

NIGER

La Modernisation du Commerce pendant un Boom Minier

Étude Diagnostique sur l'Intégration Commerciale, Programme du Cadre Intégré



Décembre 2008

TABLE DES MATIÈRES

PREFACE	VII
SOMMAIRE EXÉCUTIF ET MATRICE D' ACTIONS.....	VIII
1. LE CADRE MACROÉCONOMIQUE	1
Le Contexte	1
La Croissance et la Structure de l'Économie.....	1
La Gestion Macroéconomique.....	3
La Balance des Paiements et le Taux de Change.....	5
Les Conclusions	9
2. LE COMMERCE EXTÉRIEUR : LES FLUX ET LES POLITIQUES	10
Pour une Image Fiable du Commerce.....	10
La Politique Commerciale.....	14
La Politique Commerciale avec le Nigeria	17
Les Défis de l'Intégration Régionale	18
Les Accords Préférentiels.....	19
Les Normes et la Qualité	21
Les Conclusions	22
3. LE CLIMAT DES AFFAIRES ET LES STRUCTURES D'APPUI	24
Les Contraintes à l'Investissement	24
Le Cadre Réglementaire et Juridique	26
La Fiscalité.....	27
Le Secteur Financier.....	29
D'Autres Contraintes.....	31
Les Structures de Soutien aux Entreprises	34
Les Conclusions	37
4. LES DOUANES	38
Le Cadre Juridique	38
Le Fonctionnement de l'Administration des Douanes	39
Quelques singularités de l'Organisation de Services.	43
La Lutte contre la Fraude et la Corruption	45
Les Conclusions	47
5. LE TRANSPORT	48
Une Géographie de l'Enclavement.....	48
Le Transport Aérien et Fluvial.....	50
Le Transport Routier de Marchandises	51
La Réalisation d'un Port Sec	56
Les Conclusions	57
6. L'AGRO-SYLVICULTURE : CINQ FILIÈRES PRIORITAIRES.....	60
Introduction	60
L'Oignon	61
Le Niébé	67
Le Sésame.....	70

Le Souchet.....	72
La Gomme Arabique.....	74
Un Aperçu de Quelques Autres Filières	76
Les Questions Transversales	78

7. LE SECTEUR DE L'ELEVAGE ET LES INDUSTRIES ANIMALES	83
Le Contexte	83
Le Statut et L'Évolution des Exportations	84
Les Défis et Les Opportunités pour Accroître les Exportations	88
Les Cuirs et Peaux	94
Les Conclusions	96
8. LES MINES: LES DEUX CÔTÉS DE LA MÉDAILLE	99
L'État de Lieu.....	99
Les Interventions en Faveur des Miniers.....	103
Les Perspectives des Exportations.....	103
L'Exploitation Minière Artisanale: Contraintes et Propositions	106
Les Besoins Législatives, Réglementaires et Administratives.....	107
L'Impact des Mines sur les Communautés Locales	108
Les Conclusions	109
9. LE TOURISME ET L'ARTISANAT D'ART	110
Introduction.....	110
Le Secteur du Tourisme	110
Les Problèmes et Priorités.....	115
La Voie vers l'Avenir pour le Tourisme	118
Le Sous-secteur de l'Artisanat de l'Art.....	119
Les Conclusions	120

ANNEXE 1 : MATRICE D' ACTIONS ÉLARGIE.....	122
---	------------

ANNEXE 2 : PROJETS POUR APPUYER LE SECTEUR MINIER DU NIGER....	139
---	------------

BIBLIOGRAPHIE	143
----------------------------	------------

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1-1 : Niger - Décomposition du PIB et Croissance économique.....	2
Tableau 1-2 : Evolution de la pression fiscale : Niger, UEMOA et quelques autres pays de la région	4
Tableau 2-1 : Niger : principales exportations en valeur (milliards FCFA), selon trois sources de données .	11
Tableau 2-2 : Niger : Principaux produits réexportés, moyenne 2004-2006	13
Tableau 2-3 : Niger : Valeur des réexportations annuelles (CAF), taxe spéciale sur ces réexportations et recettes douanières, période 2002-2006	12
Tableau 2-4 : Orientation géographique des exportations officiellement enregistrées	13
Tableau 2-5 : Niger : Réexportations par principaux pays/régions de destination, période 2002-2006	14
Tableau 2-6 : Le régime tarifaire de l'UEMOA.....	15
Tableau 3-1 : Une comparaison des trois contraintes les plus importantes identifiés dans Doing Business ..	24
Tableau 3-2 : Les contraintes les plus importantes au Niger selon	25
Tableau 3-3 : Comparaison des taux d'imposition pour certains pays de l'UEMOA.....	27
Tableau 6-1 : Valeur brute estimée des exportations des cinq filières agricoles du Niger.....	60
Tableau 6-2 : Importations de sésame des grands pays et régions importateurs 1995-2004.....	70
Tableau 7-1 : Valeurs des exportations d'animaux vivants du Niger selon les sources.....	85

Tableau 7-2 : Effectifs (1000 têtes) et valeur des exportations de bétail à l'horizon 2017	87
Tableau 8-1: Gisements et réserves d'uranium du Niger	99
Tableau 8-2 : Gisements et réserves potentielles d'or du Niger.....	100
Tableau 8-3 : Autres réserves minières de la région du Liptako.....	101
Tableau 8-4 : Quantités d'uranium exporté, chiffres d'affaires et contributions au budget de l'Etat de 2000 à 2006 réalisés par les sociétés SOMAÏR et COMINAK	101
Tableau 8-5 : Quantités d'or exporté, chiffres d'affaires et contributions au budget de l'Etat de 2004 à 2006	102
Tableau 8-6 : Prévisions de productions et d'exportations d'uranium jusqu'en 2012.	104
Tableau 8-7 : Recettes prévisionnelles totales des exportations d'uranium et d'or jusqu'en 2012.....	105
Tableau 9-1 : Arrivées de touristes internationaux	111
Tableau 9-2 : Trafic aérien international.....	112

LISTE DES ENCADRÉS

Encadré 4-1 : Le Secteur informel	45
Encadré 5-1 : La voie béninoise	50
Encadré 5-2 : Prolonger le rail jusqu'au Niger ?.....	56
Encadré 9-1 : La nouvelle génération de voyagistes	113

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique 1-1 : Croissance et investissement, 1995-2006 (en %).....	2
Graphique 1-2 : Dépenses d'investissement de l'État financées sur ressources nationales et par l'extérieur ..	4
Graphique 1-3 : Balance du compte courant, exportations et importations	5
Graphique 1-4 : Taux de change effectif réel, investissements et termes de l'échange	7
Graphique 1-5 : Taux de change CFA/naira, marchés parallèles (Maradi/Zinder) et officiels, 2000-2006*	8
Graphique 2-1 : Évolution et composition des exportations, 1995-2003	10
Graphique 3-1 : Les flux de l'IDE entre 1994 et 2003.....	26
Graphique 5-1 : Les distances par corridor servant le Niger.....	49
Graphique 5-2 : Qualité du transport sur la base des perceptions des sociétés de transport	53
Graphique 5-3 : La moyenne annuelle des distances parcourues par les camions	53
Graphique 5-4 : Un port sec à Gaya ?	57
Graphique 6-1 : Évaluation estimée de la production d'oignon au Niger, 1961-2005	61
Graphique 6-2 : Production de niébé du Niger 1961-2006, en milliers de tonnes.	67
Graphique 6-3 : Deux estimations de la production du sésame au Niger, 1995-2006	70
Graphique 7-1 : Evolution des exportations de bétail (1996 -2005)	85

CURRENCY EQUIVALENTS
(taux de change au 18 mai, 2009)

Monnaie = Franc CFA
1.00 \$US = 491 FCFA

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ACP	Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, signataires de l'accord de Cotonou
ADIDB	Action pour un développement intégré et durable à la base
AGOA	<i>Africa Growth and Opportunities Act (USA)</i>
ANFO	Association nationale de la filière oignon
ANIPEX	Association nigérienne de promotion des exportations
ASI	Achat Services Internationale (société privé des frères Wankoye)
AVCN	Agence de Vérification de Conformité aux Normes
BCEAO	Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
CAFER	Caisse autonome de financement de l'entretien routier
CCNI	Compagnie commerciale du Niger
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CNCA	Caisse Nigérienne de Crédit Agricole
CNIP	Conseil National des Investisseurs privés
CNUT	Conseil Nigérien des utilisateurs de transports Publics
DGD	Direction Générale des Douanes (MEF)
DGI	Direction Générale des Impôts (MEF)
DGTP	Direction Générale des Travaux Publics (ME)
DSRP	Document de Stratégie de réduction de la pauvreté
DTT	Direction des Transports Terrestres (MTAC)
EDIC	Étude diagnostic sur l'intégration commerciale
FAO	Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture
FCFA	Franc de la Communauté financière africaine
GTZ	Agence allemande d'aide au développement
ICRISAT	Institut international de recherche sur les cultures pour les tropiques semi-arides
IMF	Institutions de Micro-finances
INRAN	Institut National de la Recherche Agronomique du Niger
INS	Institut National des Statistiques
ITIE	Initiative sur la Transparence dans les Industries Extractives
LIP	Lutte intégrée contre les pestes
MCC	<i>Millennium Challenge Corporation (USA)</i>
MCIN	Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la Normalisation
MDA	Ministère du Développement Agricole
ME	Ministère de l'Équipement
MEF	Ministère de l'Économie et des Finances
MELD	Ministère de l'Environnement et de la Lutte contre la Désertification
MEN	Ministère de l'Éducation Nationale
MFPT	Ministère de la Formation Professionnelle & Technique
MME	Ministère des Mines et de l'Énergie
MRA	Ministère des Ressources Animales
MTA	Ministère du Tourisme et de l'Artisanat
MTAC	Ministère des Transports et de l'Aviation Civile
OCBN	Organisation Commune Bénin Niger
OCDE	Organisation pour la coopération et le développement économique
OHADA	Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique
ONG	Organisation non gouvernementale
PAC	Programme d'action communautaire
PAIPCE	Programme d'Appui aux initiatives privées et à la création d'emplois
PIP II	Projet Promotion de l'irrigation privée n° 2.
PME	Petites et Moyennes Entreprises

PPEAP	Projet de promotion des exportations agropastorales
SDR	Stratégie de développement rural
SIM	Système d'information sur les marchés
SNTN	Société Nationale des Transports Nigériens
SNTMN	Syndicat National des Transporteurs de Marchandises du Niger
SNTR	Stratégie Nationale des Transports Routiers
TEL	Travail Extra Légal
TIE	Transport routiers Inter-États (Convention de la CEDEAO)
TRIE	Transit routier Inter-États (Convention de la CEDEAO)
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
USAID	<i>United States Agency for International development</i>

PREFACE

Répondant à une demande du Gouvernement du pays, l'Étude diagnostique pour l'intégration commerciale (EDIC) du Niger a été élaborée dans le cadre du programme Cadre intégré (CI) pour l'Assistance technique liée au commerce en faveur des pays les moins avancés.¹ L'objectif ultime de cette étude est de poser les bases d'une accélération de la croissance en renforçant l'intégration de l'économie du pays dans les marchés régionaux et mondiaux.

Des missions préliminaires se sont rendues dans le pays en mai et en septembre 2006 pour débattre des objectifs et des priorités de l'étude et pour assurer une bonne appropriation du processus par les autorités. Les termes de référence ont été rédigés et transmis au Gouvernement pour approbation. La mission principale, composée de consultants nationaux et internationaux, s'est rendue au Niger en décembre 2006. Un atelier technique a été organisé en juin 2007 dans le but d'étudier l'avant-projet de rapport. L'étude est maintenant analysée en interne par la Banque mondiale et par les agences participant au CI et par certains bailleurs de fonds. Le rapport et sa Matrice d'Action seront discutés pendant un atelier de validation, qui devrait se tenir en janvier ou février 2008.

Voici les membres de la mission principale et leurs responsabilités respectives : Philip English (Banque mondiale, chef d'équipe), Gérard Gagnon (consultant principal, fiscalité, flux et politique commerciale, etc.), Régis Brieu, Ali Djimba et Colonel Ousmane Toye (gouvernement de la France, consultant, et gouvernement du Niger, douanes et facilitation du commerce), Jean Pierre Diehl et Hassane Moussa (consultants, transports), Mulumba Kamuanga et Mahamadou Saley (consultant, et Gouvernement du Niger, élevage), Joseph Ouedraogo et Boubacar Sori (consultants, mines), Jan-Hendrik van Leeuwen (consultant, développement du secteur privé et institutions commerciales), et David Wilcock, Ahmed Hamid, et Ousman Abdou (consultants et Gouvernement du Niger, agriculture). Philippe Callier (FMI) a rédigé l'avant-projet du rapport sur la macroéconomie, et Iain Christie (consultant), l'ébauche du chapitre sur le tourisme. Michel Valois a fait la traduction en français des chapitres initialement rédigés en anglais.

L'équipe de l'étude tient à remercier le Gouvernement du Niger et notamment le Directeur du Commerce Extérieur, Ministère du Commerce et de la Promotion du Secteur Privé, Mme Aichatou Mamadou, pour son soutien au processus EDIC. Nous remercions également tous les membres du Comité national de pilotage qui ont enrichi l'étude par leur active participation aux diverses réunions et aux ateliers. Enfin, nous devons des remerciements particuliers à Josette Percival pour son dévouement et son appui professionnel administratif tout au long de ce processus.

¹Le programme CI réunit plusieurs agences et plusieurs bailleurs de fonds pour promouvoir l'intégration des Pays moins développés à l'économie mondiale. Les agences participantes sont le FMI, le CCI, la CNUCED, le PNUD, la Banque mondiale et l'OMC. Pour plus de détails voir <http://www.integratedframework.org/>.

SOMMAIRE EXÉCUTIF ET MATRICE D' ACTIONS

1. Le Niger, malgré son potentiel prometteur, est un pays très pauvre. Il a connu des périodes de prospérité, notamment entre 1975 et 1982 grâce au boom de l'uranium qui a permis un taux de croissance économique d'environ 7,5 % par an. En 1980, il était plus riche que le Mali et le Burkina Faso. Mais le boom a été de courte durée et des problèmes politiques sont apparus. Néanmoins, le Niger dispose des réserves d'uranium parmi les plus riches du monde, ainsi que de gisements d'or et probablement de pétrole. Le prix de l'uranium a rebondi récemment grâce à la reprise du secteur de l'énergie nucléaire. Par ailleurs, le pays a des vastes troupeaux d'animaux recherchés pour leur viande (les bœufs Azawak) ou leur peau (les chèvres rousses de Maradi) et un fort potentiel d'irrigation, déjà en partie exploité pour les fameux oignons Violets de Galmi. La beauté du désert attire les touristes quand la zone est en paix et l'artisanat d'art nigérien est l'un des plus riches de l'Afrique.

2. D'un autre côté, le Niger est confronté à des défis redoutables qu'on ne saurait sous-estimer. D'abord, le climat est rude : sur 89 % de son territoire, le Niger reçoit moins de 350 mm de pluie par an, avec de fortes irrégularités qui entraînent la récurrence de sécheresses. Le pays est exposé à une avance régulière du désert du Sahara ainsi qu'à des invasions de sauterelles. C'est un pays enclavé : le port le plus proche est à plus de 1000 km de la capitale. Le taux de croissance démographique est parmi les plus élevés du monde, ce qui entraîne une pression croissante sur les ressources tant en terres arables et qu'en eau, une dégradation des sols et des tensions sociales. Enfin, les problèmes du nord du pays, région avec le climat le plus difficile, dégénèrent parfois en violence.

Objectif de la présente étude

3. Tout pays, et notamment ceux qui sont de petite taille économique, doit, pour assurer sa prospérité, tirer pleinement parti des possibilités d'échanges aux niveaux régional et mondial. Cette Étude Diagnostique sur l'Intégration Commerciale (EDIC) vise à fournir un aperçu d'ensemble des principaux éléments susceptibles de permettre une bonne intégration dans les marchés extérieurs : accès à des importations à meilleur prix et développement et diversification des exportations. Elle accorde une particulière attention au rôle que les échanges commerciaux peuvent jouer dans la réduction de la pauvreté. Elle correspond totalement à la nouvelle Stratégie de Développement Accéléré et de Réduction de la Pauvreté du Niger. En fait, cette nouvelle stratégie renvoie à la présente étude et propose les mêmes grappes prioritaires comme sources de croissance – le développement rural, l'artisanat, le tourisme, et les mines. Cette étude correspond également très bien à la Stratégie de Développement Rural qui met l'accent sur divers sous-secteurs agro-pastoraux orientés vers l'exportation. L'EDIC propose davantage de détails et une mise en perspective des priorités afin de renforcer le volet commercial de ces deux stratégies.

