

**Assemblée générale**

Distr. limitée
3 janvier 2018
Français
Original : anglais

**Commission des Nations Unies
pour le droit commercial international
Groupe de travail I (Micro-, petites et moyennes
entreprises)
Trentième session
New York, 12-16 mars 2018**

**Réduire les obstacles juridiques que rencontrent les micro-,
petites et moyennes entreprises (MPME)****Note du Secrétariat****Table des matières**

	<i>Page</i>
Introduction.	2
I. Micro-, petites et moyennes entreprises (MPME)	2
A. L'importance des MPME dans l'économie mondiale	4
B. Définir les MPME	5
C. Nature des MPME	5
D. Créer un environnement commercial sain pour toutes les entreprises	6
II. L'économie extralégale	7
III. Veiller à ce qu'il soit simple et désirable pour les MPME d'opérer dans l'économie réglementée.	10
A. Expliquer ce que signifie le fonctionnement dans l'économie réglementée	10
B. Rendre le fonctionnement dans l'économie réglementée désirable pour les MPME	15
C. Faciliter le fonctionnement des MPME dans l'économie réglementée	16



Introduction

1. À sa vingt-sixième session (avril 2016), le Groupe de travail a examiné le document [A/CN.9/WG.I/WP.92](#) (par. 86 à 88, [A/CN.9/866](#)) qui avait été établi par le Secrétariat pour présenter le cadre général des travaux menés par la Commission des Nations Unies pour le droit commercial international (CNUDCI) en ce qui concerne les micro-, petites et moyennes entreprises (MPME). Si le Groupe de travail n'a pas eu le temps d'examiner en détail le document [A/CN.9/WG.I/WP.92](#), il a largement appuyé la proposition tendant à ce qu'un document similaire accompagne ses travaux sur les MPME, qui servirait d'introduction au texte définitif et fournirait un cadre général aux travaux actuels et futurs en la matière menés par la CNUDCI. En outre, il a estimé qu'une fois que ce cadre contextuel aurait été spécifiquement examiné et adopté par lui-même et par la Commission, il pourrait être étayé par des normes juridiques qui en constitueraient les piliers législatifs ; surtout, une telle approche pourrait permettre certains développements si d'autres textes législatifs concernant les MPME venaient à être adoptés par la Commission. Cette dernière a pris note de ces vues à sa quarante-neuvième session (2016), au cours de laquelle elle a félicité le Groupe de travail pour les progrès réalisés jusqu'alors¹.

2. Le présent document de travail est une version révisée du document [A/CN.9/WG.I/WP.92](#) (et de sa version actualisée, à savoir le document [A/CN.9/WG.I/WP.107](#), que le Groupe de travail n'a pas pu examiner à sa vingt-neuvième session, faute de temps), qui reprend les vues générales exprimées par le Groupe de travail à sa vingt-sixième session (par. 86 à 88, [A/CN.9/866](#)), ainsi que les éléments pertinents tirés des informations communiquées par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) dans le document [A/CN.9/WG.I/WP.98](#). Par ailleurs, les modifications requises ont été apportées pour tenir compte de l'élaboration par le Groupe de travail des projets de guides législatifs sur les grands principes d'un registre des entreprises ([A/CN.9/WG.I/WP.109](#)) et sur une entité à responsabilité limitée de la CNUDCI ([A/CN.9/WG.I/WP.99](#) et Add.1).

I. Micro-, petites et moyennes entreprises (MPME)

3. À sa quarante-sixième session, en 2013, la CNUDCI a décidé d'entamer des travaux en vue de réduire les obstacles juridiques que rencontrent les MPME tout au long de leur cycle de vie, et elle a précisé en particulier que ces travaux devraient mettre l'accent sur les MPME dans les économies en développement. La question a été inscrite au programme de travail du Groupe de travail I, qui a été prié de commencer les travaux relatifs à son mandat en s'attachant en premier lieu aux questions juridiques relatives à la simplification de la constitution des sociétés². En entamant l'examen de ce sujet, la CNUDCI a décidé de mettre l'accent, du moins au début, sur la réduction des obstacles juridiques que rencontrent les MPME au début de leur existence.

4. Compte tenu de la situation difficile dans laquelle se trouvent de nombreuses MPME de par le monde, la réalisation de ces travaux montre la pertinence et l'importance des travaux et des programmes de la CNUDCI pour la promotion de l'état de droit aux niveaux national et international, et pour la réalisation du programme de développement international. Il s'agit notamment de la réalisation des objectifs de développement durable qui s'appuient sur le succès des objectifs du Millénaire pour le développement, et notent en particulier l'encouragement de l'intégration dans le secteur formel et la stimulation de la croissance des MPME dans la cible 3 de l'objectif 8, qui vise à « Promouvoir une croissance économique soutenue, partagée et durable, le plein emploi productif et un travail décent pour tous ». La communauté internationale a reconnu, d'une part, que des cadres juridiques justes, stables et prévisibles étaient importants pour promouvoir un développement durable, équitable et sans exclusive, la

¹ *Documents officiels de l'Assemblée générale, soixante et onzième session, Supplément n° 17 (A/71/17)*, par. 222 et 224.

² *Ibid.*, *soixante-huitième session, Supplément n° 17 (A/68/17)*, par. 321.

croissance économique et l'emploi ; stimuler les investissements ; et promouvoir l'esprit d'entreprise, et d'autre part, que la CNUDCI contribuait à la réalisation de ses objectifs en s'attachant à moderniser et à harmoniser le droit commercial international³. Les travaux visant à promouvoir et à encourager la création et la croissance des MPME viennent en outre illustrer la contribution qu'apporte la CNUDCI en proposant des règles internationalement acceptables en droit commercial et en encourageant leur incorporation dans les droits internes afin d'aider à renforcer le tissu économique des États.

5. La communauté internationale a souligné l'importance du droit commercial, qui constitue l'un des quatre piliers essentiels pour promouvoir la démarginalisation des pauvres par le droit, un grand nombre d'entre eux comptant sur les micro- et les petites entreprises pour vivre⁴. Avec d'autres piliers (accès à la justice et état de droit ; droits de propriété et droit du travail), le droit d'entreprendre est perçu comme un aspect essentiel de la démarginalisation des plus démunis, non seulement lorsqu'ils travaillent pour d'autres mais aussi lorsqu'ils créent leurs propres micro- et petites entreprises. Le droit d'entreprendre peut être considéré comme un ensemble composite de droits existants qui permettent aux particuliers et aux groupes de se livrer à des activités économiques et d'accéder aux marchés, y compris le droit de démarrer une entreprise dans l'économie formelle sans craindre l'application arbitraire de règles ni la discrimination, l'élimination des barrières inutiles qui limitent les opportunités économiques et la protection des investissements, quelle que soit la taille de l'entreprise⁵. Au nombre des mesures recommandées pour renforcer le droit d'entreprendre, on peut citer les suivantes :

- a) Garantir le droit fondamental d'entreprendre, y compris le droit de vendre, d'avoir un espace de travail et d'avoir accès aux infrastructures et services nécessaires (par exemple, électricité, eau, assainissement) ;
- b) Renforcer la gouvernance économique et la rendre efficace, afin de permettre aux entrepreneurs de créer et de gérer facilement et à moindre coût une entreprise, d'accéder aux marchés et de se séparer d'une entreprise ;
- c) Élargir l'accès des entrepreneurs aux entités à responsabilité limitée et à d'autres mécanismes juridiques qui permettent à leur propriétaire de séparer les biens de l'entreprise de ses biens personnels ;
- d) Promouvoir des services financiers inclusifs qui proposent épargne, crédit, assurance, pensions et autres outils de gestion des risques ; et
- e) Élargir l'accès des entrepreneurs aux nouvelles opportunités économiques à travers des programmes spécialisés destinés à les familiariser avec de nouveaux marchés, à les aider à établir des liens avec d'autres entreprises de toute taille et à se conformer aux règles et aux exigences⁶.

³ Voir, par exemple, la « Déclaration de la Réunion de haut niveau de l'Assemblée générale sur l'état de droit aux niveaux national et international », résolution [A/RES/67/1](#) de l'Assemblée générale des Nations Unies (soixante-septième session, 2012), par. 8 ; et le « Programme d'action d'Addis-Abeba de la troisième Conférence internationale sur le financement du développement (Programme d'action d'Addis-Abeba) », résolution [A/RES/69/313](#) de l'Assemblée générale des Nations Unies (soixante-neuvième session, 2015), annexe, par. 89.

