REPUBLIQUE ISLAMIQUE DE MAURITANIE

Honneur — Fraternité — Justice

Ministère de l'Economie et des Finances

Direction des Etudes et de la Programmation

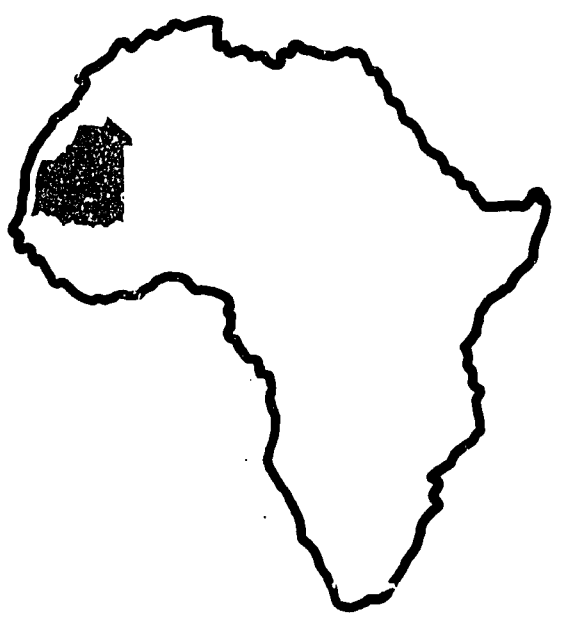
PROJET RAMS

Mission d'Etudes et d'Evaluation du Secteur Rural et des Ressources Humaines

L'Activité Economique Rurale
du Secteur Privé

AE-
PS 4-1

1980



Financé par l'Agence des Etats-Unis pour le Développement International (USAID)

Avec le concours de:

Checchi and Company, Washington, D.C. 20036
Louis Berger International, Inc., East Orange, New Jersey 07019
Action Programs International, Santa Monica, California 90406

TABLE DES MATIERES

1980

Avant-propos

Abréviations et sigles

		PAGES
Chapitre 1.	INTRODUCTION.....	1 - 3
1.1	Cadre de l'étude.....	1 - 3
1.2	Secteur de l'étude - La consommation intermédiaire.....	6 -10
1.4	Services et organismes contactés.....	11 -13
Chapitre 2.	SOMMAIRE ET CONCLUSIONS.....	14 -15
2.1	Les établissements parapublics.....	15 -16
2.2	Les coopératives.....	16 -17
2.3	Les petites entreprises familiales et les petites et moyennes entreprises.....	18 -21
Chapitre 3.	LES ETABLISSEMENTS PARAPUBLICS.....	22
3.1	La SONIMEX.....	23
3.1.1	Objectifs.....	23 -24
3.1.2	Moyens.....	24 -25
3.1.3	Résultats.....	25 -28
3.2	La SONICOB.....	28
3.2.1	Objectifs.....	28
3.2.2	Moyens.....	28 -30
3.2.3	Résultats.....	30 -32

.../...

3.3	L'OMC / CAA.....	32
3.3.1	Objectifs.....	33
3.3.2	Moyens.....	34 - 35
3.3.3	Résultats.....	35 - 36
3.4	La SONADER.....	37
3.4.1	Objectifs.....	37 - 38
3.4.2	Phase préparatoire de l'intervention SONADER	38 - 39
3.4.3	Phase de réalisation.....	39 - 40
3.4.4	Phase d'encadrement.....	40 - 41
3.4.5	Résultats.....	41
3.4.6	Incidence du secteur public.....	42 - 44
Chapitre 4.	STRUCTURE DES GROUPEMENTS COLLECTIFS.....	45
4.1	Potentialités.....	45
4.1.1	Existence d'un mouvement coopératif.....	45 - 46
4.1.2	Existence de structures collectives.....	46 - 47
4.1.3	Résultats obtenus.....	50
4.1.3.1	Coopératives agricoles.....	51 - 52
4.1.3.2	Coopératives d'artisans.....	52 - 53
4.1.3.3	Coopératives de consommation.....	53 - 55
4.1.4	Existence d'une population rurale intéressée	57 - 58
4.2	Contraintes.....	57 - 58
4.2.1	Faiblesse des moyens d'incitation et d'encadrement	58 - 59

.../...

4.2.2	Lacunes du financement.....	59 - 60
4.2.3	Défaillance du secteur intermédiaire.....	60 - 61
4.2.4	Méfiance et suspicion vis-à-vis.des expériences coopératives.....	61
4.3	Les propositions.....	61
4.3.1	Organisation des services publics.....	61 - 62
4.3.2	Coordination des moyens de financement.....	62 - 63
4.3.3	Action sur les activités intermédiaires.....	63 - 65
4.3.4	Formation des cadres de base.....	65 - 66
4.4	Etude de cas.....	66
4.4.1	Secteur primaire.....	66
4.4.1.1	Coopérative agricole Z	66 - 67
4.4.1.2	Colledtivité agro-pastorale de Boumdeid.....	69 - 72
4.4.2	Secteur secondaire.....	73
4.4.2.1	Coopérative d'artisans T.....	73 - 74
4.4.3	Secteur tertiaire.....	76
4.4.3.1	Coopérative de consommation L.....	76 - 77

Chapitre 5. STRUCTURE DES PETITES ENTREPRISES INDIVIDUELLES DE DIMENSION FAMILIALE P.E.F ET DES P.M.E. 78

5.1	Introduction et définition.....	78
5.1.1	Définition en pays africains.....	78
5.1.2	Définition en Mauritanie.....	79
5.1.3	Définition proposée.....	79 - 80
5.2	Potentialités.....	80
5.2.1	Importance de la population concernée.....	80 - 81

..../...

5.2.2	Existence d'une structure en expansion.....	81 - 82
5.2.3	Naissance d'un soutien institutionnel et financier	82 - 83
5.3	Contraintes.....	83
5.3.1	Les problèmes humains.....	83 - 84
5.3.2	Les problèmes de financement.....	84
5.3.3	Les problèmes de débouchés et d'approvisionnement	84
5.4	Les propositons.....	84
5.4.1	Effort de formation a l'activité privée.....	84 - 85
5.4.2	Encouragement des groupements professionnels	85
5.4.3	Aménagement de l'accès au financement.....	85
5.5	Etude de cas.....	85
5.5.1	Le transport routier.....	85 - 86
5.5.1.1	Flux du transport des céréales et de la production agricole.....	86 - 88
5.5.1.2	Les principaux flux de produits commerciaux	89
5.5.1.3	Le coût de fonctionnement des camions.....	90 - 93
5.5.1.4	Le parc de camions.....	93 - 94
5.5.2	Le stockage.....	95 - 97
5.5.3	Le secteur secondaire : l'artisanat.....	97 - 98
5.5.4	Le secteur tertiaire : le commerce.....	98 - 102
5.5.4.1	Le moyen commerçant.....	102
5.5.4.2	Approvisionnement.....	102 - 104
5.5.4.3	Etude de cas Boutique B.....	104 - 106
5.5.5	La boulangerie.....	107
5.5.5.1	Cas hypothétique.....	107 - 108
5.5.6	La boucherie.....	109 - 112
5.5.7	La restauration.....	113
5.5.7.1	Cas hypothétique.....	114

Tableaux, Cartes, Schémas

			PAGES
Tableau	1.1	Marge de revenu intermédiaire pour la production locale.....	8
Tableau	1.2	Description des industries d'output non-agricole.....	9
Schéma	1.1	Répartition des coûts intermédiaires par rapport à une unité de production	10
Carte	1.1	Sites et types de structure visités au cours de l'étude.....	13
Tableau	2.1	Répartition des secteurs économiques par type de structure.....	21
Tableau	3.1	Evolution des quantités importées/ vendues et achetées par la SONIMEX, 1975/80.....	26
Tableau	3.2	SONIMEX - Produits et prix de vente en gros, 1974-1979.....	27
Diagramme	3.1	Proposition de la complémentarité des entreprises publiques et du secteur privé/coopératif le long des trois secteurs économiques.....	44
Tableau	4.1	Distribution géographique des coopératives et effectifs par rapport à la population active employée.....	48
Carte	4.1	Répartition des coopératives par région administrative.....	49
Tableau	4.2	Marge bénéficiaire sur des produits provenants de la SONIMEX et du marché libre.....	56
Tableau	4.3	Tableau comparatif des prix avant et après création de coopératives.....	56
Tableau	4.4	Prix pratiqués dans les boutiques de la coopérative et prix des boutiques privées.....	57
Schéma	4.1	Restructuration proposée - Mouvement des coopératives.....	64
Tableau	4.5	Charges et recettes de coopérative "Z"	68

.../...

Tableau	4.6	Prix de revient - articles artisanat "T".....	75 - 76
Tableau	4.7	Comptabilité de la coopération de consommation "L".....	77
Tableau	5.1	Définition des P.M.E dans quatre pays africains.....	78
Tableau	5.2	Définition des P.E.F et des P.M.E en Mauritanie.....	79
Tableau	5.3	Flux des céréales et de la production agricole : 1979/80.....	87
Carte	5.1	Flux du transport inter-régional en milliers de tonnes (1980)....	Hors texte
Tableau	5.4	Estimation du coût de la tonne/km (UM/km; 1980).....	92
Graphique	5.1	Coût moyen de roulement d'un camion de 12 tonnes par type de route, 1980-81	non paginé
Tableau	5.5	Répartition du parc camion privé (1980)	95
Tableau	5.6	Production et revenu d'un forgeron dans le Hodh El Gharby selon observations et enquêtes du RAMS, 1980.....	99

ANNEXES

I Règlement intérieur du groupement précoopératif des femmes de Lemteyine

II Projet de règlement intérieur du groupement précoopératif agro-pastoral de Mederdra

III Tableaux récapitulatifs du transport

- A.1 Coût de l'assurance
- A.2 Impôts annuels sur les véhicules
- A.3 Evolution du coût des véhicules neufs
- A.4 Evolution du coût douanier
- A.5 Progression de taxe de stationnement de région en région.

LISTE DES ABREVATIONS ET SIGLES

BALM	Banque Arabe Libyenne Mauritanienne
BCEOM	Bureau Central d'Etude pour les Equipements d'Outre-Mer
BIMA	Banque Internationale pour la Mauritanie
BMDC	Banque Mauritanienne pour le Développement et le Commerce
CAA	Commissariat à l'Aide Alimentaire
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'Agriculture et l'Alimentation
FED	Fonds Européen de Développement
MDR	Ministère du Développement Rural
OMA	Office Mauritanien d'Artisanat
OTAPARC	Office Mauritanien du Tourisme, de l'Artisanat et des Parcs
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PEF	Petites Entreprises Familiales
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
SMAR	Société Mauritanienne d'Assurance et de Réassurance
SMB	Société Mauritanienne de Banque
SNEL	Société Nationale d'Etablissement Lacombe
SOCOMETAL	Société de Construction Métallique
SOMAREM	Société Mauritanienne de Représentation de Marque
SONADER	Société Nationale pour le Développement Rural
SONICOB	Société Nationale pour l'Industrialisation et la Commercialisation du Bétail
SONIMEX	Société Nationale d'Importation et d'Exportation
UCAA	Union des Coopératives Agricoles de l'Adrar
UM	Unité monétaire - Ouguiya (45 UM = 1.00 $)

AVANT - PROPOS

Ce rapport analyse les activités individuelles et collectives qui assurent les liaisons entre le secteur primaire et l'ensemble de l'économie rurale.

Il vise à examiner les principaux facteurs intermédiaires reliant la production agricole à la consommation et qui ne sont pas traités dans d'autres études du RAMS.

Le rapport se limite à l'aspect économique de la phase intermédiaire de production. Il traite également le rôle des entreprises publiques dans l'activité rurale privée.

Enfin, le rapport cherche à préciser le mode de fonctionnement de certaines de ces activités privées. Celles-ci servent de base d'analyse à l'évaluation des potentialités et des contraintes du secteur intéressé.

Il est à noter que seules les activités les plus représentatives sont examinées en raison de la diversité existant dans le milieu rural. Les entreprises artisanales sont orientées le plus souvent vers une prestation de services qu'une action de production.

Chapitre I. INTRODUCTION

1.1. - Cadre de l'étude

Traditionnellement, l'économie rurale de la Mauritanie est caractérisée par un système d'exploitation individuelle et collective à dominance capitaliste (1). Le système dit "privé" se présente essentiellement en deux structures :

- La petite entreprise individuelle de dimension familiale (PEF) allant jusqu'à la petite et moyenne entreprise (PME) (2)

- La collectivité de type coopératif.

En parallèle, des entreprises publiques ont été créées, tentant d'influencer la production par la collecte, le stockage et la distribution des produits agricoles afin de rendre le secteur privé de l'économie mieux adaptée aux besoins du développement.

Le secteur primaire qui représente environ 70% de l'effectif privé, fait l'objet de cinq études sectorielles du projet RAMS. Afin d'éviter un double emploi, le présent rapport se limite à l'analyse des activités du capital privé dans le secteur secondaire et tertiaire, et plus particulièrement celles qui agissent directement sur le bien être des ruraux.

---

(1) Voir "Evolution des Modes d'Accumulation et Transformations Sociales en Mauritanie" Etudes RAMS. L'étude du capitalisme commercial sera ignorée ici, ce sujet ayant été traité en détail dans l'étude ci-mentionnée.

(2) A l'exception de la ferme d'Etat de M'Pourié, le milieu rural ne connait pas jusqu'ici d'entreprises de grande envergure telles que celles qui se trouvent dans les pays voisins en phase préindustrielle.

.../...

A cette fin, il traitera, en premier lieu, des entreprises publiques. Celles-ci sont le cadre gouvernemental à l'intérieur duquel certaines structures privées déterminent leur marge d'action. Elles ont commencé à exercer une influence depuis 1966 sur des secteurs bien définis. Elles constituent en Mauritanie un élément de distribution (SONIMEX, créée en 1966), d'appui (SONADER, créée en 1975) et de régulation (OMC, créé en 1975) plutôt que de production. C'est donc à ces titres que ces structures seront considérées.

En second lieu, l'étude examine les organismes collectifs de type coopératif. Le mouvement est relativement récent en Mauritanie où ces structures sont insuffisamment définies et connues.

Le gouvernement a tenté d'établir une étape pré-coopérative à durée minimale de deux ans, dans le but de mieux déterminer la viabilité du groupement. Alors que peu de coopératives retiennent les critères généralement assignés à ces organismes, il est néanmoins évident qu'il existe un type de coopérative pour chaque secteur économique. Ainsi, des coopératives agricoles, d'artisanat et de consommation, font l'objet d'un chapitre à part.

Si le secteur des petites entreprises est encore peu développé dans le milieu urbain et moderne tel que Nouakchott, Nouadhibou et Zouérate, il l'est encore moins dans le milieu rural. Alors que quelques entreprises industrielles du type PME existent à Nouakchott (fabriquant des plaques de mousse, des allumettes, de la peinture, des détergents, du matériel de papeterie, clouterie, et des boissons gazeuses), aucune n'existe actuellement dans le milieu rural. (3)

---

(3) Review of the Industrial Sector in Mauritania, FRIDA, 1978, Annex 4.1

.../...

Seules existent des exploitations et entreprises orientées en grande partie vers la fourniture de services.

Le dernier chapitre est donc réservé à une courte analyse des petites et moyennes exploitations industrielles et familiales pratiquant des activités autres que la production agricole. Elles sont limitées aux activités concernant :

- le transport,
- le stockage,
- l'artisanat,
- le commerce.

Il est à noter qu'une étude parallèle du RAMS est prévue concernant les organisations du secteur public appropriées au développement. Ce rapport traite les attibutions et les modalités des institutions qui interviennent dans le cadre de la production rurale.

1.2 Population impliquée dans l'étude

Bien qu'il soit difficile de calculer le pourcentage de la population active impliquée dans le secteur privé traité par l'étude, il est toutefois utile de regarder la répartition de la population en fonction de son emploi. (4)

---

(4) Rappelons qu'une étude "Situation de l'Emploi" (RAMS) traite en détail cet aspect de la population.

.../...

Le recensement de 1976/77 rassemble la population du pays en deux groupes : la population nomade et la population sédentaire (urbaine et rurale). Ainsi, sur une population de 1.338.800 les données de la situation de l'emploi des deux milieux révèlent 699.400 personnes actives (âgées de 15 à 65 ans).Elles se répartissent comme suit :

Nomades		227.900
Sédentaires		
- urbains	171.900	
- ruraux	299.600	
	471.500	471.500
		699.400

Parmi cette population active, 406.525 individus sont employés. Ils sont répartis de la façon suivante entre les différents secteurs économiques :

Nomades (147.359 en 1977)	
Agriculture / élevage	94,3%
Artisans	1,2%
Autres secteurs (commerce et services)	4,5%
Sédentaires (259.166 en 1976)	
Agriculture/Elevage/Pêche	55,0%
Artisans	4,7%
Autres secteurs (industrie et services)	40,2%

.../...

Afin de déterminer la population active impliquée par un emploi privé en dehors de la production mais associée à l'élevage et à l'agriculture, les calculs ont été faits comme suit :

Nomades actifs employés	147.359		
Eleveurs / Agriculteurs	- 138.906		
	8.453	.....	8.453

Sédentaires actifs employés	259.166		
Eleveurs / Agriculteurs	- 141.414		
	117.752		
Administration publique	- 21.628		
Secteur privé non agricole	96.124		
Emploi non associé avec la production	- 48.270		
	47.854	.....	47.854

Total emploi, secteur privé associé aux places intermédiaires de la production	56.307

.../...

Il est donc à retenir que 56.309 sédentaires et nomades, soit 13,9% de la population active laborieuse, sont dans le secteur privé, intermédiaires entre le producteur et le consommateur. Alors que l'étude consacre une partie de son analyse aux coopératives du pays (coopératives de production agricole ainsi que de services), celles-ci recoupent effectivement les emplois agricoles. A ce titre, des calculs séparés sont présentés dans le chapitre 4, qui tente de déterminer la population concernée par ces organismes.

1.3. - Le secteur de l'étude - La consommation intermédiaire

Le secteur intermédiaire de la production nationale se répartit essentiellement en quatre sous-secteurs :

- Le transport,
- le stockage,
- la transformation,
- la commercialisation.

Ces quatre activités interviennent dans l'augmentation des prix entre la production et la consommation.

A l'échelle nationale, il a été estimé que dans une unité de production agricole, près de 85% est réservé à l'autoconsommation le reste est destiné à la vente.

D'après les enquêtes Consommation du RAMS, les produits alimentaires achetés (donc excluant la grande partie de la production laitière) mais provenant de la production nationale, se répartissent de la façon suivante :

.../...

Produits	% de la consommation
Céréales	17 %
Riz	17 %
Fruits et légumes (dattes inclues)	14 %
Viande	45 %
Poisson	4 %
Autres	3 %
	100 %

Source : Enquête RAMS

Ces mêmes produits vendus par le producteur aux prix indiqués dans la colonne 1 du tableau 1.1, sont revendus à des prix de marché par les intermédiaires (colonne 2). La colonne 3 représente la différence entre le prix à la production et le prix à la consommation, soit la marge imputée aux facteurs de transformation et de distribution dans le milieu rural. La moyenne pondérée de chaque colonne révèle que la marge des revenus intermédiaires s'élève à 58% du prix à la consommation.

.../...

Tableau 1.1

Marge de Revenu Intermédiaire pour la Production Locale/kg

Produits	I Prix à la Production (UM, 1980)	II Prix à la Consommation (UM, 1980)	III Marge de Revenus Intermédiaires
Céréales	14.0	22.0	8.0
Riz	10.0	20.0	10.0
Fruits	35.0	60.0	25.0
Viande	30.0	77.0	47.0
Poisson	20.0	113.0	93.0
Autres	20.0	60.0	40.0
Moyenne Pondérée	23.88 UM	56.51 UM	32.63 UM = 58% du prix à la consommation.

Source : Enquête RAMS

La marge moyenne pondérée de 32.63 UM se répartit entre les quatre activités sous-sectorielles auxquelles il faut ajouter une cinquième catégorie "autres" : les pertes occasionnées au cours de la phase intermédiaire (pertes et freintes).

Chaque produit alimentaire fait entrer dans sa valeur des ajouts dûs aux activités intermédiaires de transformation sur son prix propre).

(Le riz par exemple, exige une transformation à coût élevé, estimé à 7 UM le kg, soit 41% du prix du marché, alors que les fruits et légumes

.../...

n'ont presque aucun frais de transformation). Néanmoins, pour les coûts intermédiaires, une moyenne pondérée a été calculée pour chaque catégorie permettant d'établir (tableau 1.2) la proportion des coûts répartis entre les sous-secteurs :

Tableau 1.2

Description des Industries d'Output non-agricole

Industrie	Moyenne	Pourcentage des 32.63 UM de la marge
Transport	2.38	7 %
Stockage	0.31	1 %
Transformation	11.25	34 %
Grossiste/Commerçant	18.17	55 %
Autre	1.00	3 %
	33.11	100 %

Source : Enquête RAMS

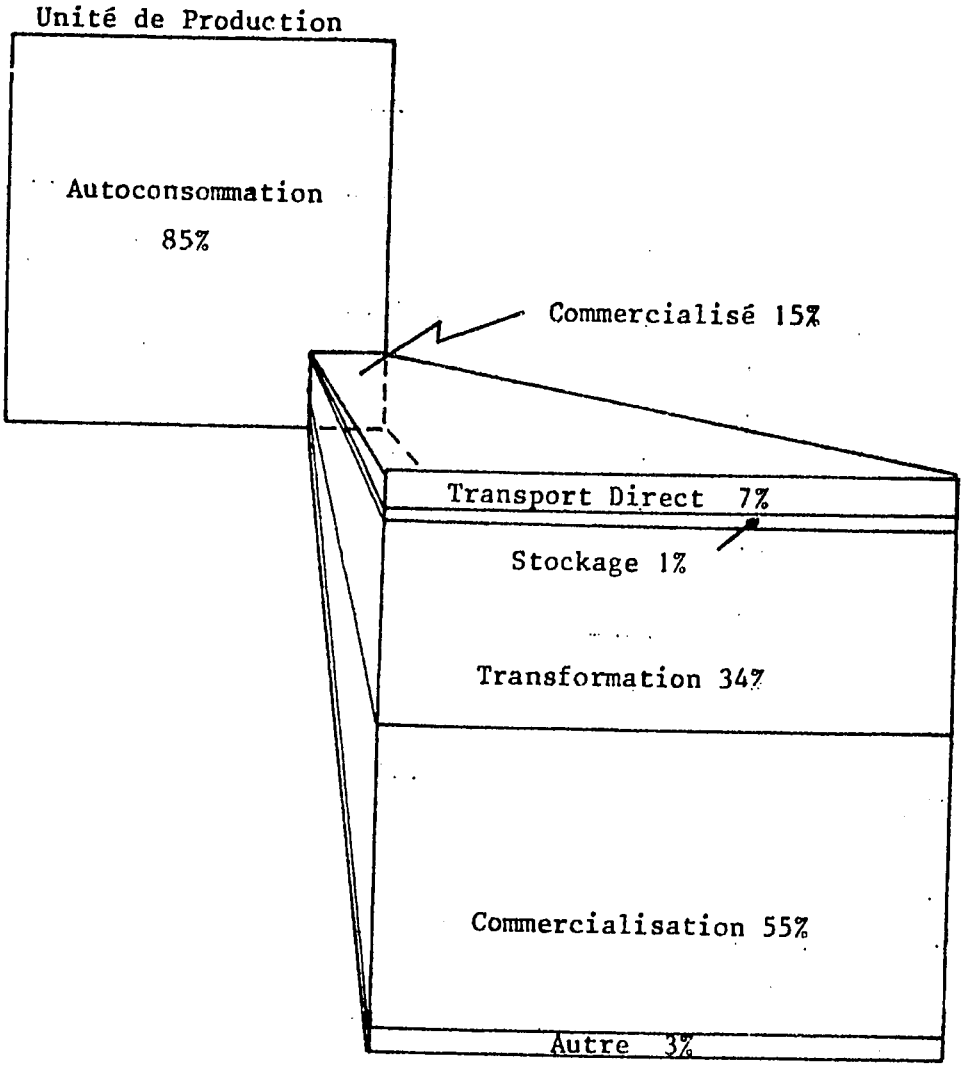
On remarque donc que pour la production nationale, près de 90% de la marge des revenus intermédiaires (prix marché moins, prix au producteur) est partagée entre la transformation et la commercialisation. Le transport et le stockage représentent pour sa part près de 8% de cette marge.

