

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

EXAMEN DE LA POLITIQUE  
D'INVESTISSEMENT

# MAURITANIE



NATIONS UNIES

CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

# Examen de la politique d'investissement de la Mauritanie



NATIONS UNIES  
New York et Genève, 2009

## NOTE EXPLICATIVE

La Division de l'investissement et de l'entreprise de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) sert de point de convergence au Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies pour toutes les questions relatives à l'investissement étranger direct (IED) et aux sociétés transnationales (STN). Par le passé, le programme concernant les sociétés transnationales était exécuté par le Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales (CTC) (1975-1992), puis par la Division des sociétés transnationales et de la gestion du Département du développement économique et social de l'ONU (1992-1993). Le programme a été transféré à la CNUCED en 1993 et il est devenu la Division de l'investissement et de l'entreprise.

Cette Division s'attache à mieux faire comprendre la nature des sociétés transnationales et leur contribution au développement et à créer un environnement propice à la croissance de l'investissement international et au développement des entreprises. Elle s'acquitte de son travail par le biais de délibérations intergouvernementales, d'analyses et de recherches sur les politiques, d'activités d'assistance technique, de séminaires, d'ateliers et de conférences.

Toute référence dans la présente étude à des «pays» s'entend de pays, territoires ou zones, selon qu'il convient. Les appellations employées et la présentation des données n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. En outre, les appellations des groupes de pays n'ont été utilisées qu'aux fins de présentation des statistiques ou pour la commodité de l'analyse et n'impliquent pas nécessairement l'expression d'une opinion quant au niveau de développement de tel ou tel pays ou région. La mention d'une société et de ses activités ne doit pas être interprétée comme une marque de soutien de la CNUCED à cette société ou à ses activités.

Les signes typographiques ci-après ont été utilisés dans les tableaux:

- Deux points (..) signifient que les données ne sont pas disponibles ou ne sont pas fournies séparément. Dans les cas où aucune donnée n'était disponible pour l'un des éléments composant une ligne de tableau, celle-ci a été omise;
- Le tiret (–) signifie que l'élément en cause est égal à zéro ou que sa valeur est négligeable;
- Tout blanc laissé dans un tableau indique que l'élément en cause n'est pas applicable;
- La barre oblique (/) entre deux années, par exemple 1988/89, indique qu'il s'agit d'un exercice financier;
- Le trait d'union (-) entre deux années, par exemple 1985-1989, indique qu'il s'agit de la période tout entière (y compris la première et la dernière année);
- Sauf indication contraire, le terme «dollar» (\$) s'entend du dollar des États-Unis d'Amérique;
- Sauf indication contraire, les taux annuels de croissance ou de variation sont des taux annuels composés;
- Les chiffres ayant été arrondis, leur somme et celle des pourcentages figurant dans les tableaux ne correspondent pas nécessairement aux totaux indiqués.

UNCTAD/ITE/IPC/2008/5  
Numéro de vente: F.08.II.D.16  
ISBN 978-92-1-212356-1  
Copyright © Nations Unies, 2009  
Tous droits réservés

## PRÉFACE

Les examens de la politique d'investissement établis par la CNUCED ont pour objectif d'aider les pays à améliorer leur politique d'investissement, en familiarisant les gouvernements et le secteur privé avec l'environnement de l'investissement qui prévaut dans un pays, ainsi que les orientations de politique économique relatives à l'investissement. Suite à la tenue d'un atelier national organisé pour discuter et enrichir le contenu du rapport, celui-ci est complété et présenté à la Commission de l'investissement et du développement de l'entreprise de la CNUCED pour partager les leçons tirées de cet exercice et discuter sur les meilleures pratiques en matière d'investissement.

En réponse à une demande d'assistance technique des autorités mauritaniennes, la CNUCED a procédé à un examen de sa politique d'investissement. Une mission d'évaluation a été organisée en avril 2007 et a permis à l'équipe de la CNUCED d'avoir des entretiens avec un certain nombre d'acteurs clefs de l'économie nationale. Ces acteurs incluent notamment des représentants des Ministères de l'économie, des mines, et de l'intérieur, la Direction générale des douanes et les représentants des différentes institutions de l'État. La mission a également bénéficié des points de vue du secteur privé national et étranger ainsi que des perceptions des missions économiques étrangères en Mauritanie. Une version préliminaire du présent rapport a été présentée à l'atelier national qui s'est tenu à Nouakchott le 21 février 2008.

Le présent examen a été établi par Riad Meddeb, John Cole-Baker, Ferhat Horchani, Gowree Sankar Radhakrisna, Violeta Mitova et Ian Richards, avec les conseils de Chantal Dupasquier et sous la supervision générale de James Zhan. Le rapport a également bénéficié des contributions de Quentin Dupriez, Noelia Garcia-Nebra, Massimo Meloni et d'Anna Joubin-Bret ainsi que des commentaires et suggestions d'experts internationaux et de ceux de la CNUCED. Il a été financé par le Gouvernement français et le Gouvernement norvégien.

Il faut souhaiter que l'analyse et les recommandations contenues dans cet examen aident la Mauritanie à catalyser l'investissement vers les secteurs à fort potentiel et, en définitive, à réaliser ses objectifs de développement.

Genève, avril 2008

## **AVANT-PROPOS**

La Mauritanie a entrepris, dans les années 1990, un vaste programme de réformes dans le but de libéraliser certains secteurs d'activité et entreprendre la modernisation de son économie. Aujourd'hui, suite aux changements politiques de 2005, le pays poursuit la voie des réformes et le Gouvernement a démontré sa ferme volonté d'améliorer les conditions économiques et sociales du pays. Par conséquent, des objectifs ambitieux de développement ont été fixés, et le rôle essentiel des investissements étrangers directs (IED) et des initiatives privées comme moteur du développement a été reconnu.

Afin d'attirer et de bénéficier des IED, le Gouvernement mauritanien a fait appel à la CNUCED pour effectuer un examen de la politique d'investissement du pays. Tout au long de la préparation de ce rapport, les représentants du Gouvernement ont suivi de près cet examen et y ont collaboré. Les principales propositions du rapport touchent trois facettes importantes – que sont les aspects réglementaires, institutionnels et promotionnels – pour attirer et bénéficier des IED en Mauritanie. Une version préliminaire de ce rapport a été présentée le 21 février 2008 à Nouakchott en présence de nombreux représentants du Gouvernement, des organisations internationales œuvrant en Mauritanie, des pays partenaires et du secteur privé. Toutes les recommandations proposées dans le rapport ont été acceptées par les participants et le Gouvernement s'est engagé à les mettre en œuvre avec l'appui de ses partenaires, y compris la CNUCED. Nous souhaitons fortement que l'analyse et les recommandations contenues dans ce rapport aident la Mauritanie à réaliser ses objectifs ambitieux de développement.

## TABLE DES MATIÈRES

PREFACE .....	iii
AVANT-PROPOS .....	iv
TABLE DES MATIÈRES .....	v
SIGLES ET ACRONYMES .....	viii
INTRODUCTION .....	1
<b>I. FLUX ET TENDANCES DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DIRECTS .....</b>	<b>3</b>
A. Vue d'ensemble.....	3
B. Flux des investissements étrangers directs .....	6
1. Performance des flux d'IED.....	6
2. IED par pays d'origine.....	10
C. Tendances sectorielles et opportunités d'investissements .....	12
1. Le pétrole.....	12
2. Les mines .....	13
3. La pêche .....	14
4. L'industrie de transformation.....	15
5. Les services.....	17
a. Télécommunications .....	17
b. Tourisme.....	17
D. Rôle des IED dans l'économie mauritanienne .....	17
E. Bilan .....	19
<b>II. CADRE DE L'INVESTISSEMENT .....</b>	<b>21</b>
A. Mesures spécifiques aux investissements étrangers.....	21
1. La législation sur l'investissement étranger.....	21
2. Entrée et établissement .....	22
3. Traitement et protection de l'investissement étranger .....	23
a. Le traitement.....	23
b. Le transfert de capitaux et le contrôle de change.....	24
c. Le règlement des différends.....	26
4. Les accords internationaux en relation avec les IED.....	27
5. Obligations de résultat à la charge des investisseurs étrangers.....	28
B. Conditions générales de l'investissement.....	29
1. Le régime fiscal et les mesures incitatives .....	29
a. Les impôts sur les revenus .....	29
b. Les taxes .....	31
c. Les impôts communaux .....	32
d. Les mesures incitatives.....	33
2. La création d'une entreprise.....	35
3. Les réglementations sectorielles .....	37
a. Le secteur bancaire.....	37
b. Le secteur minier .....	38
c. Le secteur des hydrocarbures .....	40
4. La réglementation du commerce extérieur et des douanes.....	42

a. Commerce extérieur.....	42
b. Réglementation douanière .....	43
5. La législation et les conditions de travail .....	44
a. La réglementation du travail .....	44
b. L'emploi des étrangers .....	46
6. La propriété foncière .....	48
7. La propriété intellectuelle .....	49
8. La politique de la concurrence .....	51
9. La gouvernance et le système judiciaire .....	53
C. Conclusion générale et recommandations.....	55
1. L'élaboration d'un nouveau code de l'investissement.....	55
2. La mise en place d'un code des impôts moderne .....	56
3. La mise en application effective des textes existants .....	56
4. La modernisation de certains éléments clefs du cadre institutionnel .....	56
5. La création d'une agence de promotion des investissements .....	56
<b>III. PROMOTION DES INVESTISSEMENTS .....</b>	<b>57</b>
A. Un dispositif inadéquat .....	57
B. La structure proposée par le nouveau gouvernement .....	59
1. La Délégation générale à la promotion de l'investissement privé .....	59
2. Le Conseil présidentiel de l'investissement .....	60
C. Proposition de renforcement des structures de promotion de l'investissement.....	60
1. La structure et ses missions prioritaires .....	61
2. L'organisation de la structure .....	64
3. Ressources humaines et financières .....	70
D. La promotion de l'investissement minier.....	71
1. Contexte général.....	71
2. Structure actuelle de gestion et promotion du secteur minier.....	73
a. Direction des mines et de la géologie.....	73
b. Unité du cadastre minier .....	74
c. Office mauritanien de recherche géologique .....	74
3. Propositions de restructuration.....	75
4. Mise en place d'une stratégie et structure de promotion des investissements miniers .....	76
a. Principes de la stratégie promotionnelle.....	76
b. Structure et fonctions de l'agence de promotion du secteur minier .....	77
c. Effectifs .....	83
d. Premières actions .....	84
E. Conclusion .....	86
<b>IV. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS .....</b>	<b>89</b>
A. L'amélioration du cadre réglementaire.....	89
B. Le renforcement du cadre institutionnel relatif à la promotion, la facilitation et le suivi des investissements.....	89
C. L'amélioration qualitative et quantitative de l'information sur les investissements .....	90

D. Le renforcement du cadre concurrentiel .....	90
<b>ANNEXES</b> .....	91
Annexe 1. La législation sur la protection de l'environnement .....	91
Annexe 2. Accords bilatéraux de promotion et de protection des investissements conclus par la Mauritanie.....	92
Annexe 3. La performance de la Mauritanie relative à la ratification d'instruments juridiques internationaux.....	93
Annexe 4. Tableau comparatif des législations des pays du Maghreb: conditions et garanties de l'investissement étranger .....	94
<b>RÉFÉRENCES</b> .....	103
<b>PUBLICATIONS DE LA CNUCED SUR LES ENTREPRISES TRANSNATIONALES ET L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT</b> .....	105

## Tableaux

Tableau I.1	Comparaison des performances de la Mauritanie avec d'autres pays africains (1991-2006).....	9
Tableau I.2	Principaux investisseurs étrangers en Mauritanie .....	10
Tableau I.3	Formation brute du capital fixe (en pourcentage du PIB).....	18
Tableau II.1	La fiscalité des entreprises .....	32
Tableau II.2	Les formalités administratives liées au paiement des impôts .....	33
Tableau II.3	Créer et fermer une entreprise (2006).....	36
Tableau II.4	Le commerce transfrontalier (2006) .....	43
Tableau II.5	Les indices de l'embauche (2006).....	44

## Graphiques

Graphique I.1	Contribution des différents secteurs économiques au PIB de 1995 et 2004 (aux prix de 1998) .....	4
Graphique I.2	Base des exportations de la Mauritanie (1990-2006) .....	5
Graphique I.3	Flux d'IED entrant en Mauritanie (1970-2006).....	8
Graphique III.1	Les institutions chargées de l'investissement .....	65
Graphique III.2	Structure du Ministère des mines et de l'industrie .....	73
Graphique III.3	Proposition d'organigramme de l'agence de promotion du secteur minier.....	80

## Encadrés

Encadré I.1	Investissements réalisés par Total en Mauritanie: phase d'exploration .....	13
Encadré I.2	Les IED et la diversification dans le secteur minier: le cas de la coentreprise SNIM-Sphere Investments .....	14
Encadré I.4	Les Grands Moulins de Mauritanie .....	16
Encadré III.1	Structure organisationnelle des API .....	61
Encadré III.2	Réussir à changer l'image d'un pays: le cas d'El Salvador.....	63
Encadré III.3	Le guichet unique.....	67
Encadré III.4	Projet de renforcement du secteur minier.....	72
Encadré III.5	Extrait des conclusions du rapport de la Sofreco.....	75
Encadré III.6	Taxes et redevances minières.....	76
Encadré III.7	Mission de promotion du secteur minier .....	78





## SIGLES ET ACRONYMES

ACP	États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
ADI	Accord concernant la double imposition
ADPIC	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AGOA	Loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique
ANAT	Agence nationale d'aménagement des terrains
API	Agence de promotion des investissements
APPI	Accord de promotion et protection des investissements
APSM	Agence de promotion du secteur minier
BCM	Banque centrale de Mauritanie
BEI	Banque européenne d'Investissement
BGS	British Geological Survey
BIC	Bénéfice industriel et commercial
BIT	Bureau international du Travail
BRGM	Bureau de recherches géologiques et minières
CCI	Centre du commerce international
CCI	Chambre de commerce internationale
CCIAN	Chambre de commerce, de l'industrie et de l'agriculture
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CGI	Code général des impôts
CICDD	Centre international du commerce et du développement durable
CIRDI	Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements
CNPM	Confédération nationale du patronat mauritanien
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CNUDCI	Commission des Nations Unies pour le droit commercial international
CSLP	Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté
CTC	Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales
DDSP	Direction du développement du secteur privé
DGPIP	Délégation générale à la promotion de l'investissement privé
DMG	Direction des mines et de la géologie
EITI	Initiative de transparence des industries extractives
EIU	Economist Intelligence Unit
EPI	Examen de la politique d'investissement
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FBCF	Formation brute du capital fixe
FIAS	Foreign Investment Advisory Service
FIM	Fédération de l'industrie et des mines
FMI	Fonds monétaire international
GDM	Grands Domaines de Mauritanie
GMM	Grands Moulins de Mauritanie
GSM	Réseau de téléphonie mobile
GU	Guichet unique
IED	Investissement étranger direct
IMF	Impôt minimum forfaitaire
IRCM	Impôt sur le revenu des capitaux mobiliers
JICA	Japan International Cooperation Agency
MIC	Mesures concernant les investissements et liées au commerce
OAPI	Organisation africaine de la propriété intellectuelle

OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OIT	Organisation internationale du Travail
OMC	Organisation mondiale du commerce
OMPI	Organisation mondiale de la propriété intellectuelle
OMRG	Office mauritanien de recherche géologique
ONUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
PDAC	Prospectors and Developers Association of Canada
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petite et moyenne entreprise
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PPTTE	Pays pauvres très endettés
PRISM	Projet de renforcement institutionnel du secteur minier
SCIF	Services consultatifs pour l'investissement et la formation
SIGE	Service d'information géologique et environnementale
SIGM	Système d'information géologique et minière
SMIG	Salairé minimum interprofessionnel garanti
SNIM	Société nationale industrielle et minière
STN	Sociétés transnationales
TI	Transparency international
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UCM	Unité du cadastre minier
UA	Union africaine
UE	Union européenne
UIA	Uganda Investment Authority
UM	Unité monétaire mauritanienne (ouguiya)
UMA	Union du Maghreb arabe
USGS	United States Geological Survey
WITS	World Integrated Trade Solutions (Banque mondiale)

## MAURITANIE



## Indicateurs socioéconomiques clefs

Indicateurs macroéconomiques	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Population (millions)	1,6	1,9	2,1	2,4	2,6	2,7	2,8	2,9	3,0	3,0
<b>PIB</b>										
PIB au prix du marché (millions de dollars courants)	0,7	0,9	1,3	1,3	1,1	1,1	1,3	1,5	1,8	2,7
Croissance annuelle du PIB réel (%)	0,9	2,5	3,3	2,6	2,9	1,1	5,6	5,2	5,4	11,7
PIB par habitant (dollars)	454,0	504,8	623,7	523,2	424,5	422,5	458,8	537,0	619,8	874,8
<b>PIB par secteur (%)</b>										
Agriculture	30,0	30,6	35,7	31,7	27,0	25,8	27,5	25,6	23,7	13,1
Industrie	25,8	28,7	25,6	27,9	26,4	27,3	23,6	28,1	29,3	47,8
dont industries manufacturières	12,9	12,0	9,2	9,3	6,7	6,2	6,0	5,9	5,0	..
Services	44,2	40,6	38,7	40,4	46,6	46,9	48,9	46,3	47,0	39,1
Investissement étranger direct (millions de dollars courants)	8,9	3,7	7,2	10,2	76,7	67,4	102,0	392,0	864,0	154,6
Exportations des biens et services (en pourcentage du PIB)	47,3	50,2	33,9	39,6	33,8	33,3	27,7	30,6	35,9	54,6
Importations des biens et services (en pourcentage du PIB)	78,0	65,3	44,0	54,5	52,7	56,2	58,6	80,0	95,7	59,1
Formation intérieure brute du capital (en pourcentage du PIB)	28,7	24,9	18,7	8,5	22,0	21,1	25,9	46,4	44,8	23,3
Taux d'inflation	..	7,3	7,2	4,9	4,7	3,9	5,2	10,4	12,1	6,2
<b>Indicateurs sociaux</b>										
Index de développement humain (valeur entre 0 et 1)	0,375	0,388	0,435	0,447	0,450	0,465	0,480	0,486	0,550	..
Taux d'illettrisme chez les adultes (pourcentage de la population de 15 ans et plus)	69,4	66,3	63,5	60,8	59,3	58,8	..	..	49,0	48,8

Source: CNUCED, base de données sur l'IED et les STN; PNUD, *Rapport mondial sur le développement humain*; Banque mondiale, World Development Indicators (WDI) 2008.



## INTRODUCTION

Depuis plus d'une décennie, la Mauritanie s'est engagée dans des politiques de réformes ambitieuses touchant l'ensemble de sa vie politique, économique et sociale. En 1991, une démocratie pluraliste a été mise en place avec l'adoption d'une constitution garantissant les libertés fondamentales et la séparation des pouvoirs. À la suite du coup d'État de 2005, le gouvernement de transition a organisé des élections transparentes et démocratiques au niveau législatif en 2006 et présidentiel en 2007. Le nouveau gouvernement, mis en place en 2007, a réitéré l'intention de poursuivre les réformes engagées.

Au niveau économique, dans les années 1990, la mise en œuvre d'un programme de réformes a soutenu une croissance contenue mais n'a pas attiré des flux importants d'investissements étrangers directs (IED). Ce n'est qu'à partir de 2003 que la croissance s'est accélérée pour atteindre près de 12 % en 2006. Cette augmentation reflète notamment le lancement de la production pétrolière, secteur qui a reçu d'importantes entrées d'investissements étrangers, et une hausse des autres activités minières. Cette croissance plus soutenue a permis de réduire sensiblement les déséquilibres financiers ainsi que le déficit du compte courant.

De plus, ces bonnes performances se sont accompagnées d'un net recul de la pauvreté – dont le taux est passé de 56,6 % en 1990 à 41 % en 2005 – ainsi que d'une amélioration du développement humain. En 2006, la Mauritanie se classait ainsi au 153<sup>e</sup> rang sur 177 pays sur la base de l'indice du développement humain, calculé par le PNUD.

Malgré les efforts consentis jusqu'ici, l'économie mauritanienne continue de se caractériser par une base productive peu diversifiée et peu compétitive, des infrastructures insuffisantes, un système éducatif et de formation professionnelle inadaptés, un accès très limité au crédit bancaire, des problèmes de gouvernance et des capacités institutionnelles limitées. Afin d'enregistrer des progrès significatifs dans tous ces domaines, la Mauritanie a très certainement besoin de flux d'IED plus importants. À ce titre, le présent rapport, en examinant plus spécifiquement l'environnement de l'investissement, vise à stimuler l'entrée d'IED et à en augmenter l'impact sur le développement.

Cet examen de la politique d'investissement (EPI) de la Mauritanie, initié à la demande du gouvernement, se compose de quatre chapitres.

Le chapitre I présente une analyse des flux et tendances récents des investissements étrangers directs en Mauritanie. Les réformes engagées par les autorités dès le début des années 1990 ont permis la privatisation d'entreprises publiques et la libéralisation de certains secteurs. Toutefois, les entrées d'IED n'ont augmenté significativement que suite à la découverte de pétrole dans les années 2000. À ce titre, il est essentiel que la Mauritanie développe une politique d'investissement claire afin de favoriser l'émergence d'autres secteurs de l'économie nationale.

Le chapitre II porte sur l'évaluation du cadre réglementaire et institutionnel de l'investissement. Les intentions politiques des nouvelles autorités laissent entrevoir des perspectives positives pour l'amélioration du cadre de l'investissement en Mauritanie. Ceci s'est traduit notamment par la création du Conseil présidentiel de l'investissement au cours de la période de transition politique et surtout par la mise en place récente, auprès de la Présidence de la République, de la Délégation générale à la promotion de l'investissement privé. Ces mesures témoignent de l'intérêt que les plus hautes autorités de l'État portent à la question de l'investissement et de leur volonté de s'attaquer aux obstacles qui l'entravent. À ce titre, trois obstacles majeurs s'avèrent particulièrement néfastes au développement des IED et leurs retombées sur l'économie nationale. Le premier est l'absence d'une législation adéquate sur l'investissement. En effet, le code des investissements en

vigueur n'est adapté ni au contexte actuel ni aux besoins spécifiques de la Mauritanie. Le deuxième obstacle de taille est le fonctionnement inefficace, jusqu'à ce jour, des organismes en charge de l'investissement. Enfin, certaines des procédures liées au processus d'investissement sont trop complexes et donc difficiles à mettre en œuvre par l'administration publique. Le chapitre II propose des recommandations sur ces trois axes afin d'améliorer l'environnement de l'investissement et d'assister les autorités dans le processus de modernisation qu'elles ont initié.

Le chapitre III évalue les efforts réalisés par les autorités mauritaniennes pour promouvoir les investissements et présente une analyse des institutions en charge de cette fonction. Cette évaluation permet notamment d'identifier les forces et faiblesses du système en place. Sur la base de cette évaluation et à la demande des autorités mauritaniennes, des recommandations sont proposées afin de renforcer la stratégie de promotion des investissements du pays. Le rapport suggère notamment la création d'une structure (ou d'une unité) de promotion des investissements proactive qui s'intègre harmonieusement au cadre mis en place par le nouveau gouvernement. Cette unité aurait un mandat limité et une stratégie bien déterminée. De plus, en raison du potentiel de l'investissement minier et de ses retombées sur l'économie nationale, des recommandations spécifiques sur la promotion des investissements dans ce secteur sont proposées.

Enfin, le chapitre IV est consacré aux conclusions et recommandations de cet examen de la politique d'investissement de la Mauritanie. Il expose les grands objectifs que le Gouvernement mauritanien devrait viser, incluant l'amélioration du cadre réglementaire, le renforcement des institutions de promotion de l'investissement ainsi que les procédures liées au processus d'investissement.

## I. FLUX ET TENDANCES DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS DIRECTS

Depuis la libéralisation de certains secteurs dans les années 1990, la Mauritanie a entrepris une modernisation de son économie. Malgré ces efforts, le pays n'a réussi à attirer qu'un nombre limité d'investisseurs étrangers. À cet égard, le flux entrant d'IED est demeuré faible, notamment en comparaison avec le niveau des flux dans des pays voisins. Toutefois, depuis la découverte et l'exploitation de gisements pétroliers, les flux d'IED vers la Mauritanie sont en forte croissance. La Mauritanie a néanmoins un potentiel d'investissement non minier qui reste largement inexploité dans des activités économiques telles l'agroalimentaire, la transformation de produits dérivés de l'élevage, le secteur des produits dérivés du pétrole ainsi que le commerce. Afin de maintenir un niveau soutenu de flux d'IED et d'en assurer un impact sur le développement, la Mauritanie doit donc relever le défi de la diversification et la mise en valeur de ses opportunités d'investissement.

### A. Vue d'ensemble

Le programme d'ajustement structurel engagé dans les années 1980 sous l'égide des institutions de Bretton Woods, suivi des réformes économiques entreprises dans les années 1990, a permis au Gouvernement mauritanien de libéraliser un certain nombre de secteurs économiques.

En 2005, le coup d'État militaire a ouvert la voie à une période de transition politique. Le gouvernement de transition a initié le processus de démocratisation et engagé de nombreuses transformations. Les autorités issues des élections législatives de 2006 et présidentielles de 2007 ont de plus clairement exprimé leur ferme volonté de continuer sur la voie des réformes.

En partie expliqué par ce nouvel élan de réformes, le pays a connu une amélioration des conditions macroéconomiques caractérisée par: un taux de croissance du PIB qui a été multiplié par 4 depuis 2000 pour atteindre 11,7 % en 2006; un niveau de l'inflation moyen pour les six dernières années (2001-2006) de 7,1 %; et un excédent budgétaire de 10,5 % du PIB. Cependant, sans les revenus élevés du pétrole, un déficit de 6,5 % persisterait. Le pays continue par contre d'accumuler un déficit commercial important<sup>1</sup>.

Faisant partie du groupe des pays pauvres très endettés (PPTÉ), la Mauritanie bénéficie d'un programme d'allègement de la dette extérieure. À ce titre, le 1<sup>er</sup> juillet 2006, le pays a obtenu une réduction de sa dette de 685 millions de dollars, soit 33,5 % de son stock de dette totale et une somme significative pour un budget annuel d'à peine un demi-milliard de dollars<sup>2</sup>. De plus, en raison de la poursuite des réformes et des bonnes performances récentes, en décembre 2007, le pays a reçu confirmation de l'engagement des partenaires du 5<sup>e</sup> groupe consultatif pour la Mauritanie. En conséquence, un accord de principe a été trouvé pour une assistance extérieure évaluée à 2 104 milliards de dollars afin de financer le plan de développement 2008-2010. Ceci devrait, moyennant le maintien d'une politique budgétaire responsable, contribuer à contenir le déficit budgétaire et libérer des ressources pour que le Gouvernement puisse continuer ses réformes.

En dépit de son potentiel, l'économie mauritanienne a été traditionnellement peu diversifiée et basée sur l'agriculture, la pêche et l'exploitation forestière (43 % du PIB en 1995) ainsi que sur les

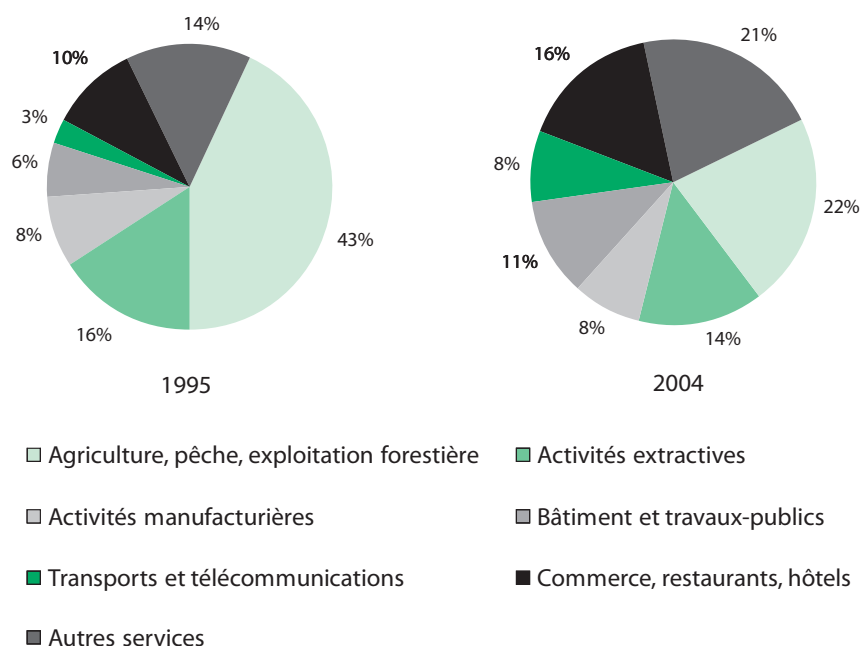
<sup>1</sup> Les chiffres concernant le déficit et l'excédent budgétaire proviennent du rapport du FMI *Consultations de 2006 au titre de l'article IV*.

<sup>2</sup> CNUCED, base de données GlobStat.



activités extractives (16 % du PIB en 1995). Cependant, la part des différentes activités économiques dans le PIB a évolué au cours des 10 dernières années en faveur du secteur des services et au détriment des secteurs traditionnels comme le montre le graphique I.1. Le secteur manufacturier reste quant à lui peu développé avec une part de 8 % du PIB.

**Graphique I.1. Contribution des différents secteurs économiques au PIB de 1995 et 2004 (aux prix de 1998)**



Source: Office national de statistiques/Ministère des affaires économiques (ONS/MAED).

En ce qui concerne l'ouverture aux marchés extérieurs, le pays a signé les accords de l'OMC en mai 1995. De plus, la Mauritanie dispose d'un accès privilégié au marché américain car, depuis octobre 2000, le pays est éligible aux préférences commerciales accordées par les États-Unis dans le cadre de l'AGOA (loi sur la croissance et les potentialités de l'Afrique). En ce qui concerne l'accès au marché communautaire, la Mauritanie n'a pas encore signé d'accord ni définitif ni provisoire avec l'Union européenne pour remplacer l'Accord de Cotonou qui jusqu'au 31 décembre 2007 assurait l'accès préférentiel à ce marché.

Par ailleurs, la Mauritanie a également entrepris plusieurs initiatives pour libéraliser son régime commercial depuis les années 1990. Parmi les principales mesures, il y a: l'adoption en 2000 d'un nouveau code du commerce libéralisant les prix; l'élimination des taxes à l'exportation; la simplification des procédures d'importation; et l'introduction d'un système de points francs pour stimuler les exportations.

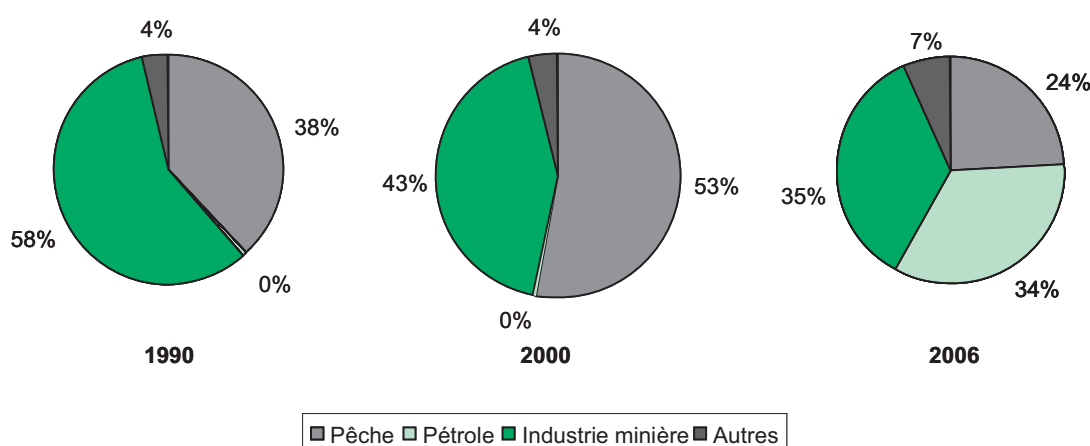
En matière d'intégration régionale, le pays fait partie de l'Union du Maghreb arabe (UMA) depuis sa création en 1989. L'UMA prévoit la création d'une zone de libre-échange, la réalisation progressive de la libre circulation des personnes, des services, des marchandises et des capitaux entre l'Algérie, le Maroc, la Mauritanie et la Tunisie ainsi que l'adoption de politiques économiques communes. Cependant, le processus d'intégration des pays membres demeure lent et les résultats se font attendre. La Mauritanie a aussi été membre de la Communauté économique des États de l'Afrique

de l'Ouest (CEDEAO) jusqu'en 1999, date à laquelle le pays a décidé de se retirer pour des raisons économiques et politiques. Bien que non membre, le pays continue toutefois d'être associé à certaines discussions au sein de la CEDEAO. Mais, malgré ses efforts en matière de politique commerciale, le pays accumule toujours un déficit commercial important<sup>3</sup>.

La Mauritanie dispose de ressources agraires limitées avec à peine 1 % du territoire national constitué de terres arables. Par contre, les eaux côtières mauritaniennes sont parmi les plus riches au monde en termes de ressources halieutiques. Cependant, leur surexploitation passée oblige les autorités à prendre des mesures urgentes afin de permettre la préservation et la reproduction de certaines espèces de poisson et ainsi assurer la durabilité de cette ressource. Le pays dispose également de ressources minérales considérables, notamment en minerai de fer, cuivre, cobalt, diamants, or, gypse et phosphate. Ces ressources sont toutefois encore en phase exploratoire et d'estimation des réserves. À ce jour, seul le minerai de fer est exploité commercialement et, depuis peu, l'or.

La base des exportations mauritaniennes a été traditionnellement concentrée dans deux secteurs – la pêche et l'industrie minière. En 1990, ces deux secteurs représentaient, respectivement, 38 et 58 % des exportations totales. Suite à la découverte de gisements de pétrole en 2001, les premières exportations ont commencé en 2006 (graphique I.2). En valeur, les exportations minières continuent toutefois de dominer largement celles des autres secteurs.

**Graphique I.2. Base des exportations de la Mauritanie (1990-2006)**



Source: Banque mondiale (WITS).

Note: Ces données sont calculées à partir des importations en provenance de la Mauritanie dans le reste du monde.

La faible diversification de la structure des exportations rend la Mauritanie très vulnérable aux chocs extérieurs. Les fluctuations des prix des matières premières et les conditions climatiques difficiles continuent d'influencer fortement l'économie nationale. En conséquence, la performance des secteurs clefs (pétrole, mines, pêche et agriculture) enregistre d'importantes variations. Par ailleurs, et en dépit des améliorations récentes apportées au réseau routier, l'insuffisance des infrastructures pour un vaste territoire national désertique rend le transport et les communications difficiles<sup>4</sup>. De plus, bien que les coûts de l'énergie, en particulier de l'électricité, se situent à un niveau raisonnable par rapport aux pays

<sup>3</sup> Le déficit commercial de la Mauritanie en 1990 était de 295 millions de dollars et il a augmenté depuis 2000 pour atteindre 1,1 milliard de dollars en 2006.

<sup>4</sup> La Mauritanie avait 414 km de routes goudronnées en 1973. Ce chiffre est passé à 10 237 km en 2004.

de la région (en 2004, le coût de l'unité consommée était environ 64 % moins élevé qu'au Sénégal et au Mali), la trop faible production demeure un obstacle majeur au développement industriel et à la diversification de l'économie. D'autre part, la production est concentrée dans les régions urbaines.

À ces problèmes s'ajoute celui d'une main-d'œuvre insuffisamment qualifiée pour répondre aux besoins actuels du marché du travail. Selon «l'Enquête entreprise» réalisée par la Banque mondiale dans le cadre de «l'Évaluation du climat des investissements» en mai 2007, la productivité du travail en Mauritanie est assez faible, comparée à celle d'autres pays à bas revenus d'Afrique subsaharienne. La productivité moyenne par unité de travail reste toujours faible et largement inférieure (de 70 %) à celle observée au Sénégal. Cependant, elle excède de 37 % celle du Mali. En même temps, le salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG) est fixé, depuis 2005, à 21 000 ouguiyas (75 dollars) alors qu'il est de 47 dollars au Mali (Banque africaine de développement, 2006). Le salaire moyen d'un ouvrier varie de 60 000 (214 dollars) à 90 000 (321 dollars) ouguiyas et celui d'un cadre (BAC+4) de 150 000 (535 dollars) à 600 000 (2 140 dollars). Ces données indiquent que la rémunération des employés non qualifiés en Mauritanie est relativement élevée. De fait, elle est parmi les plus élevées en Afrique subsaharienne<sup>5</sup>. La rémunération des cadres est également assez élevée.

Par ailleurs, la difficulté d'obtenir des données statistiques sur l'investissement et leur fiabilité sont un obstacle majeur pour l'élaboration de politiques et stratégies d'investissements proactives. Ces problèmes, à la fois quantitatifs et qualitatifs, sont à solutionner en priorité étant donné que le manque de transparence et de visibilité actuelle sape la confiance des investisseurs privés.

En résumé, le Gouvernement mauritanien fait face à des défis de taille pour soutenir la croissance et diversifier l'économie afin de la rendre moins vulnérable aux chocs extérieurs. Les investissements directs étrangers peuvent jouer un rôle clef en ce sens, d'où la décision des nouvelles autorités, élues en 2007, de renforcer les institutions en charge des investissements. La réforme du cadre réglementaire de l'investissement et de la politique stratégique est primordiale afin de maximiser l'impact des IED sur le développement et de pérenniser les flux croissants enregistrés ces dernières années.

## **B. Flux des investissements étrangers directs**

### **1. Performance des flux d'IED**

Les investissements étrangers directs en Mauritanie constituent un phénomène récent qui a vu le jour à la suite de la politique de privatisation et de libéralisation de certains secteurs stratégiques ainsi qu'à la découverte, en 2001, de ressources pétrolifères. Par conséquent, le flux d'IED entrant peut être divisé en deux périodes: de 1970 à 1999 et de 2000 à aujourd'hui.

La première période se caractérise par une quasi-absence d'investissements et même le retrait de certains investisseurs. Ce désinvestissement est dû au processus de nationalisation engagé par les autorités durant les années 1970. Les décennies 1980 et 1990 n'ont pas enregistré de flux importants d'IED malgré l'amélioration des conditions macroéconomiques et une première phase de privatisations qui a touché les secteurs stratégiques de la pêche, l'industrie, l'assurance, la banque et le transport. Parmi les raisons invoquées pour expliquer ce résultat figurent le manque d'infrastructures (électricité, eau, ports), les coûts peu compétitifs des facteurs de production, le manque de main-d'œuvre qualifiée, la faible productivité du travail et les problèmes importants de gouvernance de l'administration publique.

---

<sup>5</sup> Les chiffres (étude de la Banque mondiale) pour 2006 indiquent que la rémunération mensuelle d'un travailleur de production qualifié est de 80 dollars au Burkina Faso et de 88 dollars au Niger.

La seconde période affiche une augmentation sensible des flux d'IED qui s'explique en partie par le processus de privatisations des différents secteurs économiques<sup>6</sup>. Ainsi, Air Mauritanie a été privatisée en 1999 et la société nationale de téléphonie Mauritel reprise par Maroc Telecom en 2001. La libéralisation du secteur des télécommunications a également vu l'engagement des opérateurs de télécommunications tunisien (Tunisie télécom) et soudanais (Sudatel). De plus, en 2007, Tunis Air a investi dans la nouvelle compagnie aérienne privée Mauritania Airways. Dans le secteur minier, le Projet de renforcement institutionnel du secteur (PRISM)<sup>7</sup>, le nouveau code minier de 2002 et la mise en exploitation récente de nouvelles ressources minières (or, cuivre, diamants) ont attiré des investisseurs privés<sup>8</sup>.

À partir de 2001, la découverte de ressources pétrolifères a attiré des investissements étrangers dans la prospection. Le sommet d'IED atteint en 2005 (graphique I.3) s'explique par une hausse marquée des investissements dans le secteur pétrolier stimulée par les besoins de machinerie et équipement afin de lancer la production du champ Chinguetti en 2006. Ainsi, les importations de machinerie et équipement ont plus que doublé entre 2000 et 2005<sup>9</sup>. Ce secteur a enregistré des investissements faibles en 2006, ce qui est cohérent avec le début des opérations de production. Par ailleurs, le secteur minier a aussi bénéficié de nouveaux investissements en 2005, en raison du projet de l'entreprise australienne Sphere Investments dans les mines de Guelb el Aouj (Economist Intelligence Unit, 2005).

Par rapport à d'autres pays d'Afrique, la Mauritanie a enregistré, entre 1991 et 2000, une performance relative moyenne, en termes de flux d'IED par habitant, et une performance absolue moins bonne (tableau I.1). Toutefois, entre 2001 et 2005, bien que la Mauritanie se classe bien au-dessus de la moyenne des PMA, elle continue de recevoir beaucoup moins d'investissements que les pays de l'UMA. Par contre, en termes relatifs, sa performance est supérieure à celle des autres pays pour cette même période. En 2006, la Mauritanie a attiré moins d'investissements étrangers que les deux années précédentes. Bien qu'elle ait reçu des niveaux moindres en termes de flux par habitant que l'Algérie, le Maroc, la Tunisie ou la Libye, elle a mieux performé en termes de formation brute du capital fixe.

---

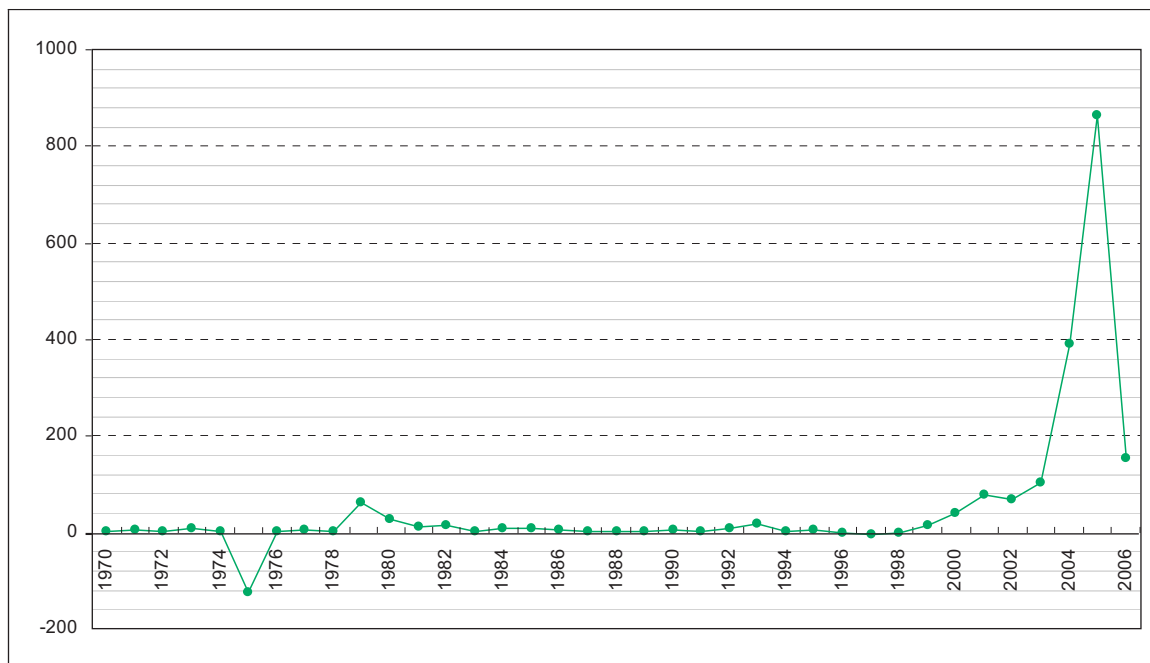
<sup>6</sup> La Mauritanie se situait en 2003 en cinquième position mondiale en termes de flux entrant d'IED relativement au PIB (Université des Nations Unies, <http://globalis.gvu.unu.edu/indicator.cfm?IndicatorID=155&country=MR#rowMR>).

