ce qui concerne son application.

Une autorisation pour mener des activités commerciales est valable pour une durée de 12 mois à partir de sa date d'émission, de renouvellement, de modification ou de transfert. Après cette période, le gérant doit refaire une demande pour une autre autorisation de même durée¹⁴. Il doit être noté que la procédure pour obtenir l'autorisation d'exploitation peut prendre un certain temps et, durant cette période, le futur chef d'entreprise peut dépenser une somme d'argent considérable. Il ou elle peut être convoqué(e) pour simplement se voir dire que la procédure a pris du retard. Dans certains cas, le postulant peut avoir recours à certains dons en nature ou autres faveurs afin d'accélérer la procédure et d'augmenter la considération portée à sa demande. Il n'est donc pas surprenant de trouver un certain nombre d'entreprises qui ne sont pas enregistrées et qui, par conséquent, travaillent sur une petite échelle.

¹⁴ Les montants annuels pour les différents types d'autorisation au Swaziland sont présentés dans l'appendice A.2.2.

Ainsi, nombre d'entre elles ont commencé leur exploitation avant même l'acceptation finale de leur demande tandis que d'autres commençaient avant de l'avoir envoyée.

Les procédures décrites précédemment sont exclusivement menées en vue de la formation des entreprises individuelles et des sociétés. Celles-ci ont donc été élaborées du façon détaillée depuis que la plupart des petites entreprises rentrent dans ces catégories. La création d'entreprises au Swaziland tombe sous le coup du "Companies Act" amendé en 1912. Selon que l'on crée une entreprise publique ou privée, elle doit compter au moins sept ou deux sous-scripteurs à la charte constitutive d'une société à responsabilité limitée. Cette charte constitutive, soumise à l'approbation du Registre des Sociétés, fournit le nom de l'entreprise (avec le mot "limite" à la fin de ce nom dans le cas d'une société à responsabilité limitée), l'adresse de son siège social, les objectifs de la société, une clause établissant la responsabilité limitée des sociétaires (dans le cas d'une société à responsabilité limitée) et le capital autorisé. De plus, les clauses donnant les règles et obligations de la société peuvent être soumises (dans le cas d'une société à responsabilité limitée) ou doivent être soumises (dans le cas contraire) à la charte constitutive de la société.

A la réception de la charte constitutive et des clauses de la société, le Registre des Sociétés les examine en détail; si tout est en ordre, il fournira un Certificat de Constitution de Société Commerciale donnant à cette dernière une existence légale. Une entreprise privée peut dès lors commencer son exploitation. Cependant une entreprise publique ne peut emprunter ou émettre des actions pour faire appel à des souscripteurs publiques si elle n'a pas rempli un Appel à la Souscription Publique (Prospectus). Ce document décrit en détail l'histoire de la compagnie, ses profits passés, ses actifs, ses projets, et toutes autres informations jugées nécessaires pour fournir au souscripteur potentiel toutes les garanties possibles contre la fraude. Une fois l'Appel à la Souscription Publique approuvé, le Registre fournit un Certificat d'Exploitation Commerciale (Certificate of Trading) autorisant l'entreprise publique à commencer son exploitation.

2.1.2 Le système d'imposition

Les entreprises du Swaziland sont sujettes à de nombreux types d'imposition. Le principal instrument d'imposition est le régime de taxe sur le revenu (Ordre du Roi en conseil n° 21 de 1975, de la façon dont il a été amendé par le ministre en charge). Les entreprises sont d'ailleurs autorisées à tenir leurs registres en siswati ou en anglais. Ces documents seront présentés et examinés par le Commissaire des Impôts aussi bien dans une langue que dans l'autre. L'année d'imposition de l'entreprise est déterminée par l'année financière de cette dernière.

Des dégrèvements spéciaux sont accordés aux entreprises selon qu'elles fassent partie d'une nouvelle industrie manufacturière investissant dans le pays ou bien qu'elles soient déjà établies, ce qui signifie dans le dernier cas que, sous le système légal d'imposition pour le calcul du revenu imposable, ces dégrèvements sont plus difficiles à obtenir. Une nouvelle entreprise bénéficie avec un Certificat de Qualification

d'une réduction fiscale appelée "Tax Holyday Concession", par le Ministère des Finances. L'entreprise est alors en droit d'obtenir cette réduction pour cinq ans. Il doit être noté que pour qu'une entreprise puisse accéder à ce type de réduction, elle doit fabriquer un produit qui n'a jamais été fait au Swaziland ou principalement destiné à l'exportation. De plus, et bien que cela soit souvent dit auprès des nouveaux investisseurs invités dans le pays, cette réduction n'est possible que si le revenu cumulé imposable est inférieur à 150% de la valeur des actifs.

Il n'y a pas de différences quant aux obligations fiscales des nombreux types d'entreprises. Les seules différences apparaissent dans les dégrèvements possibles pour différentes entreprises. Selon la loi, elles sont tenues de présenter des comptes certifiés chaque année au Commissaire des Impôts. D'une manière générale, le taux d'imposition normal pour les entreprises qu'elles soient des sociétés commerciales ou non, est de 37,5% ce qui est déjà un taux relativement élevé. Cependant, comme de nombreuses petites entreprises n'ont peu ou pas de livres de comptes, Le Commissaire des Impôts utilise souvent la clause 39 du décret sur le revenu imposable pour faire une estimation des impôts dûs. Cela signifie que pour les sociétés sans livres de compte ou autres comptes certifiés (c'est-à-dire la plupart des petites entreprises), la somme des impôts à payer est déterminée par le seul jugement de ce fonctionnaire utilisant tous les indicateurs se trouvant à sa portée tels que le niveau de vie du gérant. Ainsi, certains soutiennent l'idée que ceci se traduit par un taux d'imposition très élevé pour les entreprises assez malchanceuses pour avoir à payer l'impôt malgré l'absence de livres de compte. Par conséquent, des efforts considérables sont faits par le gouvernement et les institutions concernées pour apprendre aux petits entrepreneurs à tenir des livres de compte. Lorsque une entreprise est en règle avec le service des impôts, un certificat statuant que plus aucun impôt n'est dû par la société, ou bien que des arrangements satisfaisants ont été atteints quant au paiement des impôts restants, leur est fourni. Un tel certificat est nécessaire, entre autre, lors des opérations suivantes: (i) renouveler une autorisation commerciale (trading license), (ii) acheter ou vendre des actifs, (iii) acheter ou vendre une voiture ou un camion.

Les entreprises implantées au Swaziland sont aussi sujettes à une grande variété d'autres impôts, taxes et contributions. L'Impôt Progressif ou "Graded Tax" n'est pas calculé sur le niveau d'activité de l'entreprise mais est plutôt un impôt individuel qui doit être payé par tous les adultes du pays. Cependant, en ce qui concerne les personnes employées, cet impôt est collecté par les employeurs au travers de déductions faites sur la fiche de paye. Ainsi les employeurs ont la responsabilité de le collecter au nom du gouvernement. Les contributions au Fond National de Prévoyance du Swaziland (Swazi Nation Provident Fund) émane aussi des déductions faites sur les salaires pour les entreprises qui ont choisies d'être affiliées à ce système. Les frais payés pour obtenir l'autorisation constituent aussi une forme d'imposition; en fait, la perception de fonds est l'une des fonctions principales du système de demande d'autorisation. Le cédule des impôts a été décrit ci-dessus.

Enfin, il faut reconnaître que les impôts sur le chiffre d'affaire touchent virtuellement toutes les petites entreprises. En effet, celles déclarées sous ce système d'imposition (sur le chiffre d'affaire) peuvent profiter d'importations libres sur la base des 10% de frais normalement payés sur les importations en provenance de la République d'Afrique du Sud. Aucune petite entreprise ne profite de cette disposition de la loi d'imposition. Bien au contraire, elles payent les 10% de taxe imposés sur les inputs importés mais, en revanche, elles ne payent aucun impôt sur le chiffre d'affaire en ce qui concerne les biens et les services qu'elles vendent. Ce système évite donc une cascade d'impôts au travers d'un système d'impôts perçus à plusieurs niveaux du processus de production. De cette façon, le système d'imposition pousse les entreprises à utiliser des inputs nationaux ainsi qu'à la consommation d'inputs nationaux plutôt qu'importés. Comme la taxe douanière n'est pas très élevée (10% pour toutes les importations), cela constitue un degré raisonnable de protection et de promotion pour les activités économiques implantées -et produisant- localement.

2.1.3 Autres types de réglementation

Les entreprises du Swaziland sont l'objet de nombreux autres types de règles et de lois. Certaines d'entre elles concernent les réglementations ayant trait à l'emploi. L'Employment Act de 1980 stipule les conditions d'emploi auxquelles tous les employeurs doivent se conformer. Cette loi concerne entre autre le salaire minimum (variant selon le secteur concerné), les dates et endroits où se font le versement des salaires aux différents types d'employés, le nombre maximum d'heures de travail pour les salariés, l'enregistrement des employés, les dispositions spéciales touchant l'emploi des femmes, des jeunes, des enfants et des aides familiaux, les vacances annuels et les congés de maladie.

L'Inspecteur du Travail peut demander à tout moment à l'employeur de lui fournir les statistiques et les données concernant le nombre d'employés qu'il a, dans n'importe quel type particulier d'emploi, leur taux de rémunération et les conditions générales affectant leur catégorie. Tout employeur qui ne tient pas de registres clairs sur ses employés est coupable d'infraction à la loi. De plus, cette loi établit qu'un représentant du Ministère du Travail, un représentant du service médical, un inspecteur du service de santé ou du travail ou des services d'hygiène peut venir à tout moment dans l'entreprise pour vérifier la conformité et le respect des standards légaux et des conditions de travail.

Cette loi précise qu'aucun enfant ne peut être engagé sous contrat à moins qu'il n'occupe un poste considéré par l'Inspecteur du Travail (Labor Commissioner) comme n'étant pas préjudiciable au développement moral et physique de l'enfant. De plus, aucun enfant de moins de 13 ans ne doit être employé dans des activités commerciales. Les exceptions à ces règles sont les activités dans lesquelles seuls les membres de la famille ne sont employés. Enfin, un employeur ne peut garder un enfant dans un emploi à temps complet si ses parents ou tuteurs y voient une quelconque objection.

Le travail de nuit des femmes et des enfants est normalement interdit par la loi. Cependant, ce cas accepte des exceptions telles que les enfants âgés de plus de 16 ans employés dans les équipes de jour ou de nuit des industries du métal et du fer, du travail du verre, des manufactures du papier et du sucre, et des mines d'or. Les femmes peuvent aussi travailler de nuit dans les entreprises utilisant des matières premières périssables ou lorsqu'elles s'occupent des postes de direction à hautes responsabilités.

La Loi sur les Relations Sociales (Industrial Relations Act) de 1980 fournit les lignes directrices concernant la constitution des syndicats, des associations du personnel ou des employés. Cette loi définit d'une façon claire les droits et obligations de toute organisation représentant le personnel lorsque le nombre des employés est égal ou supérieur à 25.

Nous pouvons trouver d'autres réglementations telles que celles concernant les endroits où les entreprises peuvent produire ou vendre, ou bien concernant les standards techniques, d'hygiène ou de qualité. Dans la pratique, le contrôle des prix n'est présent que dans le secteur des ventes alimentaires.

En conclusion, il semble que les entreprises du Swaziland soient l'objet d'un nombre considérable de règles. Les procédures d'enregistrement sont plutôt complexes, surtout lorsque l'entreprise commence son exploitation. Alors que, d'un côté, elles sont sujettes à un nombre limité d'impôts, de l'autre, elles sont largement affectées dans leur comportement concernant leur façon de gérer leurs employés, leur production et leurs caractéristiques de vente, par toute une série d'autres règles. Les chapitres suivants examineront donc la mesure dans laquelle ces différentes règles et réglementations sont réellement suivies.

2.2 Le Niger

2.2.1 Enregistrement de l'entreprise et patente

Le système de la patente a un double objet. D'une part, la patente est un impôt sur l'activité des entreprises et d'autre part la patente constitue une reconnaissance légale de ces entreprises. En effet, l'obtention de la patente est la première étape nécessaire à l'enregistrement auprès du Tribunal de Commerce.

L'enregistrement auprès du Tribunal du Commerce est obligatoire pour toutes les entreprises. Les procédures d'enregistrement sont relativement simples et rapides dès lors que le gérant possède tous les documents officiels requis. Ces derniers sont : a/ un certificat fourni par la Direction des Contributions Diverses prouvant que l'entreprise est en règle avec les administrations fiscales (patente, impôt sur les bénéfiques); b/ une attestation d'affiliation à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale ; c/ un extrait du casier judiciaire ; d/ un certificat de nationalité pour les entrepreneurs nigériens ou une autorisation d'exercice pour les entrepreneurs étrangers (obtenu auprès de la Chambre de Commerce) ; e/ deux timbres fiscaux de 1 500 F CFA

chacun et 2 500 F CFA pour couvrir les frais de dossier¹⁵. L'entreprise ne fait ces démarches qu'à la date de sa création. Selon la loi, seules les entreprises enregistrées auprès du Tribunal du Commerce peuvent obtenir un prêt bancaire, répondre à une appel d'offre public et exporter ou importer des biens.

La patente est le plus important des impôts directs sur l'activité des MPE du Niger. Le système de la patente trouve ses origines en France (où il a été créé en 1848) et est maintenant largement répandu dans les pays d'Afrique francophone. Au Niger, la patente s'applique à toutes les entreprises (commerciales ou industrielles). Les principales exceptions concernent les artisans regroupés en coopérative ou en association, ainsi que les sculpteurs et les peintres considérés comme artistes. Le Code des Investissements prévoit des exemptions de cinq ans pour les petites entreprises¹⁶. Cet impôt peut aussi constituer une base pour déterminer le montant d'autres impôts, notamment l'impôt sur les bénéfices pour les entreprises ne disposant pas de comptabilité conforme (ce qui concerne la plupart des MPE). Les fonctionnaires de l'administration fiscale et les employés du Service du Cadastre sont responsables de l'identification des contribuables par le recensement des villes, des villages et autres agglomérations.

Le montant dû par les MPE au titre de la patente varie selon le type d'activité principale exercée, la valeur du équipements et des locaux utilisés, le nombre de personnes employées, la valeur des biens importés et/ou exportés, et le montant du chiffre d'affaires. La classification des entreprises dans ce système de la patente est relativement complexe : il existe cinq tableaux pour lesquels le mode d'imposition est basé sur différents critères et chaque tableau est divisé en classe laquelle précise de façon explicite les métiers concernés¹⁷. Cette classification est de fait assez rigide. Établie en 1959, elle n'a connu que deux révisions (en 1967 et 1981). Malgré ces révisions, un certain nombre de nouvelles activités peuvent difficilement être affecté à une classe de patente précise. La patente comprend trois composantes:

- 1) un droit fixe qui, pour la plupart des petites et micro-entreprises, varie entre 3 000 F CFA et 1 200 000 F CFA selon la classe dans laquelle a été affectée l'entreprise.
- 2) un droit proportionnel dont l'assiette est, en principe, la valeur locative estimée des locaux utilisés par l'entreprise. Le taux est alors de 12,5 %. Le droit proportionnel doit toujours être au moins égal à 25 % du droit fixe. Le droit proportionnel est ainsi

¹⁵ 1 000 F CFA = 20 FF = 3.86 \$ U.S. (Décembre 1991).

¹⁶ République du Niger (1989): Ordonnance N°89-19 du 8 décembre 1989. Malgré le fait qu'un volet spécifique de ce texte est supposé s'appliquer aux petites entreprises, les exemptions ne peuvent pas concerner les MPE de notre échantillon. En effet, selon cette ordonnance, les petites entreprises dont l'investissement est compris entre 25 et 100 million de F CFA. Celles-ci sont exonérées pendant dix ans de la taxe sur la valeur locative, pendant six ans de l'impôt sur les bénéfices et pour cinq ans de la Patente.

¹⁷ Voir l'appendice A.2.1 pour une récapitulation du montant de la patente dû par les petites et micro-entreprises appartenant à l'une des cinq activités étudiées.

porté à 25 % du droit fixe lorsque : i/ il n'existe pas d'estimation de la valeur des locaux utilisés par l'entreprise ; ii/ l'entreprise est itinérante et/ou n'a pas de locaux fixes ; iii/ les 12,5 % de la valeur locative représentent un montant inférieur à 25 % du droit fixe. Les entreprises appartenant à certaines classes sont exemptées de droit proportionnel (cf annexe A.2.1).

- 3) les centimes additionnels qui représentent 30 % de la somme des droits fixe et proportionnel de la patente. A l'origine, les centimes additionnels étaient perçus au profit des administrations locales. Depuis 1980, ces dernières perçoivent en principe l'intégralité des recettes de la patente.