Principaux messages ressortant de l'étude

4. Plusieurs thèmes majeurs ressortent de l'étude des problèmes sectoriels et transversaux. D'abord, comme le titre le suggère, **il est urgent de moderniser les échanges commerciaux**. Actuellement les activités d'exportation sont dominées par des opérateurs informels, dont certains sont importants mais continuent à préférer les pratiques traditionnelles pour éviter de se soumettre aux réglementations en vigueur et de payer des impôts et taxes. Ces commerçants sont généralement réticents à entrer dans des sociétés en participation avec des partenaires étrangers qui pourraient leur apporter de nouvelles technologies, des relations avec des acteurs des marchés et des financements. Leur statut informel et leur défaut de comptabilité et d'actifs dument enregistrés restreint leur accès au crédit bancaire. Leur accès aux ressources du gouvernement ou des bailleurs de fonds est limité et ils ne font pas preuve d'innovation. Ils ont une influence perverse sur les douanes, puisque leur façon d'opérer est basée sur l'évitement des taxes prélevées par l'État. Les services de transport doivent eux aussi être modernisés pour améliorer la qualité de leur service et respecter les réglementations comme celle prohibant la surcharge des camions. Toutes ces activités informelles réduisent les rentrées fiscales de l'État, ce qui, par voie de conséquence, accroît le fardeau pesant sur les entreprises travaillant dans le respect du cadre légal.

5. En second lieu, **le Niger doit mieux exploiter sa proximité avec l'importante économie du Nigeria**. Ce pays, qui a 140 million d'habitants, est riche en pétrole et constitue un marché crucial pour les producteurs du Niger, qui d'est en ouest, ne sont jamais éloignés de sa frontière. La plupart des produits exportés par le Niger, sauf l'uranium, sont déjà vendus au Nigeria. Mais ces échanges sont plutôt informels et leurs acteurs sont prisonniers des méthodes traditionnelles. Le Niger aurait beaucoup à gagner à moderniser, normaliser et approfondir ses relations commerciales avec ses voisins. C'est particulièrement vrai du commerce des animaux vivants qui pourrait apporter une beaucoup plus grande valeur ajoutée s'il évoluait vers des exportations de viande au Nigeria et de cuirs et peaux vers l'Italie et d'autres pays. Il serait par ailleurs important pour le Niger de s'assurer un flux régulier d'importation de céréales, notamment en temps de disette. De même que le Canada a négocié avec son puissant voisin méridional pour promouvoir le libre échange, le Niger devrait trouver des moyens d'intégrer le vaste marché qui se trouve à sa frontière sud.

6. En troisième lieu, la capacité de l'État et du secteur privé est très limitée. **Il sera donc crucial d'être sélectif, si l'on veut que les rares moyens disponibles soient quelque peu efficaces**, compte tenu de l'énormité des défis à relever. L'État a un rôle important à jouer dans le soutien aux initiatives privées, mais il ne saurait se substituer au secteur privé ni s'éparpiller. Les cinq sous-secteurs agricoles les plus performants, auxquels il faut ajouter les produits de l'élevage, la viande et les cuirs et peaux, ont d'importants besoins et méritent une attention prioritaire. Les exploitations minières à petite échelle ne doivent pas être négligées en raison de l'euphorie que peuvent susciter les mines industrielles. L'artisanat mérite d'être soutenu au moment où le pays se prépare à des temps paisibles qui permettront de promouvoir le tourisme.

7. En quatrième lieu, **le prochain boom minier devra être géré plus efficacement que le précédent**. Un boom se profile, car les prix de l'uranium et de l'or montent et de nouvelles exploitations minières importantes s'établissent. C'est une opportunité majeure, qui n'est pas sans risques. Des recettes fiscales importantes seront générées. Elles pourront servir à soutenir le développement et la modernisation des autres secteurs d'exportation. Mais ces recettes doivent être correctement intégrées dans le budget de l'État et gérées au moyen de mécanismes transparents et participatifs, grâce entre autres à l'application effective de l'Initiative pour la Transparence des Industries Extractives. Ce boom ne doit pas distraire l'État du difficile travail de développement des secteurs d'exportation traditionnels, qui ont un plus grand effet direct sur la pauvreté et peuvent être plus durables. Il ne devrait pas non plus détourner l'attention de la nécessaire réforme des administrations fiscales et douanières.

Le Contexte macroéconomique

8. Le gouvernement du Niger a entamé une série de réformes et a libéralisé l'économie, mais il a eu moins de succès dans la réforme fiscale. Il a un des ratios recettes fiscales/PIB les plus faibles en Afrique sub-saharienne – 10,6 pour cent en 2006 – qui est loin de l'objectif de l'UEMOA (17 pour cent). Cette faible pression fiscale est due à une performance inadéquate de l'administration fiscale et à une assiette fiscale réduite, due en partie à la taille de l'économie informelle. Cela rend le Niger extrêmement dépendant de l'aide extérieure et diminue sa capacité de financer l'infrastructure et les services publics nécessaire pour appuyer le secteur privé. ***Il faut que le Niger continue à réformer sa fiscalité dans le contexte d'une harmonisation régionale et accélère son programme de modernisation de l'administration fiscale.***

9. La hausse de la production et du prix de l'uranium aura certainement un effet positif sur les recettes de l'État, mais elles ne diminuent pas l'importance d'une réforme fiscale. La contribution de l'uranium restera probablement aléatoire, et modeste par rapport aux dépenses publiques. La modernisation de l'administration fiscale va permettre plus de transparence dans la gestion des taxes et impôts, y compris les recettes liées à l'uranium. Elle est importante aussi pour améliorer le climat des affaires.

10. Aujourd'hui, la hausse du prix de l'uranium et de la valeur de l'euro tend à améliorer les termes de l'échange, ce qui se répercute sur le taux de change effectif réel (TCER) dont la tendance est en hausse. Or, un TCER apprécié tend à réduire la rentabilité des industries orientées vers les exportations ou concurrencer par les importations. Cette évolution, si elle se poursuivait, nécessitera d'être compensée par une baisse des coûts et par une augmentation de la productivité.

11. Les relations avec le Nigéria sont compliquées par des considérations du régime de taux de change. Tandis que le franc CFA est convertible et fixé à l'euro, la naira du Nigéria n'est pas convertible et fluctue librement. Ainsi, le FCFA a une tendance à s'apprécier par rapport à la naira depuis 2006. Les transactions bancaires sont très difficiles, un marché parallèle s'est développé pour les devises, et le commerce est resté surtout dans l'informel. Toute innovation bancaire pour faciliter les transactions formelles entre les deux pays est à encourager.

Le Commerce extérieur : les flux et les politiques

12. Le ratio exportations/PIB est resté autour de 14,4 pour cent depuis dix ans, ce qui est seulement la moitié du ratio moyen des pays de l'UEMOA. L'uranium demeure la principale exportation avec 79,6 milliards FCFA, suivi des animaux vivants (et quelques produits d'animaux) avec 48,6 milliards FCFA, des oignons avec 42,3 milliards FCFA, du niébé avec 34 milliards FCFA (selon nos estimations) et enfin de l'or avec 25 milliards FCFA.

13. Selon les données officielles, en 2006, la France et la Suisse constituaient les principaux destinataires des exportations du Niger à cause de l'uranium, avec respectivement 50 et 25,8 milliards FCFA. Le Nigéria suivait avec 24 milliards FCFA. Cependant, en tenant compte des exportations informelles d'animaux et de niébé, pour ne prendre que ces deux produits, il est fondé de penser que le Nigéria constitue le principal client du Niger, et celui qui présente les opportunités et les problèmes les plus importants.

14. En plus, on compte des réexportations importantes, qui ont atteint 153 milliards CFA en 2006, selon certaines estimations. La taxe spéciale sur les réexportations rapporte annuellement entre 11 et 15 milliards FCFA, ce qui représente entre 11 et 20 pour cent des recettes douanières annuelles (y compris la TVA). De 70 à 80 pour cent des réexportations du Niger sont destinées vers le Nigéria. Vu que ces réexportations sont motivées surtout par l'intérêt d'éviter les droits de douanes élevés et les prohibitions sur certains produits, qui sont appelés à disparaître, il faudra trouver d'autres sources d'exportations et de recettes fiscales.

15. On ne discerne pas clairement une véritable politique commerciale opérationnelle en général, et à l'égard du Nigéria plus précisément. ***Le principal défi du Niger en ce qui concerne l'intégration régionale passe par la mise en œuvre d'une telle stratégie pour assurer une plus grande fluidité et transparence de ses échanges avec le Nigéria.*** Par exemple, la viande abattue au Niger rencontre des obstacles importants pour être exportée au Nigéria. Il faudra un suivi permanent et une analyse des flux et politiques commerciales, et la redynamisation de la Commission Mixte Nigéro-Nigériane de Coopération. Le deuxième défi important, et lié au premier, réside dans la mise en œuvre effective du schéma de libre échange de la CEDEAO, ce qui représente la meilleure opportunité pour ouvrir le marché nigérian.

16. Un troisième défi important est relié à l'Accord de Partenariat Économique (APE) avec l'Union européenne. Ce défi ne concernera pas seulement les échanges avec l'Europe, mais aussi indirectement les échanges régionaux. Les échanges entre le Niger et les pays de la côte pourraient s'en trouver modifiée par la concurrence des importations européennes, notamment pour la viande et l'oignon. Le Niger doit anticiper les conséquences possibles sur les échanges régionaux et les recettes fiscales afin de mettre en place les stratégies lui permettant d'en tirer profit ou de limiter les dégâts. Maintenant que l'échéance de décembre 2007 est passé et les pays-membres de la CEDEAO ont suivi une approche à deux voies, le Niger doit évaluer les avantages et les inconvénients de l'alternative offert par l'accord Tout Sauf les Armes (TSA).

17. Le Niger a sérieusement besoin de rétablir un système pour la promotion de la qualité et le respect des normes et standards. Ceci devrait commencer avec l'éducation des producteurs sur l'importance de la qualité et devrait éviter de jouer le rôle de policier. Il s'inspirera davantage des besoins exprimés par les producteurs ou les acheteurs en choisissant les normes à développer et évitera des initiatives poussées par les autorités publiques.

Le Climat des affaires et les structures d'appui au secteur privé

18. **Les contraintes à l'investissement** : Selon l'enquête annuelle réalisée par la Banque mondiale sur la réglementation des entreprises et son application, *Doing Business*, le Niger s'est classé en 2007 comme l'un des dix pays (169^{ième} sur 178) où il est le plus difficile de fonctionner dans le secteur privé. Les réglementations liées au commerce extérieur étaient jugées particulièrement problématique, vu le coût du transport mais aussi le nombre de jours exigé pour la préparation de la documentation. Son classement était aussi très bas en ce qui concerne les réglementations du travail, et l'octroi de licences. Par contre, la création du Centre de Formalités des Entreprises a contribué à une réduction du temps nécessaire à la création d'une entreprise qui est maintenant en dessous de la moyenne pour l'Afrique.

19. Un programme cadre de développement du secteur privé, validé en 1997, et une table ronde entre le Gouvernement et le secteur privé en 2000, ont produit un large éventail de recommandations mais, faute de leadership et du suivi effectif, elles n'ont généralement pas produit de résultats significatifs. L'effort le plus récent a conduit à la création du Conseil national des investisseurs privés (CNIP) qui réunit, sous l'autorité du Premier Ministre, des représentants clés de la communauté des affaires et des décideurs publics. Grâce à cette représentation de haut niveau, le CNIP émerge comme un nouvel instrument pour la réalisation de réformes. Cependant, il doit veiller à bien focaliser ses efforts pour assurer qu'il y a des résultats ce qui encouragera la participation continue du secteur privé.

20. **Fiscalité** : Une certaine harmonisation a eu lieu au sein des pays de l'Union, ce qui a contribué à l'allègement et à la simplification de la fiscalité nigérienne. Par contre, *une large majorité des entreprises du secteur privé est d'avis que l'administration fiscale est lourde et tatillonne, et qu'elle constitue un obstacle encore plus important que les taux d'imposition eux-mêmes à l'amélioration du climat des affaires*. Le nombre de paiements et d'audits devraient être réduit, le choix des firmes à contrôler informé par le niveau de risque, et l'assiette fiscale élargie. Une meilleure coordination entre les douanes et la fiscalité à travers l'utilisation des numéros d'identification fiscale pourrait aider les autorités à ramener les gros commerçants informels dans le formel.

21. **Le secteur financier** : L'intermédiation financière est faible au Niger, et la distribution du crédit ne reflète pas l'importance relative des différents secteurs de l'économie. L'agriculture représentait moins de 1 pour cent des crédits bancaires malgré sa contribution de 40 pour cent au PIB. Un des principaux goulets d'étranglement de l'accès aux crédits agricoles et les entrepreneurs en général est le manque de structuration de la demande de crédit. La demande de crédit n'étant pas structurée (documentée, bien fondée sur des chiffres rigoureux, etc.), les institutions financières considèrent que ces crédits représentent trop de risque et n'amènent pas de garanties suffisantes. Structurer la demande de crédit passe par un appui aux promoteurs pour constituer des dossiers de crédit crédibles, pour les habiliter à gérer correctement les crédits et pour présenter des garanties nécessaires permettant de les obtenir.

22. Les institutions de micro-finance sont en pleine expansion. Cependant, ils ont besoin d'un appui technique pour rationaliser les réseaux et renforcer leurs capacités de gestion, ainsi qu'une meilleure cadre réglementaire et davantage de supervision. Un programme de garanti partiel de crédit pourrait encourager un plus grand appui des institutions de micro-finance par les banques commerciales. La création de la Banque Régionale de Solidarité est une bonne initiative qui devrait être développée. Le crédit-bail pour l'acquisition d'équipements et le warrantage sont à promouvoir davantage. *Il est urgent de développer un ensemble d'instruments pour encourager le crédit rural à travers les banques et les institutions de micro-finance*.

23. **Le marché du travail** : Plus de 90 pour cent des travailleurs du secteur informel non-agricole reçoivent une rémunération très inférieure au salaire minimum légal et ne jouissent de pratiquement aucuns droits légaux, tandis que la population active nigérienne augmente au rythme annuel de 3,3 pour cent. Confronté à cette double difficulté, on s'attendrait à ce que le Gouvernement applique une réglementation du travail souple et conçue pour faciliter les créations d'emploi dans le secteur formel. En fait, le code du travail du Niger se classe parmi les plus rigides du monde.

24. Il est difficile de trouver un secteur de l'économie nigérienne, que ce soit l'agro-industrie, le tourisme ou l'industrie, où la croissance ne soit pas contrainte par le manque de compétences techniques et de gestion. Et pourtant, le pays n'a pas de stratégie pour améliorer le niveau des qualifications dans le secteur privé. L'élaboration d'une telle stratégie devrait commencer par une évaluation en profondeur des besoins pour les secteurs clés de l'économie.

25. **L'accès à la propriété foncière** : L'absence d'accès sécurisé à la propriété foncière est un obstacle critique à l'investissement privé des entreprises industrielles et agricoles. Le Gouvernement a adopté une nouvelle loi prometteuse posant les principes d'orientation du code rural qui donne un poids égal à la propriété coutumière et moderne et qui pourrait devenir un modèle pour la région. Cependant, sa mise en œuvre a été lente et le traitement des zones pastorales reste quelque peu ambigu. Sa réussite dépendra de l'engagement politique et la finalisation de la loi pastorale.

26. **Les structures d'appui aux entreprises** : Elles sont pour la plupart regroupées autour de la Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger (CCAIAN). Cette institution joue un rôle fondamental mais qui dépasse son rôle traditionnel. En plus de ses nombreux départements, la CCAIAN compte trois établissements spécialisés (CPI, CFE, CNPG) et plusieurs projets d'appui. Une rationalisation de ces structures et de leur rôle devrait être envisagée. On pourrait regrouper les différentes structures de soutien aux entreprises au sein d'une seule entité qui serait un centre de services intégré ou un mini-marché du secteur privé. L'entité serait une association sans but lucratif, de droit privé.

27. Il est aussi recommandé que, parallèlement au renforcement du Centre de Promotion de l'Investissement (CPI), le Gouvernement engage par contrat un cabinet international ayant de fortes références dans l'identification de partenaires d'investissement pour des opportunités précises. La rémunération de ce cabinet consisterait, dans une large mesure, en primes liées aux résultats. Son travail viendra en complément aux activités du CPI, qui s'occupera de la promotion générale du pays, l'identification des secteurs ciblés, et l'accueil des investisseurs.

Les Douanes

28. Les douanes nigériennes restent dans la pratique focalisées sur la mission de recouvrement des droits et taxes qui représentent environ 50 pour cent des recettes budgétaires annuelles. La mission de facilitation des échanges est en conséquence très souvent reléguée à un rang peu valorisant. Cependant, une stratégie de modernisation et de renforcement des capacités de l'administration des douanes a été adoptée en 2006 qui reconnaît l'importance d'une réforme dans ce sens. Il est important de la mettre en œuvre.

29. Les transitaires du secteur informel (« transitaires ambulants ») manipulent de l'argent liquide avec lequel ils payent sur-le-champ les factures de douane, alors que les commissionnaires agréés bénéficient de la facilité du paiement différé au travers du crédit d'enlèvement. De cette relation monétaire directe, les « transitaires ambulants » semblent être beaucoup plus « compétitifs » que les opérateurs agréés, mais aussi plus apte à la fraude. Il faudra introduire un système d'agrégation des commissionnaires, et supprimer ces acteurs informels.