⁴ Voir, par exemple, « Pour une application équitable et universelle de la loi », vol. I, Rapport de la Commission pour la démarginalisation des pauvres par le droit (2008) (peut être consulté à l'adresse : http://www.undp.org/content/dam/aplaws/publication/en/publications/democratic-governance/legal-empowerment/reports-of-the-commission-on-legal-empowerment-of-the-poor/making-the-law-work-for-everyone---vol-i---french/VoII_FR.pdf). Les conclusions de la Commission font partie intégrante de l'Initiative du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) sur la démarginalisation des pauvres par le droit (http://www.undp.org/content/undp/en/home/ourwork/democraticgovernance/focus_areas/focus_justice_law/legal_empowerment.html) et ont contribué à des travaux similaires menés par des organisations internationales comme le Groupe de la Banque mondiale.

⁵ Ibid., p. 30 et 31.

⁶ Ibid., p. 8 et 9.

6. L'expérience de la CNUDCI en matière d'élaboration de textes de droit commercial international peut s'avérer utile pour définir le cadre juridique et réglementaire susceptible d'aider au mieux les entrepreneurs et les MPME à faire valoir leurs droits et à réduire ainsi quelques-uns des obstacles juridiques que rencontrent ces entreprises.

A. L'importance des MPME dans l'économie mondiale

7. La décision de la CNUDCI de mener des travaux sur la réduction des obstacles juridiques que rencontrent les MPME tient compte du rôle important que jouent ces entreprises dans la santé économique des États où elles se trouvent, et dans l'économie mondiale plus généralement. L'importance de ce rôle est attestée par un certain nombre d'éléments qui montrent que, dans les pays développés comme dans les pays en développement, les MPME sont considérées comme l'épine dorsale de l'économie.

8. On estime qu'il existe dans le monde quelque 500 millions de MPME au total, dont environ 85 % sont implantées dans des marchés émergents⁷. Les statistiques relatives aux petites et moyennes entreprises (les PME, qui constituent une sous-catégorie de MPME) indiquent qu'elles représentent plus de 70 % du total des emplois et 64 % du produit intérieur brut (PIB) dans les économies développées, et environ 45 % des emplois et 63 % du PIB dans les pays à faible revenu⁸.

9. Il peut également être édifiant d'analyser certaines des statistiques relatives à ce type d'entreprises sur une base régionale et sous-régionale. Dans l'Union européenne, plus de 95 % des entreprises sont des PME, qui fournissent deux tiers des emplois dans le secteur privé et génèrent plus de la moitié de la valeur ajoutée générée par l'ensemble des entreprises. De plus, 9 sur 10 de ces PME sont des microentreprises (définies dans l'Union européenne comme des entreprises comptant moins de 10 employés), ce qui montre que ces dernières constituent la clef de voûte de l'activité économique européenne⁹.

10. Les microentreprises ne sont pas moins influentes dans d'autres pays développés. Plus de 90 % des entreprises aux États-Unis d'Amérique sont des microentreprises (définies aux États-Unis comme employant moins de cinq employés, y compris le propriétaire). Que ce soit directement, indirectement ou de manière induite, les microentreprises pèsent sur plus de 40 millions d'emplois aux États-Unis : 25 millions par effet direct, près de 2 millions par effet indirect (achats commerciaux) et plus de 13 millions par effet induit (pouvoir d'achat personnel des propriétaires et des employés de microentreprises)¹⁰.

11. Les MPME occupent aussi une place importante dans les régions du monde qui comptent un grand nombre de pays en développement. Dans la Communauté et le Marché commun des Caraïbes (CARICOM), les MPME représentent plus de 50 % du PIB et environ 70 % des emplois¹¹ tandis qu'en Amérique latine, elles emploient environ 70 % de la population active et génèrent près de 50 % du PIB de la région¹². Les statistiques disponibles pour les PME (qui constituent une sous-catégorie de

⁷ Étude du Groupe de la Banque mondiale, <http://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/smes-finance>.

⁸ Étude de la SFI sur les emplois : « Assessing Private Sector Contributions to Job Creation and Poverty Reduction », 2013, p. 10 et 11 (https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/0fe6e2804e2c0a8f8d3bad7a9dd66321/IFC_FULL+JOB+STUDY+REPORT_JAN2013_FINAL.pdf?MOD=AJPERES).

⁹ Voir le rapport annuel de la Commission européenne sur les PME européennes 2015/16 : la reprise des PME se confirme (https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-eu_smes_2015-16.pdf).

¹⁰ Voir, par exemple, « Bigger than you think: The Economic Impact of microbusinesses in the United States », Association of Enterprise Opportunity (AEO), septembre 2014 (<http://microenterprisealabama.org/wp-content/uploads/2014/09/Bigger-Than-You-Think-The-Economic-Impact-of-Microbusiness-in-the-United-States-copy.pdf>).

¹¹ Voir www.oas.org/en/media_center/press_release.asp?sCodigo=E-061/12.

¹² Voir www.informeavina2008.org/english/develop_case2_SP.shtml.

MPME) sont tout aussi impressionnantes : au sein de la région de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN), elles représentent plus de 95 % de l'ensemble des entreprises et à peu près 50 % du PIB¹³ ; dans les économies de l'Association de coopération économique Asie-Pacifique (APEC), elles représentent plus de 95 % des entreprises et emploient plus de la moitié de la main-d'œuvre¹⁴ ; et en Afrique, elles fournissent plus de 45 % des emplois et représentent plus de 30 % du PIB¹⁵.

B. Définir les MPME

12. Il n'existe pas de définition internationale standard de ce que constitue une MPME, chaque économie fixant, en fonction de ses spécificités économiques, ses propres paramètres pour chaque catégorie de taille d'entreprises. Aux fins des travaux que mène la CNUDCI, il n'est ni nécessaire ni souhaitable de rechercher un consensus sur une définition de chaque catégorie de MPME, étant donné que les États ou les groupements économiques régionaux appliqueront tout texte législatif qui aura été élaboré aux MPME telles qu'ils les définissent dans leur contexte économique particulier. Le principal facteur commun à tous les États est que, quelle que soit leur définition, les MPME sont des entreprises qui, parce qu'elles sont les plus petites et les plus vulnérables, se heurtent à un certain nombre d'obstacles communs, indépendamment du pays où elles se trouvent. Ainsi, les présentes observations n'offrent aucune indication sur la manière dont un État devrait définir les différentes catégories de MPME¹⁶.

C. Nature des MPME

13. Les MPME sont de natures extrêmement diverses. Elles peuvent ne comprendre que l'entrepreneur seul, être une petite entreprise familiale ou une entreprise plus importante employant un nombre limité ou un grand nombre de personnes, et intervenir dans pratiquement tous les secteurs commerciaux, y compris l'industrie des services et les secteurs artisanal et agricole.

14. En outre, les MPME peuvent être tributaires des contextes économiques locaux, des traditions culturelles et des motivations et caractéristiques multiples des entrepreneurs qui les créent. Les entreprises qui opèrent dans l'économie formelle peuvent revêtir différentes formes juridiques, suivant les options que leur offre la législation applicable et la manière dont ces différentes formes juridiques peuvent répondre à leurs besoins.

15. Par ailleurs, même si, en particulier dans le contexte des pays en développement, on considère qu'elles constituent la principale source de revenus des travailleurs pauvres, les MPME ne doivent pas nécessairement rester figées ; elles peuvent en effet

¹³ P. Manawanitkul, Enabling Environment for Microbusiness – ASEAN Experience, présentation faite lors de la Conférence internationale sur la création d'un environnement propice aux microentreprises et à l'économie créative, organisée conjointement par la CNUDCI, le Ministère de la justice de la République de Corée et le Korean Legislation Research Institute à Séoul, les 14 et 15 octobre 2013.

¹⁴ Voir www.apec.org/Groups/SOM-Steering-Committee-on-Economic-and-Technical-Cooperation/Working-Groups/Small-and-Medium-Enterprises.aspx.