Cet impôt est collecté par les agents de l'administration fiscale centrale, les revenus sont ensuite redistribués aux autorités locales sans système de péréquation entre ces dernières. Les recettes de la patente constituent la principale composante de leur budget. En 1988, les revenus des patentes et licences s'élevaient en moyenne à 34.9 % du budget des collectivités territoriales, avec néanmoins des écarts importants entre celles-ci. Pour les villes de Niamey et Dosso, ils représentaient respectivement 29.1 % et 37.4 % de leur budget en 1988, nettement moins pour les villes secondaires¹⁸.

Selon Barlow et Snyder (1991), le système de la patente se caractérise par des coûts d'évaluation et de perception très élevés (un grand nombre de personnes sont employées pour la perception de cet impôt) et un petit nombre d'entreprises effectivement imposées. L'étude de Lallemand-Flucher (1989) note à cet égard que l'administration fiscale n'a pu percevoir la patente que de 15 000 entreprises sur 100 000 contribuables concernés.

Le système de Patente peut engendrer un effet de seuil pour la croissance des petites et micro-entreprises. Un entrepreneur peut, par exemple, être réticent à diversifier ses activités sachant que dans ce cas, il devrait en principe payer le droit fixe le plus élevé correspondant aux activités qu'il exerce. Le système de la patente peut aussi être un facteur désincitatif si l'entrepreneur pour se développer doit disposer d'un nouveau local ; il devrait alors s'acquitter d'une somme supplémentaire, correspondant au droit fixe du second local.

Une autre critique du système de la patente concerne le système de classification, qui, étant relativement complexe, peut se révéler très arbitraire. Par exemple, un tailleur utilisant plus d'une machine à broder fait partie de la quatrième classe du tableau A de la patente. Les sommes dues au titre de la patente s'élèvent à 73 125 F CFA. Le même tailleur n'ayant pas de machine à broder pourrait être affecté dans quatre classes selon le nombre de machines à coudre dont il dispose ainsi que la qualité des tissus qu'il utilise. L'impôt dû varierait alors de 6 500 et 52 000 F CFA. Les distorsions entre les MPE qui peuvent en résulter sont en outre renforcées par le fait que la

¹⁸ Cf Ministère de l'Intérieur, Ministère du Plan, Ministère des Finances de la République du Niger (1990).

classification de l'entreprise au titre de la Patente sert souvent de base de référence pour déterminer le montant d'autres impôts (l'impôt sur les bénéfices notamment). Les sommes dues ne sont, en réalité, pas strictement liées au niveau effectif des ventes ou des bénéfices de l'entreprise. Elles sont plutôt calculées à partir d'une estimation de la capacité de production ou de vente. Ce système peut donc constituer un frein aux investissements productifs. En outre, dans un contexte de contraction de la demande domestique (en raison de la diminution de la masse salariale réelle dans le secteur moderne, public et privé) et donc de capacités de production inutilisées, les sommes dues peuvent s'avérer excessives.

2.2.2 Autres impôts

Le système fiscal nigérien est relativement complexe et très largement calqué sur le système français. Les dispositions fiscales sont nombreuses, ce qui peut rendre le système opaque pour les petits et micro-entrepreneurs qui, pourtant ont souvent à faire avec les agents de l'administration fiscale. Les principaux impôts, en dehors de la patente, concernant en principe les petites et micro-entreprises sont décrits ci-dessous.

La taxe sur les marchés est prélevée sur chaque personne tenant un stand sur un marché ou un autre emplacement public. Son montant est déterminé sous le contrôle du Ministère de l'Intérieur, mais les recettes sont perçues par les mairies. Ce montant de la taxe sur les marchés dépend de la nature des biens vendus et s'élève en moyenne entre 100 et 200 CFA F par jour. Les agents chargés de la perception de cet impôt sont rémunérés en fonction des sommes collectées (10 %). Les recettes de la taxe sur les marchés contribuaient à hauteur de 8 % au budget des collectivités locales en 1988, avec des écarts importants entre ces dernières. Pour Niamey et les autres grandes villes, la contribution de la taxe sur les marchés au budget des communes s'élevait environ à 4 % alors que pour des villes plus petites, elle était plus élevée¹⁹.

Il existe aussi une *taxe sur la valeur locative*. Elle concerne les propriétaires de biens immobiliers, à l'exception de ceux les utilisant à des fins industrielles ou commerciales (exemption datant de 1990). L'assiette de l'impôt est une estimation de la valeur locative, faite en principe par le Service du Cadastre. Le taux a été porté de 12 à 16 % pour l'année fiscale 1991 pour les propriétaires louant une surface à vocation industrielle ou commerciale. Les recettes fiscales sont perçues par l'administration centrale.

La contribution foncière sur les propriétés bâties est un autre impôt sur la propriété. L'assiette de cette taxe annuelle est un pourcentage (40 %²⁰) de la valeur locative des

¹⁹ Cf Ministère de l'Intérieur, Ministère du plan, Ministère des Finances de la République du Niger (1990).

²⁰ Une déduction de 60% de la valeur locative brute est accordée, sensée représenter les coûts de maintenance et de dépréciation des locaux et équipements.

propriétés à vocation industrielle ou commerciale, comprenant les terrains non cultivés, et des équipements. Le taux appliqué s'élève à 40 %. Les établissements commerciaux en sont temporairement exemptés (pendant deux ans), de même que les locations de logements (pendant six ans). Depuis l'année fiscale 1979/1980, les recettes sont reversées aux autorités locales.

Lorsqu'elle s'installe sur un marché ou un lieu public, une MPE peut être amenée à s'acquitter annuellement des "*droits d'occupation*" qui correspondraient, semble-t-il à la "rémunération" des installations publiques. Ce prélèvement est considéré comme un prix de location d'un espace public que les entreprises concernées versent à la mairie. Cependant ces droits ne font, semble-t-il l'objet d'aucun texte de loi ou d'aucune disposition fiscale. Acquitter ces droits d'occupation ne confère nullement à l'entreprise une garantie légale quant à la possibilité d'occuper l'espace public concerné dans le futur. En outre, ces droits d'occupation ressemblent et dupliquent la taxe sur les marchés, sachant que tous deux peuvent être prélevés pour le même emplacement.

La *taxe sur les enseignes publicitaires* est un impôt dont la définition et le prélèvement sont laissés à l'initiative de chaque commune. Selon Lallemand-Flucher (1989), cet impôt apporte une contribution marginale au budget des communes (0.5 % pour la ville de Niamey en 1988) et que les recettes sont presque égales aux coûts de perception.

A côté des impôts locaux, les MPE acquittent aussi des impôts centraux, le principal étant l'*impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux*. On dénote trois types d'imposition, chacun s'appliquant à une certaine catégorie d'entreprises.

- 1/ L'imposition réelle : concerne les entreprises ayant une comptabilité complète et agréée par l'administration fiscale. Les taux appliqués aux revenus nets des personnes physiques et ceux appliqués aux personnes morales diffèrent. En 1988, le taux était de 45 % pour les personnes morales et de 25 % pour les personnes physiques.
- 2/ L'imposition au forfait : s'applique aux contribuables dont les revenus sont supposés être inférieurs à un certain seuil²¹. Ces entreprises doivent tenir une comptabilité rudimentaire, c.a.d. précisant au minimum la valeur de leurs achats et des salaires versés. L'impôt à acquitter est déterminé au cas par cas par un agent de l'administration fiscale, l'assiette de l'impôt étant estimée selon un principe de marge bénéficiaire appliquée sur les coûts de production. Le montant de l'impôt proposé par l'administration fiscale peut alors faire l'objet de négociations avec l'entrepreneur, s'il estime que son revenu a été surévalué. L'impôt, une fois déterminé, restera inchangé pour deux années consécutives.

²¹ En 1991, il concerne les contribuables : i/ ayant une activité de commerciale, agricole ou d'élevage de bétail, et les propriétaires louant leurs biens immobiliers, dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 30 millions de F CFA ; ii/ les autres contribuables dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 10 millions de F CFA.

3/ L'impôt forfaitaire sur les bénéfices greffé sur la patente : il s'applique aux entreprises qui ne disposent pas de comptabilité suffisamment développée pour être imposable sous le régime du forfait (2/). Il concerne donc la majorité des MPE. Le montant de l'impôt à acquitter est alors directement lié au système de la patente. Il est en effet calculé comme un multiple du droit fixe de la patente, multiple qui varie en fonction de la classe de patente dans laquelle l'entreprise a été répertoriée. L'impôt sur les bénéfices est ainsi égal à : trois fois le droit fixe pour les entreprises des classes 1, 2, 3 et 4 du tableau A ; deux fois le droit fixe pour celles de la classe 5 et 6²². Les entreprises des classes 7 et 8 du tableau A de la patente sont exonérées de l'impôt sur le revenu. L'IFB est perçu en même temps que la patente par la Direction des Contributions Diverses. Ce mode de perception peut ainsi expliquer une certaine confusion pour les entrepreneurs concernés, qui considèrent souvent l'impôt sur les bénéfices comme une composante de la patente. Ceci expliquerait sans doute largement le fait que la plupart des MPE enquêtées déclarent ne pas payer d'impôts sur leurs bénéfices ou leurs revenus. Enfin, il faut noter que, contrairement à la patente, les recettes de l'impôt sur les bénéfices sont affectées au budget du gouvernement central.

L'impôt sur les bénéfices peut aussi être acquitté en partie lors des opérations d'importation. En effet, les entreprises imposées au forfait doivent s'acquitter d'une avance d'impôt sur les bénéfices lors de leurs achats de matières premières et autres intrants à l'étranger. En outre, les importations sont grevées d'une série de taxes : un droit d'entrée (5 % de la valeur des biens importés), une taxe statistique (3 %), la taxe sur la valeur ajoutée et un droit fiscal dont les taux varient en fonction de la nature du bien. Les exportations sont aussi soumises à une taxe statistique (de 3 %) et à un droit de sortie dont le taux varie aussi selon la nature du bien exporté.

La *taxe sur la valeur ajoutée* (TVA) a été introduite en janvier 1986 pour remplacer simultanément la taxe sur le chiffre d'affaires et la taxe à la production. Le mode de fixation de cet impôt varie selon le type de comptabilité que les entreprises peuvent présenter à l'administration fiscale, et donc selon le régime fiscal dont elles dépendent au titre de l'impôt sur les bénéfices. Pour les entreprises sujettes à "l'imposition réelle", la logique de la TVA est respectée et le taux varie selon la nature des biens et services offerts : un taux minoré de 10 % pour les biens de première nécessité, un taux normal de 17 % et un taux majoré de 24 % pour les biens de luxe. Les entreprises sujettes à l'imposition au forfait, sont supposées majorer leur prix de vente de 2 % et transférer mensuellement les sommes correspondantes à l'administration fiscale. Pour les entreprises ne disposant pas de comptabilité appropriée, un système de forfait est appliqué à partir de l'impôt sur les bénéfices. La somme à payer est fixée par l'administration fiscale, au cas par cas, reconduite sur deux ans. Dès fait, la logique de l'impôt indirect n'est pas respectée pour les MPE ; le forfait acquitté au titre

²² L'impôt sur les bénéfices a augmenté durant l'année fiscale 1990. Avant cette année fiscale, il s'élevait à deux fois le droit fixe pour les classes allant de 1 à 4.

de la TVA s'apparente davantage à un nouvel impôt direct sur les revenus de ces entreprises, qui in fine n'est pas supporté par les consommateurs finaux²³.

Malgré la grande diversité des impôts en vigueur au Niger, la charge fiscale effective est faible par rapport à la plupart des pays africains. En 1990, les recettes fiscales totales représentaient 9.1 % du PIB.

2.2.3 Autres réglementations

Les contrôles des prix ont été progressivement abolis depuis 1985. En 1988, seuls quatre biens, considérés comme des biens de première nécessité, étaient soumis à de tels contrôles : le pain, l'électricité, les transports en commun et les dérivés de produits pétroliers²⁴. La suppression totale de ces dispositions aurait dû être effective en 1990.

Il n'existe que très peu de *restrictions sur le lieu d'exercice des entreprises* ainsi que de réglementations de normes techniques et de qualité. Elles s'appliquent pour l'essentiel aux commerces de boissons alcoolisées et/ou de plats préparés. Par exemple, des règles strictes s'appliquent sur la nourriture servie ou vendue dans les écoles : toute personne doit obtenir préalablement un certificat médical pour exercer une telle activité. Les boissons alcoolisées sont interdites de vente à proximité d'une école.

Les *réglementations du travail* sont nombreuses. En principe, elles ne dépendent pas de la taille de l'entreprise. Néanmoins, l'Inspection du Travail distingue les entreprises selon leur taille²⁵. Le salaire minimum légal n'a pas varié depuis 1979 et s'élève à 18 889 F CFA par mois alors qu'en pratique, les employeurs versent généralement une rémunération d'environ 21 000 F CFA. Le nombre légal d'heures de travail est de 40 heures par semaine, au delà de cette limite toute heure ouvrée devrait être payée au taux des heures supplémentaires. Tous les salariés et apprentis ont en principe droit à deux jours et demi de congés payés par mois travaillé. Chaque personne employée doit être déclarée à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale, à l'exception des membres de la famille de l'entrepreneur travaillant dans l'entreprise. Les cotisations sociales représentent 17 % du salaire ou de toute autre forme de rémunération ; 15.4% sont à la charge de l'employeur et les 1.6 % restants à la charge des employés.

²³ Pendant la Consultation Sectorielle des Bailleurs de Fonds sur les petites et micro-entreprises (mars 1992), le Gouvernement du Niger a proposé une simplification de la fiscalité pour les MPE. Un seul impôt devrait remplacer l'ensemble des impôts décrits. Néanmoins, le projet de loi ne devrait pas entrer en vigueur avant l'année fiscale 1993 si il est approuvé. En contrepartie de l'acquittement de cet impôt unique, les MPE devraient obtenir des garanties quant à la disponibilité des locaux dans lesquels elles opèrent. Il s'agit en effet d'associer le paiement de l'impôt et le droit au bail.

²⁴ Cf Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat de la République du Niger (1988).

²⁵ Les seules lois qui varient en fonction de la taille des entreprises sont celles relatives aux syndicats et associations du personnel, et celles relatives aux installations sanitaires obligatoires sur le lieu de travail.

L'*apprentissage* est réglementé. Un contrat liant l'employeur et l'apprenti (ou son tuteur dans le cas d'un mineur) doit être approuvé par l'Inspection du Travail. La durée de l'apprentissage est déterminée, en général à deux à trois ans. Il n'existe pas de règle explicite de rémunération. En général, l'apprenti est nourri, logé et blanchi et peut recevoir dans certains cas une indemnité financière. Il est supposé travailler dans l'entreprise durant au moins cinq ans après la fin de son contrat d'apprentissage²⁶.

En **résumé**, de nombreuses réglementations et impôts concernent les petites et micro-entreprises, tant au Niger qu'au Swaziland. Certaines dispositions sont semblables dans les deux pays. Il semble cependant que les procédures d'enregistrement des entreprises soient plus compliquées et contraignantes au Swaziland qu'au Niger. En outre, c'est au Swaziland que les réglementations du travail et les règles sur les lieux de production et de ventes sont les plus restrictives pour les MPE. En revanche, dans le domaine fiscal, la réglementation nigérienne est nettement plus complexe que celle du Swaziland. La taxe sur les marchés, les impôts fonciers et les taxes sur les enseignes publicitaires sont en vigueur au Niger et n'ont pas d'équivalent au Swaziland. De plus, dans les deux pays, les entreprises sont imposables au titres de leurs bénéficiaires et de leurs activités (patente ou licence), les dispositions sont néanmoins plus complexes au Niger qu'au Swaziland. Les deux sections suivantes proposent à partir des enquêtes réalisées une évaluation, d'une part, du degré de respect des différentes réglementations par les MPE et, d'autre part des conséquences de ces réglementations sur le comportement des entreprises.

²⁶ L'apprenti reçoit un diplôme d'apprentissage délivré par l'entreprise à l'issue de son contrat d'apprentissage.

3. Respect des réglementations et de la fiscalité

Cette section examine dans quelle mesure les entreprises du Niger et du Swaziland respectent, en fait, les réglementations et les dispositions fiscales décrites dans la section précédente. Le degré de respect, par les MPE, des obligations d'enregistrement et des obligations fiscales sera étudié dans un premier temps afin de nous fournir une perspective générale sur ce problème. Ensuite, un examen attentif aux conditions du respect des règles liées à l'enregistrement des entreprises, en prenant compte des caractéristiques spécifiques des MPE enregistrées, des coûts et bénéfices de ces procédures. Une analyse systématique des variables influençant le respect ou non des règles sur l'enregistrement est enfin présentée. Des résultats empiriques plus détaillés sur le degré de respect des différents impôts sont aussi proposés. Une évaluation du degré de respect des autres règles et réglementations clôt cette section.