<sup>7</sup> Ce projet a été initié en 1999 par la Banque mondiale, la Banque islamique de développement et la Coopération française.

<sup>8</sup> Le nombre d'entreprises étrangères dans le secteur minier est passé de huit en 1999 à 14 en 2001. En 2003, Sphere Investments, une entreprise australienne, a signé un accord avec la Société nationale industrielle et minière (SNIM) pour l'exploitation des mines de Guelb el Aouj. Des permis d'exploitation ont aussi été octroyés à d'autres entreprises étrangères. La compagnie Defiance Mining Corporation du Canada a obtenu des permis pour explorer neuf sites en vue d'y découvrir de l'or.

<sup>9</sup> Les importations de machines et équipement sont passées de 103,5 millions de dollars en 2000 à 223,6 millions en 2005. Elles se chiffraient à 179,8 millions en 2006.

**Graphique I.3. Flux d'IED entrant en Mauritanie (1970-2006)**  
(millions de dollars)



Source: CNUCED, base de données sur l'IED et les STN (<http://www.unctad.org/fdistatistics>).

Tableau I.1. Comparaison des performances de la Mauritanie avec d'autres pays africains (1991-2006)

Pays	Performance absolue				Performance relative											
	Flux d'IED (millions de dollars)		Stock d'IED		Par habitant (en dollars)				Par 1 000 dollars du PIB				En pourcentage de la FBCF		Stock d'IED En pourcentage du PIB	
	Moyenne		Moyenne		Moyenne		Moyenne		Moyenne		Moyenne		Moyenne		Moyenne	
	1991- 2000	2001- 2005	2006	1991- 2000	2001- 2005	2006	1991- 2000	2001- 2005	2006	1991- 2000	2001- 2005	2006	1991- 2000	2001- 2005	2006	2006
Mauritanie	8,7	300,2	154,6	1801,8	3,6	100,0	49,0	9,0	208,1	58,1	6,4	158,2	66,7	570,6	67,7	
Algérie	197,6	971,6	1795,4	10150,6	6,7	30,5	53,8	4,0	14,1	15,7	1,7	5,9	6,6	304,3	8,9	
Gambie	21,2	37,4	69,9	442,4	17,8	26,0	45,0	52,8	90,6	138,0	28,0	42,5	56,8	284,3	87,3	
Guinée	19,4	62,9	108,0	685,7	2,6	6,9	11,2	5,6	18,7	32,6	3,2	13,4	23,3	71,4	20,7	
Libye	-22,7	314,0	1734,0	3755,4	-4,2	54,1	290,5	-1,0	10,1	34,5	-0,8	9,5	44,8	629,2	7,5	
Mali	31,9	164,5	185,0	1056,6	3,0	12,9	13,3	12,1	41,8	29,9	5,6	20,6	15,0	75,9	17,1	
Maroc	621,4	1970,8	2898,2	29794,6	22,5	64,4	90,7	19,1	46,7	50,6	8,7	19,9	21,5	932,8	52,0	
Sénégal	57,4	56,8	58,0	416,2	5,9	5,1	4,9	12,9	9,3	6,3	7,8	4,0	2,8	34,9	4,5	
Tunisie	488,8	662,6	3311,8	21799,0	54,1	66,9	324,4	28,2	27,3	108,0	10,9	11,4	48,6	2133,0	71,0	
Total des PMA	2891,1	8174,9	9532,6	85565,6	4,7	11,3	12,3	18,0	36,4	27,1	10,0	17,9	15,4	110,1	24,3	
Moyenne des PMA	57,8	163,5	190,7	1711,3												
Total de l'UMA	1293,8	4219,2	9894,0	67281,4	17,8	52,0	116,9	9,9	24,8	38,8	4,7	11,3	19,3	795,0	26,4	
Moyenne des pays de l'UMA	258,8	843,8	1978,8	13456,3												

Source: CNUCED, base de données sur l'IED et les STN (<http://unctad.org/fdistatistics>).

## 2. IED par pays d'origine

Les pays industrialisés sont les principales sources d'IED en Mauritanie. Parmi eux, la France, l'investisseur le plus ancien et le plus important, est présente dans le secteur des ressources naturelles, le secteur industriel, ainsi que les services<sup>10</sup>. Elle est suivie de l'Australie et du Royaume-Uni. On observe cependant l'émergence d'un nouveau courant d'IED orienté Sud-Sud (tableau I.2). Ainsi, sur les 26 nationalités présentes, 14 proviennent des pays du Sud, dont huit des pays arabes et trois des pays de l'Asie. La Mauritanie a reçu des IED de ses voisins de l'UMA: l'Algérie dans la prospection pétrolière onshore et la distribution d'hydrocarbures; le Maroc dans le domaine des télécommunications; la Tunisie dans la téléphonie mobile et le transport aérien; et la Lybie dans le secteur bancaire.

Une remarque s'impose toutefois. Les données statistiques relatives aux pays d'origine des IED sont souvent lacunaires et non systématiquement mises à jour.

**Tableau I.2. Principaux investisseurs étrangers en Mauritanie**

	Compagnie	Pays d'origine	Domaine
<b>Ressources naturelles</b>	Total-Elf Oil Mauritanie	France	Hydrocarbures
	<b>Petronas</b>	<b>Malaisie</b>	<b>Hydrocarbures</b>
	<b>CNPC</b>	<b>Chine</b>	<b>Hydrocarbures</b>
	Dana Petroleum	Royaume-Uni	Hydrocarbures
	Agence Mauritanienne aux Missions d'Assistance	Suisse	Mines
	<b>Kuwait Foreign Exploration Company</b>	<b>Koweït</b>	<b>Hydrocarbures</b>
	<b>Sonatrach</b>	<b>Algérie</b>	<b>Hydrocarbures</b>
	<b>Atlas</b>	<b>Maroc</b>	<b>Hydrocarbures</b>
	BG Group	Royaume-Uni	Hydrocarbures
	Premier Oil	Royaume-Uni	Hydrocarbures
	Wintershall	Allemagne	Hydrocarbures
	BMV	Australie	Hydrocarbures
	Roc Oil	Australie	Hydrocarbures
	Brimax	Australie	Hydrocarbures
	IPG	Royaume-Uni/Russie	Hydrocarbures
	High Tech	Soudan	Hydrocarbures
	<b>Zaver</b>	<b>Pakistan</b>	<b>Hydrocarbures</b>
	Repsol	Espagne	Hydrocarbures
	Wintershall	Allemagne	Hydrocarbures
	Tullow Oil	Irlande	Hydrocarbures
	First Quantum Minerals Ltd.	Canada	Mines
	<b>SABIC</b>	<b>Arabie saoudite</b>	<b>Mines</b>
	<b>Qatar Steel</b>	<b>Qatar</b>	<b>Mines</b>
	<b>Thani Investment</b>	<b>Émirats arabes unis</b>	<b>Mines</b>
	<b>Wadi Arrawda</b>	<b>Émirats arabes unis</b>	<b>Mines</b>

<sup>10</sup> Soixante-cinq établissements français, dont 33 filiales et bureaux de représentation, sont implantés en Mauritanie dans les principales activités de service aux entreprises.

	Rex Diamond	Belgique	Mines
	Rio Narcea	Canada	Mines
	Defiance Mining Corp.	Canada	Mines
	Ashton Mining	Australie	Mines
	<b>De Beers</b>	<b>Afrique du Sud</b>	<b>Mines</b>
	Sphere Investments	Australie	Mines
	Ifafood	France	Halieutique
	Potarg	Irlande	Halieutique
	<b>CNF</b>	<b>Chine</b>	<b>Halieutique</b>
<b>Industrie</b>	Souleimane Ould Choumad	France	BTP
	<b>Administradora de Condominios Metepec</b>	<b>Mexique</b>	<b>Immobilier</b>
	Italcementi Group (Mauritano-Française des Ciments)	Italie	Produits minéraux non métalliques
	Razel	France	BTP
	Ciment de Mauritanie/CEMEX	Mexique	BTP
	Grands Moulins de Mauritanie (Bahoulley Granit SA)	France	Agroalimentaire
	Grands Domaines de Mauritanie	France	Agroalimentaire
	Veolia environnement/SADE	France	BTP
	Cimenterie MAFCI/Italcementi	France/Italie	BTP
<b>Services</b>	Gras Savoye	France	Assurance
	BNP Paribas	France	Banque
	Société Générale	France	Banque
	Banque de Mauritanie	Belgique	Finance
	<b>Chinguitty Banque</b>	<b>Lybie</b>	<b>Banque</b>
	<b>Tunisie Télécom</b>	<b>Tunisie</b>	<b>Télécommunications</b>
	<b>Maroc Télécom</b>	<b>Maroc</b>	<b>Télécommunications</b>
	<b>Sudatel</b>	<b>Soudan</b>	<b>Télécommunications</b>
	Bolloré Group (Sogeco)	France	Transport et logistique
	<b>Tunis Air</b>	<b>Tunisie</b>	<b>Transport aérien</b>
	Maersk Mauritanie	Danemark	Transport et stockage
	ACCOR	France	Hôtellerie
	AGS France	France	Déménagement
	APAVE	France	Ingénierie
	Pizzorno	France	Enlèvement des déchets
	Schenker	Allemagne	Logistique
	Addax & Oryx	Suisse	Importation et vente de pétrole

Source: CNUCED, *FDI in Least Developed Countries at a glance: 2005-2006* et *Investment Guide 2004*.

Note: Les données en gras indiquent des investissements en provenance de pays en développement.



## C. Tendances sectorielles et opportunités d'investissements

Les principaux investissements étrangers se sont orientés en priorité vers les secteurs pétrolier et minier. Cependant, le secteur des services, grâce au programme de privatisation et de libéralisation de l'économie, a aussi attiré des IED (télécommunications, banque, transport aérien et hôtellerie)<sup>11</sup>. La Mauritanie a un potentiel d'investissement non minier qui reste largement inexploité dans des activités économiques telles que l'agroalimentaire, la transformation de produits dérivés de l'élevage, le secteur des produits dérivés du pétrole ainsi que le commerce.

### 1. Le pétrole

En dépit de recherches sismologiques dans les années 1960, ce n'est qu'en 1998 que les activités pétrolières du pays ont réellement commencé. Depuis cette date, plusieurs compagnies ont demandé des licences pour des forages en mer. En 2001, la compagnie australienne de production et exploration de pétrole Woodside Energy a été la première à découvrir du pétrole dans l'offshore de la Mauritanie. Des gisements ont aussi été découverts à Walata (en 2004), Tebet (en 2004) et Oudsay (en 2003). En 2002, des explorations onshore (bassin de Taoudenni et région de Tiris) ont été lancées. Ces dernières années, ce sont surtout les activités d'exploration de ces champs pétroliers qui ont généré les investissements.

Woodside Energy a commencé en 2006 l'exploitation du premier champ — Chinguetti. Toutefois, suite à des problèmes relatifs à la révision des contrats de partage de production, la compagnie a cédé, en 2007, tous ses droits à la société malaisienne Petronas. Ces problèmes étaient liés notamment aux parts revenant à l'État. Suite à l'engagement des autorités nouvellement élues de revoir le processus de détermination de ces parts, une enquête a porté sur les conditions de conclusion des contrats. La société britannique Premier Oil a également mis en vente sa part (8,12 %) du champ de Chinguetti.

Dès 2003, Woodside avait rencontré des difficultés avec ses activités en Mauritanie et avait essayé d'accélérer le processus de production. La production estimée à 75 000 barils/jour n'a toutefois pas été atteinte et s'est limitée à 37 000 barils/jour en 2006 et a diminué à 20 000 barils/jour durant la première moitié de 2007. Des réserves moins importantes que prévu expliquent notamment cette production en deçà des attentes. En raison de la forte hausse des prix du brut en 2007, la Mauritanie s'attend néanmoins à une relance à la hausse des IED dans la prospection de nouveaux gisements pétroliers.

En 2008, la compagnie Sonatrach (Algérie) se lancera dans l'exploration du bassin de Taoudenni en collaboration avec Total (encadré I.1). Déjà présente dans la distribution des hydrocarbures via sa filiale NAFTEC, la Sonatrach diversifie ainsi ses investissements en Mauritanie.

Le gaz est une autre richesse naturelle récemment découverte en Mauritanie et certaines multinationales se sont déjà lancées dans la prospection. Par exemple, Gaz de France a signé un accord avec Dana Petroleum (Royaume-Uni) en novembre 2005 et commencé la prospection. Cependant, l'exploration du gaz suscite à l'heure actuelle moins d'intérêt que celle du pétrole.

<sup>11</sup> Le développement du secteur des hydrocarbures a eu des retombées sur certains autres secteurs et induit des IED, par exemple dans le secteur des services (investissements français dans le secteur bancaire).

### Encadré I.1. Investissements réalisés par Total en Mauritanie: phase d'exploration

Total E&P Mauritanie a investi au début de l'année 2006, après avoir signé deux contrats de partage de production en janvier 2005 avec le Gouvernement.

Les premiers travaux de reconnaissance géologique sur le terrain, dans le bassin de Taoudenni, ont été effectués après la signature d'un premier accord en juin 2003. La loi approuvant les contrats de partage de production a été promulguée en juillet 2005, et les premiers travaux importants de reconnaissance géophysique ont alors été entrepris. Si la phase d'exploration est fructueuse, selon les termes des contrats de partage de production, elle pourrait durer neuf ans (jusqu'en 2014). La production d'hydrocarbures liquides ou gazeux pourrait alors commencer vers 2016-2017.

L'installation de Total E&P en Mauritanie a pour le moment eu des retombées limitées sur la création d'emplois directs ou indirects, de l'ordre de la dizaine et de nature essentiellement temporaire. À certaines périodes de la phase d'exploration, ils peuvent atteindre la centaine.

La phase d'exploration a eu un impact tangible au niveau du transfert de compétences. En effet, des progrès réels sont à noter, en raison de compagnonnage ou de programmes de formation, notamment dans les domaines de la géologie, de la géophysique, de la logistique et même de l'archéologie. Ces actions vont se développer avec la poursuite des activités de Total E&P Mauritanie.

Source: Total E&P Mauritanie, entretiens réalisés par la CNUCED.

## 2. Les mines

Le minerai de fer est la principale ressource minière exploitée commercialement dans le pays depuis le début des exportations en 1963. En 1999, les exportations de minerai et leurs concentrés représentaient 23 % du PIB (58,5 % des exportations totales). La forte demande des pays émergents, particulièrement de la Chine, entraîne l'augmentation de ces exportations. Cependant, en raison de l'importance grandissante de la production de pétrole, la part des exportations de minerai de fer dans le PIB a diminué ces dernières années pour atteindre environ 12 % en 2005.

La demande mondiale croissante pour les produits miniers a entraîné une hausse des prix (le prix de minerai de fer a triplé entre 2002 et 2007<sup>12</sup>). Ceci a suscité l'intérêt des investisseurs pour le potentiel minier du pays et résulté en une diversification des produits exploités (encadré I.2). Il y a actuellement en Mauritanie plus de 30 sociétés impliquées dans la recherche de divers minerais, dont plus de la moitié sont des sociétés étrangères. Pour la plupart, les sociétés recherchent de l'or, du fer, des diamants et de l'uranium.

En 2006, la production d'or a commencé et des gisements de cuivre et de diamants ont été découverts. Les entreprises Rex Diamond Mining (Canada), Ashton Mining (Australie) et De Beers (Afrique du Sud) prospectent actuellement le pays. La mine d'or de Tasiast est un projet déjà très avancé. Après plus de 10 ans de recherches et d'études, ce projet est en voie d'entrer en production. Il est prévu que cette mine produise quelque 105 000 onces d'or par an en moyenne pour une durée estimée à huit ans. Le coût de production y est estimé à 240 dollars l'once. Enfin, le Gouvernement a aussi permis à certaines entreprises étrangères la prospection d'uranium.

Par ailleurs, le gisement de phosphate de Bofal, localisé à 20 kilomètres au nord-est de Bababe en Mauritanie méridionale, a été découvert en 1983. Les droits miniers sont détenus par la

<sup>12</sup> CNUCED, base de données GlobStat.

Société des phosphates de Mauritanie (Sophosma), une coentreprise entre des partenaires privés mauritaniens et Mann Ferrostaal (Allemagne). Les ressources sont estimées à 136 Mt (mégatonnes) de phosphate naturel de bonne qualité et le phosphate commercialisable pourrait atteindre 35 %. Cependant, Bofal ne sera développé que s'il y a des moyens de transporter le phosphate naturel de la mine à un port sur la côte atlantique. À cet égard, une étude de faisabilité pour établir un raccordement de chemin de fer est en préparation.

### **Encadré I.2. Les IED et la diversification dans le secteur minier: le cas de la coentreprise SNIM-Sphere Investments**

La compagnie australienne Sphere Investments est le principal partenaire de la Société nationale industrielle et minière (SNIM) sur le projet Guelb el Aouj depuis 2001. Le projet conjoint, d'une valeur de 1,5 milliard de dollars, comprend le développement d'une nouvelle mine de fer, une installation de concentration et une première transformation du minerai (pelletisation en réduction directe). Le début de l'exploitation du gisement est prévu pour 2011 et toute la production sera exportée.

Des forages supplémentaires sur le site de Guelb El Aouj laissent envisager une production annuelle de 7 millions de tonnes de pellets en réduction directe de haute qualité et ce, sur une période de 30 ans. Il y a également plusieurs gisements de concentré magnétite appropriés pour la production de minerai de fer.

Jusqu'à ce jour, la production de pellets de minerai de fer ne se faisait pas en Mauritanie. Le pays n'exporte que la matière première pour les pellets. L'introduction de cette nouvelle technique de production est donc d'une extrême importance car elle permet de maximiser la valeur de la forme magnétite du minerai de fer, laquelle représente la plupart des réserves mauritaniennes.

Le projet de pelletisation Guelb el Aouj pourrait contribuer au développement d'une industrie extractive qui se concentre sur l'exploitation des gisements de minerai de fer à basse teneur de fer. Ceci contribuera également à diversifier le secteur minier mauritanien. Le projet créerait entre 2 500 et 3 000 emplois pendant la phase de construction et environ 1 230 emplois permanents pendant la phase de production.

*Source: CNUCED, basé sur des informations fournies par Sphere Investments; Banque européenne d'investissement (BEI).*

### **3. La pêche**

Les côtes mauritaniennes sont parmi les plus riches au monde en ressources halieutiques et la pêche est un secteur traditionnel de l'économie nationale. En 2005, les exportations de produits de la mer représentaient 9 % du PIB et 26 % des exportations totales. Ces exportations représentent d'importantes recettes pour le gouvernement et sont réalisées au travers d'accords bilatéraux de pêche conclus notamment avec l'Union européenne (encadré I.3), l'Algérie, le Japon et le Maroc.

Malgré son importance en termes de devises pour le pays, le secteur de la pêche n'a bénéficié que de peu d'investissements. En conséquence, l'industrie et les infrastructures de transformation sont très peu développées. Selon les entretiens que la CNUCED a réalisés auprès des investisseurs dans le cadre de l'EPI, le manque d'infrastructures portuaires ne permet pas aux grands chalutiers d'amener le poisson pêché à terre pour le transformer. Ainsi, les activités de pêche qui procurent la quasi-totalité des recettes d'exportation sont effectuées par des bateaux-usines possédant un système de transformation à bord. Ceci entraîne des pertes importantes de ressources financières pour le trésor public mauritanien.

### Encadré I.3. Accords de pêche avec l'Union européenne

Les accords bilatéraux de pêche conclus par l'Union européenne (UE) sont des instruments permettant aux flottes européennes d'accéder aux ressources halieutiques de pays tiers. Ces accords permettent également de soutenir les politiques sectorielles de ces pays. Les conditions particulières des accords (conditions financières, aspects techniques, etc.) sont spécifiées dans des protocoles séparés et applicables sur plusieurs années.

Le premier accord de partenariat sur la pêche entre la Communauté européenne et la Mauritanie a été conclu en 1987. Le dernier accord a été signé en 2006 et pour une période de six ans. Ce nouvel accord est le plus important conclu par l'UE avec un pays tiers tant en termes financiers qu'en termes de contrôle des activités de pêche. Un protocole, annexé à l'accord, a été adopté pour une période de deux ans (2006-2008). Il prévoyait les possibilités de pêche pour les différentes espèces, ainsi que le versement d'une somme forfaitaire de 86 millions d'euros par an, dont 11 millions étaient consacrés au développement durable, à la conservation des ressources et au développement de la pêche artisanale.

Afin de lutter contre la surexploitation halieutique, l'UE a pris des dispositions par zonage, tel le gel des licences de certaines catégories et l'interdiction de certains engins de pêche. Cependant, une diminution des ressources a été observée ces dernières années et la Commission européenne a estimé que le niveau d'utilisation des possibilités de pêche n'est pas adéquat. Ce constat a été pris en compte par le nouveau protocole, conclu en mars 2008, qui fixe les possibilités de pêche et la contrepartie financière pour la période allant du 1<sup>er</sup> août 2008 au 31 juillet 2012. Les deux parties se sont accordées pour diminuer les possibilités de pêche, en ramenant le tonnage global à 250 000 tonnes par an, au lieu de 440 000 tonnes actuellement. La contribution financière de l'UE s'élèvera désormais à 76,25 millions d'euros par an. À cette somme s'ajoutent les redevances pour les licences estimées à environ 15 millions d'euros par an, ainsi que le montant de 16,25 millions d'euros par an consacrés à encourager le développement durable du secteur.

Source: Commission européenne ([http://ec.europa.eu/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/index_fr.htm))

## 4. L'industrie de transformation

Contrairement aux secteurs pétrolier et minier, le secteur industriel mauritanien est peu développé. Le potentiel existe néanmoins pour plusieurs branches d'activité de l'industrie mauritanienne, notamment l'industrie agroalimentaire. Le succès de la société des Grands Moulins de Mauritanie (GMM) témoigne de cette potentialité (encadré I.4).

Le secteur de l'élevage représente également un secteur à fort potentiel pour le pays et a vu sa part dans le PIB augmenter sensiblement au cours des dernières années. Toutefois, les produits dérivés de l'élevage comme les peaux demeurent très peu exploités. L'un des objectifs du gouvernement est d'encourager leur transformation afin de tirer un revenu supplémentaire de leur commercialisation.

#### Encadré I.4. Les Grands Moulins de Mauritanie

Les Grands Moulins de Mauritanie (GMM) sont le fruit d'un partenariat entre le groupe français Ballouhey Granit SA (60 %) et les groupes mauritaniens MAOA et ACODIS (40 %). Créée en avril 1999, l'entreprise a investi quelque 8 millions d'euros en trois ans dans la construction du premier moulin du pays et dans une usine d'aliments pour le bétail. L'entreprise a quatre pôles d'activité: la meunerie, la fabrication d'aliments pour le bétail, la commercialisation de produits importés et la boulangerie. Au total, elle possède une capacité de production annuelle de 52 500 tonnes de farine boulangère et une capacité de stockage de 15 000 tonnes.

Les Grands Moulins ont mis en œuvre des techniques de production de pointe. Au moment de son ouverture, l'entreprise était la troisième au monde à utiliser les nouveaux mécanismes d'écrasement. Cette technique réduit la consommation d'électricité et facilite l'entretien de l'usine. Ceci a permis aux Grands Moulins de Mauritanie, dès son entrée en opération, de proposer un produit de qualité à moindre coût. Sa farine s'est rapidement imposée sur le marché et l'usine fonctionnait à pleine capacité quatre mois après son ouverture. Toute la production des Grands Moulins est vendue sur le marché national.

L'entreprise emploie environ 160 personnes et a des rapports commerciaux avec plusieurs sous-traitants. Ses employés bénéficient de divers programmes de formation qui sont organisés en partenariat avec la Fédération de l'industrie et des mines (FIM) mauritanienne. Ces formations touchent des domaines tels que l'électricité industrielle, la mécanique, l'informatique, la sécurité sur le lieu de travail ainsi que le secourisme. Certains cadres mauritaniens ont également reçu une formation comptable de base.

L'entreprise fait face à un certain nombre de difficultés, telles que la pénurie de main-d'œuvre qualifiée pour assurer la gestion des moulins et le manque d'infrastructures qui constitue un frein au quotidien. En effet, les installations du port de Nouakchott ne sont pas suffisantes, ce qui augmente le coût et le temps du déchargement. De plus, l'entreprise considère que le système fiscal est pénalisant pour le secteur formel.

Un projet à long terme des Grands moulins est le développement du secteur de l'élevage. C'est un secteur très important pour le pays qui jusqu'ici n'a pas donné lieu à des investissements suffisants. L'usine d'aliments pour le bétail aurait la capacité d'augmenter sa production, mais la demande reste limitée. La stratégie de l'entreprise serait de mettre à la disposition des éleveurs nationaux une gamme variée d'aliments d'origine céréalière afin de stimuler la production agricole nationale et assurer les besoins futurs de l'usine.

*Source: CNUCED, basée sur les informations fournies par GMM.*

Cette sous-exploitation des produits dérivés de l'élevage n'est pas propre à la Mauritanie. Les pays africains possèdent 20 % des bovins, ovins et caprins du monde, mais produisent moins de 15 % des cuirs et peaux au niveau mondial. Les exportations de cuirs et peaux ont même diminué ces dernières années ainsi que la capacité de tannage (FAO, CCI, ONUDI).

La promotion de l'investissement dans ce secteur pourrait non seulement permettre au pays de diversifier ses entrées de capitaux mais aussi créer de nombreux emplois. En effet, l'industrie du cuir demeure intensive en main-d'œuvre et cette dernière est abondante en Mauritanie.

L'absence d'une stratégie de promotion du secteur du cuir, le manque d'expérience en matière de négociations commerciales et le niveau insuffisant de développement technologique sont des obstacles au développement de cette industrie de transformation.

## 5. Les services

### a. Télécommunications

Le secteur des télécommunications a bénéficié d'un flux important d'IED grâce au processus de privatisation et de libéralisation du secteur lancé en 2001. Mauritel a été privatisée en premier (54 % des parts cédées à Maroc Telecom). Depuis, plusieurs entreprises étrangères sont présentes sur le marché mauritanien. Tunisie Télécom détient 51 % de la société Mattel, premier opérateur de téléphonie mobile du pays, alors que Sudatel, une compagnie privée du Soudan, a obtenu la troisième licence GSM en juillet 2006. L'investissement étranger dans cette industrie a permis son développement rapide et a fait de ce secteur l'un des plus dynamiques de l'économie mauritanienne. Le nombre d'abonnés a augmenté considérablement, passant de 34 269 pour l'année 2000 à 135 319 en 2001. En 2005, le nombre d'abonnés était de 786 615. La Mauritanie est ainsi sur la bonne voie pour rattraper son retard dans le secteur.

Toutefois, beaucoup d'efforts restent à faire. Le secteur continue de mériter une attention particulière, étant donné qu'il accuse toujours un important retard par rapport à d'autres pays de la région. Le rapport «The Arab World Competitiveness Report: Country Profiles», réalisé par le World Economic Forum en 2007, classe la Mauritanie au 90<sup>e</sup> rang sur 128 pays en termes de nombre d'abonnés (téléphones mobiles) et au 117<sup>e</sup> rang sur 128 pays en termes d'abonnés Internet.

### b. Tourisme

Bien que la Mauritanie ait des ressources considérables, le secteur du tourisme est naissant et l'investissement étranger dans ce secteur demeure modeste. La présence de certains investisseurs étrangers est principalement due au développement des investissements dans les secteurs pétrolier et minier. Cependant, le Gouvernement a élaboré un plan de développement avec pour objectif de faire passer le nombre de touristes de 44 000 en 2006 à 300 000 à l'horizon 2012. Ce plan est notamment axé sur le développement des investissements privés et la formation professionnelle.

## D. Rôle des IED dans l'économie mauritanienne

La croissance relativement récente des IED en Mauritanie ne permet qu'une vision partielle de leur effet sur le capital, l'emploi, les transferts de technologie ou la structure des exportations. Néanmoins, il est possible d'analyser les premières tendances qui se dessinent de certains indicateurs afin d'évaluer l'influence à plus long terme des IED sur l'économie. De plus, il est important de souligner que la disponibilité très limitée d'informations qualitatives et quantitatives relatives à l'investissement est un obstacle majeur à toute analyse portant sur l'impact des IED dans le développement ainsi qu'à l'élaboration d'une stratégie proactive de promotion des investissements.

Ces dernières années, la formation brute du capital fixe (FBCF) a augmenté, passant d'une moyenne de 15,3 % pour la période 1995-1999 à une moyenne de 24,62 % pour la période 2000-2006 (les années 2004 et 2005 étant exclues) (tableau I.3). La forte hausse de 2004 et 2005 s'explique surtout par la croissance d'IED et les besoins des industries extractives en termes de machines et infrastructures pétrolières et minières, de bâtiments et de voies de transport. Les chiffres

de ces deux années ne constituent pas une tendance. Les IED ont représenté plus de 80 % de la FBCF en 2003.

**Tableau I.3. Formation brute du capital fixe (en pourcentage du PIB)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Mauritanie</b>	15,0	14,2	13,9	17,3	16,1	22,4	22,0	22,1	27,6	45,3	44,5	29,0
<b>PMA</b>	17,5	18,4	17,8	19,3	19,2	19,2	19,6	19,7	20,8	21,1	20,5	21,6

Source: CNUCED, base de données GlobStat, 2007.

En ce qui concerne l'impact des investissements en termes de transfert de compétences et technologies, le rapport «The Global Competitiveness Report 2007-2008», réalisé par le World Economic Forum, classe la Mauritanie au 39<sup>e</sup> rang d'une liste de 131 pays en termes de capacité des entreprises d'assimiler des technologies nouvelles.

L'investissement de la société Grands Domaines de Mauritanie (GDM) constitue un exemple de transfert de savoir-faire et technologie. La GDM est une filiale de la compagnie fruitière de Marseille. Créée en mai 2000, l'entreprise occupe un domaine de près de 190 hectares avec un investissement de 4 millions d'euros. GDM bénéficie de l'appui scientifique de la société mère. Pour les choix des méthodes de production, des variétés de semences, de lutte phytosanitaire, des scientifiques se déplacent de France pour assurer le suivi technique et scientifique. Au niveau de la commercialisation, GDM peut également s'appuyer sur le savoir-faire et l'organisation de la société mère. Celle-ci dispose d'une large expérience de production et d'exportation des produits tropicaux.

Dans le contexte de cet investissement, une convention de partenariat a été signée entre GDM et le Ministère du développement rural et de l'environnement mauritanien. Selon cette convention, GDM identifiera des cultures et des variétés adaptées aux conditions agroclimatiques de la vallée et destinées notamment à l'exportation. La société développera des techniques optimisant les rendements et l'utilisation de l'eau d'irrigation. En outre, GDM assurera la formation des techniciens mauritaniens aux méthodes de production, d'entretien du matériel, de conditionnement, de commercialisation et de suivi financier. Employant entre 350 et 400 personnes, GDM envisage le développement d'un partenariat avec les paysans de la vallée pour qu'ils produisent pour le compte du domaine dans le cadre de contrats de production.

Il est encore trop tôt pour juger si les flux récents d'IED auront un impact important sur le transfert de technologies et de compétences. La tendance croissante du taux de scolarisation toutefois est un signal positif. Cependant, il est également crucial que ce taux aille de pair avec une bonne qualité de l'enseignement.

La Mauritanie pourrait également envisager la mise en place d'une agence nationale de la formation professionnelle. Elle sera chargée d'offrir une alternative aux personnes au chômage, ainsi qu'aux jeunes déscolarisés. La création de cette entité aura comme objectif de rendre plus accessible la formation professionnelle. En ce qui concerne les jeunes déscolarisés, l'agence leur permettrait d'acquérir un métier en vue de faciliter leur insertion professionnelle. Quant aux populations actives, l'objectif est le perfectionnement ou la reconversion professionnelle. Cette entité pourrait remédier également au manque de coordination entre les différentes institutions impliquées dans les questions d'éducation et de formation professionnelle.

## E. Bilan

Les investissements étrangers en Mauritanie ont été quasi inexistants au cours de la période 1970 à 2000. Ce n'est que suite à des activités d'exploration pétrolière au début des années 2000 que les IED ont enregistré une augmentation sensible. Les IED ont atteint un sommet en 2005, une hausse qui s'explique notamment par les acquisitions de machineries et équipements nécessaires à la mise en production du champ pétrolier Chinguetti. En dehors des secteurs pétrolier et minier, la Mauritanie n'a pas encore réussi à attirer beaucoup d'investissements étrangers.

Le nouveau gouvernement, mis en place en 2007, a la ferme intention de poursuivre un ambitieux programme de réformes tant sur les plans économique, politique que social. Ces réformes visent à stimuler l'activité économique locale et réduire la pauvreté qui demeure, en dépit d'un net recul au cours de la dernière décennie, un problème important. Les actions entreprises par le Gouvernement devraient permettre au pays de relever ces défis en adoptant des politiques pour: continuer d'attirer les investissements dans les secteurs des mines et du pétrole; tirer le maximum de bénéfices pour son économie des investissements déjà présents; et utiliser les surplus générés par l'exploitation des ressources naturelles pour diversifier son économie. Pour atteindre ces objectifs, la Mauritanie se doit d'améliorer le climat d'investissement, d'offrir des infrastructures et de se doter d'un système d'éducation qui répondent mieux aux besoins d'une économie moderne.

La détermination affichée par les nouvelles autorités de poursuivre et d'accélérer les réformes économiques entreprises au cours des 20 dernières années est un signe très encourageant. De plus, le Gouvernement peut compter sur l'appui de la communauté internationale. En effet, avec l'allègement de la dette accordé en 2006 et l'engagement des partenaires pris en 2007 d'injecter de nouvelles ressources, les autorités bénéficient d'une marge de manœuvre pour mettre en place les politiques nécessaires.





## II. CADRE DE L'INVESTISSEMENT

Comme nous l'avons vu dans le chapitre I, la Mauritanie offre des opportunités d'investissement dans le domaine des industries extractives. De plus, les pouvoirs publics veulent moderniser le cadre de l'investissement et adopter une réglementation visant à créer un environnement favorable aux affaires. Cependant, les progrès restent, à ce jour, insuffisants pour attirer et bénéficier des investissements et l'accueil des investisseurs est défaillant.

Les sections de ce chapitre analysent plus en détail le cadre réglementaire existant et proposent des recommandations afin de l'améliorer. Ces analyses et propositions se basent, en plus d'une analyse rigoureuse des textes juridiques, sur les entretiens réalisés par la CNUCED avec des représentants du Gouvernement, du secteur privé et des missions économiques étrangères. Les commentaires relatifs au cadre juridique portent non seulement sur les textes mais également sur leur mise en œuvre.

La première partie du chapitre est consacrée aux mesures réglementaires concernant les investissements étrangers alors que dans la seconde sont analysées les mesures communes aux investissements nationaux et étrangers.

### A. Mesures spécifiques aux investissements étrangers

#### 1. La législation sur l'investissement étranger

Le cadre juridique mauritanien est favorable à l'initiative privée et le pays est ouvert aux investissements étrangers. La Constitution garantit le droit de propriété, la liberté du commerce et de l'industrie.

L'investissement en Mauritanie est régi par la loi 2002-03 du 20 janvier 2002 portant code des investissements<sup>13</sup>. À la différence du code précédent, ce dernier définit la notion d'investissements directs – ce sont les apports en nature, industrie et capitaux faits tant par des investisseurs (personnes physiques ou morales) étrangers que nationaux.

Le code de 2002 s'adresse à tous les investisseurs sans distinction de nationalité, résidence, nature juridique, taille de l'entreprise ou volume de l'investissement. Il distingue toutefois les entreprises à capitaux mauritaniens et étrangers. Cette distinction est importante pour la garantie légale de transfert de capitaux car elle n'est accordée, sur la base du code, qu'aux personnes physiques et morales ayant procédé à un investissement de «capitaux étrangers». Contrairement à la législation antérieure, le code de 2002 considère également comme une entreprise à capitaux étrangers, l'entreprise dont les capitaux sont mobilisés en dehors de la Mauritanie par une personne physique de nationalité mauritanienne<sup>14</sup>. Cette disposition constitue un incitatif pour les investisseurs mauritaniens résidents à l'étranger car elle leur permet de bénéficier de la garantie de transfert de capitaux.

Certaines activités demeurent toutefois exclues de son champ d'application, parmi lesquelles l'achat pour la revente, les activités bancaires, les activités d'assurance ainsi que celles des secteurs minier et des hydrocarbures. Le choix d'exclure du code des activités est une formulation restrictive qui prive certains investisseurs étrangers en Mauritanie de mesures de protection. Il serait donc

<sup>13</sup> Ce code remplace celui de 1989 (ordonnance n° 89-013).

<sup>14</sup> Dans le code de 1989, les capitaux mobilisés à l'étranger par des Mauritaniens n'étaient pas considérés comme capitaux étrangers (art. 3-2 b).

préférable d'exclure certaines activités du champ d'application du code pour les procédures d'admission de l'investisseur dans des secteurs donnés. Toutefois, lorsque l'investisseur a été admis en application de lois sectorielles, le volet protection du code devrait lui être appliqué.

Par ailleurs, certaines des dispositions des législations sectorielles contredisent le code des investissements quant à son champ d'application<sup>15</sup>. Ces contradictions doivent être corrigées et, pour cela, il est nécessaire d'harmoniser le code des investissements et les législations sectorielles.

Enfin, il est à noter que le code ne reflète pas l'existence d'une véritable politique d'investissement qui propose une vision claire du rôle de l'investissement, et en particulier de l'IED, dans l'économie nationale. De plus, le code n'est pas accompagné d'une stratégie de promotion qui cible les investissements qui répondent aux objectifs de développement de la Mauritanie. Cette question est l'objet d'une discussion plus poussée au chapitre III de ce rapport.

## 2. Entrée et établissement

Le code des investissements garantit la liberté d'établissement à toute personne physique ou morale désireuse d'investir en Mauritanie dans le respect de la réglementation en vigueur. Le code ne prévoit pas de restrictions à la liberté d'investir pour les étrangers. Les secteurs des hydrocarbures, mines, assurance et banque<sup>16</sup> sont toutefois exclus du champ d'application du code. Ils sont par contre soumis à des réglementations sectorielles qui n'imposent pas de restrictions à l'entrée des investisseurs étrangers, si ce n'est que l'investissement dans ces secteurs est soumis à un agrément préalable. Cette restriction est également applicable aux investisseurs nationaux. Ainsi, les conditions pour l'obtention d'un agrément dans le secteur minier et des hydrocarbures sont identiques pour les investisseurs étrangers et nationaux. Par contre, dans le secteur des assurances, les étrangers doivent satisfaire à plus d'exigences que les nationaux.

En ce qui concerne la liberté d'investir dans le domaine des services, les seuls engagements officiels de libéralisation pris par le pays dans le cadre de l'OMC portent sur le secteur du tourisme<sup>17</sup>. Toutefois, ce n'est pas parce que la Mauritanie n'a pas pris d'engagements officiels qu'un secteur reste fermé à l'investissement étranger.

En ce qui concerne l'établissement des investisseurs, la procédure de droit commun est basée sur une déclaration. Le gouvernement n'a pas le pouvoir d'autoriser ou non l'établissement d'un investisseur. Son rôle est limité à l'enregistrement de la déclaration établie par l'investisseur qui porte sur ses activités et les sommes investies. Par ailleurs, cette déclaration n'est pas obligatoire pour qu'un investisseur puisse s'établir en Mauritanie. Par contre, elle l'est si l'investisseur (tant national qu'étranger) désire bénéficier des avantages du code. Cette situation permet donc l'existence de deux types d'investisseurs – déclarés et non déclarés. Afin d'éviter cette situation, il serait préférable de rendre obligatoire la déclaration, car cela permettrait de recenser tous les investisseurs.

Suite à cette déclaration, un certificat est délivré qui permet à l'investisseur de se prévaloir du régime ordinaire du code. Les garanties et bénéfices que propose ce régime aux investisseurs sont ceux généralement accordés par d'autres pays. Seul le deuxième régime (de points francs) prévu par

---

<sup>15</sup> Certaines activités minières et d'assurance se trouvent partiellement régies par le code des investissements selon les termes des lois sectorielles (voir article 206 du code des assurances et article 94 du code minier).

<sup>16</sup> À l'exception de celle relative à l'activité de leasing.

<sup>17</sup> De ce fait, aucune limitation n'existe en ce qui concerne l'accès aux marchés et le traitement national pour les services d'hôtellerie et de restauration, les services d'agences de voyage et d'organismes touristiques et les services de guides touristiques.

le code donne des avantages au profit des entreprises éligibles. Ce régime est décrit dans la section relative à la fiscalité des entreprises et aux mesures incitatives.

La procédure à suivre pour l'obtention d'un certificat ainsi que la composition du dossier nécessaire à cette fin sont clairement définis par décret. Les autorités en charge de la procédure pour l'émission des certificats sont clairement désignées, à savoir le guichet unique, le Ministère de l'économie et des finances et le Directeur général des douanes. Sur la base des textes, l'administration ne dispose d'aucun pouvoir discrétionnaire pour son octroi dont la procédure est enfermée dans des délais stricts et raisonnables (30 jours). De plus, le silence de l'administration et le dépassement du délai sont réputés en faveur de l'investisseur<sup>18</sup>. Un certificat d'investissement peut toutefois être refusé si les activités sont hors du champ d'application des avantages du code. Par ailleurs, la déclaration de l'investisseur peut être considérée comme irrecevable dans l'unique cas où le dossier juridique prévu par le décret n'est pas joint ou est incomplet. Dans ce cas, le guichet unique se doit d'assister l'investisseur pour compléter son dossier.

Bien que les textes soient relativement clairs au niveau des rôles et fonctions de chacun, l'inefficacité de fait du guichet unique rend cette procédure difficile à mettre en œuvre. Selon les entretiens de la CNUCED avec des investisseurs, l'application des textes est défailante, notamment ceux relatifs au guichet unique. De fait, ce dernier n'existe pas matériellement en dépit du décret de 1997 ordonnant sa mise en place. D'autre part, certains textes réglementaires, y compris le titre de la déclaration, utilisent une terminologie inadaptée. Ces textes font par exemple référence au terme «d'agrément» au code des investissements alors que c'est en fait un système déclaratif qui est en vigueur en Mauritanie.

Les autres organismes en charge de l'investissement (tant national qu'étranger) sont en place, tels la Délégation générale à la promotion de l'investissement privé (DGPIP) et le Conseil présidentiel de l'investissement. Leur création récente ne nous permet toutefois pas de nous prononcer sur leur efficacité. Cependant, jusqu'à leur mise en place, le pays ne disposait pas d'institutions dynamiques et effectives chargées des questions de l'investissement. Une analyse plus détaillée de ces structures et de leurs points forts et faibles est faite dans le chapitre III de ce rapport.