¹⁵ Voir la page « Actualités » du Groupe de la Banque africaine de développement, « La BAD s'engage en faveur des PME : Favoriser une croissance inclusive en Afrique », 2013, disponible à l'adresse : <https://www.afdb.org/fr/news-and-events/the-afdb-sme-program-approval-boosting-inclusive-growth-in-africa-12135/>.

¹⁶ Les États souhaiteront peut-être prendre note des définitions des différentes catégories d'entreprises désignées en tant que MPME qui ont été établies par différents États ou groupements économiques régionaux. Ces définitions se fondent généralement sur plusieurs éléments, pris séparément ou combinés à d'autres facteurs comme les suivants : i) nombre d'employés à un moment donné, notamment en fin d'exercice ou d'année civile ; ii) montant annuel des recettes ou chiffre d'affaires annuel réalisé par l'entreprise, ou total du bilan de l'entreprise ; iii) actifs de l'entreprise ; iv) salaires mensuels payés par l'entreprise ; ou v) montant du capital investi dans l'entreprise.

jouer un rôle dynamique en tant que vivier de talents d'entrepreneurs dans une économie. De fait, leur importance dans l'économie mondiale montre que promouvoir et accompagner la croissance des MPME constitue un objectif majeur pour favoriser le progrès économique, l'innovation et la réussite.

16. Toutefois, malgré leur diversité, les MPME sont susceptibles de présenter très largement certaines caractéristiques communes, notamment :

- a) Taille restreinte : ce sont de petites structures et elles le demeurent ;
- b) Effet disproportionné des obstacles réglementaires contraignants ;
- c) Dépendance à l'égard de la famille et des amis pour le crédit ou le partage de risques ;
- d) Accès limité au capital ou aux services bancaires ;
- e) Source d'emplois restreinte : les MPME emploient souvent, le cas échéant, des membres de la famille ou des amis, qui ne sont pas toujours qualifiés ou rémunérés, et n'ont par exemple que des capacités administratives limitées ;
- f) Peu de débouchés : ils peuvent être limités aux parents, aux amis proches et aux relations locales ;
- g) Vulnérabilité à des comportements arbitraires et à des actes de corruption ;
- h) Accès limité aux mécanismes de règlement des litiges, ce qui les met dans une situation de handicap face à l'État et aux grandes entreprises ;
- i) Incapacité à séparer les actifs, ce qui, en cas de faillite de l'entreprise, entraîne aussi souvent la perte du patrimoine personnel ;
- j) Vulnérabilité aux problèmes financiers ; et
- k) Difficultés à transférer ou à vendre l'entreprise et à tirer profit des biens tant corporels qu'incorporels (listes de clients ou relations avec les clients)¹⁷.

D. Créer un environnement commercial sain pour toutes les entreprises

17. Les efforts visant à aider les MPME au début de leur cycle de vie pourraient commencer par l'analyse de l'environnement commercial dans lequel elles mèneront leurs activités. L'« environnement commercial » peut se définir de diverses manières, mais on pourrait dire qu'il comprend les conditions politiques, juridiques, institutionnelles et réglementaires qui régissent l'activité économique, les mécanismes d'administration et d'exécution mis en place pour mettre en œuvre la politique gouvernementale, et les arrangements institutionnels qui influencent le mode opératoire des principaux acteurs (organismes publics, organes de réglementation, associations professionnelles, syndicats et organisations de la société civile). Tous ces facteurs contribuent à déterminer les résultats des entreprises¹⁸.

18. Un environnement commercial sain peut avoir des effets positifs sur la croissance économique et la réduction de la pauvreté. Si les avis divergent quant à l'importance du lien entre, d'une part, l'environnement commercial et, d'autre part, la croissance économique et la réduction de la pauvreté, et quant aux moyens de le quantifier, un environnement commercial défavorable n'offrira vraisemblablement pas d'incitations ou d'opportunités suffisantes aux entrepreneurs pour qu'ils mènent leurs activités commerciales dans l'économie formelle. De plus, un tel environnement sera généralement plus prédisposé à la corruption et aura un impact sexospécifique

¹⁷ Voir, par exemple, *supra* note 4, p. 8 et 9, 38 et 39, et 70 à 73.

¹⁸ Comité des donateurs pour le développement de l'entreprise (CDDE), 2008, « Le soutien aux réformes de l'environnement des entreprises », p. 2.

déséquilibré, puisque les microentreprises, qui appartiennent souvent à des femmes, sont les plus vulnérables lorsque le milieu commercial est précaire¹⁹.

19. Il convient de noter que la qualité de l'environnement commercial varie non seulement entre les États, mais aussi entre les différentes régions qui les composent. En raison de ces différences régionales, il est peu probable qu'une solution unique permette d'améliorer l'environnement commercial de manière unilatérale. De même, les difficultés auxquelles les entreprises sont confrontées, en particulier les MPME, varient selon le contexte dans lequel elles mènent leurs activités. Les deux idées sont toutefois liées, nombre des difficultés rencontrées par les MPME étant identiques à celles dont on estime qu'elles empêchent la mise en place d'un environnement commercial favorable en général, à savoir, une réglementation lourde, des inégalités économiques criantes, une qualité institutionnelle médiocre, une mauvaise qualité de l'infrastructure publique et le manque d'accès au crédit et à d'autres ressources²⁰.

20. Pour améliorer la qualité de l'environnement commercial et aider les MPME à venir à bout des difficultés qu'elles rencontrent, l'État doit prendre des mesures pour opérer des réformes juridiques et politiques. Dans ce cadre, il peut, entre autres, mettre en place un système simple et efficace d'enregistrement auprès des autorités publiques susceptibles d'exiger cette démarche de la part des entreprises (dont notamment le registre des entreprises ou du commerce ainsi que l'administration fiscale et la sécurité sociale) et prévoir un ensemble de formes juridiques simplifiées et adaptées aux différents besoins des MPME. Généralement, les États engagent ce type de réformes pour faciliter la création et le fonctionnement des entreprises, promouvoir les opportunités d'investissement et augmenter les taux de croissance et d'emploi. Ces réformes requièrent à la fois une planification minutieuse et un engagement de la part de l'État, et l'implication de nombreuses entités à divers niveaux de l'administration et du gouvernement²¹.

II. L'économie extralégale

21. Comme l'indique le paragraphe 16 ci-dessus, les MPME font face à un certain nombre de difficultés majeures, dont quelques-unes sont causées, et de nombreuses aggravées, par la conduite des activités dans l'économie extralégale²² (également désignée en tant qu'économie « informelle »). Si les pays en développement regroupent plus de 85 % du nombre de MPME dans le monde, quelque 77 % d'entre elles opèrent dans l'économie extralégale²³. Les statistiques relatives aux PME (qui constituent une sous-catégorie de MPME) exploitées dans l'économie informelle indiquent qu'elles représenteraient plus de 45 % des emplois dans les États en développement et 25 % dans les États développés, mais uniquement environ 35 % et 15 % du PIB, respectivement, dans ces pays²⁴.

22. L'« informalité » n'est en aucun cas une notion uniforme. Nombre d'entreprises qu'on pourrait qualifier d'« informelles » mènent en fait leurs activités à un endroit fixe et selon des règles commerciales acceptées au niveau local. De plus, elles sont parfois bien connues des autorités locales, s'acquittent de certaines formes d'impôts locaux et

¹⁹ Ibid., p. 3 ; voir également « Pour une application équitable et universelle de la loi », vol. I, Rapport de la Commission pour la démarginalisation des pauvres par le droit, *supra* note 4.

²⁰ Voir K. Kushnir, M. L. Mirmulstein et R. Ramalho, « Micro, small and medium enterprises around the world: How many are there, and what affects their count? », 2010, Banque mondiale/Société financière internationale.

²¹ Voir Comité des donateurs pour le développement de l'entreprise (CDDE), Le soutien aux réformes de l'environnement des entreprises : guide pratique pour les agences de développement, annexe : Comment une réforme de l'environnement des entreprises peut favoriser la formalisation, 2011.

²² Voir, par exemple, A. M. Oviedo, M. R. Thomas, K. K. Özdemir, « Economic Informality, causes, costs and policies – a literature survey », 2009, p. 14 et suiv.

²³ *Supra*, note 7.