3.1 Respect des réglementations : principaux résultats

On constate, qu'aussi bien au Swaziland qu'au Niger, la plupart des petites et micro-entreprises ne respectent pas la majeure partie des réglementations et des dispositions fiscales qui les concernent. Tel est le premier résultat important de notre étude. L'examen des tableaux 3.1, 3.2 et 3.3, pour le Swaziland, et des tableaux 3.4 et 3.5, pour le Niger fonde ce résultat.

Le degré de respect varie très largement selon le type de réglementation ou de disposition fiscale concernée. L'obligation d'enregistrement est la disposition respectée par le plus grand nombre de MPE enquêtées, tant au Swaziland qu'au Niger. Ainsi, plus des deux tiers des entrepreneurs enquêtés au Niger et plus de 50 % de celles du Swaziland déclarent que leur entreprise est enregistrée. En revanche, et à l'extrême, seules 9 % des entrepreneurs enquêtés au Niger et 16 % de ceux du Swaziland déclarent être assujettis à l'impôt sur les bénéfices ou sur le revenu.

L'examen des résultats empiriques révèle que le degré de respect des réglementations varie très nettement selon les caractéristiques des MPE considérées, en particulier leur localisation, leur taille, et leur secteur d'activité. Ainsi, dans les deux pays, le degré de respect des réglementations augmente avec la taille de la localité dans laquelle l'entreprise est implantée, et avec le nombre de personnes employées. Ces facteurs seront discutés de façon détaillée lors de l'examen du respect des réglementations et dispositions fiscales les plus importantes.

**Tableau 3.1: Degré de respect des réglementations
selon la localisation des entreprises^{1/}. Swaziland.**

	Villes principales	Villes Secondaires	Zones rurales	Total
Autorisation d'exercice (licence)	54.9	65.2	4.2	54.0
Impôts sur les bénéfices	16.0	20.7	0	16.2
Impôt sur les ventes	37.0	40.2	33.3	37.7
Réglementation du travail: salaire minimum	15.8	22.8	0	16.7
Réglementation du travail: heures maximum de travail	42.6	47.8	0	40.8
Réglementation du travail: hygiène et sécurité	17.5	20.7	20.8	18.7
Restrictions sur le lieu de production	23.4	28.3	0	23.1
Restrictions sur le lieu vente	56.5	60.9	26.1	55.5
Normes d'hygiène sur les produits offerts	13.6	28.3	21.7	18.7

Notes: 1/ Pourcentage des personnes interrogées.
Source: Résultats de l'enquête.

**Tableau 3.2: Degré de respect des réglementations
selon le secteur d'activité des entreprises^{1/}. Swaziland.**

	Confection textile	Bois	Métal	Commerce de vêtements	Commerce alimentaire
Autorisation d'exercice (licence)	46.2	19.4	78.9	82.3	51.5
Impôts sur les bénéfices	9.4	5.5	36.8	29.5	15.2
Impôt sur les ventes	38.6	8.3	10.5	80.3	13.6
Réglementation du travail: salaire minimum	7.5	10.8	21.1	39.3	12.1
Réglementation du travail: heures maximum de travail	32.7	18.9	52.6	59.0	47.0
Réglementation du travail: hygiène et sécurité	3.7	8.1	31.6	23.0	42.4
Restrictions sur le lieu de production	25.2	24.3	73.4	14.5	13.8
Restrictions sur le lieu de vente	3.0	21.6	52.0	79.0	72.3
Normes d'hygiène sur les produits offerts	1.9	0	15.8	19.3	60.0

Notes: 1/ Pourcentage des personnes interrogées.
Source: Résultats de l'enquête.

**Tableau 3.3: Degré de respect des réglementations
selon la taille de l'entreprise¹. Swaziland.**

	Une personne	2 à 5 personnes	6 personnes et plus
Autorisation d'exercice (licence)	36.4	78.2	82.4
Impôts sur les bénéfices	3.4	23.3	64.7
Impôt sur les ventes	29.5	48.8	88.2
Réglementation du travail: salaire minimum	n.a. ^{2/}	33.3	61.8
Réglementation du travail: heures maximum de travail	n.a. ^{2/}	55.2	85.3
Réglementation du travail: hygiène et sécurité	10.7	25.3	41.2
Restrictions sur le lieu de production	14.2	34.1	41.2
Restrictions sur le lieu de vente	44.3	70.5	73.5
Normes d'hygiène sur les produits offerts	17.0	19.3	23.5

Notes: 1/ Pourcentage des personnes interrogées.

2/ Non pertinent.

Source: Résultats de l'enquête.

**Tableau 3.4: Enregistrement et respect des impôts
selon la localisation, l'activité et la taille de l'entreprises¹. Niger**

Principales caractéristiques: Localisation, activité, taille	Enregistre ment	Patente	Impôt sur les bénéfices	TVA	Taxe sur les marchés	Impôts fonciers
Niamey	80.0	76.7	17.3	23.3	37.3	57.3
Dosso	60.6	59.6	1.1	2.1	51.1	1.1
Villes Secondaires	58.1	60.5	0	0	46.5	2.3
Villages	7.7	7.7	0	0	7.7	0
Bois	65.8	55.3	15.8	7.9	15.8	42.1
Métal	65.5	65.5	8.6	17.2	27.6	29.3
Confection textile	81.9	77.8	6.9	9.7	25	12.5
Commerce de vêtements	72.4	74.1	12.1	25.9	60.3	43.1
Commerce alimentaire	52.7	54.1	5.4	2.7	67.6	28.4
Aucun salarié	61.2	60.4	3.5	8.8	41.9	20.7
Au moins un salarié	87.7	83.6	26.0	23.3	41.1	56.2
Total	67.7	66.0	9.0	12.3	41.7	29.3

Notes: 1/ Pourcentage des sous-échantillons considérés

Source: Résultats de l'enquête.

Tableau 3.5: **Respect des réglementations du travail selon la localisation, l'activité et la taille de l'entreprise^{1/}. Niger.**

Principales Caractéristiques Localisation, activité, taille	Sécurité Sociale	Salaire minimum	Heures de travail	Règles de Sécurité	Apprentissage
Niamey	8.7	4.7	4.7	12.7	0.7
Dosso	1.1	0	0	1.1	0
Villes Secondaires	0	0	0	2.3	0
Villages	0	0	0	0	0
Bois	5.6	5.3	2.6	5.3	0
Métal	13.8	3.4	1.7	5.2	0
Confection textile	1.4	1.4	2.8	5.6	1.4
Commerce de vêtements	0	0	1.7	12.1	0
Commerce alimentaire	4.1	2.7	2.7	6.8	0
Aucun salarié	1.3	n.a. ^{2/}	n.a. ^{2/}	4.4	0
Au moins un salarié	15.1	9.6	9.6	15.1	1.4
Total	4.7	2.3	2.3	7.0	0.3

Notes: 1/ Pourcentage des sous-échantillons considérés.

2/ Non pertinent.

Source: Résultats de l'enquête.

3.2 Respect des obligations d'enregistrement

L'un des principaux résultats est l'écart entre l'obligation légale d'enregistrement et le taux d'enregistrement des MPE étudiées au Niger et au Swaziland. Au Niger, parmi les entreprises enquêtées, seules 72 % des celles implantées en zones urbaines et 8 % de celles implantées dans les villages sont enregistrées. Au Swaziland, seules 58 % des MPE urbaines et 4 % des MPE rurales sont enregistrées. Ainsi, dans les deux pays, un nombre assez faible de petites et micro-entreprises se conformaient aux obligations légales d'enregistrement.

On note aussi que le degré de respect de l'obligation d'enregistrement varie en fonction de certaines caractéristiques des entreprises considérées. Outre l'importance de la localisation (zone urbaine vs. zone rurale) comme facteur déterminant la décision d'enregistrement, l'analyse des résultats que la taille de l'entreprise est aussi un facteur important. Au Swaziland, par exemple, seules 36 % des MPE enquêtées n'employant qu'une seule personne étaient enregistrées contre 80 % pour celles employant au moins deux personnes. Le secteur d'activité est aussi important. Par exemple, au Swaziland, le pourcentage des MPE enregistrées s'élève à 20 % pour les industries manufacturières du bois contre 80 % pour les commerce de vêtements. Au Niger, le pourcentage varie aussi de 53 % pour les commerces alimentaires à plus de 82 % pour les tailleurs.

Quels sont les motifs invoqués par les entrepreneurs pour justifier l'absence d'enregistrement ? Au Niger comme au Swaziland, plus de 50 % des entrepreneurs non enregistrés affirmaient que la procédure n'était pas nécessaire ou ne savaient pas si elle était obligatoire. Moins de 20 % d'entre eux affirmaient qu'ils aimeraient enregistrer leur entreprise mais trouvaient aussi les procédures trop compliquées ou trop coûteuses. Au Swaziland, certains entrepreneurs indiquent qu'ils n'étaient pas en mesure d'obtenir une autorisation parce qu'ils n'avaient pas assez de fonds propres. En effet, les fonctionnaires du Registre ont mentionné, durant les entretiens, que les postulants doivent faire preuve d'un minimum de fonds pour exercer une activité commerciale ou industrielle et d'un compte en banque au nom de leur société (et ce bien qu'aucune de ces clauses ne soient précisées dans la loi). Enfin, toujours au Swaziland, quelques entrepreneurs interrogés ont affirmé ne pas pouvoir obtenir une licence car ils ne possédaient pas de locaux appropriés ou parce qu'ils n'étaient pas citoyens (toute personne n'étant pas citoyenne au Swaziland doit être reconnu résident légal du pays). D'une manière générale, il semblerait que ce soit davantage le manque d'information que le niveau des coûts qui explique, en premier lieu, le non-respect des obligations légales d'enregistrement. La plupart des entrepreneurs interrogés ont aussi affirmé que le non-respect de cette obligation ne leur avait pas causé d'importants problèmes.

L'enregistrement est-il une procédure trop coûteuse pour l'entrepreneur ? Lors des enquêtes, les entrepreneurs enregistrés ont été amenés à évaluer le temps nécessaire pour obtenir leur autorisation d'exercice. Au Swaziland, la durée moyenne était de 2,2 mois. Pour plus d'une moitié de ces entrepreneurs, la période écoulée entre la demande et l'obtention de la licence avaient été inférieure ou égale à un mois ; elle avaient été supérieure à trois mois pour seulement 4 % d'entre eux. Des estimations ont aussi été faites sur le temps nécessaire pour effectuer les démarches. En moyenne au Swaziland, il a fallu 2.3 heures à chaque entrepreneur pour faire les démarches requises. Pour 94 % des entrepreneurs, les démarches ont représenté moins de huit heures pour l'entrepreneur. Au Niger, les chiffres correspondants sont inférieurs. Selon 87 % des entrepreneurs enquêtés, moins d'une heure a été nécessaire pour être enregistré.

Le fait de ne pas être enregistré peut-il causer un problème à l'entreprise ? La question symétrique est celle des avantages perçus par l'entrepreneur lorsque son entreprise est enregistrée? La question n'a pas été posée de façon explicite mais les entretiens ont fourni un certain nombre d'indications sur ce point. Alors que plus de la moitié des entrepreneurs non enregistrés ne percevaient aucun besoin d'être enregistré, quelques entrepreneurs ont signalé cette situation pouvait leur causer des problèmes. Certains ayant voulu faire la publicité de leur produits se sont heurté à l'obligation préalable de l'enregistrement. Un petit nombre indiquaient aussi que leur banquier avait exigé la présentation d'un certificat d'enregistrement. Les représentants du Département d'Enregistrement (Registry Office) du Swaziland suggéraient que l'enregistrement était important faire appel, en cas de vol, aux autorités compétentes ; aucun entrepreneur n'a cependant mentionné ce point lors des entretiens. Finalement,

les entreprises non enregistrées au Niger comme au Swaziland n'étaient, semble-t-il, pas davantage que les autres soumises à la corruption de certains fonctionnaires.

Pour l'analyse de ces résultats, il faut garder à l'esprit que l'étude n'a porté que sur des entreprises en activité. Il est en effet difficile d'identifier des individus qui auraient voulu exercer une activité commerciale ou industrielle et qui en ont été empêchés du fait de la complexité des procédures d'enregistrement. Au Swaziland, le problème se pose dans d'autres termes dans les zones rurales où les procédures sont telles que le chef du village a un réel droit de veto. Le fait que de nombreuses MPE opèrent sans être enregistrées n'exclut pas le fait que les autorités locales, si elles le souhaitent, peuvent empêcher l'établissement de MPE. Les entretiens avec des personnes connaissant ce problème suggèrent que ceci est un véritable problème, tout particulièrement pour les individus qui souhaitent implanter une grande entreprise en zone rurale (Swazi Nation Land, cf section 2.1.1).

En **résumé**, les résultats des études pour les deux pays montrent que nombreuses sont les MPE qui ne sont pas enregistrées. Néanmoins, l'obtention de l'autorisation d'exercice, ou l'enregistrement, a été relativement facile pour la plupart des entreprises qui la possédait alors que l'absence d'autorisation n'était pas une contrainte importante pour les autres. Cependant, il est possible que les conditions d'enregistrement aient été un véritable problème pour la création de certaines entreprises, tout particulièrement pour les plus grandes.

3.2.1 Les déterminants-clés de la décision d'enregistrement

Quels sont les facteurs qui influencent la décision d'enregistrement ? Comme indiqué précédemment, beaucoup d'entrepreneurs ne savent pas que l'enregistrement est obligatoire. Si ces entrepreneurs n'enregistrent pas leurs activités, il ne s'agit pas d'une décision délibérée mais d'un défaut d'information. Le niveau d'information dont font état les entrepreneurs dépend, d'une part, de leur capacité d'entendement et, d'autre part, des efforts des autorités dans le domaine de la diffusion des informations.

Pour les entrepreneurs informés sur les obligations et les modalités de l'enregistrement, on peut penser que leur décision repose, implicitement ou explicitement, sur une évaluation des avantages potentiels relatifs aux coûts des engendrés par le respect des procédures. Ils choisissent alors d'enregistrer leur entreprise si les bénéfices anticipés sont supérieurs aux coûts.

Il est utile de distinguer, d'un point de vue théorique, deux types de coûts distincts mais interdépendants: le coût fiscal et les coûts de transaction. Le coût fiscal inclut tous les timbres fiscaux ou impôts incombant à l'enregistrement. Les coûts de transaction sont la somme des dépenses directement liées à l'accomplissement des démarches administratives (telles que les coûts de transport pour aller jusqu'à la capitale) ainsi que la valeur du temps que l'entrepreneur a consacré à ces activités. De plus, il existe toute une série de dépenses qui résultent moins directement de la décision d'enregistrement. Ainsi, lorsque l'entrepreneur enregistre son activité, il est

repéré par les autorités, qui pourront par la suite le soumettre à divers prélèvements légaux. L'évaluation de ces coûts dépend naturellement de la capacité de prévision des entrepreneurs et des informations dont ils disposent.

Il est probable aussi que les entreprises bénéficient de plusieurs manières du respect de l'obligation d'enregistrement. En effet, la plupart des banques ne prennent en considération que les demandes de prêt des entreprises officiellement reconnues. Les programmes de formation à l'intention des petits entrepreneurs s'adressent souvent en priorité aux entreprises ayant une existence légale. Importer des matières premières exige souvent que l'entreprise ait accès au marché des devises. Les systèmes de subventions ou autres dispositions en faveur des entreprises ne concernent à l'évidence que les entreprises reconnues légalement. Au Niger, seuls les entreprises enregistrées peuvent exporter ou répondre à un appel d'offre public. De plus, les entreprises non enregistrées risquent d'être poursuivies par les autorités et dans certains cas d'être soumises à la corruption. Enfin, toute entreprise désirent faire la publicité de ses produits ou de ses services doit théoriquement être enregistrée.

Plusieurs variables sont à prendre en compte parce qu'elles influencent la décision d'enregistrement. Tout d'abord, le secteur d'activité de l'entreprise considérée semble être un facteur important. Certaines activités sont beaucoup plus visibles par les autorités, les coûts (sanctions) liés au non-enregistrement sont alors élevés. En outre, les coûts d'enregistrement, fiscal ou de transaction, peuvent être beaucoup plus élevés pour certaines activités que pour d'autres.