### **3. Traitement et protection de l'investissement étranger**

#### **a. Le traitement**

Le traitement de l'investisseur est constitué par l'ensemble de règles qui régissent le régime de l'investissement de sa constitution à sa liquidation. L'article 6 du code des investissements concerne cette question et prévoit le traitement national pour l'investisseur étranger en garantissant un traitement identique à celui consenti aux investisseurs nationaux.

Par ailleurs, le code de 2002 prévoit un traitement identique et non pas un traitement «non moins favorable» ou «au moins égal» à celui des investisseurs nationaux comme cela est parfois le cas dans d'autres pays de la région. Le traitement identique évite la discrimination positive à l'égard des investisseurs nationaux auxquels le code s'applique également. Ceci n'empêche toutefois pas de prévoir des avantages spécifiques sous la forme, notamment, d'incitations pour les investisseurs étrangers. Cependant, dans le contexte d'une refonte du code, il serait souhaitable de prévoir un «traitement non moins favorable» pour les investisseurs étrangers, surtout si le nouveau code ne s'appliquait qu'à eux et non pas aux investisseurs nationaux.

---

<sup>18</sup> Article 13-2 du code de 2002.

Le traitement national prévu par l'article 6 (par. 1) est néanmoins limité par la réserve de réciprocité. En effet, les étrangers ne peuvent évoquer à leur profit le «traitement identique» que si leur pays d'origine prévoit le même type de traitement pour les personnes physiques et morales mauritaniennes. Cette condition de réciprocité n'est pas favorable aux investisseurs étrangers et n'est généralement pas fréquente dans les législations relatives aux investissements. Cependant, sur la base du paragraphe 2 de cet article, qui est spécifique et de ce fait prévaut sur le premier paragraphe, les investisseurs étrangers pourraient réclamer le bénéfice de traitement identique accordé aux investisseurs nationaux, sans se voir appliquer la réserve de réciprocité. Ce dernier cas de figure est possible s'il s'agit de droits et obligations découlant de la seule législation nationale relative aux investissements. L'articulation entre ces deux paragraphes n'est pas claire et, par conséquent, dans un nouveau code ceci devrait être corrigé pour éviter toute confusion. Par ailleurs, le traitement identique prévu aux deux premiers paragraphes de l'article 6 n'oblige pas la Mauritanie à étendre à l'ensemble des investisseurs les droits garantis dans des accords internationaux relatifs à l'investissement. Cela laisse le pays libre d'accorder un traitement différent en fonction de la nationalité de l'investisseur.

En ce qui concerne l'accès aux tribunaux, les conditions sont identiques pour les étrangers et les nationaux. Cette disposition est un élément important de traitement car elle porte sur la protection des étrangers contre de possibles dénis de justice. Toutefois, le code ne prévoit pas de manière explicite l'égalité des conditions d'accès dans le cas d'un contentieux administratif. Cette lacune devrait être corrigée dans une nouvelle version du code.

En ce qui concerne la protection des investissements, la Constitution mauritanienne garantit le droit de propriété<sup>19</sup>. Cependant, la loi peut limiter l'étendue de l'exercice de la propriété privée si «les exigences du développement économique et social le nécessitent». Cette disposition est vague et pourrait justifier tout type d'expropriation<sup>20</sup>. La Constitution encadre l'expropriation par des conditions strictes, à savoir une exigence d'utilité publique, une indemnisation juste et préalable, et un caractère légal de la mesure. Toutefois, ces garanties ne s'appliquent qu'à l'expropriation alors qu'elle n'est qu'une des formes de dépossession.

Le code des investissements renforce la protection de la propriété privée garantie par la Constitution. Il protège les investisseurs contre toute mesure de «nationalisation, réquisition ou expropriation». Une telle mesure ne peut être prise qu'en respectant certaines conditions telles que l'utilité publique, l'absence de discrimination, une procédure légale, ainsi qu'une compensation prompte, suffisante et effective. Les conditions prévues en la matière par le droit international sont respectées. En ce sens, le code garantit un mécanisme efficace de compensation en octroyant le droit de transférer librement et en devises convertibles le produit de l'indemnité versée, en exonération de tout impôt et taxe<sup>21</sup>.

## **b. Le transfert de capitaux et le contrôle de change**

En 1999, la Mauritanie a accepté les obligations de l'article VIII des statuts du FMI. Cet article interdit le recours à des restrictions concernant les transactions internationales courantes ainsi que le

---

<sup>19</sup> La Constitution garantit à tout étranger qui se trouve régulièrement sur son territoire la protection de la loi pour sa personne et ses biens.

<sup>20</sup> Dans le présent rapport, nous avons utilisé le terme «expropriation» pour désigner toute mesure de dépossession.

<sup>21</sup> Dans les faits, les mesures d'expropriation sont rares. La seule mesure prise depuis l'indépendance remonte à 1974. Elle a été prise contre la société minière française MIFERMA. En 2003, un important contrat d'approvisionnement et stockage de pétrole conclu avec une société britannique a été annulé. Dans les deux cas, une compensation a été versée.

recours à des pratiques monétaires discriminatoires<sup>22</sup>. L'article VIII ne couvre cependant que les transactions courantes et non les transferts de capitaux. Par ailleurs, il prévoit des dérogations précises et encadrées en cas de difficultés de balance des paiements.

Le code des investissements prévoit le libre transfert pour les investissements dont les capitaux propres sont constitués par des capitaux mobilisés à l'étranger<sup>23</sup>. Cette garantie porte sur la rémunération du capital investi sous forme de dividendes, sur le capital (cas de cession totale ou cessation totale d'activité) ainsi que sur l'indemnité versée en cas d'expropriation. Le transfert sans délai des revenus professionnels des employés étrangers est également garanti par la loi.

Tel que rédigé, l'article ne vise toutefois pas:

- les cessions et les cessations partielles. Jusqu'à présent, il n'y a pas eu de problèmes relatifs à cette lacune. Cependant, dans le cadre d'une refonte éventuelle du code des investissements, il serait préférable de viser explicitement ces opérations;
- le libre transfert des bénéfices (autres que les dividendes);
- les plus-values résultant d'une cession de titres sociaux à des ressortissants mauritaniens. Elles sont simplement exonérées d'impôts, droits et taxes. Le code est, par contre, muet sur la possibilité pour les investisseurs étrangers de les transférer librement à l'étranger.

Il convient cependant de préciser que les termes de l'article 5 du code constituent une garantie légale. Les transferts non visés par cet article ne font pas pour autant l'objet de restriction. C'est la loi fixant le régime applicable aux relations financières avec l'étranger qui détermine le régime des transferts non visés par le code des investissements<sup>24</sup>.

De fait, cette loi autorise le libre transfert pour deux types d'opérations: 1) les opérations courantes<sup>25</sup>; et 2) les opérations en capital en cas de cession ou liquidation des investissements<sup>26</sup>. Toute autre exportation de capitaux est soumise à une autorisation préalable de la Banque centrale de Mauritanie (BCM). Par exemple, les opérations de remboursement du capital d'un emprunt contracté à l'étranger sont soumises à une autorisation préalable de la BCM, ce qui est généralement le cas dans un pays en développement. Cependant, pour que ce régime d'autorisation ne soit pas perçu comme restrictif, il est souhaitable que les investisseurs qui veulent contracter des emprunts à l'étranger puissent obtenir une autorisation (une garantie) préalable à l'emprunt pour l'exportation de capitaux nécessaires au remboursement. Par ailleurs, afin d'éviter que certains transferts ne soient pas couverts et que la liberté de les effectuer ne soit pas garantie expressément, il est important d'harmoniser les dispositions du code des investissements avec celles de la loi régissant les relations financières avec l'étranger.

---

<sup>22</sup> Selon le rapport des services du FMI pour les consultations de 2006 au titre de l'article IV, les autorités ont exposé les conditions et le calendrier pour l'instauration d'un système d'adjudication des devises. Ce nouveau système assurera le libre accès aux devises pour les transactions internationales courantes. Ainsi, l'abrogation du rationnement des devises, qui constituait une restriction de change et contrevenait à l'article VIII des statuts, était prévue pour le mois d'octobre 2006.

<sup>23</sup> Le code des investissements (art. 3.2) distingue entre entreprises à capitaux mauritaniens, étrangers et mixtes. Lorsque les capitaux sont mixtes, la participation étrangère bénéficie, au prorata de l'investissement correspondant, de la garantie légale de transfert des capitaux.

<sup>24</sup> La loi 2004-042.

<sup>25</sup> Cela couvre entre autres les dividendes et les intérêts.

<sup>26</sup> La loi fixant le régime applicable aux relations financières avec l'étranger autorise le transfert libre de devises dans un nombre plus restreint de cas par rapport au code des investissements. Cependant, les dispositions de ces deux instruments ne sont pas en opposition et les dispositions du code sont applicables aux transferts qu'elles visent.

En ce qui concerne le régime d'ouverture de compte, les résidents ont la possibilité d'ouvrir des comptes en monnaie étrangère convertible et les opérations relatives à ces comptes sont exercées en toute liberté. Par contre, seules les banques licenciées ont la possibilité d'ouvrir des comptes à l'étranger.

### c. Le règlement des différends

La Mauritanie a toujours été favorable à la pratique de l'arbitrage comme moyen de règlement des différends, et a adhéré aux principaux instruments internationaux relatifs au règlement des différends liés à l'investissement:

- convention de New York de 1958 pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères;
- convention de Washington de 1965 pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre États et ressortissants d'autres États (CIRDI).

En 2000, le pays s'est également doté d'un code de l'arbitrage. C'est un texte moderne qui se rapproche du code français. Ce code permet à l'État et à d'autres entités publiques de compromettre en matière de contestations découlant des rapports internationaux d'ordre économique, commercial ou financier. Ce texte distingue l'arbitrage interne de l'arbitrage international et met en place des règles spécifiques aux deux<sup>27</sup>.

En matière d'arbitrage international, le code permet entre autres aux parties de choisir librement le droit applicable. Cependant, les règles relatives à l'arbitrage international souffrent de certaines lacunes, parmi lesquelles: absence de dispositions relatives à la nomination du tribunal arbitral; absence de règles concernant le remplacement des arbitres en cas de récusation, carence ou incapacité; et absence de délai fixé pour le prononcé de la sentence. La loi type de la CNUDCI sur l'arbitrage commercial international pourrait servir de guide pour préciser les dispositions de la loi mauritanienne. Enfin, parmi d'autres conditions habituelles, le code prévoit que la reconnaissance ou l'exécution d'une sentence rendue à l'étranger peut être refusée si cette reconnaissance ou exécution s'avère contraire à l'ordre public.

Par ailleurs, le code des investissements prévoit des mesures de règlement des différends spécifiques pour les investisseurs étrangers dans son article 7. Ainsi, en cas de litige entre l'État et un investisseur étranger, les parties ont le choix entre:

- une procédure d'arbitrage ou une conciliation prévue par un accord bilatéral de promotion et protection des investissements;
- un arbitrage CIRDI (au cas où l'investisseur est ressortissant d'un pays signataire de la convention CIRDI); et
- un arbitrage international ad hoc qui se déroulera conformément aux règles d'arbitrage de la CNUDCI si les parties n'ont pas exprimé un autre choix<sup>28</sup>.

L'article 7 du code ne pose aucune exigence de procédures préalables à la saisie du CIRDI – il n'exige en fait ni une tentative de conciliation ni un épuisement des voies de recours internes.

---

<sup>27</sup> Cette distinction est importante, étant donné la grande différence entre les deux types de litiges et leurs enjeux. Les législations les plus progressistes en la matière font cette distinction.

<sup>28</sup> En ce qui concerne la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales rendues à l'étranger, elles sont facilitées par le fait que la Mauritanie a signé et ratifié la Convention de New York de 1958 pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères.

Cependant, la rédaction du deuxième paragraphe n'est pas adéquate car il ne prévoit pas l'accès aux tribunaux nationaux comme élément de choix. Cet accès est prévu dans le premier paragraphe mais, étant donné la manière dont il est rédigé, son application aux investisseurs étrangers n'est pas assurée.

D'autre part, l'article 7 du code est une disposition très large et difficile d'application. En effet, il permet à des tribunaux internationaux de connaître des différends liés à l'interprétation ou l'application d'une loi nationale, ce qui est risqué et surtout difficile à mettre en œuvre.

#### 4. Les accords internationaux en relation avec les IED

Vu la part grandissante des investissements arabes dans les pays du Maghreb, il importe de souligner les conventions régionales signées par la Mauritanie telles que: les conventions interarabes de 1971 et 1980; la convention unifiée pour l'investissement des capitaux arabes dans les pays arabes de 1982; et certaines conventions sous-régionales portant sur l'investissement, parmi lesquelles la convention maghrébine de 1989. La Mauritanie est également partie à l'accord de 1981 sur la promotion, protection et garantie des investissements entre les pays membres de l'Organisation de la Conférence islamique.

Par ailleurs, la Mauritanie a également signé un certain nombre d'accords commerciaux. Elle est membre de l'OMC et, de ce fait, a adhéré à l'accord sur les services, l'accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) et l'accord sur la propriété intellectuelle (ADPIC). Cependant, son seul engagement de libéralisation dans le cadre de l'accord sur les services est dans le secteur du tourisme. De plus, depuis juin 2007, la Mauritanie bénéficie des dispositions de l'AGOA, l'instrument qui assure un accès privilégié des produits mauritaniens au marché des États-Unis. La Mauritanie est également signataire de l'Accord de Cotonou. Cependant, les stipulations de ce dernier, étant en contradiction avec les règles de l'OMC, ont arrêté d'être applicables depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2008. Les parties à l'Accord auraient dû négocier et signer, avant le 31 décembre 2007, de nouveaux accords de partenariat économique pour remplacer l'Accord de Cotonou. Cependant, à l'heure actuelle, un tel accord (ni définitif ni provisoire) n'a pas été signé et les négociations entre la Mauritanie et la Communauté européenne continuent<sup>29</sup>. Actuellement, les relations commerciales entre les deux parties sont régies par le règlement «Tout sauf les armes»<sup>30</sup>.

Le réseau d'instruments bilatéraux de promotion et protection des investissements (APPI) demeure quant à lui limité. Le pays a signé 18 APPI, mais la plupart n'ont pas été ratifiés (voir annexes 2 et 3). Ce réseau ne reflète pas les liens avec les principaux partenaires économiques du pays. Les accords sont très peu détaillés et n'intègrent pas les évolutions récentes en matière de droit international de l'investissement et, notamment, les clarifications de certains termes et principes. Pour que ces instruments puissent véritablement profiter à la Mauritanie et servir ses objectifs de développement, il est nécessaire de renforcer la capacité de négociation des cadres mauritaniens (cycles de formation); d'élaborer un recueil de clauses spécifiques aux préoccupations du pays; de prendre en compte les évolutions récentes du droit international; et de ratifier les accords conclus, après avoir fait un état des lieux précis des engagements contenus dans ces accords. De plus, le réseau de ces accords devrait être renforcé et ce, en particulier, avec les principaux États sources d'investissements.

<sup>29</sup> La Mauritanie mène ces négociations en association avec la CEDEAO.

<sup>30</sup> Celui-ci garantit un accès au marché communautaire en franchise de douanes et de contingent à tous les produits des pays les moins développés.



Les APPI conclus par la Mauritanie suivent tous le même modèle et contiennent de ce fait des dispositions semblables. Les principales stipulations qui se retrouvent dans tous les accords se rapportent aux questions suivantes:

- traitement juste et équitable;
- traitement national (postétablissement);
- traitement de la nation la plus favorisée;
- protection contre des mesures d'expropriation. Ces mesures sont soumises à des conditions. Elles doivent être prises en cas d'utilité publique en se basant sur une loi, non discriminatoires et suivies d'une compensation prompte, adéquate et effective;
- droit de rapatriement des bénéficiaires et des capitaux initialement investis; et
- recours à l'arbitrage international.

En ce qui concerne le réseau des accords de non-double imposition, la Mauritanie n'a conclu à ce jour que trois instruments de ce type avec la France (1967), le Sénégal (1971) et la Tunisie (1986). Un quatrième est en préparation avec l'Algérie.

## 5. Obligations de résultat à la charge des investisseurs étrangers

Le code des investissements et le code du commerce ne prévoient pas d'obligations de résultat à la charge des seuls investisseurs étrangers. Le bénéfice du régime des points francs, prévu par le code des investissements, est basé sur l'obligation d'exporter la totalité des biens et/ou prestations de services. Mais cette obligation de résultat pèse tant sur les investisseurs étrangers que sur les investisseurs nationaux.

En tant que membre de l'OMC, la Mauritanie a adhéré à l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC). Cependant, le régime des points francs ne constitue pas une MIC interdite. L'existence de ce régime n'est pas non plus menacée par l'adhésion de la Mauritanie à l'accord sur les subventions qui fait partie des accords de Marrakech du fait que les PMA ne sont pas soumis à la prohibition des subventions subordonnées aux résultats à l'exportation<sup>31</sup>.

### Recommandations

*Certaines mesures permettraient au pays d'améliorer sa réglementation et surtout d'en assurer une application plus efficace. Cependant, dans un contexte comme celui de la Mauritanie, il est important de se concentrer sur les problèmes et lacunes les plus importants et qui handicapent le plus le pays dans son effort d'attirer et de bénéficier des IED.*

L'une des mesures les plus importantes à entreprendre pour améliorer les conditions dans lesquelles opèrent les investisseurs étrangers est l'adoption d'un nouveau code des investissements. Pour ce faire, le nouveau code devrait être régi par les principes suivants:

- préserver la politique actuelle d'ouverture aux investissements étrangers;
- être adapté à la politique et à la stratégie de promotion des investissements de manière à pouvoir servir efficacement les objectifs nationaux de développement; et
- être un instrument de portée plus large en incluant dans son champ d'application les différents secteurs à fort potentiel d'investissement tels que hydrocarbures, mines, banque

---

<sup>31</sup> Selon l'accord sur les subventions, la pratique d'abandon de recettes publiques normalement exigibles constitue une subvention. De tels abandons sont prévus dans le régime des points francs.

*et assurance. Même si ces secteurs se verront régis par des réglementations sectorielles, il est préférable que le volet protection du code des investissements soit applicable aux investisseurs une fois établis. Cela permettrait aux investisseurs dans ces secteurs de profiter de la liberté de transfert de capitaux; la protection contre l'expropriation; et le règlement des différends.*

Le traitement que les investisseurs reçoivent dans le pays d'accueil est parmi les éléments les plus importants qui déterminent leur décision d'investir. C'est la raison pour laquelle il convient d'améliorer les dispositions du code relatives au traitement, en tenant compte des points suivants:

- *éliminer toute ambiguïté relative au traitement des investisseurs étrangers;*
- *réexaminer le bien-fondé de la condition de réciprocité qui affecte le traitement identique;*
- *prévoir de manière explicite l'accès à des conditions non discriminatoires pour les nationaux et les étrangers au contentieux administratif;*
- *prévoir l'accès des investisseurs étrangers aux juridictions nationales en plus de l'accès à l'arbitrage international (CIRDI, ad hoc, etc.); et*
- *élargir la portée de la garantie légale de transfert de capitaux à l'étranger, tout en prévoyant une clause de sauvegarde en cas de difficultés relatives à la balance des paiements. À cette fin, il convient d'harmoniser les dispositions du code des investissements avec celles régissant les relations financières avec l'étranger afin d'éviter que certains transferts de capitaux relatifs à l'investissement ne soient pas couverts et que la liberté de les effectuer ne soit pas garantie expressément.*

## **B. Conditions générales de l'investissement**

Cette deuxième partie est consacrée aux mesures réglementaires qui concernent tant les investissements étrangers que nationaux. Les réglementations les plus importantes qui s'appliquent à ces investissements, à savoir le droit du travail, la fiscalité, la concurrence, les douanes, etc., sont analysées ci-dessous. À l'heure actuelle, le climat des affaires en Mauritanie est encore perçu de manière assez négative par le secteur privé. Parmi les principaux obstacles, les entrepreneurs citent l'accès au financement, les pratiques anticoncurrentielles du secteur informel, la main-d'œuvre inadéquatement formée et la pression fiscale.

### **1. Le régime fiscal et les mesures incitatives**

Le système fiscal mauritanien se caractérise par le fait que les contribuables sont imposés en fonction de la nature de leurs revenus et non en fonction de leur statut juridique (de personne physique ou morale)<sup>32</sup>.

#### **a. Les impôts sur les revenus**

##### *(i). Impôt sur les bénéfices industriels, commerciaux, artisanaux et agricoles*

Les bénéfices imposables sont ceux provenant d'une activité industrielle ou commerciale et réalisés tant par des personnes morales que physiques<sup>33</sup>. L'impôt sur les bénéfices industriels,

<sup>32</sup> Sont considérés comme contribuables tant les personnes physiques que les personnes morales.

<sup>33</sup> Cet impôt peut être établi soit au nom de la société, soit au nom des associés, commandités ou participants en fonction du type de société.

commerciaux, artisanaux et agricoles (BIC) se caractérise par deux types de régimes: le régime de bénéfice réel et le régime du forfait. Le taux d'imposition appliqué au régime de bénéfice réel est fixé à 25 %. Le régime du forfait a été conçu uniquement pour certaines entreprises individuelles et ne s'applique par conséquent qu'à un nombre très limité d'opérateurs.

Certaines personnes morales sont obligatoirement soumises au régime du bénéfice réel, à savoir les sociétés anonymes (SA), les sociétés à responsabilité limitée (SARL), les agences de voyages et les fournisseurs de l'État<sup>34</sup>. Le bénéfice net imposable est établi après déduction des charges. Selon le code général des impôts (CGI), les amortissements se calculent selon la méthode linéaire sur la base du prix de revient<sup>35</sup>. Certains biens acquis neufs peuvent, sur option, faire l'objet d'un amortissement dégressif (par exemple, les constructions à usage industriel, le matériel roulant industriel, le matériel d'exploitation et le matériel informatique). Le déficit peut être reporté successivement sur les exercices suivants jusqu'au cinquième qui suit l'exercice déficitaire.

Les personnes physiques et morales soumises au régime du bénéfice réel sont soumises à un impôt minimum forfaitaire (IMF). Cet impôt est dû au titre d'une année déterminée au taux de 3,5 % du chiffre d'affaires du dernier exercice clos avec un minimum de perception de 240 000 UM (975 dollars)<sup>36</sup>. Cet impôt est perçu comme injuste de par le fait qu'il constitue une avance sur l'impôt sur les BIC et par son taux qui demeure élevé en dépit d'une baisse récente de 4 à 3,5 %. Le montant de l'IMF est intégralement déductible de la cotisation due au titre de l'impôt BIC. Cependant, la fraction de l'IMF qui excède le montant dû demeure acquise au Trésor, une mesure qui alourdit la fiscalité car, quand bien même un contribuable subit des pertes, il paie l'IMF.

#### *(ii). Impôt sur les bénéfices non commerciaux*

Sont considérés comme bénéfices non commerciaux ceux provenant de l'exercice en Mauritanie de toute profession ou activité non commerciale. Le taux de cet impôt est établi à 35 %. Certaines dépenses sont déductibles, par exemple le loyer des locaux professionnels, les amortissements<sup>37</sup>, les dépenses de personnel et tous les frais et charges dûment justifiés. Le déficit peut être reporté jusqu'à la troisième année qui suit l'exercice déficitaire.

Comme pour les BIC, les contribuables soumis à l'impôt sur les bénéfices non commerciaux sont tenus de payer un impôt minimum forfaitaire (IMF) de 3,5 % sur le total des recettes encaissées au cours du dernier exercice clos, avec un minimum de perception de 120 000 UM (486 dollars). L'IMF est intégralement déductible de la cotisation due au titre de l'impôt sur les bénéfices non commerciaux. Toutefois, la fraction de l'IMF qui excède le montant de l'impôt sur les bénéfices non commerciaux demeure définitivement acquise au Trésor. L'IMF sur les bénéfices non commerciaux encourt les mêmes critiques exprimées précédemment.

En cas de cumul d'activités commerciales et non commerciales, les résultats des opérations non commerciales sont compris dans les bases de l'impôt sur les BIC. Cette règle est avantageuse pour les contribuables étant donné que le taux d'imposition sur les BIC est de 25 % contre 35 % pour les bénéfices non commerciaux.

---

<sup>34</sup> Les personnes physiques ne sont pas soumises obligatoirement au régime du bénéfice réel. Les contribuables qui ne sont pas obligatoirement soumis à ce régime peuvent toutefois opter pour ce régime. Leur choix est alors irrévocable.

<sup>35</sup> Le code général des impôts contient un tableau sur la durée normale d'utilisation des biens et leur taux d'amortissement.

<sup>36</sup> Le chiffre d'affaires provenant des produits de la pêche n'est pas soumis à l'impôt minimum forfaitaire, à l'exception des produits de la pêche pélagique qui est soumis à un taux de 2 %.

<sup>37</sup> Les amortissements sont effectués suivant les règles applicables en matière d'impôt sur les BIC.

### *(iii). Impôt sur les revenus fonciers*

Il frappe les revenus des propriétés bâties et des immeubles non bâtis lorsque ces revenus ne sont pas inclus dans les bénéfices d'une entreprise industrielle, commerciale ou artisanale. Le taux d'imposition est de 6 %.

### *(iv). Impôt sur le revenu des capitaux mobiliers (IRCM)*

Cet impôt établi à un taux de 10 % s'applique aux:

- produits distribués par les personnes morales assujetties à l'impôt sur les BIC<sup>38</sup>;
- revenus des créances, dépôts, cautionnements et comptes courants<sup>39</sup>.

L'impôt sur le revenu des capitaux mobiliers est dû par chaque personne (physique ou morale) qui paie des produits, intérêts ou arrérages. L'impôt est perçu par voie de retenue opérée au moment de chaque paiement de produits, intérêts ou arrérages.

## **b. Les taxes**

### *(i). Taxe d'apprentissage*

Une taxe d'apprentissage est établie à la charge de toute personne physique ou morale passible de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux en raison des rémunérations qu'elle verse à son personnel salarié. Cette taxe porte sur le montant total des salaires, indemnités et rétributions quelconques, y compris les avantages en nature. Le taux de la taxe est de 0,60 %. Des exonérations totales et partielles sont possibles sur demande des contribuables et en fonction des dispositions prises par eux en vue de favoriser l'enseignement technique et l'apprentissage.

### *(ii). Taxe sur la valeur ajoutée*

Sont assujettis à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) toutes les personnes morales ou physiques qui relèvent du régime réel d'imposition sur les BIC ou sur les bénéfices non commerciaux. Les opérations réalisées par les établissements bancaires, les établissements financiers, les organismes de crédit, les sociétés d'assurance et de réassurance n'entrent pas dans le champ d'application de la TVA.

Il y a deux taux d'imposition: le taux normal de 14 % et le taux zéro. Le taux zéro s'applique aux exportations réalisées par un assujetti.

Le code général des impôts met en place un certain nombre d'exonérations dont les principales touchent:

- les opérations effectuées par les sociétés et compagnies d'assurance et de réassurance ou tout autre assureur soumis à la taxe unique sur les assurances;

---

<sup>38</sup> Ces produits sont, par exemple, produits des actions et parts sociales; avances; prêts ou acomptes; remboursements et amortissements totaux ou partiels que les sociétés effectuent sur le montant de leurs actions et parts d'intérêts avant leur dissolution ou leur mise en liquidation; jetons de présence et toutes autres rémunérations; intérêts, arrérages et produits de toute nature des obligations et tous autres titres d'emprunts négociables; et les intérêts versés sur les bons du Trésor.

<sup>39</sup> Les revenus suivants sont soumis à l'IRCM: les créances hypothécaires, privilégiées ou chirographaires à l'exception de toute opération commerciale ne présentant pas le caractère juridique d'un prêt; les dépôts de sommes d'argent à vue ou à échéance fixe; les cautionnements en numéraire; et les comptes courants. Ces revenus sont soumis à l'IRCM lorsqu'ils ne sont pas compris dans les recettes d'une entreprise industrielle, commerciale ou artisanale, ou dans celles retirées de l'exercice d'une profession non commerciale. Cette dernière disposition évite la double imposition.

- les opérations effectuées par les établissements bancaires, établissements financiers et organismes de crédit soumis à la taxe sur les prestations de services.

*(iii). Taxe sur le chiffre d'affaires*

Le champ d'application de cette taxe n'est pas clairement défini et l'erreur contenue dans le code général des impôts ne nous permet pas de le délimiter. En effet, toutes les personnes qui réalisent des opérations soumises à la TVA, de manière indépendante mais qui n'entrent pas dans le champ d'application de la TVA (art.186 du code), sont assujetties à cette taxe à titre habituel ou occasionnel. Toutefois, l'article 177B, qui délimite le champ d'application de la taxe sur le chiffre d'affaires, laisse planer le doute d'un cumul entre la TVA et la taxe sur le chiffre d'affaires.

### c. Les impôts communaux

#### Patente

Cet impôt est dû chaque année par toutes les personnes physiques ou morales qui exercent une activité professionnelle non salariée, et ce, même si elles bénéficient d'une exonération en matière d'impôt sur les BIC ou sur les bénéficiaires non commerciaux.

La patente est composée d'un droit fixe, déterminé sur la base du chiffre d'affaires de l'année précédente. Ce droit fixe se situe entre 50 000 UM (203 dollars) et 1 500 000 UM (6 108 dollars).

Le tableau II.1 synthétise les principaux paramètres du régime fiscal applicable aux entreprises en Mauritanie.

**Tableau II.1. La fiscalité des entreprises**

Fiscalité des entreprises	Régime commun	Régime des points francs
BIC	25 %	
IMF	3,5 % déductible à 100 %	
IRCM	10 %	
Impôt foncier unique	6 %	Exonération
Taxe d'apprentissage	0,6 %	0,6 %
Patente	Droit fixe établi entre 50 000 UM (203 dollars) et 1 500 000 UM (6 108 dollars)	Exonération
TVA	14 % et 0 %	0 %
Amortissement	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Linéaire</li> <li>• Dégressif</li> </ul> Déficit rapporté jusqu'au cinquième exercice suivant l'exercice déficitaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Linéaire</li> <li>• Dégressif</li> </ul> Déficit rapporté jusqu'au cinquième exercice suivant l'exercice déficitaire
Droit fiscal à l'importation /équipements de production	5 %	Exonération
Droit fiscal à l'importation/intrants	5 %	Exonération

Source: CNUCED, Ministère des affaires économiques et du développement, code général des impôts (mise à jour 2007).

Selon les entretiens de la CNUCED avec les investisseurs, la pression fiscale est perçue comme élevée et pénalisante pour les entreprises. De plus, les formalités administratives liées au paiement des impôts sont également lourdes (tableau II.2). Ceci est confirmé par l'enquête de la Banque mondiale auprès des entreprises locales qui classent la pression fiscale au second rang des contraintes à l'investissement<sup>40</sup>.

**Tableau II.2. Les formalités administratives liées au paiement des impôts**

Indicateur	Mauritanie	Région	OCDE
<b>Paievements (nombre)</b>	38	38,7	15,1
<b>Temps (heures)</b>	696	321,2	183,3

Source: www.doingbusiness.org (données pour 2007).

Par ailleurs, les dispositions du code sont souvent ambiguës et contradictoires. Un même terme est parfois employé dans deux sens différents. Dans ces conditions, il est difficile pour un contribuable de connaître ses droits<sup>41</sup>. Tout cela alourdit et complique le système fiscal et explique, en partie, le taux élevé d'évasion fiscale.

#### **d. Les mesures incitatives**

Le régime des points francs est le seul, dans le cadre du code des investissements, qui prévoit l'octroi d'incitations<sup>42</sup>. Dans ce contexte, les points francs sont placés sous la surveillance permanente de l'administration des douanes.

Les conditions pour qu'une activité exportatrice puisse bénéficier du régime des points francs sont très restrictives. En effet, sont éligibles les seules activités exclusivement tournées vers l'exportation. La possibilité d'écoulement d'une partie de la production sur le marché local n'est pas prévue.

Le régime des points francs met en place plusieurs avantages de nature fiscale et douanière au profit des entreprises exportatrices. Des modalités douanières simplifiées sont prévues pour ces entreprises.

*Pour les moyens de production, plusieurs mesures incitatives sont également mises en place:*

- la franchise de tous droits et taxes en matière d'importation de matériaux de construction, machines, outils et équipements et pièces de rechange ainsi que engins et véhicules utilitaires;
- l'exonération des droits d'enregistrement et des droits de timbre pour les apports et mutations effectuées pour organiser ou permettre l'exercice de l'activité; et
- l'exonération de la patente.

Les extensions et modernisations d'un investissement déjà existant bénéficient des mêmes exonérations.

<sup>40</sup> www.entreprisesurveys.org.

<sup>41</sup> Un exemple pourrait être donné par les articles 205, 206 et 51 bis relatifs au taux et l'assiette de la taxe sur le chiffre d'affaires.

<sup>42</sup> Ce régime est organisé par le chapitre II et l'article 12-2 du code des investissements ainsi que par le décret n° 2002-038 fixant la procédure et le contrôle douanier des entreprises admises au régime des points francs.

Au stade de l'exploitation, le régime fiscal et douanier incitatif inclut:

- l'exonération de toute taxe à l'importation pour les matières premières et produits semi-finis nécessaires à la production;
- l'abaissement du taux de l'impôt minimum forfaitaire à 2 au lieu de 3,5 % (taux de droit commun).

Par contre, en ce qui concerne le taux de l'impôt sur les bénéficiaires, le CGI ne prévoit pas d'abaissement pour les activités exportatrices et le taux de droit commun de 25 % s'applique.

En matière d'emploi des expatriés, selon l'article 10.1.3 du code des investissements, l'entreprise exportatrice peut employer jusqu'à quatre agents étrangers d'encadrement ou de maîtrise sans besoin d'autorisation ni de permis de travail, si des compétences nationales équivalentes ne sont pas disponibles<sup>43</sup>. L'idée de laisser la possibilité aux investisseurs de recruter du personnel clef pour leur projet est positive et utile. Cette possibilité est aussi offerte par un certain nombre de pays. Cependant, le code met comme réserve l'indisponibilité de compétences nationales sans préciser l'autorité qui devrait décider de cette indisponibilité. Ceci peut rendre la procédure à suivre difficile et par conséquent être interprété comme une privation de cet avantage.

Malgré les avantages prévus au profit des activités exportatrices, seulement 11 points francs sont actuellement opérationnels. À ce titre, plusieurs problèmes sont à soulever:

- Des entretiens de la CNUCED avec les investisseurs, il est ressorti que la douane attend la réalisation de l'investissement pour délivrer l'agrément pour le régime de points francs. Cette situation d'agrément a posteriori n'est pas prévue par la loi. Elle expose l'investisseur au risque de refus de l'octroi du régime alors que l'investissement est déjà réalisé. De plus, cette situation peut donner lieu à des pratiques arbitraires. Il est préférable que la douane accorde le régime de points francs dès l'obtention de la déclaration d'investissement et vérifie a posteriori si l'investissement est réellement exportateur ou non.

Par ailleurs, le code des investissements ne prévoit pas de régime conventionnel ou contractuel qui permettrait d'octroyer des incitations spécifiques et ciblées à des investissements ayant un impact économique. Or, la plupart des pays comparables le font, et cela leur permet de promouvoir et d'attirer des investissements ayant des répercussions importantes sur leur économie nationale, que ce soit en termes de niveaux d'investissements, de création d'emplois, de revenus fiscaux ou d'exportations. C'est le cas par exemple de l'Algérie et du Maroc<sup>44</sup>. Les autorités mauritaniennes devraient saisir l'occasion de la refonte du code pour mettre en place un tel régime. La réglementation adoptée devrait clairement définir les conditions qui déterminent l'accès à ce régime. Elle doit notamment limiter le régime dans le temps et fixer et plafonner les avantages susceptibles d'être accordés. Par ailleurs, la possibilité d'une exonération totale des charges fiscales et sociales doit être écartée. De plus, l'obtention du régime conventionnel/contractuel doit être soumise à une procédure stricte que la loi doit décrire de manière détaillée. Toutes ces précautions permettent de faciliter les procédures et d'éviter des pratiques arbitraires.

---

<sup>43</sup> L'État autorise également l'importation en franchise de tous droits et taxes des effets personnels et d'un véhicule de tourisme au profit des agents expatriés. Le code prévoit un plafonnement de l'impôt de leurs rémunérations à 20 % du montant brut de ces rémunérations.

<sup>44</sup> Voir l'examen de la politique de l'investissement de l'Algérie et du Maroc.

## Recommandations

Deux recommandations principales émanent des éléments relatifs au régime fiscal mauritanien:

**1) Mise en place d'un code des impôts moderne, basé sur la nature du contribuable (personne physique ou morale) et non sur la nature du revenu. Ce code devrait prévoir certains éléments essentiels:**

- un régime de base compétitif et attractif;
- des incitations à l'investissement ciblées et limitées. Ces incitations ponctuelles devraient servir les objectifs de développement du pays, peuvent être spécifiques et ne bénéficier qu'à certaines activités;
- une administration simple et efficace;
- une élimination de certaines taxes et double imposition (IMF, taxe sur le chiffre d'affaires);
- un régime de report de pertes et d'amortissements pour encourager les investissements;
- un régime spécifique aux investissements miniers et pétroliers.

**2) Révision du régime des incitations à l'investissement:**

- Intégrer les incitations non fiscales dans le nouveau code des investissements (garanties, protection). La mise en place d'un régime conventionnel ou contractuel pour promouvoir les investissements d'envergure est souhaitable. Ce régime devrait être bien encadré pour éviter les abus et le code général des impôts devrait y faire référence.
- Intégrer la totalité des incitations fiscales dans le nouveau code des impôts.

## 2. La création d'une entreprise

Les procédures de création d'une entreprise sont claires et transparentes dans la législation<sup>45</sup>. Cependant, en pratique le temps effectif nécessaire à l'établissement de la société reste long. Il existe sept formes de sociétés, dont les plus fréquentes sont<sup>46</sup>:

La **société à responsabilité limitée (SARL)** a un maximum d'actionnaires de 50. La SARL peut également prendre la forme unipersonnelle. Les actionnaires ne supportent les pertes qu'à hauteur de leurs apports. Le capital de la SARL doit être d'au moins 1 million d'ouguiyas (4 256 dollars) et la société ne peut pas faire appel public à l'épargne.

La **société anonyme (SA)** doit avoir au moins cinq actionnaires. La SA peut faire appel public à l'épargne et dans ce cas son capital minimum est de 20 millions d'ouguiyas (84 125 dollars). Si la SA n'opte pas pour un appel public à l'épargne, son capital minimum est de 5 millions d'ouguiyas (21 281 dollars). Les règles qui la régissent sont exhaustives et modernes.

La **société anonyme simplifiée entre sociétés (SAS)** est une forme qui facilite la gestion d'une filiale commune à deux ou plusieurs entreprises. Seules les sociétés dont le capital est égal à

<sup>45</sup> La loi n° 2000-05 porte code de commerce et régit les sociétés ainsi que les procédures de leur création.

<sup>46</sup> La société en nom collectif, la société en commandite simple, la société en participation, la société à responsabilité limitée, la société anonyme, la société anonyme simplifiée entre sociétés et la société en commandite par actions. La forme unipersonnelle de la SARL existe également.



moins 20 millions d'ouguiyas (85 124 dollars) peuvent être membres d'une SAS entre sociétés. La société ne peut pas faire appel public à l'épargne.

Selon les entretiens de la CNUCED auprès des investisseurs, la création d'une entreprise en Mauritanie est un parcours long en raison de l'inefficacité des administrations et l'inapplication de la réglementation<sup>47</sup>. Cette situation est un obstacle majeur dans le parcours de l'investisseur<sup>48</sup>.

De manière générale, comme le montrent les tableaux suivants, le nombre de procédures pour créer une entreprise en Mauritanie se situe dans la moyenne régionale, mais reste supérieur à certains pays voisins (le Maroc, par exemple).

Par contre, le temps nécessaire à la création ou à la fermeture d'une entreprise constituent des facteurs assez dissuasifs. Avec 82 jours pour la création et huit années pour la fermeture d'entreprise, la Mauritanie dépasse de très loin tous les pays voisins ainsi que la moyenne régionale. De même, par rapport au revenu par habitant, le coût et le capital minimum pour créer une entreprise peuvent être pénalisants pour une PME<sup>49</sup> (tableau II.3).

**Tableau II.3. Créer et fermer une entreprise (2006)**

Indicateur	Mauritanie	Sénégal	Mali	Maroc	Algérie	Tunisie	Région	OCDE
<b>Créer une entreprise</b>								
<b>Procédures (nombre)</b>	11	10	13	6	14	10	11,1	6,2
<b>Durée (jours)</b>	82	58	42	12	24	11	61,8	16,6
<b>Coût (en pourcentage du revenu par hab.)</b>	121,6	112,6	201,9	12,7	21,5	9,3	162,8	5,3
<b>Capital minimum (en pourcentage du revenu par hab.)</b>	632	269,6	519,8	66,7	46,0	28,3	209,9	36,1
<b>Fermer une entreprise</b>								
<b>Durée (années)</b>	8,0	3,0	3,6	1,8	2,5	1,3	2,6	1,4
<b>Coût (en pourcentage de la propriété)</b>	9,0	7,0	18,0	18,0	7,0	7,0	16,0	7,1

Source: Doing Business, Banque mondiale.

<sup>47</sup> Ces résultats ressortent également des enquêtes Doing Business effectuées par la Banque mondiale.

<sup>48</sup> Le service d'appui au secteur privé qui faisait partie de l'ancien Ministère des affaires économiques et du développement avait pour mission la centralisation et facilitation des formalités administratives relatives à la création des entreprises. Ce service comprenait la division du guichet unique. Cependant, le guichet n'existait pas en pratique et, de plus, son mandat n'incluait pas la phase de création d'entreprise.

<sup>49</sup> Le code du commerce fixe la somme de 5 millions d'UM comme capital minimum pour la création d'une SA et de 1 million d'UM pour une SARL.

### Recommandations

- La principale recommandation en matière de création d'entreprise est **la mise en place d'un guichet unique effectif** qui doit comprendre la phase de la création d'entreprise. L'organisation et le fonctionnement du guichet sont présentés en détail au chapitre III;
- Une réflexion devrait également être engagée sur **la réduction du capital minimal nécessaire à la création d'une entreprise.**

### 3. Les réglementations sectorielles

Le code des investissements couvre tous les secteurs à l'exception des mines, hydrocarbures, banques et assurances qui sont régis par des réglementations sectorielles. L'investissement étranger dans ces secteurs n'est pas fermé mais soumis à l'obtention d'un agrément.

#### a. Le secteur bancaire

Les activités bancaires en Mauritanie, régies par l'ordonnance n° 020/2007, sont soumises à l'obtention d'un agrément délivré par la Banque centrale<sup>50</sup>. Le secteur est ouvert aux établissements de crédit ayant leur siège social à l'étranger. Selon cette ordonnance, leurs conditions d'agrément seront «au moins égales à celles des banques établies en Mauritanie». Par contre, leurs conditions d'activité seront limitées par une instruction de la Banque centrale.