²⁴ *Supra*, note 8.

peuvent même se livrer à des échanges transfrontaliers. D'autres, en revanche, peuvent n'avoir guère de contacts avec l'État.

23. Si les outils de mesure sont imparfaits et qu'il n'existe pas de délimitations claires entre les secteurs formel (ou réglementé) et informel (ou extralégal), on peut néanmoins considérer que, sur l'échelle entre le formel et l'informel, le point où chaque entreprise se situe est fonction de la mesure dans laquelle elle mène ses activités dans le cadre des lois officielles de l'État ou en dehors de ses structures officielles. Par conséquent, quand le présent document fait référence à l'économie formelle, il renvoie au secteur de l'économie qui est caractérisé par des activités menées dans le cadre des réglementations et structures formelles, et les activités commerciales qui n'entrent pas dans ce cadre sont qualifiées d'« extralégales » plutôt que d'« informelles ». En outre, comme l'enregistrement obligatoire auprès de certaines autorités publiques (souvent le registre des entreprises ou du commerce ainsi que l'administration fiscale et la sécurité sociale) constitue souvent le point d'entrée pour les entreprises souhaitant accéder à l'économie formelle, le terme « entreprises extralégales » désigne celles qui n'ont pas observé l'obligation d'enregistrement auprès des autorités désignées à cette fin dans la législation applicable de l'État concerné. L'enregistrement obligatoire auprès de ces autorités publiques sera considéré dans le présent texte comme étant le principal moyen par lequel les entreprises sont encouragées à exercer leurs activités dans l'économie formelle. Il convient toutefois de noter que, dans certains États, certaines entreprises ne sont pas tenues, du fait de leur taille et de leur forme juridique, de s'inscrire auprès du registre, de l'administration fiscale ou de la sécurité sociale et que, pour autant qu'elles remplissent les autres conditions obligatoires, elles sont considérées comme opérant dans l'économie légalement réglementée²⁵.

24. Par ailleurs, l'économie extralégale n'a rien à voir avec des activités illégales ou criminelles. Les activités illégales enfreignent la loi, alors que celles dites informelles sont « extralégales » en ce sens qu'elles ne sont pas officiellement déclarées et qu'elles s'inscrivent en dehors du régime juridique et réglementaire qui devrait les régir. Dans le présent document, l'analyse se limite aux activités commerciales extralégales et n'examine pas la question du commerce illicite de biens ou de services.

25. En outre, l'activité commerciale extralégale peut être essentiellement de nature différente dans certains États, notamment dans les pays développés. L'économie extralégale peut y être principalement le fait d'entreprises formelles et de leurs employés qui ne déclarent pas correctement leurs revenus à l'administration fiscale ou qui recourent au travail non déclaré dans certains secteurs²⁶. Ces types d'activités extralégales ne constituent pas l'objet principal du présent document.

26. Il importe également de noter que si l'activité commerciale extralégale, en particulier dans les pays en développement, existe en grande partie par nécessité économique, comme noté ci-dessus pour ce qui est des MPME en général²⁷, certains éléments de l'économie extralégale sont plutôt dynamiques et peuvent aussi être considérés comme des incubateurs d'entreprises fournissant aux économies un grand nombre d'acteurs possibles du développement économique. En effet, on peut considérer que les entreprises qui opèrent dans l'économie extralégale constituent un vivier de talents et une base d'opérations importante permettant aux entrepreneurs d'entrer dans l'économie réglementée et de l'intégrer pleinement. On reconnaît de plus en plus que le secteur extralégal gagne du terrain et qu'on devrait le voir non pas comme un secteur marginal ou périphérique mais comme une des pierres d'assise de l'économie d'un État dans son ensemble²⁸.

²⁵ Comme suite à la demande du Groupe de travail à sa vingt-neuvième session, le Secrétariat a précisé tout au long de ce texte que le fonctionnement d'une entreprise dans l'économie réglementée renvoie à une entreprise qui s'est pliée au système des enregistrements obligatoires et aux autres exigences du pays dans lequel elle opère (A/CN.9/928, par. 22).

²⁶ *Supra*, note 23, p. 6 et suiv.

²⁷ Voir par. 15 ci-dessus.

²⁸ Voir, par exemple, les informations de la CNUCED sur la facilitation des affaires (www.businessfacilitation.org/views/topics/formalization/index.php?lang=fr).

27. De fait, la majorité de la population active mondiale est employée dans l'économie extralégale et il devrait s'agir des deux tiers à l'horizon 2020²⁹. Bien que la nature même des entreprises extralégales rende impossible le calcul de statistiques précises, on estime que l'activité économique extralégale représente environ 38 % du PIB en Afrique subsaharienne, 18 % en Asie de l'Est et dans le Pacifique, 36 % en Europe et en Asie centrale, 35 % en Amérique latine et dans les Caraïbes, et 27 % au Moyen-Orient et en Afrique du Nord. À titre de comparaison, l'économie extralégale représenterait 13 % du PIB dans les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) à revenu élevé, et 17 % à l'échelle mondiale³⁰.

28. Comme on l'a noté aux paragraphes 17 à 20 ci-dessus, la mise en place de réformes visant à améliorer l'environnement économique peut encourager et faciliter le fonctionnement des entreprises dans l'économie réglementée. Toutefois, pour engranger des résultats positifs, les politiques destinées à engager les entreprises à mener leurs activités dans le secteur réglementé devraient tenir compte des différentes motivations et particularités des entrepreneurs installés dans l'économie extralégale et veiller à leur proposer des incitations suffisantes pour les décider à basculer vers l'économie formelle. Les entrepreneurs qui ont fait le choix du secteur extralégal se justifient de différentes manières d'un pays à l'autre, en citant par exemple l'existence d'obstacles et de coûts considérables (notamment des taxes et autres contributions sociales) qui l'emportent sur les avantages qu'ils sont en droit d'attendre du passage vers le secteur formel ; le manque d'information quant à la marche à suivre pour rejoindre l'économie réglementée ; et les possibilités d'emplois restreintes dans le secteur formel³¹.

29. Les différences de tailles et de caractéristiques de l'économie extralégale sont également manifestes d'une région à l'autre. Ainsi, des analyses menées dans une région ont montré des niveaux élevés d'activité commerciale extralégale, pour partie parce que la plupart des nouveaux emplois se créent dans le secteur informel et que de nombreux entrepreneurs n'ont pas d'autre choix que d'y recourir³². Dans cette région, un emploi, une entreprise et un ménage représentent souvent une seule et même chose³³, et le manque de compétences entrepreneuriales, les difficultés d'accès au crédit et la faiblesse de l'infrastructure sont considérés comme les contraintes les plus évidentes à la croissance. Dans d'autres régions, le secteur extralégal revêt généralement les caractéristiques d'un secteur classique de petites entreprises et il est souvent le principal point d'entrée pour les jeunes et les travailleurs non qualifiés en quête d'emploi, ainsi que pour ceux qui cherchent un emploi à temps partiel³⁴. D'autres régions encore ont enregistré la croissance de l'économie extralégale ces dernières années, manifestation du fait du manque d'emplois dans le secteur formel et d'une baisse de la demande de biens et de services de la part de ceux qui sont employés dans ce dernier secteur³⁵.

30. Voici plusieurs décennies que se poursuit le débat visant à expliquer l'existence du secteur extralégal, son impact sur les économies nationales et la manière d'aborder

²⁹ « How to formalize the informal sector: Make formalization easy and desirable », CNUCED (www.businessfacilitation.org/assets/documents/pdf/formalizing-the-informal-sector.pdf).

³⁰ « Rapport 2013 sur le développement économique en Afrique : commerce intra-africain : libérer le dynamisme du secteur privé », CNUCED, p. 72 (http://unctad.org/fr/PublicationsLibrary/aldafrica2013_fr.pdf).

³¹ M. Jaramillo, « Is there demand for formality among firms? », document de travail, 2009, p. 2 et suiv. ; voir également « Enterprise Surveys – Enterprise Note Series: Formal and Informal Microentreprises », Groupe de la Banque mondiale, Enterprise Note n° 5, 2009.

³² Voir Afrique subsaharienne : Creating an enabling environment for private sector development in sub-Saharan Africa, ONUDI, GTZ, 2008, p. 16.