.../...

Schéma 1.1

Répartition des Coûts Intermédiaires

par rapport à une Unité de Production



1.4. Services et organismes interrogés

Le travail de recherche s'est déroulé en deux phases : la première consistait à prendre contact avec les différents organismes situés à Nouakchott concernés par l'étude :

- La Chambre de Commerce,
- l'Office Mauritanien d'Artisanat,
- la Direction des Affaires Sociales,
- le Service de l'Artisanat,
- la Division de la Coopération au Ministère du Développement Rural (MDR),
- les différentes gares routières,
- les maisons de vente de véhicule de transport : SOMAREM, SNEL, SOCOMETAL,
- le Service du Transport Routier,
- le "Self Help",
- la Fédération des Transporteurs Agricoles et de l'Elevage,
- la Direction des Contributions Diverses,
- le Service Recouvrement du District de Nouakchott,
- les différentes banques de Nouakchott : BCM, BAAM, SMB, BIMA, BALM, BMDC,
- la SMAR,
- le FED,
- le PNUD,
- la SONADER,
- le CAA,
- l'OMC,
- la SONIMEX.

.../...

La deuxième consistait en un travail sur le terrain réalisé à partir de questionnaires adaptés à chaque type d'activités, mais regroupant des éléments communs.

Ce travail a permis d'obtenir des informations concernant :

a) Les différents types de coopératives,
b) les commerçants, artisans et transporteurs,
c) les petites exploitations artisanales d'usinage, de boucherie, de boulangerie, de ferronnerie, de restauration, de blanchisserie, de taille de pierre, et de garage.

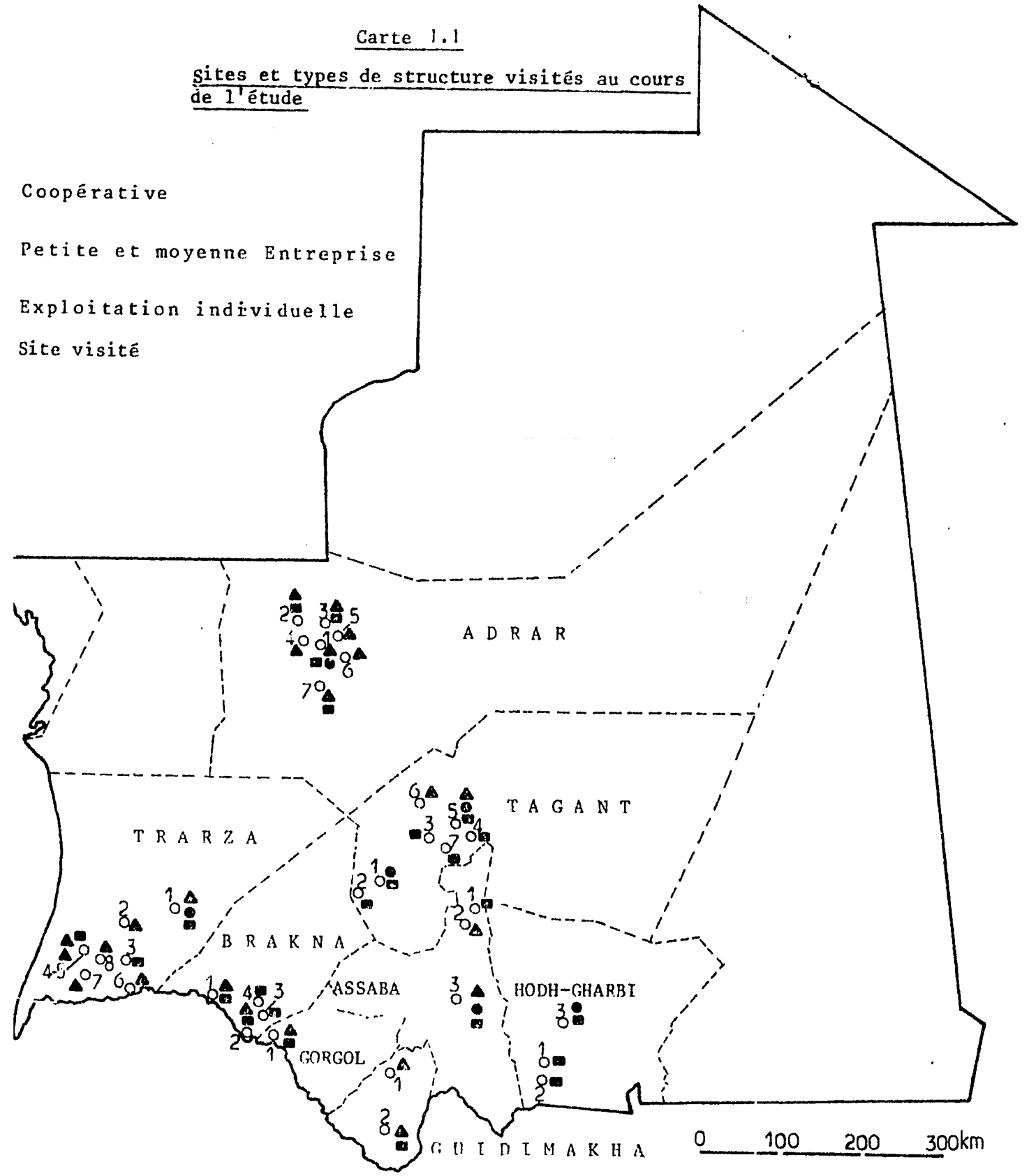
Les lieux visités ont fourni d'amples informations sur les différentes régions comme sur les structures d'activités fonctionnant en Mauritanie. Les régions suivantes ont été visitées (cf. carte 1.1) .

- Le Trarza,
- l'Adrar,
- le Brakna,
- le Tagant,
- l'Assaba,
- le Hodh El Charby,
- le Gorgol.

.../...

Carte 1.1

Sites et types de structure visités au cours de l'étude



ADRAR	TRARZA	TAGANT	ASSABA	BRAKNA	GORGO
ATAR	1 BOUTILIMIT	1 MOUDJERIA	1 LEGLEIB	1 BOGHE	1 KAEDI
TEYARETTE	2 OUAITOU	2 CAMP NOM.	2 BOUMDEID	2 M'BAGNE	GUIDIMAKHA
TEROINE	3 R'KIZ	3 NIMLANE	3 KIFFA	3 HAIMEDATT	1 HASSI CHOGAR
AMDEYR	4 LEMTEYINE I	4 CAMP NOM.	HODH GHARBI	4 HIJAJE	2 SELIBABY
TAWAZ	5 LEMTEYINE II	5 TIDJIKJA	1 AIN FARBA		
TINERY	6 TEKANE	6 RACHID	2 CAMP NOM.		
AOUJEFT	7 MEDERDRA	7 EL KHOUDIA	3 TINTANE		
	8 TAGUILALET				

Chapitre 2. - Sommaire et Conclusion

La Mauritanie a, depuis une vingtaine d'années exploré trois voies de promotion tendant à permettre une meilleure répartition et une efficacité productive plus grande de ses potentiels humain et physique.

- C'est ainsi que le Gouvernement a tenté, d'une part, de s'appuyer sur les organisations traditionnelles du secteur privé en suivant une politique d'investissements libérale : il a récemment modifié le code des investissements afin d'encourager le financement des PME, également il a organisé une cellule de promotion de ce type d'entreprises auprès du Ministère de l'Industrie, enfin il a instauré un projet de formation de petits entrepreneurs en collaboration avec le B.I.T.

- Il a, pendant une période de temps, suivi une politique d'intervention étatique afin de satisfaire aux besoins fondamentaux de la population et aux grands objectifs du développement. (Depuis 1966 le GRIM a créé quatre institutions devant intervenir en milieu rural).

- Enfin l'Administration, en établissant des statuts types de Coopératives, a encouragé la création, voire la règlementation d'entreprises collectives. (La Société publique SONADER tente de rejoindre les deux tendances en intervenant dans le milieu rural par l'intermédiaire de Coopératives).

.../...

Le débat sur l'appropriation des moyens de production, qu'ils soient d'Etat collectifs ou privés, persiste dans le milieu rural. Parmi les nomades, la position est claire; ni l'intervention collective ou gouvernementale ne les intéresse; d'ailleurs, ces formes sont inadaptables à l'organisation socio-économique du nomade.

Les populations le long du fleuve Sénégal, dans le Guidimaka ainsi que dans le Tagant et l'Adrar, favorisant le développement sous la forme de coopérative. Néanmoins, dans d'autres régions, l'attitude "d'attentisme" attribue à l'administration la responsabilité de fournir, en milieu rural, un réseau institutionnel de développement planifié. Ces trois tendances se résument comme suit :

2.1. Les établissements parapublics

1) Les objectifs de départ assignés à chaque établissement parapublic (SONIMEX, OMC, SONICOB, SONADER) n'ont pas été entièrement atteints. Néanmoins des résultats positifs sont à noter :

- dans la stabilisation des prix contre la spéculation conjoncturelle,
- dans la distribution des biens de première nécessité aux populations indigentes et à celles résidant dans les sites éloignés et enclavés.

Par contre, lorsque le secteur parapublic s'est engagé dans les opérations de production, les effets ont été moins positifs. Ces sociétés trop rigides sont désavantagées par rapport à celles du secteur privé, qui, plus flexibles, s'adapte facilement aux circonstances conjoncturelles. Des propositions de restructuration de l'administration de ces sociétés ou de rénovation de leurs objectifs sont trop souvent négligées.

.../...

2) Il est encore trop tôt pour pouvoir évaluer l'impact de la société publique de développement rural: on constate toutefois une tendance à la monoculture rizicole, fortement handicapée par les importations massives et à moindre coût de brisures de riz. De même, l'encadrement des paysans est encore négligé.

3) Leur dépendance du financement extérieur perpétue le cycle de paupérisation du paysan au profit des consommateurs. D'une part, le paysan se sent déresponsabilisé; d'autre part, il espère une amélioration de son niveau de vie. L'effet négatif à long terme vient de ce que l'établissement parapublic n'arrive pas à honorer ses engagements.

2.2. Les Coopératives

4) Les forces dynamiques du secteur rural se retrouvent le plus souvent dans les structures collectives de type coopératif (précoopératives et coopératives sont traitées ensemble). Par contre, là où il y a une absence de "meneur" dynamique, la collectivité de type campement représente la forme la moins innovatrice.

5) Les coopératives existantes constituent un élément dynamique de production pouvant jouer un rôle primordial dans le développement rural. Une restructuration pyramidale du mouvement est proposée, permettant d'envisager à long terme l'établissement d'une fédération nationale de coopératives, regroupant l'ensemble des unions régionales. Cette fédération assurerait le rôle d'une direction nationale du mouvement coopératif, encadrée et soutenue par la Direction de la Coopération et le Centre de Formation à Boghé (voir schéma 4.1 et section 4.3.1).

.../...

Une telle structure augmenterait la responsabilité des producteurs et favoriserait l'adaptation des productions aux besoins réels.

6) Les coopératives de consommation, bien qu'elles soient encore peu nombreuses, entraînent une forte rentabilité économique et sociale, lorsqu'il y a un excédent investi localement. Les coopératives de consommation observées, ont évolué en coopératives agro-pastorales, utilisant comme capital de départ les excédents de la coopérative de consommation. Ce qui correspond bien à l'évolution économique autocentrée procédant de la consommation vers la production. Cette évolution est à l'inverse de celle observée dans les économies de marché; mais elle reste conforme au lien traditionnel entre commerce privé et agriculture-élevage en milieu sahélien. Cette orientation spontanée doit être porteuse d'enseignement pour les actions à venir.

7) Le facteur de comparaison entre une exploitation agricole individuelle ou collective n'est pas mesuré en fonction de la quantité de production à l'unité. En effet, il a été observé qu" avec des conditions égales (y compris la superficie), la production entre les deux ne varie pas sensiblement. L'exploitation par la coopérative, par contre, assure un emploi plus adapté aux réalités rurales, permettant l'exploitation continue d'un champ pendant que les membres partagent leur temps entre la coopérative et d'autres activités économiques. Par la rationalisation du travail, les regroupements parviennent à augmenter la superficie exploitée et à entreprendre des activités non rentables à court terme.

.../...

2.3. Les petites entreprises familiales (PEF) et les petites et moyennes entreprises (PME). (5)

8) Le secteur privé des petites et moyennes entreprises à l'échelle rurale fait preuve d'une vitalité importante. Ces entreprises sont caractérisées par une adaptabilité remarquable aux exigences de la sédentarisation accélérée. Elles fonctionnent parce qu'elles sont capables d'offrir les produits et les services demandés par la population. Les PEF et les PME suivent et aident à créer les circuits monétarisés.

9) De même qu'il y a mouvement du secteur de subsistance et de troc vers le secteur monétarisé lorsqu'il y a possibilité d'emploi et de commerce, de même il y a une retraite vers l'économie de subsistance lorsque les chances d'emploi se réduisent ou lorsque les transactions commerciales baissent pour des raisons naturelles ou humaines. Les efforts de développement devraient donc porter sur la création d'emplois et l'accélération des transactions commerciales dans le secteur privé monétarisé. L'articulation de tels programmes exige l'établissement d'un équilibre entre l'efficacité du secteur privé et la stabilisation du crédit et des prix par le gouvernement en encourageant un investissement dans les deux secteurs.

10) Le transport représente l'activité exigeant de loin le plus grand investissement mais ne réalisant pas toujours un grand bénéfice. L'entreprise subit d'énormes risques et elle est la plus touchée par les décisions gouvernementales et le renchérissement des prix de l'énergie.

---

(5) Voir définition, section 5.1

.../...

Dans un pays où les zones de production excédentaires (céréales, bétail, etc...) sont souvent éloignées des lieux de consommation, le rôle du transport devient de plus en plus important dans les activités des trois catégories d'opérateurs économiques étudiées : privé, coopératif et parapublic.

11) Les petites entreprises de transformation et de services (boucherie, restauration, boulangerie, moulin, cordonnerie etc...) représentent un commerce très rentable pour le propriétaire. Les cas étudiés atteignent des revenus mensuels entre 30 à 60.000 UM plaçant le petit entrepreneur dans une position privilégiée.

- Leurs potentiels de création d'emplois ne sont pas négligeables. La main-d'oeuvre existante des P.E.F. et des P.M.E. reste relativement non-qualifiée et surtout instable. Un renouvellement fréquent a été observé pour la majorité des employés des petites exploitations.

12) Le secteur de transformation est étroitement lié à la quantité de matière première agricole produite. Compte tenu de l'importance de l'auto-consommation et du faible tonnage commercialisé (voir section 5.5.1) et en l'absence de cultures industrielles de vente, le secteur de transformation est nécessairement réduit.

13) Le commerçant/boutiquier du monde rural est rarement un innovateur. On remarque néanmoins dans des agglomérations de plus de 500 habitants et des paysans et des employés investissent quelques milliers d'UM pour faire démarrer une petite entreprise, devenant ainsi des entrepreneurs/meneurs de l'économie rurale monétarisée.

.../...

14) L'urbanisation croissante et accélérée de la Mauritanie contribue au développement de ce secteur de services et de distribution qui représente la phase finale d'une économie de marché. La croissance anarchique du secteur tertiaire des services a élevé sa contribution à 25,5 % du P.I.B. en 1979 contre 60 % en 1959. Cette évolution s'impose en amont au détriment des producteurs et en aval au désavantage du consommateur. Le rôle socio-économique essentiel pris par ce secteur appelle un ensemble de mesures structurelles d'incitations et de contrôles. Le tableau 2.1 décrit la participation des structures dans les secteurs économiques. Il est à noter que l'intervention du secteur public est la plus extensive dans le secteur tertiaire.

15) Il est à souligner que les éléments visités et décrits dans ce rapport sont par nature ceux qui fonctionnent et qui ont donc réussi à résoudre, à un certain degré, leurs problèmes de financement, d'emploi, d'approvisionnement et d'écoulement. Cependant leur rôle reste marginal par rapport à une économie globalement déficitaire qui reste dominée par l'auto-subsistance dans les régions productrices et la distribution de produits de première nécessité importés ou reçus en dons. La vivacité spéculative et anarchique actuelle du secteur tertiaire témoigne d'une économie qui consomme sans produire. Elle reste cependant la manifestation d'une force dynamique et d'une capacité d'entreprendre apte à revitaliser à court terme l'ensemble de la chaîne économique producteur-consommateur, dans la plus pure tradition libérale de la Mauritanie.

.../...

Repartition des Secteurs Economiques

par type de structure

SECTEUR D'ACTIVITE	Structure de Production de la valeur ajoutée	Entreprises Privées	Structures Coopératives	Organisme para-Public	Appuis Ministériels
PRIMAIRE	Agriculture	Petits périmètres Privés	oui	SONADER	oui
		Maraîchage	oui	non	non
		Barage de décrue	non	non	oui
		Oasis	non	non	non
	Pêche	Emreguen	oui	non	(oui)
	Elevage	Aviculture	non	non	?
SECONDAIRE	Usinage de riz	–	non	SONADER	–
	Tannage de peaux	établi à Kaédi mais non opérationnelle	non	non	–
	Artisanat	bijoutier, forgerons	oui	non	oui
TERTIAIRE	Transport	transporteurs privés taxi-brousse	non	SONIMEX, CAA/OMC	oui
	V.A. Commerciale				
	– Approvisionne.	Boutiques/Commerçants	oui	SONIMEX	–
	– Ecoulem.de Pro:	agriculture	non	SONADER	–
		élevage	non	SONICOB	–
		Boulangerie, Boucherie restauration	non	non	–
			non	non	–

Secteur traité par Unité de Production, RAMS

Section traitée dans rapport Organisations Appropriées de Développement, RAMS.

Chapitre 3. LES ETABLISSEMENTS PARAPUBLICS

L'inclusion du secteur parapublic dans cette étude se justifie par la fréquence des interventions de ces organismes dans les différentes structures privées examinées. Ces organismes ont été créés à l'initiative de l'Etat qui les a dotés des moyens nécessaires à orienter l'activité privée vers des objectifs de développement que ce secteur seul semblait incapable d'atteindre. Le rôle de ces organismes a changé au cours des dernières années, et les entreprises publiques sont étudiées en fonction des objectifs qui leurs ont été assignés, des moyens dont elles ont été dotées et des résultats obtenus.

Depuis 1966, quatre établissements publics ayant un impact sur le secteur rural ont été crées afin d'atteindre un ou plusieurs des objectifs dont l'inventaire peut être dressé comme suit :

- Accroissement de la production agricole,
- Action et/ou contrôle sur les prix,
- adéquation de l'offre et de la demande
- création d'emplois,
- réduction du déficit de la balance des paiements,
- résorption de l'exode rural.

C'est en fonction de ces objectifs que la SONIMEX, la SONICOB, l'OMC et la SONADER seront examinés (6).

---

(6) L'ONPP, l'Office national pour la Promotion de la Pêche créé au début de l'année 1981, n'est pas encore opérationnel, et donc ne peut figurer dans la présente étude. Cet établissement public est créé en vue d'encadrer et d'encourager le secteur de la pêche particulièrement la pêche artisanale.

.../...

3.1. La SONIMEX

La SONIMEX (Société Nationale d'Importation et d'Exportation) a été fondée en 1966. C'est une société d'économie mixte possédant 51 % de capitaux publics (aujourd'hui la participation de l'Etat s'élève à 62 %). Elle possède le monopole de l'importation et de la distribution en gros de quatre produits de consommation : thé, sucre, riz, tissus de Guinée. Elle assure également l'exportation de la gomme arabique. Enfin, elle est appelée à inclure la production rizicole domestique dans son réseau de commercialisation.

3.1.1. Objectifs

La SONIMEX représente la première tentative d'intervention de l'Etat dans l'activité commerciale du secteur tertiaire. Avec celle-ci, l'Etat cherche à enrayer la spéculation sur certains produits ainsi qu'à réduire les disparités régionales de prix et d'approvisionnements.

Sa création vise deux objectifs principaux :

- Agir sur les prix à la consommation en assurant l'approvisionnement de produits de première nécessité à des prix modérés,
- arriver à une amélioration de l'équilibre entre l'offre et la demande.

Son monopole sur les produits de première nécessité lui permet d'agir sur les quantités écoulées sur le marché, et d'imposer un prix de gros pour les produits. Le marché reste libre bien que le contrôle des prix fixe une marge bénéficiaire maximum en ce qui concerne les

.../...

produits les plus courants. Parmi les quatre produits vendus le plus fréquemment en milieu rural, trois sont les denrées alimentaires importées par la SONIMEX.

3.1.2. Moyens

La SONIMEX a son siège social à NOUAKCHOTT. Elle dispose d'un parc de véhicules ainsi que d'un réseau d'agences dans le milieu rural (voir section 5.) et de détaillants correspondants à Nouakchott; ces derniers ont des boutiques recevant un ravitaillement préférentiel, mais sont obligés de vendre les stocks provenant de la SONIMEX aux prix fixés par cette dernière.

La SONIMEX a reçu mandat lui permettant d'acheter la production nationale commercialisable de riz; les fonctions de collecte de transformation et de stockage ayant été accordées à la SONADER et à l'OMC.

La SONIMEX est dotée de moyens financiers privilégiés. Elle est assurée d'un prêt annuel à la Banque Centrale, et, est la seule entreprise publique à pouvoir bénéficier des crédits accordés par des banques nationales. Les chiffres suivants indiquent l'évolution des engagements financiers (à court et à moyen terme) de la société depuis 1973.

(En millions d'UM)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
SONIMEX	605.09	313.9	256.2	73.2	310.8	29.2	189.2	336.6
OMC				-	-	-	-	-
SONICOB				-	-	-	-	-
SONADER					-	-	-	-

Sources : Banques - BIMA, SMB, BMDC.

Ces moyens financiers sont en partie à l'origine de sa survie économique.

La SONIMEX pratique pour la vente de ses produits une politique de péréquation. C'est ainsi que le riz est vendu au prix de revient tandis que le sucre et le thé le sont à des prix supportant un bénéfice.

Signalons que le riz vendu 16 UM le kg à Nouakchott supporte dans les régions une charge uniforme de transport de 3 UM par Kg pour l'ensemble du territoire. Par comparaison le coût moyen de production de la même céréale dans la région du fleuve est de 24 UM par kg (plus 3 UM de transport sur Nouakchott éventuellement).

Le sucre importé à 35.91 UM le kg (C.A.F. plus frais de douane 1980) est revendu à 50 UM le kg, réalisant ainsi un excédent de 14.090 UM la tonne. Le prix de gros (payé par les agences) est fixé par le gouvernement, par contre, le prix aux consommateurs est fixé par les autorités régionales.

L'évolution des achats effectués depuis 1975 par la SONIMEX est reprise dans le tableau 3.1 montrant une forte croissance des importations de riz en six ans (multipliées par 6), et une forte baisse d'achat de la gomme arabique.

3.1.3 Résultats

L'action de la SONIMEX sur les prix et la régularité d'approvisionnement des produits de base a été efficace. D'après le tableau 3.2, les prix de gros des produits de la SONIMEX sont restés relativement stables au cours des dernières années. Par contre la politique qu'elle poursuit en important des produits vivriers à un coût inférieur à celui de la production locale, bénéfique au consommateur, est de nature à décourager la production agricole locale.

.../...

Tableau 3.1

Evolution des Quantités commercialisées/vendues et achetées par la SONIMEX, 1975-1980

(en tonnes et en mètres)

Produit \ Année	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Riz (en t.)	9.443	24.446	50.075	54.648	53.281	57.633
Thé (en t.)	2.000	504	2.596	2.617	2.719	3.952
Sucre (en t.)	14.000	22.282	37.460	27.402	49.007	19.706
Tissus (en m.)	4.608.578	6.187.226	10.989.396	2.825.250	7.960.965	3.338.000
Gomme arabique (en t.)	1.635	441	298	122	485	131

Source : SONIMEX.