Les banques constituées en Mauritanie doivent prendre la forme de société anonyme à capital fixe et sont tenues de constituer un capital minimum. Ce capital est fixé par une instruction (n° 5/GR/2008) de mars 2008. Les établissements bancaires de droit mauritanien doivent disposer au moment de leur constitution d'un capital libéré en totalité au moins égal à 6 milliards d'ouguiyas. Les établissements dont le siège social est situé à l'étranger sont tenus d'affecter à leurs succursales autorisées à exercer en Mauritanie une dotation en capital en permanence au moins égale au capital minimum libéré exigé pour la constitution des banques (6 milliards d'ouguiyas).

Une disposition de l'ordonnance n° 020/2007 pourrait s'avérer assez restrictive pour l'exercice de l'activité bancaire par les établissements ayant leur siège à l'étranger. En effet, selon les termes de l'article 14, les opérations de crédit de ces établissements seront limitées par la non-prise en compte, dans le calcul de leurs ratios prudentiels, des garanties octroyées par leurs maisons mères. Par conséquent, les filiales des établissements étrangers peuvent déduire de leurs engagements dans le calcul des ratios de diversification toute garantie perçue d'une banque locale ou étrangère sauf celles de leur maison mère (pourtant plus faciles à mobiliser). Cette disposition prive ainsi le marché financier mauritanien de la surface financière des banques internationales présentes en Mauritanie.

### Recommandations

#### Réformes à court terme

- Le calcul des ratios prudentiels d'un établissement étranger devrait prendre en compte les garanties octroyées par les maisons mères;
- Les décrets d'application de l'ordonnance n° 020/2007 devraient être mis en place rapidement pour que ses dispositions puissent être effectives.

---

<sup>50</sup> Elle doit notifier sa décision dans un délai raisonnable n'excédant pas six mois. Ce délai est de 12 mois en France.

### Réformes à long terme

- L'arrivée sur le marché de nouveaux établissements (banques d'investissement, de développement) devrait être stimulée et facilitée;
- Les gammes d'instruments utilisés comme garantie devraient être élargies, ce qui faciliterait l'obtention d'un emprunt.

#### b. Le secteur minier

Le secteur minier a un fort potentiel en termes d'attraction d'IED à court et moyen termes. L'exploitation judicieuse de ces ressources est une opportunité unique pour la Mauritanie de promouvoir un développement durable et sa diversification économique.

La Mauritanie s'est dotée d'un cadre réglementaire pour le secteur des mines globalement satisfaisant avec la loi de juin 1999 et ses décrets d'application, dont le décret de janvier 2002 portant convention minière type. La nature risquée des projets d'exploration et de recherche, l'investissement initial en capital important et l'aspect long terme des investissements miniers sont tels que les investisseurs ont des besoins spécifiques par rapport à d'autres investisseurs. De même, les possibles conséquences environnementales et sociales de l'exploitation des mines et la nature non renouvelable de la ressource exigent une réglementation poussée pour protéger les intérêts du pays.

Les investisseurs recherchent, en particulier, dans le cadre réglementaire:

- Garantie du titre conférant des droits miniers: les garanties sont relativement satisfaisantes dans le code minier et donnent le droit au détenteur d'un permis de recherche qui découvre un gisement fiable de se faire attribuer un permis d'exploitation.
- Système fiscal: la Mauritanie s'est dotée de dispositions spécifiques en ce qui concerne la fiscalité des investissements miniers, y compris des exonérations sur les taxes à l'importation de biens d'équipement lors de la phase de recherche et des exonérations sur les taxes sur les carburants. Les redevances minières (royalties) sont dans les normes de celles pratiquées dans les pays de la région.
- Stabilité du système fiscal: la signature d'une convention minière permet aux investisseurs d'obtenir une garantie contractuelle quant à la stabilité des conditions générales, juridiques, économiques, financières, fiscales et douanières attachées aux titres miniers. L'investisseur peut aussi bénéficier de toute règle légale plus favorable qui interviendrait postérieurement à la signature de la convention.
- Conservation des devises étrangères: la convention type garantit à l'investisseur la libre conversion et le libre transfert de fonds destinés aux règlements de toute dette en devises, des bénéfices nets, des bénéfices et fonds provenant de la liquidation d'actifs, et des traitements du personnel expatrié.
- Droit à la cession: ce droit est prévu par le code minier, ce qui permet aux sociétés «junior» d'exploration de céder leurs titres d'exploitation à d'autres compagnies minières par la suite, ou de réaliser des «joint ventures» (accords de coentreprise).
- Liberté des opérations commerciales et droit d'exporter les produits miniers: la convention minière garantit le droit d'exporter librement les substances extraites, produites ou

transformées, et d'exécuter tous les contrats à la condition que ceux-ci aient été établis à des conditions concurrentielles du point de vue du marché mondial.

- Gestion de l'environnement: le cadre réglementaire est fixé par le code minier et la loi-cadre de l'environnement. Ces deux instruments pris ensemble couvrent les aspects les plus importants relatifs à la protection de l'environnement et peuvent être considérés comme une législation raisonnablement développée. Sur le principe, ils donnent la possibilité de protéger l'environnement de manière appropriée sans pour autant pénaliser excessivement l'opérateur. Les normes environnementales peuvent également être définies dans la convention minière. La réglementation précise que l'opérateur doit réhabiliter le site à la fin des opérations. Le code autorise des provisions pour réhabilitation déductibles de la base imposable. Il serait plus prudent, cependant, que la Mauritanie exige la constitution de provisions (ou une assurance similaire) en rapport aux coûts de réhabilitation prévus dans le rapport préalable de gestion de l'environnement. D'un côté, cela encourage le titulaire à travailler sur la réhabilitation au fur et à mesure de l'exploitation, et de l'autre, cela veut dire qu'il y a une disposition adéquate pour la réhabilitation à la fin de l'exploitation, quand les fonds se font rares.
- Accès à l'arbitrage international: les différends à caractère purement technique sont résolus par des experts indépendants désignés conjointement par les parties. Les autres différends relatifs à l'interprétation du code minier sont réglés soit par les juridictions mauritaniennes, soit par recours à l'arbitrage international. La convention minière offre la possibilité aux investisseurs d'avoir recours automatique à l'arbitrage international, qu'ils soient originaire d'un pays avec lequel la Mauritanie a signé un accord bilatéral de protection des investissements ou non. Le code minier comme la convention minière ne visent cependant pas tous les litiges relatifs aux investissements, mais les seuls litiges résultant de l'interprétation ou de l'application du code et de la convention. De cette façon, certaines questions importantes peuvent rester en dehors du champ d'application de l'arbitrage international.

Selon l'enquête de la CNUCED, le code minier est perçu par les investisseurs comme assez «moderne» et compétitif. Certains interlocuteurs, dans le contexte de révision du code minier, ont fait part de réserves quant à l'effet de brusques changements dans la loi. Un point en particulier a été soulevé par plusieurs intervenants: la question relative à la superposition des permis de recherche<sup>51</sup>.

Le code permet en effet la superposition de permis de recherche minière pour des groupes (minerais) différents: c'est-à-dire qu'en principe deux opérateurs pourraient travailler sur un même périmètre, en recherchant des minerais différents. Jusqu'à présent, il n'y a pas eu de problèmes posés par cette superposition, mais certains investisseurs craignent que de tels problèmes puissent surgir à l'avenir. Plusieurs solutions éventuelles sont avancées par des interlocuteurs mauritaniens. Ces solutions varient de l'idée de ne pas permettre à deux investisseurs de travailler sur le même périmètre («pas de superposition») à une définition stricte des types de minéralisation recherchés. Cette dernière solution pourrait envisager la possibilité qu'une deuxième société minière puisse travailler sur le même périmètre, si elle recherche des types de minéralisation différents.

En principe, il est préférable d'éviter la superposition, en n'accordant qu'à une seule société le droit de faire de la recherche dans un périmètre donné. Une certaine opinion en Mauritanie favorise la

---

<sup>51</sup> Le terme «superposition» désigne la possibilité d'accorder le même périmètre géographique à deux ou plusieurs entreprises en vue de son exploration. Dans ce cas, les différentes entreprises disposent d'autorisations d'exploration concernant différents types de minéraux.

superposition éventuelle car il ne faut pas refuser à un investisseur potentiel la possibilité de faire de la recherche. Cependant, il faut confronter cette opinion avec le fait que d'autres sociétés ne veulent pas investir s'il y a un risque qu'une autre société ait des droits sur le même permis.

### Recommandations

- *Il est donc recommandé, afin d'encourager les investisseurs, d'éviter la superposition. Cependant, il est également important pour les autorités de pouvoir s'assurer que les détenteurs de permis entreprennent les travaux prévus dans leur programme de travail. Cela éviterait la «stagnation» des permis.*

### c. Le secteur des hydrocarbures

Le secteur pétrolier est strictement réglementé mais ouvert à l'investissement étranger<sup>52</sup> et les conditions d'accès au secteur sont identiques pour les nationaux et les étrangers<sup>53</sup>. Les critères retenus pour l'octroi de droits exclusifs d'exploration et d'exploitation sont les capacités techniques et financières de l'entreprise ainsi que l'engagement de consacrer aux recherches un effort financier approprié. La découverte d'hydrocarbures par le détenteur d'une autorisation exclusive d'exploration lui donne le droit exclusif à l'octroi d'une autorisation exclusive d'exploitation<sup>54</sup>. La durée maximale d'une autorisation d'exploitation est de 25 ans. Cette période peut être prorogée deux fois pour une durée maximale de 10 ans si une exploitation commerciale reste possible.

L'État autorise la réalisation d'opérations d'exploration et d'exploitation pétrolières par des contrats d'État (contrats de service, contrats de partage de la production, etc.)<sup>55</sup>. Ces contrats fixent les droits et obligations des parties pendant toute leur durée de validité et confèrent des autorisations exclusives d'exploration et d'exploitation.

Selon l'ordonnance n° 88.151, l'octroi de droits d'exploration se fait suite à un appel d'offres international ou par toute autre procédure permettant de procurer à l'État les conditions les plus favorables. De plus, le contrat d'octroi de droits doit être soumis à l'approbation législative. L'octroi de droits d'exploitation se fait selon la même procédure. Toutefois, cette disposition ne semble pas être toujours appliquée et, en pratique, les contrats de partage de la production pétrolière ne sont pas soumis à une procédure régulière de passation des marchés publics. Cependant, il convient de souligner que la Mauritanie vient d'adhérer à l'initiative de transparence dans les industries extractives dans le souci d'une meilleure gestion de ses ressources. Ceci a d'ailleurs entraîné la renégociation de certains contrats de partage de production.

Par ailleurs, en vertu de la garantie de transfert de capitaux accordée par l'ordonnance, les personnes morales étrangères qui ont procédé à des dépenses dans le cadre d'opérations pétrolières ont le droit de transférer librement hors du pays les recettes de ventes d'hydrocarbures, les produits de la liquidation de leurs avoirs ainsi que les dividendes et produits de toute nature des capitaux investis. Ceci est plus large et favorable que la garantie de transfert donnée par le code des investissements, qui ne vise pas les produits de toute nature des capitaux investis. De plus, le régime de transfert autorise ces mêmes personnes morales étrangères à encaisser à l'étranger les recettes

---

<sup>52</sup> Un code pétrolier est en cours d'élaboration.

<sup>53</sup> L'ordonnance n° 88.151 de 1988 qui régit le secteur ne prévoit pas, à la différence du code minier, que le permis d'exploitation ne puisse être attribué qu'à une société de droit mauritanien.

<sup>54</sup> Ce droit exclusif à obtenir une autorisation d'exploitation est conditionné par le respect des exigences techniques et financières posées par l'ordonnance n° 88.151.

<sup>55</sup> Ces contrats sont signés entre le ministre chargé des mines et le représentant légal de l'entreprise demanderesse.

des ventes et d'y conserver celles-ci dans la limite des montants excédant leurs besoins financiers en Mauritanie. Le rapatriement des créances sur l'étranger, imposé par la loi relative aux relations financières avec l'étranger, n'est pas applicable dans ce cas précis.

Un régime fiscal spécifique est également mis en place par l'ordonnance. Les moyens de production destinés uniquement aux opérations pétrolières sont exonérés de tous droits et taxes lors de leur importation dans la mesure où ces biens ne sont pas disponibles en Mauritanie<sup>56</sup>. Le titulaire de droits exclusifs d'exploration ou d'exploitation ainsi que les personnes physiques ou morales travaillant pour son compte sont exonérés de toutes les taxes sur le chiffre d'affaires (taxe sur les prestations de services) qui se rapportent strictement aux opérations pétrolières. Les entreprises détentrices de droits exclusifs d'exploration et d'exploitation sont soumises à l'impôt sur les BIC au taux normal de 25 % et également à l'IMF de 3,5 %. Les activités d'exploration étant imposables, le paiement de l'IMF peut s'avérer dissuasif étant donné que l'entreprise ne retire pas encore de bénéfices. Toutefois, le contrat type de partage de production<sup>57</sup> que la Mauritanie propose à ses contractants fixe le taux d'imposition sur les bénéfices à 40 %. Le contrat de partage ne permet pas de savoir quelle est la part qui revient à l'État de la production du pétrole.

À l'exception de l'impôt sur les BIC, les entreprises détentrices de droits exclusifs d'exploration et d'exploitation sont exonérées de tout autre impôt sur le revenu, les bénéfices et les distributions des bénéfices. Ces entreprises sont également exonérées de toute taxe, droit, impôt ou contribution de quelque nature que ce soit frappant les opérations pétrolières. Cette exonération est applicable également aux sociétés affiliées et aux entreprises titulaires de droits exclusifs à condition que leurs revenus et activités soient directement liés aux opérations pétrolières. Les entreprises détentrices d'autorisation exclusive d'exploitation procèdent à l'export d'hydrocarbures en franchise de tous droits et taxes à l'exportation (au titre de ces droits et taxes, on peut citer un droit fiscal d'exportation à tarif unique qui est en vigueur). Nous pouvons conclure que le régime fiscal applicable aux détenteurs de droits exclusifs est assez favorable<sup>58</sup>. De plus, ces dispositions fiscales, spécifiques pour le secteur pétrolier, sont applicables aux entreprises qui en bénéficient pendant toute la durée de leur contrat et ne peuvent pas être aggravées.

Pour qu'une société détentrice de droits exclusifs d'exploration et d'exploitation puisse les céder, elle a besoin de l'approbation du ministre chargé des mines. Les cessions à des sociétés filiales ne sont pas soumises à approbation.

Comme nous l'avons mentionné, la réalisation d'opérations d'exploration et d'exploitation pétrolières en Mauritanie est autorisée par des contrats d'État (contrats de service, contrats de partage de la production). Tout litige pouvant naître de l'interprétation ou de l'application de ces contrats est généralement réglé par voie amiable. En cas d'échec et si le contrat le prévoit, les parties recourent à l'arbitrage. Les dispositions de l'ordonnance relative au régime juridique et fiscal des hydrocarbures ne précisent toutefois pas combien de temps la phase de règlement amiable pourrait durer. Ceci pourrait être source de ralentissement abusif de la procédure de règlement des différends. Les dispositions de l'ordonnance ne précisent pas non plus la nature de l'arbitrage auquel les parties pourraient avoir recours, à savoir interne ou international.

---

<sup>56</sup> Ces moyens de production sont exonérés sous réserve qu'ils appartiennent aux catégories figurant sur une liste établie par décret.

<sup>57</sup> Contrat type de 1994.

<sup>58</sup> La redevance à la production, ainsi que la surtaxe pétrolière ne sont plus applicables. Ces taxes avaient été mises en place par la loi sur les hydrocarbures de 1988, mais elles étaient applicables à un type spécifique de permis B d'exploitation prévu par l'ancienne loi minière de 1977. Ce permis n'existe plus, étant donné que la loi de 1977 a été abrogée. Suite à cela, les deux taxes ne sont plus en vigueur.

### Recommandations

- *La procédure d'appel d'offres préalable à l'octroi des droits exclusifs d'exploration et d'exploitation devrait être respectée pour donner la possibilité à l'État de sélectionner les meilleures propositions et conditions possibles;*
- *Le régime fiscal spécifique applicable au secteur des hydrocarbures est attrayant pour les investisseurs. Cependant, les retombées de l'exploitation des ressources naturelles devraient être utilisées pour réaliser les objectifs de développement du pays. Pour cette raison, **il est souhaitable que les nombreuses exonérations fiscales soient revues par les autorités.***

#### 4. La réglementation du commerce extérieur et des douanes

Les réglementations douanière et du commerce extérieur font partie des principaux obstacles mentionnés par les investisseurs. Cette perception s'explique par les délais, les coûts de transport, le manque d'efficacité des procédures en douane et la lourdeur des formalités administratives. Les sections suivantes fournissent une analyse plus détaillée de ces questions.

##### a. Commerce extérieur

Comme mentionné dans le chapitre I, la Mauritanie a libéralisé son régime d'exportation et les efforts de libéralisation ont été également considérables pour le régime des importations. À ce jour, il n'existe aucune interdiction ou restriction quantitative sur les exportations, tant les licences à l'exportation que les taxes ont été éliminées. De plus, les procédures douanières ont été simplifiées, les droits de douane rationalisés et la plupart des mesures non tarifaires éliminées. Malgré ces progrès, les formalités relatives à l'exportation restent lourdes, lentes et très coûteuses comparativement aux pays voisins. Par ailleurs, l'assurance crédit à l'exportation n'est pas développée de même que les organismes de promotion des exportations. D'autre part, le régime d'exportation de certains produits est prohibitif. Par exemple, les exportateurs de produits halieutiques sont obligés de rapatrier leurs recettes d'exportation via la BCM et 60 % de ces recettes vont à l'État<sup>59</sup>. Cette dernière mesure est toutefois en cours d'élimination<sup>60</sup>.

Au niveau des importations, la plupart des produits ne requièrent pas de licence. De plus, les restrictions sont peu nombreuses et visent surtout à protéger la sécurité, l'ordre public et la santé. Selon l'examen de la politique commerciale du pays effectué par l'OMC en 2002, le régime mauritanien contenait peu de barrières non tarifaires. Par exemple, les taux d'imposition (TVA, accises) qui s'appliquent aux produits importés sont identiques à ceux des produits locaux. Cependant, la durée et le coût pour l'importation restent dissuasifs et non compétitifs comparativement aux pays voisins. En effet, une grande partie des problèmes et lenteurs en matière tant d'importation que d'exportation sont causés par des délais de transport.

Malgré tous les progrès du pays en matière de libéralisation de son commerce extérieur, les réglementations (douanière et commerciale) restent perçues par les entreprises comme des contraintes significatives. Si les performances du pays en termes de délais de dédouanement sont bonnes, les formalités administratives restent cependant trop nombreuses (tableau II.4).

<sup>59</sup> *Annual report on exchange arrangements and exchange restrictions* (FMI, 2006).

<sup>60</sup> *Rapport des services du FMI pour les consultations de 2006 au titre de l'article IV, première évaluation du programme de référence et évaluation de l'admissibilité de la Mauritanie au bénéfice de l'Initiative d'allègement de la dette multilatérale*, FMI, 2006.

Tableau II.4. Le commerce transfrontalier (2006)

Indicateurs	Mauritanie	Algérie	Maroc	Tunisie	Mali	Sénégal
Durée pour l'exportation (jours)	25	15	18	18	66	22
Coût à l'exportation (en dollars par conteneur)	3 733	1 886	1 500	600	2 680	1 674
Durée pour l'importation (jours)	40	22	30	29	61	26
Coût à l'importation (en dollars par conteneur)	3 733	1 606	700	770	1 752	978

Source: Doing Business, Banque mondiale.

### b. Réglementation douanière

Le fonctionnement des douanes est un obstacle important à l'investissement et, au cours des dernières années, la Mauritanie a réformé sa réglementation douanière en vue de la simplifier et de la rationaliser. Ainsi, le taux maximal nominal est passé de 30 à 20 % entre 1997 et 2000. Le nombre des différents droits de douanes a été réduit de 13 à 4 % pour la même période. Selon le code des douanes, le droit de douane frappant les marchandises importées est constitué par quatre types de tarif: général, minimum, intermédiaire et privilégié. En 2006, la moyenne pondérée des taux appliqués était de 9,8 % pour les produits manufacturés et de 3,5 % pour les produits agricoles. En ce qui concerne les droits d'exportation, un droit fiscal à tarif unique a été mis en place.

Par ailleurs, le pays a changé en 2002 la législation relative à l'évaluation douanière. La valeur transactionnelle est maintenant utilisée pour évaluer les produits importés et tous les droits de douane que le pays applique sont *ad valorem*. Cela devrait assurer la transparence du système tarifaire. Toutefois, l'application des textes demeure problématique.

D'autre part, et ce, en dépit des avancées au niveau des textes qui régissent le fonctionnement des douanes, une pratique de concurrence déloyale demeure – le tarif douanier forfaitaire à l'importation accordé à certains conteneurs. En effet, le contenu de ces conteneurs n'est pas vérifié pour son dédouanement et un tarif forfaitaire est appliqué. Bien que ce régime de nature temporaire devait disparaître en 2006, il continue néanmoins d'être utilisé.

Une autre pratique opaque et constitutive de détournement de la réglementation existe. Elle consiste en une utilisation abusive de la rubrique «divers» de la nomenclature douanière d'exportation, alors que les listes de produits et leurs taux de taxation respectifs existent<sup>61</sup>. Cette pratique aboutit à un traitement arbitraire des exportateurs.

### Recommandations

#### Le commerce extérieur

- *La Mauritanie a de bonnes performances en termes de délais de dédouanement mais trop de contraintes administratives relatives aux procédures d'exportation et d'importation demeurent. Leur simplification (nombre de documents exigés, délais, coûts) est nécessaire pour que le pays devienne plus compétitif.*

<sup>61</sup> Circulaire n° 00380 de janvier 2007 relative à l'ordonnance n° 2007/03 portant loi des finances pour l'année 2007.



### Les douanes

- Tout comme dans d'autres domaines, l'application de la réglementation en vigueur pose problème. **L'utilisation du régime forfaitaire à l'importation constitue un problème majeur.** Bien qu'il facilite la procédure de dédouanement, ce régime est de nature à diminuer les recettes de l'État. **Son abolition est par conséquent souhaitable.**
- Il serait souhaitable de réexaminer et réduire les possibilités d'utilisation de la rubrique «divers» de la nomenclature douanière d'exportation.

## 5. La législation et les conditions de travail

### a. La réglementation du travail

La Mauritanie a adopté, avec l'appui de l'OIT, un nouveau code du travail en 2004. Ses dispositions sont modernes et, à maints égards, donnent des garanties identiques à celles prévues par les législations des pays développés<sup>62</sup>. Le nouveau code est applicable à tous les travailleurs, qu'ils soient employés par une entreprise publique ou privée (mauritanienne ou étrangère). De plus, le code prévoit deux types de contrats: à durée indéterminée (CDI) et à durée déterminée (CDD). Le CDD est entouré de garanties et protège bien les droits des salariés. Son régime est toutefois, à certains égards, rigide. Par exemple, le CDD ne peut être renouvelé qu'une seule fois et sa durée (renouvellement compris) ne peut excéder deux ans<sup>63</sup>. De plus, tout CDD conclu pour une période supérieure à trois mois ou nécessitant l'installation du travailleur hors de sa résidence doit être soumis au visa d'approbation de l'inspecteur du travail et de la sécurité sociale. Par ailleurs, la continuation des services à l'expiration d'un CDD mène de plein droit à la conversion du contrat en CDI.

Selon l'indicateur Doing Business de la Banque mondiale, l'indice de rigidité d'emploi est élevé en Mauritanie (tableau II.5). Les conditions d'emploi du personnel restent, à certains égards, rigides et le pays est moins bien classé par rapport à d'autres pays de la région.

Par contre, et ce, toujours selon Doing Business, le pays ne pratique pas des coûts élevés pour l'embauche ni pour le licenciement. Cependant, l'indice de difficulté de licenciement reste élevé. Cela s'explique par le recours quasi systématique aux actions en justice, accompagnées de procédures longues et perçues comme arbitraires par les employeurs. Il convient néanmoins de souligner que cet indice classe la Mauritanie en 59<sup>e</sup> position (sur 175 pays), un résultat relativement satisfaisant.

**Tableau II.5. Les indices de l'embauche (2006)**

Indicateur	Mauritanie	Algérie	Maroc	Tunisie	Mali	Sénégal	Région
Difficulté d'embauche	67	44	100	17	44	72	44,3
Rigidité des horaires	60	60	40	40	60	60	52
Difficulté de licenciement	50	30	50	80	50	50	44,9
Rigidité de l'emploi	59	45	63	46	51	61	47,1
Coût d'embauche (en pourcentage du salaire)	15,6	27,5	17,7	21,8	26,9	21,4	12,7
Coût de licenciement (salaire hebdomadaire)	31,4	17,0	85,1	17,3	31,4	37,9	71,2

Source: Doing Business, Banque mondiale.

<sup>62</sup> Le pays a ratifié 42 conventions internationales relatives au travail, parmi lesquelles les huit fondamentales.

<sup>63</sup> Une dérogation est accordée pour les travailleurs étrangers. Le CDD ne peut pas excéder 30 mois pour le premier séjour et 20 mois pour les séjours suivants.

Malgré les rigidités, certaines des dispositions du nouveau code donnent toutefois de la flexibilité au marché du travail:

- Le nouveau code est plus libéral que l'ancien. Il désigne des activités pour lesquelles les dispositions strictes et restrictives relatives à un CDD ne s'appliquent pas<sup>64</sup>. De plus, la durée maximale d'un contrat à durée déterminée est de deux ans;
- le code donne également une grande marge de manœuvre aux employeurs en ce qui concerne la révision du contrat de travail<sup>65</sup>. À ce titre, la partie au contrat qui propose une révision doit donner un délai de réponse (équivalent au préavis) à l'autre partie. À l'expiration de ce délai, la partie qui a proposé la révision peut résilier le contrat si l'autre partie n'a exprimé ni consentement ni refus.

D'autres dispositions du code s'avèrent également assez flexibles. C'est le cas notamment de la procédure de licenciement pour motif économique. Le code ne donne pas de définition stricte au «motif économique» et ne restreint pas l'utilisation de cette procédure. De plus, une autorisation pour procéder aux licenciements n'est pas requise.

Comme nous l'avons vu dans le chapitre I, la productivité du travail en Mauritanie est assez faible, alors que les salaires (tant le SMIG que le salaire moyen) sont relativement élevés pour la région. Ceci pourrait nuire à la compétitivité des entreprises.

En ce qui concerne les cotisations sociales, elles sont dans la moyenne régionale (1 % avec un plafond de 70 000 ouguiyas dus par les employés, 16 % dus par les employeurs<sup>66</sup>). Le code prévoit également des congés payés pour le travailleur. Ils s'élèvent à 18 jours par an si le travailleur est âgé d'au moins de 18 ans et à 24 jours par an si le travailleur est âgé de moins de 18 ans.

Par ailleurs, le nouveau code a supprimé le monopole de l'État en matière de placement des offres d'emplois. Cela permet à l'employeur de recruter sans passer par le circuit public. À ce jour, les bureaux de placement publics et privés jouent un très faible rôle et laissent une grande importance aux réseaux (famille, amis).

Au niveau du règlement des différends, le code donne des éléments assez détaillés. Il a enfermé cette phase dans des délais stricts et le droit de grève est garanti. La grève n'est toutefois licite que si elle est précédée d'un préavis de 10 jours ouvrables. Dans la pratique toutefois, le préavis n'est pas respecté par les syndicats. D'autre part, le lock-out est interdit en principe et n'est licite qu'à certaines conditions assez restrictives. Ainsi, pour que la grève et le lock-out soient licites, une procédure de conciliation préalable n'est pas nécessaire. Le code a mis en place les sanctions nécessaires pour la bonne application de la loi. À ce titre, il est important que les juges soient formés en droit du travail et que la législation soit appliquée.

---

<sup>64</sup> Les activités dispensées de l'application des règles restrictives relatives aux contrats à durée déterminée sont les suivantes: les activités de courte durée pour lesquelles le travailleur est engagé à l'heure ou à la journée; les activités saisonnières (campagne agricole, commerciale, industrielle, touristique ou artisanale); activité de docker occasionnel; activité assurant le complément d'actif pour exécution de travaux nés d'un surcroît d'activité de l'entreprise; activité assurant le remplacement provisoire d'un travailleur; et l'activité temporaire pour les besoins d'un chantier.

<sup>65</sup> La révision du contrat de travail est définie par le code (art. 29) comme une «modification substantielle» de celui-ci.

<sup>66</sup> À titre de comparaison, les cotisations au Maroc sont réparties de la manière suivante: 4,29 % pour l'employé et 17,7 % pour l'employeur.

## b. L'emploi des étrangers

L'intérêt public d'une part et les besoins des investisseurs d'autre part ne convergent pas toujours quand il s'agit de l'emploi des étrangers. Pour les autorités, il est important de protéger la main-d'œuvre nationale, d'assurer sa meilleure formation et de remplacer à terme la main-d'œuvre étrangère par des employés nationaux. Pour l'investisseur, il est important de pouvoir compter sur les compétences nécessaires au développement de son affaire et cela conduit parfois à l'embauche de travailleurs étrangers. Il est donc important pour l'investisseur de savoir qu'il peut embaucher des étrangers, que les permis de travail et de séjour sont d'une durée raisonnable et peuvent être renouvelés et que les procédures sont claires, rapides et prévisibles. De plus, dans le cas de la Mauritanie, la question de l'emploi des étrangers est importante car le pays manque de main-d'œuvre qualifiée<sup>67</sup> et la procédure d'embauche est assez rigide.

Le régime de l'emploi des étrangers est fixé par le code du travail et met en place un système d'autorisation préalable. Faute d'avoir adopté un nouveau décret à la suite de la mise en place du nouveau code du travail, les modalités d'application relatives à l'octroi du permis de travail sont encore fixées par un décret de 1974. Cet instrument est ancien et mal adapté au nouveau code. Une révision s'impose.

Ce décret met en place trois types de permis de travail: A, B et C. Le permis A est celui susceptible d'intéresser les investisseurs étrangers car il peut être délivré à tout travailleur étranger sans exigence de résidence ininterrompue et d'exercice d'activité salariée ou indépendante en Mauritanie. Ce permis autorise son détenteur à occuper un emploi déterminé, au service d'un employeur donné. Il ne peut pas excéder deux ans et peut faire objet d'un ou plusieurs renouvellements. Cette période est relativement courte par rapport à celle en vigueur dans d'autres pays d'Afrique (Botswana et Kenya, par exemple) et constitue une surcharge administrative tant pour les employeurs et les employés que pour l'administration. À l'occasion de renouvellement du permis A, l'employeur doit exposer les raisons pour lesquelles il estime ne pas pouvoir engager un travailleur mauritanien. D'autre part, pour les entreprises de plus de 10 employés, l'autorisation d'embaucher un travailleur étranger ne peut être accordée que si un «plan de mauritanisation progressive et rationnelle» des emplois est préalablement présenté et approuvé<sup>68</sup>. Cela rend le processus long et compliqué et n'est pas dans l'intérêt du pays qui est aux prises avec un manque de main-d'œuvre qualifiée.

Les conditions de l'utilisation des permis B et C sont plus restrictives et les demandeurs doivent avoir résidé et travaillé en Mauritanie depuis au moins quatre ans. Le nombre d'employés étrangers (ouvriers) n'est toutefois pas soumis à un quota, tout comme dans le cas du permis A.

En cas de refus ou de retrait de permis de travail, l'intéressé peut faire recours suivant les conditions déterminées par le décret. Ce dernier ne prévoit toutefois pas de dispositions spéciales en ce qui concerne l'octroi de permis pour les investisseurs eux-mêmes. Et le code des investissements ne comble pas cette lacune.

Par ailleurs, l'octroi de permis de travail et d'autorisation de séjour est dissocié, ce qui rend les démarches plus longues et compliquées pour les investisseurs.

---

<sup>67</sup> Malgré le taux de chômage élevé (20 % en 2004, chiffres d'Heritage Foundation), une proportion substantielle de travailleurs étrangers – presque 15 % des travailleurs du secteur moderne – occupe des postes nécessitant des qualifications spécifiques.

<sup>68</sup> Le décret ne précise pas en quoi consiste ce plan. Ceci pourrait aboutir à des appréciations arbitraires de la part de l'administration.

Le régime d'emploi de travailleurs étrangers que la Mauritanie a mis en place suit le schéma suivant: les autorités déterminent au préalable les grandes lignes de la politique relative à l'emploi des étrangers et, par la suite, l'employeur présente des demandes d'autorisation de travail au cas par cas lorsqu'il décide d'embaucher un travailleur étranger. À l'occasion de ces demandes, l'employeur doit fournir un certain nombre d'informations: description du poste; justification de la nomination d'un travailleur étranger; et raisons invoquées pour ne pas embaucher un travailleur national (procédure connue sous le nom de «test du marché du travail»). L'administration procède alors à un examen de ces demandes, une procédure généralement assez longue et coûteuse.

Une manière de rendre cette procédure plus simple consisterait à prendre en compte, lors de l'élaboration des grandes lignes de la politique relative à l'emploi des étrangers, une évaluation des compétences disponibles sur le marché de travail national. À cette fin, le gouvernement identifierait les secteurs en manque de main-d'œuvre et faciliterait l'octroi de permis de travail. Les autorités pourraient également réfléchir à une éventuelle extension du régime favorable relatif à l'emploi des étrangers prévu par le code des investissements pour les points francs seulement.

### Recommandations

*Pour **améliorer et rendre le marché de travail en Mauritanie plus compétitif**, il conviendrait de :*

- *engager une réflexion en ce qui concerne le coût de la main-d'œuvre et la productivité du travail dans le but d'améliorer la compétitivité des entreprises ;*
- *remédier aux facteurs qui augmentent la difficulté d'embauche, notamment faire respecter la procédure de conciliation obligatoire prévue dans le cadre des licenciements et améliorer l'efficacité des procédures d'arrangement à l'amiable pour éviter le recours systématique aux procédures judiciaires ;*
- *améliorer la formation des juges en matière de droit du travail, ce qui permettrait une meilleure application de la réglementation et gestion des conflits.*

*Étant donné le **manque de main-d'œuvre qualifiée dans plusieurs secteurs**, une réflexion s'impose sur l'**emploi des étrangers** :*

- *envisager la refonte de la politique d'emploi qui tiendrait compte d'une politique générale d'emploi des étrangers basée sur une évaluation effectuée par le gouvernement des secteurs souffrant d'un déficit de main-d'œuvre qualifiée ;*
- *mettre en place une procédure simplifiée d'octroi des permis de travail dans des secteurs où il y a un manque de compétences au niveau national. Cette procédure pourrait s'accompagner d'une obligation pour les entreprises d'organiser et participer au financement de programmes de formation de la main-d'œuvre locale. À terme, le gouvernement pourrait également exiger le remplacement de travailleurs étrangers par des employés nationaux ;*
- *envisager un traitement spécifique pour les investissements d'une certaine taille ou dans des secteurs jugés prioritaires pour le pays. Les mesures pourraient inclure la possibilité d'embaucher jusqu'à cinq employés sur des postes clefs ou techniques sans passer par la procédure de «test du marché du travail» et leur remplacement à terme par des employés nationaux ;*
- *considérer un allongement de la durée du permis de travail A limitée pour le moment à deux ans ; et*
- *réunir l'octroi du permis de travail et du permis de séjour dans une seule et unique procédure.*

## 6. La propriété foncière

La propriété foncière est régie d'une part par une réglementation moderne<sup>69</sup> et d'autre part la charia. L'ordonnance n° 83-127 dispose que «tout Mauritanien» peut, en se conformant à la loi, devenir propriétaire terrien. Les étrangers ne sont pas expressément visés mais aucune disposition légale ne leur interdit l'accès à la propriété immobilière. Avec l'article 2 de l'ordonnance, l'État reconnaît et garantit la propriété foncière privée. Par ailleurs, le système de la tenure traditionnelle du sol est aboli.

Dans la pratique, les étrangers détiennent des biens immobiliers au même titre que les nationaux. Ils en disposent librement et peuvent les céder. La procédure d'acquisition de la propriété est identique pour les nationaux et les étrangers. L'investisseur pourrait se procurer un terrain sur le marché privé. En ce qui concerne les terres domaniales, l'État peut accorder aux investisseurs nationaux et étrangers des concessions immobilières à usage professionnel. L'investisseur doit, à cette fin, présenter une demande au Ministre des finances par l'intermédiaire des services de la direction des domaines.

Les concessions domaniales tant rurales qu'urbaines sont d'abord attribuées à titre provisoire. La concession définitive est accordée à la demande du concessionnaire provisoire, à l'issue d'un certain délai et suite à la réalisation du programme de mise en valeur.

L'article 20 de l'ordonnance n° 83-127 dispose que les concessions de grande superficie ne seront accordées que si l'investissement projeté présente un «impact économique et social appréciable». Cette disposition reste floue et ambiguë car elle ne précise pas ce qu'on entend par «concession de grande superficie» ni par «impact appréciable». Une précision de ces notions est souhaitable. La personne qui désire devenir propriétaire d'une terre domaniale doit impérativement obtenir au préalable la concession de cette terre. La concession devient définitive et emporte transfert de propriété après la mise en valeur réalisée aux conditions imposées.

Cette organisation des concessions de terrains aboutit à une multiplication des intervenants selon la nature du projet. De plus, en pratique, il y a absence de coordination entre les différentes autorités compétentes. L'obtention d'un titre foncier définitif demeure difficile car elle est :

- a) soumise à l'obtention préalable d'un titre provisoire ; et
- b) le nombre de terrains disposant d'un titre est réduit et ce, même en zone urbaine.

Les problèmes du foncier sont multiples et complexes. En amont, il faut signaler l'absence de réactualisation régulière du cadastre. Cela entraîne une situation d'insécurité pour l'investisseur due à un manque de fiabilité des informations contenues dans le cadastre. Selon les entretiens de la CNUCED auprès d'investisseurs, un autre problème de taille est le non-respect de la procédure d'attribution des terrains<sup>70</sup>. À cet égard, il ne semble pas y avoir de stratégie ni de vision claire de la part des pouvoirs publics en matière de foncier en général et de foncier économique en particulier.

À ces problèmes se rajoutent les lacunes de l'application de la loi, la présence de corruption et le dysfonctionnement de la justice, seule capable d'assurer la protection des droits de propriété. Certains efforts récents du Gouvernement méritent toutefois d'être soulignés. Une agence nationale d'aménagement des terrains (ANAT) a été créée en octobre 2006 en vue de mieux gérer l'occupation des terrains. Sa mission principale est l'identification des terrains vacants ainsi que la viabilisation et

<sup>69</sup> L'ordonnance n° 83-127 portant réorganisation foncière et domaniale ainsi que son décret d'application n° 2000-089.

<sup>70</sup> Cette procédure est définie par le décret n° 2000-089.

l'aménagement des terrains de l'État. L'agence est également chargée d'élaborer une banque de données sur les disponibilités foncières et les potentialités de chaque wilaya<sup>71</sup> qui sera régulièrement actualisée. Cette agence devrait opérer en coordination avec les autres institutions et, en particulier, avec la future agence de promotion des investissements. Cependant, l'ANAT n'étant pas encore opérationnelle au moment de la préparation de ce rapport, il est impossible de fournir des précisions sur son fonctionnement en pratique.

### Recommandations

*Les questions relatives à la propriété immobilière occupent une place importante dans la décision d'investir. Le fait pour un investisseur de pouvoir devenir propriétaire dans des conditions claires et précises est source de sécurité. Pour cette raison, une attention particulière devrait être accordée au foncier et les obstacles devraient être éliminés.*

Le régime actuel d'acquisition est attractif pour les investisseurs étrangers car il les autorise à acquérir tant des propriétés mobilières qu'immobilières. **Le principal obstacle est constitué par les lacunes dans l'application de la réglementation relative à la procédure d'attribution des titres.** Les réformes suivantes pourraient donc être envisagées :

- **mettre à jour le cadastre.** L'absence d'informations fiables et actualisées est de nature à créer des doutes et craintes pour les investisseurs;
- **diminuer le nombre d'intervenants** dans la procédure de l'attribution des terrains et assurer leur coordination;
- **assurer la mise en application de la réglementation**, et notamment de la procédure d'attribution des terrains (décret n° 2000-089).

## 7. La propriété intellectuelle

La Mauritanie est membre de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI) depuis 1976 ainsi que de l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle (OAPI) depuis 1963. Toutefois, elle n'est pas encore soumise, du fait de son statut de PMA, aux règles de l'Accord ADPIC. Le pays n'a donc pas d'obligation d'assurer toutes les protections dans le domaine de la propriété intellectuelle car il bénéficie d'une dérogation jusqu'en 2013<sup>72</sup>.

L'Accord de Bangui de 1977, compilant diverses conventions dans le cadre de l'OAPI, constitue actuellement le droit interne de propriété intellectuelle pour le pays<sup>73</sup>. Cet accord contient des dispositions très détaillées et précises sur plusieurs instruments de protection de la propriété intellectuelle<sup>74</sup>. Ses dispositions assurent une protection adéquate :

- les brevets confèrent un droit exclusif d'exploitation d'une durée de 20 ans;
- les marques confèrent un droit exclusif et la protection dure 10 ans;
- les dessins et modèles confèrent un droit exclusif d'une durée de 5 ans;
- les indications géographiques sont protégées; et
- les droits d'auteur et les droits voisins constituent un droit exclusif et opposable à tous.

<sup>71</sup> Le terme wilaya indique une région dans l'organisation administrative du pays.

<sup>72</sup> En ce qui concerne les produits pharmaceutiques, la dérogation dont bénéficie le pays est prévue jusqu'à 2016.

<sup>73</sup> Les conventions et traités suivants, adoptés au sein de l'OMPI, sont également en vigueur pour la Mauritanie: la Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques; la Convention de Paris pour la protection de la propriété industrielle; et le Traité de coopération en matière de brevets.

<sup>74</sup> Il régleme: les brevets d'invention; les modèles d'utilité; les marques; les dessins et modèles industriels; les noms commerciaux; les indications géographiques; les droits littéraires et artistiques; les schémas de configuration de circuits intégrés; et les obtentions végétales.

Les périodes de protection sont adéquates et renouvelables. L'Accord de Bangui prévoit également le traitement national pour les étrangers qui sont soumis aux mêmes conditions d'obtention d'un droit.

L'Accord prévoit également des voies de recours à la disposition des titulaires des droits protégés. La législation nationale devrait préciser, sur ce point, les stipulations de l'Accord de Bangui en organisant en détail les recours et en précisant les tribunaux compétents.

À ce jour, il n'y a pas d'institution responsable de la protection de la propriété intellectuelle en Mauritanie. L'Accord de Bangui donne la possibilité aux pays signataires d'utiliser l'OAPI comme office national de la propriété intellectuelle et la Mauritanie a opté pour cette solution. Cependant, la législation nationale contient différentes dispositions relatives à la propriété intellectuelle, indépendantes de l'Accord de Bangui et qui sont éparpillées dans divers instruments. Ces dispositions prévoient un enregistrement auprès de différents ministères (de l'industrie ou de la culture par exemple)<sup>75</sup>. Cette situation est contraire à l'Accord de Bangui car il ne prévoit à ce sujet que la compétence du Ministre chargé de la propriété industrielle.