³³ Voir Afrique subsaharienne : Comité des donateurs pour le développement de l'entreprise (CDDE), 2009, « Les réformes de l'environnement des entreprises et l'économie informelle », document de travail, p. 2.

³⁴ Voir États d'Amérique latine et des Caraïbes : Comité des donateurs pour le développement de l'entreprise (CDDE), 2009, « Les réformes de l'environnement des entreprises et l'économie informelle », document de travail, p. 2.

³⁵ Voir Asie et Europe du Sud-Est : Toolkit: Learning and Working in the informal economy (en anglais), site Web de l'Agence allemande de coopération internationale (www.giz.de/expertise/html/10629.html).

la question ; ces dernières années, ce débat a eu une influence considérable sur l'élaboration des politiques. L'idée que l'activité commerciale extralégale résulte d'une réglementation lourde et de procédures coûteuses imposées par l'État aux entreprises pour entrer dans le secteur formel et qu'une réduction de ce type de barrières encouragerait les MPME extralégales à respecter les exigences obligatoires en matière d'enregistrement a gagné beaucoup de terrain et l'on admet désormais qu'une réforme législative et réglementaire s'impose pour simplifier l'entrée des entreprises dans l'économie réglementée³⁶. Tout un éventail de politiques ont été formulées et mises en œuvre dans plusieurs pays et régions du monde, car, comme on l'a fait observer précédemment, la nature mouvante du secteur extralégal et les différents niveaux de développement des pays rendent difficile la définition d'une démarche optimale unique. Les interventions les plus efficaces ont consisté en des trains de mesures globaux et multiobjectifs, axés notamment sur la croissance économique, la protection sociale et la finance inclusive, et qui prenaient souvent en considération les aspects suivants :

- a) Réduction des frais d'entrée (et de fonctionnement) dans l'économie formelle, à savoir entre autres coûts à l'entrée, taxes, charges et contributions sociales, et coûts de suivi ;
- b) Renforcement des avantages liés au fonctionnement dans l'économie formelle par une réduction de la bureaucratie et des dépenses à engager pour disposer de locaux professionnels, et ouverture de l'accès aux services d'aide aux entreprises et à de nouveaux marchés ;
- c) Amélioration du climat général des affaires, de sorte que les mesures visant à réduire les coûts et à améliorer les avantages liés à l'entrée dans l'économie formelle aident également les entreprises déjà présentes dans ce secteur ; et
- d) Application renforcée du régime juridique public en vue d'encourager le fonctionnement des entreprises dans l'économie formelle³⁷.

III. Veiller à ce qu'il soit simple et désirable pour les MPME d'opérer dans l'économie réglementée

31. Pour encourager les MPME à mener leurs activités dans l'économie réglementée, les États souhaiteront peut-être réfléchir à la meilleure manière de faire connaître à ces entreprises la possibilité et l'intérêt d'une telle démarche. Ils voudront peut-être aussi examiner les mesures susceptibles d'être prises pour favoriser cette démarche en mettant en place un processus engageant et facilement accessible, qui imposera le moins de contraintes possibles aux MPME.

A. Expliquer ce que signifie le fonctionnement dans l'économie réglementée

32. Pour faire comprendre au plus grand nombre les avantages qui s'offrent aux MPME, des mesures doivent être prises pour expliquer ce que recouvre la participation à l'économie réglementée et faire savoir comment y parvenir. L'État devrait examiner la meilleure manière de communiquer efficacement aux MPME des informations pertinentes, notamment les conditions imposées dans le pays et la manière dont elles peuvent les remplir, ainsi que tous autres renseignements nécessaires pour qu'elles soient à même de mener leurs activités dans le cadre de l'économie formelle. Les informations devraient concerner non seulement les avantages du fonctionnement dans l'économie réglementée mais également les types de formes juridiques disponibles (et l'intérêt qu'elles présentent), et les autorités publiques auprès desquelles l'enregistrement pourrait être obligatoire (par exemple, le registre des entreprises,

³⁶ *Supra*, note 31, p. 2 et suiv.

³⁷ Organisation internationale du Travail (OIT), Agence allemande de coopération internationale, *Enterprise formalization: fact or fiction?, A quest for case studies*, 2014, p. 24.

l'administration fiscale et la sécurité sociale). Dans l'idéal, les entreprises devraient être en mesure d'utiliser une seule interface physique ou électronique (un « guichet unique ») pour s'enregistrer simultanément auprès de toutes les autorités publiques. Les renseignements en la matière devraient être spécifiquement adaptés, de manière à être clairs et facilement compréhensibles par le public cible.

1. Avantages de l'économie formelle

33. Convaincre les MPME de mener leurs activités dans le cadre de l'économie formelle passe en partie par une explication des avantages liés à une telle démarche. Ces avantages sont exposés ci-dessous.

a) Avantages pour l'État

34. Les États ont clairement intérêt à encourager les MPME à mener leurs activités dans le secteur formel. Une des raisons souvent invoquées à cet égard est la fiscalité, car le fait d'encourager ces entreprises à mener leurs activités dans l'économie formelle contribue à élargir l'assiette fiscale de l'État³⁸. Cette situation pourrait également aider à réduire les tensions possibles avec les entreprises déjà intégrées à l'économie formelle et qui paient donc des impôts alors qu'elles font face à la concurrence de leurs homologues extralégaux. Parmi les autres raisons qui devraient pousser les États à encourager la formalisation de l'économie non réglementée, on peut citer la dépendance à l'égard d'un secteur économique particulier, la garantie de la protection du consommateur et, de manière générale, l'instauration de la confiance dans l'environnement commercial pour les différents acteurs au niveau national, y compris les consommateurs, les partenaires commerciaux et les banques.

35. Les autres avantages pour l'État peuvent être moins directs mais tout aussi importants. Par exemple, le fait de donner à des entreprises précédemment extralégales les moyens de s'intégrer à l'économie formelle devrait leur permettre de se développer, de créer des emplois et ainsi d'accroître leurs revenus et leur contribution à la création de richesse et à la réduction de la pauvreté dans le pays. Les entreprises qui fonctionnent dans l'économie formelle devraient attirer de plus nombreux employés qualifiés et se maintenir en activité plus longtemps, rentabilisant ainsi davantage l'investissement dans la formation du personnel et l'acquisition de capital. L'augmentation du nombre d'entreprises qui respectent les obligations en matière d'enregistrement permettra de disposer d'un plus gros volume de données économiques plus fiables, et il s'ensuivra un échange d'informations plus dense en ce qui concerne ce secteur, informations qui tendront vers plus de transparence. Tous ces effets auront un impact positif général sur l'économie nationale³⁹.

b) Avantages pour les entrepreneurs

36. Les États doivent également veiller à faire connaître clairement et de façon convaincante aux MPME et aux entrepreneurs les avantages qu'il y a à formaliser leurs activités. Les facteurs ci-après sont souvent cités comme constituant des atouts importants pour les MPME qui mènent leurs activités dans l'économie formelle.

a) Visibilité à l'égard du public et des marchés

L'enregistrement auprès des autorités publiques (notamment l'enregistrement obligatoire ou non auprès du registre des entreprises) peut constituer le principal moyen qui s'offre à l'entreprise de devenir visible aussi bien pour le public que sur les marchés, ce qui lui permet, d'une part, d'accéder à une clientèle et à des relations professionnelles potentielles et, d'autre part, d'accroître ses opportunités commerciales. Cette présence sur les marchés est susceptible de lui permettre de fournir des biens et services à des

³⁸ Les États souhaitent peut-être noter qu'une réduction des taux d'imposition et un allègement de l'administration fiscale pourraient inciter les entreprises à entrer dans l'économie formelle, mais qu'il pourrait être contre-productif de trop mettre l'accent sur l'élargissement de l'assiette fiscale.