La localisation de l'entreprise peut aussi avoir une influence décisive sur les coûts et avantages perçus lors de la décision d'enregistrement. Tout d'abord, les entrepreneurs implantés en zones rurales subissent généralement des coûts de transactions supérieurs à ceux subis par les entrepreneurs urbains dès lors qu'ils sont obligés de se déplacer jusqu'aux centres administratifs pour effectuer les procédures d'enregistrement. En contrepartie, il est probablement plus difficile et coûteux pour les autorités de contrôler le respect des réglementations par les MPE implantées dans des zones rurales reculées. En outre, les avantages potentiels de l'enregistrement, le droit à la publicité par exemple, sont sans doute plus élevés dans les centres urbains. Pour toutes ces raisons, il est probable a priori que le degré de respect de l'obligation d'enregistrement par les MPE soit plus faible dans les zones rurales que dans les villes. Une deuxième dimension de la localisation doit aussi être prise en compte, il s'agit du lieu où l'activité est exercée. On peut supposer ainsi que les entrepreneurs exerçant à leur domicile sont moins facilement repérables par les autorités que celles exerçant dans un atelier, distinct de leur domicile, et qui plus est, situé dans une zone commerciale (les coûts de non-enregistrement sont probablement inférieurs).

De même, les entreprises relativement grandes sont généralement plus "visibles" que les plus petites des MPE. Par conséquent, le coût perçu de non-enregistrement est probablement supérieur. Le fait que l'entreprise emploie ou non du personnel salarié peut être considéré comme un indicateur de sa taille.

Le sexe de l'entrepreneur peut aussi avoir un impact sur la décision d'enregistrement. Etant donné le rôle traditionnel de la femme vis-à-vis de ses enfants, le coût d'opportunité du temps nécessaire aux démarches administratives pour être enregistré peut être supérieur que celui des hommes.

Le niveau d'éducation de l'entrepreneur ou le nombre d'années d'expérience, peuvent aussi avoir une influence sur la décision d'enregistrement si l'on garde à l'esprit le fait que de nombreux entrepreneurs déclarent ne pas avoir connaissance de leurs obligations légales d'enregistrement. Il est donc hasardeux de penser que ceux-ci procéderont au même calcul d'optimisation de coûts / avantages liés à la procédure d'enregistrement. En outre, on peut supposer que les efforts d'information auprès des entrepreneurs déployés par les autorités varient selon les pays. L'analyse empirique doit donc aussi prendre en compte cette dimension "pays".

Un aspect lié à cette dimension nationale concerne les moyens de contrôles mis en oeuvre par les autorités compétentes, et les sanctions en cas de défaillance des entrepreneurs. A l'évidence, si les moyens de contrôle et les sanctions sont faibles, les coûts perçus par l'entrepreneur qui ne respecte pas l'obligation légale d'enregistrement sont plus faibles que dans un contexte institutionnel plus strict. Les entreprises nigériennes, exerçant dans un pays avec une longue tradition de réglementations à la française pourraient ainsi percevoir un coût supérieur de non-enregistrement que celles du Swaziland, toutes choses égales par ailleurs.

3.2.2. Les résultats analytiques

Afin de déterminer plus précisément l'impact de chacune des variables mentionnée ci-dessus sur la décision de respect de la décision d'enregistrement, une analyse économétrique, à partir d'un modèle logit, a été réalisée à partir des résultats des enquêtes du Niger et du Swaziland²⁷. Cette analyse permet d'obtenir des estimateurs de l'impact spécifique de chacune des variables explicatives - en particulier la localisation, l'activité, la taille de l'entreprise ainsi que le pays dans laquelle elle est implantée - sur la décision d'enregistrement, toutes choses égales par ailleurs. Pour déterminer l'importance de la dimension nationale, une étude particulière a été menée sur les MPE enquêtées au Niger, puis les données empiriques des deux pays ont été considérées simultanément.

Les principaux résultats de l'analyse économétrique pour les MPE nigériennes sont résumés ci-dessous, l'ensemble des résultats étant présenté dans l'annexe 3.2.

- le secteur d'activité. On constate que parmi les cinq activités étudiées, les tailleurs sont ceux qui respectent le plus l'obligation d'enregistrement et le système de la patente. Ainsi, la probabilité pour qu'un tailleur de Niamey employant au moins un salarié paye la patente est 29?4 % plus élevée qu'un artisan du bois ayant par

²⁷ Voir l'appendice 3.1 pour des informations sur la méthode logit et ses aspects techniques.

ailleurs les mêmes caractéristiques (taille et localisation de son entreprise). Toutes choses égales par ailleurs, les artisans du bois et les commerces d'alimentation sont ceux qui respectent le moins le système de la patente.

- la localisation. Si l'on distingue les MPE nigériennes en trois groupes (à savoir celles implantées à Niamey, celles implantées à Dosso et dans les villes secondaires, et celles implantées dans une zone rurale), l'analyse logit confirme l'importance de la localisation sur la décision de respect du système de la patente. Ainsi, la probabilité pour qu'un tailleur sans main d'oeuvre salariée paie la patente est de 86 %, contre 75 % pour un tailleur de Dosso ou d'une ville secondaire et 14 % pour un tailleur implanté en zone rurale, toutes choses égales par ailleurs.
- La taille. L'ensemble des MPE nigériennes a été divisé en deux sous-groupes : celles qui emploient, même à titre occasionnel, au moins une personne salariée et celles qui n'emploient aucun salarié. L'analyse logit confirme que les entreprises les plus grandes, et donc les plus visibles, respectent davantage l'obligation légale d'enregistrement et la patente que les plus petites des MPE. Par exemple, on peut calculer que la probabilité pour qu'un tailleur de Niamey employant aucune personne salariée respecte les dispositions réglementaires est de 93 %, contre 86 % si le tailleur n'emploie pas de personnel salarié.

Des résultats, concernant les décisions d'enregistrement, intéressants sont obtenus en agrégeant les données empiriques pour les deux pays. Les résultats détaillés sont présentés dans le tableau 1 de l'annexe 3.1. Les principaux aspects sont résumés ci-dessous.

- La plupart des variables sectorielles, à l'exception du commerce de vêtements, sont significatives. Il est ainsi moins probable qu'un commerce d'alimentation, ou qu'un artisan du bois ou du métal soit enregistré qu'un tailleur. Toutes choses égales par ailleurs, la probabilité qu'un artisan du métal soit enregistré est inférieure de 41 % à celle d'un tailleur. Les variables de localisation sont aussi, pour la plupart, significatives. En particulier, on estime que la probabilité qu'une MPE rurale soit enregistrée est inférieure de 69 % à celle de son homologue urbaine. Il n'y a pas de différence significative entre une MPE implantée dans une ville secondaire et une MPE implantée dans la capitale. En revanche, la probabilité que les entrepreneurs exerçant à leur domicile soient enregistrés est nettement inférieure (de 42 %) à celle des entrepreneurs opérant dans un atelier distinct de leur résidence. La taille des entreprises est aussi une variable influençant nettement la décision d'enregistrement. La probabilité que les MPE employant des personnes salariées est supérieure de 27 % à celle des MPE sans personnel salarié. Les caractéristiques des entrepreneurs sont aussi importantes, notamment le fait que ce soit un homme ou une femme. La probabilité qu'une MPE dirigée par une femme soit enregistrée est inférieure de 27 % à celle d'une MPE dirigée par un homme. En revanche, le niveau d'éducation ne semble pas affecter le processus de décision de l'entrepreneur.

Finalement, un des résultats le plus surprenant, et sans doute le plus important, concerne la dimension nationale. Lorsque qu'on prend en compte toutes les variables présentées ci-dessus dans l'analyse logit, on constate qu'une MPE du Niger et une MPE du Swaziland se comportent de la même manière vis-à-vis de la décision d'enregistrement. Il apparaît ainsi que, si les variables telles que l'activité, la taille et la localisation de l'entreprise, le sexe de l'entrepreneur, ont un impact décisif sur le respect ou non de l'obligation d'enregistrement, la variable "pays" n'a aucun impact significatif. Les MPE nigériennes ne respectent ni plus ni moins la réglementation que leurs homologues du Swaziland, toutes choses égales par ailleurs. Ce résultat infirme notre hypothèse de départ selon laquelle le fait qu'un pays, le Niger, ait un cadre réglementaire plus strict qu'un autre pays, le Swaziland, implique que les MPE se comportent différemment face aux réglementations.

3.3 Paiement de la licence (Swaziland) et de la patente (Niger)

Un impôt sur l'entreprise est associée dans les deux pays à l'enregistrement de l'activité commerciale ou industrielle. Il s'agit de la licence au Swaziland et de la patente au Niger. Les résultats concernant le paiement de ces impôts sont très similaires à ceux obtenus pour l'enregistrement de l'entreprise (et décrits ci-dessus). Le fait qu'une entreprise paie ou non les impôts correspondants dépend de sa localisation, de sa taille et de son activité²⁸.

Les enquêtes nous ont permis d'estimer ce que représentaient les impôts liés à l'enregistrement comme charge financière. Les résultats pour le Niger sont présentés dans le tableau 3.6. On constate ainsi que la patente varie selon l'activité, la localisation et la taille de l'entreprise considérée. Pour les entreprises que paient la patente, la charge fiscale est la plus élevée pour les artisans du métal tant en niveau absolu qu'en termes relatifs (montant payé au titre de la patente rapporté aux ventes). En niveau absolu, la charge fiscale est la plus faible pour les tailleurs alors que les commerçants de produits alimentaires supportent la charge fiscale en termes relatifs la plus faible. La patente pèse davantage, tant en niveau absolu qu'en terme relatif, sur les MPE urbaines et celles employant du personnel salarié.

²⁸ Voir l'annexe 3.2 pour les résultats de l'analyse logit pour la Patente au Niger. Les résultats sont comparables à ceux de l'analyse portant sur la décision d'enregistrement.

Tableau 3.6: **Montant de la patente^{1/}. Niger.**

Activité, Localisation et taille	Moyenne en F CFA	Charge fiscale rapportée aux ventes (en %)	Nombre de cas
Bois	84 500	7.06	21
Métal	129 400	13.27	34
Tailleur	62 500	3.51	52
Commerce d'alimentation	110 000	1.11	39
Commerce de vêtements	101 000	1.33	41
Niamey	137 500	6.43	109
Dosso	42 200	2.33	54
Villes Secondaires	28 800	2.30	23
Villages	6 500	0.54	1
Aucun salarié	56 240	4.40	128
Au moins un salarié	184 100	5.37	59
Total	95 600	4.70	187

Notes: 1/ Pour les entreprises qui paient la Patente.

Source: Résultats de l'enquête.

Il apparaît ainsi que pour entreprises qui paient la patente, la charge fiscale est relativement importante puisqu'elle s'élève en moyenne à presque 100 000 F CFA par entreprise et représente 5 % de leur ventes annuelles²⁹.

Au Swaziland, la charge fiscale liée au paiement de la licence semble moins importante. Plus de la moitié des MPE enquêtées dans ce pays paient une licence, dont le montant varie de 5 à 10 E pour les vendeurs ambulants et atteignent 100 E pour les entreprises les plus grandes. En termes relatifs, les licences représentent moins de 0.5 à 1 % des ventes annuelles.

3.4 Paiement de l'impôt sur les bénéfices

L'impôt sur les bénéfices est payé par un nombre relativement faible d'entrepreneurs au Niger comme au Swaziland. Au total, seuls 16 % des entrepreneurs du Swaziland et 9 % de ceux du Niger déclarent payer cet impôt³⁰.

²⁹ Les entrepreneurs nigériens distinguent rarement patente et impôt sur les bénéfices, ces deux impôts étant prélevés simultanément. Ainsi, les montant rapportés au titres de la patente peuvent inclure partiellement des sommes prélevées au titres de l'impôt sur les bénéfices, d'où une sur-estimation de la charge fiscale, tant en niveau absolu, qu'en termes relatifs.

³⁰ Le chiffre proposé pour le Niger peut être biaisé, sous-estimé, les entrepreneurs confondant fréquemment cet impôt à une des composante de la patente.

La plupart des entrepreneurs qui payaient cet impôt opéraient dans les zones urbaines. Au Niger, 26 des 27 entrepreneurs ayant déclaré être assujetti à l'impôt sur les bénéfices opéraient à Niamey ; aucune MPE enquêtée en zone rurale n'était assujettie à cet impôt (cf tableaux 3.1 et 3.5). Si cet impôt ne concerne de facto qu'une faible proportion de la population des MPE, il reste relativement lourd pour celles qui l'acquittent (37,5% du revenu ou des bénéfices au Swaziland)³¹.

Il existe une relation évidente entre le respect ou non de la disposition fiscale correspondante et la taille de l'entreprise. Par exemple, seulement 3 % des MPE enquêtées au Swaziland employant une seule personne acquittent cet impôt contre 23 % pour celles employant entre 2 et 5 personnes et 65 % pour celles employant plus de 5 personnes. En ce qui concerne le Niger, 70 % des entrepreneurs interrogés qui déclarent acquitter cet impôt emploient au moins une personne salariée³².

En résumé, l'impôt sur les bénéfices semble ne concerner de facto qu'une faible proportion de petites et micro-entreprises. Cependant pour celles qui acquittent cet impôt, la charge fiscale semble élevée³³. Il est donc clair que les MPE ont tout intérêt à ne pas se déclarer aux autorités compétentes (plus des deux tiers des entrepreneurs interrogés au Swaziland disent ne pas avoir eu de contact avec les fonctionnaires chargé de la perception de l'impôt sur les bénéfices pendant tout l'année précédant l'enquête ... et aucun ne s'en plaignait !). Le motif de non-paiement de l'impôt sur les bénéfices qui fut le plus couramment invoqué par les entrepreneurs était "il ne me concerne pas ou ne s'applique pas dans mon cas" (cette réponse a été formulé par 92 % des entrepreneurs qui ont déclaré ne pas payer cet impôt).

3.5 Respect de la taxe sur la valeur ajoutée (Niger) ou de la taxe sur les ventes (Swaziland)

C'est au Swaziland que les MPE sont le plus fréquemment soumises à une telle taxe. En effet, dans ce pays, plus de 37 % des entrepreneurs enquêtés déclarent s'y soumettre. La taxe sur les ventes (sales tax) venait aussi en seconde position parmi les impôts auxquels les MPE étaient le plus fréquemment assujetties. Un taux de 10 % s'applique sur presque tous les biens importés dans le pays et les MPE y sont soumises dès qu'elles achètent des intrants à l'étranger, quelle que soit leur taille ou leur localisation (39 % de MPE urbaines contre 33 % des MPE rurales s'acquittent de cette taxe). Les MPE qui ne dépendent que de biens produits dans le pays échappent à cette taxe. Seuls 13 % des vendeurs de plats préparés déclarent payer cette taxe,

³¹ Au Niger, pour les MPE, l'impôt sur les bénéfices est déterminé à partir du système de la patente, comme un multiple du droit fixe de la patente (cf II.2.2).

³² L'analyse logit du Niger, appliqué à l'impôt sur les bénéfices ne fait apparaître qu'une variable significative qui est la taille de l'entreprise (i.e. le fait qu'elle emploie ou non au moins un salarié).

³³ Durant l'enquête au Swaziland, des questions sur le montant des ventes et des impôts payés ont été posées aux entrepreneurs. Malheureusement, les réponses ne nous ont pas semblé fiables pour la plupart. Parmi les entrepreneurs qui ont affirmé payer cet impôt, certains déclarent ainsi payer plus de 1 000 E par an.

8 % des artisans du bois contre 80 % des tailleurs et vendeurs de vêtements. On peut aussi supposer que nombreuses des entrepreneurs déclarant ne pas payer cette taxe la paient de façon indirecte, i.e. lorsqu'ils achètent au Swaziland des biens produits à partir d'intrants importés³⁴.

La TVA au Niger semblait concerner une plus faible partie des MPE enquêtées que la taxe sur les ventes au Swaziland. Une faible minorité d'entrepreneurs interrogés (12,3 %) ont déclaré qu'ils payaient la TVA. Presque la totalité d'entre eux exerçaient à Niamey (95%). Les commerces de produits alimentaires étaient de loin ceux qui semblaient le moins concernés par la TVA ; à l'autre extrême se trouvaient les commerces de vêtements et les artisans du bois.

3.6 Respect de la taxe sur les marchés

Cet impôt existe au Niger mais n'a pas d'équivalent au Swaziland. C'est l'impôt que les MPE acquittent le plus fréquemment après la patente. D'après la loi, seules les MPE exerçant sur un marché ou autre emplacement public prévu à cet effet devraient être soumises à son paiement. Elle ne concerne donc pas a priori toutes les MPE³⁵. Sur l'ensemble des MPE enquêtées, 41.7 % paient cette taxe. En décomposant l'échantillon par localisation, on observe que 37.3 % des entreprises de Niamey y soumises, 51.1 % à Dosso, 46.5 % dans les villes secondaires et seulement 8 % dans les villages. Par activité, les vendeurs (de vêtements ou de produits alimentaires) sont plus souvent soumis à cette taxe que les MPE manufacturières (confection textile, artisans du bois et du métal).