Tableau 3.2

SONIMEX

Produits et prix de vente en gros

1974 - 1979

(UM/kg)

Produit / Année :	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Sucre						
- en pain	29	58.5	54		54	54
- en morceau	40	58	54		48	48
Riz				Chiffres		
- long	25	30	28	non	28	28
- brisure	15	21	16		10	16
Thé (en moyenne)	-	320	320	disponi-	324	324
Tissu Guinée (UM/m)	-	32.6	32.2	bles	40.0	40.0
Tissu Percale (UM/m)	-	32.75	32.75		32.75	32.75

Source : Rapport du Tagant, Annexe 8.

Ces coûts de production varient par région et par campagne mais le système de péréquation pénalise le paysan. Par contre, en collaboration avec la SONADER et l'OMC, la SONIMEX pourrait établir un prix au consommateur qui tiendrait compte des prix de la production sans placer les producteurs dans une position défavorable.

.../...

Il a été démontré par ailleurs que la société SONIMEX n'est pas toujours en mesure de contrôler la fraction de ses produits qui lui échappent (perte) pour retomber dans le marché libre et spéculatif. Cette partie est estimée à environ 10% de la marchandise importée. Cette quantité influence le commerce privé par la concurrence qu'elle crée.

3.2. La SONICOB

Les origines de la SONICOB (Société Nationale pour l'Industrialisation et la Commercialisation du Bétail) remontent à la construction en 1969 de l'abattoir frigorifique de Kaédi sous le contrôle de la COVIMA, société d'Etat. En 1975 la société est dissoute et reconstituée en Société Nationale pour l'Industrialisation et la Commercialisation du Bétail : . . , également société d'Etat avec 94% de capital public et mise sous tutelle du Ministère du Commerce. La société est également conçue pour intervenir dans le secteur tertiaire.

3.2.1. Objectifs

Les objectifs visent à amener sous contrôle national l'achat, la transformation et la commercialisation du bétail en vue d'approvisionner à la fois un marché d'exportation et les régions urbaines et minières de la Mauritanie.

3.2.2. Moyens

La SONICOB, située à Kaédi-la seule entreprise publique établie en secteur rural est dotée d'un abattoir et d'un centre frigorifique d'une capacité de 3.000 tonnes par an, représentant l'abattage de 8.000 bovins et de 25.000 petits ruminants.

.../...

Cet établissement permet de traiter :

- à l'abattage : 8 bovins et 27 ovins à l'heure,
- en première réfrigération : une chambre capable de recevoir et refroidir 7.500 kg de viande par jour,
- en conservation : deux chambres froides permettant de stocker 14 à 15 tonnes de viande,
- une chambre froide qui peut recevoir 1,500 kg d'abats.

Ce complexe comprend d'autre part :

- une triperie et une boyauderie,
- un abattoir sanitaire avec une chambre froide,
- une salle de congélation,
- une fabrique de glace d'une capacité de 1 tonne 5 par jour,
- un parc d'attente des animaux destinés à l'abattage,
- un incinérateur des viandes saisies,
- une salle de préparation des carcasses,
- un parc de camions.

Les moyens immobilisés pour cette activité sont :

Capital.	107.000.000 UM
Personnel fixe et de brousse 37 + 88 = 125	801.000 UM
Stock de bétail sur pied	39.000.000 UM
Immobilisation abattoir	20.000.000 UM
Matériel roulant	4.321.000 UM
Compte bloqué BALM	36.905.208 UM
Total	208.027.008 UM

.../...

L'immobilisation de cette somme peut difficilement être justifiée par une activité d'abattage de :

800 bovins / 8 bêtes à l'heure = 100 h de travail
525 ovins / 25 bêtes à l'heure = 21 h de travail

soit au total par an 121 h de travail
ou 15 jours ouvrables par an

3.2.3. Résultats

C'est un établissement complet, moderne et adapté aux expéditions de viande en carcasse. Néanmoins, lors de la réalisation de l'abattoir, il a été tenu compte uniquement de la capacité d'abattage, en négligeant la capacité d'absorption du marché.

Les secteurs amonts d'approvisionnement en animaux (achats ou production) et aval de commercialisation des viandes ne sont pas intégrés à l'unité de transformation qui se trouve isolée dans la chaîne de production, transformation, commercialisation. A l'origine, les prévisions d'abattages s'orientaient en grande partie vers l'exportation et s'établissaient comme suit :

Débouchés nationaux :	Poids viande/an
Marché local de Kaédi.....	100 à 200 tonnes
Nouakchott.....	70 à 210 tonnes
Nouadhibou et Zouérate.....	100 à 260 tonnes
Akjoujt.....	60 à 80 tonnes
Exportations :	
Iles Canaries.....	900 à 2.000 tonnes
Sénégal.....	100 à 300 tonnes
Total	1.330 à 3.050 tonnes

Source : Direction du Plan.

.../...

D'après l'étude de faisabilité, le seuil de rentabilité de l'abattoir se situe à 1.200 tonnes par an. Cette prévision ne tient pas compte de l'enclavement de Kaédi qui ne peut être joint que par la voie aérienne pour des denrées hautement périssables comme la viande, et dans une prévision d'activité commerciale exportatrice à 92%.

Depuis sa mise en service, les débouchés réels offerts aux viandes de Kaédi se résument en 1977 au marché COMINOR de Zouérate :

- 800 bovins x 130 kg de carcasse	104	T
- 523 moutons + chèvres x 14kg de carcasse	7,3	T
	111,3	T

Elle a également exporté pendant deux ans :

- en 1977 - 3.000 têtes de moutons au Sénégal
- en 1978 - 700 têtes de moutons au Sénégal

et envoyé à Nouakchott en période de soudure :

- en 1976/77 2.500 têtes
- en 1978 2.000 têtes

L'abattage en prestation de service pour les bouchers locaux de Kaédi s'élève actuellement de 5 à 8 bêtes par semaines soit environ 36 tonnes par an. Les 150 à 200 tonnes de viande abattue par/an représentent 5 à 7% de la capacité d'abattage de cette entreprise.

L'activité réservée aux bouchers locaux est effectuée en prestation de service à raison de 3 UM par kg de viande abattue et pour 6 bêtes

.../...

par jour en moyenne, soit un revenu annuel de :

6 x 250 jours x 130 kg x 3 UM = 585.000 UM

En vue de limiter les pertes présentes et de sauvegarder l'avenir, dans le cadre d'une politique rénovée de l'élevage, le transfert des moyens en capitaux, abattoir et véhicules à une société d'élevage et d'agriculture mauritanienne serait souhaitable. L'intégration de l'agriculture et de l'élevage intensif en ferme d'embouche et extensif en liaison avec le pastoralisme traditionnel deviendrait possible sous l'égide de cette société. Cette nouvelle activité intégrée fondée sur les fournitures et les services entre éleveurs et société intégratrice devra maîtriser la chaîne allant de la production à la commercialisation dans laquelle l'abattage n'est qu'un maillon qui ne doit pas être isolé.

De plus, une part importante de son activité devra être réservée aux petits ruminants dont le marché local et d'exportation est largement déficitaire et les prix très rémunérateurs.

3.3. L'OMC/CCA

L'OMC (Office Mauritanien de Céréales), créé en 1975 est placé sous la tutelle du Ministère du Développement Rural. Sa création marque l'intérêt du Gouvernement Mauritanien pour le secteur tertiaire en vue de contrôler la distribution et la commercialisation de la production céréalière.

.../...

3.3.1. Objectifs

En 1975, le Gouvernement a pour but :

- d'établir un équilibre régional céréalier au niveau de la consommation,
- d'approvisionner, en période de pénurie, les régions touchées par la famine.

Plus précisément; les objectifs statutaires de l'OMC sont :

- de déterminer chaque année les déficits céréaliers par région,
- d'évaluer l'excédent céréalier commercialisable dans les régions à forte production,
- d'acquérir l'excédent céréalier à des prix garantis et rémunérateurs fixés chaque année de manière à inciter les agriculteurs à produire davantage,
- d'assurer le stockage et la conservation des céréales,
- d'approvisionner le marché avec des quantités suffisantes de céréales et de maintenir un prix raisonnable au consommateur fixé régulièrement de manière à lutter contre la hausse illicite des prix et les spéculations conjoncturelles,
- de constituer et de gérer un stock de réserve et d'investir sans retard en cas de nécessité partout où le besoin se fera sentir,
- de gérer les stocks de céréales qui proviennent de dons de la Communauté Internationale.

Il s'agit d'un programme dont l'application complète s'avère difficile et qui reste, jusqu'à présent, lettre morte.

.../...

3.3.2. Moyens

L'Office n'a pu réaliser ses objectifs pour deux raisons :

a) Il n'est assuré d'aucun moyen de financement. Dès le début de son fonctionnement les banques n'ont pu lui accorder de prêts en raison de risque qu'il représentait. Néanmoins, l'Etat a participé à son démarrage par une subvention de 4 millions d'UM (augmentée plus tard par une aide du Plan d'urgence de 35 millions d'UM). En 1977, l'Office a bénéficié d'un prêt de 30 millions d'UM de la trésorerie de l'Etat. Les ressources actuelles de fonctionnement de l'Office proviennent essentiellement des services rendus auprès du Commissariat à l'Aide Alimentaire (CAA), instance conjoncturelle humanitaire, liée à la sécheresse et chargée de gérer l'aide internationale. L'office bénéficie néanmoins des aides alimentaires réservées au compte du projet stock de sécurité.

b) Le niveau bas de la production céréalière a freiné la poursuite de l'objectif visant à acheter des quantités de céréales commercialisables et à approvisionner les régions déficitaires.

Une politique d'importation des céréales et de vente par l'OMC à des prix du marché est envisagé dès à présent. Elle pourrait provoquer une relance de la production céréalière en milieu rural. Ainsi, l'OMC, manquant de moyens de financement et de stocks régulateurs ou de sécurité, devient un prestataires de services pour le compte du CAA. Ses ressources vont donc provenir des contrats qui le lieront au CAA et qui lui conféreront des attributions techniques dans la gestion des avoirs du Commissariat :

.../...

- La réception des produits céréaliers provenant de l'aide internationale,
- le stockage et la conservation de ces produits dans les trois centres que possède l'Office (à Nouakchott, à Nouadhibou et à Rosso),
- l'acheminement de ces produits vers les endroits indiqués par le CAA,
- la répartition des véhicules qui appartenaient au Plan d'urgence est transférée au CAA.

Le système de requête passe par l'OMC. Celui-ci partage la charge de collecter les données de la production céréalière annuelle à l'intérieur du pays. Conjointementtavec le Commissariat à l'Aide Alimentaire, l'Office dresse un bilan final du déficit céréalier présenté sous forme d'un document adressé aux pays donateurs et aux instances internationales humanitaires (PAM, FAO, PNUD, USAID etc...).

Ainsi, un organisme structurel (l'OMC) chargé statutairement d'organiser la production et la commercialisation des céréales en RIM, est réduit à être la cheville ouvrière d'un organisme conjoncturel (le CAA) mis en place pour faire face à la sécheresse et à ses conséquences.

3.3.3. Résultats

La politique vise à maintenir un prix d'achat raisonnable au producteur en fixant régulièrement le cours des denrées de la production locale. A cette fin, une commission paritaire est censée se réunir annuellement et établir une fourchette des prix "officiels" d'achat aux producteurs. Pour la campagne 1979/80 la fourchette du mil/sorgho était établie à 7-11 UM par kg.

.../...

Entre ces prix plancher et plafond, l'OMC fixe un prix social et stabilisateur pour l'achat des céréales et ceci en raison de l'instabilité des prix locaux qui varient suivant les saisons et les localités.

Ainsi l'OMC tente de favoriser le producteur en lui achetant ses excédents à un prix estimé rémunérateur et le protégeant contre la spéculation. Cependant, depuis 1976/77, l'OMC n'a pu effectuer que deux opérations d'achat de céréales :

- En 1976/77, 1.500 tonnes mil/sorgho pour un prix moyen de 7.64 UM/kg
- en 1978/79, 1.800 tonnes mil/sorgho pour un prix moyen de 8.20 UM/kg.

Le fait de ne pas pouvoir acheter plus de céréales depuis 1976, ne permet pas de conclure que l'OMC est inefficace. En effet, la baisse de la production céréalière explique en partie ce phénomène. Lorsque l'OMC ne peut à cette raison acheter davantage de céréales, les circuits traditionnels de commercialisation du secteur privé offrent aux producteurs des prix avantageux.

Statutairement l'OMC est conçu comme un établissement public à caractère commercial, n'ayant pas de moyens financiers pour conserver son autonomie; l'Office est passé de la tutelle du Ministère du Développement Rural à celle du Commissariat à l'Aide Alimentaire.

Plusieurs contrats lient l'Office au Commissariat :

- Annuellement de 1977 à 1979, un contrat de 54 millions d'UM
- en 1980, le contrat est de 22 millions d'UM.

Afin de sortir de la sphère du CAA qui tend à limiter ses fonctions, l'OMC cherche à diversifier ses activités pour englober d'autres services ne relevant pas du Commissariat à l'Aide Alimentaire.

.../...

3.4. La SONADER

3.4.1 Objectifs

C'est avec la création de la SONADER (Société Nationale de Développement Rural) que le Gouvernement tente d'intervenir dans le Secteur Primaire afin de relancer la production agricole (7) . L'intervention a comme double objectif d'améliorer le revenu du paysan et de rechercher à long terme une autosuffisance alimentaire par le biais de la riziculture. En effet, la Société est chargée de l'étude, de l'éxécution et du contrôle des travaux relatifs aux projets hydro-agricoles dans le pays. Bien que l'idée d'une Société Nationale de production remonte à 1972, la SONADER a été créée en 1975 seulement et ses attributions en matière de gestion et d'encadrement ont été définies en 1978. La Société est placée sous tutelle du Ministère du Développement Rural.

Elle fait appel à des subventions des prêts et à des fonds à la fois publics, nationaux (10%) et étrangers (90%) pour ses réalisations. Entre 1976 et fin 1978, la SONADER reçoit près de 11,4 milliards d'UM provenant de l'aide étrangère et plus de 76 millions d'UM du gouvernement.

Le volume des capitaux engagés démontre une croissance très rapide de l'entreprise.

---

(7) Pour une présentation plus complète des projets et réalisations de la SONADER voir Rapport du Secteur des cultures irriguées, SS1, RAMS 1980.

.../...

Ce volume est réparti de la manière suivante :

Année	Nbr. de Projets	Effectif du personnel	Volume financier 10^6 (d'UM)
1976 (8 ms)	3	33	9,1
1977	9	68	103,9
1978	9	157	292,3
1979	21	250	734,5
Total.....	.....	.....	1.139,8

Source : SONADER.

En raison du rôle prédominant qu'elle tente d'exercer dans le monde rural, il est justifié de présenter en résumé son mode d'intervention sur des petits périmètres villageois (PPV) dans les quatre secteurs du fleuve : Rosso, Boghé, Kaédi et Sélibaby.

3.4.2. Phase préparatoire de l'intervention SONADER

Précédé par une étude sociologique, la SONADER intervient :

a) à la demande d'un village par le biais d'une coopérative et

b) à la condition que le village dispose de terres de fondé aménageables.

Avec le respect de ces deux critères la SONADER considère que les conditions sont remplies pour fournir une assistance.

.../...

En fait, il a été démontré qu'ils constituent des raisons nécessaires mais non suffisantes (8).

La SONADER retient d'autres critères d'ordre techniques et sociaux.

Techniques :

- La SONADER doit être d'accord sur l'emplacement du périmètre,
- la terre ne doit pas être trop sableuse ou trop irrégulière afin de permettre l'éxécution des travaux et le planage à la main.

Sociaux

- Le périmètre doit être libre de problèmes fonciers : bien qu'à ce sujet, la SONADER ne puisse exercer de contrôle; le problème de la propriété foncière doit être résolu par un code foncier encore inexistant en Mauritanie. Les paysans du village sont chargés de réaliser les travaux; la SONADER est uniquement tenue de prêter assistance. Le plus souvent l'interlocuteur de la SONADER est le Président de la coopérative. La société lui présente un contrat de campagne détaillant les services qui seront rendus par la SONADER et la somme que la coopérative s'engage à payer au cours de la campagne.

3.4.3. Phase de réalisation

C'est au niveau de l'aménagement et des prestations de travail que le PPV (petit périmètre villageois) rencontre des problèmes. Alors que la responsabilité de cette phase incombe à la coopérative, celle-ci ne peut bénéficier d'aucun renforcement ou conseil de la SONADER.

---

(8) Ainsi on a pu voir qu'à Sinthiou (8 ha exploités sur 41 ha aménagés campagne 80/81, rapport SSI, RAMS, op.cit), les villageois ont fait une demande d'aménagement du périmètre en grande partie parce que le village voisin en avait un. Dans un autre cas, un village payait régulièrement ses redevances avec l'argent envoyé de l'étranger, pas de la production qui était trop faible.

Prenons l'exemple d'un périmètre de 20 ha qui est en phase d'aménagement. Cette phase envisage le travail d'un minimum de 80 hommes (chefs de famille) plus femmes et enfants qui participent au défrichement et se sentent concernés par l'activité. Ils demandent que leur soit attribuée à chacun une parcelle. Cependant, l'attribution de 80 parcelles sur une surface de 20 ha (0,25 ha/exploitant) rend l'exploitation individuelle difficilement rentable (en réalité la moyenne est près de 0,20 hectare par attributaire). La marge de rentabilité de la parcelle dépend non seulement de ses dimensions mais de son emplacement dans l'un des quatre secteurs (Boghé, Rosso, Kaédi, Sélibaby). Pour que la parcelle soit rentable, il faut qu'elle soit deux fois plus grande dans le secteur de Kaédi que dans le secteur de Rosso (double culture du paddy) (9). Jusqu'à présent la SONADER n'est pas intervenue auprès du village pour donner des conseils sur les dimensions minimales, alors qu'il y a eu tentative par des villageois d'agrandir leur parcelle tout en étant contraints d'utiliser l'équipement fourni par la SONADER pour une surface inférieure.

3.4.4. Phase d'encadrement

Les structures coopératives de 73 petits périmètres sont reliées à la SONADER par son Bureau du Crédit et de la Commercialisation (BCC); ce service est constitué de trois personnes, effectif insuffisant pour traiter à la fois les problèmes comptables, ceux d'approvisionnement des projets, et ceux que posent l'encadrement et la vulgarisation. C'est ainsi que le BCC comptabilise les intrants (Gas-oil, semences, engrais) fournis par la SONADER, mais ne peut les contrôler, pas plus que les autres dépenses occasionnées non prévues par la Société Nationale.

---

(9) C.O.P. SONADER.

Néanmoins, au cours et à la fin de la campagne, le Bureau présente à la coopérative les factures de redevance. Le paysan a le choix de rembourser soit en nature, soit en espèces. Si le paiement se fait en nature, le paysan reçoit 11 UM par kg de paddy (1980). Cependant, la SONADER n'est pas équipée pour collecter tout ce qui est produit. C'est pour cette raison que l'agriculteur est contraint de vendre une partie de sa production au marché libre à un prix moins élevé qui, en 1980, a été de 6-7 UM/kg.

3.4.5. Résultats

L'état de fait créé par l'abandon par la SONADER de tout ou partie du paddy produit sous son égide, renforce la position du commerçant privé vis-à-vis du producteur.

Ce producteur conserve 85% de sa production pour son autoconsommation, les 15% restant sont commercialisés en vue de dégager les ressources nécessaires au paiement des charges dues à la SONADER. En supposant une production de 4 tonnes à l'ha, les 600 kgs de paddy commercialisés à 7 UM/kg représentent 4.700 UM soit une somme insuffisante pour rembourser les 8.000 UM de redevance réclamés par la SONADER. Ce cas n'est pas isolé. Il concerne la plupart des rizicultures des petits et grands périmètres dirigés par la SONADER. Il s'ensuit un désengagement de ces agriculteurs vis-à-vis de la SONADER; celle-ci n'enregistre pas les progrès de production espérés ou planifiés et retarde d'autant l'accès à l'autosuffisance vivrière du pays, tout en renforçant la spéculation du secteur privé.

.../...

3.4.6. Incidences du secteur parapublic

Il faut se demander pourquoi les produits de première nécessité qui sont importés à 80% du tonnage global nécessaire à la Mauritanie (60.000 T, brisures de riz, 60.000 T. céréales, plus farines) ne contribuent pas à favoriser les productions nationales vivrières et le commerce privé ?

Que constatons-nous ?

Quatre organismes parapublics et un Commissariat d'Etat ont reçu le mandat d'importer et de distribuer les produits de première nécessité. Ces produits sont commercialisés à des prix (17 UM/kg riz brisure) nettement inférieurs aux coûts de production en Mauritanie (24 UM/kg riz).

Les moyens mis en oeuvre par les entreprises publiques sont essentiellement des moyens de transport et des réseaux de distribution. Chacune des entreprises possède son propre parc de camions (SONIMEX, OMC, CAA, SONICOB) et son propre garage d'entretien. De plus, chaque organisme utilise son circuit privilégié de distribution (commerce privé, préfets, attributions directes dans les villages).

Cette absence de coordination aboutit à une inadéquation des objectifs d'autosuffisance alimentaire et de renforcement de la production nationale avec l'organisation économique du commerce privé.

Ne peut-on imaginer un lien continu entre la SONADER organisant une production céréalière menée jusqu'à sa collecte à un prix garanti, un OMC achetant pour transformer ou pour stocker toute la production nationale, et tenant à la disposition de la SONIMEX, dans les régions, l'ensemble des céréales nationales ?

.../...

La SONIMEX prendrait en charge la commercialisation de ces produits au même titre que les produits déjà importés (riz, sucre, thé) pour les commercialiser à des prix de référence officiels dans le circuit du commerce privé (cf. diagramme 3.1.).

Un tel système permettrait :

- d'uniformiser les prix à la consommation des denrées importées et des productions nationales,
- de dégager des ressources en particulier sur les dons (qui ne viendraient plus peser sur les prix intérieurs). Ces ressources étant à la base d'un fonds national de développement agricole (exemple la loi PL 480 américaine).

La mise en place d'un tel système de garantie minimum à partir des entreprises parapubliques existantes permettrait de laisser les mêmes activités au secteur privé et coopératif mieux adapté, sans risquer les excès d'une spéculation qui joue au détriment des producteurs nationaux et à terme à celui de l'autonomie alimentaire du pays.

Il est en effet souhaitable qu'un système coopératif structuré à l'échelon local de production, régional de transformation et de stockage, national de commercialisation puisse fonctionner parallèlement aux secteurs parapublics et privés.