30. La fraude est spécialement répandue dans la zone frontalière avec le Nigéria. Pour le moment, la surveillance des frontières entre postes de contrôles demeure illusoire. Ce déficit de contrôles aux frontières est compensé par un excès des contrôles constatés sur les grands axes de circulation. Il n'existe pas de réelle stratégie de lutte contre la fraude. L'absence de mécanismes de recherche, d'analyse et de diffusion de renseignements, ainsi que l'insuffisance des sanctions dans les rares cas où une fraude est détectée, favorisent et renforcent les possibilités de fraude.

31. La vocation de la société de pré-inspection doit évoluer dans la mesure où le contrôle de la valeur doit être essentiellement focalisé sur l'authenticité des factures produites. La douane devrait retrouver toutes ses prérogatives en matière de contrôle de la valeur. C'est dans la voie d'une coopération technique pour le renforcement de la capacité que doit s'orienter la future collaboration entre la société de surveillance et la douane.

32. La corruption semble bénéficier d'une certaine tolérance de la part des autorités, dont « le silence » sur certaines pratiques illicites, facilement détectables. Le paiement requis pour le « Travail Extra Légal » même pendant les heures normales n'est qu'un exemple. Le besoin de préserver les possibilités de recherche d'avantages personnels justifie l'inspection physique et intégrale de tous les envois et détourne les services des contrôles sélectifs. *Tant qu'on ne règlera pas le problème de la corruption, les mesures indispensables pour faciliter les échanges et améliorer les performances de la douane auront peu de chances d'être appliquées.*

Le Transport

33. En tant que pays enclavé, la compétitivité du Niger dépend beaucoup du coût du transport au sens large – le prix, la qualité du service, les délais, la fiabilité. Ceci est évident pour les exportations mais il s'applique aussi pour les importations, car le coût des intrants importés influencent le prix de revient des exportations, et des produits vendus sur le marché national. Le prix du transport terrestre vers la côte n'est pas élevé au Niger, mais la qualité du service pose des grands problèmes. Le service est dominé par l'informel qui utilise des vieux camions surchargés et peu efficaces. Le secteur a besoin de réformes importantes pour le moderniser.

34. Le désenclavement terrestre du Niger s'effectue par quatre corridors principaux. Le corridor de Cotonou, routier et ferroviaire, est le corridor historique du Niger, et reste le plus important bien. Cependant, celui du Ghana s'est considérablement développé grâce en partie aux réglementations moins contraignantes, y compris l'absence du système de tour de rôle. Au Bénin, par contre tout transporteur a du faire la queue au terminal du chemin de fer à Parakou ou, s'il avait obtenu la dérogation de l'Organisation Commune Bénin Niger (OCBN), à Cotonou. Le Gouvernement du Niger a renoncé cette pratique en février 2007, prenant ainsi un pas important en avant. Mais parce que cette pratique convient à beaucoup de membres du syndicat des transporteurs, qui ne seront pas compétitifs autrement, elle risque de continuer. Le monopole de l'OCBN offre la possibilité au syndicat d'imposer le tour de rôle. L'élimination de ce monopole sera nécessaire pour promouvoir la compétition, et permettre aux plus performants d'établir des relations avec les chargeurs, augmenter la fréquence de leur activité, et justifier l'investissement dans des nouveaux camions.

35. *Les mécanismes institutionnels sont de moins en moins effectifs pour protéger les petits transporteurs nigériens et ils ont empêché la loi du marché de jouer correctement son rôle* – c'est-à-dire de pousser les transporteurs non-compétitifs du marché et d'inciter les plus performants à élargir leurs affaires. Une compensation sera probablement nécessaire pour encourager les petits transporteurs non-compétitifs de se recycler dans d'autres activités.

36. L'infrastructure routière souffre d'un manque de financement pour l'entretien courant et la surcharge des camions. Un fonds routier a été établi (la CAFER) mais ses ressources sont insuffisantes, année après année, malgré les engagements du gouvernement. Il faudra étudier l'impact d'une augmentation du péage. Le contrôle de la surcharge sera difficile tant que les incitations restent les mêmes, et dépendra finalement de la transformation du secteur vers des entreprises modernes. Entretemps l'introduction d'un système de pesage dynamique fournira de l'information utile sur l'envergure du problème.

37. Dans le passé, le secteur a été caractérisé par la gestion de crise. Il est opportun de passer à une étape plus proactive où on planifie l'évolution du secteur et on essaie de prévoir les problèmes en avant. Il faudra mettre en place des instances de concertation du transport routier pour créer et entretenir des relations de partenariat entre les différents intervenants de la chaîne.

L'Agro-sylviculture : Cinq Filières prioritaires

38. La Stratégie de Développement Rurale a proposé dans son Plan d'Actions les organisations professionnelles et la structuration des filières comme troisième programme clé. L'EDIC se situe directement dans ce cadre et identifie des actions prioritaires pour atteindre les objectifs de ce programme. Elle a profité du travail fait par le Projet de Promotion des Exportations Agropastorales (PPEAP) qui a identifié cinq filières prioritaires en agro-sylviculture: l'oignon, le niébé, le sésame, le souchet et la gomme

arabique. Ces choix restent bien fondés et ils devraient être le focus de l'appui de l'État. À 84 millions \$US, l'oignon représente la moitié de la valeur des exportations de ces cinq filières ; le niébé (à 68 millions \$US) compte pour encore 30 à 40 pour cent. Les trois autres filières sont petites, mais recèlent un fort potentiel d'expansion (notamment le sésame). *Les deux filières de l'oignon et du niébé offrent aussi le meilleur potentiel de croissance en termes de recettes d'exportation et de revenus.* On estime le potentiel d'exportations annuelles d'ici dix ans à 264 millions \$US pour l'oignon, et à 136 millions \$US pour le niébé.

39. **Oignon** : La production d'oignons au cours des 45 ans passés s'est multipliée par dix pour atteindre environ 270 000 tonnes par an. Si l'essentiel de la production d'oignons se fait pendant la saison sèche, le Niger devrait être en mesure de commercialiser et d'exporter d'importantes quantités presque toute l'année, grâce à l'expansion des zones de production, l'irrigation, et la progression des moyens de stockage.

40. Les obstacles les plus contraignants de la filière d'exportation de l'oignon du Niger semblent être l'amélioration du stockage à différents niveaux et l'organisation d'ensemble de la diffusion de l'information et de l'offre d'oignons dans les canaux de distribution. Les pertes après récolte sont estimées à plus de 30 pour cent. Les prix de l'oignon peuvent augmenter de l'ordre de 300 à 400 pour cent pendant l'année, à mesure qu'on s'éloigne de la période de récolte. Cette question est liée à celle plus large de la gestion de l'offre et de l'information sur les marchés dans les canaux de distribution. Mais des investissements sont nécessaires à tous les niveaux de cette filière, notamment pour la fourniture des semences et la maîtrise de l'eau par l'irrigation en contre-saison.

41. **Niébé** : Le Niger est l'un des grands producteurs de niébé de la région. On estime que 50 à 75 % de la production de niébé du Niger est exportée vers le Nigéria, mais sur une base informelle. L'expansion de la production a largement résulté d'une expansion de la superficie cultivée car les rendements sont restés assez stables. Le stockage du niébé reste un problème bien qu'il existe un certain nombre de méthodes largement connues. La production et l'exportation du niébé profiterait: i) d'un projet pilote pour augmenter les rendements du niébé et changer les pratiques culturales, ii) des études de marché pour mieux connaître le potentiel de diversification des exportations en dehors de la Nigéria, et iii) le développement d'un couscous à base de niébé et d'autres transformations possibles.

42. **Sésame** : On peut estimer la production annuelle de sésame au Niger à moins de 5 000 tonnes. Le commerce mondial est 100 fois plus grand et croissant. Le Japon et la Corée du Sud sont les principaux importateurs avec près de la moitié des importations totales. Le Niger pourrait augmenter sa part de marché dans la mesure où il peut produire une denrée répondant aux exigences de qualité des acheteurs à des prix compétitifs. Une stratégie pour développer le plein potentiel du sésame passe par : i) une amélioration de la qualité et de la productivité, ii) le soutien à l'organisation interprofessionnelle de la filière, iii) l'élaboration d'une « stratégie asiatique », et iv) la mise en place d'incitations pour qu'un opérateur important joue le rôle de « leader de la filière ».

43. **Souchet** : Les exportations ont varié entre 3000 et 14 000 t. Les exportations informelles sont destinées vers les marchés de la sous région, tandis que les exportations officielles sont expédiées vers l'Espagne. La récolte entraîne de larges nuages de poussière, ce qui est ressenti comme mauvais pour la santé. Le labourage du sol est par ailleurs déstructurant pour le sol. Si donc on veut développer une production durable sur le long terme, il faudra utiliser des quantités substantielles d'engrais et de matières organiques. Le développement du souchet comme culture d'exportation passe par : i) l'expérimentation de méthodes de production plus durables sur le long terme, ii) une meilleure connaissance du marché national et sous-régional, et iii) l'exploration d'alternatives à l'Espagne comme marché international.

44. **Gomme arabique** : Le Niger a une longue histoire d'exportation de gomme arabique. Le secteur a été ravivé par la société privée ASI qui s'approvisionne auprès d'un réseau de 6000 ménages ruraux au Niger. Les exportations ont atteint 1500-2000 tonnes aujourd'hui. Il existe un volume inconnu d'exportations informelles vers le Nigéria. Il y a plus de 160 000 hectares de peuplements de gommiers soit naturels soit plantés. Si les peuplements existants étaient réhabilités et mieux gérés, on pourrait récolter plus de 10 000

tonnes de gomme dans ces zones dans un horizon de 5 à 7 ans. Le coût des nouvelles plantations est couvert grâce aux crédits carbonés.

45. Un certain nombre de questions transversales doivent recevoir une attention particulière pour promouvoir les exportations reliées aux produits de l'agro-sylviculture. Premièrement, les institutions de l'« encadrement rural » doivent être redynamisées, en particulier, les services de vulgarisation locaux du Ministère du Développement Agricole et ses services centraux d'appui. Deuxièmement, le crédit rural, dont la situation est pire au Niger que dans les autres pays sahéliens, doit être développé. Troisièmement, la commercialisation des récoltes doit recevoir une attention toute spéciale, en particulier pour les produits exportés. En effet, les entreprises impliquées dans la commercialisation à l'étranger amélioreront leur performance en intégrant des méthodes modernes de gestion, en ayant une meilleure connaissance des marchés et en ayant la capacité d'obtenir du secteur bancaire les capitaux qui leur sont nécessaires. Quatrièmement, toute la question des semences, engrais et pesticides mérite qu'on y attache une grande importance. Cinquièmement, le potentiel considérable du pays en irrigation devrait être exploité sur la base de modèles institutionnelles rentables et durables qui restent à développer. Une amélioration de ces aspects transversaux apportera un appui important à tous les cinq filières clés ainsi que d'autres cultures porteuses telles que l'ail et le poivron.

L'Élevage et les industries animales

46. Naturellement, la Stratégie de Développement Rurale considère les filières animales prioritaires. Au dernier recensement de la population animale en 2006, le Niger comptait 7,3 millions de bovins, 9,2 millions d'ovins et 11,2 millions de caprins. Les potentialités de production de viande au Niger sont immenses parce que le cheptel est important et le rendement carcasse y est comparativement élevé par rapport à celui observé dans d'autres pays producteurs dans la région. Les exportations vers le Nigéria représentent plus de 90 pour cent des exportations de bétail. La valeur des exportations de bétail sur pieds pourrait passer d'environ 70 milliards FCFA en 2006 à 105 milliards FCFA en dix ans, si plusieurs réformes sont adoptées.

47. Il n'existe pratiquement plus d'exportation de viande du Niger à part quelques tonnages expédiés par des privés vers la Côte d'Ivoire, le Maroc et le Gabon. Le Nigéria pose des obstacles à l'importation de viande rouge, lié à la volonté de ce pays d'approvisionner ses abattoirs en animaux sur pieds et de développer son réseau de tanneries au nord. La solution de ce problème est essentielle pour permettre au Niger d'ajouter de la valeur à son cheptel et de promouvoir l'exportation des cuirs et peaux. ***Pour surmonter les difficultés d'exportation de viande au Nigéria, le Niger devra entreprendre une action « politique » vigoureuse au niveau le plus élevé des deux Etats***, en s'appuyant sur les accords régionaux (CEDEAO), et encourager l'investissement dans le secteur par les privés nigérianes.

48. Au niveau des contraintes majeures à l'accroissement des effectifs et à l'amélioration de la productivité des troupeaux, on retient : (1) l'exploitation extensive de ressources naturelles sans recours aux intrants zootechniques; (2) un bilan fourrager déficitaire 3 années sur 5 et une faible disponibilité en sous produits agricoles et industriels ; (3) les taux d'exploitation faibles des troupeaux (entre 9 et 11 pour cent pour les bovins). ***La priorité immédiate serait d'atténuer ces contraintes, ce qui améliorera l'exportation de bêtes sur pieds tout en préparant le terrain pour l'exportation de la viande.***

49. Le facteur de production le plus limitant est l'alimentation fourragère et les aliments de bétail. Pour les zones aptes au développement de l'élevage intensif, il faut encourager la fauche et la conservation à bonne date du fourrage naturel ou cultivé pour solutionner les problèmes d'alimentation en saison sèche. La promotion des systèmes semi intensifiés (par exemple les mini-fermes) doit aller de pair avec le développement durable d'une infrastructure de production des aliments à bétail par les privés qui viendraient en complément de la ration de base. La chute du secteur de production des aliments de bétail au Niger est attribuée à l'inorganisation et au manque de professionnalisme dans la filière.

50. Parmi les principales causes de la faiblesse des exportations de viande, en dehors des obstacles posés par le Nigéria, on peut citer : (a) l'absence actuelle d'infrastructure adéquate, en particulier un abattoir répondant aux normes d'hygiène internationales; (b) l'importance de l'abattage informel et clandestin qui

limite le développement du secteur structuré, (c) l'absence de groupements modernes et organisés ayant une surface financière suffisante pour financer les campagnes de marketing et le transport par avion ; et (d) les coûts de transport élevés. La compétitivité de la viande du Niger sur le marché sous-régional semble plus faible que pour le bétail, mais elle peut être améliorée. Les études coûts-bénéfices récentes dans ce domaine sont inexistantes au Niger pour établir la chaîne de coûts et documenter le niveau de rentabilité des expéditions de viande sur le marché des pays côtiers.

51. L'exportation des viandes en particulier requiert davantage de professionnalisme que celle des animaux vivants. La filière bétail-viande a besoin d'opérateurs en mesure de jouer un rôle majeur pour le développement des exportations – de véritables professionnels disposant des ressources humaines (marketing, gestion de contrats), financières et matérielles pour être capables d'honorer des contrats en bonne et due forme.

52. La construction du nouvel abattoir de Niamey (capacité de 20 000 tonnes) et la mise en place de la Société des abattoirs du Niger doivent tirer les leçons de la situation actuelle des abattoirs et de l'expérience de l'ancienne SONERAN. Ces leçons nous amènent à recommander une gestion privée qui aurait la responsabilité d'organiser la filière depuis la collecte des animaux, la mise en marché de la viande et les expéditions pour l'exportation.

53. **Cuirs et peaux** : La demande mondiale pour les peaux qui ont atteint le stade du 'wet blue' est soutenue et en croissance, et la peau de la chèvre rousse de Maradi est particulièrement appréciée. Cependant, les tanneries à Niamey, à Zinder et à Maradi ont toutes fermé. La filière cuirs et peaux s'est réduite à la collecte et à l'exportation de la matière première par les opérateurs informels, sauf pour une tannerie privée à Zinder. Il y a une forte concurrence venant des tanneries au nord du Nigéria qui achètent beaucoup de peaux brutes et bénéficient de la forte importation des bêtes sur pied abattues localement.

54. L'exportation des peaux dépendra en partie de l'exportation de la viande, et donc l'abatage au Niger. Les chances de succès pour parvenir à une offre de cuirs et peaux satisfaisante sur les plans quantitatif et qualitatif seront maximales si le demandeur de viande, l'emboucheur d'animaux, les abattoirs et les tanneries modernes pouvaient s'associer pour articuler leurs besoins complémentaires. La création d'un statut de collecteur agréé permettra de régler la compétition actuelle qui risque de saper le système de crédit offert par les tanneries.

Les Mines

55. Le Niger est le troisième exportateur mondial de l'uranium, et exporte aussi des quantités significatives d'or. Ces deux produits comptent pour environ 40 pour cent des recettes d'exportation du Niger. Le secteur contribuait déjà à hauteur de 6 pour cent des recettes de l'État en 2006, grâce aux redevances minières, à la taxe sur les bénéfices industriels et aux dividendes qui reviennent à l'État en tant qu'actionnaire dans les sociétés minières.

56. En plus du secteur minier industriel, on trouve un secteur des mines artisanal dont les exportations et la contribution aux recettes fiscales est beaucoup moins significative, mais dont l'impact direct sur l'emploi est nettement plus important. Le nombre de mineurs artisanaux est estimé à 400 000 dont environ 39 000 orpailleurs qui produisent pour l'exportation. Tenant compte des personnes à charge, on peut estimer que la population vivant des activités de l'orpaillage varie entre 80 000 et 120 000 personnes.