Les stipulations de l'Accord de Bangui relatives aux brevets, schémas de configuration et obtentions végétales donnent la possibilité aux tribunaux civils des États membres ainsi qu'aux ministres compétents d'accorder, sous certaines conditions, des licences non volontaires et des licences d'office. Ce type de licences peuvent constituer un moyen de pression à la disposition des autorités en cas de pratique de prix excessivement élevés par le titulaire d'un droit protégé.

Par ailleurs, l'Accord prévoit des sanctions en cas de contrefaçon, piraterie et autres infractions. Ces sanctions peuvent prendre la forme d'amendes, d'emprisonnement ou de saisie. Cependant, la contrefaçon est très répandue dans le pays. La lutte contre la contrefaçon ne constitue pas une priorité pour les pouvoirs publics et les équipements dont dispose le Ministère du commerce pour procéder aux opérations de contrôle sont insuffisants<sup>76</sup>. Les autorités devraient être conscientes que l'attraction des IED ne peut être effectuée sans une volonté de lutte contre la contrefaçon car elle nuit aux intérêts des investisseurs étrangers.

### Recommandations

*Afin de renforcer les capacités de mise en œuvre de la réglementation relative à la propriété intellectuelle, les autorités pourraient envisager de:*

- *créer un organe au niveau national chargé de la protection de la propriété intellectuelle. Cela pourrait être une structure publique, sous tutelle, mais bénéficiant d'une certaine autonomie;*
- *former des juristes en matière de propriété intellectuelle, en particulier des juges ainsi que des douaniers; et*
- *enseigner le droit de la propriété intellectuelle à l'université.*

---

<sup>75</sup> Si le dépôt de la demande est fait auprès du ministère, il la transmet alors à l'OAPI.

<sup>76</sup> Par exemple, le ministère ne dispose pas de son laboratoire pour les opérations de contrôle ni de four pour détruire des produits contrefaits.

## 8. La politique de la concurrence

La politique de la concurrence est un élément important de la politique économique. Les décisions prises dans le cadre de la politique d'investissement devraient être, par conséquent, en harmonie avec celle de la concurrence.

À ce titre, les problèmes de la Mauritanie en matière de concurrence sont considérables. L'existence d'un important secteur informel pénalise les entreprises formelles. De plus, le secteur privé formel se caractérise par l'existence de groupes oligopolistiques présents dans différents domaines de l'économie. Le manque de personnel formé (juges, fonctionnaires, avocats) et la faiblesse du cadre réglementaire sont préoccupants. Dans ce contexte, la promotion de la concurrence est difficile alors que celle-ci est essentielle pour que la Mauritanie retire les bénéfices des IED et améliore son climat des affaires.

Bien que la Mauritanie ne dispose pas de code dédié spécifiquement à la concurrence, le pays s'est doté d'un corps de règles relatives à la liberté des prix et de concurrence<sup>77</sup> qui touchent toutes les activités commerciales des entreprises privées et publiques. Sur la base de ces règles, toute restriction doit être justifiée par des motifs d'intérêt général et proportionnée au but poursuivi.

D'autre part, le code du commerce interdit les ententes lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le libre jeu de la concurrence. L'abus de position dominante et de l'état de dépendance économique sont également interdits<sup>78</sup>. Ce sont les deux mesures phares, prévues par le code du commerce, pour lutter contre les pratiques anticoncurrentielles. Cependant, les ententes sur les prix sont fréquentes, une situation causée par le manque de contrôle effectif des ententes.

Le pouvoir de décision en matière de concurrence est détenu par le ministre chargé du commerce. Il peut, suite à l'avis du comité de surveillance, par arrêté motivé, infliger des sanctions pécuniaires aux entreprises qui se livrent à des pratiques d'entente ou d'abus de position dominante<sup>79</sup>. Par contre, le code ne prévoit pas de recours à la disposition des entreprises condamnées pour de telles pratiques.

En ce qui concerne les institutions mises en place en matière de concurrence, le code du commerce a prévu la création d'un comité de surveillance du marché. Le rôle de ce comité est purement consultatif et doit émettre des avis sur des questions relatives à la transparence et au libre fonctionnement du marché<sup>80</sup>. Il est présidé par un haut fonctionnaire et ne peut donc pas être considéré comme une institution autonome chargée de la concurrence.

Suite à l'engagement de la Mauritanie pris en 1998 de réformer son secteur des télécommunications, un vide institutionnel en matière de régulation est devenu clair. Ceci a conduit à la mise en place, par une loi promulguée en 1999, d'une autorité de régulation des télécommunications qui s'est transformée, en 2001, en autorité multisectorielle. L'Autorité est un

---

<sup>77</sup> Ces règles se trouvent dans le livre V du code du commerce ainsi que dans ses décrets d'application. Elles s'inspirent en partie des règles de l'Union européenne en matière de concurrence.

<sup>78</sup> Une possibilité d'exonération est prévue si les pratiques en cause respectent certaines conditions. Ceci est notamment le cas si elles ont pour effet d'assurer un progrès économique et social. Elles se doivent dans ce cas de réserver aux utilisateurs une partie équitable du profit sans donner aux entreprises la possibilité d'éliminer complètement la concurrence.

<sup>79</sup> Le montant maximum de la sanction est, pour une entreprise, de 5 % du montant du chiffre d'affaires hors taxes réalisé en Mauritanie lors du dernier exercice clos. Le ministre chargé du commerce peut également enjoindre aux entreprises impliquées de prendre toutes mesures pour faire respecter la libre concurrence.

<sup>80</sup> Ses avis ont pour destinataire le ministre chargé du commerce, les collectivités territoriales, les syndicats.



organe indépendant dotée d'une autonomie financière et de gestion. Elle est chargée de la régulation des activités dans les secteurs libéralisés, tels que l'eau, l'électricité, les télécommunications et la poste. Cette liste pourrait être allongée suite à l'adoption de différentes lois sectorielles. Ses principales missions sont :

- veiller au respect des réglementations régissant les secteurs ;
- garantir l'exercice d'une concurrence effective dans le secteur concerné et dans le cadre des réglementations en vigueur ; et
- accorder les autorisations prévues pour les différents secteurs et contrôler leur respect.

De plus, la loi ajoute une dernière mission qui charge l'autorité de «suivre le respect des conditions d'exercice de la concurrence dans tous les secteurs de l'économie». Cette disposition crée une incohérence par rapport à la législation générale relative à la concurrence établie par le code du commerce car ce dernier est censé réglementer les questions relatives à la concurrence de l'ensemble des secteurs de l'économie. Aux règles du code du commerce viennent se superposer des règles de concurrence contenues dans des réglementations sectorielles. De plus, la loi de 2001 a doté l'autorité du pouvoir de contrôle et de sanction. Elle peut ainsi sanctionner les manquements aux réglementations sectorielles<sup>81</sup>. Cependant, la loi ne précise pas quelle est la sanction pour non-respect des décisions de l'autorité.

Par ailleurs, la loi de 1999 donnait au président du conseil national de régulation (un organe de l'Autorité) le pouvoir de saisir les juridictions compétentes en cas d'abus de position dominante et d'autres pratiques qui entravent la libre concurrence. Ce pouvoir permettait d'assurer le respect des règles de concurrence dans le secteur des télécommunications. Ce pouvoir n'a toutefois pas été repris par la loi de 2001.

L'autorité multisectorielle travaille intensément pour rendre ses activités transparentes et accessibles à la population. À cet égard, la Mauritanie est souvent citée comme exemple en Afrique pour avoir mis en place une telle institution. Sa création, afin de faire respecter les règles de concurrence dans des secteurs qui ont longtemps été sous le monopole étatique, représente un effort considérable pour la mise en place et l'application des règles de la concurrence. Cependant, avec le développement du pays et des activités économiques grandissantes, la création d'une véritable autorité chargée de la concurrence serait souhaitable.

### Recommandations

*Pour assurer une concurrence effective entre les opérateurs économiques, la Mauritanie devrait :*

- *Procéder à la **refonte du cadre réglementaire** pour mettre en place des règles précises, complètes et claires régissant la concurrence. À cette fin, la loi type sur la concurrence de la CNUCED pourrait s'avérer un bon guide qui s'assure de la cohérence entre la réglementation générale en matière de concurrence et les réglementations sectorielles relatives à la concurrence.*
- ***Créer un organe indépendant de la concurrence** disposant des moyens nécessaires pour assurer son bon fonctionnement. Cet organe devrait avoir des pouvoirs juridictionnels et consultatifs et ses décisions devraient être susceptibles de recours.*

---

<sup>81</sup> L'Autorité peut se saisir: d'office, à la demande d'un ministre concerné, à la demande d'une organisation professionnelle, à la demande d'une association d'utilisateurs et à la demande d'une personne physique ou morale ayant intérêt à agir. Les décisions de l'Autorité peuvent faire objet d'un recours: 1) gracieux; 2) contentieux devant la chambre administrative de la Cour suprême.

- **Assurer une formation des juristes en droit de la concurrence:** enseignement à l'université, formations continues pour les praticiens. À cette fin, la Mauritanie pourrait également exploiter différentes possibilités de coopération technique.

## 9. La gouvernance et le système judiciaire

L'indice de perception de la corruption du Transparency International (TI) pour 2006 classe la Mauritanie à la 84<sup>e</sup> place à l'échelle mondiale (sur 163 pays inclus dans l'indice) et à la 13<sup>e</sup> place au sein du continent africain (sur 45 pays)<sup>82</sup>. Ces résultats positifs sont encourageants. Cependant, les institutions du pays demeurent fragiles et vulnérables.

À cet égard, la législation mauritanienne relative à la lutte contre la corruption souffre de certaines lacunes et ne couvre pas la totalité des pratiques constitutives de corruption<sup>83</sup>. Par ailleurs, les sanctions imposées en cas de corruption ne s'avèrent pas assez dissuasives. Toutefois, l'arsenal législatif actuel serait suffisant pour appuyer une stratégie efficace de lutte contre la corruption s'il était appliqué.

Afin de pallier certaines de ces lacunes, un nouveau code de déontologie a été adopté en janvier 2007 pour la fonction publique ainsi qu'une loi relative à la transparence financière de la vie publique<sup>84</sup>. D'autre part, la Mauritanie a régulièrement ratifié les conventions internationales les plus importantes en matière de lutte contre la corruption, telles que la Convention des Nations Unies contre la corruption (Mérída) et la Convention de l'Union africaine (UA) sur la prévention et la lutte contre la corruption (Maputo). La Mauritanie a également adhéré à l'Initiative de transparence des industries extractives (EITI).

En ce qui concerne le système judiciaire mauritanien, plusieurs textes garantissent l'indépendance de la justice. À cet égard, le titre VII de la Constitution garantit aux juges leur indépendance ainsi qu'une protection contre toute forme de pression. De plus, la loi portant statut de la magistrature établit leur inamovibilité; les magistrats bénéficient ainsi d'une immunité contre les poursuites pénales. Bien que ce cadre juridique soit satisfaisant, l'application des textes continue de faire défaut. Par ailleurs, un autre sérieux problème qui affecte le système judiciaire est le manque de formation et la spécialisation des juges. À ce titre, les magistrats ne bénéficient pas d'une formation au sein d'une institution autonome et spécialisée. De plus, la possession d'un diplôme en droit n'est pas une condition pour le recrutement des magistrats – la loi prévoyant que les candidats peuvent être sélectionnés sur la base d'un diplôme en charia<sup>85</sup>. De plus, le nombre actuel de juges, notaires et huissiers est insuffisant pour assurer un bon fonctionnement du système<sup>86</sup>.

Par ailleurs, la création de tribunaux de commerce n'est pas imposée par la loi. Si de tels tribunaux ne sont pas créés, leurs compétences sont exercées par les chambres commerciales des tribunaux des wilayas, alors que ces derniers n'ont pas de compétences spécifiques des affaires commerciales. Certains efforts ont été déployés en vue d'améliorer la justice commerciale et de mettre

---

<sup>82</sup> [http://www.transparency.org/policy\\_research/surveys\\_indices/cpi/2006](http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2006).

<sup>83</sup> Par exemple, l'incrimination pour enrichissement illicite, lequel est pénalement réprimé dans beaucoup de pays, ne l'est pas en Mauritanie.

<sup>84</sup> Cette loi impose l'obligation de déclaration de patrimoine aux hommes politiques et hauts fonctionnaires de l'État.

<sup>85</sup> Cette situation est due à une islamisation de la justice mauritanienne depuis 1981 qui a abouti à la domination des fukaha (diplômés de charia) dans tout le système judiciaire, y compris à la Cour suprême. Ces fukaha statuent en fonction de l'idéologie islamiste et non de droit.

<sup>86</sup> Le nombre de magistrats en Mauritanie est de 198 (rapport provisoire du PNUD «Diagnostic du volet juridique et judiciaire de la corruption en Mauritanie», 2006). Le pays bénéficie des services de quatre notaires.

en place des tribunaux de commerce à Nouakchott et Nouadhibou ainsi qu'un centre d'arbitrage et de conciliation et un centre de perfectionnement et de documentation judiciaire. Cependant, il n'existe toujours pas de centre d'arbitrage, et la culture arbitrale est faible.

En ce qui concerne les règles de procédure suivant lesquelles la justice est rendue en Mauritanie, elles sont cohérentes, exhaustives, modernes et d'une haute technicité. La transparence des procédures, le respect des droits de la défense, l'indépendance des juges dans leur prise de décisions sont assurés dans la loi. Cependant, en pratique, ces règles ne sont pas systématiquement respectées<sup>87</sup>. C'est la raison pour laquelle la prévisibilité de la justice est faible.

Le mauvais fonctionnement du système judiciaire en Mauritanie constitue un obstacle à l'investissement. Et malgré les efforts déployés par les autorités en vue de l'améliorer, il reste encore beaucoup à faire. À cet égard, la majorité des entrepreneurs et investisseurs contactés manifestent de la méfiance quant à l'impartialité et l'efficacité du système judiciaire.

### Recommandations

*En matière de gouvernance, certaines réformes pourraient être mises en place rapidement :*

- *le nouveau code de déontologie, adopté en mai 2007, qui requiert la publication du patrimoine des hauts dirigeants de l'État, pourrait être étendu à certains cadres administratifs de haut niveau ;*
- **renforcer les institutions** et leur attribuer des moyens financiers et humains adéquats ;
- **mettre en place une stratégie de formation continue, d'évaluation et de promotion des fonctionnaires.** Il est nécessaire de récompenser et motiver les fonctionnaires, leur indépendance en dépend ;
- *identifier des formes spécifiques de corruption dans les différents secteurs ainsi que les principaux acteurs. Cela permettrait l'adaptation d'une stratégie et des moyens de lutte efficaces.*

*La justice est un domaine sensible et son dysfonctionnement entraîne la non-application de la réglementation, l'impunité et l'impossibilité pour les citoyens de faire valoir leurs droits. **La réforme du système judiciaire est une mesure réalisable à plus long terme.** Cependant, certaines mesures urgentes devraient être prises rapidement :*

- **assurer** l'application effective de la réglementation existante relative au fonctionnement du corps judiciaire ;
- **augmenter les moyens accordés au fonctionnement de la justice:** l'amélioration des conditions de travail des magistrats garantirait mieux leur indépendance ;
- **publier les décisions de justice pour augmenter la transparence et la prévisibilité de la justice.**

*Cependant, l'effort principal des autorités pour réformer la justice va se situer sur le long terme :*

- **développer les institutions de prévention des conflits** (médiation, conciliation) afin d'éviter les contentieux ;
- **développer les institutions d'arbitrage** afin d'éviter le recours à la justice étatique. La création d'un centre d'arbitrage pourrait être envisagée ;

---

<sup>87</sup> Mémorandum de l'Ordre national des avocats, 1994.

- **améliorer la formation/spécialisation des magistrats** (surtout en droit commercial) ;
- **mettre en place des tribunaux de commerce** qui devraient être mieux adaptés pour trancher les litiges spécifiques (commerce, finance) ; et
- **assurer l'exécution des jugements.**

## C. Conclusion générale et recommandations

La Mauritanie a adopté, au cours des dernières années, une politique d'ouverture aux investissements étrangers et de libéralisation de son marché intérieur. Force est de constater que cette politique d'ouverture ne s'est pas soldée par un intérêt significatif de la part des investisseurs étrangers. Comme constaté dans le chapitre I, les flux d'IED hors secteurs des hydrocarbures et des mines ont été infimes ces 20 dernières années.

Bien que d'importantes réformes du cadre réglementaire de l'investissement aient été engagées récemment, de nombreuses lacunes persistent et entravent les IED. Ces entraves viennent se rajouter aux autres défis auxquels la Mauritanie doit faire face en tant que PMA, y compris le coût élevé des facteurs de production, le manque d'infrastructures, un déficit en capital humain et la petite taille de son marché interne.

Ce chapitre propose un certain nombre de réformes du cadre de l'investissement à engager de manière prioritaire. Ces réformes d'ordre réglementaire devraient aider la Mauritanie à mettre en œuvre sa politique et sa stratégie de développement économique.

Les réformes s'articulent autour de cinq thèmes principaux :

### 1. L'élaboration d'un nouveau code de l'investissement

Afin que ce code soit moderne et adapté aux besoins du pays, les principes suivants devraient être pris en compte :

- *Conserver la large ouverture aux IED ;*
- *Étendre les garanties de protection du code de l'investissement aux secteurs exclus du code en ce qui concerne l'entrée des investisseurs (mines, pétrole, assurance, banque) ;*
- *Conserver le régime de simple déclaration et en définir clairement les procédures et exigences ;*
- *Redéfinir le traitement des investisseurs, surtout si le nouveau code ne s'applique qu'aux investisseurs étrangers. Dans ce cas, le terme traitement «non moins favorable» est préférable. Éliminer l'exigence de réciprocité qui conditionne actuellement l'octroi du traitement national ;*
- *Préciser les termes de la protection assurée aux investisseurs, et notamment définir de manière explicite tous les types de capitaux qui bénéficient de la garantie de libre transfert ; et*
- *Mettre en place un régime conventionnel pour les investissements d'envergure. Le code doit définir strictement les conditions d'accès à ce régime, plafonner les bénéfices qui pourraient être accordés et prévoir une procédure d'octroi stricte (voie parlementaire, par exemple). Ceci permettrait d'éviter l'arbitraire et les pratiques de corruption.*

## 2. La mise en place d'un code des impôts moderne

Ce nouveau code doit être basé sur la nature du contribuable (personne physique ou morale) et non sur la nature du revenu. Les caractéristiques essentielles du code doivent comporter :

- *un régime de base compétitif et attractif ;*
- *des incitations à l'investissement ciblées et limitées ; et*
- *un régime spécifique aux investissements miniers et pétroliers.*

## 3. La mise en application effective des textes existants

La Mauritanie dispose d'un certain nombre de réglementations récentes, bien rédigées et satisfaisantes. Tel est le cas du code du travail, rédigé en 2004 avec l'aide de l'Organisation internationale du Travail. Le code du commerce, le code minier, l'ordonnance sur les hydrocarbures, les stipulations de l'Accord de Bangui sur la propriété intellectuelle sont également des exemples de textes modernes et adéquats. À ce stade, ils sont satisfaisants pour le pays et leur refonte n'est pas nécessaire.

Ce qui pose encore problème en Mauritanie, c'est la mise en œuvre effective de ces textes. Les principales réglementations dont la mise en œuvre pose les plus gros problèmes au niveau de l'investissement de fait de leur importance sont, notamment, les dispositions relatives au guichet unique ainsi que les dispositions de la réglementation relative à la création d'entreprise. La réglementation douanière, récemment réformée et adéquate, se caractérise également par des difficultés de mise en œuvre.

Il est souhaitable donc que les autorités remédient à ces difficultés et améliorent la mise en application de toutes les réglementations en vigueur.

## 4. La modernisation de certains éléments clefs du cadre institutionnel

Dans certains domaines, très importants pour les investissements, la Mauritanie ne dispose pas encore d'institutions adéquates. Dans plusieurs cas, ces institutions assureront une meilleure application des réglementations. À cette fin, il est important que le pays se dote rapidement de deux organismes :

- *un office national dédié aux questions de la propriété intellectuelle ; et*
- *un organe de la concurrence indépendant, disposant des moyens nécessaires à son fonctionnement, et doté de pouvoirs juridictionnels et consultatifs.*

## 5. La création d'une agence de promotion des investissements

Si la Mauritanie décide d'engager les réformes proposées dans ce rapport, elle sera en mesure d'augmenter ses efforts de promotion des IED. À cette fin, le pays aura besoin d'une agence spécialisée dans la promotion. Cette agence aura besoin d'une «Mauritanie réellement réformée» pour avoir une image, un produit à «vendre» sans risquer de perdre sa crédibilité face aux investisseurs.

### III. PROMOTION DES INVESTISSEMENTS

L'expérience de nombreux pays montre qu'une stratégie nationale cohérente et proactive de promotion de l'investissement peut, dans un cadre approprié, accroître les flux entrants d'investissement tant en termes quantitatifs que qualitatifs. À ce titre, les efforts de promotion des investissements en Mauritanie devraient être cohérents avec ses objectifs de développement que sont<sup>88</sup> :

- l'accélération de la croissance et le maintien de la stabilité macroéconomique ;
- l'ancrage de la croissance dans la sphère économique des pauvres ;
- le développement des ressources humaines et l'expansion des services de base ; et
- l'amélioration de la gouvernance et le renforcement des capacités.

Parmi les différents projets prévus par le Gouvernement mauritanien pour atteindre ces objectifs, sont considérés prioritaires ceux visant le développement du secteur privé, le développement du partenariat public-privé et le renforcement du secteur industriel et financier. Une stratégie de promotion des investissements bien articulée permettrait à la Mauritanie d'attirer les IED nécessaires pour soutenir ces actions.

Ce chapitre évalue les efforts réalisés par les autorités mauritaniennes pour promouvoir les investissements et présente une analyse des institutions en charge de cette fonction. Cette évaluation permet notamment d'identifier les forces et faiblesses du système en place. Sur cette base, des recommandations sont proposées afin de renforcer la stratégie de promotion des investissements de la Mauritanie. Le rapport suggère notamment la création d'une structure (ou d'une unité) de promotion des investissements qui s'intègre harmonieusement au cadre déjà mis en place par le nouveau gouvernement. Cette unité aurait un mandat limité et une stratégie bien déterminée.

Ce rapport suggère également la mise en place d'une structure spécialisée de promotion des investissements miniers. La plupart des grands pays miniers disposent de ce genre de structure, en supplément à leur agence généraliste de promotion des investissements. Cela tient aux spécificités techniques et financières des investissements miniers et aux informations que les investisseurs miniers exigent pour se lancer dans des projets de recherche ou d'exploration.

#### A. Un dispositif inadéquat

La Direction du développement du secteur privé (DDSP), établie en 2006, était l'organisme responsable de la promotion de l'investissement en Mauritanie jusqu'à son remplacement, en 2007, par la Délégation générale à la promotion de l'investissement privé (DGPIP). Le statut de la DDSP était celui d'une direction faisant partie du Ministère des affaires économiques et du développement. La DDSP travaillait, en principe, en collaboration avec le Conseil présidentiel de l'investissement lui aussi mis en place en 2006.

Le mandat de la DDSP consistait à promouvoir et faciliter l'investissement en Mauritanie. Parmi ses attributions principales figuraient :

- l'organisation de campagnes promotionnelles et de séminaires ;
- la facilitation et le suivi des investissements dans le pays ;

---

<sup>88</sup> Ces objectifs ont été identifiés comme prioritaires dans le Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté (CSLP) pour la période 2001-2004 et dans le CSLP II pour la période 2006-2010.

- la recherche et l'analyse des opportunités de marché ; et
- la réalisation d'études d'impact des investissements privés sur la croissance et le développement.

La Direction avait aussi pour mission de faciliter le processus d'octroi des avantages offerts par le code des investissements. De plus, elle devait encourager le développement des secteurs prioritaires et formuler les politiques et stratégies liées à la promotion de l'investissement et le développement du secteur privé.

Bien que faisant partie de son mandat, la DDSP n'avait pas vraiment organisé de séminaires, d'activités nationales et régionales ou de missions de promotion pour mettre en valeur le potentiel d'investissement du pays. Ses activités se limitaient à des réunions de travail avec des organismes privés comme la Chambre de commerce, de l'industrie et de l'agriculture (CCIAN) ou la Confédération nationale du patronat mauritanien (CNPM). Par ailleurs, ses outils de promotion consistaient en un guide de l'investissement et des fiches sectorielles comportant bien souvent des informations trop générales. De plus, la Direction ne disposait pas de bases de données et d'information et ce, ni sur les investissements existants ni sur les projets en cours.

La DDSP avait à son actif un personnel restreint, 10 personnes, ainsi qu'un budget annuel minime – 33 000 euros. La Direction comprenait deux services: le service d'appui au secteur privé et le service des investissements. Leurs tâches respectives n'étaient pas clairement établies, ce qui a conduit à un chevauchement des compétences.

Outre ce manque de clarté, la Direction ne bénéficiait pas de certaines structures prévues par la réglementation. C'est notamment le cas du guichet unique (GU). Bien que sa création datât de 1997, il n'a jamais vraiment fonctionné<sup>89</sup>. Cela n'est pas surprenant car, selon les termes du décret de 1997, la conception même de ce guichet posait problème. En effet, sa structure n'avait pas les fonctions et pouvoirs d'un GU. Ainsi, le rôle du guichet était de recevoir les demandes d'agrément aux régimes prévus par le code des investissements et ne touchait pas au processus de création d'entreprise<sup>90</sup>.

Le code des investissements de 2002 ne changeait pas les compétences du GU, qui consistent à «centraliser les formalités requises pour le bénéfice des avantages prévus par le code». Ces formalités sont en réalité minimales et consistent en l'établissement d'une déclaration d'activité ou de dépenses. Le processus de création d'entreprise demeurerait exclu des compétences du guichet<sup>91</sup>. Sur la base des meilleures pratiques internationales, le GU ne répondait donc pas aux réels besoins de l'investisseur en termes de facilitation et suivi.

La DDSP projetait l'image d'un organisme paralysé qui manquait de ressources et n'avait pas eu le temps ni les moyens de bâtir sa crédibilité. Sur la base de ces constats, le nouveau

---

<sup>89</sup> C'est le décret n° 97-016 de février 1997 qui porte création d'un guichet unique. Le guichet a été depuis intégré aux différentes structures (ministères), mais c'est toujours le décret de 1997 qui régit son fonctionnement.

<sup>90</sup> L'article premier du décret de 1997 dispose que ce dernier doit fournir les prestations administratives et légales nécessaires à la création d'une entreprise. Cependant, le décret n'organise pas cette fonction et ne prévoit pas le détachement de cadres des différentes administrations impliquées dans le processus de création d'entreprise. Selon le décret, le guichet est constitué de représentants des départements et institutions «intervenant dans l'application et le suivi du code des investissements» Or ni le code des investissements de 1989 ni celui de 2002 ne visent le processus de création d'une entreprise.

<sup>91</sup> Le service d'appui au secteur privé était chargé de centraliser et faciliter les formalités administratives relatives à l'octroi des avantages prévus par le code de 2002. Le service des investissements était chargé de constituer une base de données sur les projets rentables en Mauritanie, de favoriser le partenariat entre investisseurs, de mettre en place un système de suivi des investissements et de réaliser des études d'impact des investissements.

gouvernement a décidé de changer le cadre institutionnel pour renforcer la promotion et la facilitation de l'investissement afin que la Mauritanie se donne les moyens de pleinement exploiter son potentiel.

## **B. La structure proposée par le nouveau gouvernement**

### **1. La Délégation générale à la promotion de l'investissement privé**

Le nouveau Président de la Mauritanie a présenté, en juillet 2007, une nouvelle approche pour la promotion de l'investissement et a institué une Délégation générale à la promotion de l'investissement privé (DGPIP). Cette délégation a pour mission de le conseiller et l'assister dans la conception et mise en œuvre des politiques, stratégies et programmes destinés à la promotion de l'investissement privé.

Ce changement est intervenu durant la rédaction du présent examen de la politique d'investissement. La DGPIP n'étant pas encore opérationnelle, ce rapport procède donc à une analyse du décret de création et trace un portrait de la mission, des fonctions et pouvoirs ainsi que de la structure organisationnelle que les autorités veulent donner à cette nouvelle institution.

Contrairement à la DDSP, la Délégation générale est rattachée directement au bureau de la Présidence. Ceci est un signe fort pour les investisseurs nationaux et étrangers, car il souligne clairement l'importance qu'attache le Président à la promotion de l'investissement et sa contribution au développement de l'économie mauritanienne.

Selon les termes du décret, la DGPIP se voit attribuer des responsabilités dans les domaines suivants :

- amélioration de l'environnement des affaires, modernisation du cadre réglementaire et des procédures ;
- promotion de la Mauritanie comme destination d'investissement ;
- assistance au partenariat public-privé ;
- appui à la création d'entreprises et au renforcement de leur compétitivité ;
- mise à niveau du tissu économique, industriel et commercial ;
- renforcement de la compétitivité et de l'attractivité de l'économie mauritanienne ;
- promotion des exportations ; et
- renforcement des capacités des organisations patronales.

Certaines de ces fonctions devraient relever, en fait, de la compétence d'autres ministères, notamment celui de l'économie et des finances. Si les autorités décident d'octroyer les ressources humaines et financières à la DGPIP pour toutes les remplir, cette Délégation risque de se transformer en une très grande structure. Dans ces conditions, il y a de fortes chances qu'elle perde en souplesse et en rapidité d'action – des caractéristiques fondamentales pour une promotion dynamique et efficace des investissements.

D'autre part, selon les termes du décret, la Délégation a une autonomie administrative et financière. Toutefois, le Président a choisi de mettre en place un comité stratégique qui agit à titre d'organe de supervision et de suivi de ses activités. Ce comité est essentiellement composé de membres du gouvernement.

L'exécutif de la Délégation est constitué d'un délégué général qui a rang et prérogatives de ministre mais qui ne participe pas aux réunions du Conseil des ministres. Un conseil de surveillance,



présidé par le délégué général, assure la gestion administrative de la DGPIP et est composé de représentants de différents ministères, d'un conseiller à la Présidence, d'un conseiller du Premier ministre et du Gouverneur adjoint de la Banque centrale de Mauritanie.

La DGPIP exerce également les fonctions du guichet unique, incluant l'établissement des certificats d'investissement. Le nouveau décret ne complète toutefois pas le mandat du guichet établi en 1997 et repris dans le code des investissements de 2002. Ainsi, l'investisseur doit toujours se déplacer auprès des différentes administrations pour les formalités nécessaires à son établissement et à l'obtention d'autorisations diverses. De plus, le décret ne précise pas que l'appui à la création d'entreprise puisse être du ressort du guichet unique. De fait, le décret indique seulement que le guichet continue d'assister l'investisseur pour les demandes d'agrément au régime des investissements et l'établissement des certificats. L'occasion de mettre en place un véritable guichet unique n'a donc pas encore été totalement saisie.

En résumé, le mandat de la DGPIP demeure trop large et peu réaliste. Ceci pourrait constituer un obstacle à la mise en œuvre effective de sa mission de promotion des investissements. D'autre part, le décret ne définit pas la structure de la Délégation. La question du budget est encore en suspens, ce qui devait être réglé par un autre instrument juridique dont l'adoption est en attente.

## **2. Le Conseil présidentiel de l'investissement**

Le Conseil présidentiel de l'investissement, créé en 2006, est maintenu dans la nouvelle orientation de promotion des investissements en Mauritanie. Son mandat demeure celui d'un conseil consultatif destiné à permettre au Président de la République de superviser et d'orienter les questions relatives à l'investissement. Ce conseil devrait également servir de plateforme pour instaurer un dialogue entre le secteur privé et l'État dans le but d'identifier et de supprimer les obstacles à l'investissement. Depuis avril 2007, la DGPIP est le point focal pour le secrétariat permanent du Conseil et le Délégué général en assure le secrétariat.

Le maintien d'une structure spéciale pour conseiller le Président en matière d'investissement témoigne de l'importance que les autorités accordent à cette question. La composition du Conseil fait une large place aux représentants du secteur privé national et étranger ayant une expérience réelle d'investissement en Mauritanie. Ainsi, les débats qui vont s'y dérouler devraient porter sur la réalité de l'environnement et de la promotion de l'investissement. Afin que cela soit le cas, il sera essentiel que ses réunions soient périodiques, ses débats transparents et qu'ils aboutissent à des propositions concrètes.

## **C. Proposition de renforcement des structures de promotion de l'investissement**

Les autorités mauritaniennes démontrent un intérêt marqué pour l'investissement, le rôle qu'il peut jouer pour stimuler l'activité économique et donc sa promotion effective. Pour atteindre leurs objectifs, elles ont réformé les structures chargées de l'investissement en mettant en place la DGPIP. Ce nouveau dispositif pourrait cependant être complété pour permettre une promotion mieux ciblée et plus efficace de l'investissement qui réponde adéquatement aux besoins du pays. À ce titre, ce rapport propose de revoir deux éléments: 1) les structures proposées et leur mission prioritaire; et 2) la structure organisationnelle et le fonctionnement de la DGPIP. D'autre part, cette section du rapport examine aussi les ressources humaines et financières qui devraient être allouées à la Délégation.

## 1. La structure et ses missions prioritaires

Choisir la bonne structure et mission est une étape fondamentale. Deux types d'agences de promotion peuvent être envisagés :

1) *Une grande agence de développement* avec toutes les fonctions assignées à une institution en charge du développement économique. Cette agence devrait accomplir toutes les tâches énumérées par le décret instituant la DGPIP et se voir attribuer les ressources humaines et financières nécessaires. Une telle structure serait responsable de l'élaboration de la politique nationale de l'investissement et de la stratégie de promotion.

2) *Une petite structure autonome qui s'occupe uniquement de promotion de l'investissement.* Elle pourrait être établie au sein de la DGPIP, travailler de concert avec cette dernière et prendre la forme d'agence de promotion des investissements (API). La DGPIP serait en charge – et ce, en étroite collaboration avec le Président de la République et les membres du Conseil présidentiel – de définir la politique d'investissement. Pour sa part, la nouvelle structure se verrait accorder la latitude nécessaire, incluant les ressources financières et humaines, pour la mise en œuvre du volet stratégie de promotion.

Toutefois, avant de faire ce choix, les autorités doivent prendre en considération le fait que la DDSF n'a pas rempli sa mission parce qu'elle dispersait ses efforts autour d'un mandat trop vaste et d'un budget beaucoup trop restreint. À ce titre, l'expérience d'autres pays montre qu'il est préférable pour une API d'avoir une équipe restreinte et une mission délimitée afin de répondre efficacement aux objectifs établis (encadré III.1).

### Encadré III.1. Structure organisationnelle des API

Le succès et l'efficacité d'une agence de promotion des investissements (API) dépendent en grande mesure de sa structure organisationnelle et de ses ressources financières et humaines. La forme institutionnelle la plus répandue est celle de l'entité gouvernementale. Cependant, certains pays, le Brésil par exemple, ont des API privées ou paraétatiques.

Les principales fonctions attribuées aux API portent sur le renforcement de l'image du pays, le ciblage et la création d'investissements, les services pré et postinvestissement ainsi que le plaidoyer des politiques (ou «policy advocacy»). L'importance accordée à chacune de ces activités varie d'une agence à une autre en fonction des objectifs économiques et politiques du pays et des ressources disponibles. Selon une étude du FIAS (Foreign Investment Advisory Service), environ 35 % du budget d'une API est généralement alloué au renforcement de l'image du pays et un même pourcentage aux services pré et postinvestissement. Le solde de 30 % est distribué entre les autres activités.

La dotation en capital humain est un élément important pour mener à bien le mandat de l'API. Ainsi, le personnel de l'agence devrait inclure des experts dans les domaines suivants: activités du secteur privé; décisions d'investissement; et procédures gouvernementales. En moyenne, le nombre d'experts employés par une API est 16 (25 dans le cas des pays d'Afrique).

Parmi les API d'Afrique, celle de l'Ouganda (UIA) est reconnue comme un modèle type et ce, à différents égards. L'UIA, établie en 1991, est réputée utiliser efficacement ses ressources limitées pour la promotion et l'attraction des investissements. Sur la base d'un plan stratégique défini en 1999, l'UIA a réduit son mandat afin de se concentrer sur cinq fonctions clefs :

- promotion des investissements ;
- soutien et suivi ;

- planification stratégique et développement ;
- finances et administration ; et
- aménagement du territoire.

Cette rationalisation a permis une réduction des effectifs, le nombre d'employés étant passé de 54 à 33.

Les efforts promotionnels de l'agence basés sur le marketing général ont changé pour donner plus d'importance au ciblage des secteurs et sources d'investissement prioritaires. Par ailleurs, l'UIA est passée d'une approche de suivi des cas individuels à l'identification de problèmes communs dans le but de proposer aux investisseurs des solutions de long terme.

Ces réformes ont fait de cette agence une entité mieux organisée et orientée vers la gestion d'un nombre croissant d'investisseurs et ce, avec un nombre réduit d'employés.

Fort de son mandat précis et de sa nouvelle structure, l'UIA a travaillé sur plus de 2 000 projets avec un potentiel de création d'emplois pour environ 190 000 personnes. De ces projets, près de la moitié se sont transformés en investissements.

Sources: FIAS et ONUDI.

Pour ce qui est des différentes fonctions de promotion, des priorités doivent être établies afin d'éviter la dispersion. Pour ce faire, il faut notamment prendre en compte le niveau de développement du pays et celui des investissements. Dans le cas de la Mauritanie, il serait préférable que la structure se concentre, pour ses débuts du moins, sur quatre fonctions clefs :

- **recherche et statistiques** : analyse continue des tendances économiques et opportunités d'attirer des IED dans des secteurs spécifiques ainsi que création et gestion d'une base de données comme outil de suivi de l'investissement.
- **ciblage** : cibler des investisseurs étrangers potentiels répondant aux besoins de l'économie nationale et correspondant au potentiel d'investissement du pays. La fonction de ciblage est considérée efficace dans d'autres pays (encadré III.2).
- **facilitation** : offrir tous les services nécessaires à la création d'une entreprise. Ce processus devrait être centralisé au sein du guichet unique.
- **marketing** : présenter l'image de la Mauritanie comme destination de choix pour des investissements.

### Encadré III.2. Réussir à changer l'image d'un pays: le cas d'El Salvador

Les activités de renforcement de l'image d'un pays au sein des API sont très importantes pour attirer des investissements et ce, surtout dans un pays qui traverse une transition politique et économique. Le cas d'El Salvador est un exemple du succès de ces campagnes menées pour améliorer l'image d'un pays dans le contexte d'une stratégie nationale de promotion des investissements.

Suite à 12 ans de guerre civile, le Gouvernement d'El Salvador a entrepris, pendant les années 1990, un ambitieux programme de réformes en vue de libéraliser son économie. Dans ce contexte, le Gouvernement a initié une campagne dans le but d'améliorer le climat des investissements et de promouvoir l'investissement privé en tant que soutien au processus de privatisation. En conséquence, les flux d'IED ont fortement augmenté, pour atteindre 1,1 milliard de dollars en 1998. Cette campagne n'était toutefois pas suffisante pour attirer des flux durables d'investissements. En 2000, ils ont diminué, pour atteindre environ 200 millions de dollars en moyenne.

Cette même année, une agence de promotion des investissements, PROESA, a été créée avec pour mandat le renforcement de l'image d'El Salvador comme destination de choix pour des investissements étrangers. Après une enquête auprès des investisseurs privés, d'experts des principaux pays partenaires et des médias, la campagne s'est centrée sur le thème principal «El Salvador Works». Outre la campagne de promotion, PROESA s'est aussi lancé dans d'autres activités telles que le ciblage d'investisseurs potentiels, la promotion internationale et le suivi proactif des investisseurs. Les investisseurs ciblés étaient principalement localisés aux États-Unis et issus de cinq principaux secteurs d'activité, à savoir :

- agroalimentaire ;
- centres d'appels ;
- électronique ;
- manufacture d'assemblage ; et
- textiles.

El Salvador a ainsi réussi à se différencier des pays concurrents tout en vendant l'image d'un pays stable et offrant de la main-d'œuvre compétente et productive. Suite au lancement de cette campagne, 26 entreprises ont décidé de s'installer en El Salvador en 2002. Les entreprises ont créé environ 7 000 emplois directs et 12 000 indirects.

L'expérience d'El Salvador montre que les activités de renforcement de l'image d'un pays doivent être accompagnées d'autres mesures pour créer l'environnement approprié, susceptible d'attirer les investisseurs. La promotion des investissements doit se baser sur un programme bien articulé ayant pour but l'identification des investisseurs potentiels et la prestation de services de haute qualité.

Source: FIAS.

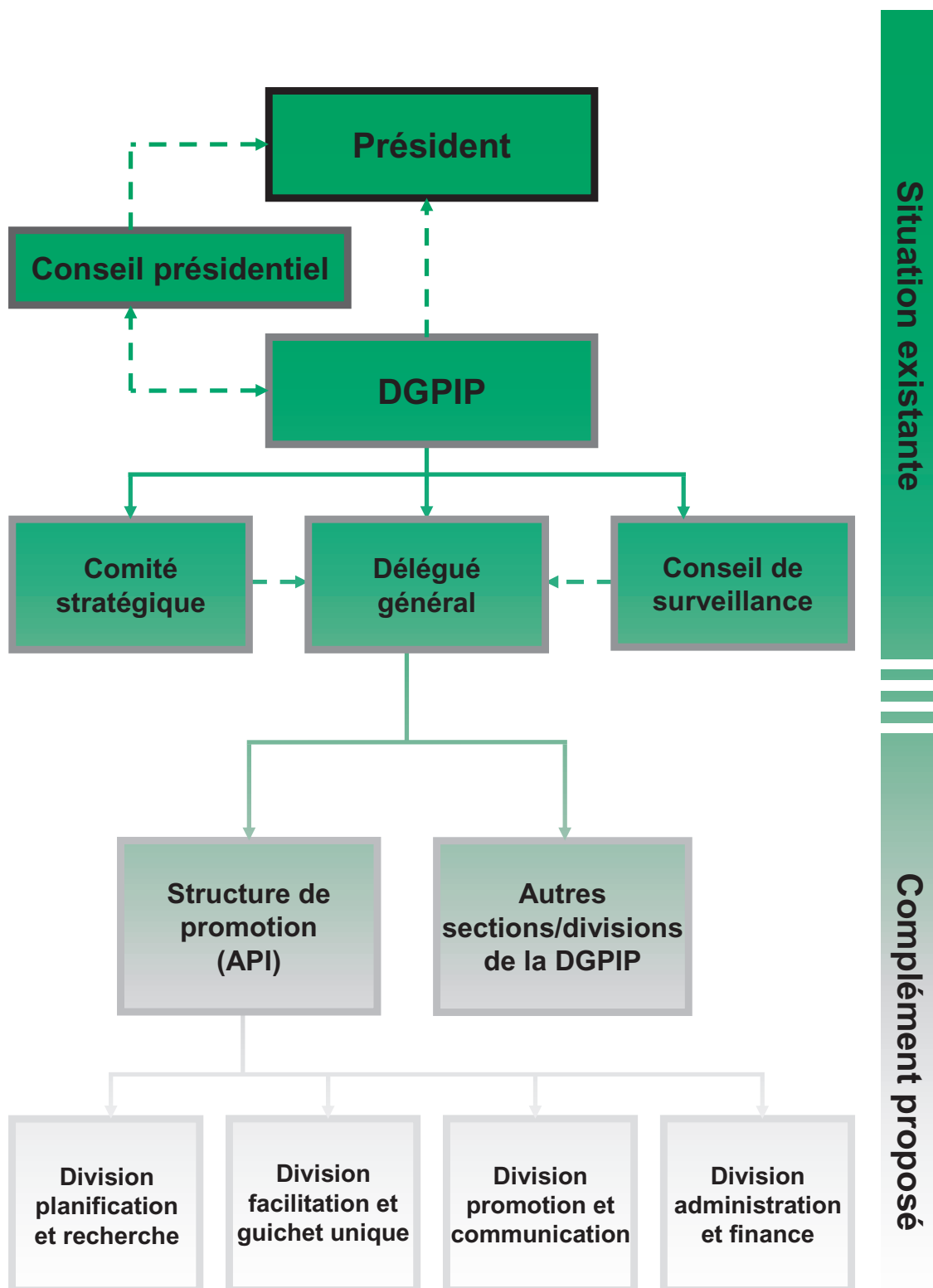
Une autre fonction de promotion est prioritaire pour la Mauritanie – l'amélioration du climat des affaires –, une fonction qui passe par le plaidoyer des politiques («*policy advocacy*»). La Mauritanie devrait accorder une grande importance à cette fonction. Toutefois, si le pays fait de la promotion pour créer une image positive sans avoir au préalable remédié aux problèmes qui affectent le climat des affaires, cela risque de le discréditer aux yeux des investisseurs. Une fois arrivés en Mauritanie, ces derniers se rendraient vite compte que la promotion ne correspond pas à la réalité, provoquant ainsi une perte de confiance difficile à rebâtir. C'est pourquoi il est important que la DGPIP, de concert avec l'API, travaille en étroite collaboration avec le Conseil présidentiel de l'investissement. L'API devrait notamment garder la Délégation et le Conseil bien au fait des questions sensibles qui requièrent une attention spéciale de la part des autorités.