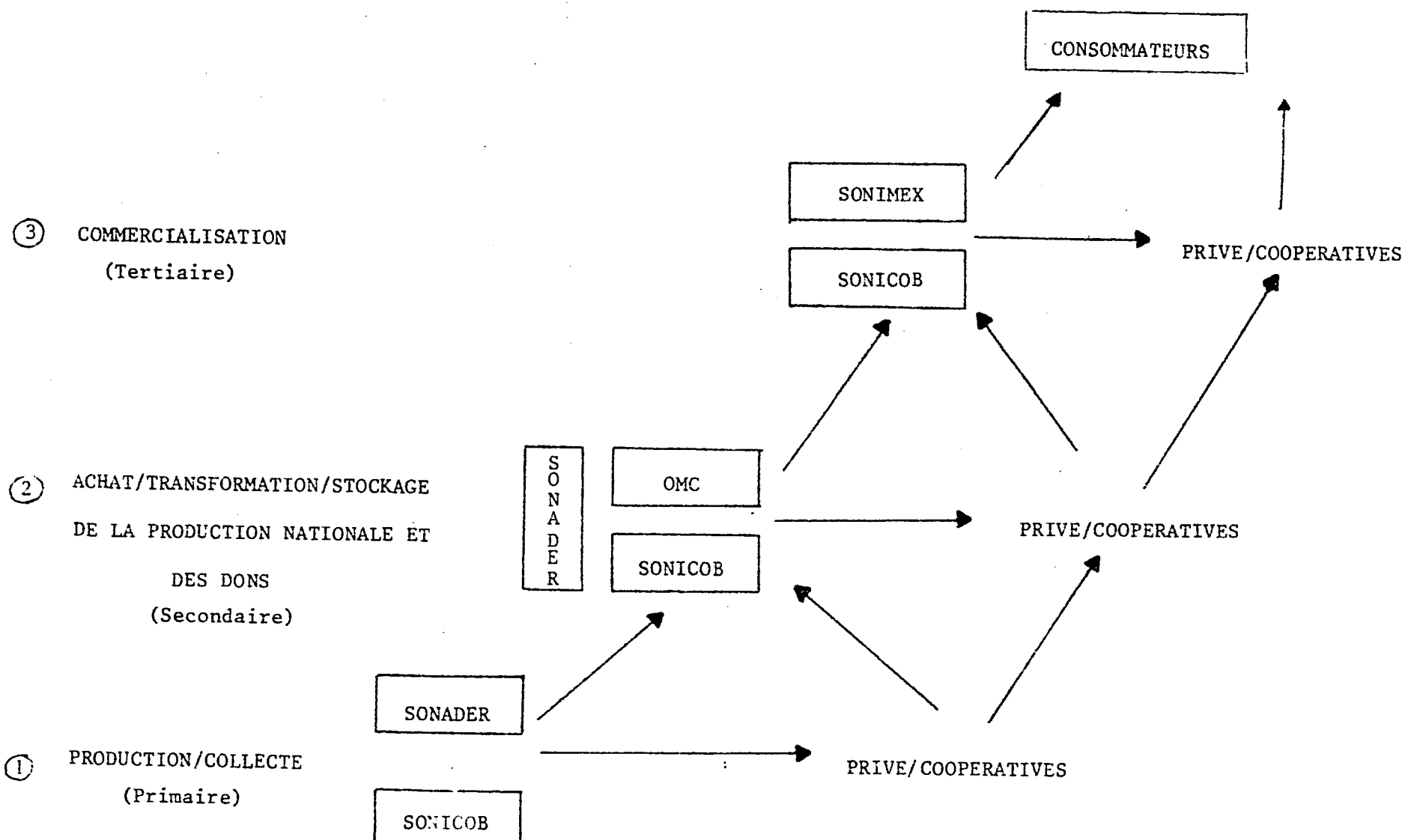
Ce type d'organisation verticale préconisée pour les produits vivriers végétaux peut être extrapolé aux productions animales allant des viandes au poisson y compris les produits laitiers, à travers une organisation telle qu'une SONICOB rénovée.

.../...

Diagramme 3.1

Propositions de la Complémentarité des Entreprises Publiques

et du Secteur Privé/Coopératif le long des Trois Secteurs Economiques



Chapitre 4. STRUCTURE DES GROUPEMENTS COLLECTIFS

La participation des structures de groupements collectifs dans le développement rural occupe environ 11,8% de la population sédentaire employée et justifie son étude approfondie et son intégration dans un plan national et régional.

4.1. Les potentialités

L'examen de la structure collective actuelle présente les caractéristiques suivantes.

4.1.1. Existence d'un mouvement coopératif

Celui-ci a une double origine : la tradition du travail collectif (TOUIZA en Hassaniya) surtout dans l'artisanat et l'agriculture; et la volonté politique qui s'est exprimée dès l'indépendance, par l'encouragement, au demeurant faible, à cette forme d'organisation.

A cela, il faut ajouter le renversement d'un système traditionnel de distribution qui s'est accentué après la récente sécheresse permettant le monopole de quelques commerçants. Ce phénomène a poussé les collectivités à se regrouper en structures coopératives.

Les bases juridiques des coopératives sont établies par la loi 67.171 du 18/7/67 et ses décrets d'application. Ceux-ci prévoient la création de groupements pré-coopératifs à statut libre, stade préliminaire obligatoire pour la constitution d'une coopérative. Les statuts prévoient également la possibilité d'instaurer des sociétés mixtes

.../...

avec l'Etat, des sociétés d'assistance technique, et même l'établissement d'une union nationale de crédit coopératif pour l'aide financière.

Il existe une Division de la Coopération au Ministère du Développement Rural, rattachée à la Direction de l'Agriculture. Des avantages fiscaux qui consistent essentiellement en une exonération douanière et fiscale, sont prévus pour les coopératives.

Un système de subvention est en place, consistant en des participations aléatoires de la part du Ministère du Développement Rural, de la SONADER, de la Chambre de Commerce et des missions d'aide étrangère.

4.1.2. Existence de structures collectives

Le mouvement coopératif connait une expansion rapide. La Division de la Coopération du Ministère du Développement Rural a procédé à l'enregistrement de 417 groupements pré-coopératifs et 21 coopératives agrées jusqu'au 3/80 (10) groupant environ 18.567 membres et possédant un fonds de roulement total de 41.154.768 UM. A ceux-ci, il faut ajouter 68 coopératives agricoles, regroupant 6.898 membres sous tutelle de la SONADER, pour un total de 485 regroupements coopératifs et pré-coopératifs.

---

(10) Alors que 87 groupements sont enregistrés à Nouakchott, le District ne figure pas dans les comptes. Pour cette étude, les regroupements coopératives et pré-coopératives sont considérés en une seule catégorie.

.../...

Les activités concernées sont :

- l'agriculture	:	451 coopératives
- l'artisanat	:	19 coopératives
- la consommation	:	11 coopératives
- la pêche	:	4 coopératives
	Total.....	485 coopératives (11)

La distribution des groupements par région et la proportion de la population membre par rapport à la population sédentaire employée figure sur le tableau 4.1. et la carte 4.1. La région du Trarza vient en tête avec un total de 178 coopératives, soit 38% des regroupements. (Il est fort probable que la proximité géographique des regroupements à Nouakchott facilite leur enregistrement par la Division).

Alors que le chiffre globale des regroupements parait grand, des enquêtes sur le terrain on fait apparaître l'existence de coopératives en fonctionnement qui ne sont pas incluses dans le recensement de la Division. Par exemple, dans le Tagant, aucune coopérative de consommation n'apparait sur le fichier, alors que plusieurs organismes de ce type ont été visité; dans le Guidimaka, un nombre important de villages est doté de groupement collectif, alors que six coopératives seulement sont mentionnées sur le fichier.

(11) Les coopératives de pêche fluviale ont dû se transformer ces dernières années, faute de poisson, en des coopératives de commercialisation du poisson acheté à Nouakchott et revendu dans les lieux où elles exerçaient leurs anciennes activités.

.../...

Tableau 4.1

Distribution géographique des coopératives et effectifs

par rapport à la population active employée (a)

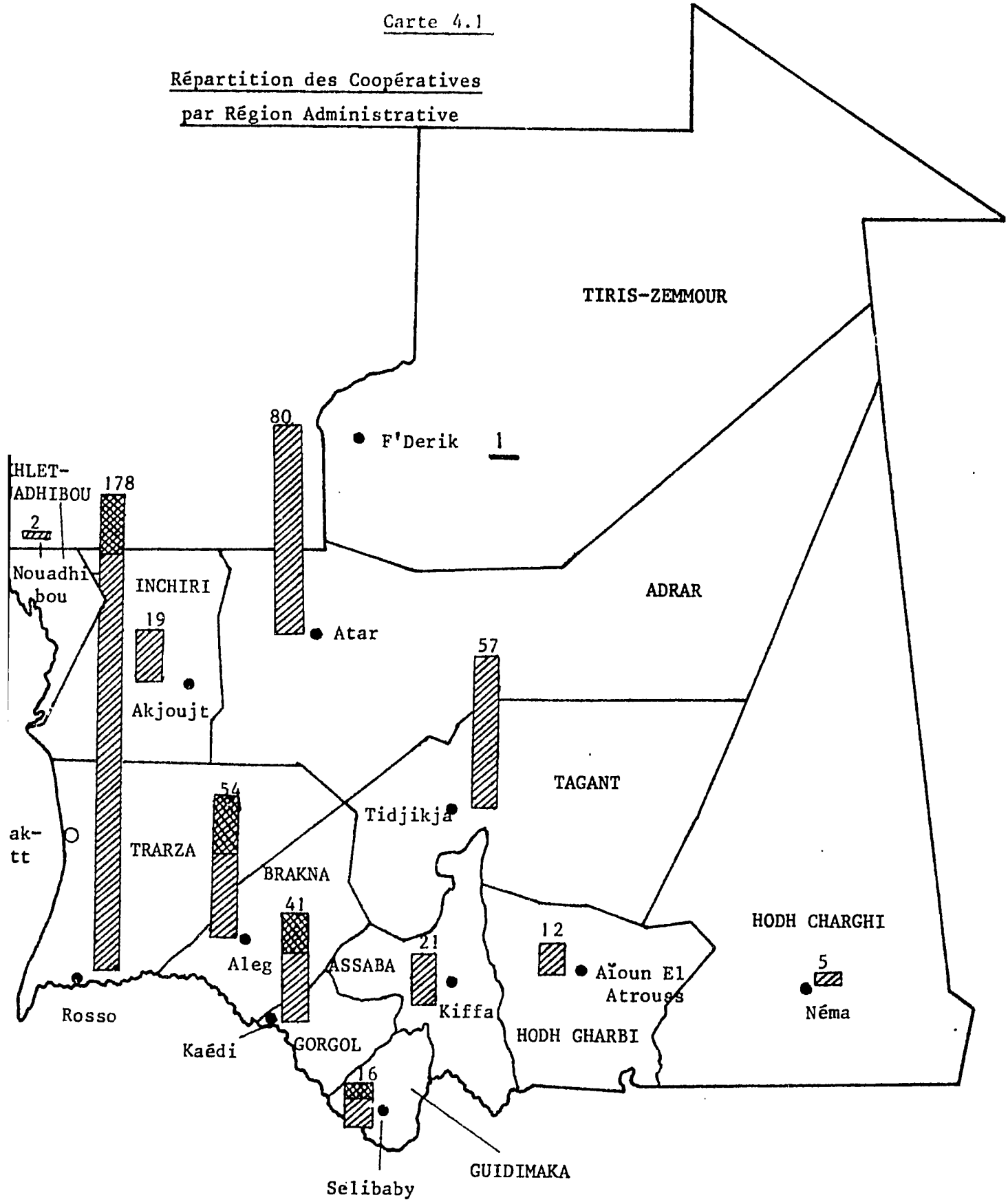
Région	Nombre total de regroupements coopératifs	effectif des coopérateurs	Population active employée sédentaire (b)	% de la populatio employée étant membre d'une coopérativ
Hodh Charghi	5	98	23.100	0,4
Hodh Gharby	12	245	17.900	1,4
Assaba	20	291	27.000	1,1
Gorgol	41	3.383	33.100	10,2
Brakna	54	4.440	25.100	17,7
Trarza	178	9.804	26.100	37,6
Adrar	80	1.609	10.100	15,9
Dakhlet-Nouadhibou	2	1.171	8.600	13,6
Tagant	57	1.979	9.200	21,4
Guidimaka	16	2.045	27.700	7,5
Tiris Zemmour	1	19	5.100	0,3
Inchiri	19	381	2.500	15,0
Total.....	485	25.465	216.000	100 %
				Moyenne : 11,8

) A l'exclusion de Nouakchott.
) D'après Rapport sur l'emploi, RAMS.
urces : Division de la Coopération , SONADER., BCR.

.../...

Carte 4.1

Répartition des Coopératives
par Région Administrative



Coopératives Agricoles

Coopératives SONADER

Coopératives recencées par la Division de la Coopération

4.1.3. Résultats obtenus

4.1.3.1. Les coopératives agricoles qui sont les plus nombreuses apparaissent fréquemment dans l'agriculture irriguée (périmètre et maraîchage).

Ce type d'activité se prête plus facilement à une action collective puisqu'il y a lieu de se procurer un équipement important (groupe mot.-pompe, tuyauterie, services), effort irréalisable au niveau individuel.

Ces organisations collectives permettent également aux agriculteurs de formuler des demandes de prêt auprès des institutions, d'assurer le remboursement des matériels achetés, ainsi que son renouvellement, et de couvrir les frais de fonctionnement voir (Etude de cas 4.4.1.1.

Une coopérative agricole permet de maintenir un niveau stable d'emploi, bien que plus de 55% des coopératives aient recours à une main-d'oeuvre salariée saisonnière.

Il n'existe pas d'organisation type. Chaque coopérative ayant pratiquement son propre type d'organisation, mais avec deux tendances opposées :

a) la centralisation,
b) la décentralisation avec toutes les formes intermédiaires dans lesquelles chaque groupe conserve des compétences pour prendre les décisions.

Mais la "collégialité" est de règle pour la prise de décision à tous les niveaux.

.../...

Dans le système centralisé, il existe un bureau, un président et une assemblée générale qui prend toutes les décisions (voir annexes I et II).

Dans le système décentralisé, il y a subdivision en groupes et sous-groupes compétents pour la gestion courante, et même dans la région de l'Adrar chaque membre reste maître de sa parcelle, la coopérative ne jouant que le rôle d'intermédiaire pour les demandes d'aides et de subventions.

Il existe également un mouvement des unions de coopératives. Dans l'Adrar, l'Union des Coopératives Agricoles (UCAA), créée en 1965, a tenté d'organiser un approvisionnement en matériels agricoles pour ses membres. Elle bénéficiait d'une exonération des droits de douane sur ces matériaux et elle a tenté d'organiser la collecte et la vente de leurs produits.

Elle est devenue le canal par lequel les coopératives de l'Adrar devaient passer pour leurs contacts avec l'administration centrale et régionale; ce pouvoir lui était reconnu par toutes les instances. Néanmoins, la plupart des coopératives de la région contestent ces privilèges accordés à l'UCAA qui ne répond plus, d'après elles, à son rôle d'union des coopératives.

Une union des coopératives agricoles est en projet de réalisation dans le Tagant, dont le but sera de se procurer un moyen de transport frigorifique.

La coopérative a des retombées sociales bénéfiques et elle contribue à la défense collective du cadre de vie (reboisement, pâturage,

.../...

hydraulique). Certaines ont engendré une amélioration nutritionnelle par l'apport de produits maraîchers frais. Ainsi, dans le Trarza, une coopérative de femmes maures a expliqué qu'à la suite de deux campagnes de production maraîchère, les adhérents ont constaté le déclin, voire la disparition des maladies dues au froid, migraines, fièvres et bronchites chez leurs enfants.

4.1.3.2. Les coopératives d'artisans enregistrées sont peu nombreuses (vingt), bien qu'il existe une forte tradition de travail collectif dans ce secteur. Il est donc évident qu'il existe des groupements d'artisans qui fonctionnent et qui ne sont pas recensés par la Division.

L'activité d'artisanat ne nécessite pas un capital initial important. Les outils sont la propriété individuelle des membres et, en comparaison des coopératives agricoles, un faible stock de matières premières suffit au fonctionnement de la coopérative.

Les frais de fonctionnement sont également peu élevés. Il s'agit surtout de l'achat du charbon de bois (souvent acheté en gros par la coopérative et revendu aux coopérateurs), de la location de l'atelier et des frais de transport. Le travail est donc le principal moyen de production. Il est fourni dans le cadre d'une activité indépendante, qui ne fait pas appel à une main-d'oeuvre salariée. Il s'exerce à plein temps, est souvent varié, et s'applique à des matériaux différents.

Cette activité autorise une organisation du travail plus souple et permet l'emploi de femmes à temps partiel. Elle joue aussi un rôle important dans la formation et la transmission des techniques de travail. L'évaluation de la production est difficile à effectuer en

.../...

raison de la diversité des produits confectionnés. Il convient aussi de prendre en compte de nombreuses prestations de services fournies sous forme de réparation et d'entretien d'équipement ménager.

Le revenu de cette activité est assez élevé puisqu'il peut varier de 30.000 à 120.000 UM par an et par individu. Le travail des métaux précieux est le mieux rémunéré (voir tableau 4.6). Le regroupement en coopératives permet surtout de résoudre en commun les problèmes d'approvisionnement en matières premières, et de commercialisation.

L'effort semble avoir porté sur ce dernier aspect. Certaines coopératives disposent d'un agent commercial rémunéré.

La structure coopérative permet l'introduction d'un système collectif de contrôle de la qualité. Ainsi, dans la coopérative, il peut exister une commission qui évalue la qualité et le prix de chaque objet du produit

La structure coopérative d'artisans favorise également l'introduction de techniques de production modernisées. Ainsi, la coopérative de Mémordra (6ème région) a créé une menuiserie équipée d'un outillage électrique, elle produit des portes, des fenêtres et des armoires, représentant 20% de ses revenus.

4.1.3.3. <u>Les coopératives de consommation</u> sont les moins nombreuses avec onze enregistrées. Mais ce sont aussi les plus récentes et les plus dynamiques. L'explication peut être trouvée dans le fait que leur création a répondu au besoin d'échapper aux spéculations des commerçants et à celui de l'enclavement des sites. Le capital de départ est constitué au moyen de parts sociales individuelles qui peuvent être versées

.../...

soit en espèces, soit en nature. La participation des membres représente l'unique source de financement initial. Aucune coopérative de consommation n'a reçu de subvention extérieure. La coopérative d'El Khoudia (8ème région) applique un système qui mérite d'être cité. Chaque adhérent doit verser une contribution de 5.000 UM, (ou l'équivalent en nature) qui représente sa part sociale. Au fur et à mesure de la réalisation d'excédents, les ristournes versables à l'adhérent sont affectées aux réserves. Lorsqu'elles atteignent 5.000 UM par adhérent, elles sont converties en une nouvelle part sociale. Le capital social de la coopérative croit ainsi de façon constante. Vingt pour cent des adhérents sont des femmes; 60% des adhérents résident à El Khoudia. Le statut de création stipule que les excédents ne peuvent être investis hors de l'arrondissement. La constitution d'un capital social important ouvre des facilités de crédit bancaire à cette coopérative.

Les besoins en main-d'oeuvre d'une coopérative de consommation sont restreints, dépassant rarement plus d'une ou deux personnes pour la direction, et deux vendeurs. Ce personnel est rémunéré par la coopérative.

Les autres frais de fonctionnement sont la location, l'éclairage, la patente et le transport. L'ensemble de ces frais représente 75% de l'excédent dégagé.

Les prix de vente aux coopérateurs sont calculés en fonction de ces frais, ce qui peut souvent être atteint en pratiquant une marge bénéficiaire réduite, dont le taux varie suivant les produits. La variation est aussi fonction de l'origine des produits. Les produits

.../...

provenant de la SONIMEX par exemple, permettent une marge plus élevée que ceux achetés sur le marché libre bien qu'une coopérative n'arrive pas toujours à s'approvisionner directement de la SONIMEX (tableau 4.3). Les coopératives ont pu faire baisser les prix de vente de 25% en moyenne dans les localités où elles fonctionnent (tableaux 4.3 et 4.4). Dans ces cas l'activité commerciale des coopératives de consommation a très vite occupé la première place par rapport aux commerçants concurrents couvrant, en 2 ou 3 ans, 50% du commerce local. Cet essor a obligé certains commerçants à se grouper, et à abaisser leurs prix de vente. Les coopératives ne vendent pas à crédit alors que les commerçants concurrents continuent à pratiquer des prix légèrement supérieurs mais en offrant la possibilité à leurs clients de payer à crédit. Le nomade, soumis aux nécessités de la transhumance, éprouve des difficultés à se regrouper en structure de coopératives de consommation, et souvent obligés d'acheter à crédit, paient des prix plus forts que les sédentaires.

En plus de son action sur la stabilisation des prix et l'amélioration du ravitaillement, la coopérative de consommation joue pour les populations sédentaires, un rôle social qui croit en fonction des excédents dégagés qui sont quelquefois importants. Ainsi, certaines coopératives ont déjà pu acheter un véhicule (Taguilalette, 6ème région) qui en plus du transport des marchandises peut servir à l'évacuation d'un malade. Certaines ont construit les routes dans leur région difficilement accessible pour assurer l'acheminement des marchandises (Rachid, 8ème région).

Leur succès les conduit à jouer un rôle d'incitation à la création de coopératives agro-pastorales (Tekane, 6ème région).

.../...

Tableau 4.2

Marge bénéficiaire sur des produits achetés par la Coopérative

Provenant de la SONIMEX et du Marché libre.

Produit	Acheté	Prix (UM)	Transport 5 UM/kg	Vendu par coop.	Bénéfice
Riz (sac)100kg	SONIMEX	1.200 UM	500	20/kg	300 UM
Riz (sac)100kg	Marché libre	1.400 UM	500	20/kg	100 UM
Sucre (sac)70k	SONIMEX	2.980 UM	350	110/2kg	92 UM
Sucre (sac)70	Marché libre	3.200 UM	350	110/2kg	0 UM

Source : Enquête RAMS.

Tableau 4.3

Tableau comparatif des prix avant et après création de coopératives

Produit	Prix avant Coopérative	Prix après Coopérative	% du Changement
Riz	30 UM/kg	20 UM/kg	33 %
Sucre	160 UM/pain 2kg	110 UM/pain 2kg	31 %
Paire de chaussures plastique	250 UM/paire	160 UM/paire	36 %

Source : Enquête RAMS.

Tableau 4.4

Prix pratiqués dans une boutique de la coopérative et prix des boutiques privées

Produits	Prix coopérative	Prix boutique privée	%
Thé (Gunpowder)	55 UM	75 UM	36 %
Pain de sucre	102 UM	120 UM	18 %
Riz	16 UM	20 UM	25 %
Lait en poudre	60 UM	75 UM	25 %

Source : Coopérative de Taguilalette (6ème région).

4.1.4. Existence d'une population rurale importante intéressée

Enfin, il ne faut pas négliger l'importante population rurale qui pourrait bénéficier des avantages reconnus du regroupement coopératif. Le dernier recensement fait état de plus de 323.000 actifs dans le monde rural en 1980, dont plus de la moitié exerce une activité agricole ou artisanale. Le mouvement coopératif actuel avec un effectif de plus 25.000, ne représente que 0,8% de la population susceptible d'adhérer à un tel type d'organisation.

4.2. Les contraintes

Elles pèsent différemment suivant le type de coopérative considérée. Mais trois problèmes se retrouvent à des degrés divers :

.../...

la faiblesse des moyens d'incitation et d'encadrement, les lacunes de financement et les défaillances des secteurs complémentaires, plus particulièrement l'approvisionnement et la commercialisation.

4.2.1. Faiblesse des moyens d'incitation et d'encadrement

Malgré l'existence d'une tradition de travail collectif, il subsiste un esprit individualiste dans la recherche du profit, illustré par un nombre non négligeable d'agriculteurs ou d'artisans quittant les coopératives (ou se tenant résolument à l'écart) pour développer individuellement leurs activités. Ainsi, les trois activités rurales les plus rentables, la phoéniculture, l'élevage et le commerce, sont jusqu'ici restées en dehors du système coopératif.

L'incitation des services publics au développement des coopératives est récente. Elle ne s'est vraiment exprimée qu'à partir de 1967 avec la création d'une Direction de la Coopération.

Dès 1968, cette Direction a été ramenée au bureau de la Division et rattachée à la Direction de l'Agriculture perdant ainsi ses pouvoirs d'intervention aussi bien au niveau central que régional. L'actuelle Division de la Coopération ne peut plus jouer un rôle d'incitation et d'encadrement parce qu'elle est à l'écart des prises de décisions, et dépourvue de moyens. Ce service est réduit à des tâches administratives surtout d'enregistrement des coopératives.

Comme il a été déjà indiqué, le recensement effectué par la Division, ne correspond pas toujours à la réalité. Les avantages fiscaux et douaniers accordés aux coopératives encourageant la constitution de groupements fictifs, puisqu'aucune vérification approfondie n'est faite.

.../...

Enfin, il n'existe aucune politique suivie du Gouvernement pour tenter de former des vulgarisateurs aptes à soutenir les actions de coopératives à créer, ou même de conserver les structures existantes indispensables à cette formation.