57. Récemment, le prix de l'uranium a monté en flèche grâce au nouvel intérêt pour l'énergie nucléaire avec l'augmentation dramatique du prix des hydrocarbures. Les mines existantes vont accroître leur production et deux nouvelles mines vont entrer en production d'ici 2012. Si les prix se maintiennent, la valeur totale des exportations d'uranium pourrait accroître de 80 milliards FCFA en 2006 à 400-500 milliards FCFA en 2014. ***La bonne gestion et utilisation des recettes provenant à l'État deviendra un des défis les plus importants pour l'État nigérien dans l'avenir proche.*** L'adoption de l'Initiative sur la Transparence dans les Industries extractives est un bon début, mais il faut que ce soit mise en œuvre et il est recommandé de mettre en place un comité d'éthique associant la société civile.

58. La valeur de la production industrielle d'or est estimée à 31 milliards FCFA en 2007. La production artisanale s'élève à 10 milliards FCFA mais pourrait atteindre 21 milliards FCFA si des mesures étaient entreprises de nature à augmenter les taux de récupération de l'or. Il faudra aussi diminuer la fraude, préserver la santé des artisans et préserver l'environnement contre la pollution par les produits chimiques.

59. Compte tenu du nombre de personnes impliquées et leur niveau de pauvreté, certaines dispositions doivent être prises pour appuyer les miniers artisanaux : i) l'évaluation des réserves de minerais; ii) l'organisation des artisans en groupements ou en coopératives; iii) l'appui en petits matériels et en équipements de soutien; iv) la formation des entreprises locales pour la fabrication d'unités de traitement; v) l'expérimentation de la fonte de la cassitérite afin d'exporter l'étain; vi) la recherche des débouchés pour le gypse et de la cassitérite; et vii) la fourniture des services de santé et d'éducation.

Le Tourisme

60. Le Niger dispose d'une richesse de ressources historiques, culturelles et naturelles. Les deux grandes destinations sont Agadez pour l'aventure et le tourisme culturel et « la région du fleuve », qui va d'Ayourou à Gaya et couvre Niamey et le Parc du W. Les arrivées totales sont estimées à 66 000 en 2006, mais le nombre de touristes de loisir est beaucoup plus bas. Agadez accueillait environ 15 000 touristes par an dans les années 90, avant la rébellion, mais le retour à ce niveau est certainement retardé par les troubles récents au nord. Il existe seulement trois ou quatre hôtels à Niamey considérés de niveau international, ainsi qu'un au Parc du W, et un autre à Agadez. La classification des hôtels n'est pas très rigoureuse, mais la question est en cours d'examen.

61. Une grande stratégie sectorielle avait été proposée par le MTA mais, faute de fonds, on n'a pas avancé. Il serait utile de revoir la proposition et commencer avec une approche moins ambitieuse focalisée sur deux ou trois régions où le potentiel touristique est reconnu. Ce travail comprendra : (i) des enquêtes pour établir un profil du secteur touristique; (ii) un inventaire des atouts touristiques dans les zones prioritaires; (iii) une identification des grands obstacles; et (iv) une redéfinition du cadre institutionnel à la lumière des gagnants et perdants parmi les parties-prenantes.

62. Les recommandations devraient être en nombre limité, en fonction des moyens humains et financiers qui seront probablement disponibles. Parmi les thèmes principaux à couvrir, on devrait traiter le développement des produits de qualité, la définition d'une image de marque pour le pays, la promotion de l'investissement privé, la politique de fiscalité, l'infrastructure à Agadez, la formation du personnel, et la protection des atouts naturels et culturels. *Évidemment le retour de la sécurité dans la région d'Agadez demeure primordial pour le développement du tourisme au Niger.*

63. **L'artisanat de l'art** est marginal en termes de gains en devises, mais son effet sur l'emploi est considérable, puisqu'on estime à 42 000 le nombre de personnes tirant tout ou une partie de leurs revenus de ses produits. Le secteur a bénéficié d'un important programme de soutien mais un facteur crucial manque : un intermédiaire en marketing, capable de lier un large réseau d'artisans aux exigences des marchés d'export qui évoluent constamment, d'obtenir de crédit bancaire et de matières premières à l'étranger, et de fournir à ses artisans des avances. Une telle capacité commerciale pourrait être créée en attirant un ou plusieurs investisseurs stratégiques, ou bien pourrait être intégrée dans la structure existante du GIE DANI, auquel cas il faudrait procéder à une réorganisation fondamentale pour donner au système une orientation plus commerciale.

MATRICE D' ACTIONS PRIORITAIRES 2009- 2013
(La matrice complète se trouve en Annexe 1)

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
Politique commerciale						
Améliorer la capacité des acteurs à mener une politique commerciale	Les statistiques du commerce extérieur améliorées et disponibles	<ul style="list-style-type: none"> - Créer une base de données du commerce extérieur ; - mettre à jour la base de données 	<u>MCIN</u> , BCEAO, MDA, ME/IA, etc.	2009-2013	<ul style="list-style-type: none"> - la base de données fiables est disponible et à jour. - Amélioration de l'accès à l'information sur les échanges commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - faible implication des concernés ; - instabilité institutionnelle - Existence de l'informel
	La capacité du MCI/N à définir et à mettre en oeuvre une politique commerciale renforcée	<ul style="list-style-type: none"> - former le personnel du MCI/N, - recruter du personnel - doter le MCI/N en matériel informatique et équipements 	<u>MCIN</u> , parties concernées	2009--2013	L'effectif du MCIN formé, nouveaux agents recrutés, meilleur accès aux ordinateurs et internet.	Mobilité du personnel
Améliorer les politiques et les instruments d'appui à la promotion des exportations	La stratégie commerciale opérationnelle mise en place	<ul style="list-style-type: none"> - Définir les atouts dont dispose le Niger dans ces relations avec l'extérieur particulièrement avec le Nigéria; - Mettre à jour les études existantes en la matière; - Entamer des négociations pour ouvrir le marché du Nigeria au Niger, notamment pour la viande, et pour assurer le libre échange des céréales 	<u>MCIN</u> , CNIP, ANIPEX, MEF	2009-2011	<ul style="list-style-type: none"> - Document de Stratégie globale sur le commerce élaboré et plus spécifiquement avec le Nigeria ; - les obstacles à l'exportation de viande et l'importation des céréales sont levés 	<ul style="list-style-type: none"> - conjoncture politique, économique et commerciale du Nigéria ; - respect des textes de la CEDEAO ; - volonté politique des deux Etats
	Les procédures simplifiées	<ul style="list-style-type: none"> - Réduire le nombre de documents nécessaire pour l'importation de 10 à 7, et pour l'exportation de 8 à 6 ; - Réduire les coûts et les délais ; - Simplifier les procédures 	<u>MCIN</u> , MEF, CCAIAN, CNUT	2009-2012	<ul style="list-style-type: none"> Nombre de documents réduit à 7 (import) et 6 (export) ; - coûts et délais réduits de 25 % 	Adhésion des parties prenantes
Définir une politique nationale de développement du commerce	Le document de politique nationale de développement du commerce est élaboré	<ul style="list-style-type: none"> - Réaliser l'étude (en se basant sur les études existantes et faisant ressortir l'état des lieux du commerce et la politique générale de commerce) - Concevoir un plan d'actions pluri annuel couvrant tous les aspects liés au développement du commerce : 	<u>MCIN</u> , ME/F, MT/AC <u>MCIN</u> , CCAIAN,	2009 2009	<ul style="list-style-type: none"> - document de l'étude disponible - Plan d'actions élaboré ; - programme de renforcement du cadre 	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
		<i>appui institutionnel (information, formation, équipement) ; - Faire ressortir un programme de renforcement du cadre institutionnel (public et privé) - concevoir un Cadre de Dépenses à Moyen Terme</i>	<i>autres structures concernées</i>	2010	<i>institutionnel élaboré ; - document de politique adopté. Cadre de Dépenses à Moyen Terme conçu</i>	
<i>Améliorer la qualité des produits par une mise en conformité aux normes</i>	<i>La qualité des produits améliorée</i>	<i>- Construire et équiper les locaux de l'Agence de vérification de conformité aux normes et son opérationnalisation ; - équiper les laboratoires d'essai, d'analyse, d'inspection ; - Equiper les structures de certification et de métrologie - Former et informer sur les normes d'hygiène, de qualité ; - Mettre en place un système d'attestation de conformité ; - Mettre à disposition les normes internationales</i>	<i>MCIN, AVCN</i>	2009-2013	<i>-Opérationnalisation de l'agence ; - nombre d'équipements acquis - nombre d'équipements acquis - Nombre de personnes formées - rapport - Nombre d'entreprises certifiées - Normes achetées et présentes</i>	<i>Inopérationnalisation de l'agence</i>
Climat des affaires						
<i>Promouvoir et, sécuriser l'investissement privé</i>	<i>L'environnement institutionnel et réglementaire amélioré</i>	<i>Fournir une assistance technique au CNIP pour qu'il adopte et réalise un programme de travail annuel</i>	<i>CNIP,</i>	2009-2013	<i>2 indicateurs de Doing Business améliorés chaque année</i>	
<i>Améliorer le soutien aux entreprises</i>	<i>L'efficacité des structures de soutien aux entreprises améliorée</i>	<i>- Renforcer les fonctions de la CCAIAN ; - créer une maison de l'entreprise au sein de la CCAIAN qui regrouperait les structures de soutien technique à l'entreprise.</i>	<i>CCAIAN, MCIN</i>	2010-2012	<i>- performance de la CCAIAN améliorée. - Services de soutien mieux coordonnés.</i>	
	<i>Les capacités de l'ANIPEX renforcées</i>	<i>Fournir une assistance technique en soutien au développement de l'ANIPEX</i>	<i>ANIPEX, Exportateurs, MCIN, MEF, CCAIAN</i>	2010-2011	<i>- Nombre des adhérents accru ; - Capacités des adhérents renforcées</i>	
<i>Promouvoir l'investissement privé</i>	<i>Les investisseurs attirés</i>	<i>Réaliser un audit institutionnel du CPI</i>	<i>CCAIAN, Primature,</i>	2010	<i>Audit institutionnel réalisé</i>	
		<i>Renforcer les capacités du CPI par une expertise internationale</i>	<i>CNIP, MCIN, CPI,</i>	2010-2011	<i>Investissements directs étrangers augmentés</i>	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
<i>Améliorer les qualifications de la main-d'œuvre dans le secteur privé</i>	<i>Les qualifications de la main-d'œuvre dans le secteur privé améliorées</i>	<i>Evaluer les besoins et l'offre de services de formation ; Réaliser une étude de faisabilité de partenariats public-privés dans la formation technique, professionnelle et à la gestion ; Développer un programme multimodal pour le développement des qualifications</i>	<i>CCAIAN, Ministère de la Formation Professionnelle, et Technique, CNIP,</i>	<i>2010-2011</i>	<i>- Étude réalisée et programme développé et mis en oeuvre ; - programme multimodal adopté</i>	
<i>Renforcer la réforme foncière</i>	<i>La réforme foncière renforcée</i>	<i>Créer le reste des Commissions foncières régionales; Fournir un appui pour développer un inventaire des propriétés; Réformer et renforcer le Comité national du Code rural ; Établir une relation efficace entre le Comité et CPI</i>	<i>SP/code rural, MDA, CNIP, CPI</i>	<i>2010-2011</i>	<i>- Toutes commissions régionales créées ; - inventaire complet disponible ; - investissement rural privé en croissance ; - une base des données des terrains vacants mise en place</i>	
Fiscalité						
<i>Augmenter les recettes fiscales</i>	<i>Les recettes fiscales augmentées</i>	<i>- Poursuivre la réforme du système et de l'administration fiscale ; - concevoir et mettre en œuvre d'un plan stratégique intégré ; - maîtriser les exonérations</i>	<i>MEF, CNIP,</i>	<i>2009-2013</i>	<i>- Pression fiscale a atteint 14% du PIB ; - plan stratégique disponible</i>	<i>- impact APE ; - non adhésion à la réforme</i>
<i>Améliorer l'incitation à investir</i>		<i>- Mettre en place une stratégie de contrôle fiscal qui réduit la multiplicité des contrôles ; - Etablir une procédure cohérente de sélection des dossiers à vérifier</i>	<i>MEF,</i>	<i>2010-2011</i>	<i>Nombre de contrôles réduit ; stratégie de contrôle fiscale opérationnelle</i>	
		<i>Augmenter l'effectif de la DGI</i>		<i>2010-2011</i>	<i>Effectif de la DGI augmenté 25%</i>	
		<i>Renforcer les systèmes informatiques de la DGD et DGI, et leur interface, pour assurer la cohérence des données et réduire l'évasion fiscale.</i>	<i>ME/F, CNIP, CCIAN</i>	<i>2009-2011</i>	<i>Plusieurs grands informels enregistrés</i>	
Financement						
<i>Faciliter l'accès au crédit dans les activités agricoles et de</i>	<i>L'accès au crédit agricole et pastoral amélioré</i>	<i>- Créer un fonds à coûts partagés ; - créer un service de chèques-conseils afin de monter des dossiers de crédit; - Constituer des cellules spécialisées à l'intérieur</i>	<i>ME/F, MCIN, CNIP, ANIPEX, Banques ,</i>	<i>2010-2011</i>	<i>- Fonds créé; - nombre de bénéficiaires augmenté</i>	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
<i>l'élevage</i>		<i>des associations de producteurs pour structurer la demande de crédit.</i>	<i>MDA, ME/IA</i>			
<i>Mettre en œuvre la stratégie nationale de micro-finance.</i>	<i>- le fonds commun est créé ; - les IMF sont mieux maîtrisés</i>	<i>- Renforcer la supervision des IMF ; - introduire un système de garanti partiel de crédit ; - créer un fonds commun pour harmoniser l'appui financier des différents partenaires</i>	<i>MEF, institutions de micro-finance</i>	<i>2010-2011</i>	<i>Fonds commun créé, soutenu par plusieurs donateurs</i>	
Douanes						
<i>Faciliter et sécuriser les échanges internationaux de marchandises</i>	<i>Les échanges internationaux des marchandises (réduction coût et délai des transports) facilités et sécurisés</i>	<i>- assurer une meilleure application du régime du transit suivant les dispositions prévues dans les conventions TRIE et TIE. - octroyer des agréments et dispense d'escorte pour les véhicules et conteneurs ; - Fixer les conditions d'utilisation du carnet TRIE ; - Fixer les conditions de délivrance des Agréments et responsabilités des associations garantes. - Définir les modalités pratiques du transit :</i>	<i>MEF, MT/AC</i>	<i>2009-2010</i>	<i>- Rédaction/mise à jour des textes d'application ; - instructions au service avec formation ; - information et conseil aux opérateurs via leur organisation professionnelle</i>	
<i>Sécuriser le dédouanement</i>	<i>Le dédouanement sécurisé</i>	<i>- Limiter les personnes habilitées à déclarer les marchandises aux seuls commissionnaires agréés ; - définir les conditions d'octroi de l'agrément ; - mettre en place un conseil de discipline pour les cas de fautes professionnelles graves</i>	<i>ME/F, opérateurs agréés</i>	<i>2010-2011</i>	<i>- Mise en place d'un cadre légal ; - création d'une commission d'agrément et de discipline ; - établissement et diffusion d'un répertoire d'agrément</i>	
<i>Lutter contre la fraude</i>	<i>La fraude circonscrite</i>	<i>Accroître la collaboration avec la Direction Générale des Impôts pour ramener les gros commerçants informels dans le secteur formel.</i>	<i>ME/F (DGD, DGI)</i>	<i>2009-2013</i>	<i>5 grands opérateurs informels enregistrés et taxés.</i>	
<i>Lutter contre la corruption</i>	<i>La corruption circonscrite</i>	<i>Définir les responsabilités à tous les échelons hiérarchiques ; Assurer la formation continue ; planifier des contrôles annuels à effectuer à chaque niveau ; Analyser par la DG des</i>	<i>ME/F (DGD, DGI)</i>	<i>2009-2013</i>	<i>Formation et contrôle à assurer ; corruption réduite (selon enquête du</i>	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
		<i>dysfonctionnements constatés et des mesures à prendre pour y remédier</i>			<i>secteur privé).</i>	
Transport						
<i>Moderniser les services de transport entre Niger et les ports</i>	<i>Les services des transports entre le Niger et les ports modernisés</i>	<i>Associer toutes les parties prenantes dans un dialogue sur la fin du tour de rôle et les mesures d'accompagnement</i>	<i>MTAC, SNTMN, CNUT, OCBN, CCAIAN, port de Cotonou, Gvt du Benin, UEMOA</i>	<i>2009-2010</i>	<i>Le tour de rôle n'existe plus</i>	
		<i>Terminer le monopole de l'OCBN et la règle de répartition du fret entre Niger et Bénin</i>		<i>2009-2011</i>	<i>Le monopole de l'OCBN est supprimé et la règle de répartition n'est plus appliquée</i>	
Renforcer l'entretien routier	<i>L'entretien routier renforcé</i>	<i>Evaluer l'impact d'une augmentation du péage routier</i>	<u><i>CAFER</i></u>	<i>2009-2010</i>	<i>Étude faite et péage augmenté</i>	
		<i>Augmenter les contributions budgétaires au fonds routier CAFER</i>	<u><i>MEF, CAFER, ME</i></u>	<i>2009-2013</i>	<i>Contribution budgétaires à la CAFER en augmentation chaque année</i>	
Agriculture						
<i>Définir une stratégie de mobilisation de ressources pour les exportations agricoles</i>	<i>Le document de stratégie pour mobiliser les ressources (financières et humaines) de l'Etat et du privé en définissant le rôle de chacun élaboré</i>	<i>Elaborer une stratégie générale pour mobiliser les ressources (financières et humaines) de l'État et du privé en définissant le rôle de chacun.</i>	<u><i>MCI/N, MDA, ANIPEX, acteurs du secteur, Secrétariat SDR</i></u>	<i>2010</i>	<i>Plan élaboré et validé</i>	
<i>Améliorer l'accès au financement</i>	<i>L'accès au financement amélioré</i>	<i>- Élaborer un plan de financement ; - opérationnaliser le mécanisme de crédit rural à moyen et long terme, sans dupliquer les actions des institutions de micro-finance et des banques</i>	<i>MEF, MDA, ANIPEX, banques, IMF</i>	<i>2009-2013</i>	<i>Une structure de financement mise en place ; accès au crédit augmenté.</i>	
<i>Développer de</i>	<i>Les grandes</i>	<i>Créer un programme de promotion de partenariats</i>	<u><i>MDA, MCI/N,</i></u>	<i>2009-</i>	<i>Nombres d'entreprises</i>	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
<i>grandes entreprises modernes d'exportation</i>	<i>entreprises modernes d'exportation créées</i>	<i>d'exportation agricole et d'incubateur d'entreprises pour accroître la taille et la capacité des entreprises locales.</i>	<i>CCAIAN, CNIP, ANIPEX entreprises nationales et étrangères</i>	<i>2013</i>	<i>créées</i>	
<i>Améliorer le stockage de l'oignon</i>	<i>Le stockage de l'oignon amélioré</i>	<i>- Appuyer Financièrement l'INRAN et l'ANFO pour mener une recherche du système de stockage à grande échelle (type ASI) et villageois ; - financer des campagnes de démonstration ; - construire des magasins de stockage adéquats</i>	<i>INRAN, ANFO, acteurs de la filière</i>	<i>2009-2011</i>	<i>3 unités modèles de stockage construites et la technologie diffusée à l'ANFO et autres acteurs</i>	
<i>Améliorer la commercialisation de l'oignon</i>	<i>La commercialisation de l'oignon améliorée</i>	<i>- faire une évaluation du 'Comptoir commercial' de Tsernaoua (Tahoua) ; - améliorer le modèle et les procédures opérationnelles (tarification, gouvernance, stockage, organisation du marché) ; - mettre en place un système de warrantage</i>	<i>MDA, MCI/N, ANFO, ADIDB, RECA, CORFO</i>	<i>2009-2010</i>	<i>-rapport d'évaluation disponible ; - système de warrantage opérationnel</i>	
		<i>Réaliser des études de marché dans les pays côtiers et suivi de la collecte des données</i>	<i>MCI/N, MDA, ANFO, commerçants</i>	<i>2010-2011</i>	<i>Étude initiale finalisée et programme permanent mis en place</i>	
<i>Accroître le rendement du niébé et changer les modes de culture.</i>	<i>- le rendement du niébé accru ; - les modes de culture innovés</i>	<i>Élaborer un plan phasé : 1 conception d'un programme (6 mois) ; 2 phase pilote (2 ans) ; 3 phase d'expansion (2 ans) avec un accent sur la Gestion Intégrée des Pertes</i>	<i>ICRISAT, INRAN, MDA, RECA</i>	<i>2009-10 2011-12 2013</i>	<i>- Plan élaboré et mise en œuvre ; - rendement augmenté ; - pertes mieux minimisées</i>	
<i>Améliorer la commercialisation</i>	<i>La commercialisation améliorée</i>	<i>Développer une Stratégie de pénétration des marchés asiatiques avec plus d'échanges entre associations interprofessionnelles nigériennes et asiatiques.</i>	<i>MCI/N, MDA, CCAIAN</i>	<i>2010-2011</i>	<i>- Exportation augmentée ; - Stratégie élaborée</i>	
		<i>Identifier et promouvoir les partenariats entre des sociétés internationales et nigériennes</i>	<i>MCI/N, MAE/C CCAIAN</i>	<i>2010-2011</i>	<i>Partenariats identifiés et promus</i>	
<i>Développer une culture durable du souchet</i>	<i>La production de souchet augmentée</i>	<i>Expérimenter d'autres méthodes de culture et de récolte.</i>	<i>Association de producteurs, INRAN, MDA.</i>	<i>2009-2011</i>	<i>Autres méthodes de production adoptées</i>	
<i>Promouvoir l'expansion de</i>	<i>L'expansion de la filière promue</i>	<i>Définir une stratégie de croissance, et des améliorations nécessaires des infrastructures et de</i>	<i>MELCD, Association des</i>	<i>2010-2011</i>	<i>Stratégie clairement définie</i>	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
<i>la gomme arabique</i>		<i>l'organisation logistique</i>	<i>producteurs, ASI.</i>			
<i>Cibler les cultures maraîchères exportables vers la sous-région</i>	<i>Les cultures maraîchères exportables vers la sous-région ciblées</i>	<i>Élaborer des plans d'actions dans le cadre du plan stratégique global pour les exportations, notamment pour le poivron.</i>	<i>MDA, MCI/N, ANIPEX, associations des producteurs</i>	<i>2010-2011</i>	<i>Plan d'actions concrètes disponible</i>	
Élevage						
<i>Intensifier les systèmes de production</i>	<i>Les systèmes de production intensifiés</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Sécuriser le pastoralisme transhumant par la valorisation des grands espaces de pâturage et sa prise en compte dans les schémas d'aménagement; - Encourager la production fourragère et sous-produits agro-industriels, et développer une stratégie de distribution efficace afin d'accroître leur utilisation par les agro pasteurs; - Promouvoir des mini-fermes modernes (embouche, lait) ; - Évaluer les options pour la création de ranches privés à travers la restructuration des ranches étatiques. 	<i>ME/IA, MDA, SP du Code Rural, RECA</i>	<i>2009-2013</i>	<i>Une production animale accrue des systèmes semi intensifs et approvisionnement régulier en animaux bien conformés pour la production de viande.</i>	<i>Baisse de la demande (débouchés)</i>
<i>Renforcer les capacités des associations d'acteurs et professionnels du secteur</i>	<i>Les Capacités des associations d'acteurs et professionnels du secteur renforcées</i>	<i>- Réglementer le statut de collecteur agréé pour les cuirs et peaux et instituer une autorisation de collecter afin de minimiser les risques associés avec le préfinancement par les tanneries.</i>	<i>ME/IA, CCAIAN, RECA</i>	<i>2009-2011</i>	<i>Le système de préfinancement pour les cuirs et peaux marche correctement</i>	<i>Non adhésion des acteurs</i>
<i>Accroître les exportations de viande de façon durable</i>	<i>Les exportations de viande accrues de façon durable</i>	<ul style="list-style-type: none"> - mener une gestion privée du nouvel abattoir de Niamey; - réaliser des études de marchés et de leur segmentation dans les pays demandeurs ; -créer un système d'information commercial; - Négocier au plus haut niveau pour ouvrir le marché nigérian; 	<i>ME/IA, MCI/N, ME/F, CCAIAN, RECA</i>	<i>2009-2012</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Nouvel abattoir géré par un privé ; - exportations de viande effective avec accroissement continu ; - études réalisées 	
Mines						
<i>Améliorer la</i>	<i>La gestion des recettes</i>	<i>Appliquer l'ITIE avec des rapports réguliers sur</i>	<i>MME, MEF,</i>	<i>2009-</i>	<i>Rapports ITIE publiés</i>	<i>bonne gouvernance</i>