Enfin, lors de l'établissement d'une structure de promotion, les autorités s'interrogent souvent sur l'inclusion ou non de la promotion des exportations dans le mandat de l'API. Pour des raisons financières, les autorités peuvent préférer réunir au sein de l'API les missions de promotion des investissements et des exportations. Cette raison est compréhensible pour un PMA. Cependant, il ne faut pas perdre de vue que les missions de promotion des investissements et des exportations sont de nature très différente. Dans le premier cas, on cherche à faire venir sur son marché des entrepreneurs étrangers. Dans le second, on cherche des acheteurs pour la production locale sur des marchés étrangers. Les acteurs ciblés ne sont pas les mêmes et les techniques utilisées diffèrent considérablement. Si le Gouvernement mauritanien envisageait cette possibilité et afin de prendre une décision éclairée, il conviendrait de bien mesurer les coûts et bénéfices des deux approches.

## 2. L'organisation de la structure

Au niveau interne, peu importe la forme choisie, l'API devrait être gérée par un directeur général qui rendra compte de ses activités au Délégué général. Le choix du directeur devrait prendre en compte sa connaissance du monde des affaires, son expérience du secteur privé et de la promotion de l'investissement. De plus, le directeur devrait avoir une expérience tournée vers le service à la clientèle et parler de préférence couramment l'arabe, le français et l'anglais. Ceci lui permettra d'établir un vaste réseau de contacts, un aspect essentiel et au cœur de son travail. Le directeur sera chargé de superviser quatre divisions responsables des opérations quotidiennes de l'API. Le graphique III.1 donne un aperçu des institutions existantes et de celles proposées par ce rapport.

Graphique III.1. Les institutions chargées de l'investissement



Source: CNUCED.

La **Division planification et recherche** serait responsable de toutes les tâches analytiques de l'API ainsi que de la mise en place et mise à jour des bases de données statistiques sur les investissements potentiels et les projets par secteur. Il est primordial que cette division dispose de toutes les informations économiques, démographiques, industrielles et commerciales disponibles. Cela lui permettra de répondre rapidement aux demandes de renseignements en provenance des investisseurs qui sont au stade de choisir la localisation de leur investissement. L'enregistrement et la sauvegarde systématiques de données relatives aux investissements sont également importants pour suivre les performances de la structure de promotion et lui permettre de rendre compte au Délégué général.

La Division devrait également contribuer à la mise en place d'une stratégie de ciblage des investisseurs. Cette stratégie refléterait les grandes lignes de la politique d'investissement adoptée par le Gouvernement. Ce dernier devrait au préalable identifier clairement les opportunités d'investissements afin de permettre à l'activité de promotion d'être le plus ciblée possible. L'objectif du ciblage est donc d'identifier, d'approcher et de développer des relations avec les investisseurs potentiels. Pour obtenir des résultats probants, le ciblage nécessite un travail de recherche et d'analyse approfondi, ainsi que la mise en place d'outils de promotion et marketing. Enfin, cette division aurait la responsabilité de développer et gérer le centre de documentation de l'API.

La **Division facilitation et guichet unique** aurait les responsabilités de servir la clientèle, d'intégrer le guichet unique et de faciliter l'établissement des investisseurs. Afin rendre le guichet unique plus efficace, il serait souhaitable d'élargir son mandat et d'y inclure l'étape de création de l'entreprise. Actuellement, cette étape demeure compliquée pour l'investisseur qui est obligé de visiter toutes les administrations impliquées.

Par ailleurs, le guichet unique pourrait augmenter ses chances de succès en élaborant une charte du client. Cette charte devrait être un instrument avec lequel le guichet établirait les normes à appliquer à ses services. Ces normes devraient être régulièrement améliorées afin de satisfaire au mieux les besoins et attentes des investisseurs. Ce type de charte a déjà été mis en place dans certains pays comme le Rwanda ou l'Ouganda et donne des résultats encourageants. Afin que la création de cette charte s'avère utile, il est toutefois nécessaire de développer et d'utiliser périodiquement des mécanismes d'évaluation de performance de l'API et de la qualité de ses services. Enfin, en dernière analyse, l'efficacité de ce guichet repose sur le soutien du Président de la République. Ce fut la clef du succès du système de facilitation en Irlande, en Malaisie, à Singapour et en Tunisie.

À terme, l'efficacité du guichet unique dépend de la volonté des autorités de réduire la bureaucratie et de simplifier la procédure d'investissement. Afin d'atteindre cet objectif, il faudrait appliquer les dispositions du décret et regrouper au guichet unique la majorité des représentants des différentes administrations impliquées dans le processus d'investissement. Cela éviterait l'obligation pour les investisseurs de se déplacer auprès des différentes administrations concernées par leur projet (encadré III.3).

### Encadré III.3. Le guichet unique

Pour simplifier le processus d'investissement, il est devenu pratique courante d'installer un guichet unique (GU) afin de centraliser au sein d'un même bureau tant les procédures que les représentants des différentes administrations intervenant dans le processus de réalisation d'un investissement<sup>92</sup>. Ce processus inclut la création d'entreprise. En effet, un GU permet aux autorités d'offrir aux investisseurs potentiels et existants un bureau unique de coordination au lieu de s'adresser à une multitude d'institutions concernées par les différentes étapes de mise en place d'un projet.

Le GU doit être conçu de manière à rendre la procédure d'établissement d'un investisseur simple et rapide. Il constitue le premier contact d'un investisseur avec l'administration publique et ce contact peut influencer sur la décision d'investir ou de réinvestir dans le pays. Les investisseurs satisfaits des services du guichet sont les meilleurs moyens de promotion du pays. Par conséquent, la mise en place d'un guichet bien conçu est un élément important d'une stratégie nationale pour la promotion des investissements. Cependant, il est clair que le guichet ne peut pas couvrir tous les besoins d'un investisseur à chaque stade de son investissement et les services qu'un GU peut offrir varient selon le choix opéré par les autorités.

Deux types de GU, qui se distinguent par le pouvoir de décision et de signature, peuvent être envisagés:

1) *Un guichet unique réunissant les pouvoirs de décision et de signature.* Dans ce cas, si un nouvel investisseur souhaite s'établir en Mauritanie, il s'adresse au GU afin d'obtenir les licences et permis nécessaires pour l'établissement et l'exploitation de son projet (par exemple, enregistrement au registre du commerce, immatriculation fiscale, permis de travail, preuve de la compatibilité avec l'environnement). Dans le *cas idéal*, l'entrepreneur trouverait au GU des représentants de toutes les administrations impliquées dans le processus d'établissement d'un investisseur. Ils pourraient par conséquent: a) lui fournir tous les formulaires requis et les informations nécessaires; b) lui accorder ou refuser les permis et les autorisations requis pour débiter son activité. Avec ce type de guichet, les représentants des administrations concernées se voient déléguer le pouvoir de prendre les décisions et d'apposer la signature finale qui engage leur administration.

Bien que ce premier type de GU puisse satisfaire au mieux les investisseurs, il est difficile à mettre en pratique car il implique que le fonctionnaire détaché par une administration donnée puisse prendre des décisions de manière autonome sans l'implication de sa hiérarchie. Les décisions d'octroi ou de refus d'une autorisation sont importantes et lourdes de conséquences et ne font rarement intervenir qu'une seule personne. L'idée de transférer aux représentants des différentes administrations le pouvoir de décision et de signature représente un transfert d'autorité considérable qui contredit la logique de l'organisation hiérarchique des administrations intervenant dans le processus d'investissement.

2) *Un guichet unique plus réaliste* qui ne dispose pas de pouvoir de décision et de signature. Ce dernier centralise une grande partie des démarches des investisseurs et constitue une source importante et fiable d'informations et de conseils pour ces derniers.

L'investisseur va soumettre et récupérer son dossier (tous les documents requis pour son établissement) au GU. Les personnes chargées du dossier au sein du guichet doivent le transférer vers leurs administrations d'origine et faire le nécessaire afin d'obtenir les approbations, certificats et permis requis. À cette fin, des réunions des cadres du GU avec les fonctionnaires des ministères et des services concernés ainsi qu'avec les autorités locales devraient avoir lieu régulièrement. Cependant, pour certaines requêtes spécifiques (autorisation de contracter

<sup>92</sup> La principale exception à cette règle est souvent constituée par les approbations requises par la banque centrale pour certaines transactions. La nature très technique et bien spécifique de ces transactions rend leur approbation nécessaire par la banque directement.



emprunt à l'étranger, remboursement de la TVA), l'investisseur continuera de s'adresser aux institutions spécialisées (banque centrale, Trésor public). Ce sont des démarches qui ne peuvent pas, en raison de leur particularité, être déléguées et décentralisées.

Le processus d'établissement devrait être enfermé dans un délai bien défini et relativement court. Cela permettrait de réduire l'allongement de la procédure occasionné par le transfert du dossier du GU vers les différentes administrations<sup>93</sup>.

Source: CNUCED.

L'un des principaux buts de la Division sera de contribuer à transformer le plus grand nombre de projets en investissements réalisés<sup>94</sup>. Un objectif de départ pourrait être un taux de transformation de 25 %. Pour ce faire, une gestion efficace des projets sera essentielle. Une équipe de gestionnaires experts en clientèle, «l'équipe d'implantation», serait déployée pour assister l'investisseur tout au long de ce processus. L'équipe fournirait des services d'établissement et d'intégration qui vont au-delà de ce qui est actuellement disponible dans la région. Ainsi, elle constituerait une source d'informations et de contacts pour les investisseurs potentiels dans les domaines suivants :

- création de sociétés ;
- exigences réglementaires ;
- coûts de la main-d'œuvre, des installations, des locaux ;
- disponibilités des sites et des locaux ;
- fournisseurs locaux ; et
- partenaires potentiels.

Dans le cas de la Mauritanie, durant ses premières années d'existence, l'API devrait se consacrer au soutien aux investissements et au service à la clientèle. Après avoir attiré un certain nombre d'investisseurs, les prérogatives de l'équipe seraient étendues, pour y ajouter le suivi de l'investissement. La structure devrait ainsi, grâce à ses activités de suivi, augmenter les réinvestissements en convainquant les investisseurs présents de développer et élargir leurs activités. L'expérience du Royaume-Uni et de Singapour montre qu'une importante source d'investissements provient en fait d'investisseurs déjà installés au pays. La présence d'investisseurs satisfaits de leur expérience est l'un des instruments de promotion les plus puissants<sup>95</sup>.

Pour augmenter le niveau des réinvestissements, la Division facilitation devrait assurer l'intégration des investisseurs présents en Mauritanie dans l'économie nationale et régionale. Cette intégration devrait aussi servir pour promouvoir les liens avec les entreprises locales. Cette fonction n'est pas inhabituelle pour une structure de promotion et a été utilisée avec succès dans certains pays comme le Costa Rica, la Malaisie, Singapour et la Thaïlande. Cependant, étant donné le faible tissu d'entreprises locales, les autorités mauritaniennes, si elles veulent exploiter l'intégration, devraient améliorer le climat des affaires et les conditions des petites et moyennes entreprises (chapitre II).

Au niveau des activités de suivi, l'approche devrait être proactive. Des communications régulières et visites de sites devraient avoir lieu, permettant ainsi de détecter les problèmes naissants

<sup>93</sup> La décision d'inclure ou pas le pouvoir d'approbation des investissements et de délivrance des permis et autorisations dans le mandat de l'agence de promotion pourrait amener les autorités à réfléchir à une réduction des autorisations exigées à la constitution d'un investissement.

<sup>94</sup> Étant donné le manque de données, nous ne sommes pas en mesure de fournir de chiffres exacts sur le nombre de projets d'investissements transformés en investissements au cours des dernières années en Mauritanie.

<sup>95</sup> L'agence de promotion danoise reconnaît l'importance de la présence dans le pays d'investisseurs satisfaits. Les réactions et impressions positives des investisseurs présents est un instrument central de ses efforts de promotion.

avant qu'ils ne se transforment en véritable obstacle pour l'investisseur. Les agents de la Division pourraient se voir confier la mission de suivi d'un ou plusieurs investissements spécifiques. Cette répartition des tâches leur permettrait d'être plus disponibles, impliqués et à l'écoute de l'investisseur avec en main un dossier qu'ils connaissent.

La qualité de toutes les informations et données constitue un élément indispensable de ce dispositif de facilitation. Le système de suivi devrait s'appuyer sur des bases de données fiables et mises à jour régulièrement. De plus, une enquête annuelle auprès des investisseurs devrait être effectuée afin de bien saisir les problèmes auxquels les investisseurs font face et mettre en œuvre rapidement des mesures correctives. Enfin, pour s'assurer de son efficacité, l'API devrait se fixer des objectifs de performance clairs et précis et procéder à un exercice d'évaluation annuel.

La **Division promotion et communication** sera chargée, comme son nom l'indique, des activités de communication tant au niveau national qu'international. Son objectif est de créer et promouvoir l'image du pays comme destination pour des investissements étrangers directs. Bien que ses efforts doivent viser des investisseurs potentiels, la Division devrait également desservir les investisseurs déjà établis en Mauritanie.

En plus de mettre en évidence les avantages d'investir en Mauritanie, la Division devrait développer des instruments de promotion (brochures, guide d'investissement, fiches d'information, séminaires, cédéroms) et assurer une dissémination efficace de toute l'information disponible. À ce titre, il serait souhaitable d'établir un portail qui présenterait clairement la politique d'investissement, les opportunités existantes ainsi que les procédures à suivre pour investir au pays. La Division assumerait la fonction clef de construction d'image de la Mauritanie comme pays d'accueil des investissements.

Mis à part les secteurs des mines et de la pêche, la Mauritanie attire peu les investisseurs étrangers. Il y a par conséquent un important travail à effectuer pour changer les perceptions et susciter l'intérêt dans d'autres secteurs d'activité. Un élément essentiel de cette nouvelle image passe par l'amélioration du climat des affaires. Afin de s'assurer de l'utilisation efficace des ressources allouées à ces activités, il conviendrait de cibler les campagnes publicitaires tant en termes de pays sources des investissements qu'en termes de secteurs. Pour un maximum d'impact, les activités devraient être organisées en étroite collaboration avec les services diplomatiques situés à l'étranger en vue d'une dissémination plus large des informations.

Différents instruments permettent de créer une image positive d'un pays. Ceux-ci incluent:

- encadrés publicitaires dans la presse financière nationale et internationale ou dans les véhicules d'information d'industries ou de secteurs spécifiques;
- campagnes publicitaires à la télévision nationale et internationale;
- participation à des foires d'investissement;
- organisation de missions dans les pays susceptibles d'investir en Mauritanie; et
- organisation de séminaires sur les opportunités d'investir en Mauritanie.

Afin de s'assurer de la communication effective des résultats de ces travaux de recherche et d'analyse, la Division promotion et communication devra pouvoir compter sur des spécialistes de différents secteurs d'activité afin d'établir de bonnes relations avec les investisseurs potentiels et leur faire valoir le potentiel du pays. La Division ferait ainsi le lien entre les objectifs de développement économique du pays et les investisseurs potentiels.

La **Division administration et finance** serait responsable de la gestion des ressources humaines, de la formation continue des employés, des opérations financières et de la comptabilité. Elle s'assurerait du bon fonctionnement de ses différents services et serait responsable de l'administration générale et assumerait la planification du travail.

Un aspect important à prendre en compte lors du choix de la structure de promotion des investissements est le niveau des ressources financières qui seront allouées à son fonctionnement. À cet égard, les facteurs à considérer incluent notamment: la taille de l'économie; l'importance des flux d'investissements étrangers dans le programme de développement national; le potentiel d'investissement; et l'état des finances publiques du pays.

### 3. Ressources humaines et financières

Les compétences et la spécialisation du personnel détermineront, en fin de compte, l'efficacité de l'API. Il serait donc impératif de s'assurer la mise en place d'un processus de recrutement transparent et objectif qui miserait sur les compétences et l'expérience des candidats retenus. De plus, un appel de candidatures au niveau national et international devrait être lancé pour l'embauche du directeur général.

L'appel de candidatures au niveau national pourrait s'étendre à la sélection de tout le personnel et permettrait d'attirer des professionnels spécialisés dans différents domaines. Pour que la sélection du personnel de l'API réponde à ses besoins futurs, les critères et descriptions de poste devront être préalablement clairement définis. Les candidats aux postes devraient avoir de l'expérience dans le domaine de l'investissement et la promotion ainsi que des compétences linguistiques (arabe, français, anglais).

L'amélioration permanente des compétences professionnelles du personnel sera un gage du succès de l'API. En effet, l'API devrait avoir les moyens d'offrir des formations continues à ses employés avec l'objectif d'approfondir leur connaissance des techniques de promotion et de gestion de projets<sup>96</sup>.

Les besoins de formation de l'API seront certainement considérables et pourront être en partie comblés par de l'assistance technique fournie par les partenaires. À court terme, pour des raisons opérationnelles, certaines fonctions pourraient être sous-traitées. Cependant, il serait souhaitable de les limiter afin de permettre au personnel de l'API d'acquérir les compétences requises pour effectuer leur travail efficacement. À terme, cette solution assurerait pour l'API des cadres compétents, engagés dans leur mission et capables d'initiatives pour mettre en œuvre la stratégie de promotion des investissements.

Une API type pour un pays de la taille de la Mauritanie emploie entre 25 et 30 personnes. Tous les employés de l'API mauritanienne travailleraient au bureau central car cette dernière ne disposerait pas de représentations à l'étranger ni de bureaux dans les régions.

Pour assurer la viabilité de sa nouvelle API, le Gouvernement mauritanien devrait engager des fonds pour un minimum de trois années. C'est une durée assez longue pour permettre à l'API de se mettre en place et de prouver son efficacité. Le budget annuel varie d'un pays à l'autre et dépend du nombre d'employés, du niveau des salaires, des charges locatives, des sommes allouées aux dépenses de promotion. L'expérience d'autres PMA indique que les agences de promotion disposent

---

<sup>96</sup> Les formations devraient cibler les principes de facilitation, les techniques de ciblage, le service à la clientèle, le marketing international ainsi que la préparation et l'évaluation des projets d'investissement et le suivi des investisseurs.

généralement d'un budget inférieur à 100 000 dollars<sup>97</sup>. Ce montant pourrait être revu au fur et à mesure que le flux d'investissements s'accroît et que les activités de promotion se multiplient. Il est évident que ce budget est significativement plus élevé que celui dont disposait la DDSP, mais une promotion efficace requiert des moyens financiers suffisants. La majeure partie du budget proviendrait des fonds publics et, dans une moindre mesure, des revenus de l'API provenant des services rendus aux investisseurs avec le guichet unique.

## D. La promotion de l'investissement minier

### 1. Contexte général

L'essentiel des IED en Mauritanie s'est jusqu'à présent concentré sur les secteurs des hydrocarbures et des mines (chapitre I). Les efforts consentis par la Mauritanie pour améliorer son cadre général de l'investissement et la volonté affichée des autorités de poursuivre les réformes (chapitre II) devraient mettre le pays dans une position favorable pour diversifier les IED dans les années à venir. Comme cela a été vu, une telle diversification exigera des efforts ciblés de promotion de l'investissement et d'amélioration de l'image de la Mauritanie auprès des investisseurs potentiels, en soutien aux réformes et améliorations essentielles au climat de l'investissement.

Toutefois, quoi qu'il advienne des efforts pour diversifier les IED, le secteur minier continuera de représenter une source importante d'investissement à moyen terme. Il est essentiel que les bénéfices en termes de développement de ces investissements soient maximisés, tout en minimisant les coûts potentiels. Les bénéfices les plus importants que la Mauritanie pourrait retirer des investissements dans le secteur minier incluent :

- les emplois directs et indirects ;
- les effets économiques indirects: développement de services de soutien à l'investissement minier et développement d'activités économiques diverses suite aux emplois et richesses générés par les mines ;
- le développement potentiel des infrastructures: routes, chemins de fer, ports et centrales électriques peuvent devenir viables économiquement grâce à certains investissements miniers de relativement grande taille et, ainsi, aider au développement économique de régions entières ;
- les recettes fiscales qui peuvent être réinvesties dans des projets de diversification économique ;
- les recettes d'exportation.

L'investissement minier comporte aussi certains risques, qu'il convient de minimiser par une réglementation appropriée et effective du secteur, ainsi que par des politiques gouvernementales :

- les dégâts sur l'environnement ;
- les effets néfastes sur les communautés locales ;
- les risques économiques liés à l'exploitation de situations de rente et la dépendance envers une ressource par définition non renouvelable.

Le projet PRISM cherche à aider la Mauritanie à gérer et exploiter au mieux ses ressources minières et à maximiser les opportunités de développement qu'elles offrent (encadré III.4). Suite aux

<sup>97</sup> CNUCED, *The world of investment promotion at a glance*, 2001.

efforts entrepris dans le cadre de ce projet, la Mauritanie s'est dotée d'un cadre réglementaire – code minier, convention minière type et fiscalité minière – adéquat (chapitre II).

#### Encadré III.4. Projet de renforcement du secteur minier

Le Projet de renforcement institutionnel du secteur minier (PRISM) est un projet d'assistance technique au secteur cofinancé par la Banque mondiale, la Banque islamique de développement, la Coopération française et le Gouvernement mauritanien. Ce projet a démarré durant le premier semestre de 1999, son coût total dépasse les 20 millions de dollars et ses objectifs techniques sont de:

- produire et diffuser l'information géologique de base (relevés de géophysique aéroportée, relevés géologiques, échantillonnage géochimique);
- attirer des investissements privés dans le secteur minier;
- renforcer la capacité institutionnelle pour l'administration efficace et transparente du secteur;
- créer une capacité de gestion de l'environnement dans le secteur minier.

L'objectif à long terme du projet est de diversifier et d'augmenter la production minière à la hauteur du potentiel minier national, d'augmenter les recettes fiscales provenant du secteur et de contribuer au développement social et économique du pays.

En marge du PRISM, l'United States Geological Survey (USGS) entreprend actuellement un exercice qui aura un impact sur la promotion du secteur. Il s'agit d'une synthèse du potentiel minéralogique de la Mauritanie. Les résultats comprendront entre autres des monographies sur les ressources minérales de la Mauritanie, des cartes métallogéniques et gîtologiques, l'interprétation de campagnes de géophysique aéroportée et des études thématiques. Les résultats de ces travaux seront présentés dans des livrets et des cédéroms et feront l'objet de présentations lors de conférences importantes (Indaba au Cap, en Afrique du Sud, et PDAC à Toronto, au Canada).

Le fonds d'assistance japonais JICA a également collaboré avec la Mauritanie entre octobre 2003 et mars 2006. Son mandat était de faciliter l'exploration et le développement miniers. L'objectif du programme était de mettre à jour les données géologiques et de ressources minérales et de formuler un plan stratégique pour l'exploration. JICA a surtout collaboré avec l'Office mauritanien de recherche géologique (OMRG). Le site Web de ce dernier ([www.omrg-mining.mr](http://www.omrg-mining.mr)) contient des explications sur le programme et les résultats. Toutefois, le site ne semble pas avoir été mis à jour depuis la fin du programme JICA.

*Source:* Banque mondiale, entretiens réalisés par la CNUCED.

Étant donné l'intérêt croissant des investisseurs et le potentiel non réalisé dans ce secteur, il conviendrait que la Mauritanie se dote d'une structure spécialisée visant à promouvoir l'investissement minier. Ce type d'investissements se prête peu aux efforts de promotion réalisés par une agence généraliste telle que proposée ci-dessus. Cela est dû aux spécificités techniques des investissements miniers et aux informations que les investisseurs pourront rechercher (enquête géologique, minéralisation, fiscalité minière). Dans la majorité des cas, une agence généraliste ne sera pas en mesure de répondre aux requêtes des investisseurs miniers, et la grande majorité des pays à fort potentiel minier se sont dotés d'une agence de promotion spécialisée, en plus d'une API généraliste.

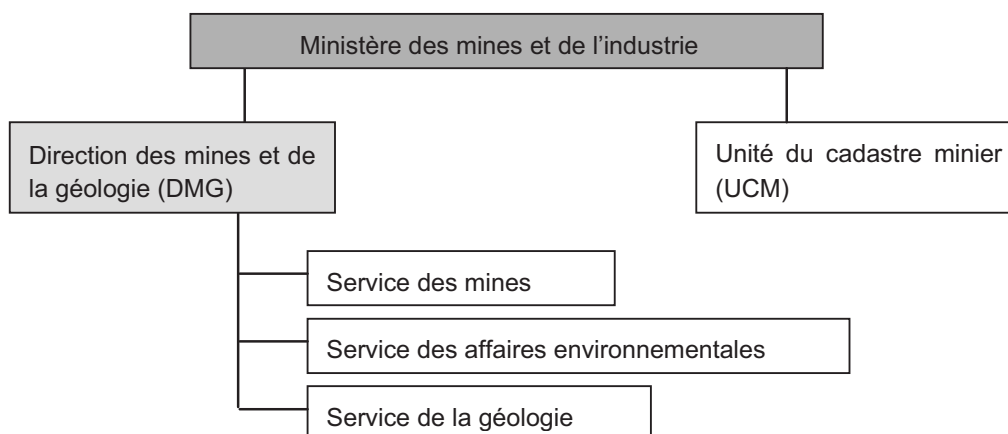
Étant donné le potentiel minier de la Mauritanie, il est proposé de mettre en place une structure de promotion spécifique au secteur minier. Celle-ci devra néanmoins travailler en étroite collaboration avec l'agence généraliste. En particulier, il est important que les services du guichet unique soient aisément accessibles aux investisseurs miniers et que les deux structures de promotion travaillent de concert en vue de promouvoir la diversification économique que l'investissement minier

peut favoriser: 1) efforts en vue d'augmenter la valeur ajoutée locale; 2) promotion des investissements dans les services de soutien aux investissements miniers; 3) promotion des investissements dans les infrastructures liées aux investissements miniers.

## 2. Structure actuelle de gestion et promotion du secteur minier

Le secteur des mines est réglementé et administré par le Ministère des mines et de l'industrie<sup>98</sup>. La partie du ministère chargée des mines comprend deux directions centrales: 1) la Direction des mines et de la géologie; et 2) l'Unité du cadastre minier (graphique III.2). De plus, l'OMRG et la Société nationale industrielle et minière (SNIM) sont sous la tutelle de ce ministère.

**Graphique III.2. Structure du Ministère des mines et de l'industrie**



### a. Direction des mines et de la géologie

La Direction des mines et de la géologie (DMG) se compose de trois services: 1) le Service des mines, qui comprend une division de promotion minière et une division de statistiques; 2) le Service des affaires environnementales; et 3) le Service de la géologie, qui comprend une division de la cartographie et une division en charge des systèmes d'information.

Cette structure n'existe cependant qu'en théorie et ne représente pas entièrement la réalité. Nombre de postes ne sont pas occupés, y compris celui du chef de la Division de promotion minière. La mise en œuvre effective de la structure du ministère dépend en partie du soutien du PRISM. Les mandats qui sont bien remplis sont ceux qui ont fait l'objet de financement dans le cadre du PRISM, parmi lesquels le Système d'information géologique et minière (SIGM) et le Service d'information géologique et environnementale (SIGE).

Le SIGM permet l'accès à toutes les données géologiques, minéralogiques et minières qui existent. Ces données sont très importantes, vu le nombre de projets entrepris dans la dernière décennie. Les résultats des projets de cartographie et des programmes de géophysique aéroportée sont mis à disposition des intéressés, ce qui constitue un atout majeur pour le pays.

<sup>98</sup> Cette section a été préparée en mai 2007, avant la mise en place du nouveau gouvernement. Le ministère tel que décrit dans ce rapport est celui qui était en place à ce moment-là. Il semble que le nouveau gouvernement ait créé un Ministère du pétrole et des mines, ce qui présage des modifications de la structure décrite ici. Cependant, l'analyse des fonctions ne sera pas tellement modifiée.

## **b. Unité du cadastre minier**

L'Unité du cadastre minier (UCM) a été constituée pour s'assurer que l'attribution des titres miniers soit claire et transparente. Elle sert de «guichet unique» pour l'attribution de ces titres et est chargée aussi de consulter les services de la DMG pour l'analyse des demandes. Elle enregistre également les titres dans un cadastre national. Cette unité est soutenue financièrement par le PRISM. Cela a permis de mettre en place des procédures et outils modernes pour que l'Unité remplisse bien sa mission.

Le cadastre minier semble être bien géré et a un support papier (registre manuel) qui confirme les données informatiques. Le personnel est qualifié et compétent. Cependant, plusieurs interlocuteurs des secteurs privé et public ont regretté des retards sensibles dans l'attribution des permis. Ces retards viennent plutôt du dysfonctionnement des services du Ministère des mines et de l'industrie que des autres structures impliquées dans l'attribution de titres. Il serait donc souhaitable que le Ministère accélère le processus de prise de décisions.

Les capacités des cadres de l'UCM sont reconnues et la plupart des investisseurs rencontrés reconnaissent que le système en place est satisfaisant. Presque unanimement, les interlocuteurs ont exprimé le regret que le Ministre semblait vouloir avoir son mot à dire sur l'octroi de permis; certains ont même suggéré que des permis étaient octroyés en ignorant le principe de «premier arrivé, premier servi».

## **c. Office mauritanien de recherche géologique**

L'Office mauritanien de recherche géologique (OMRG) a été mis en place dans l'intention qu'il devienne un organe clef du développement minier de la Mauritanie. Historiquement, il représentait l'effort de l'État pour la découverte de gisements, en vue de former de futures «joint ventures» (coentreprises) avec des étrangers. Depuis 1984, il s'est dirigé vers la fourniture de services plutôt que vers la recherche.

L'OMRG fonctionne sous son ministère de tutelle de manière semi-autonome avec un budget fourni par l'État pour ses frais de fonctionnement. Il génère des revenus supplémentaires grâce aux services rendus aux sociétés étrangères. Cependant, le budget alloué pour le fonctionnement de l'Office ne suffit pas pour couvrir adéquatement ces frais. L'OMRG actuel dispose d'un effectif de 125 personnes, dont seulement une dizaine possèdent une formation de géologue. Le budget de fonctionnement est utilisé en grande partie pour payer les salaires. Cela ne laisse que peu de moyens pour les activités de terrain. Cependant, le problème le plus important reste le manque de clarté dans la définition de la mission de l'Office. Il est donc recommandé que cette mission soit l'objet d'une réflexion suivie d'une restructuration de l'Office avec des objectifs plus clairs, à savoir :

- fournir des services aux investisseurs miniers pour les accompagner dans leurs travaux de prospection ;
- participer à l'exécution de projets financés par le gouvernement ou différentes agences internationales dans le but de contribuer à l'infrastructure géologique du pays.

Un autre objectif de cette restructuration serait de s'assurer que les travaux entrepris par l'OMRG pour le gouvernement ou les programmes de bailleurs de fonds soient effectués dans un cadre de référence bien défini et à des prix réalistes (c'est-à-dire reflétant les coûts réels des prestations).

### 3. Propositions de restructuration

Des propositions de modification des structures de réglementation du secteur minier figurent dans deux études réalisées dans le cadre du PRISM<sup>99</sup>. De ces deux études, celle de la Sofreco est la plus importante car elle examine en détail le secteur et le modèle de structure du Ministère des mines et de l'industrie. Elle reflète également certains aspects inéluctables du secteur minier, de la promotion du secteur et du contrôle des opérations minières. Les conclusions les plus importantes de cette étude, en matière de promotion du secteur, sont résumées dans l'encadré III.5. Le rapport de la Sofreco recommande de garder tous les services de promotion et contrôle au sein de la Direction des mines et de la géologie (DMG), avec l'Unité du cadastre minier (UCM) comme seconde direction centrale. Ces recommandations renforceraient donc la DMG.

#### Encadré III.5. Extrait des conclusions du rapport de la Sofreco

Le rapport souligne le besoin de séparer les missions de promotion et de régulation afin d'éviter tout conflit d'intérêts entre ces deux fonctions fondamentalement opposées. Les principales mesures consisteraient à :

- revaloriser la rémunération des employés du ministère chargé des mines;
- compléter les effectifs avec des fonctionnaires présentant le profil et le potentiel nécessaires;
- se concentrer sur la mission de promotion, impliquant de manière concertée tous les acteurs du ministère (Cabinet, DMG, OMRG), et coacher les responsables;
- démarrer un plan de formation-action, assorti d'un appui à la mise en œuvre, qui devrait déboucher sur un programme de formation continue;
- fournir les équipements nécessaires aux missions de la DMG;
- mettre à niveau compatible le parc informatique;
- définir et prévoir les budgets de fonctionnement et d'entretien des équipements additionnels;
- réviser le code minier pour donner à la DMG les moyens d'exercer sa mission de contrôle.

Source: CNUCED.

Le rapport de KPMG et Auditex fiduciaire, de son côté, recommande la création d'une agence autonome qui regrouperait les missions de promotion et de contrôle du secteur, y compris l'UCM. La DMG se limiterait donc aux fonctions de stratégie et de politique minière.

Les discussions avec le personnel de la DMG et du PRISM ont mis en évidence un penchant pour la mise en place d'une agence autonome. Une des raisons principales de cette préférence semble être l'idée qu'une agence autonome pourrait fixer son budget et la rémunération de ses cadres plus librement. Un financement approprié pourrait être dégagé en vertu d'un décret sur les taxes et redevances minières présenté au Conseil des ministres le 31 juillet 2002 (encadré III.6). La version finale du décret n'a pas été fournie et ne figure pas parmi les documents du cédérom promotionnel disponible. Il se pourrait donc que ce décret n'ait pas été promulgué.

<sup>99</sup> Sofreco, «Assistance à la réforme institutionnelle, activité principale A1, ajustement du modèle défini», rapport final, juin 2002, et KPMG et Auditex fiduciaire, «Services d'assistance technique pour l'audit institutionnel du Ministère des mines et de l'industrie», rapport provisoire, mars 2007.



### Encadré III.6. Taxes et redevances minières

Le décret du 31 juillet 2002 institue un compte d'affectation spéciale intitulé «contribution des opérateurs miniers à la promotion de la recherche minière en Mauritanie». Ce compte est alimenté par les recettes provenant:

- des droits de réception prévus à l'article 7 du décret portant sur les titres miniers;
- des taxes rémunératoires et redevances superficielles;
- des bonus de signature et redevances superficielles fixés dans les contrats de partage de production pétrolière.

Les grandes catégories de dépenses qui sont effectuées sur ledit compte sont les suivantes:

- fonctionnement des structures mises en place dans le cadre du PRISM;
- unité du cadastre minier;
- système d'informations géologiques et minières;
- système d'informations et de gestion environnementale;
- système d'informations pétrolières;
- contrôle et suivi des activités de recherche et de développement des sociétés minières;
- élaboration et production de banques de données et supports de communication destinés à la promotion minière et pétrolière;
- participation aux forums et rencontres au niveau national et international en vue de valoriser les potentialités minières nationales.

Les recettes provenant des activités minières et pétrolières visées ci-dessus sont réparties comme suit: à mesure de 60 % pour le budget de l'État et 40 % pour le Ministère chargé des mines. Un arrêté du Ministre chargé des mines fixe la clef de répartition du montant alloué à son Département pour le fonctionnement de différentes structures de gestion des titres miniers et de promotion minière et pétrolière.

Source: Texte préliminaire du décret du 31 juillet 2002.

## 4. Mise en place d'une stratégie et structure de promotion des investissements miniers

Comme on l'a vu plus haut, des études sont en cours pour la réorganisation du Ministère des mines et de l'industrie. Une décision devrait être prise sur la mise en place d'une agence qui inclura certaines des fonctions de l'actuelle DMG et de l'UCM. La stratégie de promotion du secteur minier proposée dans ce rapport est donc générale, dans la mesure où la structure détaillée de la DMG ou de l'organe qui la remplacerait n'est pas déterminante.

La proposition de départ est que la structure responsable de la promotion soit facilement identifiable et distincte de l'administration en charge de la régulation et de la supervision du secteur. Les cadres responsables de la promotion doivent être perçus comme faisant partie intégrale de l'équipe de l'investisseur, dans le sens où ils sont là pour s'assurer qu'il se sente à l'aise en investissant dans le pays. Les régulateurs, de leur côté, ont pour mandat d'assurer que l'investissement respecte les obligations acceptées par l'investisseur et qu'il est fait selon la législation en vigueur.

### a. Principes de la stratégie promotionnelle

Afin de favoriser l'investissement dans un produit ou un projet, divers niveaux de confiance et d'information sont à fournir à l'investisseur potentiel. Dans le cas de la Mauritanie, il est possible que la promotion du secteur inclue l'encouragement aux compagnies d'exploration, l'assistance aux projets existants où les investisseurs (nationaux ou internationaux) cherchent à ajouter de la valeur en attirant

de nouveaux associés et/ou en faisant la promotion de projets identifiés dans le pays par l'OMRG ou des individus.

Par conséquent, l'agence de promotion du secteur minier devrait pouvoir offrir:

- la connaissance et la compréhension de l'environnement d'investissement du pays (en collaboration avec l'agence de promotion des investissements proposée dans ce chapitre);
- l'information sur la géologie et la métallogénie du pays (éventuellement avec l'OMRG ou un service géologique national);
- une compréhension des marchés du produit concerné et des opérateurs pouvant s'intéresser au domaine minier;
- l'information sur le projet spécifique (si approprié).

Le premier point est un aspect général qui devrait à l'avenir faire partie du mandat d'une nouvelle agence de promotion des investissements. Cependant, les aspects spécifiques liés aux projets minéraux devraient être pris en charge par l'agence de promotion du secteur minier. Les trois autres points seront donc de la responsabilité de cette dernière.

#### **b. Structure et fonctions de l'agence de promotion du secteur minier**

Un investisseur minier entrant dans le pays pour la première fois approcherait normalement la DMG ou l'UCM, celui-ci étant actuellement perçu comme le «guichet unique». Cependant, une véritable organisation de promotion doit être beaucoup plus qu'un guichet où les sociétés peuvent obtenir des permis.

Les propositions de restructuration évoquées plus haut contribuent à une réflexion sur la structure du ministère chargé des mines. Les recommandations faites dans ce rapport tiennent compte de ces propositions, en renforçant les principes clefs de l'approche de la promotion. La promotion effective du secteur minier nécessite un point de contact bien défini et de préférence au sein du ministère chargé des mines ou d'une agence de ce ministère.

Afin de démontrer clairement que cette entité est entièrement consacrée à la promotion de l'investissement dans le secteur et qu'elle représente un partenaire du secteur privé, il faut séparer ses activités de celles de la régulation et du contrôle du secteur. La mission de promotion du secteur a été assez bien décrite dans le rapport de la Sofreco (encadré III.7)<sup>100</sup>.

---

<sup>100</sup> Sofreco, «PRISM, assistance à la réforme institutionnelle, activité principale A1, ajustement du modèle défini», rapport final, juin 2002.

### Encadré III.7. Mission de promotion du secteur minier

Cette mission concerne les fonctions et tâches suivantes:

1. Assurer la promotion du secteur minier mauritanien en:

- Améliorant la connaissance de la géologie et des potentialités minières (connaissance des cibles potentielles, création et mise à jour permanentes des études portant sur le secteur minier) et en mettant ces connaissances à la disposition des investisseurs et opérateurs;
- Assurant la promotion de ce secteur par des opérations de communication s'appuyant sur les supports adéquats tant sur les réalités géologiques que sur les résultats miniers concrets, sans omettre les aspects politiques, législatifs, réglementaires et organisationnels du secteur.

2. Faciliter l'accès au patrimoine minier mauritanien des opérateurs privés en:

- créant un climat de concertation et de transparence avec les opérateurs;
- mettant à leur disposition un guichet unique pour l'attribution des titres et autorisations miniers.

Source: CNUCED.

Le principe reste de séparer les missions de contrôle du secteur de celles de promotion. Bien que la réflexion sur la nouvelle structure du ministère soit en cours et que ce rapport ne prétende pas remettre en question les études déjà faites, il est important de définir les modèles les plus appropriés pour la promotion.

Deux grandes options existent, dépendant en grande partie du rôle que jouera l'Office mauritanien de recherche géologique. Il serait possible: 1) d'opter pour une structure très légère de promotion, une cellule plus ou moins autonome, qui se chargerait de la promotion; ou 2) d'opter pour une restructuration qui verrait les fonctions de gardien des informations de secteur, de premier point de contact pour les investisseurs, de promotion proactive et de suivi des investissements consolidés dans une agence autonome. Vu les structures existantes, nous optons pour la seconde option qui regrouperait toutes les fonctions qui ne sont pas liées à la régulation du secteur.

Nous proposons qu'il y ait deux structures de base: 1) la Direction des mines et de la géologie (DMG); et 2) l'agence de promotion du secteur minier (APSM). La police des mines figure parmi les fonctions de la DMG en dépit du souhait de certains de séparer cette fonction du ministère. Notre avis est que la fonction de police des mines réside dans un ministère et nous pensons qu'elle est mieux au sein d'un ministère chargé des mines que dans un autre ministère.

Par ailleurs, les responsabilités de la Direction des mines et de la géologie seraient les suivantes:

- vérification technique des demandes de permis;
- réception et études des rapports techniques et financiers des sociétés minières;
- collecte des statistiques des travaux d'exploration et de la production;
- mise à jour de la politique minière mauritanienne;
- mise à jour de la stratégie de développement minier;
- conseils techniques au ministre chargé des mines;
- police des mines.