³⁹ Voir, par exemple, *supra*, note 22, p. 14 et suiv.

conditions favorables, et peut la rendre nettement plus rentable. De plus, une telle visibilité permet aux MPME à la fois d'évoluer dans des cercles économiques qui dépassent le cadre de leurs proches, amis et relations locales et de réduire leurs coûts, leur ouvrant ainsi de nouveaux débouchés.

b) Visibilité à l'égard du système bancaire et des institutions financières

L'enregistrement auprès des autorités publiques (notamment l'enregistrement obligatoire ou non auprès du registre des entreprises) peut également permettre à l'entreprise d'accéder plus facilement aux services bancaires et financiers, notamment s'agissant de comptes bancaires, d'emprunts et de crédits. Ainsi, cessant de dépendre de leurs proches et amis pour se financer, les MPME peuvent plus facilement lever des fonds auprès d'un groupe plus large d'investisseurs, tout en faisant baisser le coût de ce capital. Elles peuvent dès lors se développer, faire de nouveaux investissements, diversifier les risques qu'elles prennent et exploiter de nouveaux débouchés commerciaux.

c) Marchés publics

Dans la plupart des États, les contrats de marchés publics ne sont proposés qu'aux entreprises qui se sont acquittées des exigences obligatoires en matière d'enregistrement et opèrent dans l'économie réglementée. L'accès aux contrats de ce type pourrait être amélioré pour certains groupes, quelques États ayant élaboré des programmes spécifiques pour faire en sorte qu'un certain pourcentage des marchés publics soit octroyé à des entrepreneurs moins aguerris, notamment des femmes, des jeunes, des handicapés et des personnes âgées.

d) Validation juridique

Le fait de s'acquitter des obligations en matière d'enregistrement permet à l'entreprise de fonctionner de manière licite dans le pays et fournit à l'entrepreneur la documentation nécessaire pour prouver ce statut. Ce statut permet également aux entreprises enregistrées d'accéder à la justice à des fins commerciales et de conclure et d'exécuter plus facilement des contrats, et il peut faciliter l'accès à certains mécanismes de sortie, notamment la restructuration ou la liquidation, en cas de difficultés financières. Dans certains systèmes juridiques, le respect des obligations en matière d'enregistrement confère des droits supplémentaires aux entrepreneurs actifs dans le secteur commercial, en leur ouvrant l'accès notamment à des dispositions souples sur les contrats commerciaux, à des tribunaux commerciaux spécialisés, en assouplissant certaines exigences du point de vue des formes juridiques, et en leur proposant d'autres avantages de ce type.

e) Conformité juridique

Liée à la notion de validation juridique, la conformité juridique peut être considérée en soi comme un avantage, dans la mesure où elle rassure les entrepreneurs qui opèrent dans un cadre extralégal et rend moins probable l'imposition d'amendes. Le respect de la loi réduit également la vulnérabilité de l'entreprise à la corruption et aux pots-de-vin, et devrait être utile aux entrepreneurs en cas de recours concernant des impôts et autres inspections.

f) Accès à des formes d'entreprise souples et à la séparation des patrimoines

L'enregistrement permet à l'entrepreneur de choisir parmi les formes juridiques proposées dans le pays où il opère celle qui est la mieux adaptée à ses besoins. Idéalement, les États proposent diverses formes juridiques pour la création des entreprises. La plupart des pays disposent d'au moins une forme légale qui permet à l'entrepreneur de séparer son patrimoine personnel des fonds de l'entreprise. Une telle séparation peut s'avérer d'une très grande utilité, en particulier en cas de difficultés financières : en effet, l'entrepreneur ne risque pas de perdre tous ses biens personnels, et la valeur des actifs de l'entreprise peut être maximisée en cas de restructuration ou

de liquidation. De plus, lorsque les actifs sont distincts, l'entreprise peut avoir plus de valeur et être plus rapidement transférée.

g) Nom unique et biens meubles incorporels

Pour pouvoir s'acquitter de leurs obligations en matière d'enregistrement, les entreprises doivent souvent exercer leurs activités sous un nom commercial suffisamment unique. Ce dernier peut être synonyme d'une identité distincte et ainsi acquérir une valeur en soi, valeur susceptible d'être négociée en cas de vente à un propriétaire ultérieur. Au nombre des autres biens meubles incorporels susceptibles de faire monter la valeur de l'entreprise et d'être négociés, en particulier en cas de séparation des patrimoines et d'identité commerciale légale distincte, on peut mentionner les fichiers clients d'une part et les contacts commerciaux d'autre part.

h) Possibilités de croissance

Outre les avantages liés à la visibilité énoncés ci-dessus, le fait de s'acquitter des obligations en matière d'enregistrement (notamment auprès du registre) permet à l'entreprise d'accéder à un réseau commercial beaucoup plus étendu, de nature à favoriser le développement de ses activités et à les porter à une échelle plus grande. Certains États autorisent l'adhésion des entreprises qui ont rempli leurs obligations légales à la Chambre de commerce ou à tout autre organisme similaire, ce qui peut contribuer grandement à accroître leurs possibilités de développement.

i) Possibilités de spécialisation de la main-d'œuvre

Les entreprises qui se sont acquittées de leurs obligations en matière d'enregistrement rencontrent généralement moins de contraintes dans leurs pratiques de recrutement et peuvent engager des employés qui ne sont ni des membres de la famille ni des amis. Elles peuvent ainsi plus facilement puiser dans un vivier de talents plus large et autoriser la spécialisation des employés pour utiliser au mieux leurs compétences et améliorer la productivité générale.

j) Accès aux programmes d'assistance publics

Nombre d'États offrent des programmes d'assistance publics aux MPME ou à des groupes spécifiques d'entrepreneurs défavorisés. Le fait d'appartenir à l'économie réglementée permet généralement aux entreprises d'accéder à toutes les formes d'assistance publique prévues à leur intention.

k) Effets sur l'autonomisation et l'émancipation

Le fonctionnement d'entreprises appartenant à des femmes, des jeunes, des handicapés, des personnes âgées et d'autres groupes défavorisés dans l'économie réglementée peut contribuer à l'autonomisation et à l'émancipation de leurs dirigeants. C'est particulièrement le cas des femmes entrepreneurs, qui gèrent souvent des microentreprises et courent souvent des risques accrus du fait de la corruption et des abus d'autorité.

l) Retombées à long terme

La visibilité d'une entreprise qui opère dans l'économie réglementée peut également constituer son principal vecteur de croissance vers le commerce transfrontalier. Il est également possible qu'à long terme, et en particulier grâce à l'utilisation du commerce électronique et des services Internet, le respect massif par les entreprises de leurs obligations en matière d'enregistrement contribue à l'expansion des échanges transfrontaliers et à l'afflux d'investissements étrangers, ce qui serait une aubaine non seulement pour les entreprises, mais également pour les États.

2. Communication et sensibilisation

37. La communication et la sensibilisation en ce qui concerne les réformes politiques et juridiques engagées par les États pour aider les MPME sont un enjeu majeur pour la réussite des mesures mises en place. Même si cela peut sembler un détail relativement mineur, dans les États et les régions en transition ou comprenant des zones peu accessibles, les entrepreneurs en puissance ne sont pas nécessairement bien desservis par les médias ou n'ont pas tous un accès sûr ou régulier aux télécommunications ou à Internet. Dans ces conditions, on peut s'attendre à ce que les obstacles potentiels à la communication et à la sensibilisation, et par conséquent à la réussite des réformes, soient plus nombreux.

38. Parmi les autres éléments à prendre en compte par un État lorsqu'il met au point des stratégies de communication et de sensibilisation, on peut noter les problèmes d'alphabétisation que peuvent avoir de nombreux microentrepreneurs et les mesures particulières qui pourraient s'imposer pour y faire face. Ainsi, pour donner aux entreprises potentielles des informations sur les programmes et les avantages qui leur sont offerts, on pourrait utiliser, outre des textes, des pictogrammes. À titre complémentaire, on pourrait recourir à d'autres moyens culturellement sensibles pour communiquer avec ces groupes, notamment chansons et narrations. On peut citer l'exemple d'un État⁴⁰ qui, pour faire connaître ses programmes visant à promouvoir les microentrepreneurs, a lancé une campagne nationale sur leurs retombées positives en diffusant à la radio et à la télévision un scénario simple et intéressant mis en scène et interprété en langues nationales par des acteurs bien connus dans le pays.