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
<i>gestion des recettes</i>	<i>améliorée</i>	<i>tous les paiements reçus et leur utilisation avec participation de la société civile</i>	<i>société civile</i>	<i>2013</i>	<i>annuellement, audits indépendants réalisés</i>	
		<i>Réaliser une étude sur les implications du boom minier et développer une stratégie pour sa gestion</i>	<i>MME, MEF</i>	<i>2009-2010</i>	<i>- Étude réalisée ; - stratégie adoptée.</i>	
<i>Améliorer les dispositifs législatifs et réglementaires</i>	<i>Les dispositifs législatifs et réglementaires améliorés</i>	<i>Réviser et fondre dans un document unique les Ordonnances et loi en la matière</i>	<i>MME,</i>	<i>2010</i>	<i>Un Code minier unique est élaboré, disponible sur Internet</i>	
		<i>Alléger les délais d'octroi des titres miniers</i>	<i>MME,</i>	<i>2010</i>	<i>Délais réduits à 1-3 mois ; titres miniers octroyés par an augmenté</i>	
<i>Renforcer la capacité de l'Administration</i>	<i>La capacité de l'Administration renforcée</i>	<i>- élaborer un plan de formation ; - Former les cadres de l'Administration publique en technique de négociation de contrats miniers, en réglementation minière et informatique</i>	<i>MME, MES/RT</i>	<i>2010-2013</i>	<i>- 60 cadres des ministères formés ; - Existence d'un plan de formation</i>	
		<i>Doter les structures de suivi et de contrôles en moyens et matériels de travail</i>	<i>MME</i>	<i>2010-2011</i>	<i>Nombre de Services équipés en matériels de travail, véhicules, ordinateurs, ...</i>	<i>Disponibilité de cadres qualifiés</i>
		<i>Mettre en place le cadastre minier</i>	<i>MME, MH</i>	<i>2010-2011</i>	<i>Cadastre minier disponible</i>	
		<i>Organiser des journées de promotion minière</i>		<i>2009-2010</i>	<i>2 journées nationales ; 1 journée internationale organisée</i>	
<i>Appuyer l'activité minière artisanale</i>	<i>L'activité minière artisanale appuyée</i>	<i>Réaliser des études pour sélectionner les sites miniers types à appuyer</i>	<i>MME, Sociétés minières, investisseurs miniers</i>	<i>2010-2011</i>	<i>- 10 sites aurifères, 5 sites de cassitérite, 5 sites de gypse, 5 sites de sel ; - études réalisées</i>	<i>Disponibilité des données géologiques et minières de base des sites sélectionnés</i>
		<i>Sélectionner et former des PME locales pour la fabrication d'équipements</i>	<i>MME, MFP/</i>	<i>2010</i>	<i>10 chaudronniers formés, 05 unités fabriquées pour les sites d'or et 05 autres en fabrication</i>	<i>adhésion des PME locales</i>
		<i>Équiper les sites d'orpaillage en matériels de fabrication locale pour le traitement du minerai</i>	<i>MME, MFP, MCI/N</i>	<i>2010-2011</i>	<i>10 sites d'orpaillage équipés, quantités d'or</i>	<i>non adhésion des orpailleurs</i>

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
		<i>aurifère</i>			<i>augmentées</i>	
Tourisme et artisanat d'art						
<i>Elabore une stratégie pour le tourisme assortie d'un plan d'actions</i>	<i>La stratégie et le plan d'actions du tourisme élaborés</i>	<i>- Evaluer le système actuel des statistiques, - mener des enquêtes sur l'offre, dépenses des touristes</i>	<i>MTA, MID/SP, BCEAO, INS,</i>	<i>2009-2010</i>	<i>- Enquêtes réalisées; - rapport d'évaluation disponible</i>	
		<i>- démarrer un dialogue public-privé ; - Identifier les sites prioritaires ; - préparer les plans des sites et études de faisabilité</i>	<i>MTA, CNPT, structures faïtières du tourisme et de l'hôtellerie, entités décentralisées</i>	<i>2009-2010</i>	<i>Stratégie élaborée et validée</i>	
<i>Améliorer les produits de l'artisanat et du tourisme</i>	<i>La qualité des produits de l'artisanat et du tourisme améliorée</i>	<i>- Sélectionner les produits principaux et identifier les contraintes majeures ; - promouvoir les produits et les services</i>	<i>MTA, CNPT, structures faïtières</i>	<i>2009-2013</i>	<i>3 nouveaux produits au moins promus</i>	
<i>Promouvoir les exportations de l'artisanat</i>	<i>les exportations de l'artisanat Promues</i>	<i>- Améliorer la qualité et marketing de l'artisanat aux touristes et à l'export ; - Restructurer la GIE-DANI et transférer la gestion au privé ; - Attirer des investisseurs stratégiques</i>	<i>MTA</i>	<i>2010-2011</i>	<i>- Valeur des exportations de l'artisanat augmentée; - GIE-DANI en gestion privé</i>	<i>Non adhésion des structures des artisans</i>
		<i>- Renforcer les tanneries artisanales pour améliorer la qualité du cuir ; - développer des nouveaux dessins et techniques pour les artisans en cuir</i>	<i>Centre des Métiers du Cuir, MCIN, MTA, GIE-DANI</i>	<i>2010-2012</i>	<i>Valeur des produits artisanaux en cuir doublée.</i>	

1. LE CADRE MACROÉCONOMIQUE

LE CONTEXTE

1.1 Le Niger, avec une population d'environ 13 millions d'habitants et un PIB par habitant de 280 \$US, est l'un des pays les plus pauvres du monde. En 2006, il s'est classé 174^{ème} sur 177 pays, pour l'Indice du Développement humain des Nations unies. Au cours du dernier quart du siècle, le PIB par habitant a été orienté à la baisse ; ce n'est que ces dernières années que la tendance s'est renversée.

1.2 Le Niger reste un pays agraire. La population est à 85 pour cent engagé dans le secteur primaire. Les activités agricoles, pastorales, forestières et piscicoles traditionnelles représentent 40 pour cent du PIB; le secteur traditionnel dans son ensemble (qui comprend aussi les activités commerciales, artisanales et minières informelles) représente environ 75 pour cent du PIB total. Le secteur moderne ne représentant donc qu'un quart du PIB, dont 6 pour cent est le secteur minier et seulement 7 pour cent, le secteur manufacturier. L'avantage comparatif du Niger réside décidément sur ces ressources naturelles.² Le principal produit d'exportation est l'uranium, suivi par le bétail, les oignons, le niébé, et l'or ; ensemble, ces quatre produits représentent 75 pour cent des exportations de biens au Niger. Son exportation principale des services, le tourisme, dépend aussi des ressources naturelles du pays.

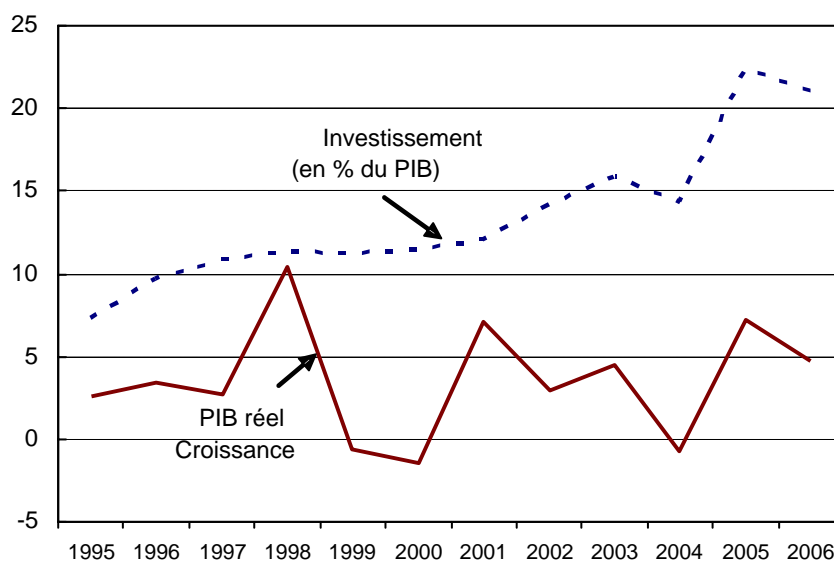
LA CROISSANCE ET LA STRUCTURE DE L'ÉCONOMIE.