4.2.2. Lacunes du financement

La nécessité d'un financement extérieur s'impose surtout pour les coopératives agro-pastorales qui ne disposent pas d'un capital de départ suffisant à faire face aux premiers investissements coûteux. Il apparaît que ce financement n'est pas organisé, tout d'abord au niveau des pouvoirs publics. La Division de la Coopération n'est pas concernée et le Ministère du Développement Rural n'a pas de service chargé d'étudier particulièrement le financement des coopératives agricoles.

Cette lacune semble avoir comme conséquence une mauvaise distribution des subventions existantes. Cette distribution ne repose pas sur une connaissance suffisante de la réalité, ce qui a parfois conduit à une aide apportée à des coopératives inadaptées ou même fictives.

Les différents organismes susceptibles de contribuer au financement de ces coopératives (SONADER, Chambre de Commerce, Missions Etrangères, et très rarement Banques privées) agissent individuellement, ce qui limite leur action.

Le cas particulier de la SONADER qui tente de mener son action rizicole par le canal des coopératives laisse subsister un problème de capacité de celles-ci à rembourser les avances consenties. Ceci

.../...

résulte d'une très faible rentabilité due essentiellement à un découpage en parcelles trop réduites et à la non utilisation de cultures complémentaires(cf. Section SONADER 3.4).

4.2.3. Défaillances du secteur intermédiaire

Les problèmes d'approvisionnement, de transport et de commercialisation se posent à des degrés divers aux différentes coopératives. Les coopératives agricoles souffrent surtout du manque de moyens de transport pour pouvoir écouler la partie commercialisable de leur production. Elles doivent faire appel à des transporteurs qui pratiquent des prix élevés surtout en période d'hivernage en raison des difficultés d'accès. Les produits maraîchers posent le problème de pertes durant le transport, dûes aux véhicules non frigorifiques et aux transporteurs dénués de conscience.

Peu de groupements arrivent à s'assurer un approvisionnement régulier en intrants. La majorité des coopératives maraîchères est obligée de d'acheter des semences auprès des commerçants locaux (paquet de 2-4 grammes à 50 UM qui sont souvent périmés) ou auprès du secteur agricole qui laisse planer une grande incertitude sur la date de délivrance. Il est des cas où la coopérative délègue un de ses membres à Nouakchott uniquement pour obtenir des semences.

La même incertitude règne en matière de débouchés. Les faibles possibilités de stockage (moins de 10% des coopératives en disposent) ne permettent pas d'y apporter une solution. Ces dernières années les coopératives n'ont pas jugé utile, au niveau collectif, de construire les locaux de stockage, les greniers traditionnels suffisant aux besoins personnels des membres.

.../...

Les coopératives d'artisans se trouvent surtout confrontées à la difficulté de trouver des débouchés suffisants pour leur fabrication en raison du manque d'organisation des circuits de distribution : leur problème secondaire résulte de l'absence d'un organe d'approvisionnement en matières premières. Il est estimé que près d'un tiers de la production ne trouve pas de débouchés et que la production est faible par rapport aux capacités du sous-secteur.

4.2.4. Méfiance et suspicion vis-à-vis des expériences coopératives passées

Depuis 1968, le brusque ralentissement de l'activité gouvernementale en faveur des coopératives a éveillé la méfiance traditionnelle des populations rurales à l'égard des nouveaux projets. Ce comportement est souvent justifié par les échecs antérieurs, toujours ressentis comme autant de promesses non tenues.

4.3. Les propositions

4.3.1 Organisation des services publics d'incitation et d'encadrement

Le service de la Cooperation doit retrouver une place qui lui permette de participer à la prise de décisions intéressant le mouvement coopératif. Il doit être élevé au rang de Direction du Ministère du Développement Rural, et doté d'une brigade du service de l'hydraulique.

Au sein des Directions de l'Artisanat, du Commerce et de la Pêche, une division de la coopération devrait être créée. Elle s'occuperait des coopératives dans ces secteurs.

.../...

Une Direction de la Coopération au Ministère du Développement Rural devrait entretenir des relations privilégiées avec ses différentes divisions nouvelles.

Cette Direction devra être représentée au niveau régional. Sa première tâche sera de recenser avec précision les groupements collectifs existants.

L'incitation devra également s'appuyer sur les structures collectives déjà en place. Des représentants de différentes coopératives devront être consultés, et elles seront organisées en fonction de leur activité. L'organisation prendra une forme pyramidale avec les unions locales regroupées en unions régionales. L'ensemble de celles-ci constituera une fédération nationale de coopératives, assurant le rôle d'une direction nationale du mouvement coopératif (voir schéma 4.1). Il convient d'envisager un conseil des coopératives agricoles, un conseil des coopératives d'artisans, etc ...

L'encouragement à un regroupement coopératif local et régional devra être argumenté par des critères de nécessité et de viabilité. Les avantages fiscaux et les facilités de financement devront encourager ces expériences.

Les coopératives devront être les premières structures à bénéficier de conseils pour l'implantation de meilleures cultures et l'utilisation des méthodes les plus appropriées ou la reconversion de nouvelles techniques pour les artisans.

4.3.2. Coordination des moyens de financement

La priorité devra être donnée aux coopératives agricoles, lesquelles nécessitent l'investissement de départ le plus important,

.../...

mais l'étude de la coopérative en formation ou en expansion, de ses besoins et de sa viabilité, devra être un préalable obligatoire pour tout financement que les différentes sources de financement devront respecter.

Cette coopération des bailleurs de fonds devrait contribuer à la mise en place d'un système homogène de crédit agricole.

En ce qui concerne l'aide aux coopératives artisanales, les mêmes principes devront être respectés, avec cette différence qu'elles nécessitent un financement moindre, sauf pour les cas de reconversion à une activité mécanisée. Il conviendra alors d'inciter la Chambre de Commerce à jouer pleinement son rôle. (12)

Les coopératives de consommation qui ont fait la preuve de leur dynamisme ne doivent pas être aidées au détriment d'une saine concurrence avec les commerçants.

4.3.3. Action sur les activités intermédiaires : collecte, commercialisation et stockage

Les problèmes d'approvisionnement de transport et de commercialisation qui pèsent surtout sur les coopératives agricoles et artisanales devront être résolus dans le cadre des unions de coopératives au niveau régional. Celles-ci devraient trouver leur soutien financier dans le budget régional.

Autre que l'UCAA (voir section 4.1.3.1) aucune union régionale n'a été constituée à l'exception d'une union en voie de création dans le Tagant.

---

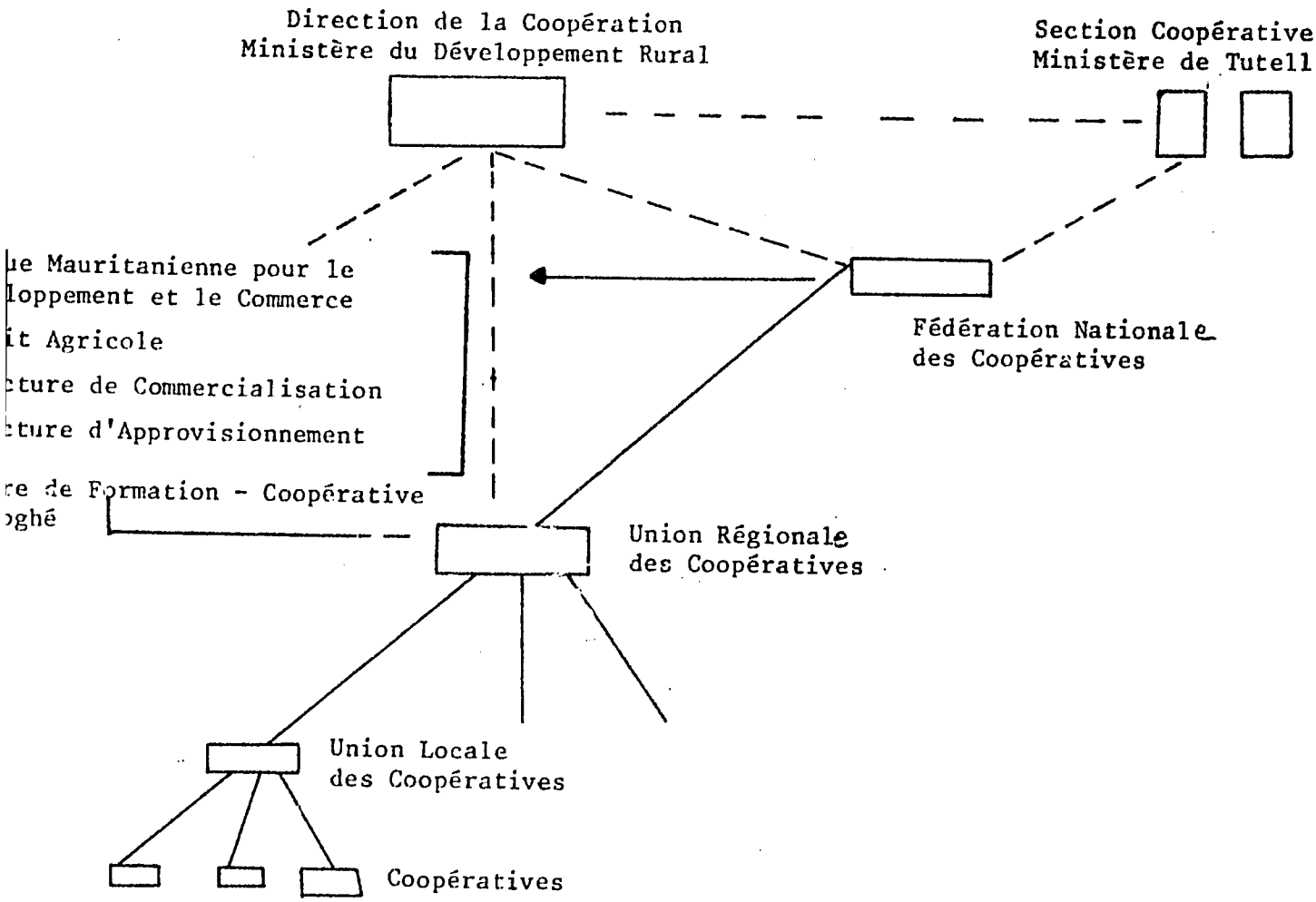
(12) La Chambre de Commerce a effectué une dizaine de subventions entre 1967 et 1978 sous forme de participation en nature.

.../...

Schéma 4.1

Restructuration Proposée

Mouvement des Coopératives



Les possibilités de stockage du pays seront renforcées par l'implantation des centres demandés par l'OMC (voir section 5), mais il est évident que les points sélectionnés faciliteront la distribution de vivres importés, plus que le stockage nécessaire pour emmagasiner une production locale souvent éloignée des grands axes.

Il n'est pas prévu pour le moment de mettre ces réalisations à la disposition des coopératives, bien qu'il soit conseillé d'envisager que ces locaux deviennent des centres gouvernementaux d'achat de la production locale. Cette implantation fixe et continue d'un acheteur aura comme effet d'assurer un débouché au producteur. Plus important, elle régularisera les prix offerts au paysan réduisant les spéculations sur le prix d'achat et forçant les grossistes à offrir au moins le même prix ou un prix supérieur pour le produit.

Il pourrait être envisagé l'adjonction de moyens de transformation de la production sous forme de décortiqueuses villageoises (modèle chinois) branchées sur les moteurs des moto-pompes.

A cet effet, la remise en fonctionnement de l'usine de conditionnement des dattes à Atar devrait être envisagée.

4.3.4. Formation des cadres des coopératives de base (coopérateurs pilotes régionaux et nationaux)

Les besoins de formation des coopérateurs sont surtout ressentis dans le domaine agricole et ont été perçus par les autorités gouvernementales. C'est la raison de la création du Centre de Formation Coopérative de Boghé qui a pour objectif d'initier les ruraux au

.../...

maniement de l'instrument de développement que représente la coopérative en dispensant une formation et une éducation destinée aux élus et aux adhérents. La construction et l'équipement du Centre (3.250.000 UM) ont été assurés grâce au financement du Conseil Oecuménique des Eglises qui s'est aussi engagé à supporter les bourses d'entretien pendant deux ans. Les frais de fonctionnement chiffrés à 6.851.750 UM doivent être supportés par une contrepartie mauritanienne. Le démarrage prévu pour le début du 2ème trimestre 1979 n'a pas encore eu lieu.

Il convient de permettre le démarrage de ce centre qui ne nécessite pour fonctionner qu'une dotation budgétaire en crédits d'entretien et de personnel.

Son action envisage de faire prendre aux coopératives l'entière responsabilité du développement de la formation de paysans et de la création d'un véritable réseau d'autoencadrement.

L'idée d'un tel établissement pourra être utilisée ultérieurement pour les coopératives d'artisanat et de consommation. Dans un premier temps il conviendra de donner un encouragement aux meilleurs "meneurs".

4.4. Etude de cas

4.4.1 Secteur primaire

4.4.1.1 Coopérative agricole "Z"

La coopérative, située dans le Tagant, travaille sur un peu plus d'un hectare donné en usufruit par ses propres membres qui conservent chacun une parcelle pour leur production personnelle. Elle fonctionne

.../...

depuis 1976 avec 57 membres. Les cotisations s'élèvent à 100 UM par membre et par mois pour les deux premières années (68.400 UM/an). Elle a acheté deux moto-pompes à un montant unitaire de 30.900 UM (soit 61.800 UM) payés sur 3 ans soit 24.000 UM par an (taux d'intérêt supporté 16,5%). Le bilan sur 4 ans est reconstitué sur le tableau 4.5.

L'obligation pour la coopérative de demander des parts sociales à ses membres pendant deux ans apparait inéluctable ainsi que celle de faire à nouveau appel à ces parts à l'échéance de 4 ans pour remplacer les groupes moto-pompes.

La coopérative réussit à constituer un léger fonds de roulement qui n'atteint pas 30.000 UM après quatre ans de fonctionnement. Ce fonds constitue l'auto-financement partiel des nouveaux groupes moto-pompes. Il sert aussi pour le paiement du mécanicien et des pièces de rechange.

Il est apparent que les charges et les revenus des produits subissent selon les années de fortes fluctuations, ce que le système coopératif permet d'étaler.

La rémunération du travail ne figure pas dans les charges, bien que les prestations pour la coopérative s'étendent sur près de six mois. Néanmoins, chaque coopérateur exploite en même temps sa parcelle personnelle (avec palmiers) en bénéficiant des infrastructures de la collectivité.

Le projet d'extension de la surface cultivable est limité à la possibilité d'augmenter le débit d'eau.

Les recettes pourraient augmenter avec des débouchés sur le marché extérieur.

.../...

Tableau 4.5

Charges et Recettes de Coopérative "Z"

(A l'exclusion de Charges de Travail et d'Autoconsommation)

(UM en prix constant)

	Année 0 (capital départ)	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
Dépenses					
Moto-pompe	24.000	24.000	24.000	-	-
Carburant (6 mois 80 l/mois)	-	15.400	16.400	17.400	19.000
Lubrifiant	-	5.500	6.500	6.500	8.000
Réparation	-	6.000	8.000	11.200	13.000
Pesticide	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Outils	1.000	- a)	-	-	-
Semence	4.000	6.000	7.000	8.000	9.000
Frais sociaux	- b)	4.500	7.000	3.500	3.000
Dépense	31.000	63.400	70.900	48.600	54.000
Recettes					
Cotisation	68.400	68.400	-°-	-°-	-°-
Vente de produits	- ° -	23.000 c)	42.000	46.000	50.000
	68.400	91.400	42.000	46.000	50.000

Total/recettes pour 4 ans 297.800 UM

Total/dépenses pour 4 ans 269.400 "

Excédent financier ..... 28.400 UM

Soit 7.100 UM d'épargne/an.

a) Outils distribués par le Service Agricole ou achetés par coopérateur.
b) Engrais et fumier animal.
c) Perte complète d'une charge de camion destinée au marché de Nouakchott.

Source : Enquête sur le terrain.

4.4.1.2. Collectivité Agro-Pastorale de Boumdeid

L'adéquation d'un regroupement à la réalisation du développement rural intégré est illustrée par la collectivité de Boumdeid ancien (3ème région).

Il s'agit davantage d'une communauté religieuse que d'une coopérative puisqu'elle suit les directives d'un chef spirituel qui motive ses adeptes par des principes de travail et de suivi dans l'action (Istinbate en Hassanya).

Elle compte plus d'une centaine de disciples, et occupe une main-d'oeuvre rémunérée supérieure à ses membres (13).

Grâce à son organisation, sa rationalisation de l'emploi et ses innovations techniques, la confrérie parvient à l'autosuffisance alimentaire et à la commercialisation d'une partie importante de sa production. Ce phénomène s'explique en particulier par l'intégration de l'élevage et de l'agriculture au mode de production intensive, pour satisfaire les besoins locaux et pour préserver les ressources de la zone.

Protection de la nature

Les pâturages de la zone sont soumis à une protection efficace. La confrérie procède par un reboisement continuel, par la construction de clôture en épineux et par la création des pare-feux et passages réservés aux animaux.

D'après les directives du Cheikh, le succès du secteur agricole dépend d'une politique visant à la protection des ligneux. Dès 1969 la collectivité a pris une interdiction d'abattage des arbres sur les surfaces qu'elle contrôle et délimite une forêt protégée où elle permet l'accès à ses troupeaux et à ceux des nomades en période exceptionnelle, comme fut le cas en 1979 .

(13) Pour une discussion plus approfondie des aspects socio-économique de la collectivité, voir l'Analyse de la situation de la région du Tagant, GTZ, Berlin 1979/80.

L'Elevage

L'élevage occupe la place principale de l'activité économique de la collectivité, montrant l'attachement de la confrérie a une gestion efficace des troupeaux.

En effet, les troupeaux sont menés séparement dans toutes les directions et occupent environ 22 bergers disciples et près de 136 bergers salariés. D'après des indications sur le type et la taille du troupeau conduit par chaque berger, il est possible de reconstituer le troupeau en 1980 de la confrérie de la manière suivante :

	Caprin/Ovin	Bovin	Camelin	Equin	Assin	Total
Nombre de Bergers	75	42	30	7	14	168
Nombre d'Animaux par berger	175	60	60	15	50	
Effectif a)	13,250	2,100	1,800	83	700	
Valeur/Animal (UM)	600-2500	10-18.000	20-30.000	10-15.000	3-4.000	
Pourcentage vendu au cours de l'année	5 %	17 %	7 %	0	10 %	

) Estimation - La confrérie n'achète pas de bêtes, mais compte sur l'accroissemen naturel.

Source : Enquête sur terrain et adaptation des données de l'Analyse de la situation de la région du Tagant. P. 148

Une commission spéciale de la collectivité est chargée d'évaluer économiquement la rentabilité du troupeau et de fixer le nombre d'animaux à commercialiser annuellement.

Les principaux points de vente de ces animaux sont : Kiffa, Nouakchott, Atar et Tidjikja.

.../...

L'Agriculture

L'agriculture de la collectivité est basée sur l'aménagement de barrages construits à l'aide d'une technologie simple et appropriée. Ainsi quatre petits barrages ont permis une production d'environ 436 tonnes de céréales (1979) (14) réparties de la manière suivante :

Barrage principal	108	tonnes
Barrage Gandyo	48	tonnes
Autres petits barrages.....	280	tonnes
Total.....	436	tonne

Sur une surface cultivée, estimée à 500 hectares, et en supposant une consommation moyenne de 154 kg de céréales par personne et par an (ration nécessaire d'un rural sédentaire actif, Rapport sur la Nutrition RAMS) cette récolte parvient à nourrir plus de 2.800 personnes, nombre nettement supérieur à la population de Boumdeid, estimée en 1979 à un peu moins de 1.000 habitants.

La superficie agricole exploitable est divisée en 7 secteurs gérés chacun par un chef qui organise les travaux en déterminant les salaires des 400 à 900 personnes qu'il emploie. Les salaires des employés en plus de leur repas de midi, passent de 1.000 à 3.000 UM par mois.

En raison des moyens utilisés pour les opérations agricoles, la confrérie a amélioré ses techniques par rapport aux agriculteurs des autres localités.

(14) Ibid, p. 149.

.../...

Ces méthodes consistent en :

- l'utilisation de la traction animale pour le labour des terres
- l'utilisation des ânes pour le charroi des pierres destinées à la construction des barrages,
- l'emploi de semoirs à arachides à traction animale. Ces semoirs sont adaptés par les forgerons de la confrérie pour semer le sorgho d'une manière plus rapide qu'à la volée.

L'épandage de fumier sur les champs complète l'intégration de l'élevage à l'agriculture.

L'élément déterminant de la réussite de Boumdeid revient à la personnalité du chef qui possède toutes les qualités d'un entrepreneur qui a su organiser le travail de la collectivité.

Il est à noter, que la réussite de cette opération est confirmée par le comportement des jeunes de la collectivité. En effet, en raison de l'offre de travail existante, du niveau des salaires offerts et de la sécurité, le taux d'absence temporaire et d'émigration occasionnelle qui se situe à environ 30 % en moyenne, n'est que de 10% dans cette confrérie.

La transposition d'une telle collectivité n'est bien sûre pas envisageable, cependant, certaines conditions de son succès peuvent être encouragées. L'un des chefs du secteur a exprimé l'intérêt d'accueillir des responsables de coopérative du pays en vue de transporter leurs modes d'exploitation aux autres régions.

.../...

4.4.2. Secteur secondaire

4.4.2.1. Coopérative d'artisan "T"

La coopérative était constituée en 1969 de 82 membres. Reconnue officiellement 4 ans plus tard, elle a bénéficié d'un encadrement poussé de la part du Ministère de l'Artisanat. Elle reçoit en 1972 une subvention du gouvernement, de 40.000 UM

La coopérative ne compte cependant aujourd'hui que 17 membres dont 8 femmes, alors qu'une vingtaine d'artisans non membres travaillent dans le même village. Il y a trois ans, la coopérative a envoyé à la foire d'artisanat de Nouakchott une production évaluée à 100.000 UM. Ces produits ont été endommagés et perdus ce qui a provoqué la perte complète du stock. Le nombre d'adhérents a été réduit.

Chaque coopérateur vend sa production à la coopérative qui est tenue d'acheter les articles considérés de qualité acceptable.

Le bénéfice pour la coopérative est de l'ordre de 10% du chiffre d'affaire, aussi bien sur la matière première vendue aux adhérents que sur les articles finis livrés au commerce.

Malgré ses pertes, la coopérative arrive à réaliser un fonds de roulement d'à peu près 80.000 UM (la part sociale des adhérents s'élève à 300 UM par an).

L'approvisionnement en cuir et charbon se fait localement; les outils et les métaux précieux s'achètent à Nouakchott.

.../...

La coopérative connait continuellement un manque de matières premières, d'outils et de charbon. La presque totalité de la production est écoulée sur le marché local. Elle ne vend à Nouakchott que sur commande.

La coopérative admet les jeunes scolarisés en tant qu'apprentis. Elle en compte actuellement cinq.

Le tableau 4.6. montre la rentabilité de certains articles produits dans la coopérative (travail de l'or, du cuir, théières, outils de ménage) aussi bien pour la coopérative que pour l'artisan . Ces éléments peuvent être utilisés comme base de référence pour l'ensemble du territoire. La fourchette des revenus de l'artisan varie entre 70 et 600 UM/jour. Le travail de l'or est le plus rémunérateur ; celui du cuir, souvent effectué par la femme, l'est moins.