39. Lorsqu'il élabore son plan de communication et de sensibilisation, l'État doit avoir à l'esprit les obstacles potentiels présentés ci-dessus et examiner de manière pratique comment les surmonter au mieux. Les solutions suivantes peuvent être envisagées :

- a) Organiser des campagnes mobiles de communication et de sensibilisation, et prévoir des comptoirs mobiles de facilitation et d'enregistrement des entreprises, afin de pouvoir se déplacer vers les lieux d'implantation des entrepreneurs ;
- b) Faire appel aux organisations professionnelles et aux associations informelles de travailleurs pour qu'elles aident à faire connaître les programmes au public ;
- c) Utiliser des médias grand public largement présents sur le territoire, notamment la radio, la télévision et la presse écrite, ainsi que des posters et des panneaux d'affichage ;
- d) Faire des annonces générales par le biais de textos expédiés sur les téléphones mobiles, ce qui peut s'avérer particulièrement efficace dans des régions où l'on effectue des paiements mobiles ;
- e) Veiller à ce que les programmes de communication et de sensibilisation soient mis en œuvre dans les langues locales ;
- f) Utiliser les médias sociaux : s'ils ont une utilité pratique limitée dans les pays connaissant des difficultés technologiques, ils peuvent en revanche être un outil efficace, particulièrement pour diffuser des informations aux jeunes entrepreneurs et aux membres des familles ;
- g) Mettre en place des formations commerciales spécifiques pour les femmes ou associant d'autres groupes défavorisés ; et

⁴⁰ Voir, par exemple, les efforts entrepris par la République démocratique du Congo pour faire la promotion du programme de la Commission nationale OHADA (Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires) sur le thème de « L'entrepreneuriat » (www.ohada.com/actualite/2609/ohada-rdc-campagne-mediatique-de-sensibilisation-sur-l-entrepreneuriat-communication-de-la-commission-nationale-ohada-de-rdc.html). Un échantillon de vidéo est disponible à l'adresse : www.youtube.com/watch?v=IE1OI0leNic.

h) Utiliser des méthodes pédagogiques susceptibles d'être particulièrement efficaces dans les contextes donnés⁴¹.

B. Rendre le fonctionnement dans l'économie réglementée désirable pour les MPME

40. Dans le cadre du programme de communication, l'État devrait fournir aux entreprises potentielles des informations claires sur les incitations qu'il offre aux MPME pour les encourager à évoluer dans l'économie formelle. Il est important que les entreprises aient connaissance de ces incitations et que celles-ci l'emportent sur les avantages que les entrepreneurs attachent au fonctionnement dans l'économie extralégale.

41. L'efficacité des incitations offertes par l'État est fonction du contexte économique, commercial et réglementaire. S'il est impossible d'établir précisément quelles incitations devraient être proposées, les États souhaiteront peut-être considérer celles qui sont présentées dans le paragraphe ci-après, chacune (souvent combinée à d'autres) ayant été reconnue comme un moyen efficace pour attirer les MPME vers le secteur réglementé. Par ailleurs, lorsqu'ils projeteront de mettre en place de telles mesures, les États devront peut-être veiller à le faire en coordination avec des organisations internationales actives dans ce domaine (y compris, par exemple, le Groupe de la Banque mondiale, la CNUCED, l'ONUDI, la Banque asiatique de développement ou l'OHADA), les fonctionnaires des autorités publiques auprès desquelles les entreprises sont tenues de s'enregistrer, les incubateurs d'entreprises locaux, l'administration fiscale et les banques, afin de maximiser l'impact des incitations retenues.

42. Les États voudront peut-être envisager d'élaborer leurs programmes en tenant compte des éléments ci-après⁴² :

- a) Simplification du processus d'enregistrement des entreprises ;
- b) Assistance pour l'enregistrement des entreprises ;
- c) Gratuité de l'enregistrement (ou tout au moins extrême modicité des tarifs) ;
- d) Réception d'un certificat officiel indiquant que l'entreprise est enregistrée et sa forme juridique ;
- e) Organisation de l'accès aux services bancaires (comptes bancaires et comptes-chèques) et accompagnement ;
- f) Facilitation de l'accès au crédit pour les entreprises menant leurs activités dans l'économie réglementée ;
- g) Formation à la comptabilité et services connexes, et garantie de règles comptables simplifiées adaptées aux MPME ;
- h) Assistance pour l'élaboration des plans d'entreprise ;
- i) Formation (y compris à la gestion des stocks et des finances) ;
- j) Crédits (d'impôt et autres) pour la formation ;

⁴¹ L'une de ces méthodes peut être celle dite « d'apprentissage et d'action participatifs », décrite comme une approche traditionnellement utilisée avec les communautés rurales des pays en développement. Combinant méthodes participatives et visuelles et techniques d'entretien, elle vise à faciliter un processus d'analyse et d'apprentissage collectifs. Elle peut être utilisée pour l'identification des besoins, la planification, le suivi ou l'évaluation de projets et programmes, et permet, au-delà de la simple consultation des communautés, de les encourager à participer activement à l'analyse des problèmes et aux interventions qui façonnent leur vie. Voir, par exemple, « What is Participatory Learning and Action (PLA): An Introduction », Sarah Thomas (<http://idp-key-resources.org/documents/0000/d04267/000.pdf>) ou <http://www.iied.org/participatory-learning-action>.

⁴² Le Groupe de travail voudra peut-être noter que chacune de ces incitations, et toutes autres qui seront proposées, pourraient être décrites dans un paragraphe succinct, s'il y a lieu.

- k) Protection contre les risques d'abus administratif, notamment par l'accès à la médiation ou à d'autres mécanismes de règlement des litiges ;
- l) Fiscalité plus simple et plus équitable (montants plus faibles, système simplifié), y compris services de médiation en matière de fiscalité et formulaires simplifiés ;
- m) Services de conseil aux entreprises ;
- n) Période de transition pour donner aux nouvelles entreprises le temps de se conformer aux lois applicables ;
- o) Instauration à titre temporaire d'une « trêve fiscale » au profit des petites et microentreprises à l'occasion de leur premier enregistrement ;
- p) Offre de compensations monétaires forfaitaires ou de subventions et programmes publics⁴³ pour favoriser la croissance des MPME ;
- q) Mesures en faveur de la communication publique et de la promotion des entreprises, des possibilités de réseautage et de l'accès à des entrepreneurs qualifiés, par exemple par l'adhésion gratuite à des organisations professionnelles ;
- r) Programmes spécifiques de marchés publics pour favoriser l'accès des petites et microentreprises ou de celles qui appartiennent à des groupes défavorisés ;
- s) Mise en place d'une infrastructure technologique bon marché ;
- t) Mesures en faveur de l'accès à l'assurance santé et dispositifs d'accompagnement pour les procédures ; et
- u) Mise sur pied d'un programme de mentorat par des entrepreneurs expérimentés pour répondre aux besoins des MPME en matière d'information et de savoir-faire.

C. Faciliter le fonctionnement des MPME dans l'économie réglementée

43. Outre le manque d'information, l'une des raisons les plus souvent avancées par les MPME pour justifier leur réticence à opérer dans l'économie réglementée est le coût et la charge administrative associés à ce statut. Pour dissiper ces préoccupations, les États peuvent entreprendre des réformes dans deux directions : proposer des formes d'entreprise souples et simplifiées pour les MPME et rationaliser les formalités requises pour qu'une entreprise puisse remplir ses obligations en matière d'enregistrement auprès des autorités publiques, en s'attachant aux besoins des utilisateurs.

1. Procédures simplifiées et rationalisées pour l'enregistrement des entreprises

44. Pour que les MPME soient attirées par l'économie réglementée, il faut adopter une approche centrée sur l'utilisateur et faire en sorte que les procédures d'enregistrement obligatoires auprès des autorités publiques (notamment auprès du registre des entreprises) soient simples, claires et accessibles. Les améliorations que les États apporteront à leur système d'enregistrement devraient d'ailleurs aider non seulement les MPME, mais aussi des entreprises de toutes tailles, y compris celles qui mènent déjà leurs activités dans le secteur formel. Il est également important de veiller à bien communiquer ces changements et les avantages qui y sont liés aux MPME et aux entrepreneurs potentiels dans le pays tout entier.

45. Les mesures que peuvent prendre les États pour simplifier et rationaliser leurs systèmes d'enregistrement (commercial et autre), ainsi que pour adopter de bonnes pratiques dans ce domaine, sont examinées en détail dans le projet de guide législatif sur les grands principes d'un registre des entreprises (A/CN.9/WG.I/WP.109).