1.3 Au milieu des années 70, le choc pétrolier a créé un environnement très favorable pour les pays capables de fournir des substituts au pétrole comme source d'énergie. Le Niger, producteur d'uranium depuis 1971, a bénéficié d'une forte augmentation du prix de l'uranium et a pu, en même temps, accroître sa production. De 1975 à 1982, le boom de l'uranium a permis une rapide croissance (environ 7,5 pour cent par an en moyenne, taux très supérieur à celui de la croissance démographique), de fortes recettes pour l'État et une hausse des dépenses ainsi que des emprunts extérieurs favorisés par une évaluation favorable de la solvabilité du Niger. Mais le boom a été de courte durée ; la forte réduction du prix de l'uranium et la détérioration des termes de l'échange qui en a résulté ont déclenché une longue période de stagnation caractérisée par une baisse des recettes d'exportation, un ralentissement des investissements et un affaiblissement du secteur financier. L'ajustement des politiques a été pourtant limité pendant que le franc CFA a été surévalué, et l'instabilité politique a aggravé la situation. En moyenne, sur la période 1983-93, le PIB réel par habitant a baissé de 3,4 pour cent par an.³

1.4 En 1994, les autorités nigériennes ont, avec celles des autres pays de la Zone franc d'Afrique, lancé un certain nombre de réformes pour redresser les déséquilibres économiques, notamment une dévaluation du franc CFA et des mesures pour améliorer la réponse de l'offre par une libéralisation progressive de l'économie. Les grandes réformes ont été notamment la réduction des droits de douane et l'établissement d'un nouveau tarif extérieur commun (TEC), conjointement avec les autres pays de l'Union économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest (UEMOA), l'élimination de l'exigence de licences pour les exportations et les importations (sauf pour les produits pétroliers), la réduction des mesures de contrôle des prix restantes, le désengagement de l'État du système bancaire, la privatisation d'un certain nombre d'entreprises publiques (réalisée au Niger avec un grand retard) et des efforts pour moderniser le système fiscal, l'administration des impôts et la gestion des finances publiques. En outre, l'environnement politique s'est amélioré progressivement, avec la signature, en 1995, d'un accord de paix mettant fin à la rébellion touareg et les premières élections démocratiques en 1999. Néanmoins, des épisodes de sécheresse ont continué à secouer l'économie et une instabilité politique récurrente a empêché de rapides progrès dans la mise en œuvre des réformes économiques ; en moyenne, le PIB réel par habitant a continué à baisser au cours de la période 1995-2000, mais moins rapidement. Par la suite, cependant, la tendance s'est renversée et le PIB réel par habitant entre 2001 et 2006 a cru en moyenne de plus de 1 pour cent par an, malgré la grande sécheresse de 2004. Cette amélioration s'explique en partie par la meilleure performance de l'investissement, dont le part du PIB a doublé au cours des dix dernières années pour atteindre 21 pour cent en 2006

² Voir CAPED, 'La compétitivité du secteur manufacturier au Niger'.

³ Niger, Questions choisies et Annexe statistique, décembre 2006.

Graphique 1-1 : Croissance et investissement, 1995-2006 (en %)

Source : FMI

1.5 Au niveau sectoriel, les principales sources de croissance depuis 1997 ont été l'agriculture et le commerce, qui ont contribué pour 0,9 pour cent et 0,8 pour cent respectivement au taux moyen de croissance annuelle de 3,6 pour cent (voir Tableau 1-1). Ceci est dû à leur taille importante et des taux de croissance raisonnable. Mais la croissance sectorielle n'a nulle part dépassé 6,5 pour cent, et a été distribué de façon plus ou moins égale à travers les secteurs. La structure de la valeur ajoutée par grands secteurs est restée donc assez stable. En 2006, le secteur tertiaire, y compris gouvernement, représentait 40 pour cent du PIB, le primaire 40 pour cent aussi, et le secondaire (y compris les activités minières), toujours 17 pour cent.

Tableau 1-1 : Niger - Décomposition du PIB et Croissance économique

	Part du PIB (2006)	Croissance annuelle (1997 à 2006)	Contribution à la croissance du PIB (1997 à 2006)
Secteur rural	39.8	3.8	1.5
Agriculture	21.8	4.1	0.9
Élevage	12.5	2.4	0.3
Pêche et foresterie	5.5	6.2	0.3
Mines	6.3	2.1	0.1
Industrie, energie et batiment	10.8	3.8	0.4
Industries manufacturieres et artisanat	6.3	3.2	0.2
Electricité et eau	2.4	3.8	0.1
Batiment et travaux publics	2.1	5.5	0.1
Commerce, transports, et services	34.0	4.2	1.4
Commerce	18.5	4.4	0.8
Transports	5.4	5.1	0.3
Services	10.2	3.6	0.4
Gouvernement	6.4	-0.4	0.0
Impôts et droits de douanes	2.8	7.3	0.2
PIB au prix du marché	100.0	3.6	3.6
Secteur moderne	25.4	2.9	0.7
Secteur traditionnel	74.6	3.8	2.9

Source: FMI

LA GESTION MACROÉCONOMIQUE

1.6 **Inflation et politique monétaire** : À 2,1 pour cent par an, en moyenne, de 1996 à 2006, l'inflation a été faible, ce qui témoigne d'une gestion prudente de la politique monétaire par la banque centrale régionale commune aux pays de l'UEMOA (le stock monétaire de l'Union a cru en moyenne annuelle de 7,8 pour cent au cours de cette période).⁴ Néanmoins, le taux d'inflation est relativement volatile, les perturbations de l'approvisionnement alimentaire causées par les sécheresses conduisant généralement à des prix plus élevés, suivis par des baisses lors de la bonne récolte suivante.

1.7 **Finances publiques**. Le Niger est extrêmement dépendant de l'aide extérieure pour financer les dépenses publiques. La balance budgétaire globale (sur la base des engagements), qui prend en compte toutes les dépenses y compris celles qui sont financées extérieurement, a été en moyenne déficitaire à hauteur de 8,6 pour cent du PIB au cours de la décennie. Ce déficit (qui représente 46 pour cent du total des dépenses en moyenne) est financé presque entièrement par des dons et prêts externes.⁵ Au cours de la décennie les dépenses financées extérieurement (qui représentent la différence entre le déficit budgétaire de base et la balance globale) ont été en moyenne de 5,6 pour cent du PIB (et ont été nettement plus élevés dans la seconde moitié de la période) ; sur ces dépenses financées extérieurement, plus de la moitié ont été financées par des dons. La balance budgétaire de base du Niger (en excluant les investissements financés par l'étranger) a enregistré un déficit moyen de 3 pour cent du PIB, avec des fluctuations assez faibles et pas de tendance discernable ; mais, 2006 a été caractérisé par un petit excédent, venu d'une recette extraordinaire non fiscale venant du produit d'une concession minière.⁶ 2007 s'est avéré légèrement déficitaire (0.9 pour cent du PIB).

1.8 **Recettes**. Sur l'ensemble des recettes fiscales (9,1 pour cent du PIB en moyenne sur la période 1997-2006), plus de la moitié vient des taxes sur le commerce international (essentiellement droits de douanes et TVA sur les importations), le solde venant essentiellement des impôts intérieurs, dont l'impôt sur le revenu.⁷ Bien que les recettes fiscales restent faibles, ils sont sur une pente ascendante, des progrès étant enregistrés dans les trois grandes catégories fiscales, mais particulièrement dans celle des impôts intérieurs. Cela vient du renforcement progressif des administrations fiscales et douanières et d'un plus grand effort de collecte. La tendance liée à une hausse du prix de l'uranium et l'expansion attendue du secteur minier pourraient apporter de fortes augmentations des recettes de l'État dans les années à venir.

1.9 Le Niger a l'un des ratios recettes fiscales/PIB les plus faibles en Afrique sub-saharienne et le plus faible dans l'UEMOA. Avec un taux de pression fiscale de 10,8 pour cent en 2005, le Niger était loin de l'objectif de l'UEMOA qui est de 17 pour cent du PIB et se situe bien en deçà de la performance de ses voisins de l'UEMOA (voir Tableau 1-2). Ce taux s'est amélioré en 2006 et 2007 grâce à des recettes minières exceptionnelles mais le taux prévu pour 2008 restait à 12,8 pour cent. Ceci est important pour la compétitivité de l'économie nigérienne pour au moins deux raisons. De plus, cette faible performance fiscale pose des contraintes sérieuses à la capacité de l'État de livrer les services publics nécessaires. C'est encore plus préoccupant quand on tient compte de l'impact des accords de libre échange entraînant l'élimination des droits de douanes dans le cadre de la CEDEAO, mais aussi dans le contexte de la mise en œuvre d'un accord de partenariat économique avec l'Union Européenne (voir chapitre 2).

1.10 Si le Niger atteignait la cible de 17 pour cent du PIB, ce qui est tout à fait à sa portée, ses recettes fiscales passeraient de 203,8 milliards FCFA à 325 milliards FCFA, sur la base des recettes et du PIB

⁴ Le taux d'inflation a été de 36,04 pour cent en 1994, à la suite de la dévaluation du franc CFA en janvier. Le franc CFA a été dévalué de 50 pour cent par rapport au franc français (doublement du prix de la devise de référence).

⁵ Les financements extérieurs ont la forme de soutien budgétaire ou de financement de projets. Le soutien budgétaire s'est monté en moyenne à 2,9 pour cent du PIB au cours de la décennie. De plus, en 2006, le Niger a bénéficié de l'Initiative multilatérale d'allègement de la dette (IMAD), représentant 41 pour cent du PIB.

⁶ L'équilibre budgétaire de base est défini ainsi : total des recettes moins total des dépenses net les prêts nets autres que les dépenses financées par l'étranger (par ex. projets financés par des dons ou des prêts extérieurs).

⁷ Diverses taxes qui ne rentrent pas dans ces trois catégories représentent environ 5 pour cent du total.

estimés de 2006. Cette faible pression fiscale n'est pas due à des taux d'imposition peu élevés, mais à une performance inadéquate de l'administration fiscale et à une assiette d'imposition réduite, due en partie à la taille de l'économie informelle.⁸

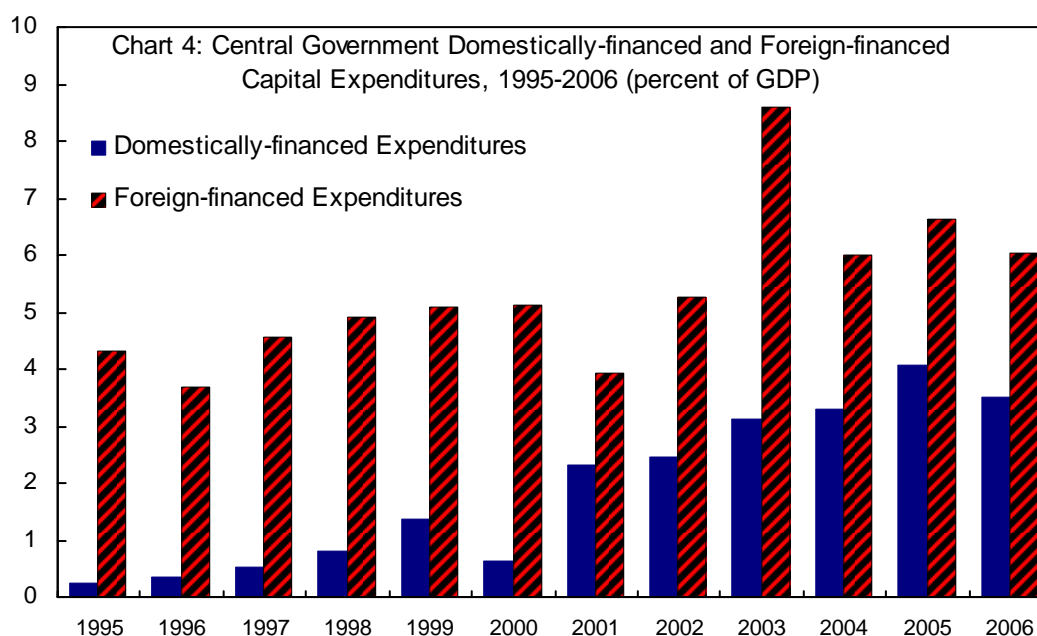
Tableau 1-2 : Evolution de la pression fiscale : Niger, UEMOA et quelques autres pays de la région
(en % du PIB).

Pays	2003	2004	2005
Niger	10,6	11,4	10,8
Burkina Faso	11,0	12,0	12,5
UEMOA, moyenne	14,6	15,1	14,9
Mali	14,2	15,4	15,8
Sénégal	18,2	18,4	18,4

Source : FMI; UEMOA

1.11 *Dépenses publiques et gestion des finances publiques.* Au cours des 10 dernières années, les dépenses publiques ont représenté en moyenne de 18,6 pour cent du PIB, les dépenses courantes ayant représenté en moyenne de 10,9 pour cent du PIB et les dépenses d'investissement 7,8 pour cent. La composition des dépenses a nettement changé au cours de la décennie. Les dépenses courantes ont eu tendance à baisser, en pourcentage tant du PIB que du total des dépenses, alors que les dépenses d'investissement ont progressé. D'environ 30 pour cent des dépenses totales en 1997, les dépenses d'investissement se sont montées à plus de la moitié ces deux dernières années.⁹ Parmi les dépenses courantes, les catégories qui ont baissé le plus sont les dépenses en biens et services et le paiement des intérêts.¹⁰ La masse salariale (en part du PIB) a également baissé, mais marginalement, alors que les transferts et les subventions ont tendu à croître un peu.

Graphique 1-2 : Dépenses d'investissement de l'État financées sur ressources nationales et par l'extérieur - 1995-2006
(en % du PIB)



Source : FMI

⁸ Un programme triennal appuyé par le FMI prévoit des mesures pour renforcer la mobilisation des recettes.

⁹ Bien que la majorité des dépenses d'investissement soient financées par l'étranger, la hausse est plus rapide pour les dépenses financées nationalement.

¹⁰ Le Niger a atteint en avril 2004 le point d'achèvement dans le cadre de l'Initiative Pays pauvres très endettés (PPTE).

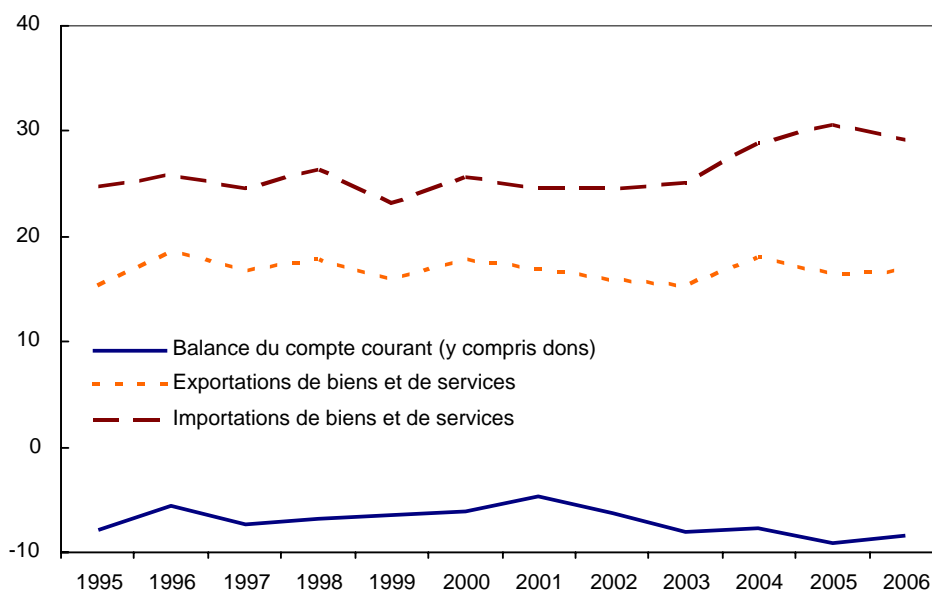
1.12 Ces tendances mettent en lumière la question de la croissance des coûts récurrents causée par la progression des dépenses d'investissement : dans la mesure où l'usage efficient des investissements nécessite des apports suffisants en main d'œuvre et fournitures, la hausse des dépenses d'investissement, si elle est soutenue, doit s'accompagner d'une hausse suffisante des dépenses de fonctionnement (sur crédits budgétaires ou financements extérieurs). Le volume des dépenses d'investissement continuant à croître, il devient de plus en plus important d'assurer que les dépenses publiques, dans leur ensemble, sont gérées dans un cadrage à moyen terme prenant en compte les nécessaires complémentarités entre les dépenses d'investissement et les dépenses courantes. Ceci souligne la nécessité d'efforts supplémentaires pour faire progresser les recettes ou mobiliser des financements extérieurs, d'une façon qui ne mette pas en cause la viabilité de la dette.

LA BALANCE DES PAIEMENTS ET LE TAUX DE CHANGE

1.13 *La Balance des paiements et la dette.* Le déficit du compte courant du Niger a représenté en moyenne 7,1 pour cent du PIB au cours de la dernière décennie. Il a été relativement stable de 1997 à 2002, mais augmenté à la fin de la période.

1.14 Le ratio exportations/PIB du Niger a été relativement stable au cours de la dernière décennie, autour d'une moyenne de 14,4 pour cent (voir Graphique 1-3), ce qui est seulement la moitié du ratio moyen des pays de l'UEMOA. Ceci sous-estime les exportations effectives du pays, du fait de l'importance du commerce informel qui n'est pas bien saisi par les statistiques officielles (mais l'on peut dire la même chose de nombreux pays de la région). Le ratio moyen des importations de biens et services sur PIB est relativement élevé : 26,3 pour cent. Ce ratio élevé vient de la disponibilité de financements extérieurs sous la forme de dons et d'investissements publics. Le ratio s'est accru nettement à partir de 2004.

**Graphique 1-3 : Balance du compte courant, exportations et importations
(1995-2006 - en % du PIB)**



Source: FMI

1.15 Comme beaucoup de pays pauvres très endettés, le Niger a connu des difficultés pour assurer le service de sa dette extérieure tel qu'initialement prévu. Il a laissé s'accumuler des arriérés et a eu recours à un rééchelonnement de sa dette.¹¹ Mais, le Niger a bénéficié d'allègements de la dette dans le cadre de l'Initiative

¹¹ Malgré des programmes successifs soulignant l'importance de l'apurement des arriérés externes, arriérés encore non apurés fin 1999 ont équivalu à 19 pour cent du PIB. Une part importante des arriérés s'étaient accumulés pendant les périodes d'instabilité politique et d'importants retards dans le décaissement de l'aide.