Tableau 4.6

Prix de revient articles artisanat "T"

Travail de l'or		
- la coopérative achète une quantité d'or à	1.000 UM	
- il est vendu à l'artisan pour.....	1.100 UM	
- valeur ajoutée par le travail (objet produit en 4 heures).....	300 UM	
- l'objet est vendu à la coopérative	1.400 UM	
- la coopérative commercialise à.....	1.540 UM	
Revenu pour l'artisan par jour.....		600 UM
Excédent pour la coop. total.....		240 UM
Travail du cuir		
- la coopérative achète une unité (peau)	200 UM	
- elle est vendue à l'artisan pour	220 UM	
- dépense teinture.....	30 UM	
- valeur ajoutée par le travail (fabrication deux coussins; type femme; deux jours de travail).....	310 UM	
- les deux sont vendus à la coopérative.....	560 UM	
- la coopérative commercialise les deux.....	610 UM	
Revenu pour l'artisan par jour.....		155 UM
Excédent pour la coop. total.....		70 UM
Travail de la théière		
- la coopérative achète le matériel à (quantité moyenne).....	500 UM	
- il est vendu à l'artisan pour.....	550 UM	
- dépense matériel d'ornement.....	150 UM	
- valeur ajoutée par le travail (deux jours et demi de travail.)	800 UM	
- la théière est vendue à la coopérative.....1.500 UM		
- la coopérative commercialise à.....1.650 UM		
Revenu pour l'artisan par jour.....		320 UM
Excédent pour la coop. total.....		200 UM

Tableau 4.6. (suite)

Travail du fer (outils de ménage)	
- fer obtenu à la ferraille.....	0 UM
- artisan 10 articles par jour valeur 30 UM/pièce	300 UM
- charbon, outils (amortissement).....	20 UM
Revenu pour l'artisan par jour.....	270 UM
Excédent pour la coop. total	0 UM

Source : Enquête sur le terrain.

4.4.3. Secteur tertiaire

4.4.3.1 Coopérative de consommation "L"

C'est en 1975 que la Djemaa (assemblée de notables) juge opportun pour la localité d'expérimenter une méthode non-traditionnelle pour approvisionner le village enclavé. Ainsi, un regroupement de 120 personnes, y compris le plus ancien commerçant, s'organise selon une structure de coopérative. Le groupe constitue un fonds de 110.000 UM avec lequel il achète à Nouakchott un premier stock qui va durer trois mois.

Au cours d'une période de soudure, la coopérative contrôle l'écoulement du stock afin d'assurer une part égale pour chaque adhérent. Son rapport privilégié avec la SONIMEX lui permet un accès direct sans passer par l'intermédiaire de l'agent régional.

.../...

La coopérative engage annuellement des dépenses à caractère social. Encouragé par son succès dans le domaine de la consommation, elle envisage d'étendre son activité à une coopérative agricole. La comptabilité des douze derniers mois est présentée dans le tableau 4.7.

Tableau 4.7.

Comptabilité de la coopérative de consommation "L"

Dépenses par an		
Magasin	loyer de :	24.000 UM/an
Patente		1.625 UM/an
Salaire magasinier/gérant		24.000 UM/an
Main-d'oeuvre manutention		18.000 UM/an
Transport		80.000 UM/an
Achat marchandises (quatre commandes de 400.000 UM)		1.600.000 UM/an
	Total.....	1.747.625 UM/an
Recettes par an	Total.....	1.920.000 UM/an
Excédent financier		
	Recettes par an : 1.920.000 UM/an	
	Dépenses par an : 1.747.625 UM/an	
	Total excédent financier	172.375 UM/an

Source : Enquête sur le terrain.

.../...

Chapitre 5. Structures des petites entreprises individuelles de Dimension Familiale (PEF) et des Petites et Moyennes Entreprises (PME).

5.1. Introduction et définition

Alors que de véritables petites et moyennes entreprises, au sens classique, sont rares en milieu rural, il serait utile de retenir une définition de la structure avant d'entamer son étude. A cette fin, on examinera, pour quelques pays de l'Afrique les définitions existantes des petites et moyennes entreprises, ensuite on adaptera celles-ci aux réalités mauritaniennes.

5.1.1. Définition pour certains pays africains

Tableau 5.1

Définition des P.M.E dans quatre pays africains

Pays	Critère	Limite plafond
GAMBIE	a- nombre d'employés	a- 10 personnes
	b- nationalité du gérant	b- Gambien
	c- mètres carrés de surface	c- 2.000 pieds carrés
	d- investissements en biens immobiliers	d- 5.000
	e- roulement de stock	e-150.000
	f- niveau de spécialisation	f- la plupart non spécialisés
SENEGAL	a- biens immobiliers	a- 410.000 sur 3 ans
	b- nombre d'employés	b- 50 personnes
SIERRA-LEONE	a- nombre d'employés	a- 6 personnes
SOUDAN	a- biens immobiliers	a-66.000 en terrains, bâtiments et équipements
	b- nombre d'employés	b- 30 personnes

Source : An International Compilation Of Small-Scale Industry Definition

Industrial Development Division, Engineering Experimentation Station, Georgia Institute of Technology, Atlanta, Georgia, 1975.

5.1.2. Définition en Mauritanie

Tableau 5.2.

Définition des P.E.F. et des P.M.E. en Mauritanie

Définition	Source	Objectifs
1. Une entreprise ayant besoin d'un investissement inférieur à 10 millions d'UM	Ordonnance 7.904	Régulariser le code
2. Une entreprise ayant besoin d'un investissement inférieur à 2 millions d'UM	Banque Mondiale	Gérer prêt de $ 8 millions pour développement des P.M.E.
3. Une entreprise ayant un local, fonctionnant régulièrement pendant l'année et possédant un équipement	Cellule promotion industrielle, Ministère de l'Industrie	Etude et recensement des P.M.E. existantes en milieu rural et urbain.

5.1.3. Définition proposée

Il est proposé d'adopter la définition retenue par le service de Promotion industrielle du Ministère de l'Industrie en y ajoutant un chiffre d'affaire entre 200.000 et 2 millions d'UM par an. Cette définition prend en compte les individus du monde rural qui exercent, à titre principal, une activité artisanale, commerciale ou de prestation de services. Elle s'étend du petit exploitant individuel à la moyenne entreprise utilisant généralement de 2 à 15 personnes.

.../...

Elle parait mieux adaptée à la situation actuelle et future pour les raisons suivantes :

- Des définitions fondées sur les biens immobiliers sont difficilement applicables à des exploitations de service existant en milieu rural. Un nombre important d'ateliers de réparation actuellement en place seraient exclus par cette définition. Par contre, le critère de production régulière élimine l'atelier qui a des locaux mais qui ne fonctionne qu'occasionnellement et sur demande.

- L'application d'un critère d'investissement est à éviter en milieu rural puisque la grande majorité des exploitations existantes (à l'exception des transporteurs) a démarré avec un capital de départ inférieur à 100.000 UM (2.200 $).

- Des limites plafonds sur le nombre d'emplois pourraient à long terme encourager la mécanisation d'équipements destinés à réduire l'effectif salarié.

Ce chapitre est consacré aux petites et moyennes "entreprises" en milieu rural qui fonctionnent principalement comme intermédiaire entre le producteur et le consommateur. Il a fallu inclure dans la définition des P.M.E. mauritaniennes, les activités de commerce en raison du rôle important que celui-ci joue dans le secteur considéré.

5.2. Les potentialités

5.2.1. L'importance de la population concernée

Les individus exerçant à titre principal une activité privée à caractère artisanal ou commercial représentent dans le dernier recensement,

.../...

56.308 ruraux, nomades et sédentaires (voir section 1.2), soit 14% de la population active employée.

La viabilité de cette structure permet le maintien en place ou dans la région de la population, ce qui évite les coûts sociaux élevés résultant de la forte urbanisation qui atteint déjà un niveau trop élevé dans la capitale.

5.2.2. Existence d'une structure en expansion

La contribution de cette structure au Produit Intérieur Brut (artisanat, transport, commerce et services) est passé de 20,9% en 1973 à 23,1% en 1976 et à 25,7% en 1979. (15)

L'attrait de ces activités se manifeste en milieu rural, à travers deux activités couramment répandues. D'une part, le petit et moyen commerçant qui vend des produits alimentaires de première nécessité et une faible gamme de biens de consommation (en grande majorité importée), d'autre part l'artisan que l'on retrouve dans le campement nomade et dans les agglomérations sédentaires dès qu'elles atteignent environ vingt ménages. Cet artisan est souvent polyvalent démontrant surtout sa capacité d'adaptation. Il est à la fois fabricant et prestataire de services (voir tableau 5.6).

A ces activités traditionnelles se sont ajoutées la boulangerie et la boucherie, la tannerie, la cordonnerie, la taille de pierre, la fabrication de briques, la blanchisserie, la maçonnerie, la réparation automobile et plus récemment la restauration et l'hôtellerie.

---

(15) Rapport annuel, BCM, 1978 - 1979.

.../...

Le fonctionnement de ces activités dans le monde rural n'est pas possible avec les seuls revenus de l'agriculture et de l'élevage. Le rapport du RAMS sur le revenu du secteur rural a démontré l'important apport des transferts de capitaux (31%) qui ont aidé à créer une forte demande et ont permis de mettre en place un cercle de relations monétarisées fondées principalement sur le commerce et les prestations de service.

Ce phénomène a conduit à la rapide prolifération d'activités exercées souvent par une seule personne aidée par un membre de sa famille exigeant une faible technicité, mais une grande disponibilité.

Ce type de structure permet une très bonne adaptation à la demande et une grande souplesse dans le fonctionnement. Elle donne la preuve de son aptitude à réagir sans l'intervention des pouvoirs publics.

5.2.3. Naissance d'un soutien institutionnel et financier

Un service du Ministère de l'Industrie a été récemment créé pour promouvoir le développement industriel par l'intermédiaire des petites et moyennes entreprises. Cette cellule s'est fixé comme premier objectif l'étude des P.M.E. sur l'ensemble du territoire pour en tirer les bases d'une assistance gouvernementale dans les secteurs déficients. Les études pour Nouakchott, Nouadhibou, Rosso et Atar sont achevées; elles sont en cours pour Néma, Kaédi et Kiffa.

Un financement de 6 millions de dollars a été accordé en 1979 par la Banque Mondiale pour le développement des P.M.E., l'aménagement de périmètres irrigués, et la promotion d'activités artisanales. Trois

.../...

organismes devaient assurer la gestion : il s'agit de la Banque Mauritanienne pour le Développement et le Commerce (BMDC), la SONADER et l'Office Mauritanien du Tourisme, de l'Artisanat et des Parcs (l'OTAPARC qui a été démantelé). Actuellement, 27 dossiers du monde rural ont été examinés. Un seul a été retenu; il s'agit du projet d'embouteillage d'eau minérale de BENICHAB (12ème région), évalué à 80 millions d'UM.

Il convient de mentionner aussi l'existence d'un cadre juridique en faveur des P.M.E. sous forme du Code des Investissements et du décret fixant la marge bénéficiaire des importateurs, grossistes et détaillants.

5.3. Les contraintes

5.3.1 Les problèmes humains

Le plus important est celui de la compétence. Il a déjà été dit que la Mauritanie, dominée par une élite aristocratique de "seigneurs nomades" dont la fonction traditionnelle est l'élevage, ne possède pas "d'hommes d'affaires formés" aux rigueurs de la vie industrielle(16) Actuellement, il existe très peu d'individus aptes à gérer une petite entreprise. Cette lacune est d'autant plus ressentie que la gestion proprement dite requiert' aussi une compétence technique pour la fabrication, le sens de l'organisation du travail, la capacité à administrer le personnel et à gérer les stocks.

De plus, la main-d'oeuvre n'est pas préparée à son intégration dans une petite cellule de production. Le travail reste encore de type individualiste.

(16) Rapport FRIDA op.cit. Appendice IV

.../...

Enfin, il semble difficile de concilier la rentabilité et les avantages sociaux tels qu'ils apparaissent dans la politique pratiquée par la Fonction Publique comme par d'importants employeurs à Nouakchott et Nouadhibou vis-à-vis de la main-d'oeuvre spécialisée et non spécialisée. Cela explique en partie le désintérêt dont font l'objet les projets à forte proportion de main-d'oeuvre au profit de ceux faisant appel au capital.

5.3.2. Les problèmes de financement

Les prêts consentis aux activités privées du secteur rural par les banques, et principalement la B.M.D.C ont un taux d'intérêt trop élevé (en moyenne 12%) pour des projets dans le monde rural et une durée trop courte (8 ans) . Mais il faut noter que les organismes prêteurs ne bénéficient d'aucune véritable protection juridique pour le recouvrement de leurs créances. Les exemples de prêt ayant été remboursés sont rares.

5.3.3. Les problèmes de débouchés et d'approvisionnement

Les contraintes géographiques, en l'état actuel des voies de communications et des conditions de transport, pèsent lourdement sur les possibilités d'assurer un approvisionnement régulier, continu, et de permettre de trouver des débouchés à une production locale.

5.4. Les propositions

5.4.1 Effort de formation à l'activité privée

Les pouvoirs publics donnant priorité à la formation des agents et cadres de l'administration et de l'éducation nationale doivent aussi mettre l'accent sur celle des cadres privés dont le besoin s'avère de

.../...

plus en plus urgent. Un établissement national de gestion des entreprises devrait être envisagé. Parallèlement, la formation technique devra s'attacher à anticiper les besoins en personnel qualifié du secteur privé rural.

5.4.2. Encouragement des groupements professionnels

Dans les domaines de la formation, de l'incitation et de l'encadrement, les groupements professionnels, tels que la Chambre de Commerce, ont un rôle important à jouer. Par types principaux d'activités, un groupement professionnel devrait exister ayant une représentation à la fois régionale et nationale qui constituerait le canal privilégié du dialogue avec les pouvoirs publics.

5.4.3. Aménagement de l'accès au financement

L'effort entrepris par les autorités pour favoriser la création et le développement des P.M.E. doit s'appuyer sur des modalités de financement répondant à trois conditions :

- facilité d'accès à des entrepreneurs résidents et travaillant actuellement dans le monde rural,
- prêts adaptés à des petites entreprises existantes
- aide à la gestion financière et au recouvrement des créances bancaires.

5.5. Etude de cas

5.5.1 Le transport routier

La forte croissance de ce secteur s'est traduite par une demande

.../...

en matière première et biens de consommation dont il fallait assurer l'approvisionnement dans les différentes régions du pays. Alors que le transport routier offre des perspectives de développement concernant le frêt et les personnes transportées (2,2% du PIB rural), l'étude traite du frêt acheminé par camion, et de son incidence sur la production et la consommation rurale (17).

5.5.1.1. Le flux du transport des céréales et de la production agricole

Le transport des céréales représente la plus forte demande de services du secteur, soit pour le transport de la production nationale aux lieux de consommation (plus de 4.500 tonnes pour l'année 1980), soit pour celui des points d'importation aux lieux de consommation (près de 150.000 tonnes).

L'ensemble des autres produits de l'agriculture; le riz, les produits maraîchers, les dattes et la viande représentent une participation aux mouvements moins importants et est récapitulé sur le (tableau 5.3).

---

(17) Pour une étude approfondie de l'ensemble du réseau transport, voir Programme d'Entretien Routier, Flux Commerciaux et Transport en Mauritanie, BCEOM, 1978.

.../...

Tableau 5.3.

Flux des céréales et de la production agricole 1979/80

Produits	Production totale (T)	Quantité à commercialiser ou à distribuer hors de la région de production
Céréales		
- production nationale	45.000	4.500
- importation	-	150.000
Riz		
- production nationale	20.000	400
- importation	-	52.000
Produits maraîchers	9.100	7.280
Dattes	16.600	3.000
Viandes	52.000 a)	150
Pêche	10.000	4.000

a) - Production sur pieds, camelins, ovins/caprins, bovins.

Source : Unité de Production, RAMS.

La production du riz commercialisable (estimée à 400 tonnes en1980) a un faible taux de répartition inter-régionale, alors que près d'un tiers de l'importation SONI' .X en riz est destiné au marché de Nouakchott. Près de 30.000 T de riz sont réparties dans le monde rural, la majorité étant distribuée dans les 3e, 4e, 7e, et 9e régions.

Alors que la production maraîchère est encore faible (estimée à 9.100 T campagne 1980), le flux de transport engendré par cette culture se dirige essentiellement vers les centres urbanisés de la région et vers Nouakchott.

On estime qu'en 1979-80, Nouakchott a reçu plus de 3.500 tonnes provenant de la région de Rosso, 500 tonnes de la 4e et de la 5e région, et 200 tonnes de l'Inchiri (12e) et de l'Adrar (7e).

La production de dattes destinée à la commercialisation provient en 1980 essentiellement de l'Adrar (7e) et du Tagant (8e). Ces zones ont une production commercialisable estimée à 6.600 tonnes dont la moitié (3.000 tonnes) est transportée hors de la région.

Le marché de bétail crée très peu de flux de transport étant donnée la préférence de l'éleveur ou du berger à déplacer son troupeau à pied vers les lieux d'abattage (ou les pays avoisinants). Les bovins sont rarement transportés bien que 4 à 5.000 têtes de petits ruminants transitent vers Nouakchott, profitant des camions retournant à vide vers la capitale au moment des périodes de fêtes. Le bétail provenant de l'Est ou du Sud du pays est emmené à pied jusqu'à Kiffa ou Aleg d'où il est transporté par camions jusqu'à Nouakchott. Deux camions de 12 tonnes par semaine transportent en moyenne 60 têtes d'ovins et bovins chacun, suffisent à alimenter le marché de Nouakchott. Il a été estimé en effet, dans une étude du F.E.D. (éléments d'évaluation de la route Nouakchott-Néma) que les besoins de transports resteront inférieurs à la quantité de camions qui retournent vides dans la direction de Nouakchott.

Actuellement, le flux créé par l'abattoir de Kaédi n'impose aucune demande de transport inter-régional (voir section 3.2) (18).

(18) Pour le flux du transport créé par la pêche cf. "Rapport du sous-secteur de la pêche continentale en Mauritanie" - RAMS.

5.5.1.2. Les principaux flux des produits commerciaux

- Le complément des mouvements de fret dans le pays (en plus des produits discutés ci-dessus) prend en compte :

- Les produits alimentaires importés,
- le carburant,
- les matériaux de construction,
- le textile et l'habillement,
- les engrais,
- le charbon.

Alors qu'il est difficile de chiffrer leur répartition dans le milieu rural, les deux premières catégories représentent près de 60% des produits importés autres que les céréales et le riz. (19)

Le flux du fret estimé pour l'année 1980 dans le territoire est reconstitué sur la carte 5.1, montrant les points importants de transport, ainsi que le tonnage entre les points où le mouvement du fret dépasse 4.000 tonnes par an. Il est à prévoir que par suite de la construction du Wharf de Nouakchott, le trafic Rosso-Nouakchott sera réduit d'un tiers et que, en conséquence, le tronçon Nouakchott-Aleg prendra une plus grande importance.

Le tableau montre que peu de villes bénéficient d'un transport équilibré dans les deux sens. Seuls les camionneurs désservant les axes Nouakchott-Rosso et M'Bout-Sélibaby peuvent compter sur une charge équivalente dans les deux sens.

---

(19) Cf. BCEOM, on.cit. PP. 53-54.

.../...

5.5.1.3 Les coûts de fonctionnement des camions

Les coûts de fonctionnement sont calculés pour des camions de 12 tonnes de charge, étant donné leur fréquente utilisation, la part encore importante qu'ils ont dans la constitution du parc camion et le tonnage et fret moyen qu'ils représentent entre les gros et les plus petits véhicules.

Avec l'avance vers l'Est de la "Route de l'Espoir", les remorques de 25-30 tonnes en charge, tendent à remplacer les 12 tonnes, permettant une réduction de près de 20% des coûts de transport.

Les calculs sont établis sur des critères correspondant à un transport sur route bitumée durant toute l'existence du camion, en moyenne 400.000 kms. Ensuite, en appliquant des coefficients au chiffre trouvé pour la route bitumée, il est possible de calculer le coût sur des pistes en terre et des pistes mauvaises définies par l'expression "irrégulières et occasionnant de fréquents ralentissements".

Les coefficients utilisés sont ceux donnés par l'étude de factibilité de la route Rosso-Boghé, 1976. Cette étude donne la répartition suivante :

Type de route	Coefficient
Bitumée	1
Bonne piste en terre	1,32
Mauvaise piste	1,95

.../...

Les éléments suivants sont pris en considération en calculant le coût tonne/kilomètre :

	En UM/km (1980)	
Amortissement	9.52	
Frais de financement.....	0.77	
Assurance.....	0.74	
Entretien et réparation.....	5.27	- en fonction de 40% du prix d'achat(a)
Pneus.....	0.26	
Salaires.....	6.14	
Carburant.....	6.72	
Taxes et frais généraux.....	2.27	
Frais de chargement et de déchargement	2.85	- par voyage

Source : Fournisseurs, banques et services à Nouakchott.

a) Taux retenu par la Direction du Transport et par le Syndicat de transporteurs.

Il est à noter que les tarifs d'assurance en milieu rural sont plus de deux fois le tarif urbain. De plus, au cours de l'année 1980, le coût de l'assurance a doublé par rapport à 1979, passant de 43.900 à 88.247 UM pour camions mixtes. En outre, tous les camions traversant une ville importante entre deux points, sont astreints à payer une taxe de stationnement. Les tableaux en annexe III font le récapitulatif de ces coûts.

.../...

Les estimations du coût tonne/kilomètre pour différents parcours (tableau 5.4) sont reprises sur le graphique 5.1, montrant que le coût de fonctionnement d'un camion sur mauvaise piste s'élève au double de celui sur route bitumée. La durée de vie d'un camion circulant sur route bitumée est de 2,5 fois supérieure à celle du même camion circulant sur mauvaises pistes.

Tableau 5.4

Estimation du coût de la tonne/kilomètre

(UM/km, 1980)

pour : / Type de route	50 kms	100 kms	150 kms
Bitumé	7.61	6.59	6.24
Bonne piste	9.11	8.21	7.92
Mauvaise piste	12.16	11.50	11.27

Source: calcul de l'auteur.

Le volume du trafic fret 1980 en milieu rural sédentaire a été estimé entre 200.000 et 225.000 tonnes/kilomètre. Ce flux a circulé à un taux de surface routière,(bitumé, bonne piste, mauvaise piste) moyenne de 8.26 UM/tonne kilomètre, dégageant un revenu évalué à 159.7 millions d'UM de valeur ajoutée. Si le transport par camion ne représente que 12% du PIB transport (estimé à 2.130 millions d'UM pour 1980), il est à rappeler néanmoins, que le volume de fret n'a été appliqué qu'au transport inter-régional et ceci pour un trafic supérieur à 1.000 tonnes pour l'année. Ce volume est estimé à 45% du transport commercial.

.../...

Le profit du camionneur est généralement [illegible] par des décrets gouvernementaux. Le décret établit un barême des prix du transport routier pour le fret et celui-ci est évalué avec 15% de profit. Le fret distribué par les entreprises publiques aux transporteurs privés (pour qui le Commissariat à l'Aide Alimentaire représente pendant certaines périodes 40% de leur travail) tend à respecter les tarifs officiels.

Les tarifs pratiqués entre Nouakchott et les points vers l'Est et le Sud du pays sont, à l'exception du poisson frais sont les suivants :

Parcours	UM/kg (1980)	kms	T/km
Nouakchott - Boutilimit	3 UM	1.154	19.50
" - Aleg	4 UM	258	15.50
" - Kaédi	3 UM	438	6.90
" - Kiffa	5 UM	603	8.29
" - Aïoun	7 UM	793	8.82
" - Néma	9 UM	1.093	8.23
Kiffa - Sélibaby	2 UM	240	8.33
" - Kankossa	1 UM	100	10.00
" - Aleg	3 UM	344	8.72

Source : Enquête sur le terrain.

5.5.1.4 Le parc de camions

Au début des années 1970, le réseau de transporteurs routiers était composé de petits artisans possédant chacun un ou deux camions.

.../...

Bien qu'aujourd'hui la grande majorité des véhicules soit encore possédée par de petits propriétaires, il y a également une évolution du secteur vers la création de véritables entreprises.

Les camions en circulation deviennent plus gros (la vente des 25-30 T est passée de 6 unités en 1978, date du goudronnement de la route Nouakchott-Kiffa, à 17 unités en 1980) et des commerçants situés sur les grands axes deviennent d'importants propriétaires camionneurs.(On comptait 12 camions à Kiffa en 1978, alors qu'aujourd'hui on en trouve près d'une vingtaine).