Les responsabilités de l'agence de promotion du secteur minier incluraient:

- promotion du secteur minier et coordination avec l'agence de promotion des investissements;
- détention et gestion des informations géologiques/métallogéniques/minières (Système d'information géologique et minière [SIGM], bibliothèque, Service d'information géologique et environnementale [SIGE]);
- publications sur le secteur minier mauritanien;
- recherche sur les potentialités d'investissement dans le secteur et des marchés pour les produits miniers;
- assistance aux investisseurs et suivi.

Considérant cette séparation des responsabilités, il devient clair que l'agence de promotion du secteur minier devrait disposer:

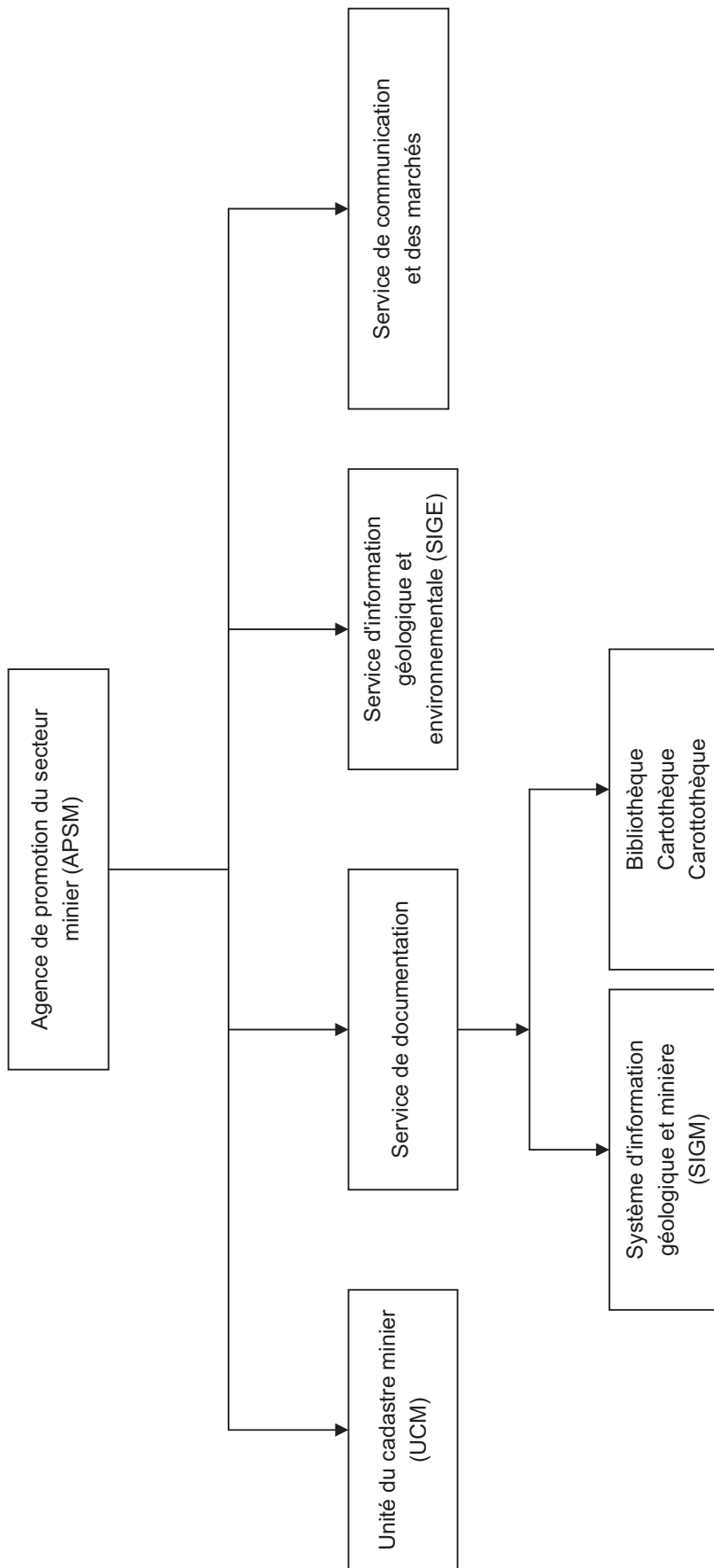
- d'un dépositaire des informations géologiques et métallogéniques (par exemple le SIGM);
- un service de recherche des marchés;
- du SIGE;
- d'un service des publications.

L'Unité du cadastre minier devrait être placée dans la DMG ou l'APSM. Nous optons pour l'APSM pour les raisons suivantes:

- la carte à jour des permis fait partie des informations que recherchent les investisseurs;
- l'UCM est responsable de la vérification de la conformité des demandes d'attribution de permis, mais pas de la vérification technique, qui est de la compétence de la DMG;
- les informations disponibles et les prestations représentent donc des services aux investisseurs.

Sur la base de ces propositions, le nouvel organigramme de l'APSM est illustré au graphique III.3.

Graphique III.3. Proposition d'organigramme de l'agence de promotion du secteur minier



Les fonctions des services proposés sont comme suit:

- **UCM**: réception des demandes de permis, traitement administratif de ces demandes, mise à jour de la carte des permis (essentiellement le même mandat qu'actuellement).
- **Service de documentation**: recueil et dissémination des informations géologiques disponibles. Il comprendra donc:
  - un service de recueil des données: 1) une bibliothèque rassemblant tous les livres, documents et rapports; 2) une cartothèque où se trouveront des copies de toutes les cartes géologiques, métallogéniques et autres, si disponibles, des versions électroniques; et 3) une carotothèque avec des carottes et échantillons de roches.
  - le SIGM, qui servira de base de données pour tous les services, devra pouvoir permettre la recherche de documents par «mots clefs».
- Le **SIGE** pourra demeurer un service séparé avec le mandat essentiel de coordonner les aspects environnementaux avec le ministère chargé de l'environnement et de tenir à jour des documents sur les règlements environnementaux mondiaux.
- Le **Service de communication et des marchés** sera chargé de tâches telles que:
  - le suivi et la compréhension des marchés de minerais;
  - l'identification d'investisseurs qui seraient éventuellement intéressés à investir dans les minerais du pays, ou pourraient ajouter de la valeur;
  - l'analyse technique et financière des opportunités minérales en Mauritanie;
  - la rédaction de publications, cédéroms et annonces de presse sur les minerais mauritaniens;
  - la mise en place et la mise à jour d'un site Internet pour la promotion du secteur.

Ces services seront chapeautés par le bureau du directeur de l'Agence. La Direction sera relativement légère car le directeur pourra disposer du savoir-faire et de l'expertise des services de l'Agence.

L'APSM telle que décrite ici a des fonctions aussi bien de conservateur des informations géologiques et minières du pays que de moteur pour la promotion du pays.

Pour illustrer le fonctionnement de l'Agence comme centre d'accueil pour les investisseurs, il est utile de considérer l'itinéraire d'un investisseur potentiel à son arrivée en Mauritanie. Cette personne est orientée vers l'APSM et est accueillie dans la réception du bureau du Directeur de l'Agence. Au niveau de la direction, l'investisseur devrait avoir accès à une gamme de documents, tels que:

- des copies du code minier et de la réglementation du secteur en Mauritanie;
- d'autres directives ou recommandations éditées par le gouvernement, telles que les directives éventuelles pour la préparation des rapports d'évaluation d'impact sur l'environnement pour des projets miniers;
- des copies des principales cartes géologiques et des comptes rendus succincts sur les perspectives (les cartes détaillées et les rapports seraient situés au service de documentation);
- une carte récente des permis miniers;

- des documents concernant l'environnement légal et fiscal général pour des entreprises en Mauritanie;
- des statistiques de production récentes (publiées par la DMG);
- des détails sur les opérateurs dans le pays: explorateurs, compagnies d'exploitation et services;
- si approprié, des détails des projets favorisés par les nationaux qui pourraient chercher des associés.

L'investisseur serait accueilli par le directeur de l'Agence et aurait l'occasion de lui présenter ses intérêts principaux. De là, il aurait le choix de se diriger vers le Service de documentation pour avoir plus d'informations techniques sur le SIGE, des détails sur l'environnement et l'eau, ou carrément vers l'UCM pour se rendre compte de la disponibilité de terrains pour les permis.

La direction de l'APSM serait responsable de la gestion de l'agence et de la promotion du secteur. Le directeur fixerait des objectifs et établirait des programmes de travail pour atteindre ces objectifs. Il serait également responsable de la coordination avec les autres services du ministère chargé des mines et avec les autres ministères et administrations qui seront affectés par l'investissement dans le secteur. Il aurait à sa disposition les services décrits ci-dessus, et ce serait à lui de classer les tâches selon les priorités et de s'assurer non seulement de la qualité des prestations, mais également de ce que chaque cadre soit motivé.

Il est important que l'APSM puisse fournir des informations complètes à l'investisseur liées à tous les aspects de son investissement potentiel et faciliter les contacts avec les organismes ou compagnies compétents. Afin de formaliser le rapport entre l'APSM et d'autres acteurs dans le domaine de la promotion de l'investissement, tels que l'Agence de promotion de l'investissement, la DMG et l'OMRG, il serait utile de mettre en place un **comité consultatif de promotion du secteur minier**.

Le comité consultatif n'est pas un corps permanent: c'est une entité ad hoc qui se composerait de représentants nommés des acteurs du secteur, y compris des représentants du secteur privé, plus des représentants d'autres ministères concernés. Le comité consultatif se réunirait à intervalles réguliers, probablement chaque trimestre. Lors de ces réunions, les progrès accomplis en matière de promotion du secteur minéral seraient présentés par l'APSM, qui soumettrait également pour discussion tous les problèmes rencontrés par des investisseurs, ou par le gouvernement. Le comité consultatif pourrait également devenir un forum pour développer des commentaires sur la législation ou les règlements proposés qui pourraient affecter le secteur. L'APSM serait chargée de définir des actions et des objectifs pour la période suivante.

La composition optimale du comité consultatif devrait être décidée par l'APSM, en consultation avec le ministre chargé des mines et celui chargé de l'investissement. Toutefois, la structure initiale suivante est suggérée:

- **Président:** directeur de l'APSM;
- **Vice-président:** représentant du directeur de l'agence de promotion des investissements;
- **Secrétaire:** chef du Service de communication et des marchés;
- **Membres:** des représentants des directions et ministères concernés, tels que:
  - direction des mines et de la géologie;
  - OMRG;
  - ministère des affaires étrangères et de la coopération;
  - représentant du Ministère de l'économie et des finances;

- représentant du Ministère du commerce et de l'industrie;
- représentant du Ministère de l'environnement;
- représentants d'autres ministères intéressés;
- représentant du secteur privé minier.

Il est à rappeler qu'il s'agit d'un comité *consultatif* et que sa fonction est d'informer et d'instruire, d'établir des priorités d'action et de chercher des réactions des parties prenantes. Par conséquent, la constitution du comité devrait être révisée à tout moment, et seuls les membres qui fournissent ou tirent de la valeur de leur présence à ces débats devraient y assister.

Le directeur de l'APSM devrait pouvoir contacter n'importe lequel de ces membres du comité si un investisseur rencontre des problèmes liés à un ministère particulier. Des réunions extraordinaires du comité peuvent être convoquées par le directeur de l'APSM si un événement d'importance le nécessite.

### **c. Effectifs**

Les effectifs de l'APSM devraient comprendre un minimum de cadres expérimentés et motivés. Ce sera au directeur de l'APSM d'assurer cette motivation, en fixant des objectifs réalistes et en même temps ambitieux. Les suggestions ci-après ne sont qu'un guide, et une étude approfondie des effectifs reste nécessaire.

### **Direction**

Les profils du personnel de direction seront les suivants:

- Directeur de l'APSM: professionnel de l'industrie minérale avec un diplôme (ou une qualification équivalente) dans une discipline liée au secteur minier. Études supplémentaires, de préférence dans une discipline liée à la gestion, l'économie, le droit ou connexe. Au moins cinq ans d'expérience sectorielle à des niveaux pouvant démontrer sa capacité de comprendre le gouvernement et les points de vue et priorités de l'industrie. Doit démontrer d'excellentes capacités de communication, écrites et verbales.
- Chargé de promotion de l'investissement minéral: personne ayant une formation de base dans les relations publiques et/ou les sciences économiques, bonnes capacités de communication, au moins trois ans d'expérience (de préférence dans l'industrie minérale), bonnes connaissances informatiques (Word, Powerpoint, Access, utilisation de l'Internet). Le chargé de promotion de l'investissement minéral devrait pouvoir accueillir des visiteurs en l'absence du chef du département et serait particulièrement responsable de l'établissement et l'entretien des bases de données.

La direction devrait se doter d'un(e) secrétaire ayant de bonnes connaissances de l'anglais (langue d'une majorité d'investisseurs dans le secteur) et des logiciels de présentation des données et documents (Word, Powerpoint, Access). Cette personne pourrait aider à préparer et finaliser des présentations et rapports du directeur et du chargé de promotion de l'investissement minéral.

Étant donné que le secrétariat devrait fonctionner comme soutien aux divers services de l'Agence, le directeur jugera si un(e) assistant(e) au secrétaire est nécessaire.



### Unité du cadastre minier

L'Unité du cadastre minier devrait fonctionner avec les effectifs actuels, c'est-à-dire un chef de service, un responsable technique et un juriste. Ces cadres peuvent mutuellement se remplacer en cas d'absence, et il serait important de garder ces personnes capables et motivées.

### Service de documentation

Le chef de ce service serait de préférence un bibliothécaire qualifié. Ce cadre aurait la responsabilité d'assurer que tous les documents, carottes et autres informations sont catalogués et gérés. Un responsable du Système d'information géologique et minier serait chargé de l'entretien et de la mise à jour de ces informations.

Ce service pourrait se doter d'un assistant bibliothécaire, qui devrait savoir manipuler le SIGM et avoir des connaissances en gestion de documents. Ce cadre assurerait la continuité des services en l'absence d'un autre cadre et aiderait les visiteurs à retrouver des documents ou informations.

### Service d'information géologique et environnementale

Ce service serait doté d'un chef qui aurait pour responsabilité la liaison avec le ministère chargé de l'environnement, et d'un cadre responsable de l'entretien et la mise à jour du SIGE.

### Service de communication et des marchés

C'est un service de conseil au directeur de l'Agence. Le chef de service serait de préférence un économiste minier (ayant des connaissances en économie et de bonnes connaissances du secteur minier). Il aurait comme cadres:

- un chargé de recherche (connaissances minières et économiques);
- un chargé de rédaction (responsable des publications et des présentations sur cédérom); et
- un chargé du site Web (qui pourrait également aider le chargé de rédaction).

#### d. Premières actions

Après la mise en place de l'APSM, le directeur devrait entamer certaines actions, avant même d'appeler la première réunion du comité consultatif de promotion du secteur minier. En effet, il devrait pouvoir présenter un programme déjà défini à cette première réunion. Parmi les actions à entamer, citons:

- Création d'un site Internet (ou de pages à insérer dans le site du ministère chargé des mines);
- Propositions de documentation promotionnelle, entre autres :
  - chapitres à insérer dans un guide de l'investissement en Mauritanie qui fournirait des informations aux investisseurs potentiels. Ce guide serait préparé par l'agence de promotion des investissements;
  - brochure spécifique sur l'investissement minier en Mauritanie. Elle pourrait éventuellement prendre la forme d'une publication périodique, à mettre à jour régulièrement. Les activités du PRISM fournissent un point de départ;
  - fiches sur les divers minerais disponibles en Mauritanie.

La stratégie promotionnelle devrait inclure une stratégie de communication qui chercherait à employer les divers médias disponibles pour promouvoir l'industrie en général et éventuellement des projets cibles. L'agence de promotion du secteur minier devrait prendre en charge des initiatives telles que décrites ci-après.

## Publications

La promotion de l'investissement par le biais d'articles dans des publications commerciales peut relever le profil du pays. Par exemple, le *Mining Journal* et le *Mining Magazine* sont lus par un très grand nombre de personnes impliquées dans le secteur. Ces publications reçoivent des articles ou des annonces et les publient volontiers. Elles offrent également la possibilité de faire paraître des suppléments promotionnels présentant l'environnement de l'investissement minier dans le pays concerné et permettent de souligner les principaux minéraux disponibles pour l'investissement. La Mauritanie a déjà utilisé ces publications en février 2006, avec l'assistance de l'agence japonaise de coopération internationale. La rédaction d'une telle publication devrait être planifiée à un moment où le pays a promulgué une nouvelle législation ou pour présenter des événements importants, comme l'ouverture de nouvelles exploitations, ou pour coïncider avec une foire ou une conférence du secteur.

D'autres publications, telles que le *Mining Mirror* de l'Afrique du Sud et le *Northern Miner* canadien devraient également être considérées. Elles cherchent également des articles techniques, qui devraient être préparés en collaboration avec le secteur privé.

Suggestions d'articles:

- l'exploitation de Guelb Moghrein (en association avec la société Mauritanian Copper Mines);
- la couverture géologique en Mauritanie (cet article pourrait être publié avec le Bureau de recherches géologiques et minières ou le British Geological Survey, ou attendre les résultats de l'étude de l'United States Geological Survey);
- la mine de Tasiast: l'histoire du développement d'une mine (à rédiger avec les opérateurs actuels, mais qui démontrerait les diverses cessions et amodiations permises par la Mauritanie);
- le SIGM: une base de données moderne.

Le *Mining Journal* passe chaque année en revue le secteur minier de chaque pays. La Mauritanie participe à cette publication et devrait s'assurer que l'article présente bien la situation à jour du secteur.

## Foires commerciales et conférences

La présence à une foire commerciale ou à une conférence, si elle est planifiée correctement, peut fournir une opportunité importante de lancement pour la promotion de l'industrie. Cependant, la présentation de l'industrie dans des événements non spécifiquement consacrés au secteur minier pourrait être du ressort d'une agence générale de promotion de l'investissement. La participation aux foires commerciales générales ne peut pas être recommandée comme priorité pour l'APSM, à moins que l'intérêt spécifique du marché puisse être démontré.

Les principales conférences annuelles internationales consacrées au secteur minier incluent:

- Investment in African Mining (Indaba) au Cap (Afrique du Sud) en février;
- Convention annuelle de l'Association des prospecteurs et des développeurs du Canada (PDAC) à Toronto en mars;
- Diggers and Dealers à Kalgoorlie (Australie) en août;
- Mines and Money à Londres en novembre/décembre.

D'autres conférences et événements se produisent, régulièrement ou ponctuellement. L'agence de promotion du secteur minier devrait suivre les progrès de ces événements, et les objectifs de chacun d'eux devraient être analysés et les avantages probables d'une présence devraient être pesés. La participation à ces événements devrait être envisagée seulement s'il y a un objectif précis ou une probabilité définie d'un avantage pour la Mauritanie.

### Roadshows

Aux fins de la discussion, un roadshow est une réunion de cadres seniors qui visitent une gamme de pays et de villes pour présenter des occasions d'investissement dans une ou plusieurs industries ou des produits aux investisseurs potentiels. Une telle manifestation exige la préparation substantielle de présentations et de briefings par les participants au roadshow, de gros efforts pour définir et inviter des participants et des coûts élevés de voyage, logement, subsistance et logistique.

Les roadshows sont généralement plus appropriés pour favoriser des produits de haute valeur tels que le pétrole et le gaz, ou faire la promotions générales de pays. D'autres produits spécifiques ne justifient généralement pas le coût de tels roadshows. Le secteur minier pourrait éventuellement participer à un roadshow avec pour objectif principal de promouvoir l'investissement dans l'économie de la Mauritanie, y compris le secteur minéral.

### Missions d'investisseurs potentiels en Mauritanie

Les missions d'investisseurs potentiels en Mauritanie se composeraient de représentants de clients potentiels invités à visiter la Mauritanie, à qui seraient présentés des fournisseurs de produits ou de services. Dans le contexte de l'industrie minière, il est concevable que de telles missions soient reliées aux activités à valeur ajoutée. Il est également probable que les investisseurs visitant le pays appartiendraient à une gamme d'industries, dont le secteur minier. L'agence de promotion des investissements devrait donc coordonner avec l'APSM les rendez-vous à prendre.

### Ambassades

Les ambassades mauritaniennes dans le monde devraient être encouragées à fournir des informations aux investisseurs miniers, et devraient pouvoir identifier des investisseurs potentiels dans leurs pays de mandat. Pour leur permettre d'entreprendre cette activité, l'APSM devrait préparer régulièrement un bulletin rendant compte des progrès et des activités dans ce domaine. Ce bulletin pourrait éventuellement être transmis électroniquement.

## E. Conclusion

La Mauritanie est engagée dans un processus de réformes ambitieuses de son cadre de l'investissement. De plus, les autorités affichent clairement leur volonté de poursuivre leurs efforts en vue d'améliorer le climat des affaires et de promouvoir l'investissement privé. À cet égard, un certain nombre d'axes de réformes supplémentaires ont été suggérés dans le chapitre II de ce rapport.

Dès lors que ces efforts se matérialiseront et amélioreront concrètement les conditions d'investissement, il sera important que la Mauritanie se dote de structures appropriées pour faire connaître aux investisseurs étrangers les nouvelles opportunités dans un pays en cours de transformation. Ce chapitre propose les grandes lignes de ce que pourraient être ces nouvelles structures. La première serait une agence de promotion des investissements généraliste, qui offrirait

un certain nombre de services typiques qui caractérisent un guichet unique. La seconde serait une agence spécialisée de promotion des investissements miniers.

Avant même de mettre en place et de faire fonctionner ces structures, il est essentiel que la Mauritanie continue de progresser dans le processus de réformes du cadre de l'investissement. La promotion du pays auprès des investisseurs étrangers revient effectivement à vendre le «produit» Mauritanie auprès de «clients» qui disposent de diverses solutions de localisation pour leurs projets. Il est essentiel, d'une part, que le «produit» soit présenté aux investisseurs de manière réaliste, et, d'autre part, que le processus de réforme soit clairement et visiblement engagé avant de lancer de gros efforts de promotion. L'expérience d'autres pays montre en effet que les efforts de promotion d'une nouvelle image sont, au mieux, inefficaces et, au pire, contre-productifs s'ils ne sont pas accompagnés par de réels changements sur le terrain.

La promotion des investissements et le renforcement de l'image de la Mauritanie comme destination potentielle pour les IED devrait être assurée par une agence de promotion des investissements (API) placée sous la tutelle de la Délégation générale à la promotion de l'investissement privé (DGPIP). Son rôle serait de:

- promouvoir l'image générale de la Mauritanie auprès des investisseurs étrangers;
- cibler les investisseurs potentiels;
- offrir un soutien à l'installation des investisseurs au travers d'un guichet unique; et
- offrir un soutien et un suivi aux investisseurs déjà installés en Mauritanie.

Étant donné que les IED dans le secteur minier représentent une part essentielle des IED en Mauritanie (pour le moment et dans le moyen terme du moins), et vu les spécificités des investissements miniers, il est également recommandé de mettre en place une structure spécifique de promotion des investissements miniers (APSM) dans le cadre des réformes institutionnelles qui touchent le ministère chargé des mines à l'heure actuelle. Cette structure devrait être entièrement dédiée à la promotion des investissements et au soutien aux investisseurs miniers, et clairement séparée en termes opérationnels des structures de réglementation du secteur. Il est proposé que la structure de promotion regroupe l'Unité du cadastre minier (UCM), le Service d'information géologique et environnementale (SIGE), un service de documentation et un service de communication et des marchés.

Bien que les deux structures de promotion aient des mandats bien spécifiques, il sera essentiel qu'elles trouvent des synergies pour se renforcer mutuellement. À cette fin, l'agence de promotion du secteur minier (APSM) devra s'appuyer sur les structures de soutien aux investisseurs de l'agence de promotion des investissements (API). De son côté, l'API devra travailler de concert avec l'APSM en vue de promouvoir la diversification des IED au-delà du secteur minier. En particulier, l'API devrait jouer un rôle avec l'APSM pour promouvoir l'augmentation de la valeur ajoutée dans le secteur minier et l'attraction d'investissements associés au secteur minier (transports, sociétés de services et d'ingénierie).



## IV. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Ces dernières années, la Mauritanie a attiré un montant considérable d'investissement étranger direct et ce, essentiellement, dans les industries extractives. Ces flux sont toutefois fortement tributaires des chocs extérieurs, notamment des fluctuations des prix mondiaux des matières premières. Afin de les pérenniser, les autorités devraient viser la diversification de l'économie mauritanienne ainsi que la mise en valeur de son potentiel d'investissement. Pour ce faire, elles devraient entre autres capitaliser sur les revenus croissants attendus de l'exploitation des ressources du sous-sol pour engager et accélérer les réformes nécessaires en vue d'améliorer l'environnement des affaires et de l'investissement. Ces réformes comprennent notamment une amélioration des infrastructures, une adaptation de la formation professionnelle aux besoins du pays, la mise à niveau du cadre réglementaire et institutionnel relatif à l'investissement ainsi que le renforcement des institutions de gouvernance.

Il ressort du travail d'évaluation effectué par la CNUCED dans le cadre de l'examen de la politique d'investissement que les défis de taille pour le pays demeurent d'ordre réglementaire et institutionnel. De plus, le Gouvernement devrait également prendre des mesures pour renforcer l'appareil statistique mauritanien et viser une meilleure exploitation de son potentiel minier. Les principales recommandations du rapport de la CNUCED sont les suivantes:

### A. L'amélioration du cadre réglementaire

Les mesures les plus urgentes à prendre pour améliorer le cadre réglementaire consistent à:

- *Adopter un nouveau code de l'investissement* moderne et adapté aux objectifs de développement du pays.
- *Adopter une réglementation et des procédures qui cadrent avec les besoins et capacités du pays. À ce titre, il est recommandé de veiller à un équilibre entre d'une part la complexité de certaines règles et procédures et d'autre part la capacité opérationnelle de l'administration publique de les appliquer.*
- *Abolir le régime forfaitaire à l'importation* qui favorise le dumping et freine le développement des industries locales.

### B. Le renforcement du cadre institutionnel relatif à la promotion, la facilitation et le suivi des investissements

Jusqu'à maintenant, la promotion des investissements en Mauritanie était inexistante. Pour que le pays puisse profiter de flux d'IED plus importants, il est essentiel d'élaborer une stratégie proactive de promotion des investissements qui couvre l'ensemble des secteurs de l'activité économique. Pour ce faire, deux mesures prioritaires devraient être mise en œuvre:

- *Créer une structure indépendante et relativement petite de promotion des investissements au sein de la Délégation générale à la promotion de l'investissement privé.*
- *Mettre en place un guichet unique* qui vise à faciliter toutes les procédures relatives à l'établissement d'un investisseur. En offrant à l'investisseur la possibilité de faire toutes

ses démarches au même endroit, le guichet unique devrait permettre des économies de temps substantielles.

Par ailleurs, vu l'importance du secteur minier pour l'économie mauritanienne et la demande mondiale croissante pour les produits miniers, la Mauritanie devrait en profiter pour capitaliser sur ce secteur. À cet égard, il serait souhaitable de développer une stratégie de promotion de l'investissement propre à ce secteur et en assurer la mise en œuvre par le ministère chargé des mines. Afin de bénéficier du support institutionnel nécessaire, la mesure suivante est recommandée:

- *Créer une agence autonome de promotion et de suivi des investissements, au sein du ministère chargé des mines, qui se concentre exclusivement sur ce secteur.*

## **C. L'amélioration qualitative et quantitative de l'information sur les investissements**

L'accès facile à l'information courante et fiable concernant un pays s'avère souvent déterminant dans la décision des investisseurs d'aller de l'avant ou non avec un projet. Comme souligné au chapitre I, lors de la rédaction de ce rapport, l'équipe de la CNUCED a été confrontée à d'énormes difficultés pour obtenir des données statistiques économiques récentes sur la Mauritanie. De meilleures données permettraient des analyses plus précises de ce qui se passe dans l'économie et des estimations plus fines des impacts des IED. Dans ces conditions, le renforcement de l'appareil statistique mauritanien s'impose. À ce titre, la mise en place d'une équipe interministérielle et plurisectorielle chargée de la collecte et du traitement des flux d'investissement est souhaitable. Cela permettrait une meilleure coordination des efforts et l'assurance d'une meilleure qualité et concordance des données statistiques.

## **D. Le renforcement du cadre concurrentiel**

Étant donné la faiblesse du cadre tant réglementaire qu'institutionnel relatif à la concurrence, deux mesures principales devraient être adoptées pour permettre l'instauration d'un environnement concurrentiel pour les entreprises:

- *La refonte du cadre réglementaire relatif à la concurrence est nécessaire afin d'élaborer des règles plus compréhensibles et précises pour régir la concurrence. À cette fin, la loi type sur la concurrence mise en place par la CNUCED pourrait s'avérer un bon guide.*
- *La création d'un organe indépendant de concurrence permettrait d'assurer la mise en application des règles de la concurrence. Pour que cet organe soit efficace, il est nécessaire de le doter de moyens suffisants, ainsi que de pouvoirs juridictionnels et consultatifs. Ses décisions devraient être susceptibles de recours.*

## ANNEXES

### Annexe 1. La législation sur la protection de l'environnement

Le cadre réglementaire mauritanien relatif à l'environnement a été révisé en 2000. La loi n° 2000-045 a mis en place un code de l'environnement. Ses dispositions sont progressistes et visent à promouvoir un comportement responsable de la part des entrepreneurs. C'est un texte assez détaillé qui prévoit un niveau élevé de protection pour l'environnement.

Le code contient un certain nombre de principes:

- l'objectif du développement durable;
- le principe pollueur-payeur;
- le principe de précaution.

Le principe de précaution est bien ancré dans la législation et une étude d'impact sur l'environnement (EIE) est prévue par le code. Toutes les activités susceptibles d'avoir des «effets sensibles» sur l'environnement sont soumises à une autorisation préalable du ministère chargé de l'environnement<sup>101</sup>. Cette autorisation est accordée sur la base d'une EIE. Le Conseil des ministres est chargé par le code d'établir la liste des activités pour lesquelles l'EIE est obligatoire. Le code fixe le contenu minimum de l'EIE. Une fois réalisée par l'entrepreneur, l'EIE est obligatoirement soumise à l'examen du ministère chargé de l'environnement. Des taxes et impositions spéciales ne sont pas prévues par le code pour les activités soumises à EIE.

Toute décision relative aux activités susceptibles d'avoir des «effets sensibles» sur l'environnement doit également être précédée d'une enquête publique. Le délai maximum qui pourrait s'écouler entre l'enquête publique et la prise de décision est de trois mois. En cas de manque de décision ou en cas de décision de refus, le code ne prévoit pas de voie de recours à la disposition de l'investisseur.

Le code ne prévoit pas de régime d'enregistrement pour les activités qui ne sont pas soumises à autorisation.

Les décisions concernant les travaux, ouvrages et aménagements susceptibles de modifier les équilibres écologiques seront soumises à l'avis préalable du ministre chargé de l'environnement sur la base d'une EIE. Le ministre chargé de l'environnement peut ordonner la suspension immédiate de l'activité d'une installation industrielle ou agricole s'il apparaît qu'elle fait peser une menace grave sur la santé humaine, la sécurité publique, les biens ou l'environnement.

Pour un pays comme la Mauritanie, les actions en faveur de l'environnement sont importantes. La lutte contre la désertification est une condition de l'amélioration de la productivité de certains secteurs économiques, telle l'agriculture. Le pays dispose de la réglementation et du cadre institutionnel nécessaires.

Les recommandations suivantes pourraient être faites:

- adopter les textes d'application du code, sans lesquels il est inopérant. Des questions importantes doivent être précisées par décret ou arrêté, telles que les conditions dans lesquelles l'EIE est réalisée et rendue publique;
- l'EIE devrait être enfermée dans des délais strictes et courts par les textes d'application pour ne pas décourager les entrepreneurs;
- des voies de recours devraient être prévues pour les décisions de refus.

---

<sup>101</sup> Le code ne précise pas ce qu'il entend par «effets sensibles».



## Annexe 2. Accords bilatéraux de promotion et de protection des investissements conclus par la Mauritanie

Pays	Date de signature	Date d'entrée en vigueur
Algérie	2008	
Allemagne	1982	1986
Belgique-Luxembourg	1983	
Burkina Faso	2001	
Cameroun	2001	
République de Corée	2004	2006
France	1965	
Gambie	2001	
Ghana	2001	
Guinée	2001	
Italie	2003	
Koweït	2006	
Liban	2004	2006
Maroc	2000	
Maurice	2001	
Qatar	2003	
Roumanie	1988	1989
Suisse	1976	1978
Tunisie	1986	

Source: Ministère des affaires économiques et du développement; base de données BIT/ADI; [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics); <http://www.unctadxi.org/templates/DocSearch.aspx?id=779>.

### Annexe 3. La performance de la Mauritanie relative à la ratification d'instruments juridiques internationaux

#### Taux de ratification des traités commerciaux multilatéraux (comparaison avec les pays voisins)

	Mauritanie	Maroc	Algérie	Tunisie	Sénégal	Mali
<b>Nombre de ratifications (sur 213 traités)</b>	54	100	92	100	85	55
<b>Pourcentage</b>	25	47	43	47	40	26

Source : legacarta (<http://www.legacarta.net>).

**Annexe 4. Tableau comparatif des législations des pays du Maghreb: conditions et garanties de l'investissement étranger**

	Algérie	Maroc	Tunisie	Mauritanie
<b>Notion d'investissement</b>	<p><b>Ordonnance du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement</b></p> <p><b>Art. 1er</b> «La présente ordonnance fixe le régime applicable aux investissements nationaux et étrangers réalisés dans les activités économiques de production de biens et de services ainsi que les investissements réalisés dans le cadre de l'attribution de concession et/ou de licence.»</p> <p><b>Art. 2</b> «Il est entendu par investissement:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. les acquisitions d'actifs entrant dans le cadre de création d'activités nouvelles, d'extension de capacités de production, de réhabilitation ou de restructuration;</li> <li>2. la participation dans le capital d'une entreprise sous forme d'apports en numéraires ou en nature;</li> <li>3. les reprises d'activités dans le cadre d'une privatisation partielle ou totale.»</li> </ol>	<p><b>Loi-cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement</b></p> <p>La loi ne définit pas les secteurs couverts.</p> <p>L'<b>article 24</b> exclut du champ de la loi le secteur agricole puisqu'il prévoit que «les dispositions de la présente loi-cadre ne sont pas applicables au secteur agricole dont le régime fiscal, notamment celui relatif aux investissements, fera l'objet d'une législation particulière».</p>	<p><b>Loi n° 93-120 du 27 décembre 1993, portant promulgation du code d'incitation aux investissements</b></p> <p>L'<b>article premier</b> du code d'incitation aux investissements fixe une liste de secteurs. Il ne définit pas l'investissement et en laisse l'appréciation aux décrets d'application relevant de ces secteurs. C'est la méthode synthétique.</p> <p>Un large pouvoir d'appréciation est laissé aux autorités compétentes pour déterminer si telle ou telle opération est un investissement.</p> <p>L'<b>article 5</b> du code fixe le champ d'application des opérations d'investissements «relatives à la création, l'extension, le renouvellement, le réaménagement ou la transformation d'activité».</p>	<p><b>Loi n° 2002-03 portant code des investissements</b></p> <p>La loi s'applique à tous les secteurs économiques à l'exclusion de certains secteurs énoncés:</p> <p><b>Art. 2</b> «Les dispositions du présent code s'appliquent à tous les secteurs de la vie économique; toutefois, ne rentrent pas dans ce champ d'application:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– les activités d'achat pour la revente en l'état sur le marché local;</li> <li>– les activités régies par la loi en vigueur portant réglementation bancaire à l'exception de celle relative à l'activité de leasing;</li> <li>– les activités régies par la réglementation en vigueur sur les assurances ainsi que les activités de réassurance;</li> <li>– les activités relevant des secteurs des mines et des hydrocarbures.»</li> </ul>

<p><b>L'investisseur étranger</b></p>	<p><b>Algérie</b></p> <p><b>Ordonnance du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement</b></p> <p>Il n'en est pas fait mention dans l'ordonnance algérienne de 2001, mais la loi sur la monnaie et le crédit semble adopter la notion de résidence et non celle de nationalité, en tout cas, c'est un double critère, de nationalité et de résidence, qui est pris en compte puisque les Algériens résidant à l'étranger ne peuvent bénéficier du statut d'investisseur étranger.</p> <p>Le fait que l'Algérie veut réserver un traitement particulièrement favorable à ses nationaux résidant à l'étranger et désirant investir des capitaux dans le pays est à l'origine de ce choix.</p> <p>Cette question est d'une grande importance, car il s'agit de savoir quel investisseur aura droit au transfert de ses bénéfices, de son capital en cas de cessation d'activité, et de recourir à des moyens de règlement des différends qui excluent les juridictions nationales.</p>	<p><b>Maroc</b></p> <p><b>Loi-cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement</b></p>	<p><b>Tunisie</b></p> <p><b>Loi n° 93-120 du 27 décembre 1993, portant promulgation du code d'incitation aux investissements</b></p> <p>En Tunisie, c'est la notion de la nationalité qui est prise en compte. L'article premier prévoit que le code s'applique aux investissements «réalisés en Tunisie par des promoteurs tunisiens ou étrangers, résidents ou non résidents, ou en partenariat [...]».</p> <p>Le critère de la résidence est pris en compte pour l'octroi de certains avantages, notamment relatifs au commerce extérieur et au change.</p>	<p><b>Mauritanie</b></p> <p><b>Loi n° 2002-03 portant code des investissements</b></p> <p><b>Art. 3-3</b> «Constituent des "investissements à capitaux étrangers" au sens de l'article 3-2:</p> <p>«a) Les apports en capital ou en nature dans toute entreprise moyennant l'octroi de titres sociaux ou parts; la valeur des apports autres qu'en devises convertibles devra être préalablement déterminée par des experts comptables agréés en République islamique de Mauritanie;</p> <p>b) Le réinvestissement des bénéfices qui auraient pu être transférés à l'étranger;</p> <p>c) Le rachat d'entreprises existantes ou la prise de participation dans des entreprises existantes, effectué par apport de devises.»</p>
---------------------------------------	---	---	--	--

<p><b>Principe de la liberté d'investissement</b></p>	<p><b>Algérie</b></p> <p><b>Ordonnance du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement</b></p> <p><b>Art. 4</b> «Les investissements sont réalisés librement sous réserve de la législation et des réglementations relatives aux activités réglementées et au respect de l'environnement. Ces investissements bénéficient de plein droit de la protection et des garanties prévues par les lois et règlements en vigueur. Les investissements ayants bénéficié d'avantages font l'objet, préalablement à leur réalisation, d'une déclaration d'investissement auprès de l'agence visée à l'article 6 ci-dessous.»</p>	<p><b>Maroc</b></p> <p><b>Loi-cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement</b></p> <p><b>Art. 22</b> «[...] Dans tous les cas où le maintien d'une autorisation administrative pour l'octroi d'avantages prévus par la présente loi-cadre s'avère nécessaire, cette autorisation est censée être accordée lorsque l'administration aura gardé le silence sur la suite à réserver à la demande la concernant pendant un délai de soixante jours à compter de la date du dépôt de ladite demande.»</p>	<p><b>Tunisie</b></p> <p><b>Loi n° 93-120 du 27 décembre 1993, portant promulgation du code d'incitation aux investissements</b></p> <p><b>Art. 2</b> «Les investissements dans les activités prévues par l'article premier du présent code sont réalisés librement sous réserve de satisfaire aux conditions d'exercice de ces activités conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.</p> <p>Les projets d'investissement font l'objet d'une déclaration déposée auprès des services concernés par l'activité [...]</p> <p>Les investissements réalisés dans certaines activités, ainsi que ceux réalisés dans les autres activités fixées par décret restent soumis à autorisation préalable des services compétents conformément aux conditions et règlements prévus par les lois spécifiques les régissant.»</p> <p><b>Art. 3</b> «Les étrangers résidents ou non résidents sont libres d'investir dans les projets réalisés dans le cadre du présent code.</p> <p>Toutefois, la participation des étrangers dans certaines activités de services autres que totalement exportatrices dont la liste est fixée par décret reste soumise à l'approbation de la Commission supérieure d'investissement dans le cas où cette participation dépasse 50 % du capital</p>	<p><b>Mauritanie</b></p> <p><b>Loi n° 2002-03 portant code des investissements</b></p> <p>La loi mauritanienne traite de la liberté d'entreprendre.</p> <p><b>Art. 3</b> «La République islamique de Mauritanie garantit, à toute personne physique ou morale désireuse d'installer sur son territoire une activité, la liberté d'établissement et d'investissement de capitaux dans le respect des lois et règlements en vigueur.»</p>
---	---	---	--	---

	<p><b>Algérie</b></p> <p>Ordonnance du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement</p>	<p><b>Maroc</b></p> <p>Loi-cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement</p>	<p><b>Tunisie</b></p> <p>Loi n° 93-120 du 27 décembre 1993, portant promulgation du code d'incitation aux investissements</p> <p>de l'entreprise.</p> <p>Les étrangers peuvent investir dans le secteur agricole dans le cadre de l'exploitation par voie de location des terres agricoles. Toutefois, ces investissements ne peuvent en aucun cas entraîner l'appropriation par les étrangers des terres agricoles.»</p>	<p><b>Mauritanie</b></p> <p>Loi n° 2002-03 portant code des investissements</p>
<p><b>Traitement national</b></p>	<p><b>Art. 14</b> «Les personnes physiques et morales étrangères reçoivent un traitement identique à celui des personnes physiques et morales algériennes, eu égard aux droits et obligations en relation avec l'investissement. Les personnes physiques et morales étrangères reçoivent toutes le même traitement sous réserve des dispositions des conventions conclues par l'État algérien avec les États dont elles sont ressortissantes.»</p>			<p><b>Art. 6</b> «6-1 les personnes physiques et morales étrangères reçoivent un traitement identique à celui des personnes physiques ou morales mauritaniennes sous réserve des mesures concernant l'ensemble des ressortissants étrangers et de l'application du même principe d'égalité de traitement par l'État dont la personne physique ou morale étrangère concernée est ressortissante.</p> <p>6-2 les personnes physiques ou morales étrangères reçoivent le même traitement que les personnes physiques ou morales mauritaniennes eu égard aux droits et obligations découlant de la législation nationale relative aux investissements.</p>

	<b>Algérie</b>	<b>Maroc</b>	<b>Tunisie</b>	<b>Mauritanie</b>
	<b>Ordonnance du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement</b>	<b>Loi-cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement</b>	<b>Loi n° 93-120 du 27 décembre 1993, portant promulgation du code d'incitation aux investissements</b>	<b>Loi n° 2002-03 portant code des investissements</b>
<b>Garanties en matière d'expropriation</b>	<p>L'ordonnance algérienne de 2001 traite de la réquisition, puisque l'<b>article 16</b> dispose:</p> <p>«Sauf dans les cas prévus par la législation en vigueur, les investissements réalisés ne peuvent faire l'objet de réquisition par voie administrative. La réquisition donne lieu à une indemnisation juste et équitable.»</p> <p>La réquisition n'est pas assimilable à l'expropriation: c'est l'opération de puissance publique par laquelle, dans des conditions légales précises, une autorité publique impose à une personne physique ou morale l'accomplissement de certaines prestations dans l'intérêt général.</p>			<p>6-3 les personnes physiques ou morales étrangères reçoivent toutes le même traitement sous réserve des dispositions des traités et accords conclus entre la République islamique de Mauritanie et d'autres États.»</p> <p><b>Art. 4</b> «Il est garanti aux personnes physiques et morales réalisant un investissement conformément aux dispositions du présent code qu'aucune mesure de nationalisation, de réquisition ou d'expropriation ne peut être prise sauf pour des raisons d'utilité publique, sur une base non discriminatoire et selon une procédure légale, moyennant une compensation prompte, suffisante et effective.»</p>