Les enquêtes nous ont permis d'estimer le montant de la taxe sur les marchés payée par les MPE nigériennes. Les entrepreneurs enquêtés ont ainsi déclaré avoir payer environ de 2 000 à 76 000 F CFA en base annuelle. Les moyennes des montants payés au titre de la taxe sur les marchés et le pourcentage que cela représentent en terme de chiffre d'affaires annuel sont détaillés dans le tableau 3.7, avec une décomposition de l'échantillon des entreprises par activité, localisation et taille. Les montants dûs au titre de la taxe sur les marchés sont plus élevés à Niamey et à Dosso que dans les autres zones enquêtées. Une décomposition par taille révèle aussi que les MPE les plus petites (nombre de personnes employées) sont relativement pénalisées par un tel système, l'impôt en terme relatif décroît avec la taille de l'entreprise. En fait, la taxe sur les marchés, au Niger, s'apparente à un coût fixe (ou "barrière à l'entrée") indépendant de la taille de l'entreprise.

³⁴ Les résultats des enquêtes au Swaziland concernant la taxe sur les ventes étaient peu satisfaisants, aucune estimation fiable n'a pu être proposée ici.

³⁵ Les entrepreneurs exerçants en bordure des marchés organisés ne sont pas sujets, de jure, au paiement de cette taxe car ils ne bénéficient d'aucun droit sur l'emplacement utilisé et peuvent être expulsés à tout moment. Mais, en pratique, il semble qu'ils soient souvent soumis à son paiement.

Tableau 3.7 : **Taxe sur les marchés, valeurs absolue et relative. Niger.**

	Montant de la taxe sur les marchés en F CFA ^{1/}	Pourcentage des ventes annuelles ^{1/}	Nombre de cas
Niamey	57 100	3.87	56
Dosso	45 700	3.80	48
Villes Secondaires	17 600	1.04	20
Villages	20 800	1.73	1
Bois	49 300	5.92	6
Métal	31 500	4.66	16
Tailleurs	56 410	9.41	18
Commerces alimentaires	45 500	1.58	50
Commerce de vêtements	47 700	2.00	35
Aucun salarié	43 500	3.87	95
Au moins un salarié	54 400	1.75	30
Total	46 100	3.37	125

Notes: 1/ Les estimations ont été réalisées sur les seules entreprises qui payaient cette taxe et qui ont pu donner le montant payé au titre de la taxe sur les marchés et de leur ventes. Les valeurs sont des moyennes pour les sous-échantillons concernés. Les déclarations des entrepreneurs ont été exprimées sur une base quotidienne, puis ont été converties en base annuelle, ce qui peut conduire à une surestimation du montant payé dès lors que ces MPE ne s'installent pas sur un marché tous les jours de l'année.

Source: Résultats de l'enquête.

3.7 Respect d'autres taxes

Les MPE nigériennes sont soumises à un certain nombre d'autres dispositions fiscales, qui n'ont pas d'équivalent au Swaziland. Le degré de respect et les sommes concernées sont brièvement décrites ci-dessous. Plusieurs de prélèvements s'appliquent aux propriétés immobilières et/ou mobilières détenues ou utilisées par les MPE. Il s'agit principalement de la taxe sur la valeur locative, les droits d'occupation, la taxe sur les enseignes publicitaires. Parmi les entrepreneurs enquêtés au Niger, une minorité seulement a déclaré être soumis à un prélèvement sur les valeurs immobilières ou mobilières, bien que 85 % des entrepreneurs exercent dans un lieu fixe. Presque tous ceux qui sont soumis à un tel prélèvement sont implantés à Niamey. La distorsion à l'égard de ces prélèvements, entre les MPE implantées à Niamey et les autres, peuvent résulter d'un dysfonctionnement de l'administration : le Service du Cadastre recense effectivement toutes les constructions de Niamey, les autres localités étant moins bien recensées. Le montant que les MPE déclarent payer varie de 26 000 à 321 000 F CFA, avec une moyenne de 81 130 F CFA.

Seules deux des entrepreneurs enquêtés ont déclaré payer la taxe sur les enseignes publicitaires ou la taxe de voirie.

Les droits d'occupation payés par certaines MPE varient de 1 000 à 120 000 F et représentent en moyenne 27 350 F CFA.

3.8 Respect des réglementations du travail

Le degré de respect des réglementations du travail varie considérablement selon le type de réglementation concernée et le pays. Pour l'ensemble de ces dispositions, il semblerait que les MPE du Swaziland les respectent davantage que celle du Niger. Au Swaziland, plus de 40 % des entrepreneurs enquêtés ont déclaré être soumis à la réglementation sur la durée légale de travail. Il est surprenant de constater que près d'un quart des entrepreneurs individuels ont déclaré être soumis à de tels contrôles. En revanche, au Niger, moins de 10 % des entrepreneurs employant au moins une personne salariée ont déclaré respecter la réglementation sur la durée légale de travail (cf tableau 3.5). En ce qui concerne le salaire minimum légal, un tiers des MPE employant entre deux et cinq personnes et 62 % de celles employant plus de 5 personnes sont soumises à des contrôles. Au Niger, moins de 10 % des MPE employant plus d'une personne déclarent être concernés par de telles règles. Au Niger encore, seuls 15.1 % des entrepreneurs employant au moins une personne salariée a déclaré respecter les obligations d'affiliation au système de sécurité sociale. Les entrepreneurs respectent néanmoins volontairement certains principes de solidarité en cas de maladie d'une des personnes employées, qu'elle soit un salarié permanent ou non³⁶. Enfin, on constate que très rare sont les MPE nigériennes respectant la réglementation de l'apprentissage.

Au Niger, le motif invoqué le plus fréquemment pour le non-respect des réglementations du travail a été : "cela n'est pas nécessaire" ou "cela ne me concerne pas". Le coût ou la complexité des procédures administratives requises pour respecter ces dispositions n'ont jamais été cités. Une faible minorité des entrepreneurs interrogés (moins de 4 % pour chaque réglementation étudiée) déclarent qu'ils ne respectent pas ces règles parce que "il n'y a pas de contrôles ou parce qu'il n'a aucun intérêt à les respecter". Ces résultats sur le respect des réglementations du travail va à l'encontre de notre hypothèse initiale selon laquelle les réglementations seraient beaucoup plus restrictives au Niger qu'au Swaziland.

3.9. Respect des autres réglementations

La règle la plus fréquemment citée par les entrepreneurs interrogés au Swaziland comme allant à l'encontre de leur développement est relative au lieu d'exercice de leurs activités (de production ou de vente). Au Swaziland, plus de la moitié des personnes interrogées disent être l'objet de restrictions sur les lieux où elles peuvent vendre, ces restrictions concernant tous les secteurs d'activité étudiés et

³⁶ Les enquêtes "qualitatives" ont ainsi révélées qu'en cas de maladie l'entrepreneur paie fréquemment pour les médicaments de la personne qu'il emploie.

(étonnamment) les entreprises de toute taille³⁷. Un pourcentage moins important semble être soumis à des restrictions sur les lieux de production.

Au Niger, des restrictions sur le lieux d'implantation sont beaucoup moins citées qu'au Swaziland, celles concernant la production (27 %) étaient mentionnées plus fréquemment que celles concernant la vente (19 %). Les MPE de transformation (bois, métal et confection textile) étaient les concernées par les restrictions sur les lieux de production (45.8 % d'entre elles) tandis que les MPE commerciales (vêtements et alimentation) étaient concernées par des restrictions touchant les lieux de vente (34 %). Le pourcentage des entreprises qui ont connu de telles restrictions est plus élevé à Niamey (76 % des entreprises étudiées) qu'à Dosso, quasiment nul pour les villes secondaires et les villages. Ces résultats, comme ceux portant sur les réglementations du travail, ne confirment pas notre hypothèse initiale (le cadre réglementaire nigérien plus restrictif que celui du Swaziland).

Au Niger, 27 % des entrepreneurs interrogés ont déclaré être soumis à des contrôles de prix, malgré l'abolition presque totale de cette réglementation³⁸. La plupart d'entre eux sont des commerçants dans le secteur alimentaire (43 % de cette catégorie ont déclaré être soumis aux contrôles de prix). Néanmoins, certains tailleurs, commerçants de vêtements, et artisans du bois et du métal ont déclaré être encore soumis à de tels contrôles(respectivement 18 %, 21 % et 12 % de ces activités). L'information sur l'élimination des contrôles de prix ne semble pas parfait. En outre, les entrepreneurs peuvent être aussi l'objet de pressions sociales, spécialement les commerces de produits alimentaires durant les périodes du Ramadan ou de césure).

Moins fréquemment, d'autres réglementations et restrictions concernant des secteurs d'activité particuliers ont été citées. Par exemple, les normes d'hygiène s'appliquent à certains restaurants ; les artisans du métal sont tenus semble-t-il de respect certaines normes techniques et de qualité. Au Niger, très peu d'entrepreneurs affirment devoir respecter des normes d'hygiène, techniques, ou de qualité (respectivement 5.3 %, 1 % 2.3 %). Les commerçants de produits alimentaires sont les plus concernés par des normes d'hygiène (20 % d'entre eux)³⁹. Le fait qu'aucun des entrepreneurs ne se plaignent de ces réglementations laisse à juger qu'elles sont raisonnables.

Bien qu'il soit difficile d'isoler les effets contraignants des réglementations ne relevant pas du domaine fiscal, sur la création et leur croissance des MPE, il semble bien que

³⁷ 44 % des entrepreneurs individuels déclarent être sujet à ce type de restrictions. Pour les entreprises plus grandes, ce pourcentage est de plus de 70 %.

³⁸ En 1990, seuls cinq prix étaient encore contrôlés par le gouvernement : celui du pain, de l'eau, de l'électricité, des transports et des produits pétroliers. Aucune des entreprises étudiées ne produisaient ni ne vendaient l'un de ces produits.

³⁹ Les normes d'hygiène peuvent très spécifiques et ne sont pas nécessairement le fait de l'intervention du gouvernement. Par exemple, un des entrepreneurs interrogés explique qu'avant de pouvoir livrer des produits laitiers dans les écoles de Dosso, ses employés étaient obligés de passer une visite médicale.

ceux liés aux restrictions sur le lieux d'implantation soient les plus importantes. Les réglementations sur les emplacements, et le système des licences peut réduire l'évolution du secteur des MPE et la capacité des entrepreneurs à répondre aux nouvelles caractéristiques de la demande.

En **conclusion**, cette étude révèle que la plupart des petites et micro-entreprises ne respectent pas, en réalité, toute la panoplie des réglementations et des impôts qui les concernent tant au Niger qu'au Swaziland. Le degré de respect varie amplement selon la nature de la réglementation. Dans les deux pays, c'est l'obligation d'enregistrement qui semble de loin la plus respectée. A l'autre extrême se trouve l'impôt sur les bénéfices. Grâce aux travaux statistiques, nous pouvons affirmer que le respect des réglementations n'est pas plus élevé ou plus faible au Niger qu'au Swaziland. En revanche, l'analyse logit révèle que le respect ou non de la réglementation sur l'enregistrement dépend essentiellement de la taille, de l'activité et de la localisation de l'entreprise. En outre, concernant les réglementations du travail et sur les lieux de vente ou de production, on observe que les MPE du Swaziland sont plus contraintes que celles du Niger. Ces résultats empiriques ne confirment donc pas notre hypothèse initiale, à savoir que les MPE du Niger seraient plus contraintes que celles du Swaziland du fait de la rigidité relative du système réglementaire nigérien.

4. L'impact des réglementations et de la fiscalité sur les micro- et petites entreprises

Quels ont été les impacts des réglementations et de la fiscalité sur les performances des petites et micro-entreprises au Swaziland et au Niger ? Dans cette section, des éléments de réponse seront avancés à partir des entretiens réalisés avec les entrepreneurs. Dans un premier temps, nous examinerons le rôle respectif des réglementations et de la fiscalité, et de l'environnement économique, comme contrainte au développement des MPE. Ensuite, on s'intéressera spécifiquement aux réglementations et la fiscalité, pour présenter les dispositions que les entrepreneurs perçoivent comme étant les plus contraignantes. On retracera aussi les propos des entrepreneurs à l'égard de ces réglementations, à savoir laquelle devrait être abolie ou modifiée prioritairement, et à l'égard des autorités publiques, i.e. quels sont les avantages qu'ils ont perçus de l'intervention de l'Etat. Enfin, l'impact des réglementations et de la fiscalité sur la croissance des MPE sera évalué à partir des résultats des enquêtes, notamment l'évolution de la charge fiscale en fonction de la taille de l'entreprise et les relations entre l'enregistrement de l'entreprise et sa croissance.

4.1 Contraintes et problèmes d'ordre général

Dans les deux pays, les entrepreneurs ont été interrogés sur les principaux problèmes, contraintes à leur développement, qu'ils avaient perçus à différentes étapes de leur développement. Dans un premier temps, la formulation des questions était d'ordre général : "Quels problèmes avez-vous rencontrés (ou rencontrez-vous actuellement) ?" Dans un second temps, la formulation était plus spécifique, i.e. centrée sur les aspects réglementaires et fiscaux : "Avez-vous rencontré des problèmes réglementaires ou fiscaux lors de la création de l'entreprise (ou actuellement) ?". Les réponses données par les entrepreneurs concernant la période de création de l'entreprise et son fonctionnement actuel (i.e. au moment de l'enquête) sont synthétisées dans les tableaux suivants (4.1 à 4.4 pour le Niger et 4.5 à 4.8 pour le Swaziland).

En premier lieu, il faut noter qu'un nombre important d'entrepreneurs, spécialement au Niger, déclarent ne pas avoir rencontré un problème particulier au cours de l'existence de l'entreprise. Ainsi, au Niger, 49 % des personnes interrogées n'ont perçus aucun problème lors de la création de l'entreprise. Cette proportion atteint cependant 2.7 % pour la période courante (cf tableaux 4.1 et 4.2). En revanche au Swaziland, seuls 16 % des entrepreneurs interrogés affirment ne pas avoir rencontré de problèmes lors de la création de l'entreprise ; ce chiffre n'était que de 8.3 % lors de l'enquête, i.e. pour la période courante (Cf tableaux 4.5 et 4.6).

Les réponses des entrepreneurs nous permettent aussi de conclure que les réglementations et la fiscalité ne sont pas des contraintes de premier ordre pour les MPE du Niger comme du Swaziland. D'autres contraintes, notamment le manque de

financements au Swaziland et le manque de débouchés au Niger, étaient beaucoup plus importantes, tant à la création de l'entreprise que dans la période actuelle. Pour les questions d'ordre général, moins de 3 % des entrepreneurs du Swaziland ont cités spontanément des dispositions réglementaires ou fiscales comme des problèmes rencontrés à la création de l'entreprise ou actuellement. Au Niger, les chiffres correspondants sont légèrement supérieurs (5 % à la création de l'entreprise et 9.3 % actuellement). Les enquêtes au Niger montrent aussi que les entrepreneurs implantés dans les grandes villes (Niamey et Dosso) semblent plus affectés par les dispositions réglementaires ou fiscales que ceux implantés dans le reste du pays.

Tableau 4.1 : **Problèmes les plus importants lors de la création de l'entreprise^{1/}. Niger.**
(sans restrictions aux aspects réglementaires ou fiscaux)

Problèmes mentionnés	Niamey	Dosso	Villes Secondaires	Villages	Total
Aucun	43.3	59.6	55.8	23.1	48.7
Manque de débouchés	16.7	13.8	14.0	46.2	16.7
Problèmes financiers	14.7	11.7	2.3	7.7	11.7
Matières premières et locaux ^{2/}	10.0	5.3	18.6	15.4	10.0
Impôts or réglementations	6.7	3.2	4.7	0	5.0
Autres	8.6	6.4	4.6	7.6	7.9

Notes: 1/ Pourcentage des sous-groupes considérés.

2/ "Les matières premières et les locaux ne sont pas disponibles et/ou trop chers".

Source: Résultats de l'enquête.

Tableau 4.2: **Problèmes les plus importants actuellement^{1/}. Niger.**
(sans restrictions aux aspects réglementaires ou fiscaux)

Problèmes	Niamey	Dosso	Villes Secondaires	Villages	Total
Aucun ou ne sais pas	3.3	1.1	2.3	7.7	2.7
Manque de débouchés	48.0	64.9	46.5	46.2	53.0
Problèmes financiers	20.0	13.8	14.0	23.0	17.3
Impôts et réglementations	14.7	5.3	2.3	0	9.3
Matières premières ^{2/}	6.7	6.4	30.2	23.1	10.7
Autres ^{3/}	7.3	8.5	4.7	0	7.0

Notes: 1/ Pourcentage des sous-groupes considérés.

2/ "Les matières premières et les locaux ne sont pas disponibles et/ou trop chers".

3/ "Locaux trop petits", "Les consommateurs n'ont pas respecté leurs engagements", "vols", "autres".

Source: Résultats de l'enquête.