La création récente (1980) à Nouakchott de la Fédération des Transporteurs Agricoles et de l'Elevage atteste non seulement de la vigueur du secteur mais également de l'existence d'une concurrence créée aux transports privés par les parcs appartenant aux Sociétés para-étatiques (SONIMEX 40 camions, C.A.A/O.M.C 36 camions, SONADER 15 camions).

La Fédération a comme objectif d'organiser les transporteurs et d'agir comme l'intermédiaire avec les détenteurs de fret. En effet, la Fédération tente d'établir un monopole sur le transport du fret.

Alors qu'il est difficile de distinguer les parcours principaux des camionneurs et la répartition par taille des camions, il est possible néanmoins, de reconstituer une approximation du parc privé actuel d'après des données de la Fédération,de la SOMAREM, et de l'étude BCEOM (voir tableau 5.5).

.../...

Graphique 5.1

Coût Moyen de Roulement d'un Camion de 12 Tonnes

par Type de Routes, 1980 - 1981

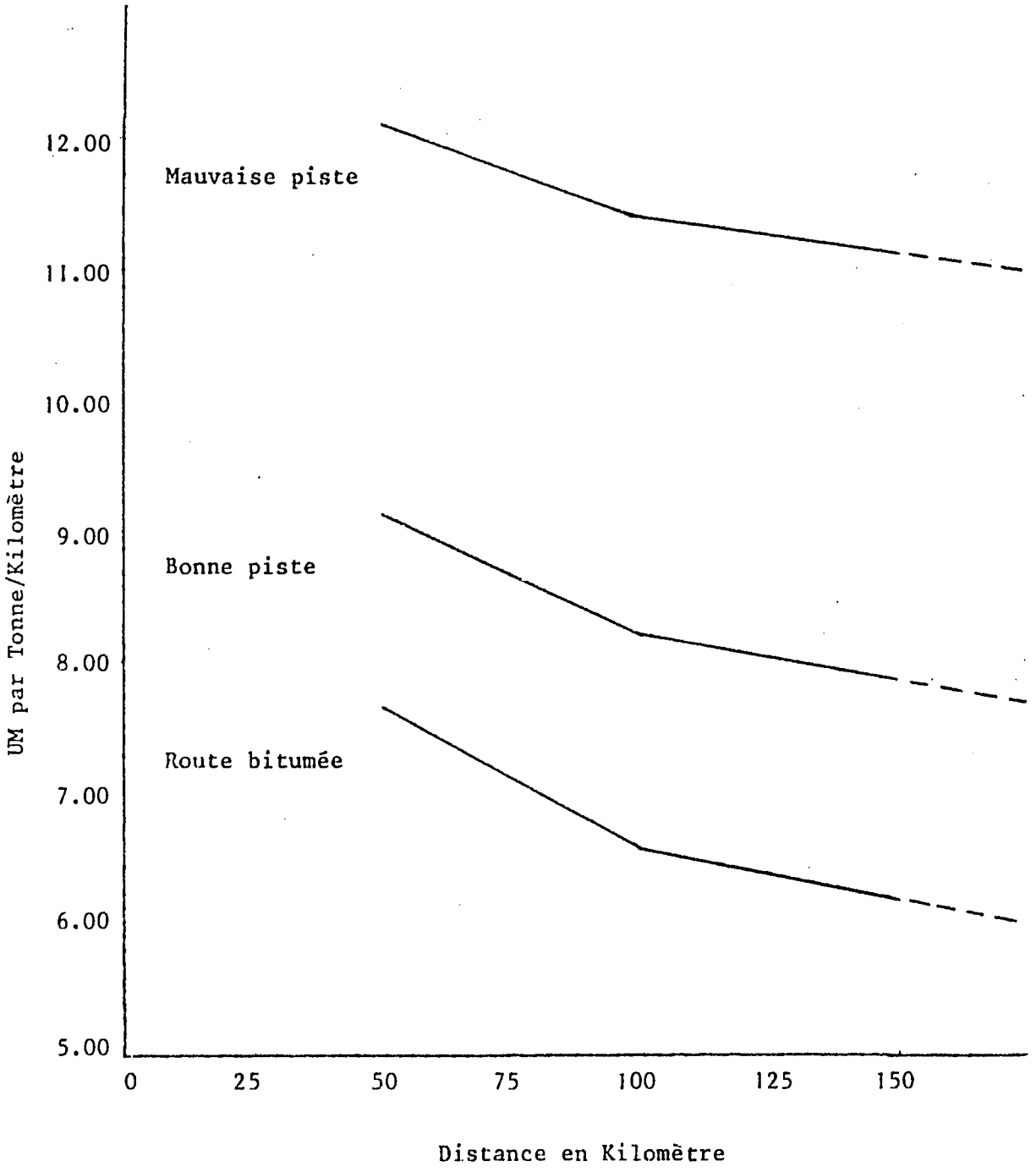


Tableau 5.5

Répartition du parc camion privé (a)

(1980)

Propriétaires ou entreprises possédant		Nombre de camions par catégorie	% du total
Entre 40-99 camions	2	115	12,0
Entre 20-39 camions	2	46	4,8
Entre 8-19 camions	7	92	9,6
Entre 4- 7 camions	12	62	6,4
Moins de 4 camions	431	648	67,2
Total nombre.....	454	total..963	100 %

(a) Le parc SNIM et MENDES JUNIOR et Cie sont exclus

Source : Fédération des Transporteurs Agricoles et de l'Elevage SOMAREM, Rapport BCEOM.

5.5.2. Le stockage

On sait peu de choses des capacités de stockage en dehors des facilités publiques de l'Etat. Il est donc aléatoire d'évaluer le coût du stockage privé, d'autant que la majorité en est réservée à l'autoconsommation. Elle est constituée soit de greniers en bois recouverts d'un toit en paille, soit d'un modèle de stockage souterrain.

Les capacités actuelles de stockage public sont mieux connues et sont chiffrées à 12.500 tonnes réparties dans 5 magasins (Boutilimit , Aleg, Atar, Sélibaby, Nouadhibou) de 500 tonnes chacun, et dans 20 silos mobiles de caoutchouc butylique à Nouakchott (20).

(20) Assistance technique, OMC.

.../...

Afin d'augmenter ces facilités, l'OMC a chargé une société néerlandaise (PPI) de la construction d'autres centres de stockage (1.000 T chacun pour une capacité de stockage supplémentaire de 52.000 T). Ces constructions seront réalisées en deux phases dont l'une (capacité totale 20.000 T) est en cours de réalisation. Elle s'achèvera en 1981 et concerne Nouakchott, Rosso, Nouadhibou. La deuxième phase intéresse les principaux centres de production et de distribution : Néma, Aïoun, Kiffa, Kaédi, Sélibaby, Boghé, Aleg, Tidjikja, Magta-Lahjar, Moudjeria, Atar, F'Dérik et Akjoujt.

En dépit de toutes ces réalisations, les besoins de stockage en Mauritanie estimés à 99.000 T (9.000 T de production locale commercialisable, 90.000 T de produits importés) (21), ne seront pas totalement résolus.

La différence entre les besoins nationaux		99.000 T
et les capacités publiques actuelles	12.500 T	
auxquelles s'ajoutent les capacités publiques en cours de réalisation	52.000 T	
		- 64.500 T
		34.500 T

est évaluée à près de 34.500 T qui devront être fournies par les facilités individuelles et collectives.

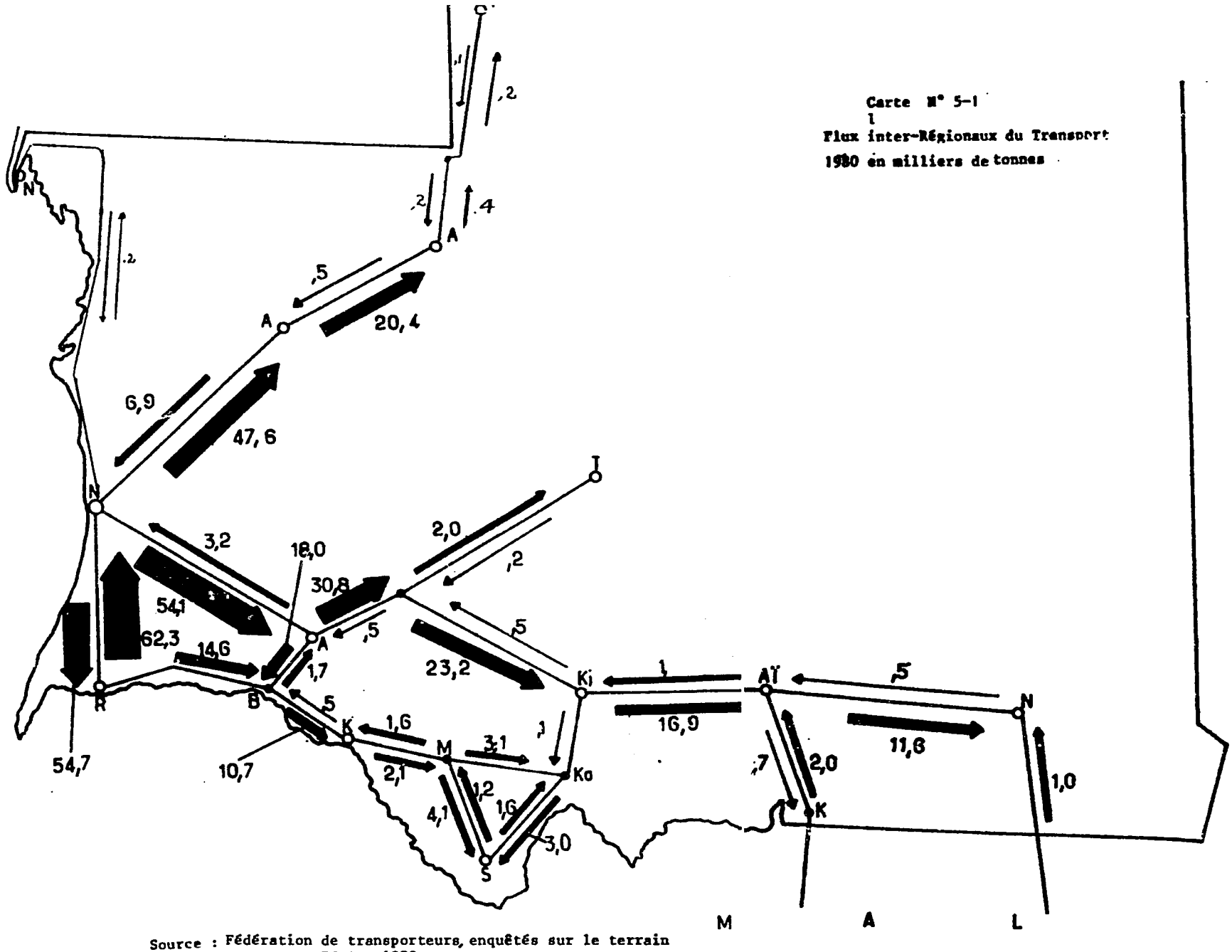
Les frais de stockage 1980 pour une tonne de céréales sont calculés comme suit : (22)

Coûts fixes (5% amortissement)	650	UM
Entretien de magasin	260	UM
Entretien d'équipement.....	64	UM
Salaire chef d'agence et autre.....	129	UM
Traitement désinfectant.....	400	UM
Perte stock (3% de la valeur des céréales).....	300	UM
	1.803	UM

(21) Etude de faisabilité pour la construction d'installations stockage de grains en RIM, E.H. Bental and Co., 1978

(22) O.M.C.

Carte N° 5-1
1
Flux inter-Régionaux du Transport
1980 en milliers de tonnes



Source : Fédération de transporteurs, enquêtés sur le terrain et rapport BCEOM, 1978.

O Chef-lieu de région

● Village de relais

E: 1/4 000 000

Le stockage et le traitement des céréales ajouteraient près de 1.8 UM au coût du kilo, s'ils étaient réalisés dans des centres d'une capacité d'au moins 1.000 T alors que les facilités privées (inférieures à cette taille) réduisaient les frais de fonctionnement (22% pour le traitement, 36% pour l'amortissement), et augmenteraient à 17% le pourcentage des pertes évaluées dans le modèle public à 3%.

5.5.3. Le secteur secondaire - l'artisanat

L'artisanat, exercé par 3% de la population active employée (dont 13% nomade, 87% sédentaire) contribue pour 0,18% au PIB (1979) national. En effet, le secteur artisanal a un potentiel supérieur au chiffre indiqué, étant donné la participation importante des femmes (chiffrée à deux tiers du secteur) (23) qui ne sont pas forcément recensées dans la population active employée.

L'artisanat est souvent une occupation à plein temps. Ce facteur explique en grande partie la rentabilité de l'activité. Les artisans sont polyvalents : ils travaillent à la fois la bijouterie, la ferronnerie, le bois (24) et la cordonnerie.

C'est le seul secteur productif de biens de consommation courante. Il joue un rôle important en tant que source de devises. Les seuls produits finis susceptibles d'être exportés continuent à être fabriqués par les artisans d'art. L'artisanat joue également un rôle dans la maintenance et la réparation des biens importés.

---

(23) Rapport FRIDA, op.cit., p.24

(24) Le décret de 1979 qui interdit en territoire mauritanien d'abattre des arbres a réduit la fabrication d'objets en bois.

.../...

La capitalisation dans l'artisanat est généralement faible ; les outils en représentent l'aspect le plus couteux, alors que l'introduction d'un équipement nouveau, à niveau technique approprié, permettrait un meilleur rendement.

L'artisan s'occupe de son propre approvisionnement étant obligé de se déplacer pour obtenir ses matières premières, (voir section 4.4.2.1). L'approvisionnement absorbe près d'un tiers de son temps. Le forgeron est l'artisan le plus répandu dans le monde rural. Dans les petites localités, il travaille indépendamment d'une coopérative et fournit le site en biens de consommation courante. Le tableau 5.6, fait le récapitulatif de la production d'un exploitant représentatif.

Le forgeron a un revenu monétaire moyen de 40.000 UM/an en travaillant 141 jours; ce chiffre est applicable à l'ensemble du territoire. Mais il augmenterait considérablement sa production et ses revenus s'il pouvait se procurer plus facilement la matière première et les outils appropriés. On remarque dans les campements nomades (où la rémunération est faite en nature) ainsi que dans les agglomérations sédentaires, que le forgeron arrive à écouler la grande majorité de sa production. Les gros articles sont faits sur commande; le forgeron percevant une partie de la somme en début de travail.

5.5.4. Le secteur tertiaire - Le commerce

Le commerce exercé par 27% de la population active employée (dont 4% nomade et 96% sédentaire) est une activité des moins productives, contribuant pour 18% au PIB national, mais seulement pour 4,4% du PIB rural.

.../...

TABLEAU 5.6

Production et Revenu d'un Forgeron dans le Hodh El Gharby

selon Observations et Enquêtes du RAMS, 1980

Article	Durée de Production 1)	Matière Première (UM)	Production par An	Jours de Travail par An	Prix Unité (UM)	Revenus (UM)	Contraintes
Selle de chameau	6 jours	600	2	12	2.500	3.800	Déplacement fréquent en brousse pour s'approvisionner
Bol calebasse	0.5 jour	-	30	15	120	3.600	
Lit en bois	1.5 jours	900	25	37.5	1.500	15.000	Manque de bois
Table transportable (Michakhab)	12 jours	600	2	24	2.200	3.200	
Fourneau	0.5 jour	-	5	2.5	200	1.000	Faible demande
Seau en bois (Tadit)	1 jour	-	4	4	400	800	Manque de bois
Outil d'agriculture	0.5 jour	(Ferraille)	20	10	100	2.000	Faible demande
Réparation de radio/magnéto	-	-	-	36	-	12.000	Pièces et outils
						41.400 UM	
Autres frais de fonctionnement, ex : charbon, outils						2.300 /an	
				141 j/an		39.100 UM/an	

1) Exclus le temps pour se procurer la matière première.

Le commerçant en milieu rural, souvent rendu responsable de la spéculation sur la hausse des prix n'en représente pas moins un réseau d'entrepreneurs ayant la possibilité de jouer un rôle dans le développement. En effet, il est le plus souvent détenteur d'un capital et peut contribuer à une intégration de l'activité de ses clients en vue d'en augmenter le revenu et par la même participer au développement économique.

Il fonde son activité principalement sur la redistribution des céréales, des denrées de première nécessité et d'une faible gamme de biens de consommation. Ces produits sont en grande majorité importés, ou proviennent de dons de l'aide internationale.

Le réseau d'approvisionnement primaire repose essentiellement sur la SONIMEX et le Commissariat de l'Aide Alimentaire, dans lequel s'inscrit l'OMC.

Le commerce en milieu rural se situe à deux niveaux :

- Le petit commerçant,
- le commerçant moyen-transporteur.

Le "grand" commerçant (chiffre d'affaire supérieur à 3 millions d'UM/an) est plutôt rare. D'après les Contributions Diverses, aucun commerçant situé en zone rurale n'a été classé en catégorie 8 pour l'établissement de sa patente.

La classification en catégorie de 1 à 12 est établie en fonction du chiffre d'affaire annuel (estimé) de l'entreprise.

.../...

A chaque catégorie correspond une patente fixe. Dans le monde rural les patentes se répartissent ainsi :

Chiffre d'affaires/an	Catégorie	Patente
200.000 - 400.000 UM	12	1.625 UM
400.000 - 800.000 UM	11	3.250 UM
800.000 -1.000.000 UM	10	6.500 UM
1.000.000 -2.000.000 UM	9	13.000 UM

Source : Contributions Diverses KIFFA.

Dans une grande ville comme Kiffa (20.000 habitants) il a été recensé 400 patentes de commerçant, réparties comme suit :

- 2 dans la catégorie 9 soit 0,5 %
- 10 dans la catégorie 10 soit 2,5 %
- 20 dans la catégorie 11 soit 5 %
- 368 dans la catégorie 12 soit 92%

Cette classification est applicable à toute personne exerçant un commerce à proximité d'un agent collecteur.

Le "petit" commerçant (excluant la vente à l'étal) réalise un chiffre d'affaires situé entre 75.000 et 500.000 UM/an (équivalent à $ 1.600 et $ 11.000) et exerce souvent une autre activité. Il se ravitaille généralement en denrées de première nécessité chez d'autres commerçants de la région et garde rarement des liens commerciaux avec des fournisseurs de Nouakchott.

.../...

Pour s'établir, le petit commerçant a besoin d'un capital de 5.000 à 10.000 UM afin de constituer son premier stock. S'il n'a pas suffisamment de moyens financiers pour démarrer, il obtient la marchandise à crédit, ceci renforçant les liens hiérarchiques entre petits et moyens commerçants, surtout là où il y a une forte densité de petits commerçants.

Il arrive à avoir un roulement de stock mensuel qui lui procure entre 2.000 et 4.000 UM de bénéfice. Dans ces conditions, le petit commerçant conserve sa source ancienne de revenus. En effet, dans une récente enquête 70% des commerçants interrogés exerçaient l'élevage ou l'agriculture pour se procurer un revenu complémentaire (25).

5.5.4.1. Le commerçant moyen

On retrouve le commerçant moyen sur la voie principale d'une agglomération. Il vend un ou plusieurs des produits suivants :

- Alimentation (principalement),
- fournitures scolaires,
- matériaux de construction,
- pièces de rechange des véhicules,
- produits de toilette et d'habillement.

5.5.4.2. Approvisionnement

Son réseau d'approvisionnement passe essentiellement par la SONIMEX (Société ayant le monopole de l'importation et de la distribution de

(25) Enquête RAMS 1979, voir Annuaire Statistique.

.../...

denrées alimentaires : thé, riz, sucre et tissus Guinéen, percale), et par le marché libre pour les autres produits qui échappent à ce monopole.

La SONIMEX (Direction Générale à Nouakchott) est représentée par quinze agences du service commercial celles-ci réparties, en plus du district de Nouakchott, dans les capitales régionales, ainsi qu'à Boghé (5ème région) et à Inal (8ème région). Chaque commerçant, voulant passer une "commande", dépose une somme d'argent chez l'agent qui, à son tour, passe une commande générale à Nouakchott.

La SONIMEX ne distribue qu'une seule fois par mois, et ce, par l'intermédiaire de son agent qui règle la SONIMEX par le biais d'une banque ou de la poste. Cet agent s'efforce d'assurer un partage proportionnel aux avances faites par chaque commerçant.

Un cas particulier existe à Boutilimit (qui est plus près de Nouakchott - à 156 kms - que sa capitale régionale Rosso - à 358 kms). Un regroupement de vingt commerçants s'est constitué et chacun est responsable d'un ensemble de sept boutiques. Le tout est dirigé par un représentant des vingt commerçants qui se charge du ravitaillement collectif directement auprès de la société (26).

---

(26) Un arrangement identique est accordé à des coopératives qui rencontrent des difficultés à s'alimenter auprès des agences de leur région. C'est le cas pour la coopérative de Barkéol, village inaccessible de la capitale régionale pendant l'hivernage, qui s'alimente à Nouakchott. De même pour les coopératives de consommateurs de Taguilalette, de Rachid et d'El Khoudia (voir section 4.1.3.4). Il est à noter que théoriquement toutes les coopératives devraient s'alimenter à l'agence de leur région respective, mais on remarque une souplesse de la part de la Direction Générale de la SONIMEX accordée aux regroupements coopératifs.

.../...

La marchandise est souvent acheminée par les véhicules de la SONIMEX qui en possède plus de soixante, dont une quarantaine actuellement en bon état. En cas d'urgence ou d'indisponibilité de véhicules, il y a lieu de recourir à des transporteurs privés. (Pour le thé qui est très recherché par les commerçants, l'acheminement ne se fait que par les véhicules de la SONIMEX).

Les agences de la société sont chargées de surveiller les sorties et les entrées des marchandises de la SONIMEX et ceci afin qu'il n'y ait pas de détournement d'une région vers une autre et surtout afin que ces marchandises ne retournent pas à Nouakchott pour alimenter le marché noir pendant les périodes de pénurie.

5.5.4.3. Etude de cas : Boutique B

Nous présentons une boutique moyenne située dans un village sur l'axe principal routier. La ville a aujourd'hui près de 13.000 habitants et on compte près de 136 boutiques (à l'exclusion des étaux) ce qui fait une moyenne de 16 ménages par boutique. Depuis les trois dernières années la population du village a augmenté de 30% mais le nombre de commerçants a été multiplié par cinq.

Le commerçant âgé de 35 ans, réalise un chiffre d'affaires d'approximativement 1.500.000 UM pour lequel le capital de départ s'élevait à 300.000 UM (dont une partie provenait du père). Il vit exclusivement du commerce et emploie deux manoeuvres. En 1977, il ajoute du matériel de construction à son stock qui, avant la réalisation de la route, était constitué uniquement de produits alimentaires. Il estime que la construction deviendra un secteur important à la suite du goudronnement de la route de l'Espoir et il constate également que le commerce des

.../...

denrées alimentaires stagne en raison de la croissance en ville du nombre des petits commerçants.

En plus d'un stock normal de matériel pour écoliers et de produits alimentaires, il vend :

- de la tôle ondulée,
- du bois, ...
- des volets fabriqués,
- du ciment, du fer, des clous etc ...

Cependant la construction n'est pas pour lui aussi rentable que prévu : près de 20% de son stock actuel reste invendu depuis 1978. Sa marge de bénéfice est modeste - prenons l'exemple de la tôle ondulée :

Il achète à Nouakchott	300 UM pièce
Il les vend à	350 UM
Il paye le transport	22 UM
Il réalise un bénéfice de	28 UM soit 8,6%

Bien que la marchandise lui revienne de plus en plus cher, il est obligé de réduire sa marge bénéficiaire parce que les particuliers achètent directement à Nouakchott. Par contre, peu de personnes investissent dans la région, où le commerce est stagnant. Le commerce dans la ville étant réduit à une subsistance minimale journalière, "empêche", d'après B,"le commerçant de devenir un homme d'affaires respectable".

Le renouvellement général de son stock se fait tous les deux mois et demi et chaque approvisionnement s'élève en moyenne à 280.000 UM. Il se rend lui-même à Nouakchott payant comptant chaque fournisseur.