	Algérie	Maroc	Tunisie	Mauritanie
<p><b>Garanties de transfert du produit de la cession ou de la liquidation</b></p>	<p><b>Ordonnance du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement</b></p> <p><b>Art. 31</b> «Les investissements réalisés à partir d'apports en capital, au moyen de devises librement convertibles, régulièrement cotées à la Banque d'Algérie et dont l'importation est dûment constatée par cette dernière, bénéficient de la garantie de transfert du capital investi et des revenus qui en découlent. Cette garantie porte également sur les produits réels nets de la cession ou de la liquidation, même si ce montant est supérieur au capital initialement investi.»</p>	<p><b>Loi-cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement</b></p> <p><b>Art. 16.</b> «Les personnes physiques ou morales de nationalité étrangère, résidentes ou non, ainsi que les personnes physiques marocaines établies à l'étranger, qui réalisent au Maroc des investissements financés en devises, bénéficient pour lesdits investissements, sur le plan de la réglementation des changes, d'un régime de convertibilité leur garantissant l'entière liberté pour:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– le transfert des bénéfices nets d'impôts sans limitation de montant ni de durée;</li> <li>– le transfert du produit de cession ou de liquidation totale ou partielle de l'investissement, y compris les plus-values.»</li> </ul>	<p><b>Loi n° 93-120 du 27 décembre 1993, portant promulgation du code d'incitation aux investissements</b></p> <p>Pas de mention dans le code d'incitation aux investissements, mais dans le code des changes et du commerce extérieur (loi no 76-18 du 21 janvier 1976) <b>l'article premier</b> prévoit:</p> <p>«sont libres en vertu de la présente loi les transferts relatifs aux paiements à destination de l'étranger au titre: [...]</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– du produit réel net de la cession ou la liquidation des capitaux investis au moyen d'une importation de devises même si ce produit est supérieur au capital initialement investi et ce concernant les investissements réalisés dans le cadre de la législation les régissant.»</li> </ul>	<p><b>Loi n° 2002-03 portant code des investissements</b></p> <p><b>Art. 5</b> «Il est garanti aux personnes physiques et morales ayant procédé à un investissement de capitaux étrangers, au sens de l'article 3.2, le transfert libre en devises convertibles:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a) de la rémunération du capital investi sous forme de dividendes, en totalité pour les sociétés à capitaux étrangers et au prorata des capitaux étrangers pour les sociétés à capitaux mixtes;</li> <li>b) des capitaux étrangers en cas de cession ou de cessation d'activités;</li> <li>c) de l'indemnité versée en cas d'expropriation, de nationalisation ou réquisition, en exonération de tout droit, taxe ou impôt.</li> </ul> <p>5-2 Il est garanti le transfert sans délai des revenus professionnels des employés étrangers de l'entreprise.</p> <p>5-3 En outre, les plus-values de cession à des ressortissants nationaux de titres sociaux ou parts d'entreprises correspondant à</p>



	Algérie	Maroc	Tunisie	Mauritanie
	Ordonnance du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement	Loi-cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement	Loi n° 93-120 du 27 décembre 1993, portant promulgation du code d'incitation aux investissements	Loi n° 2002-03 portant code des investissements
<b>Gel du droit applicable</b>	L'article 15 de l'ordonnance algérienne de 2001 dispose: «Les révisions ou abrogations susceptibles d'intervenir à l'avenir ne s'appliquent pas aux investissements réalisés dans le cadre de la présente ordonnance à moins que l'investisseur ne le demande expressément.»			un investissement de capitaux étrangers sont exonérés de tout impôt, droit et taxe.» L'article 15 accorde une certaine stabilité concernant seulement les avantages puisqu'il prévoit que «les avantages du présent code restent acquis aux ayants droit en cas de transfert d'entreprise sous quelque forme que ce soit, pourvu que les activités ou dépenses qui y ouvrent droit restent conformes à celles déclarées».
<b>Règlement des différends</b>	<b>Art. 17</b> « Tout différend entre l'investisseur étranger et l'État algérien, résultant du fait de l'investisseur ou d'une mesure prise par l'État algérien à l'encontre de celui-ci, sera soumis aux juridictions compétentes sauf conventions bilatérales ou multilatérales conclues par l'État algérien, relatives à la conciliation et à l'arbitrage ou accord spécifique stipulant une clause compromissoire ou permettant aux parties de convenir d'un compromis par arbitrage ad hoc.»	Pas de mentions particulières, sauf de manière incidente dans le <b>article 17</b> traitant des contrats avec l'État. «Les contrats visés ci-dessus peuvent comporter des clauses stipulant qu'il sera procédé au règlement de tout différend afférent à l'investissement, pouvant naître entre l'État marocain et l'investisseur étranger, conformément aux conventions internationales ratifiées par le Maroc en matière d'arbitrage international.»	<b>Art. 67</b> «Les tribunaux tunisiens sont compétents pour connaître de tout différend entre l'investisseur étranger et l'État tunisien, sauf accord prévu par une clause compromissoire ou permettant à l'une des parties de recourir à l'arbitrage selon des procédures d'arbitrage ad hoc ou en application des procédures de conciliation ou d'arbitrage prévues par l'une des conventions suivantes: – les accords bilatéraux de protection des investissements [...]; – la convention CIRDI [...]; – la convention relative à la création de l'organisme arabe pour la garantie	<b>Art. 7</b> «7-1 Les différends résultant de l'interprétation ou de l'application du présent code sont réglés par voie d'arbitrage et de conciliation prévue par le droit interne ou par les juridictions mauritaniennes compétentes conformément aux lois et règlements de la République. 7-2 Toutefois, tout différend entre une personne physique ou morale étrangère et la République islamique de Mauritanie, relatif à l'application ou l'interprétation du présent code, est réglé

Règlement des différends	<p><b>Algérie</b></p> <p>Ordonnance du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement</p>	<p><b>Maroc</b></p> <p>Loi-cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement</p>	<p><b>Tunisie</b></p> <p>Loi n° 93-120 du 27 décembre 1993, portant promulgation du code d'incitation aux investissements</p> <p>des investissements [...];</p> <p>– ou toute autre convention internationale conclue par le Gouvernement tunisien et légalement approuvée.»</p>	<p><b>Mauritanie</b></p> <p>Loi n° 2002-03 portant code des investissements</p>	<p>conformément au choix des parties, conformément à une procédure d'arbitrage et de conciliation découlant:</p> <p>a) soit des accords et traités relatifs à la protection des investissements conclus entre la République islamique de Mauritanie et l'État dont la personne physique ou morale concernée est ressortissante;</p> <p>b) soit d'un arbitrage du Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI), créé par la "Convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements entre États et ressortissants d'autres États", ouverte à la signature à Washington le 18 mars 1965 et déjà ratifiée par la Mauritanie;</p> <p>c) soit d'un tribunal arbitral ad hoc qui, à défaut d'autre arrangement entre les parties au différend, sera constitué conformément aux règles d'arbitrage de la Commission</p>
--------------------------	---	--	--	---	--

	<p><b>Algérie</b></p> <p>Ordonnance du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement</p>	<p><b>Maroc</b></p> <p>Loi-cadre n° 18-95 formant charte de l'investissement</p>	<p><b>Tunisie</b></p> <p>Loi n° 93-120 du 27 décembre 1993, portant promulgation du code d'incitation aux investissements</p>	<p><b>Mauritanie</b></p> <p>Loi n° 2002-03 portant code des investissements</p> <p>des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI).»</p>
<p>Accords avec l'État: contrats d'investissement</p>		<p><b>Art. 17</b> «Les entreprises dont le programme d'investissement est très important en raison de son montant, du nombre d'emplois stables à créer, de la région dans laquelle il doit être réalisé, de la technologie dont il assurera le transfert ou de sa contribution à la protection de l'environnement, peuvent conclure avec l'État des contrats particuliers leur accordant, outre les avantages prévus dans la présente loi-cadre et dans les textes pris pour son application, une exonération partielle des dépenses ci-après:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– dépenses d'acquisition du terrain nécessaire à la réalisation de l'investissement;</li> <li>– dépenses d'infrastructure externe;</li> <li>– frais de formation professionnelle.»</li> </ul>		

## RÉFÉRENCES

- Banque mondiale (2007). *Une évaluation du climat des investissements*. Washington.
- Banque mondiale (2003), *Mauritanie: réforme réglementaire, performance du marché et réduction de la pauvreté, l'impératif de la réforme*. Washington.
- Banque mondiale (2005), *The Islamic Republic of Mauritania country assistance evaluation*. Washington.
- Banque africaine de développement (2006), *Islamic Republic of Mauritania, Country strategy paper 2006-2007*. Tunis.
- CNUCED, CCI (2004), *Guide de l'investissement en Mauritanie*. New York et Genève.
- CNUCED (2005), *International practice in regulating the entry of foreigners to the workforce*. Genève.
- CNUCED (2007), *Aftercare: a core function in investment promotion*. New York et Genève.
- CNUCED (2004), *Manuel de référence: promotion de l'investissement de la troisième génération*. Genève.
- CNUCED (1997), *Survey of Best Practices in Investment Promotion*. New York et Genève.
- Commission économique pour l'Afrique, Union africaine (2007), *Rapport économique sur l'Afrique 2007*.
- OCDE, South East Europe Regional Roundtable on Investment Promotion (2002), *South East Europe Compact for Reform, Investment, integrity and growth*. Paris.
- OMC (2002), *Examen des politiques commerciales de la Mauritanie*. Genève.
- FIAS (2000), *Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment*. Washington.
- FMI (2006), *République islamique de Mauritanie: consultations de 2006 au titre de l'article IV*. Washington.
- Fonds commun pour les produits de base, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), Centre du commerce international (CCI), Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) (2002), *Plan pour l'industrie africaine du cuir*.
- ONUDI (2003), *Guidelines for investment promotion agencies*. Vienne.
- Economist Intelligence Unit (2005), *Country Report: Mauritania*. Royaume-Uni.
- CICDD (2007), *L'UE propose des APE en deux étapes*.

CICDD (2007), *Clauses NPF dans les APE: une menace pour le commerce Sud-Sud?*

KPMG/Auditex Fiduciaire (2007), «Services d'assistance technique pour l'audit institutionnel du Ministère des mines et de l'industrie», rapport provisoire.

*Mining Journal* (2006), «Mauritania» (publication pour la promotion du secteur). Nouakchott.

Ministère des affaires économique et du développement, Commissariat aux droits de l'homme, à la lutte contre la pauvreté et à l'insertion (2004), *Profil de la pauvreté en Mauritanie*.

Centre mauritanien d'analyse de politiques (2005), *Éléments d'analyses de la croissance économique en Mauritanie*. Nouakchott.

Carreau, Juillard (2005), *Droit international économique*. Paris.

Salah, Mahmoud (2001), *Le code mauritanien de l'arbitrage*.

Ould Ishaq (2006), *Impact des Accords de l'OMC sur l'économie de la Mauritanie: négociation et mise en œuvre*.

Behre Dolbaer (2006), *La réalisation d'une étude sur les barrières rencontrées dans l'exploitation des ressources minières en Mauritanie*.

El Hadji, Diouf, *Les Accords commerciaux régionaux et l'OMC: Quel statut pour quelles préférences pour les Accords de partenariat économique entre l'Union européenne et les pays ACP?*

Sofreco (2002), «Assistance à la réforme institutionnelle, activité principale A1, ajustement du modèle défini», rapport final.

## PUBLICATIONS DE LA CNUCED SUR LES ENTREPRISES TRANSNATIONALES ET L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT

### A. Publications en série

#### Rapports sur l'investissement dans le monde

<http://www.unctad.org/wir>

CNUCED, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development* (New York et Genève, 2007). 294 pages. Numéro de vente: E.07.II.D.9.

CNUCED, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. Overview*. 50 pages (A, C, E, F, R, S). UNCTAD/WIR/2007. Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development* (New York et Genève, 2006). 340 pages. Numéro de vente: E.06.II.D.11.

CNUCED, *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. Overview*. 50 pages (A, C, E, F, R, S). UNCTAD/WIR/2006. Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D* (New York et Genève, 2005). 332 pages. Numéro de vente: E.05.II.D.10.

CNUCED, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Overview*. 44 pages (A, C, E, F, R, S). UNCTAD/WIR/2005. Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services* (New York et Genève, 2004). 468 pages. Numéro de vente: E.04.II.D.36.

CNUCED, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services. Overview*. 54 pages (A, C, E, F, R, S). UNCTAD/WIR/2004. Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (New York et Genève, 2003). 303 pages. Numéro de vente: E.03.II.D.8.

CNUCED, *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Overview*. 42 pages (A, C, E, F, R, S). UNCTAD/WIR/2003. Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness* (New York et Genève, 2002). 350 pages. Numéro de vente: E.02.II.D.4.

CNUCED, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Overview*. 66 pages (A, C, E, F, R, S). UNCTAD/WIR/2002. Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages* (New York et Genève, 2001). 354 pages. Numéro de vente: E.01.II.D.12.

CNUCED, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages. Overview*. 63 pages (A, C, E, F, R, S). UNCTAD/WIR/2001. Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development* (New York et Genève, 2000). 337 pages. Numéro de vente: E.00.II.D.20.

CNUCED, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Overview*. 65 pages (A, C, E, F, R, S). UNCTAD/WIR/2000. Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development* (New York et Genève, 1999). 541 pages. Numéro de vente: E.99.II.D.3.

CNUCED, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Overview*. 75 pages (A, C, E, F, R, S). UNCTAD/WIR/1999. Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants* (New York et Genève, 1998). 463 pages. Numéro de vente: E.98.II.D.5.

CNUCED, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants. Overview*. 72 pages (A, C, E, F, R, S). UNCTAD/WIR/1998. Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy* (New York et Genève, 1997). 416 pages. Numéro de vente: E.97.II.D. 10.

CNUCED, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Overview*. 76 pages (A, C, E, F, R, S). UNCTAD/ITE/IIT/5. Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements* (New York et Genève, 1996). 364 pages. Numéro de vente: E.96.11.A.14.

CNUCED, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. Overview*. 22 pages (A, C, E, F, R, S). UNCTAD/DTCI/32. Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness* (New York et Genève, 1995). 491 pages. Numéro de vente: E.95.II.A.9.

CNUCED, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. Overview*. 68 pages (A, C, E, F, R, S). UNCTAD/DTCI/26). Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace* (New York et Genève, 1994). 482 pages. Numéro de vente: E.94.11.A.14.

CNUCED, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary*. 34 pages (C, E et japonais). UNCTAD/DTCI/10. Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production* (New York et Genève, 1993). 290 pages. Numéro de vente: E.93.II.A.14.

CNUCED, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary*. 31 pages (C, E). ST/CTC/159 Sans frais.

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (New York, 1992). 356 pages. Numéro de vente: E.92.II.A.24.

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth: An Executive Summary*. 26 pages. ST/CTC/143. Sans frais.

CNUCED, *World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment* (New York, 1991). 108 pages. Numéro de vente: E.9 1.II.A.12. \$25.

### **World Investment Directories (en anglais seulement)**

<http://www.unctad.org/wir>

*World Investment Directory*, vol. VIII, *Central and Eastern Europe*, 2003. 86 pages (Overview)+CD-rom (country profiles). Numéro de vente: E.03.II.D.12. \$25.

*World Investment Directory*, vol. VII (Parts I and II), *Asia and the Pacific*, 1999. 332+638 pages. Numéro de vente: E.00.II.D.21. \$80.

*World Investment Directory*, vol. VI, *West Asia*, 1996. 138 pages. Numéro de vente: E.97.II.A.2. \$35.

*World Investment Directory*, vol. V, *Africa*, 1996. 461 pages. Numéro de vente: E.97.II.A.1. \$75.

*World Investment Directory*, vol. IV, *Latin America and the Caribbean*, 1994. 478 pages. Numéro de vente: E.94.II.A.10. \$65.

*World Investment Directory*, vol. III, *Developed Countries*, 1992. 532 pages. Numéro de vente: E.93.II.A.9. \$75.

*World Investment Directory*, vol. II, *Central and Eastern Europe*, 1992. 432 pages. Numéro de vente: E.93.II.A.1. \$65. (Copublication avec la Commission économique pour l'Europe.)

*World Investment Directory*, vol. I, *Asia and the Pacific*, 1992. 356 pages. Numéro de vente: E.92.II.A.11. \$65.



**Examens de la politique d'investissement**<http://www.unctad.org/ipr>

CNUCED, *Report on the Implementation of the Investment Policy Review of Uganda* (Genève, 2007). 30 pages. UNCTAD/ITE/IPC/2006/15.

CNUCED, *Investment Policy Review of Rwanda* (Genève, 2006). 136 pages. UNCTAD/ITE/IPC/2006/11.

CNUCED, *Investment Policy Review of Colombia* (Genève, 2006). 86 pages. UNCTAD/ITE/IPC/2005/11.

CNUCED, *Report on the Implementation of the Investment Policy Review of Egypt* (Genève, 2005). 18 pages. UNCTAD/ITE/IPC/2005/7.

CNUCED, *Investment Policy Review of Kenya* (Genève, 2005). 114 pages. UNCTAD/ITE/IPC/2005/8.

CNUCED, *Examen de la politique d'investissement du Bénin* (Genève, 2005). 126 pages. UNCTAD/ITE/IPC/2004/4.

CNUCED, *Examen de la politique d'investissement de l'Algérie* (Genève, 2004). 110 pages. UNCTAD/ITE/IPC/2003/9.

CNUCED, *Investment Policy Review of Sri Lanka* (Genève, 2003). 89 pages. UNCTAD/ITE/IPC/2003/8.

CNUCED, *Investment Policy Review of Lesotho* (Genève, 2003). 105 pages. Numéro de vente: E.03.II.D.18.

CNUCED, *Investment Policy Review of Nepal* (Genève, 2003). 89 pages. Numéro de vente: E.03.II.D.17.

CNUCED, *Investment Policy Review of Botswana* (Genève, 2003). 107 pages. Numéro de vente: E.03.II.D.1.

CNUCED, *Investment Policy Review of Ghana* (Genève, 2002). 103 pages. Numéro de vente: E.02.II.D.20.

CNUCED, *Investment Policy Review of Tanzania* (Genève, 2002). 109 pages. Numéro de vente: E.02.II.D.6. \$ 20.

CNUCED, *Investment and Innovation Policy Review of Ethiopia* (Genève, 2001). 130 pages. Numéro de vente: E.01.II.D.5.

CNUCED, *Investment Policy Review of Ecuador* (Genève, 2001). 136 pages. Numéro de vente: E.01.II.D.31. Également disponible en espagnol.

CNUCED, *Investment Policy Review of Mauritius* (Genève, 2000). 92 pages. Numéro de vente: E.00.II.D.11.

CNUCED, *Investment Policy Review of Peru* (Genève, 2000). 109 pages. Numéro de vente: E.00.II.D.7.

CNUCED, *Investment Policy Review of Uganda* (Genève, 1999). 71 pages. Numéro de vente: E.99.II.D.24.

CNUCED, *Investment Policy Review of Uzbekistan* (Genève, 1999). 65 pages. UNCTAD/ITE/IIP/Misc.13.

CNUCED, *Investment Policy Review of Egypt* (Genève, 1999). 119 pages. Numéro de vente: E.99.II.D.20.

### **Livres bleus sur les meilleurs pratiques en matière de promotion et de facilitation de l'investissement**

CNUCED, *Blue Book on Best Practice in Investment Promotion and Facilitation: Kenya* (Genève, 2005).

CNUCED, *Blue Book on Best Practice in Investment Promotion and Facilitation: Tanzania* (Genève, 2005).

CNUCED, *Blue Book on Best Practice in Investment Promotion and Facilitation: Uganda* (Genève, 2005).

CNUCED, *Blue Book on Best Practice in Investment Promotion and Facilitation: Cambodia* (Genève, 2004).

CNUCED, *Blue Book on Best Practice in Investment Promotion and Facilitation: Lao PDR* (Genève, 2004).

### **Guides d'investissement**

<http://www.unctad.org/investmentguides>

CNUCED, *An Investment Guide to Rwanda: Opportunities and Conditions* (Genève, 2006). UNCTAD/ITE/IIA/2006/3. Sans frais.

CNUCED, *An Investment Guide to Mali: Opportunities and Conditions* (Genève, 2006). UNCTAD/ITE/IIA/2006/2. Sans frais.

CNUCED et CCI, *An Investment Guide to East Africa* (Genève, 2005). UNCTAD/IIA/2005/4. Sans frais.

CNUCED et CCI, *An Investment Guide to Tanzania* (Genève, 2005). UNCTAD/IIA/2005/3. Sans frais.

CNUCED et CCI, *An Investment Guide to Kenya* (Genève, 2005). UNCTAD/IIA/2005/2. Sans frais.

CNUCED et CCI, *An Investment Guide to Mauritania* (Genève, 2004). UNCTAD/IIA/2004/4. Sans frais.

CNUCED et CCI, *An Investment Guide to Cambodia* (Genève, 2003). 89 pages. UNCTAD/IIA/2003/6. Sans frais.

CNUCED et CCI, *An Investment Guide to Nepal* (Genève, 2003). 97 pages. UNCTAD/IIA/2003/2. Sans frais.

CNUCED et CCI, *An Investment Guide to Mozambique* (Genève, 2002). 109 pages. UNCTAD/IIA/4. Sans frais.

CNUCED et CCI, *An Investment Guide to Uganda* (Genève, 2001). 76 pages. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.30. Mise à jour 2004: UNCTAD/ITE/IIA/2004/3. Sans frais.

CNUCED et CCI, *An Investment Guide to Mali* (Genève, 2001). 105 pages. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.24. Mise à jour 2004: UNCTAD/ITE/IIA/2004/1. Sans frais.

CNUCED et CCI, *An Investment Guide to Ethiopia* (Genève, 2000). 68 pages. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.19. Mise à jour 2004: UNCTAD/ITE/IIA/2004/2. Sans frais.

CNUCED et CCI, *An Investment Guide to Bangladesh* (Genève, 2000). 66 pages. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29. Sans frais.

### Série consacrée aux accords internationaux d'investissement

<http://www.unctad.org/ia>

CNUCED, *Bilateral Investment Treaties 1995-2006: Trends in Investment Rulemaking* (New York et Genève, 2006).

CNUCED, *Investment Provisions in Economic Integration Agreements* (New York et Genève, 2006).

CNUCED, *Glossary of Key Concepts Used in IIAs*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements (New York et Genève, 2003).

CNUCED, *Incentives*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements (New York et Genève, 2003). Numéro de vente: E.04.II.D.6. \$15.

CNUCED, *Transparency*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements (New York et Genève, 2003). Numéro de vente: E.03.II.D.7. \$15.

CNUCED, *Dispute Settlement: Investor-State*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements (New York et Genève, 2003). 128 pages. Numéro de vente: E.03.II.D.5. \$15.

CNUCED, *Dispute Settlement: State-State*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements (New York et Genève, 2003). 109 pages. Numéro de vente: E.03.II.D.6. \$16.

CNUCED, *Transfer of Technology*. UNCTAD Series on Issues on International Investment Agreements (New York et Genève, 2001). 135 pages. Numéro de vente: E.01.II.D.33. \$16.

CNUCED, *Illicit Payments*. UNCTAD Series on Issues on International Investment Agreements (New York et Genève, 2001). 112 pages. Numéro de vente: E.01.II.D.20. \$13.

CNUCED, *Home Country Measures*. UNCTAD Series on Issues on International Investment Agreements (New York et Genève, 2001). 95 pages. Numéro de vente: E.01.II.D.19. \$12.

CNUCED, *Host Country Operational Measures*. UNCTAD Series on Issues on International Investment Agreements (New York et Genève, 2001). 105 pages. Numéro de vente: E.01.II.D.18. \$18.

CNUCED, *Social Responsibility*. UNCTAD Series on Issues on International Investment Agreements (New York et Genève, 2001). 87 pages. Numéro de vente: E.01.II.D.4. \$15.

CNUCED, *Environment*. UNCTAD Series on Issues on International Investment Agreements (New York et Genève, 2001). 106 pages. Numéro de vente: E.01.II.D.3. \$15.

CNUCED, *Transfer of Funds*. UNCTAD Series on Issues on International Investment Agreements (New York et Genève, 2000). 79 pages. Numéro de vente: E.00.II.D.38. \$10.

CNUCED, *Flexibility for Development*. UNCTAD Series on Issues on International Investment Agreements (New York et Genève, 2000). 185 pages. Numéro de vente: E.00.II.D.6. \$15.

CNUCED, *Employment*. UNCTAD Series on Issues on International Investment Agreements (New York et Genève, 2000). 64 pages. Numéro de vente: E.00.II.D.15. \$12.

CNUCED, *Taxation*. UNCTAD Series on Issues on International Investment Agreements (New York et Genève, 2000). 111 pages. Numéro de vente: E.00.II.D.5. \$15.

CNUCED, *Taking of Property*. UNCTAD Series on Issues on International Investment Agreements (New York et Genève, 2000). 78 pages. Numéro de vente: E.00.II.D.4. \$12.

CNUCED, *Trends in International investment Agreements: An Overview*. UNCTAD Series on Issues on International Investment Agreements (New York et Genève, 1999). 133 pages. Numéro de vente: E.99.II.D.23. \$12.

CNUCED, *Lessons from the MAI*. UNCTAD Series on Issues on International Investment Agreements (New York et Genève, 1999). 52 pages. Numéro de vente: E.99.II.D.26. \$10.

CNUCED, *National Treatment*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements (New York et Genève, 1999). 88 pages. Numéro de vente: E.99.II.D.16. \$12.

CNUCED, *Fair and Equitable Treatment*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements (New York et Genève, 1999). 80 pages. Numéro de vente: E.99.II.D.15. \$12.

CNUCED, *Investment-Related Trade Measures*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements (New York et Genève, 1999). 64 pages. Numéro de vente: E.99.II.D.12. \$12.

CNUCED, *Most-Favoured-Nation Treatment*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements (New York et Genève, 1999). 72 pages. Numéro de vente: E.99.II.D.11. \$12.

CNUCED, *Admission and Establishment*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements (New York et Genève, 1999). 72 pages. Numéro de vente: E.99.II.D.10. \$12.

CNUCED, *Scope and Definition*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements (New York et Genève, 1999). 96 pages. Numéro de vente: E.99.II.D.9. \$12.

CNUCED, *Transfer Pricing*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements (New York et Genève, 1999). 72 pages. Numéro de vente: E.99.II.D.8. \$12.

CNUCED, *Foreign Direct Investment and Development*. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements (New York et Genève, 1999). 88 pages. Numéro de vente: E.98.II.D.15A12.

### Instruments internationaux d'investissement

CNUCED, *UNCTAD's Work Programme on International Investment Agreements: From UNCTAD IX to UNCTAD X*. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.26. Sans frais.

CNUCED, *Progress Report. Work undertaken within UNCTAD's work programme on international investment agreements between the 10th Conference of UNCTAD, Bangkok, February 2000, and July 2002* (New York et Genève, 2002). UNCTAD/ITE/Misc.58. Sans frais.

CNUCED, *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s* (New York et Genève, 1998). 322 pages. Numéro de vente: E.98.II.D.8. \$46.

CNUCED, *Bilateral Investment Treaties: 1959-1991* (Genève et New York, 1992). Numéro de vente: E.92.II.A.16. \$22.

CNUCED, *International Investment Instruments: A Compendium* (New York et Genève, de 1996 à 2003). 12 volumes. Vol. I, numéro de vente: E.96.II.A.9. Vol. II, numéro de vente: E.96.II.A.10. Vol. III, numéro de vente: E.96.II.A.11. Vol. IV, numéro de vente: E.00.II.D.13. Vol. V, numéro de vente: E.00.II.A.14. Vol. VI, numéro de vente: E.01.II.D.34. Vol. VII, numéro de vente: E.02.II.D.14. Vol. VIII, numéro de vente: E.02.II.D.15. Vol. IX, numéro de vente: E.02.II.D.16. Vol. X, numéro de vente: E.02.II.D.21. Vol. XI, numéro de vente: E.04.II.D.9. Vol. XII, numéro de vente: E.04.II.D.10. \$60.

CNUCED et CCI, *Bilateral Investment Treaties*. Copublication Centre des Nations Unies sur les sociétés transnationales/Chambre de commerce internationale (New York, 1992). 46 pages. Numéro de vente: E.92.II.A.16. \$22.

CTC, *The New Code Environment*. Current Studies, Series A, No. 16 (New York, 1990). 54 pages. Numéro de vente: E.90.II.A.7. Épuisé. Disponible sur microfiche. Version papier d'après microfiche: \$68.

CTC, *Key Concepts in International Investment Arrangements and Their Relevance to Negotiations on International Transactions in Services*. Current Studies, Series A, No. 13 (New York, 1990). 66 pages. Numéro de vente: E.90.II.A.3. \$9.

CTC, *Bilateral Investment Treaties* (New York, 1988). (Également paru chez Graham & Trotman, Londres/Dordrecht/Boston, 1988.) 188 pages. Numéro de vente: E.88.II.A.1. \$20.

CTC, *The United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations*. Current Studies, Series A, No. 4 (New York, 1986). 80 pages. Numéro de vente: E.86.II.A. 15. Épuisé. Disponible sur microfiche. Version papier d'après microfiche: \$88.

Vagts, Detlev F., *The Question of a Reference to International Obligations in the United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations: A Different View*. Current Studies, Series A, No. 2 (New York, 1986). 17 pages. Numéro de vente: E.86.II.A.11. Épuisé. Disponible sur microfiche. Version papier d'après microfiche: \$24.

Robinson, Patrick, *The Question of a Reference to International Law in the United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations*. Current Studies, Series A, No. 1 (New York, 1986). 22 pages. Numéro de vente: E.86.II.A.5. \$4.

CTC, *Transnational Corporations: Material Relevant to the Formulation of a Code of Conduct* (New York, 1977). 114 pages (E, F, S). EX.10/10 et Corr.1. \$7.

CTC, *Transnational Corporations: Issues Involved in the Formulation of a Code of Conduct* (New York, 1976). 41 pages (E, F, R, S). Numéro de vente: E.77.II.A.5. Épuisé. Disponible sur microfiche. Version papier d'après microfiche: \$41.

### Études consultatives SCIF

<http://www.unctad.org/asit>

No. 17. *The World of Investment Promotion at a Glance: A Survey of Investment Promotion Practices*. UNCTAD/ITE/IPC/3. Sans frais.

No. 16. *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey*. 180 pages. Numéro de vente: E.01.II.D.5.

No. 15. *Investment Regimes in the Arab World: Issues and Policies*. 232 pages. Numéro de vente: E/F.00.II.D.32.

No. 14. *Handbook on Outward Investment Promotion Agencies and Institutions*. 50 pages. Numéro de vente: E.99.II.D.22.

No. 13. *Survey of Best Practices in Investment Promotion*. 71 pages. Numéro de vente: E.97.II.D.11.

## B. Études individuelles

CNUCED, *Investment and Technology Policies for Competitiveness: Review of Successful Country Experiences* (Genève, 2003). UNCTAD/ITE/ICP/2003/2.

CNUCED, *The Development Dimension of FDI: Policy and Rule-Making Perspectives* (Genève, 2003). Numéro de vente: E.03.II.D.22. \$35.

CNUCED, *FDI and Performance Requirements: New Evidence from Selected Countries* (Genève, 2003). Numéro de vente: E.03.II.D.32. 318 pages. \$35.

CNUCED, *Measures of the Transnationalization of Economic Activity* (New York et Genève, 2001). UNCTAD/ITE/IIA/1. Numéro de vente: E.01.II.D.2.

CNUCED, *FDI Determinants and TNC Strategies: The Case of Brazil* (Genève, 2000). Numéro de vente: E.00.II.D.2.

CNUCED, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries* (Genève, 2000). Numéro de vente: E.00.II.D.35.

CNUCED, *Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential* (Genève, 1999). UNCTAD/ITE/IIT/Misc.15. Sans frais.

CNUCED, *The Financial Crisis in Asia and Foreign Direct Investment: An Assessment* (Genève, 1998). 110 pages. Numéro de vente: E.98.0.29. \$20.

CNUCED, *Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia* (New York et Genève, 1998). 202 pages. Numéro de vente: E.98.II.D.4. \$48.

CNUCED, *Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. Executive Summary and Report on the Kunming Conference*. 70 pages. UNCTAD/ITE/IIT/6. Sans frais.

CNUCED, *Survey of Best Practices in Investment Promotion* (New York et Genève, 1997). 81 pages. Numéro de vente: E.97.II.D.11. \$35.

CNUCED, *Incentives and Foreign Direct Investment* (New York et Genève, 1996). Current Studies, Series A, No. 30. 98 pages. Numéro de vente: E.96.II.A.6. \$25.

CTC, *Foreign Direct Investment in the People's Republic of China* (New York, 1988). 110 pages. Numéro de vente: E.88.II.A.3. Épuisé. Disponible sur microfiche. Version papier d'après microfiche: \$122.

CNUCED, *Foreign Direct Investment, Trade, Aid and Migration*. Current Studies, Series A, No. 29 (copublication CNUCED/OIM, Genève, 1996). 90 pages. Numéro de vente: E.96M.A.8. \$25.

CNUCED, *Explaining and Forecasting Regional Flows of Foreign Direct Investment* (New York, 1993). Current Studies, Series A, No. 26. 58 pages. Numéro de vente: E.94.II.A.5. \$25.

CNUCED, *Small and Medium-sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications* (New York et Genève, 1993). 242 pages. Numéro de vente: E.93.II.A.15. \$35.

CNUCED, *Small and Medium-sized Transnational Corporations: Executive Summary and Report of the Osaka Conference* (Genève, 1994). 60 pages. Sans frais.

DESD/TCMD, *From the Common Market to EC 92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations* (New York, 1993). 134 pages. Numéro de vente: E.93.II.A.2. \$25.

DESD/TCMD, *Debt-Equity Swaps and Development* (New York, 1993). 150 pages. Numéro de vente: E.93.II.A.7. \$35.

DESD/TCMD, *Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries* (New York, 1993). 116 pages. Numéro de vente: E.93.II.A.8. \$15.

DESD/TCMD, *Foreign Investment and Trade Linkages in Developing Countries* (New York, 1993). 108 pages. Numéro de vente: E.93.II.A.12. Épuisé.

CTC, *Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Mexico*. Current Studies, Series A, No. 18 (New York, 1992). 114 pages. Numéro de vente: E.92.II.A.9. \$12,50.

CTC, *The Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey of the Evidence* (New York, 1992). 84 pages. Numéro de vente: E.92.II.A.2. \$12,50.

CTC et CNUCED, *The Impact of Trade-Related Investment Measures on Trade and Development* (Genève et New York, 1991). 104 pages. Numéro de vente: E.91.II.A.19. \$17,50.

CTC, *The Challenge of Free Economic Zones in Central and Eastern Europe: International Perspective* (New York, 1991). 442 pages. Numéro de vente: E.90.II.A.27. \$75.

CTC, *The Role of Free Economic Zones in the USSR and Eastern Europe*. Current Studies, Series A, No. 14 (New York, 1990). 84 pages. Numéro de vente: E.90.II.A.5. \$10.

CTC, *Foreign Direct Investment, Debt and Home Country Policies*. Current Studies, Series A, No. 20 (New York, 1990). 50 pages. Numéro de vente: E.90.II.A.16. \$12,50.

CTC, *News Issues in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*. Current Studies, Series A, No. 19 (New York, 1990). 52 pages. Numéro de vente: E.90.II.A.15. \$12,50.



CTC, *Regional Economic Integration and Transnational Corporations in the 1990s: Europe 1992, North America, and Developing Countries*. Current Studies, Series A, No. 15 (New York, 1990). 52 pages. Numéro de vente: 90.II.A.14. \$12,50.

CTC, *Transnational Corporations and International Economic Relations: Recent Developments and Selected Issues*. Current Studies, Series A, No. 11 (New York, 1989). 50 pages. Numéro de vente: E.89.1I.A.15. Épuisé. Disponible sur microfiche. Version papier d'après microfiche: \$60.

CTC, *The Process of Transnationalization and Transnational Mergers*. Current Studies, Series A, No. 8 (New York, 1989). 91 pages. Numéro de vente: E.89.1I.A.4. Épuisé. Disponible sur microfiche. Version papier d'après microfiche: \$106.

CTC, *Measures Strengthening the Negotiating Capacity of Governments in Their Relations with Transnational Corporations: Regional Integration cum/versus Corporate Integration. A Technical Paper* (New York, 1982). 63 pages. Numéro de vente: E.82.II.A.6. Épuisé. Disponible sur microfiche. Version papier d'après microfiche: \$71.

### C. Revue

*Transnational Corporations Journal* (anciennement *The CTC Reporter*). Paraît trois fois par an. Abonnement annuel: \$45; le numéro: \$20. <http://www.unctad.org/tcnct>.

## ENQUÊTE DE LECTORAT: EXAMEN DE LA POLITIQUE D'INVESTISSEMENT DE LA MAURITANIE

Soucieuse d'améliorer la qualité et l'utilité de ses travaux, la Division de l'investissement et de l'entreprise de la CNUCED souhaiterait recueillir les opinions des lecteurs de la présente publication et d'autres ouvrages. Nous vous serions reconnaissants de bien vouloir remplir le questionnaire ci-dessous, et de le renvoyer à l'adresse suivante:

### Enquête de lectorat

*Division de l'investissement et de l'entreprise de la CNUCED  
Office des Nations Unies à Genève  
Bureau E-10074  
Palais des Nations  
CH-1211 Genève 10 – Suisse  
ou par télécopieur: (+41-22)917.0197*

Ce questionnaire peut  
aussi être rempli en ligne :  
[www.unctad.org/ipr](http://www.unctad.org/ipr)

1. Nom et adresse professionnelle (facultatif):

---

---

2. Indiquez ce qui correspond le mieux à votre domaine professionnel

- |  |                          |                                |                          |
|--|--------------------------|--------------------------------|--------------------------|
| Gouvernement   | <input type="checkbox"/> | Entreprise publique            | <input type="checkbox"/> |
| Entreprise / institution<br>privée ou institut de<br>recherche | <input type="checkbox"/> | Établissement<br>universitaire | <input type="checkbox"/> |
| Organisation<br>internationale                                 | <input type="checkbox"/> | Média                          | <input type="checkbox"/> |
| Organisation à but<br>non lucratif                             | <input type="checkbox"/> | Autre domaine (préciser)       | <input type="checkbox"/> |

3. Dans quel pays exercez-vous votre activité professionnelle?

---

4. Comment jugez-vous le contenu de la présente publication?

- |           |                          |          |                          |
|-----------|--------------------------|----------|--------------------------|
| Excellent | <input type="checkbox"/> | Bon      | <input type="checkbox"/> |
| Moyen     | <input type="checkbox"/> | Médiocre | <input type="checkbox"/> |

5. La présente publication vous est-elle utile dans votre travail?

Très utile  Moyennement utile  Sans intérêt

6. Indiquez les trois principales qualités de la présente publication qui vous servent dans votre activité professionnelle:

---

---

---

7. Indiquez les trois principaux défauts de la présente publication:

---

---

---

8. Si vous avez lu d'autres publications de la Division de l'investissement et de l'entreprise de la CNUCED, vous diriez qu'elles sont:

Toujours bonnes	<input type="checkbox"/>	Généralement bonnes, à quelques exceptions près	<input type="checkbox"/>
Généralement médiocres	<input type="checkbox"/>	De peu d'intérêt	<input type="checkbox"/>

9. D'une manière générale, considérez-vous que ces publications vous sont, dans votre travail:

Très utiles  Moyennement utiles  Sans intérêt

10. Recevez-vous régulièrement la revue *Transnational Corporations* (anciennement *The CTC Reporter*), publiée trois fois par an par la Division?

Oui  Non

Dans la négative, veuillez cocher la case suivante si vous souhaitez recevoir un exemplaire pour information au nom et à l'adresse indiqués plus haut (voir question 1)

---

---

---

**11.** Comment avez-vous obtenu cette publication?

- |                              |                          |                             |                          |
|------------------------------|--------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| Achat                        | <input type="checkbox"/> | Lors d'un séminaire/atelier | <input type="checkbox"/> |
| Demande d'exemplaire gratuit | <input type="checkbox"/> | Envoi direct                | <input type="checkbox"/> |

Autres:

---

**12.** Souhaitez-vous recevoir par courriel des renseignements sur les activités de la CNUCED dans les domaines de l'investissement et du développement des entreprises? Le cas échéant, indiquez ci-dessous votre adresse électronique:

---

Les publications des Nations Unies sont en vente auprès des librairies et des agents dépositaires du monde entier. Adressez-vous à votre libraire ou écrivez à l'adresse suivante:

Pour l'Afrique et l'Europe:

Section des ventes  
Office des Nations Unies à Genève  
Palais des Nations  
CH-1211 Genève 10  
Suisse  
Tél.: (41-22) 917-1234  
Télécopieur: (41-22) 917-0123  
Courriel: unpubli@unog.ch

Pour l'Asie et le Pacifique, les Caraïbes, l'Amérique latine et l'Amérique du Nord:

Sales Section  
Room DC2-0853  
United Nations Secretariat  
New York, NY 10017  
United States  
Tel: (1-212) 963-8302 or (800) 253-9646  
Fax: (1-212) 963-3489  
E-mail: publications@un.org

Tous les prix sont indiqués en dollars des Etats-Unis

Pour obtenir d'autres renseignements sur les activités de la Division de l'investissement et de l'entreprise de la CNUCED, veuillez envoyer vos demandes à l'adresse suivante:

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement  
Division de l'investissement et de l'entreprise  
Palais des Nations, Bureau E-10054  
CH-1211 Genève 10, Suisse  
Téléphone: (41-22) 917-5534  
Télécopieur: (41-22) 917-0498  
Courriel: virginie.noblat-pianta@unctad.org

<http://www.unctad.org>

---

L'examen de la politique d'investissement de la Mauritanie est le dernier d'une série d'examens de politique d'investissement entrepris par la CNUCED, à la demande des pays qui souhaitent améliorer le cadre réglementaire et institutionnel et l'environnement de l'investissement. Les pays inclus dans cette série sont :

Égypte (1999)  
Ouzbékistan (1999)  
Ouganda (2000)  
Pérou (2000)  
Maurice (2001)  
Equateur (2001)  
Éthiopie (2002)  
République-Unie de Tanzanie (2002)  
Botswana (2003)  
Ghana (2003)  
Lesotho (2003)  
Nepal (2003)  
Sri Lanka (2004)  
Algérie (2004)  
Bénin (2005)  
Kenya (2006)  
Colombie (2006)  
Rwanda (2007)  
Zambie (2007)  
Maroc (2008)  
Viet Nam (2008)  
République Dominicaine (2009)  
Nigéria (2009)

---

Visitez notre site Web consacré  
aux examens de la politique d'investissement  
[www.unctad.org/ipr](http://www.unctad.org/ipr)