**Tableau 4.3: Contraintes réglementaires et fiscales
les plus importantes à la création de l'entreprise ^{1/}. Niger.**

	Niamey	Dosso	Villes Secondaires	Villages	Total
Aucune	78.7	97.9	100	100	88.7
Patente	7.3	0	0	0	3.7
Autres impôts	3.3	0	0	0	1.7
Réglementations	8.7	2.1	0	0	4.9
Autres	2.0	0	0	0	1

Notes: 1/ Pourcentage des sous-groupes considérés.

Source: Résultats de l'enquête.

**Tableau 4.4: Contraintes réglementaires et fiscales
les plus importantes actuellement^{1/}. Niger.**

	Niamey	Dosso	Villes Secondaires	Villages	total
Aucune	25.3	45.7	58.1	92.3	39.3
Patente	36.0	42.6	32.6	7.7	36.3
Autres impôts	33.3	9.6	7.0	0	20.6
Réglementations	2.0	1.1	2.3	0	1.6
Autres	3.4	1.0	0	0	2.2

Notes: 1/ Pourcentage des sous-groupes considérés.

Source: Résultats de l'enquête.

Tableau 4.5 : Problèmes les plus importants à la création de l'entreprise^{1/}. Swaziland.
(sans restrictions aux dispositions fiscales ou réglementaires)

	Villes principales	Villes secondaires	Villages	Total
Aucune	12.5	20.7	25.0	16.0
Manque de débouchés	14.1	17.4	25.0	16.0
Problèmes financiers	38.0	39.1	20.8	37.0
Crédit non honoré par la clientèle	12.5	7.6	12.5	11.0
Matières premières, outils	3.3	3.3	0	3.0
Manque de locaux	4.9	2.2	8.3	4.3
Licence, permis de travail	2.7	1.1	0	2.0
Autres	12.0	8.7	8.3	10.7

Notes: 1/ Pourcentage des sous-groupes considérés.

Source: Résultats de l'enquête.

Tableau 4.6 : **Problèmes les plus importants actuellement rencontrés^{1/}. Swaziland.**
(sans restriction aux disposition fiscales et réglementaires)

	Grandes Villes	Villes secondaires	Villages	Total
aucune	9.2	6.5	8.3	8.3
Manque de débouchés	18.5	15.2	12.5	17.0
Financement	26.1	33.7	20.8	28.0
Crédit non honoré par la clientèle	12.5	8.7	33.3	13.0
Matières premières	5.4	4.3	8.3	5.3
Locaux	15.8	15.2	4.2	14.7
Réglementations	1.6	2.2	0	1.7
Impôts trop élevés	0.5	1.1	0	0.7
Autres	10.3	13.0	12.5	11.3

Notes: 1/ Pourcentage des sous-groupes considérés.
Source: Résultats de l'enquête.

Tableau 4.7: **Contraintes réglementaires et fiscales les plus importantes à la création de l'entreprise^{1/}. Swaziland.**

	Grandes Villes	Villes secondaires	Villages	Total
Aucune	74.5	83.7	87.5	78.3
Licence	19.6	14.1	12.5	17.3
Permis de travail	4.9	0	0	3.0
Impôts	0.5	1.1	0	0.7
Autres réglementations	0.5	1.1	0	0.7

Notes: 1/ Pourcentage des sous-groupes considérés.
Source: Résultats de l'enquête.

Tableau 4.8: **Contraintes réglementaires et fiscales les plus importantes actuellement^{1/}. Swaziland.**

	Grandes Villes	Villes secondaires	Villages	Total
Aucune	64.1	63.0	75.0	64.7
Salaire minimum	1.6	3.3	0	2.0
Durée légale de travail	1.6	0	0	1.0
Impôts injustifiés	17.4	21.7	4.2	17.7
L'obtention de la licence	8.7	5.4	20.8	8.7
Restrictions sur les lieux de ventes ou de production	4.9	3.3	0	4.0
Autres	1.6	3.3	0	2.0

Notes: 1/ Pourcentage des sous-groupes considérés.
Source: Résultats de l'enquête.

4.2 Contraintes strictement réglementaires et/ou fiscales

Il est surprenant de constater que de nombreux entrepreneurs ne font pas état de problèmes lorsqu'on spécifie le domaine fiscal ou réglementaire. Une grande majorité des entrepreneurs interrogés déclarent ne pas avoir fait face à une contrainte réglementaire ou fiscale lors de la création de leur entreprise : 78 % pour le Swaziland et 89 % pour le Niger. On note aussi que les entrepreneurs nigériens semblent avoir été moins affectés que leurs homologues du Swaziland, contrairement à ce que l'on anticipait. Pour la période courante, davantage d'entrepreneurs ont déclaré que certaines dispositions fiscales ou réglementaires limitaient le développement de leur entreprise. Au Niger, le pourcentage de ces entrepreneurs (39 %) est supérieur à celui du Swaziland (39 %). Ainsi, les dispositions réglementaires semblent davantage contraindre la croissance des MPE au Niger qu'au Swaziland. En outre, comme l'indique le tableau 4.4, les entrepreneurs implantés à Niamey semblent plus affectés que ceux implantés dans le reste du pays.

Les dispositions réglementaires ou fiscales susceptibles d'entraver le développement de l'activité des entrepreneurs évoluent au cours du cycle de vie de l'entreprise. Lors de la création de l'entreprise, les réglementations, et particulièrement celles concernant l'enregistrement de l'entreprise, sont en général plus importantes que les contraintes fiscales, et cela dans les deux pays. Au Swaziland, presque 90 % des entrepreneurs ayant déclaré avoir rencontré des difficultés d'ordre réglementaire ou fiscal lors de la création de l'entreprise mentionnent l'obtention des permis de travail et/ou de la licence. Au Niger, environ la moitié des entrepreneurs ayant déclaré avoir rencontré des problèmes d'ordre institutionnel lors de la création font référence à des aspects réglementaires. En revanche, la croissance actuelle de l'entreprise semble davantage entravée par des dispositions fiscales que par d'autres types de réglementations. Au Swaziland, la moitié des entrepreneurs actuellement gênés par des dispositions institutionnelles se réfèrent à l'un ou l'autre des impôts en vigueur,

et en général la taxe sur les ventes. Au Niger, près de 90 % des réponses données concernent aussi la fiscalité, en premier lieu la patente, comme principale contrainte institutionnelle à leur développement. Les réponses des entrepreneurs nigériens sont compréhensibles dès lors que la plupart des impôts ont pour assiette la valeur estimée des capacités de production installées et non leurs revenus effectifs. Lorsque les ventes des MPE stagnent ou bien souvent diminuent, la charge fiscale devient très importante. En outre, les MPE nigériennes sont soumises à une multitude d'impôts, ce qui explique qu'elles soient plus sensibles à la fiscalité qu'aux autres réglementations.

4.3 Perceptions des interventions du gouvernement

Lors des entretiens, plusieurs questions ont amené les entrepreneurs à adopter une vision critique de l'intervention de l'état, telle qu'il la perçoivent actuellement, et les évolutions qui leurs semblent souhaitables. Ils ont ainsi précisé la dispositions réglementaires qu'ils souhaiteraient voire modifiée ou abolie en priorité, les bénéfices directs ou indirects qu'ils ont perçus de l'Etat, et pour quels services publics ils seraient prêts à soutenir financièrement (sur le principe par exemple de la redevance). les éléments de réponses sont brièvement exposés ci-dessous.

A la question "Quel impôt ou réglementation désireriez-vous voir modifié ou aboli ?", de nombreux entrepreneurs ont répondu soit "aucune" soit "je ne sais pas". Ce type de réponse a été formulé par 49 % des personnes interrogées en Swaziland, et 28 % pour le Niger (cf les tableaux 4.9 et 4.10). Ces résultats renforcent une de nos conclusions, à savoir que les interventions de l'Etat n'affectent pas une majorité des petits et micro-entrepreneurs. Dans les zones rurales, cette proposition est confirmée avec encore plus de force (cf tableau 4.9). On remarque en outre que c'est au Swaziland que la proportion des entrepreneurs "indifférents" est la plus forte, ce qui peut être interprété en faveur de l'hypothèse selon laquelle le système réglementaire et fiscal de ce pays serait moins contraignant que celui du Niger.

Les entrepreneurs, qui citent une disposition institutionnelle qu'ils souhaiteraient voir modifier, font le plus souvent référence à un impôt et non à un autre type de réglementation, et cela dans les deux pays. En fait, plus de 95 % des entrepreneurs concernés citent une disposition fiscale. Au Niger, il s'agit essentiellement de la Patente (42.7 %) alors qu'au Swaziland la taxe sur les ventes, suivie par l'impôt sur les bénéfices, sont les plus fréquemment mentionnés. Il est aussi surprenant de constater que rares sont les entrepreneurs qui ont déclaré qu'ils souhaitaient que tous les impôts soient supprimés (seulement 4.3 %). Il semble donc que la principale critique que les entrepreneurs formulent à l'égard du gouvernement soit le niveau trop élevé de la fiscalité.

Les entrepreneurs interrogés ont aussi été amené à évaluer les retombées positives de l'intervention de l'Etat qu'ils percevaient. D'après les enquêtes, très peu d'entrepreneurs ont bénéficié de programmes de formation, de facilités de

financement, ou d'exonérations d'impôt ou de subventions. Au Swaziland, seulement 5 % des entrepreneurs interrogés font état de tels bénéficiaires, contre 7 % au Niger.

Un principe de redevance est-il envisageable dans l'un des deux pays ? Les entrepreneurs ont répondu à la question suivante : "Pour quel service public accepteriez-vous de contribuer financièrement" (sous forme d'impôt ou de redevance) ? Les réponses diffèrent considérablement dans les deux pays. Au Niger, moins de 5 % des entrepreneurs interrogés envisagent favorablement de contribuer financièrement à la mise en place d'un service public. Au Swaziland, 80 % des entrepreneurs ont été intéressés par une telle proposition, et le service public le plus souvent mentionné concernait l'accès à des ateliers plus grands, plus propres ou moins chers. Ce type de réponses est répartie de façon homogène entre les entreprises d'activité, de taille et de localisation distinctes. Il reflète à l'évidence un besoin non satisfait d'ateliers appropriés à leurs activités, pour lequel les entrepreneurs sont prêts à contribuer financièrement. D'autres besoins ont été exprimés au Swaziland. Il s'agissait notamment de facilités de financement, et le développement ou la rénovation des infrastructures (eau et électricité). Au Niger, l'intérêt extrêmement faible vis-à-vis du principe de la redevance peut s'expliquer par une augmentation récente de la pression fiscale effective (augmentation du nombre des contrôles notamment) qui n'a pas donné lieu, selon les entrepreneurs, à des actions en leur faveur. En outre, la situation politique et économique peut amener les entrepreneurs à douter de la capacité du gouvernement à mettre en oeuvre des mesures importantes en faveur des MPE.

Tableau 4.9: **Impôts ou réglementation à réduire ou à supprimer. Niger.**

	Niamey	Dosso	Villes secondaires	Villages	Ensemble
Aucun, ne sait pas	11.3	38.3	44.2	100	28.0
Patente	46.7	42.6	41.8	0	42.7
Taxe sur les marchés	6.7	14.9	14.0	0	10.0
Impôts/propriété	12.0	0	0	0	6.0
Autres ^{2/}	16.0	2.1	0	0	9.0
Tous	7.3	2.1	0	0	4.3

Notes: 1/ Pourcentage du sous-échantillon considéré.

2/ Impôt sur les bénéfices, droits de douane, TVA et autres impôts et réglementations.

Source: Résultats de l'enquête.

Tableau 4.10: **Impôts ou réglementation à réduire ou à supprimer**^{1/}. Niger et Swaziland.

Impôt ou réglementation	Niger	Swaziland
Aucun, ne sait pas	28	49
License Tax	43	3
Taxe sur les marchés	10	0
TVA/Impôt sur les bénéfices	4	24
Impôt/propriété	6	0
Autres ou tous les impôts	6	8
Impôt sur le revenu	1	14
Réglementations	2	3

Notes: 1/ Pourcentage par catégorie.
 Source: Résultats de l'enquête.

Toutes ces conclusions sont établies à partir de la perception des entrepreneurs mêmes sur la façon dont leur entreprise est affectée par la réglementation et les lois. Ceci ne fournit donc pas une analyse statistique directe sur la façon dont ces règles ont réellement gêné ou empêché la croissance de ces entreprises. Ainsi, une analyse de la relation entre la charge fiscale et la taille de l'entreprise nous donnera des informations supplémentaires allant au-delà des seules réponses des entrepreneurs et de ce qu'ils ont pu voir ou subir.

4.4 Relation entre la charge fiscale et la taille de l'entreprise

Dans quelle mesure les impôts et les taxes découragent-ils les petites et micro-entreprises à croître au Niger et au Swaziland? Il est souvent soutenu (cf, par exemple, Little, Mazumdar et Page, 1987) que lorsque plus les firmes se développent en taille, l'imposition se fait proportionnellement plus lourde et devient un facteur de découragement pour toute décision d'expansion. Y a-t-il une évidence des études du Niger et du Swaziland montrant que la charge fiscale s'accroît proportionnellement à la taille de l'entreprise?

Dans le cas du Niger, où le nombre de données nécessaires était le plus grand, nous suggère plutôt que la charge fiscale des petites et micro-entreprises se réduirait lorsque la taille de l'entreprise augmente. Afin de calculer cette charge fiscale, tous les impôts et taxes payés par ces entreprises (comprenant la Patente, la Taxe sur les Marchés, les impôts sur la propriété, le "Droit d'Occupation" et les Impôts sur les Bénéfices) ont été additionnés et le total de cette addition a été divisé par l'estimation du chiffre d'affaire de l'entreprise. Lorsque cette charge fiscale est mise en corrélation avec chiffre d'affaire annuel, un représentation de la taille de l'entreprise, nous trouvons une corrélation négative montrant que le système d'imposition nigérien est régressif (cf appendice 4.1); le taux d'imposition est plus élevé sur les plus petites

entreprises. Cette relation négative est aussi présente dans le tableau 4.11, où les entreprises étaient regroupées selon leur chiffre d'affaire annuel. Ainsi, tandis qu'il peut exister des charges sur les entreprises nouvellement installées constituant une barrière à l'entrée, la charge fiscale ne semble pas être un véritable obstacle à l'expansion de l'entreprise.

Tableau 4.11: **Ratio moyen du poids de la fiscalité par rapport aux ventes annuelles, par taille d'entreprise^{1/}. Niger.**

Volume des ventes (en milliers de francs CFA)	Impôts en % des ventes annuelles	Nombre de cas
Moins de 49 999	14.9	26
De 50 000 à 99 999	7.0	39
De 100 000 à 199 999	4.0	31
De 200 000 à 499 999	2.8	48
Plus de 500 000	1.9	60
Touts les entreprises	5.1	204

Notes: 1/ Pourcentage de réponses.

Source: Données de l'enquête.

Malheureusement, des données du même ordre n'existaient pas au Swaziland, ce qui s'explique principalement par le fait que les informations sur l'importante part des impôts sur le chiffre d'affaire étaient incomplètes. Il a été possible de calculer la charge fiscale des frais d'autorisation en utilisant le ratio du montant annuel de ces frais par rapport au chiffre d'affaire annuel. Lorsque la charge des frais d'autorisation a été comparée à la taille de l'entreprise, en utilisant le chiffre d'affaire annuel, une relation négative ou structure régressive a encore été trouvée (cf tableau 4.12).

Tableau 4.12: **Ratio moyen des droits d'enregistrement rapportés aux ventes annuelles brutes. Swaziland.**

Ventes annuelles (E)	Ratio droits/ventes annuelles
1 - 999	0.00573
1,000 - 9,999	0.00157
10,000 - 99,999	0.00024
100,000 ou plus	0.00004

Source: Résultats de l'enquête

Le ratio des frais d'autorisation sur les ventes diminue très nettement avec la taille de l'entreprise montrant, par conséquent, que les plus petites firmes sont imposées à un taux plus élevé que les plus grandes. Ceci ne cause aucun détriment à l'expansion de l'entreprise. Cependant, comme nous l'avons fait remarquer précédemment, le plus important facteur de découragement à cet égard est l'Impôt sur les Bénéfices. Bien

que très peu d'entreprises paient cet impôt, celles concernées sont assujetties à un taux très élevé. Le fait de tomber sous le coup de cet impôt constitue un majeur facteur de découragement pour la croissance des petites entreprises.

4.5 Relation entre l'enregistrement et la croissance

Existe-t-il des preuves statistiques que la réglementation, et tout particulièrement la très importante décision de s'enregistrer, agit aux dépens de la croissance des petites et micro-entreprises du Swaziland et du Niger? Une analyse économétrique des déterminants de la croissance de ces entreprises au Swaziland fournit des informations supplémentaires sur le rôle joué par la réglementation dans ce processus. Les principales caractéristiques de cette analyse sont présentées par McPherson qui a utilisé les mêmes données de base sur les entreprises swazilandaises que notre étude.