.../...

Le bilan des derniers douze mois se présente ainsi :

Dépenses/an		
Location	48.000	UM
Patente/impôts	21.200	UM
Salaires/main-d'oeuvre	72.000	UM
Transport	51.000	UM
Achat de marchandises (moyenne 280.000 UM x 4,8 achats par an)	1.344.000	UM
	1.536.200	UM

Recettes/an		
Moyenne de 45.000/mois	1.740.000	UM
Dépenses totales	1.536.200	UM
Bénéfice net	203.800	UM
Marge de bénéfice	13,3	%

Ce bénéfice représente à la fois la rémunération du capital et son salaire. Le risque pris pour élargir la gamme des produits offerts, qui prouve le sens "entrepreneur" de ce commerçant, n'a pas donné les résultats escomptés, non pas à cause de la gestion, dont la qualité n'est pas en doute, mais en raison des conditions économiques créées par l'exode rurale.

.../...

5.5.5. La boulangerie

La boulangerie s'établit dans presque toutes les agglomérations ayant une population supérieure à 600 habitants. Dans ce cas, un pain est un aliment consommé en moyenne comme repas par trois habitants une fois par jour. On trouve dans le milieu rural approximativement 520 boulangeries (27).

Dans le fonctionnement de la boulangerie l'importance de la main-d'oeuvre (2 à 7) n'est pas en rapport direct avec le chiffre d'affaires réalisé, en même temps l'écart de technicité est grand entre une boulangerie utilisant un four en terre battue ou bien un four électrique ou à gaz.

5.5.5.1. Cas hypothétique

Une boulangerie moyenne qu'on rencontrerait dans chaque région (en fonction de la disponibilité en farine et en source d'énergie) serait du modèle suivant (notons que la consommation de pain est en forte croissance dans le milieu rural sédentaire) :

- type de four : en terre battue,
- capital de départ : 30.000 UM obtenu localement,
- situation de l'emploi : 3 salariés plus propriétaire. Fréquemment, il y a manque de qualification et instabilité de la main-d'oeuvre,
- approvisionnement local et en détail : farine, levure, eau, coût de l'énergie (bois) représente 10-20% de frais de fonctionnement dépendant de région et saison,
- commercialisation : distribution locale avec perte de 3%,
- production journalière : 700 pains de 150 gr vendu 5 UM pièce.

---

(27) Le recensement 1976/77 traite le boucher et le boulanger comme une catégorie. Dans la population sédentaire, on en retrouve 1.846. Si Nouakchott, Nouadhibou, et Zouérate regroupent 57% de la population urbaine, le chiffre ajusté de la catégorie égale 1.039. Adoptant la proportion d'un boulanger pour un boucher, on arrive à 520 pour chaque catégorie.

Dépenses/mois		
Farine (20 sacs de 50 kgs x 1.200 UM	24.000 UM (1kg de farine produit environ 21 pains de 150gr)	
Levure	700	UM
Eau	4.500	UM
Bois	7.000	UM
Main-d'oeuvre	18.000	UM
Patente, taxe	7.625	UM
Amortissement	1.000	UM
	62.825	UM
Recette/mois		
700 pains (150 gr)/jour : 5 UM x 30 jours	105.000	UM
Perte 3%	3.150	UM
	101.850	UM
Dépense totale	62.825	UM
BENEFICE NET	39.025	UM

Source : Enquête sur le terrain.

Cette entreprise tourne toute l'année, assurant aux employés un travail continu.

5.5.6. La boucherie

Cette activité parait d'une importance réduite dans l'économie rurale. Cependant elle représente le lien privilégié entre l'éleveur et le consommateur sédentarisé.

De plus, la rentabilité et l'intérêt qu'elle a suscités au niveau des pouvoirs publics par la création d'une société nationale d'abattage et de commercialisation des produits de bétail (voir SONICOB section 3.3) justifie l'opportunité de son étude.

On rencontre un boucher dans presque chaque agglomération de plus de 300-400 habitants. L'opération se déroule en deux phases :

1) l'achat du bétail
2) l'abattage et la vente sur place exécutée par le boucher.

L'achat peut être soit direct (la bête est transportée devant le boucher), soit indirect (par l'envoi d'un courtier qui va chercher la bête, l'achetant souvent à crédit, et l'emmène à l'endroit de l'abattage).

Cet abattage peut se dérouler dans deux endroits différents :

- endroits sous contrôle de l'administration (généralement là où il y a un service de l'élevage),
- endroits sans la présence de l'autorité concernée l'abattage n'est soumis à aucune règlementation.

Dans le premier cas, le service de l'élevage inspecte l'animal vif sur pied et délivre pour son abattage un certificat sur lequel l'autorité régionale prélève une taxe (généralement la taxe s'élève à 480 UM par chameau et 330 UM par bovin). Aucune taxe n'est prélevée pour les caprins/ovins.

Même dans les locaux sous contrôle, on estime que près d'un animal sur trois destinés à l'abattage est tué en fraude et donc n'est pas recensé par l'administration régionale.

Sauf dans les importantes agglomérations (Kaédi, Kiffa, Atar), l'activité du boucher est occasionnelle, il travaille quand il trouve du bétail. Partout l'activité du boucher, en ville comme au village, demande une faible capitalisation, nécessitant un petit équipement, couteau, planche, balance et corde.

Afin de dresser un bilan de l'activité, nous examinons le cas du boucher T qui parait représentatif de celui travaillant dans un site doté d'un service de l'élevage (28).

Dans le village du boucher T, le nombre des étaux est supérieur à la demande. Les bouchers se sont entendus pour organiser un système de rotation dans lequel quatre équipes de deux personnes travaillent chacune à son tour au cours de la semaine.

Pour la journée, le boucher T avec son partenaire a acheté au comptant 2 taureaux (âge 3 ans), pesant chacun 110 kgs (après abattage). Ils savent que le marché du village absorbe journellement 300 kgs de viande. Ils se mettent d'accord sur un prix unitaire de 3.600 UM avec le courtier qui leur amène les bêtes. Ce dernier est allé chercher les bêtes chez l'éleveur à qui il s'engage à payer 3.500 UM pièce. Il a donc revendu chaque animal avec un faible bénéfice de 100 UM.

(28) Dans les lieux isolés, le fonctionnement de l'affaire reste identique ainsi que la marge de bénéfice. Ce qui change, est le volume et la continuité du travail.

Les dépenses et les recettes du boucher pour la journée se présentent comme suit :

Dépenses/jour	Pour une journée	Pour l'année 10 jours/mois
Main-d'oeuvre (2 x 100 UM)	200 UM	24.000 UM
Taxe.....	660 UM	79.200 UM
Outillage, corde.....	120 UM	14.400 UM
Patente.....	84 UM	10.080 UM
Achat d'animal (2 animaux de de 220 kg sur pied)	7.200 UM	864.000 UM
	8.264 UM	991.680 UM
Recettes/jour		
2 x 110 kgs x 60 UM.....	13.200 UM	1.524.000 UM
Dépenses totales.....	8.264 UM	991.680 UM
BENEFICE NET		
pour 2 personnes...	4.936 UM	532.320 UM
soit / personne ...	2.468 UM	266.160 UM

Avec le système de rotation utilisé, le boucher T travaille 10 jours, ce qui lui permet de réaliser officiellement 24.670 UM/mois. Vu la pénurie de viande sur le marché, ce même boucher augmentera ses revenus de 8 à 13.000 UM en travaillant seul à son propre compte.

.../...

Au cours d'un mois moyen (en saison hivernage), ce scénario se répète 6 jours par semaine, et ce, pour chaque équipe de bouchers, même si le type d'animal se modifie (caprins, camelins), la rentabilité de l'affaire reste la même. Il est possible que l'abattage "officiel" ne compte pour la journée qu'un bovin ou même aucun. Dans ce cas soit il y aura pénurie de viande, soit le boucher abattra en fraude.

Il est évident que le travail du boucher, nécessitant un très faible investissement de départ, est une activité rentable. Ceci explique, en partie, le nombre relativement élevé de bouchers comparé à la demande, et à la disponibilité en troupeaux. Nous verrons plus tard quels effets cette importance du boucher a pu avoir sur une société d'état créée en vue de reprendre l'activité sous sa tutelle.

La présence de risque est évidente dans l'activité du boucher : faute de moyens frigorifiques, il est obligé de vendre son stock quotidiennement. Il y a eu tentative pour résoudre ce problème grâce à une société d'Etat qui a pu réaliser un centre frigorifique à Kaédi (voir section 3.2), mais nous verrons que ce centre d'abattage menaçait le bien être d'un nombre important de bouchers.

Il a été observé dans plusieurs agglomérations qu'avec ces bénéfices, le boucher constituait son propre troupeau (l'argent reste dans le département) voulant ainsi s'assurer une source d'approvisionnement sûre.

.../...

5.5.7. La restauration

De nombreux restaurants de passage se sont installés dans les villages situés sur les axes routiers (et surtout) en suivant l'avancement des travaux de la Mendès Junior Cie (29). Il s'agit d'une entreprise qui n'a pas d'origine dans la tradition d'hospitalité (qui recommande l'hébergement de l'étranger de passage surtout en pays maure, où "le devoir d'hospitalité est une obligation"). Les restaurants sont donc une innovation urbaine servant en majorité les besoins du voyageur. (30)

Les personnes se lançant dans ce type d'activité sont généralement des femmes qui y trouvent un emploi stable, rémunérateur et qui contribuent à subvenir aux besoins alimentaires de leurs familles. Les repas servis sont simples et peu variés.

L'investissement de départ est modeste et est constitué par l'achat de tente, de fourneaux, de quelques outils de cuisine, de matelas, nattes, coussins et d'un service à thé.

Les restaurants facturent les repas, boissons et thé, mais hébergent gratuitement. La rentabilité est élevée étant donnée la faible capitalisation de départ.

---

(29) Société brésilienne chargée de l'aménagement de la "route de l'Espoir", reliant Nouakchott aux villes intérieures, jusqu'à Néma.

(30) Dans la vallée du fleuve, les restaurants ne sont pas fréquentés seulement par les voyageurs, alors que dans les régions maures, c'est le domaine exclusif de ces personnes en transit.

.../...

5.5.7.1 Cas hypothétique

Contrairement aux boulangeries, les restaurants, en milieu rural, se ressemblent fortement aussi bien dans leur mode de fonctionnement que dans leur chiffre d'affaires. Le cas hypothétique présenté ici est représentatif d'un restaurant installé dans une agglomération de plus de 5.000 habitants.

- restaurant institué depuis 2 ans,
- capital de départ, 12.000 UM,
- nombre de repas servis par jour : 16 moyennant 130 UM par client. (Assure également l'entretien de la famille du propriétaire),
- situation de l'emploi : deux salariés plus propriétaire,
- approvisionnement quotidien et presque toujours local.

Dépenses/jour	
Achat viande.....	600 UM
Riz, huile, tomate.....	160 UM
Bois.....	20 UM
Main-d'oeuvre.....	200 UM
Patente/taxe ..... (6.000 + 1.625/an)	21 UM
	1.001 UM par jour soit 30.030 UM par mois
Recettes/jour	
16 repas x 130 UM = 2.080 x 30 = 62.400 UM/mois	
Total dépensé	30.030 UM/mois
BENEFICE NET	32.370 UM/mois.

Source : Enquête sur le terrain

Bien que la restauration soit un travail difficile (la plupart des restaurants fonctionnent 7 jours par semaine) elle constitue un des moyens par lequel le secteur tertiaire arrive à approvisionner faiblement mais régulièrement le milieu rural en argent.

Annexe I

Règlement Intérieur du Groupement Précoopératif des Femmes de LEMTEYINE

-o-o-o-o-

Article 1/ Le bureau de la Coopérative à un mandat de 6 mois renouvelable.

Article 2/ En cas de litige au sein de la coopérative, la Présidente fait foi.

Article 3/ La coopérative est constituée d'entraide au sein des familles intéressées.

Article 4/ Toutes les décisions doivent être prises en Assemblée Générale

Exemple : Radiation d'un membre.

Article 5/ a) En cas de radiation ou de démission, l'intéressée doit prendre son droit d'adhésion.

b) Mais elle doit bénéficier du quart de son gain sur le rendement.

Article 6/ La Présidente est chargée de l'organisation du travail dans le périmètre.

Article 7/ Chaque personne désireuse d'adhérer doit verser une somme de 5.000 UM sur l'accord des membres fondateurs jusqu'au 5.10.78.

Article 8/ Le bureau doit se réunir chaque mois ou sur convocation de la Présidente ou la majorité du bureau.

Article 9/ Réunion de l'Assemblée Générale tous les 2 mois ou sur demande de la majorité des membres.

Article 10/ Toute absence d'une assemblée générale et même pendant les heures de travail dans le périmètre doit être justifiée.

Article 11/ Toute absence non justifiée entraine une amende de 50 UM.

Article 12/ Tout membre ne s'inclinant pas devant les ordres pendant les heures de travail, doit saisir de la pénalité de l'art. 11.

Article 13/ Les Articles 10 - 11 - 12 doivent être respectés par tous les membres de la coopérative.

Article 14/ Seule la Présidente à le droit de donner une permission qui ne dépasse pas 5 jours.

Article 15/ En cas de malentendu, l'Assemblée Générale doit être convoquée pour prendre la sanction qui s'impose.

Article 16/ En cas de dissolution de la coopérative, les fonds de celle-ci doivent être utilisés à des besoins sociaux (achat de médicaments).

Article 17/ Toute aide extérieure n'est pas considérée comme bien de la coopérative.

Article 18/ Les fonds ne sont pas distribués aux coopératives, ils doivent être utilisés pour mieux améliorer l'autonomie de la coopérative.

Exemple : Achat de matériel agricole.

Article 19/ Toute dépense doit être justifiée par une pièce comptable.

Article 20/ Toute dépense non justifiée de part et d'autre est considérée comme néante par la coopérative.

Article 21/ Toutes les dépensesdoivent être notifiées et planifiées en réunion du bureau.

Article 22/ Seule la Présidente, la Trésorière, le Commissaire aux Comptes sont habilités de signer les dépenses après l'accord du bureau.

Article 23/ En cas de détournement des fonds, l'intéressée doit faire l'objet d'une poursuite judiciaire.

Article 24/ Un livre comptable doit être tenu par la Trésorière.

Article 25/ En cas de refus d'une amende infligée, l'intéressée doit verser une somme de 100 UM après une durée de 10 jours, si cette somme n'est pas payée, une radiation peut être prononcée.

Article 26/ Dans le cas d'une amende infligée, une prorogation de 15 jours peut être donnée suite à la demande écrite par l'intéressée.

Article 27/ Les personnes absentes au début des travaux doivent y prendre part dès leur arrivée.

La coopérative n'accepte que leur assistance directe.

Article 28/ Il est demandé aux 52 membres de respecter les 27 articles du règlement intérieur du groupement précoopératif.

LA PRESIDENTE

Fait à LEMTEMINE., le 20/8/78

modifié le 24/8/78.

Annexe II

PROJET DE REGLEMENT INTERIEUR DU GROUPEMENT DU PRECOOPERATIF AGRO-PASTORALE DE MEDERDRA

PREAMBULE

Desireux de continuer et de redynamiser la précoopérative déjà existante, suivant n° 431 en date du 12/12/76 nous groupe de nationaux résidant à Mederdra, nous proposons d'améliorer ses activités et s'orienter ses actions vers une agriculture liée à l'élevage.

ART 1 : Le Chapitre 1 Situation Géographique

Le groupement précoopératif sera situé dans le goud aux abords du nouveau sondage au lieu de l'ancien emplacement géographique.

Chapitre II

ART. 2

ADHESIONS

Sont autorisées à adhérer à la précoopérative, toutes personnes qui en feraient la demande sous réserve de l'accord préalable de l'Assemblée Générale par vote à la majorité simple des membres présents.

ART. 3

Ces personnes devraient immédiatement s'acquitter du droit d'entrée fixé à la somme de 1.000 UM et de s'engager de verser la somme de 200 UM par mois durant la première année.

ART. 4

Elles devront en outre prendre l'engagement de respecter scrupuleusement le présent règlement intérieur et ainsi que le statut.

Chapitre III

Composition et Attributions du Bureau

ART. 5

Le groupement précoopératif sera dirigée par un bureau composé de 7 membres :

- 1 Président et son Adjoint
- 1 Trésorier et son Adjoint
- 1 Contrôleur
- 1 Secrétaire.

ART. 6

Le Bureau sera renouvelé chaque année.

ART. 7

Le Président convoque préside toutes les réunions, signe les bons de dépenses et reçu voir au nom de la précoopérative les aides dons et subventions.

ART. 8

Le Trésorier a pour mission principale de garder les fonds et biens de la précoopérative.

ART. 9

Le Commissaire aux comptes doit contrôler les fonds et biens de précoopérative.

ART. 10

Le Secrétaire doit tenir les procès-verbaux des réunions. Il doit aussi rédiger les correspondances, recevoir le courrier et garder les archives.

ART.11

En cas d'absence ou d'empêchement de l'un des premiers responsables, l'intérim est immédiatement assuré par son adjoint qui serait alors investi ses mêmes attributions.

Chapitre IV Réunions - Vote

ART.12

Le bureau se réuni en séance ordinaire une fois par quinzaine et en séance extraordinaire à la demande de son Président ou de la majorité de ses membres.

ART.13

L'Assemblée Générale se tient au moins une fois par mois et chaque fois que le besoin se fait sentir sur la demande du bureau ou $\frac{2}{3}$ des sociétaires

ART.14

Le Président doit préparer par avance l'ordre du jour des réunions.

ART.15

Au cours des réunions, le vote pour la prise des décisions se fait a main levée.

ART.16

Si la majorité se dégage la décision est immédiatement prise.

Chapitre V Comptabilité Gestion Contrôle

ART. 17

Le Trésorier doit tenir une comptabilité claire des opérations de la précoopérative.

ART.18

Les livres à tenir par le trésorier sont les suivants :

- Le livre des adhérents, le livre de la caisse, le livre des inventaires et le livret de reçus - fiche de stock.

ART.19

Le trésorier ne doit entreprendre aucune dépense avant l'ordre écrit justifié par délivrance d'un reçu signé du Président.

ART. 20 Le Président ne peut délivrer aucun reçu sans l'accord préalable du bureau.

ART. 21 Le trésorier devra conserver avec soin tous les reçus

ART. 22 Le bureau doit obligatoirement rendre compte à l'assemblée générale ses dépenses antérieures effectuées.

ART. 23 A chaque fois qu'elle le jugera nécessaire, l'assemblée générale, à la majorité de ses membres présents pourrait demander la situation de la caisse le président devra alors pour ce faire convoquer une réunion extarordinaire.

ART. 24 Les activités sont réalisées en communauté.

ART. 25 Les bénéfices réalisés au cours de l'exercice financier sont répartis suivant les dispositions de l'article 30 des statuts des groupements coopératifs.

ART. 25 Le commissaire aux comptes devra tenir le double du livre de caisse il devra être informé par le trésorier de tous les mouvements de fonds.

ART. 27 Le commissaire aux comptes a le droit et par conséquent le devoir de faire le contrôle mensuellement et à chaque fois qu'il le jugera indispensable.

Chapitre VI Sanctions

ART. 28 Si un adhérent ne s'acquitte pas de sa cotisation mensuelle dans les délais prévus, il reçoit immédiatement un avertissement écrit par le bureau.
Si à la fin du mois suivant, il se trouve qu'il n'a pas remboursé il est traduit devant l'assemblée générale qui devra statuer sur son cas.

ART. 29 En cas d'indiscipline vu de non respect du règlement intérieur, l'adhérent s'expose aux sanctions suivantes :

- Avertissement
- Blame) Bureau
- Exclusion A.G.

ART. 30 L'assemblée générale ; seule peut prononcer ces sanctions.

ART. 31 En cas de démission ou d'exclusion de l'un des adhérants, son apport initial lui est remboursé.

Fait à MERDERDRA le 17/4/80

LU et approuvé par l'Assemblée Générale au cours de sa séance du 19/4/80

POUR L'ASSEMBLEE

-LE PRESIDENT-

Tableau A.1

Coût de l'Assurance (Responsabilité Civile) des Véhicules de Transport et d'Usage en Milieu Rural

Parc Global et Engins à Usage Rural
(en UM)

Parc: Globale/Assuré	Année	Tarif Assurance Urbaine		Tarif Assurance Rurale 1)			Nombre de Véhicule	
		Peugeot 504	Land Rover	Camions Mixtes	Véhicules	Engins Tracteurs, etc...	Tracteurs, Véhicules et Engins Agricoles divers assurés	Engins et Matériel en Milieu Rural
16544/4400	1976	16.000	12.440	28.000	28.000	15.960	150/1,3%	
18125/3600	1977	16.000	12.440	28.000	28.000	15.960	36/0,3%	
18700/4700	1978	16.000	12.400	28.000	28.000	15.960	60/0,5%	25/0,02%
19699/5600	1979	22.000	19.500	43.900	43.900	43.900	110/0,1%	160/0,13%
26000/7200	1980	50.851	38.974	88.247	88.247	88.247	-	-

Remorque = 30% de la prime Responsabilité Civile du tracteur + assurance Responsabilité Civile tracteur.

1) Assurance rurale est reservée aux engins opérant dans les milieux ruraux (construction de route, périmètre agricole).

Sources: Direction Technique, SMAR.

Tableau A.2

Impôts Annuels sur les Véhicules de Transport en Milieu Rural

(en UM)

Impôts \ Type de Véhicule	Peugeot 504	Land-Rover	Camion 10 à 12 t	Semi-Remorque
TV 1)	6.000	8.000	13.000	13.000
Patente 2)	2.502	2.307	6.500	11.407
Bic 3)	20.000	25.000	25.000	40.000
FSN 4)	14.400	14.400	20.000	32.000
ITS 5)	2.880	2.880	7.200	9.000
Total Général	45.782	52.587	71.700	105.407

1) TV = Taxe sur véhicule (vignette)
. Si le véhicule a 5 ans d'usage, il y a une réduction de 25 % sur la TV seulement.
2) Patente est un impôt.
3) Bic = Impôt sur le Bénéfice Industriel et Commercial.
4) FSN = Fonds de Solidarité Nationale.
5) ITS = Impôt sur le Traitement et Salaire.

Source : Direction des Contributions Diverses.

Tableau A.3

Evolution du Coût des Véhicules Neufs
de 1976 à 1980
(en UM)

Année \ Type de Véhicule	Peugeot 504	Land Rover	Camion 10 à 12 t	Semi-Remorque
1976	260.000		1.800.000	2.326.000
1977	267.000		2.498.000	3.562.300
1978	347.000		2.650.000	3.720.000
1979	438.000	610.000 bâché 710.000 station	2.730.000	4.086.000
1980	524.000	685.000 bâché 793.000 station	2.838.000	4.205.000

Sources: SNEL, SOCOMETAL et SOMAREM.

Tableau A.4

Evolution du Coût de la Taxe Douanière

sur des Véhicules de Transport de 1976 à 1980

(en %)

Année \ Type de Véhicule	Peugeot 504	Land Rover	Camion 10 à 12 t	Semi-Remorque
1976	64,93%	76,66%	19,23%	19,23%
1977	98,53	110,25	"	"
1978	103,53	130,41	"	"
1979	65,31	80,01 bâché 130,41 station	56,49	69,93
1980	65,31	80,01 bâché 130,41 station	"	"

Sources: SNEL, SOCOMETAL, SOMAREM, Direction des Douanes

Tableau A.5

Progression de Taxe de Stationnement de Région en Région

et en suivant l'Axe de la Route de l'Espoir

(en UM - 1980)

Villes	Taxe de Stationnement	Région
Nouakchott	40 UM	00
Boutilimit	40	06
Aleg	40	05
Maghta Lahjar	40	05
Guérou	200	03
Kiffa	200	03
Tintane	80 - 300	02
Aïoun	80 - 300	02
Néma	400	01
Timbédra	400	01

Source : Enquête sur terrain

Pri. applicable pour chaque aller pour camion et taxi.