PPTTE et de l'Initiative multilatérale d'allègement de la dette (IMAD). Après s'être qualifié pour l'IMAD à la fin 2006, le Niger a vu sa dette publique extérieure à long et moyen terme réduite à 517,7 millions d'USD, soit 14 pour cent du PIB, contre environ 85 pour cent du PIB en 1995. En outre, étant donné que la part de la dette restante du Niger est concessionnelle, le ratio dette sur PIB en termes de valeur actuelle nette est encore plus faible : environ 10,5 pour cent en 2007. Dans le cadre de l'actuel programme soutenu par la Facilité pour la réduction de la pauvreté et pour la croissance du FMI, le gouvernement du Niger s'est engagé à une gestion prudente de la dette extérieure : il ne contracte de nouvelles dettes qu'à des termes très concessionnels et s'abstient d'accumuler de nouveaux arriérés extérieurs.

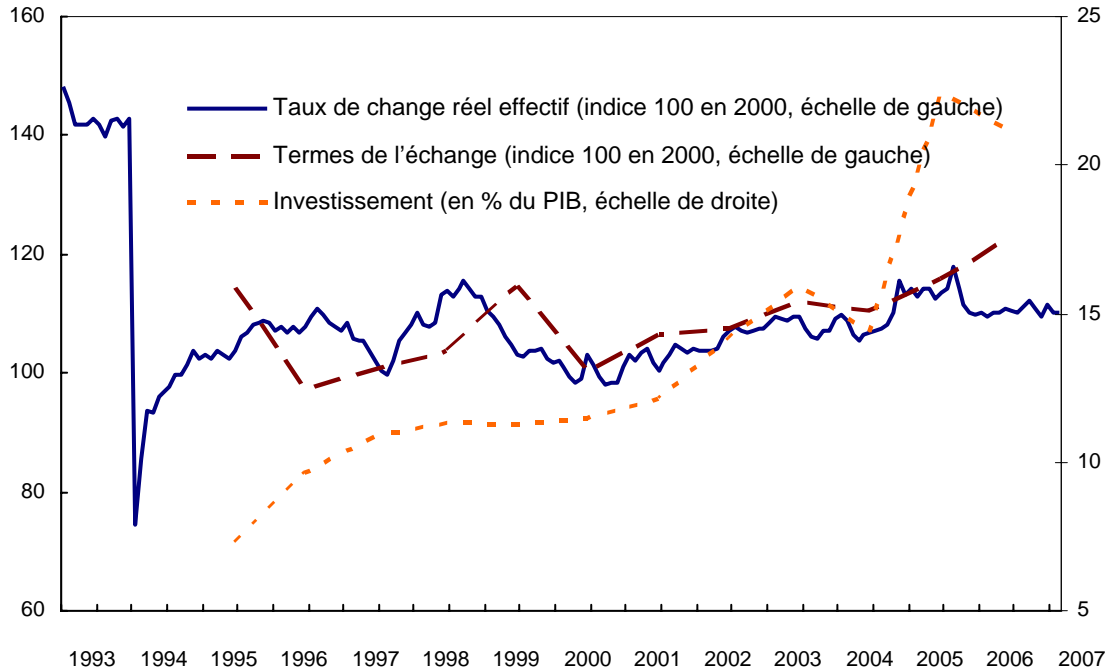
1.16 *L'évolution du taux de change effectif réel (TCER).* De 1995 à 2006, le TCER s'est apprécié d'un peu moins de 5 pour cent mais il reste à 77,5 pour cent du niveau d'avant la dévaluation (voir Graphique 1-4). L'évolution du TCER a montré une certaine volatilité jusqu'à la fin 2000, tout comme les termes de l'échange, que la théorie et les données empiriques identifient comme l'un des facteurs clé influençant le TCER d'équilibre. De 2001 à 2006, le TCER a suivi une tendance d'appréciation assez régulière (appréciation de 10 pour cent par rapport à son niveau 2000), une tendance qui semblait continuer en 2007. Trois facteurs ont probablement sous-tendu cette appréciation : les améliorations régulières des termes de l'échange (qui ont progressé de 23 pour cent pendant cette période), la forte augmentation de la formation brute de capital fixe en pourcentage du PIB, financée en partie par des ressources extérieures, et l'appréciation de l'Euro, auquel le FCFA est lié, par rapport au dollar américain.¹²

1.17 L'appréciation du TCER pourrait donc refléter en partie un mouvement du taux de change d'équilibre provoqué par l'évolution des deux premiers facteurs. Par contre, l'appréciation de l'Euro n'a rien à voir avec l'économie nigérienne. Elle pose de sérieux problèmes pour des pays voisins de l'UEMOA qui exportent du coton, dont le prix international est coté en dollars. Heureusement beaucoup d'exportations nigériennes sont destinées dans la sous-région et payées, soit en naira dont le taux de change avec le franc CFA flotte assez librement sur le marché, soit en FCFA avec les autres pays de l'UEMOA, tandis que le prix de l'uranium est monté en flèche même lorsqu'exprimé en FCFA. On peut voir dans le Graphique 1-5 que le FCFA tend à s'apprécier nominalement par rapport à la Naira. Cette évolution reflète en partie l'appréciation de l'euro/FCFA par rapport au dollar et, en partie, le niveau plus élevé de l'inflation au Nigeria. Ce réalignement des monnaies fortes présente des avantages pour le coût des importations, notamment pour le prix du pétrole qui a été quelque peu adouci en conséquence. Cependant, il pourrait poser un défi pour les entreprises en concurrence avec des importations venant des pays tel que la Chine, qui ont plus au moins aligné leur monnaie sur le dollar américain, ainsi que le Nigeria.

1.18 Si les termes de l'échange continuent à progresser (comme cela est suggéré par la hausse probable du prix de l'uranium et de la valeur de l'Euro) et si la formation de capital financée par des investissements directs et l'intensification de l'aide continuent à progresser, la tendance du TCER à s'apprécier pourrait se maintenir. Comme un TCER apprécié tend à réduire la rentabilité des industries orientées vers les exportations (et le secteur des biens échangeables en général), mobiliser le commerce comme un moteur de croissance et de développement nécessitera de compenser cette évolution par une baisse des coûts et par une augmentation de la productivité. Il importera donc, dans un tel contexte, que la formation de capital, les autres dépenses publiques ainsi que les réformes structurelles visent à accroître la productivité dans ces industries par de meilleures infrastructures réduisant les coûts, un accroissement de la formation de capital humain, un allègement du fardeau réglementaire et une augmentation de la valeur ajoutée.

¹² La valeur du dollar US a baissé de 23 pour cent par rapport à l'Euro et au FCFA entre 1998-99 et mai 2007, et par beaucoup plus depuis le début des années 2000 quand le dollar a connu une période de force.

Graphique 1-4 : Taux de change effectif réel, investissements et termes de l'échange



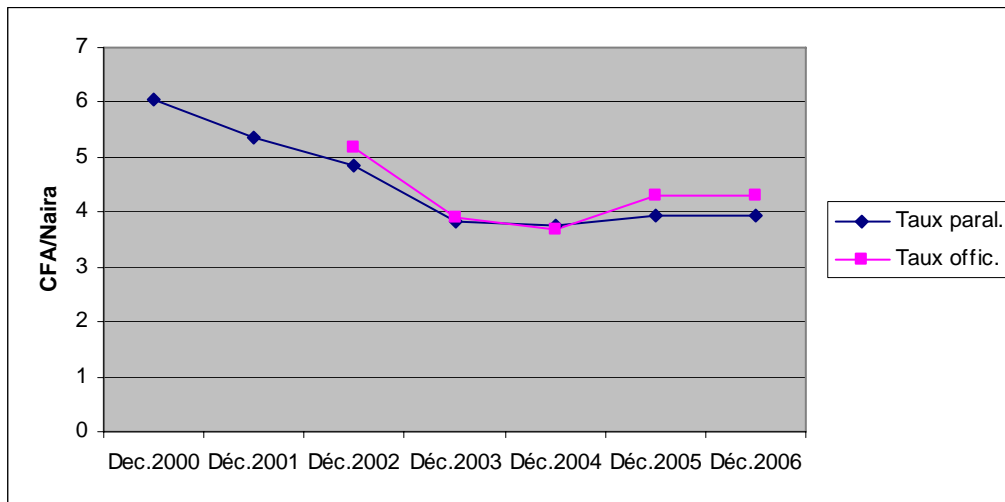
Source : FMI

1.19 **Marché parallèle des changes avec le Nigéria.** Le plus grand partenaire commercial du Niger est le Nigéria et la grande majorité des transactions avec ce pays se règle sur le marché parallèle des changes. Il en existe dans toutes les villes du Nigeria, dont un très important à Kano, mais aussi dans les villes frontalières du Niger (Maradi et Zinder). Les transactions sur le marché parallèle des changes se font au grand jour. Les raisons pour expliquer la prédominance du marché parallèle ont été mentionnées plus haut. L'exportateur nigérien y trouve son compte. D'abord, le taux de change parallèle est avantageux pour le détenteur de CFA. En effet, en décembre 2006, il existait un écart d'environ 8 pour cent entre le taux officiel (4,3 CFA pour 1 Naira) et le taux parallèle (3,95 CFA pour 1 Naira), à l'avantage du CFA. En d'autres termes, un exportateur nigérien qui vend pour 10,000 Nairas de marchandises au Nigeria pourra les convertir en 2 325 CFA au taux officiel ou 2 532 CFA au taux parallèle.

1.20 Il est donc plus avantageux pour l'exportateur nigérien de changer ses nairas sur le marché parallèle qu'au taux officiel de la banque et, surtout, cela est moins compliqué. Ces avantages semblent pouvoir compenser les inconvénients reliés au rapatriement de montants liquides qui peuvent être significatifs. Il arrive aussi que les exportateurs nigériens achètent des produits au Nigeria avec leurs nairas pour les importer au Niger à leur retour. On ne dispose pas de données fiables permettant de savoir si ce mode de conversion naira-marchandises est plus répandu que le mode de conversion naira-CFA. Quoiqu'il en soit, cela constitue une autre incitation pour les exportateurs de rester dans l'informel, car au delà du gain de change, s'ajoute les possibilités d'évasion fiscale.

1.21 L'écart entre les taux du marché parallèle et officiel s'explique parce que le CFA est en sur-demande par rapport à la Naira. Au moins deux raisons expliquent cet écart. Premièrement, plusieurs Nigériens veulent détenir des CFA pour financer des importations hors zone franc ou pour financer le commerce de transit (réexportations). Deuxièmement, le CFA est considéré par plusieurs Nigériens comme une monnaie de réserve qui permet de diversifier leurs avoirs en devises. Le graphique 1-5 montre la dévaluation constante de la naira par rapport au CFA au cours des dernières années.

Graphique 1-5 : Taux de change CFA/naira, marchés parallèles (Maradi/Zinder) et officiels, 2000-2006*



* 2002-2006 pour le taux officiel

Source : FMI

1.22 Les conventions de règlement des transactions commerciales entre le Niger et le Nigeria n'ont jamais fonctionné de manière satisfaisante. L'Agence Monétaire de l'Afrique de l'Ouest (AMAO) a remplacé en 1996 la Chambre de Compensation de l'Afrique de l'Ouest (CCAO). L'AMAO a pour principal objectif d'apporter une solution au problème de règlement des transactions entre les pays membres de la CEDEAO. Il s'agit d'un mécanisme de clearing généralisé qui permet à l'exportateur d'être réglé au lieu de domiciliation de l'opération grâce à l'intervention des banques commerciales et des banques centrales concernées. Mais, il n'a jamais été généralisé, même si, dans le passé, des sociétés d'Etat comme la SONARA l'ont utilisé. Le nombre de transactions à travers l'AMAO est en baisse dans toute l'UEMOA. La décote du taux de change officiel (CFA/naira) par rapport au taux parallèle n'est certes pas un incitatif pour transiger par l'AMAO.

1.23 **Réexportations et conséquence macroéconomiques.** Il existe un volume significatif de réexportations vers le Nigeria (voir chapitre 2) et quelques échanges de ce genre avec les pays du Maghreb. Il s'agit surtout de cigarettes, de textiles ou de produits prohibés d'importation au Nigeria qui sont importés d'Europe ou du Maghreb au Niger, puis réexportés au Nigeria. Ces réexportations entraînent une sortie nette de devises du Niger puisque, dans le cas du Nigeria, ces réexportations le sont sur une base informelle.¹³

1.24 Sur le plan fiscal, les réexportations entraînent un gain, puisqu'elles font l'objet d'une taxe spéciale de 10 pour cent. La seule exception est les cigarettes pour lesquelles la taxe est 5 pour cent sur la valeur CAF pour les réexportations vers les pays hors zone Franc, mais membres de la CEDEAO (15 pour cent pour réexportations hors CEDEAO).

1.25 Grâce à ECOBANK, on peut estimer que l'efficacité du système de transfert commence à s'améliorer dans le cadre du réseau *Ecobank Transnational Incorporated* implanté dans tous les pays de la CEDEAO. Malgré cette amélioration, on ne note pas encore une augmentation du volume des transactions entre commerçants nigériens et nigériens à travers ECOBANK. Les lettres de crédit documentaire sont

¹³ Si la naira était convertible, les réexportations du Niger au Nigeria constitueraient une opération neutre sur le plan des devises dans la mesure où la perte de devises liée aux importations serait compensée par le gain en devises résultant des réexportations, un peu à l'image de la Gambie lorsqu'elle réexporte des marchandises vers les pays de l'UEMOA.

maintenant moins difficiles à établir, mais la transaction prend au moins une semaine et elle entraîne des coûts non négligeables puisqu'il faut d'abord changer les nairas en dollars, puis en CFA au taux officiel.

LES CONCLUSIONS

1.26 Ce chapitre donne lieu à un certain nombre de conclusions et d'implications pour le Niger en termes d'intégration dans le commerce régional et mondial.

1.27 Premièrement, l'appartenance du Niger à la zone Franc entraîne sans doute des avantages, mais elle implique un certain nombre de rigidités dans ses rapports commerciaux, notamment avec son principal partenaire qui est le Nigeria. En effet, ce dernier dispose de plus d'instruments pour maîtriser son taux de change effectif réel, par conséquent jouit d'une plus grande flexibilité pour maintenir sa compétitivité par rapport à ses voisins dont le Niger. Privé de l'instrument monétaire, le Niger doit maximiser son recours aux autres composantes du TCER, notamment, la hausse des prix, le coût des facteurs et la productivité.

1.28 Deuxièmement, la non convertibilité de la naira est un facteur contrariant que les exportateurs nigériens ont appris à surmonter, en particulier ceux et celles qui exportent des produits du cru comme le bétail, le niébé, l'oignon et les cuirs et peaux. Mais le problème se pose et se posera davantage pour les produits à plus forte valeur ajoutée, surtout s'ils concernent de grandes quantités puisque l'exportation de ces derniers tend à utiliser des instruments du commerce formel comme l'intermédiation bancaire. La non convertibilité de la naira et la relative inefficacité des mécanismes formels de conversion constituent un frein à une plus grande formalisation des échanges et à l'établissement d'une masse critique d'exportateurs familiers avec les instruments modernes et efficaces du commerce.

1.29 Troisièmement, la non convertibilité de la naira occasionne une « sur-demande » de francs CFA de la part des Nigériens qui le considèrent comme une monnaie de réserve, contribuant à une appréciation du FCFA par rapport à la naira et affectant la compétitivité du Niger.

1.30 Quatrièmement, la non convertibilité de la naira encourage les réexportations du Niger vers le Nigeria, puisque des commerçants nigériens utilisent le CFA, monnaie convertible, qu'ils se sont procurés sur le marché parallèle, pour importer des produits au Niger afin de les réexporter vers le Nigeria. Ces réexportations sont une source appréciable de recettes fiscales pour le Niger, mais entraînent une perte nette en devises pour ce dernier, puisque les importations sont payées en devises, alors que les réexportations se font en naira, puis reconverties sur le marché parallèle en CFA.

1.31 Cinquièmement, la non convertibilité de la naira, en freinant la formalisation du commerce entre les deux pays, favorise l'évasion fiscale et entraîne un manque à gagner significatif pour les recettes de l'Etat. De plus, cette faible formalisation des échanges avec le Nigeria occulte la véritable importance du Niger comme partenaire commercial, desservant ce dernier dans ses discussions commerciales bilatérales avec son puissant voisin.

1.32 Malgré les implications définies plus haut, la non convertibilité de la naira et la non maîtrise de sa politique monétaire sont des données auxquelles le Niger n'a d'autre choix que de s'ajuster. La Banque centrale du Nigeria a fixé comme objectif de rendre la naira convertible par rapport à toutes les monnaies en fin 2009. En attendant, le Niger doit continuer à contribuer au processus de concertation avec le Nigeria dans le cadre de la CEDEAO et mettre l'accent sur les variables de l'économie réelle pour maintenir son TCER à un niveau qui ne pénalise pas sa compétitivité.