Les principaux déterminants de la croissance des entreprises peuvent être dérivés de la combinaison de déductions tirées de la théorie économique et des conclusions tirées des observations empiriques sur le monde réel des firmes (cf Liedhom et Mead, 1991 pour un passage en revue de ces facteurs). Parmi les plus importantes variables indépendantes supposées influencer leur croissance, nous avons: 1) la taille initiale de l'entreprise (proportionnellement inverse à la croissance); 2) son "age" (proportionnellement inverse à la croissance); 3) son lieu d'implantation (les entreprises de la zone rurale croissent plus lentement); 4) le secteur auquel l'entreprise appartient; et 5) le sexe auquel appartient l'entrepreneur (les entreprises dirigées par des femmes se développent moins rapidement). En utilisant la méthode économétrique des "moindres carrés" sur la croissance des données de l'emploi parmi les micro-entreprises qui ont survécu en Afrique du Sud, au Swaziland, au Lesotho et au Zimbabwe, McPherson (1992) a trouvé que la plupart de ces variables étaient corrélées de façon significative avec la croissance et possédaient pour ces quatre pays des signes conformes à nos hypothèses.

Si l'enregistrement est maintenant introduit comme une variable indépendante dans l'analyse des déterminants de la croissance, nous pourrions établir le véritable rôle de ce dernier dans le processus de croissance. On peut raisonnablement supposer que l'enregistrement se fait au détriment de la croissance et donc que les entreprises enregistrées se développeraient moins vite que celles qui ne le seraient pas.

Les résultats de l'analyse des déterminants de la croissance, pour le Swaziland, en ajoutant la variable "enregistrement" sont résumés dans l'appendice 4.2, tableau 1⁴⁰. A l'exception de cette dernière variable, seules les variables statistiquement significatives ont été présentées. Celles-ci sont, comme les résultats de l'étude de McPherson (1992) la taille initiale et l'âge de l'entreprise (tout deux négatifs), le lieu

⁴⁰ Une analyse similaire sur les déterminants de la croissance des sociétés a été entreprise au Niger. Malheureusement, on a obtenu peu de coefficients statistiques significatifs car la partie de croissance expliquée était faible. De plus, l'enregistrement et les impôts n'ont pas été des variables explicatives significatives dans le cadre de ces analyses.

d'implantation (les firmes urbaines se développent plus vite) et la région. Lorsque l'on examine les effets des autres variables principales qui affectent la croissance des firmes, la variable "enregistrement" n'est pas statistiquement significative. En d'autres mots, il n'existe pas d'évidences statistiques supportant l'idée que les non enregistrées se développent plus rapidement que celles qui sont enregistrées⁴¹. Un tel résultat apporte une preuve supplémentaire, mais non pas définitive, que la réglementation et les lois d'imposition ne sont pas un véritable obstacle à la croissance des petites et micro-entreprises, au moins en ce qui concerne le Swaziland.

En résumé, les résultats de notre étude montrent que les dirigeants des petites et micro-entreprises du Swaziland et du Niger ne perçoivent pas la réglementation et les lois d'imposition comme la principale contrainte ou le principal problème qu'ils aient rencontré. Même lorsqu'ils sont interrogés à propos de problèmes qu'ils ont personnellement connus, la vaste majorité dit que ceux-là n'étaient pas liés à la réglementation et aux lois d'imposition. La relative importance de ces problèmes perçus par les entrepreneurs varie durant le cycle de vie de l'entreprise. Au démarrage, l'enregistrement apparaît un peu plus important surtout au Swaziland, tandis que les impôts et les taxes courantes sont considérés comme le principal facteur réduisant ou empêchant la croissance de l'entreprise. Les entrepreneurs dans les deux pays considèrent que les impôts, spécialement la Patente pour le Niger et l'impôt sur le chiffre d'affaire pour le Swaziland, plutôt que la réglementation sont les lois qu'ils désireraient le plus voir changées ou éliminées. Cependant, l'analyse statistique de la structure des impôts, tout particulièrement pour le Niger, montre que cette dernière est régressive plutôt que progressive par rapport à la taille de l'entreprise et, par conséquent qu'elle ne constitue pas un frein à leur croissance. Aucune relation n'a été trouvée entre croissance et enregistrement.

⁴¹ Ces résultats doivent être interprétés avec précaution. Si, par exemple, la décision d'enregistrement et la croissance de l'entreprise étaient indépendants, ces résultats ne seraient pas valides. L'endogénéité de l'enregistrement ne peut pas être définie avec certitude. Cependant, le poids des preuves est toujours présent.

5. Résumé et conclusions

L'objectif de cette étude était de fournir un aperçu précis du rôle de la réglementation et des impôts sur les petites et micro-entreprises de deux pays d'Afrique, le Niger et le Swaziland. La plupart des informations ont été tirées d'études détaillées sur 300 de ces entreprises implantées dans chacun des deux pays et choisies parmi cinq secteurs: textile et habillement, travail du bois, travail du métal, vente de vêtements et vente de plats préparés. Un des principaux résultats de ces études est que le taux de croissance globale des entreprises au Swaziland est deux fois supérieur à celles du Niger. D'une certaine manière, ces taux de croissance représentent les performances économiques de ces deux pays.

L'étude du cadre institutionnel montre qu'une vaste panoplie de réglementations et d'impôts s'appliquent aux petites et micro-entreprises. Beaucoup de règles sont communes à ces deux pays. Cependant, d'une manière générale, le volume et la complexité des lois d'imposition sont plus grands au Niger qu'au Swaziland. Les impôts et taxes sur les marchés, sur la propriété et sur les enseignes commerciales sont présentes au Niger mais pas au Swaziland. De plus, la réglementation concernant l'autorisation et les Impôts sur les Bénéfices (et les Revenus) qui est commune aux deux pays est plus compliquée et ambiguë dans le cas du Niger que dans celui du Swaziland.

Les études montrent que la plupart des petites et micro-entreprises ne respectent pas toutes les obligations réglementaires et fiscales qui les concernent. Le degré de respect varie largement selon le type de règles ou le type d'impôt. Dans les deux pays, il est le plus élevé pour l'enregistrement et l'autorisation administrative et le plus faible pour les impôts sur les Bénéfices ou sur les Revenus. La couverture des systèmes d'imposition se montre donc inégale.

Cependant, un résultat important de cette étude est que nous n'avons trouvé aucune preuve statistique que le respect de la procédure d'enregistrement est plus élevé au Niger qu'au Swaziland. L'analyse logarithmique sur l'enregistrement et les principaux impôts et taxes nous révèle que le degré de respect dépend essentiellement de la taille, de la localisation et du secteur auquel appartient l'entreprise mais, en revanche, ne dépend pas du pays étudié.

Concernant la réglementation du travail et du lieu d'implantation, il semble que la réglementation soit plus étendue et le degré de respect des entreprises plus élevé au Swaziland qu'au Niger. Notre hypothèse initiale, selon laquelle le degré de respect devait être plus élevé au Niger qu'au Swaziland du fait d'un environnement réglementaire et légale réputé plus pesant (au Niger), n'est pas vérifiée ici.

Un autre important résultat est que les dirigeants des petites et micro-entreprises des deux pays ne perçoivent pas la réglementation et les taxes comme une contrainte majeure. Même lorsqu'ils ont été interrogés spécifiquement sur leur expérience

personnelle, la majorité déclarent n'avoir rencontré aucun problème d'ordre réglementaire ou fiscal. Néanmoins, l'importance relative de ces problèmes varie tout au long du cycle de vie de la firme. Au début de l'exploitation, les problèmes liés à la réglementation sont plus importants, particulièrement au Swaziland, tandis que durant la période de l'étude (ou période d'exploitation courante), les impôts étaient considérés comme le principal facteur freinant la croissance de l'entreprise. Les entrepreneurs des deux pays désignent les impôts et les taxes, spécialement la Patente au Niger et l'impôt sur le chiffre d'affaire au Swaziland, plutôt que la réglementation, comme les dispositions légales qu'ils désiraient le plus voir éliminées ou changées.

Notre analyse montre aussi que la structure d'imposition nigérienne est régressive plutôt que progressive et que, par conséquent, elle ne constitue pas un obstacle à la croissance des entreprises, même si elle rend difficile leur émergence. Pour le Swaziland, l'étude révèle que le montant de l'enregistrement est inversement proportionnel à la taille de l'entreprise lorsque cette dernière est évaluée par le niveau annuel des ventes, mais le plus important facteur de découragement est, sans conteste, le très lourd impôt sur le revenu ; il touche peu d'entreprises, mais lorsque celles-ci sont prises au piège de cet impôt, elles ont à supporter un taux d'imposition élevé.

Concernant le problème de l'enregistrement, une analyse économétrique détaillée ne trouve aucune relation entre enregistrement et développement des firmes existantes. Enfin, parmi les contraintes non fiscales, celles concernant le lieu d'implantation sont le plus fréquemment citées dans les deux pays. Tout bien considéré, la réglementation non fiscale semble un peu plus contraignante au Swaziland qu'au Niger.

Si, maintenant, nous ne considérons que les problèmes d'ordre réglementaire et fiscal, il semblerait que les entrepreneurs nigériens en perçoivent plus le véritable impact que ceux du Swaziland. Ceci est principalement dû à la réglementation fiscale. Presque les trois quart des dirigeants interrogés pensent que certaines règles et certains impôts devraient être éliminés ou changés, tandis que seulement la moitié des entrepreneurs swazilandais partage ce point de vue. De plus, le pourcentage d'entrepreneurs nigériens implantés en zone urbaine et citant les impôts et la réglementation comme des problèmes actuels est deux fois supérieur à celui du Swaziland.

Cependant, ces résultats doivent être interprétés avec précaution. Bien que les réponses des entrepreneurs soient assez révélatrices, nous devons reconnaître qu'elles ne sont que la simple expression de leur perception; perception qui ne reflète pas toujours les véritables contraintes auxquelles ils font face. Ceci est particulièrement vrai des impôts et taxes qui affectent les entrepreneurs de façon indirecte et qu'ils ne perçoivent donc pas toujours. Nous pouvons citer à ce titre les taxes sur les produits importés que ces entrepreneurs n'achètent pas directement ou la réglementation touchant les institutions financières telle que les plafonds de taux d'intérêt ou d'épargne. Les études ne comprennent pas non plus les réponses

qu'auraient pu apporter les entreprises qui ont disparu ou qui n'ont pas réussi à démarrer leur exploitation à cause de la réglementation.

Quoi qu'il en soit, ces précisions ne nous empêchent pas de tirer notre principale conclusion: la réglementation et les impôts ne constituent pas une contrainte majeure pour les entreprises nigériennes et swazilandaises. Bien que ces contraintes puissent être importantes à certains moments de la vie de l'entreprise, l'environnement réglementaire, pour la plupart d'entre elles, est un élément mineur pour leur viabilité économique.

ANNEXE 1.1

Tableau 1.1.1.1 : Niveau actuel des ventes comparé à celui à la date de création de l'entreprise^{1/}. Niger.

	Nettement supérieur ^{2/}	Un peu supérieur ^{2/}	A peu près Egal ^{2/}	Un peu inférieur ^{2/}	Nettement supérieur ^{2/}	Ne sait pas
Tailleurs	15	5	15	15	16	6
Bois	10	3	2	4	18	1
Métal	14	5	4	6	22	7
Commerce de vêtements	17	2	4	11	23	1
Commerce d'alimentation	12	2	7	13	34	6
Niamey	37	12	7	24	64	6
Dosso	14	1	14	20	40	5
Villes secondaires	13	4	6	4	9	7
Villages	4	0	5	1	0	3
Total	68	17	32	49	113	21

Notes: 1/ Nombre de cas pour chaque groupe.

2/ "Nettement supérieur" (respectivement "nettement inférieur") signifie que les ventes actuelles sont au moins 2 fois supérieures (respectivement inférieures) à celles enregistrées à la création de l'entreprise.

Source: Résultats des enquêtes.

Tableau A.1.1.2: Variations de l'effectif total, par secteur^{1/}. Niger.

Secteur	Augmentation	Stagnation	Diminution	Sans réponse
Tailleurs	30	28	14	0
Bois	11	20	7	0
Métal	25	16	17	0
Commerce vêtements	23	29	5	1
Commerce alimentation	22	40	10	2
Total	111	133	53	3

Notes: 1/ Nombre de cas pour chaque sous-échantillon.

Source: Résultats de l'enquête

ANNEXE A.2.1

Patentes au Niger

(Francs CFA)

Activités	Tableau A Classe	Droit fixe	Droit proportionnel	Centimes additionnels	Total
TAILLEURS					
Tailleurs à main	A/8	5000	Exempt	1500	6500
Brodeurs	A/8	5000	Exempt	1500	6500
Tailleurs à façon ayant 1 machine à coudre	A/7	10000	Exempt	3000	13000
Tailleurs ayant plusieurs machines à coudre	A/6	20000	Exempt	6000	26000
Tailleurs ayant assortiment d'étoffes	A/5	40000	Exempt	12000	52000
Couturiers modélistes	A/5	40000	Exempt	12000	52000
Tailleurs ayant plus d'1 machine à broder	A/4	50000	12500	18750	81250
BOIS					
Sculpteurs considérés comme artistes	Exempt	Exempt	Exempt	Exempt	Exempt
Menuisiers, charpentiers	A/6	20000	Exempt	6000	26000
Ebénistes	A/4	50000	12500	18750	81250
Tâcherons-menuisiers dont le montant du CA est inférieur à 10 millions	A/3	100000	25000	37500	162500
METAL					
Forgerons	A/8	5000	Exempt	1500	6500
Mécaniciens, électriciens	A/6	20000	Exempt	6000	36000
Soudeurs, charrons, tôliers	A/5	40000	Exempt	12000	52000
VENTES DE VIVRES, TEXTILES, PRET-A-PORTER					
Commerçants au détail, au petit poids, à la petite mesure	A/7	10000	Exempt	3000	13000
Commerçants au détail dont le montant des transactions annuelles est inférieur à 5 millions de francs	A/5	40000	Exempt	12000	52000
Commerçants au détail dont le montant des transactions est compris entre 5 et 8 millions	A/4	50000	12500	18750	81250
Intermédiaire de vente : pagnes et vêtements cousus	A/7	10000	Exempt	3000	13000

Notes: Les droits proportionnels sont estimés en supposant que la valeur locative n'est pas connue. Dans ce cas, la valeur du droit fixe est portée à 25 % du droit fixe.

1000 francs CFA = 20 franc français = 3.86 dollars US (fin décembre 1991).

Source: République du Niger, Conseil Militaire suprême (1988) : "Loi de Finances pour l'année 1988".

ANNEXE A.2.2.
Montant des licences au Swaziland

	Montant annuel
1. Commission agent (non-résident)	E 100
2. Aerated or mineral water manufacture	E 50
3. Baker	E 50
4. Butcher: General business area	E 75
Rural areas	E 25
5. Dealer in farm produce	E 25
6. Eating-house keeper	E 15
7. General dealer: General bus. area	E 75
Rural areas	E 50
8. Hawker	E 30
9. Peddler	E 10
10. Motor garage	E 100
10A. Petrol and oil dealer	E 50
11. Restaurant, Refreshment and Tea Room	E 30
12. Temporary and special license: per day	E 5
13. Dealer in motor vehicles	E 100
14. Chemist, apothecary	E 75
15. Prop. of bone sterilizing and milling plant	E 30
16. Grocer: General business area	E 50
Rural area	E 15
17. Laundry/dry cleaners: steam dry cleaners	E 50
Other	E 15
18. Street vendor	E 5
19. Importing and exporting agents	E 100
20. Wholesale dealer	E 100
21. Management consultants	E 105
22. Shoe repairing	E 15
23. Business broker or agent	E 75
23. Driving instruction	E 50
24. Dealer or speculator in livestock	E 40
25. Blacksmith	E 10
26. Billiard table keeper (per table)	E 40
27. Greengrocer	E 75
28. Funeral undertaker	E 20
29. Discotheque keeper	E 100
30. Miller	E 100

Notes: L'unité monétaire du Swaziland, l'Emalangini (E), est lié au Rand de l'Afrique du Sud. A la date de l'enquête, le taux de change en dollars était environ 2.8 E = 1 \$ US.

ANNEXE 3.1

L'analyse logit permet de déterminer quelles sont les variables qui conditionnent les décisions d'enregistrement. Dans ce modèle, la variable endogène est l'enregistrement de l'entreprise. Elle prend la valeur 1 si l'entreprise est enregistrée et 0 lorsque l'entreprise n'est pas enregistrée. Les variables exogènes ont été décrites dans le texte.