⁴³ Par exemple, certains États ont mis en place des programmes pour inciter les jeunes qui ont suivi leurs études à l'étranger à retourner au pays pour y créer des entreprises.

2. Formes commerciales simplifiées et souples pour les MPME

46. Dans le cadre de la mise en place d'un environnement juridique propice et d'un milieu commercial attrayant pour les MPME, l'État doit par ailleurs aussi proposer à ces dernières d'accéder aisément à des formes commerciales souples et légalement reconnues. En effet, de nombreuses petites et microentreprises sont des entreprises soit individuelles soit familiales dénuées d'identité légale et n'ayant pas de forme juridique distincte de celle de leur propriétaire. Tout entrepreneur devrait être à même d'enregistrer facilement et à peu de frais son entreprise sous une forme commerciale légalement reconnue dans son pays. Les États souhaiteront peut-être autoriser l'enregistrement sous différentes formes juridiques, de manière à offrir aux entrepreneurs suffisamment de souplesse pour prendre en compte les besoins des MPME et favoriser leur croissance.

47. Il se pourrait que la forme de l'entreprise unipersonnelle suffise à répondre aux besoins de certains entrepreneurs. Cependant, divers États et organisations économiques régionales ont élaboré une forme juridique spécifique pour les entrepreneurs individuels (définis comme réalisant un chiffre d'affaires inférieur à un montant donné), forme qui ajoute certains avantages à ceux déjà prévus pour l'entreprise unipersonnelle⁴⁴. Ces avantages comprennent généralement l'assujettissement à un régime simplifié pour le calcul et le paiement des impôts et des charges sociales, ainsi que des conditions et formalités d'enregistrement rapides, simplifiées et à moindre coût, voire gratuites. En outre, les États peuvent également adopter un certain nombre d'incitations pour ce type d'entreprises, notamment une assistance pour l'ouverture de comptes bancaires et pour l'accès aux services bancaires, un accès aux services de médiation (par exemple en matière de fiscalité et de services juridiques) et une formation pratique et des services de conseil dans des domaines importants pour le commerce (comptabilité, gestion et stocks, obligations légales et fiscales, sensibilisation et éducation financières, planification d'entreprise, stratégies de restructuration et de croissance). Cela étant, en règle générale, ce type de régime n'altère pas la responsabilité personnelle illimitée de l'entrepreneur individuel, dont les actifs personnels et professionnels peuvent tous servir à rembourser des dettes commerciales.

48. Un droit commercial important qui devrait être accordé aux MPME est la possibilité pour une entreprise de séparer ses biens commerciaux du patrimoine personnel de son ou ses propriétaire(s). Cette capacité juridique donnée à l'entreprise constitue un fondement important pour encourager l'activité entrepreneuriale, dans la mesure où les biens privés des entrepreneurs sont alors protégés, même en cas d'échec de l'entreprise.

49. Comptant de l'avis général parmi les principes juridiques les plus propices à l'augmentation de la productivité, la séparation des patrimoines est considérée comme l'une des caractéristiques fondamentales d'une entité commerciale à responsabilité limitée. Offrir aux entrepreneurs la possibilité de se doter d'une personnalité juridique et de la responsabilité limitée en adoptant une forme d'entreprise simplifiée est assurément un aspect que les États devraient prendre en compte lorsqu'ils prennent des décisions politiques sur les formes juridiques à envisager pour réduire les obstacles légaux que rencontrent les MPME. Le projet de guide législatif sur une entité à responsabilité limitée de la CNUDCI ([A/CN.9/WG.I/WP.99](#) et Add.1) examine en détail les questions clefs relatives à l'adoption d'un régime visant des entités commerciales simplifiées présentant ces caractéristiques, mais adapté pour les MPME (y compris les entreprises individuelles). Toutefois, il convient de noter que les avantages liés à la séparation des patrimoines susceptibles d'être accordés aux MPME se faisant enregistrer peuvent exister également dans le cadre d'une structure légale sans

⁴⁴ Voir, par exemple, l'EIRL (« entrepreneur individuel à responsabilité limitée ») ou l'« auto-entrepreneur » en France (respectivement [A/CN.9/WG.I/WP.94](#) et [A/CN.9/WG.I/WP.87](#), par. 22 et 23, et p. 10 et suiv.) ou l'« entreprenant » dans OHADA, Acte uniforme révisé portant sur le droit commercial général, adopté le 15 décembre 2011, entré en vigueur le 16 mai 2011 (www.ohada.com/actes-uniformes/940/acte-uniforme-revise-portant-sur-le-droit-commercial-general.html).

personnalité juridique ni responsabilité limitée à part entière, qui, pour cette raison, est soumise à peu d'exigences formelles.

50. Un modèle de ce type (qui a été adopté) permet aux entrepreneurs individuels de faire une déclaration officielle d'affectation d'une part de leurs biens personnels à l'exercice de leur activité professionnelle. Cette démarche leur permet de cloisonner les patrimoines de sorte que, si l'entreprise connaît des difficultés financières, les créanciers n'ont accès qu'aux actifs professionnels⁴⁵.

51. Selon un autre modèle qui a été utilisé à cet égard, on constitue un fonds patrimonial distinct à des fins spécifiques. Des individus (et leurs conjoint(e)s) peuvent ainsi créer un tel fonds patrimonial, où sont regroupés des biens spécifiques, jugés nécessaires pour couvrir les besoins de la famille. En cas d'insolvabilité de l'entreprise, ces biens ne peuvent pas être saisis. Une variante de ce modèle peut être mise en place par une société, qui peut créer un fonds distinct à des fins spécifiques ou convenir que les revenus issus d'une activité seront affectés au remboursement des emprunts contractés pour l'exécution de certaines activités précises. La création d'un tel fonds est soumise à certaines conditions, notamment à ce qu'elle soit publiée par l'intermédiaire du registre des entreprises et à ce que les créanciers de la société puissent s'y opposer. Une fois le fonds constitué, il est séparé des autres fonds de l'entreprise et ne peut être utilisé que pour satisfaire les demandes des créanciers résultant des activités indiquées. Parmi les variantes relatives à la création d'un fonds distinct, on citera l'affectation de celui-ci à une fin spécifique au profit d'une personne physique ou d'une personne morale, d'un organisme administratif public ou de toute autre entité, sous réserve que ce fond soit constitué par un acte authentique dûment enregistré⁴⁶.

52. Le « contrat de réseau d'entreprises » est un autre exemple de séparation de patrimoines qui n'implique pas de personnalité juridique ni de responsabilité limitée. Cet outil juridique peut être utilisé par un groupe d'entrepreneurs (dirigeant des entités de divers types et de différentes tailles, y compris des entreprises unipersonnelles, des sociétés, des entités publiques et des entités non commerciales et à but non lucratif) qui établissent, comme convenu dans le contrat de réseau d'entreprises, une coentreprise pour fournir certains services ou mener des activités communes entrant dans le cadre de leurs activités, ou même pour échanger des informations. L'objet d'une telle démarche est de renforcer les différentes entreprises parties au contrat, tout comme le réseau lui-même, aux niveaux national et international, de manière, d'une part, à pouvoir accéder aux débouchés commerciaux non accessibles à une entreprise opérant seule et, d'autre part, à améliorer la compétitivité. Le contrat doit être conforme aux exigences formelles fixées par l'État (par exemple, être dûment exécuté par écrit, indiquer les objectifs de la coentreprise, sa durée, les droits et obligations des contractants, etc.), et être consigné au registre du commerce. Par ailleurs, il doit créer un fonds patrimonial pour mettre en œuvre le programme du réseau d'entreprises, fonds qui est alors séparé des actifs individuels des entrepreneurs fondateurs et qui est utilisé uniquement pour régler les créances liées aux activités menées dans le cadre du réseau, et non au profit des créanciers des différents entrepreneurs à l'origine du réseau⁴⁷.

⁴⁵ Voir [A/CN.9/WG.I/WP.87](#), par. 26 et 27.

⁴⁶ Voir [A/CN.9/WG.I/WP.87](#), par. 2 à 7.

⁴⁷ Voir [A/CN.9/WG.I/WP.87](#), par. 8 à 17.