Dans le modèle logit, la probabilité pour que l'entreprise i soit enregistrée est supposée suivre une loi de répartition de type logarithmique, P_i :

$$P_i = \frac{1}{1 + \exp[-(a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n)]}$$

où x_j sont les variables explicatives. Si cette hypothèse est vraie, le rapport des probabilité peut être exprimée de la façon suivante :

$$\ln \frac{p_i}{1-p_i} = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n + \mu_i$$

où μ_i est le terme résiduel aléatoire.

Les coefficients peuvent alors être estimés selon la méthode du maximum de vraisemblance. Ces coefficients représentent l'impact d'une variation unitaire des variables explicatives sur le logarithme du rapport des probabilités. On s'intéresse à la valeur des t de student liés à l'hypothèse nulle "les variables explicatives considérées n'ont aucun impact significatif sur la probabilité que l'entreprise soit enregistrée" pour connaître quelles sont les variables qui influence significativement la décision d'enregistrement. La variation du logarithme du rapport des probabilités ne nous intéresse pas en tant que tel. Nous cherchons à évaluer l'impact d'une variation unitaire d'une variable explicative (X_j) sur la probabilité que l'entreprise soit enregistrée. On doit pour cela connaître la dérivée partielle de P_i par rapport à X_j ,

$$\frac{\partial P_i}{\partial X_j} = \frac{\exp[-(a + b_1x_1 + \dots + b_nx_n)]}{[1 + \exp[-(a + b_1x_1 + \dots + b_nx_n)]]^2} b_j$$

qui donne la variation, en pourcentage, de la probabilité de l'enregistrement pour une augmentation unitaire de cette variable, toutes les autres étant par ailleurs constantes.

Les résultats de l'analyse logit pour l'ensemble des MPE du Niger et du Swaziland sont résumés dans le tableau A.3.1.1. La plupart des variables explicatives sélectionnées sont significatives et ont le signe anticipé. Pour ces variables, le coefficient de leur dérivée partielle représente l'augmentation de la probabilité d'être enregistré, toutes choses égales par ailleurs. La robustesse du modèle peut être évalué à l'aide de l'indice du rapport de vraisemblance, par analogie avec le R^2 en économétrie classique.

Notes: L'indice du rapport de vraisemblance est calculé comme suit :

$$\rho^2 = 1 - \frac{\ln L(\omega)}{\ln L(\Omega)}$$

où le numérateur est la valeur du rapport des log-vraisemblances de la fonction logit et le dénominateur est la valeur de la fonction de vraisemblance en contraignant à zéro toutes les variables explicatives.

Tableau A.3.1.1: Analyse logit appliquée à la décision d'enregistrement. Swaziland et Niger.

Variables explicatives	Coefficient de régression ^{2/}	Dérivée partielle ^{1/}
Secteur d'activité		
Commerces de vêtements	-0.422 (-1.012)	
Commerce de produits alimentaires	-0.903 (-2.361) *	- 0.22
Artisanat du bois	-1.151 (-2.843) **	- 0.28
Artisanat du métal	-1.670 (-4.186) **	- 0.41
Localisations		
Villes secondaires	0.000 (0.004)	
Villages	-2.766 (-3.577) **	- 0.69
Production domestique	-1.733 (-6.666) **	- 0.42
Taille		
Travail salarié	1.118 (3.888) **	+ 0.27
Caractéristiques de l'entrepreneur		
Entrepreneur femme	-0.947 (-3.123) **	-0.23
Education de l'entrepreneur	0.0321 (1.464)	
Pays		
Swaziland	-0.380 (-1.298)	
Indice du rapport de vraisemblance	.29	

Notes: 1/ Dérivée partielle pour chaque variable explicative par rapport à l'enregistrement.

2/ T de student entre parenthèses.

* Significative au seuil de 5 pour cent.

** Significative au seuil de 1 pour cent.

Source: Résultats de enquêtes.

ANNEXE 3.2 NIGER: ANALYSE LOGIT

1. Enregistrement

$$PROB[REGIST=0] = \frac{1}{1 + \exp(b_0 + b_1 \cdot BOIS + b_2 \cdot FOOD + b_3 \cdot METAL + b_4 \cdot VET + b_5 \cdot DOSSO + b_6 \cdot SECOND + b_7 \cdot VILLAGE + b_8 \cdot EMPP)} \quad (5)$$

Le cas de référence pour cette analyse est un tailleur, implanté à Niamey et n'employant pas de main d'oeuvre salariée. Les probabilités de non-enregistrement sont estimés ci-dessous.

Définition des variables muettes

REGIST	= 0 quand l'entreprise est enregistrée.
BOIS	= 1 quand l'artisanat du bois constitue l'activité principale de l'entreprise, = 0 sinon.
FOOD	= 1 quand le commerce de produits alimentaires est l'activité principale de l'entreprise, = 0 sinon.
METAL	= 1 si l'artisanat du métal est l'activité principale de l'entreprise, = 0 sinon.
VET	= 1 si le commerce de vêtements est l'activité principale de l'entreprise, = 0 sinon.
DOSSO	= 1 si l'entreprise est implantée à Dosso, = 0 sinon.
SECOND	= 1 si l'entreprise est implantée dans une ville secondaire, = 0 sinon.
VILLAGE	= 1 si l'entreprise est implantée dans un village, = 0 sinon.
EMPP	= 1 si l'entreprise emploie au moins une personne salariée (à temps plein ou irrégulièrement), = 0 sinon.

Résultats statistiques : estimation des coefficients (t de student et seuil de significativité)

b0	b1	b2	b3	b4	b5	b6	b7	b8	IRV ^{1/}
2.18 (5.0)	-1.56 (-3.0) **2/	-1.62 (-3.7) **	-1.26 (-2.7) **	-0.97 (-2.1) *	- 0.78 (-2.3) *	-0.83 (-2.0) *	-3.83 (-3.4) **	1.04 (2.4) *1/	0.1605

Notes: 1/ IRV = Indice du Rapport de Vraisemblance. IRV est calculé de la façon suivante : $IRV = 1 - (\log L(Q)/\log L(W))$; où L(Q) est la valeur de la fonction de log-vraisemblance de l'expression logit, et L(W) est la valeur de la fonction de log-vraisemblance quand l'impact de toutes les variables explicatives est contraint à zéro.

2/ *: significatif au seuil de 5 pour cent ;

3/ **: significatif au seuil de 1 pour cent.

Sources: Résultat des enquêtes.

En groupant les MPE implantées à Dosso et dans les villes secondaires, on obtient les résultats suivants :

$$PROB[REGIST=0] = \frac{1}{1 + \exp(b_0 + b_1 \cdot BOIS + b_2 \cdot FOOD + b_3 \cdot METAL + b_4 \cdot VET + b_5' \cdot DOSSOSEC + b_7 \cdot VILLAGE + b_8 \cdot EMPP)} \quad (6)$$

b0	b1	b2	b3	b4	b5 ^{1/}	b7	b8	IRV ^{2/}
2.18 (5.0)	-1.57 (-3.0) **4/	-1.63 (-3.7) **	-1.26 (-2.7) **	-0.98 (-2.1) *3/	-0.79 (-2.5) *	-3.83 (-3.4) **	1.04 (2.4) *	0.1605

- Notes: 1/ Une autre variable muettes a été créée : Dossossec = 1 si l'entreprise est implantée à Dosso ou dans une ville secondaire ; 0 sinon. Le coefficient associé est b₅'.
- 2/ IRV = Indice du rapport de vraisemblance. IRV est calculé de la façon suivante : $IRV = 1 - (\log L(Q)/\log L(W))$; où L(Q) est la valeur de la fonction de log-vraisemblance de l'expression logit, et L(W) est la valeur de la fonction de log-vraisemblance quand l'impact de toutes les variables explicatives est contraint à zéro.
- 3/ *: significatif au seuil de 5 pour cent ;
- 4/ **: significatif au seuil de 1 pour cent.

Sources: Résultats des enquêtes

2. Patente, taxe sur les marchés

La même procédure a été utilisé pour estimer l'impact des variables de taille d'activité et de localisation de l'entreprise sur sa décision d'enregistrement.

$$PROB[TAXPAYMENT=0] = \frac{1}{1 + \exp(b_0 + b_1 \cdot BOIS + b_2 \cdot FOOD + b_3 \cdot METAL + b_4 \cdot VET + b_5' \cdot DOSSOSEC + b_7 \cdot VILLAGE + b_8 \cdot EMPP)} \quad (7)$$

Les résultats de l'estimation sont résumés :

	b0	b1	b2	b3	b4	b5'	b7	b8	LRI
Patente	1.82 (4.6)	-1.65 (-3.4) **	-1.20 (-3.0) **	-0.90 (-2.1) *	-0.53 (-1.2)	-0.72 (-2.3) *	-3.65 (-2.3) *	0.77 (2.0) **	0.13 21
Taxe sur les marchés	-1.29 (-3.5)	-0.50 (-0.9)	2.06 (5.3) **	0.14 (0.4)	1.49 (3.8) **	0.43 (1.4)	-2.69 (-2.4) *	0.88 (0.2)	0.16 93

Sources: Résultats des enquêtes.

3. Impôts sur les bénéfices, droit d'occupation and taxe sur la valeur locative

Des estimations ont été réalisées, séparément, pour ces impôts comme variables endogènes avec les mêmes variables explicatives. Aucune d'entre elles n'a donnée des résultats satisfaisant. La confusion, noté dans le texte entre impôts sur les bénéfices et la patente peut remettre en cause la pertinence de l'estimation sur l'impôt

sur les bénéfiques. En ce qui concerne les deux prélèvements fonciers, d'autres variables explicatives devraient être prises en compte, notamment le mode d'occupation du local utilisé (location, propriété de l'entrepreneur ...).

ANNEXE 4.1

La nature du système fiscal au Niger

Un graphique en coupe instantanée liant le niveau des ventes des MPE et la charge fiscale effective confirme la proposition de régressivité du système fiscal développée dans le texte. La courbe correspondante (cf ci-dessous) s'apparente à une hyperbole. Plusieurs modèles ont en effet été testés pour définir cette relation entre taille de l'entreprise (mesuré par son niveau de ventes annuelles) et la charge fiscale effective. Pour l'ensemble de l'échantillon de MPE nigérienne, la meilleure approximation est obtenue en prenant les deux logarithmes de ces deux variables ; la charge fiscale effective étant considérée comme endogène et le niveau des ventes comme l'une des variables explicatives. Les variables de localisation jouent aussi un rôle important dans la détermination de la charge fiscale effective, tout comme le fait que l'entreprise soit, ou non, enregistrée. En reprenant les variables définies dans l'annexe 3.2., les résultats de l'estimation par la méthode des moindres carrés ordinaires sont :

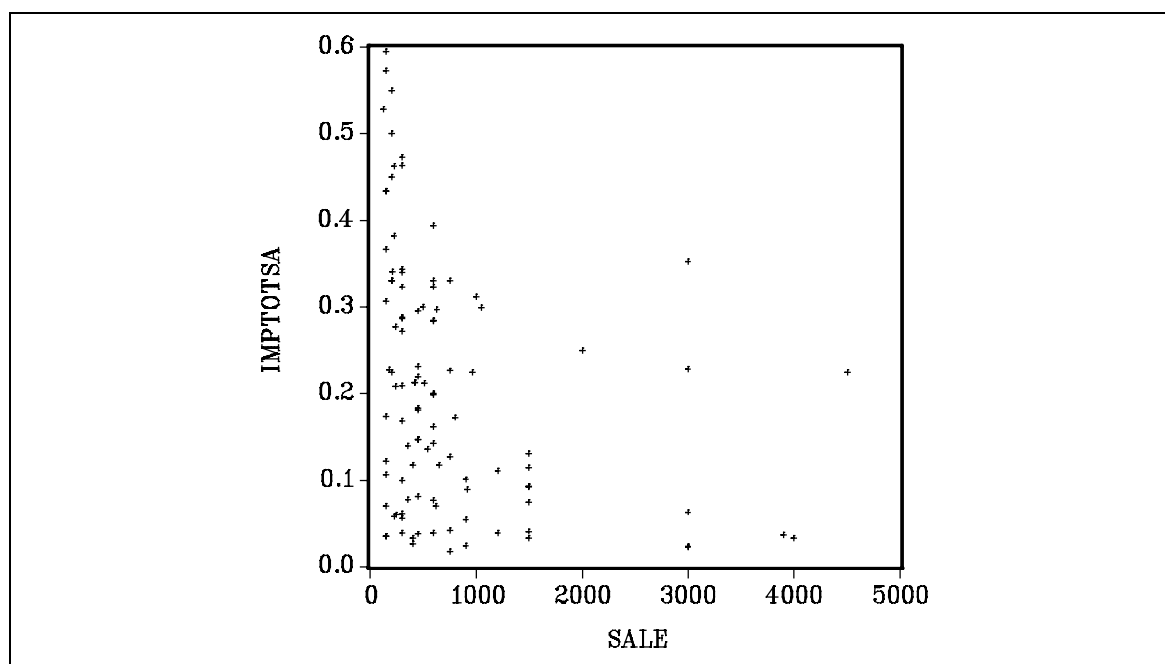
$$\log(\text{imptotsa}) = 4.18 - 0.70 \log(\text{sale}) + 1.26 \text{regist} - 0.81 \text{dossosec} - 1.16 \text{village}$$

(15.98) (7.96) (-6.62) (-1.35)

$$R^2_a = 0.59$$

t de student entre parenthèses.

Charge fiscale effective et ventes annuelles (in millions de francs CFA)



Notes: SALE est le chiffres d'affaires annuel estimé par chaque entrepreneurs. IMPTOTSA est la charge fiscale effective (somme de la patente, de la taxe sur les marchés, des taxes foncières, des "droits d'occupation", de l'impôt sur les bénéfices, le tout rapporté au montant des ventes annuelles). REGIST, DOSSOSEC and VILLAGE sont les variables muettes décrites précédemment.

BIBLIOGRAPHIE

Augeraud P., 1991.

"Exploitation de l'enquête secteur informel Niger 1987/88 pour la comptabilité nationale". STATECO N° 65. Mars 1991. INSEE. Paris.

Barlow R., Snyder W., 1991.

"The Nigerien Tax System: Evaluation and Reform". DESFIL for the U.S. AID. May 1991.

Ferchiou R., 1990.

"Micro-entreprises du secteur informel à Tunis ; obstacles de caractère légal et institutionnel". BIT. Document de Travail. WEP 2-19/WP. 51.

Fisseha, Yacob, 1990.

"Small Scale Enterprises in Niger: Survey Results from Dosso and Maradi Departments". East Lansing, Michigan: Consultancy Report, March 1990.

Fisseha, Yacob. and M. McPherson, 1991.

"A Country-wide Study of Small Scale Enterprises in Swaziland," Gemini Technical Report No. 24, DAI: Washington, DC.

Lallemand-Flucher, M.A., 1989.

"La fiscalité : outil de promotion des entreprises artisanales au Niger ?". BIT. Projet d'élaboration d'une politique de l'artisanat. NER/87/010. Genève.

Liedholm, Carl. 1990.

"The Dynamics of Small Scale Industry in Africa and the Role of Policy," GEMINI Working Paper No. 2, DAI: Washington, DC.

Liedholm, Carl and Donald Mead, 1991.

"Dynamics of Microenterprises: Research Issues and Approaches" GEMINI Working Paper No. 12, DAI: Washington, DC.

Liedholm, Carl and Donald Mead, 1992.

"The Structure and Growth of Microenterprises in Southern and Eastern Africa: Evidence from Recent Surveys," GEMINI Working Paper (forthcoming)

Little, I., D. Mazumdar, and J. Page, 1987.

"Small Scale Manufacturing Enterprises: A Comparative Analysis of India and Other Economies. Oxford University Press.

McPherson, Michael. 1992.

"Growth of African Enterprises." Manuscript.

Mead D.C., Ditcher T., Fisseha Y., Haggblade S. (1990)
"Prospects for Enhancing performance of Micro- and Small-Scale Enterprises in Niger". Gemini. February 1990.

Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat de la République du Niger, 1988.

"Table Ronde sur le Secteur Privé. Annexes IV : Cadre réglementaire".

Ministère de l'Intérieur, Ministère du Plan, Ministère des Finances de la République du Niger, 1990.

"La situation financière des collectivités territoriales du Niger". Rapport définitif. Septembre 1990.

Ministère du Plan de la République du Niger, 1989.

"Les comptes économiques de la Nation. Le Produit Intérieur Brut en 1988". Niamey. Juillet 1989.

Oudin, X., 1989.

"Dénombrement des établissements du secteur informel 1987-88". Enquête nationale sur le secteur informel et la petite entreprise. miméo ORSTOM. Niamey. Juillet 1989.

Page, John. 1979.

"Small Enterprise in African Development: A Survey," World Bank Staff Working Paper 363. Washington, DC.

World Bank, 1991.

World Development Report 1991. The World Bank: Washington, DC.