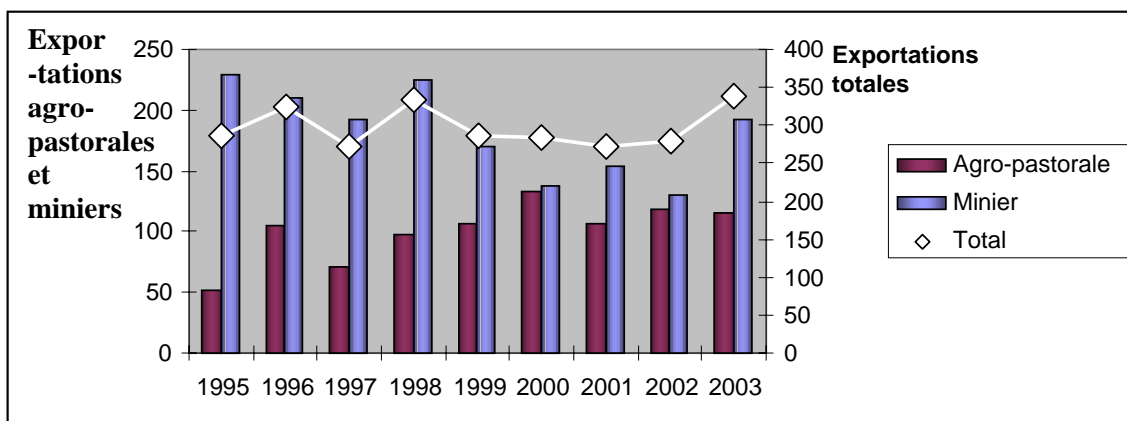
2. LE COMMERCE EXTÉRIEUR : LES FLUX ET LES POLITIQUES

2.1 La réalité du commerce international au Niger est quelque peu difficile à cerner car le commerce informel est très important et, donc, les chiffres officiels ne représentent qu'une image partielle des échanges. Ceci dit, et avant d'approfondir notre analyse, on peut tirer au moins deux conclusions à partir des données disponibles sur les exportations. D'abord, la valeur totale des exportations officielles est restée très stable depuis dix ans, aux alentours de 300 millions \$US tel que montré dans le Graphique 2-1. Mais la composition des exportations a évolué avec une diminution de l'importance des produits miniers et une croissance en termes absolus et relatifs des produits agro-pastoraux. Ainsi, ces deux catégories se sont devenues plus ou moins équivalentes, un rapport qui a continué en 2006 (voir Tableau 2-1).

2.2 Cependant, il faut souligner tout de suite que ces chiffres ne donnent qu'une image partielle de la situation. Tel qu'on décrira plus loin, les exportations agro-pastorales sont en effet plus importantes que suggéré par les chiffres officiels, et certains produits (notamment les oignons) ont connu une croissance considérable ces derniers dix ans. Les données ajustées dans le Tableau 2-1 indiquent que la valeur totale des exportations dépassaient 500 million \$US en 2006, et que les exportations agro-pastorales dépassaient les exportations minérales.

2.3 Néanmoins, les produits miniers vont très probablement reprendre leur rôle supérieur dans les années à venir. La montée des prix de l'or et de l'uranium augmentera sensiblement la valeur des exportations existantes. Mais elle a aussi stimulé des nouveaux investissements qui vont entraîner des productions additionnelles importantes. Cette évolution est traitée de façon plus détaillée dans le Chapitre 8. Ici, le focus sera d'abord sur les exportations agro-pastorales et les réexportations, où la réalité est moins évidente, et en suite sur les politiques commerciales – notamment les relations avec le Nigéria, premier partenaire commercial, où la réalité est aussi compliquée.

Graphique 2-1 : Évolution et composition des exportations, 1995-2003
(Millions de \$US)



Source : Banque mondiale, Mémoire économique du pays, 2006.

POUR UNE IMAGE FIABLE DU COMMERCE

2.4 Avoir des données fiables sur le commerce en Afrique n'est jamais facile, surtout quand il s'agit des flux transfrontaliers avec les pays voisins, qui sont dominés par les activités informelles. En ce qui concerne les données sur les exportations du Niger, il existe trois principales sources d'information : i) l'Institut national de la statistique (INS), ii) les Douanes, et, iii) la BCEAO. A ces trois principales sources, on peut ajouter certains ministères sectoriels, tels que la Direction des statistiques de l'élevage et produits animaux (DES/PA) du Ministère des Ressources Animales.

2.5 Chacune de ces sources a sa propre méthodologie pour estimer les exportations, et il en résulte des chiffres qui varient de façon significative. Les données de l'INS sont compilées dans un document annuel, considéré comme officiel. Comme les chiffres de l'INS n'intègrent pas les exportations informelles, elles tendent à sous-estimer sensiblement l'exportation de certains produits comme ceux de l'élevage et les produits agricoles. En principe, l'INS présente les exportations selon le principe du commerce spécial, c'est-à-dire qui exclue les réexportations, alors que la BCEAO présente ses données selon le principe du commerce général qui intègre les réexportations. Pour les besoins de cette étude, il a été jugé utile de tenir compte d'autres sources de données qui ont estimé les exportations non déclarées et les réexportations afin de mieux refléter les échanges extérieurs du Niger.

2.6 En ce qui concerne les exportations d'uranium, l'INS utilise les chiffres fournis directement par les sociétés exportatrices. L'INS utilise les données de l'Administration des Douanes pour la plupart des produits agricoles et ceux de l'élevage. Les données de l'Administration des Douanes sont fondées sur les déclarations d'exportation en ce qui concerne le volume, et sur des valeurs mensuelles (administratives) en ce qui concerne le prix moyen. L'INS ajoute environ 5 pour cent à la valeur estimée par les Douanes afin d'obtenir une meilleure estimation de la valeur FOB des produits. Toutefois, pour les oignons, l'INS effectue un redressement en utilisant les prix moyens mensuels du marché (SIM), car la valeur mensuelle des Douanes est jugée trop faible. Par exemple, pour 2006, les Douanes et l'INS estiment chacun le volume d'oignons exporté à 69 000 tonnes (chiffre arrondi), mais évaluent respectivement la valeur de ces exportations à 6,6 milliards CFA et 11,7 milliards CFA (Tableau 2-1).

2.7 La BCEAO produit un annuaire statistique annuel sur la balance des paiements¹⁴. Le plus récent date de décembre 2007 et concerne la période 2002-2006. Dans ce document, la BCEAO reproduit les données de l'INS sur les principales exportations, dans un tableau en annexe. Toutefois, l'analyse dans le rapport annuel de la BCEAO porte sur des données qui ont été redressées pour refléter le volume des exportations informelles et les prix du marché de ces exportations. On trouve ces données redressées en annexe 4 du rapport. Par exemple, si les Douanes et l'INS évaluent respectivement les exportations d'oignons à 6,6 milliards CFA et 11,7 milliards CFA, pour 2006, les estimations redressées de la BCEAO les évaluent à 37,7 milliards CFA, soit trois fois plus. Pour établir ces estimations ajustées, la BCEAO consulte les ministères sectoriels dont le MRA et applique des coefficients de redressement en fonction des produits et des années.

2.8 Les estimations de la BCEAO nous semblent donc beaucoup plus proches de la réalité. Leur estimation pour les oignons (37,7 milliards FCFA) est semblable à celle faite pour la présente étude (44 milliards FCFA, voir chapitre 6), bien que toujours inférieure. Leur estimation pour le niébé (18,5 milliards FCFA) nous paraît encore trop basse par rapport à la nôtre (34 milliards FCFA). Mais cette différence paraît peu significative lorsque l'on compare ces chiffres aux statistiques de l'INS et des Douanes qui estiment les exportations de niébé à moins de 0,5 milliards FCFA.

Tableau 2-1 : Principales exportations en valeur, selon trois sources de données, 2001-2005 (milliards FCFA)

	<i>Données ajustées de la BCEAO</i>					<i>INS</i>	<i>Douanes</i>
	2002	2003	2004	2005	2006	2006	2006
Uranium	62,5	65,5	70,1	78,5	79,6	79,6	67,8
Animaux vivants	36,7	33,3	26,8	31,8	35,5	21,2*	21,6
Oignons	13,8	15,5	35,7	38,4	37,7	11,7	6,6
Niébé	7,6	10,8	14,0	13,5	18,5	0,4	0,5
Or	N/D	N/D	10,8	34,2	24,3	25,2	24,2
Divers	74,2	79,40	73,3	55,5	70,0	11,4	6,2
Total	194,8	204,5	230,7	251,9	265,6	149,5	126,9

Source : BCEAO, INS Administration des Douanes

* Comprend un montant de 478 millions CFA pour les cuirs et peaux.

¹⁴ BCEAO, *Balance des paiements et position extérieure globale du Niger*,

Le Tableau 2-1 fait ressortir qu'il existe relativement peu d'écart entre les données des trois sources pour ce qui concerne l'uranium et l'or, mais que les données diffèrent sensiblement pour les produits d'animaux, les oignons et le niébé, trois produits pour lesquels, les exportations informelles vers le Nigeria sont importantes.

2.9 Les statistiques de la BCEAO indiquent d'autres exportations non-spécifiées mais significatives. Une composante importante est le fuel acheté par les lignes aériennes et les transporteurs par camion, ce qui représente donc un intrant pour d'autres activités d'exportation. Les produits de pêche sont une autre catégorie notable, provenant surtout du Lac Tchad. Cependant, vu la réduction à long terme de la superficie de ce lac, le potentiel du secteur de la pêche comme source d'exportation semblera douteux et cette filière ne recevra plus d'attention dans ce rapport.

2.10 *Les comités de validation.* Il existe deux comités de validation des données statistiques en ce qui concerne les exportations. Le Comité chaîne douanes, créé en 1990, est chargé de valider les données sur le commerce extérieur et est composé de représentants des Douanes, de l'INS, de la BCEAO, du Ministère du Commerce et de la CCAIAN. Pour le moment, aucun ministère sectoriel ne participe à ce comité, mais il est envisagé que les ministères des ressources animales, de l'Agriculture, des Mines, ainsi que la SONIDEP soient invités à s'y joindre. L'ajout de ces institutions, proches du terrain, enrichirait ce comité de validation.

2.11 Il existe aussi le Comité National de la Balance des Paiements créé conformément à un règlement de l'UEMOA. Il valide les données relatives aux relations financières extérieures du Niger. Le comité est présidé par le Ministre chargé des Finances et réunit les Douanes, l'INS, plusieurs directions du ministère des finances, ainsi que la BCEAO. Bien qu'aucun ministère technique ne fasse partie de ce comité, ce dernier peut les convier s'il le juge utile. De nouveau, il sera important d'associer de tels ministères pour améliorer la fiabilité du travail du comité.

2.12 **Les réexportations.** La valeur des réexportations varie beaucoup selon que les données viennent des Douanes (DGD) ou de la BCEAO : entre 21,0 et 153 milliards CFA en 2006 (voir Tableau 2-2). Ceci n'est pas surprenant car la plupart de cette marchandise entre le commerce informel avec le Nigeria et donc il n'y a pas des données firmes sur les produits réexportés. Les statistiques de la DGD semblent se baser sur les déclarations des importateurs nigériens qui doivent déclarer qu'ils ne vont pas vendre la marchandise sur le marché local, mais ont plutôt l'intention de la réexporter. Ainsi le réexportateur bénéficie d'un droit de douane spéciale de 10 pourcent (5 pourcent pour les cigarettes) et est exonéré de la TVA et d'autres taxes d'assises. Les chiffres de la BCEAO résultent d'une définition plus limitative. Vu que la taxe spéciale sur les réexportations a rapporté annuellement entre 11 et 15 milliards CFA sur la période 2002-2006, l'estimation de la DGD est évidemment plus réaliste (bien qu'il y a sans doute quelques fuites de produits importés sous le régime de réexportations vers le marché national).¹⁵ Ces recettes sont significatives et représentent entre 11 et 20 pour cent des recettes douanières annuelles (y compris la TVA) sur la même période.

Tableau 2-2 : Valeur des réexportations annuelles, taxe spéciale sur ces réexportations et recettes douanières, 2002-2006 (en milliards CFA)

	2002	2003	2004	2005	2006
Réexportations DGD	141,4	138,9	108,9	107,4	152,8
BCEAO	24,0	17,8	21,4	30,0	31,4
Taxe spéciale sur Réexportations	15,2	14,0	11,7	11,1	14,9
Recettes douanières totales	82,0	81,9	88,5	96,7	99,3
Taxe spéciale/Recettes douanières totales	19%	17%	13%	11%	15%

Source : DGD, BCEAO

¹⁵ Les importateurs sont normalement obligés de déclarer un pourcentage de leurs marchandises au droit de douane normal, pour tenir compte de la probabilité de fuites.

2.13 Il est important de faire la distinction entre le commerce de transit et le commerce de réexportation. Le premier n'est pas soumis à des droits de douane, est couvert par un mécanisme de garantie financier, et implique surtout les pays de la côte au profit des pays enclavés. C'est n'est pas généralement ce qui se passe au Niger. Il s'agit plutôt de la réexportation, où l'importateur nigérien est censé payer la taxe spéciale à l'entrée au Niger, et puis les importateurs nigériens paient les droits de douane normaux ainsi que toutes autres taxes officielles quand la marchandise entre au Nigéria, ou un autre pays. On pourrait se demander pourquoi un importateur nigérien subira les taxes additionnelles du Niger – sans parler du coût de transport supplémentaires – au lieu d'importer directement par Lagos (ou sous régime de transit via Bénin)?

2.14 Il est bien connu que la réexportation est motivé surtout par les bénéfices qui proviennent quand on peut éviter les obstacles au commerce au Nigéria – les droits de douanes, la TVA, les taxes d'assises et les prohibitions d'importer.¹⁶ Cette conclusion se confirme quand on examine les principaux produits réexportés : les tissus, les cigarettes, les véhicules, et le riz (voir Tableau 2-3). L'importation était interdite au Nigéria pendant la période en question pour beaucoup de produits de textile, ainsi que pour les véhicules âgés de plus de 7 ans. Les cigarettes portaient un droit de douane de 150 pour cent, et le riz, 100 pour cent.

Tableau 2-3: Principaux produits réexportés, moyenne 2004-2006

	<i>Milliards de FCFA</i>	<i>En %</i>
Tissus	31,1	25,3
Cigarettes	26,2	21,3
Véhicules	21,1	17,2
Riz	6,8	5,5
Friperies	6,1	5,0
Hydrocarbures	2,9	2,4
Total	123,0	100

Source : DGD

2.15 **La destination des exportations.** En ce qui concerne l'orientation géographique des exportations, la BCEAO doit s'en tenir aux statistiques de l'INS et n'utilise pas ses données ajustées¹⁷. Dans cette étude, on a donc utilisé les données de l'INS. Ces données sous-estiment sensiblement la valeur des exportations vers le Nigeria. En effet, si on se reporte au Tableau 1, on constate que la valeur redressée par la BCEAO des exportations d'animaux et de niébé, pour ne prendre que ces deux produits, est beaucoup plus élevée que les chiffres officiels de l'INS (67,7 milliards FCFA au lieu de 21,6 milliards FCFA, soit un écart de 46,1 milliards FCFA pour 2006). Or, ces produits sont essentiellement exportés vers le Nigeria, donc non comptabilisés dans le Tableau 2-4 qui relate l'orientation géographique des exportations. A la lumière de ces données redressées, il est fondé de penser que le Nigeria constitue le principal client du Niger. C'est d'autant plus vrai que les autres clients importants – la France et la Suisse – sont surtout des acheteurs de l'uranium pour lequel les relations commerciales sont beaucoup plus simples, avec aucun obstacle tarifaire ou non-tarifaire.

Tableau 2-4 : Orientation géographique des exportations officiellement enregistrées

	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>
AFRIQUE	51 960	48 165	47 028	45 502	39 057
dont : UEMOA	7 534	6 963	8 894	10 875	6 371
Ghana	6 215	6 025	8 308	8 817	7 539
Nigeria	37 459	34 407	28 710	23 621	24 066
EUROPE	46 817	49 375	64 455	99 494	90 050

¹⁶ Voir République du Niger, Ministère des Finances, 2001 pour un excellent traitement qui est très franc.

¹⁷ Elle se limite à ajouter les réexportations puisque l'INS n'en tient pas compte (commerce spécial).

dont : Espagne	4 196	4 866	4 860	5 397	13 609
France	42 436	44 255	48 309	56 465	50 039
Suisse	44	1	11 065	34 000	25 816
AUTRES PAYS	18 758	18 514	18 623	22 538	20 428
TOTAL	117 535	116 054	130 106	167 535	149 535

Source : INS

2.16 Cette conclusion est renforcée quant on tient compte des réexportations. Selon les données de la DGD¹⁸, de 70 à 83 pour cent des réexportations du Niger sont destinées vers le Nigeria, la deuxième destination la plus importante concerne la région du Maghreb, en particulier, l'Algérie. L'UEMOA n'est destinataire que pour 3 à 6 pour cent des réexportations du Niger. Cela s'explique par le fait que les pays membres de l'UEMOA appliquent le même régime douanier tandis que le Nigeria a eu une politique beaucoup plus protectionniste. En effet, jusqu'à récemment l'importation de plusieurs biens était interdite et les droits de douanes sur d'autres peuvent atteindre 100 à 150 pour cent. Une partie importante de ce commerce de réexportation reflète sans doute des flux officieux qui ne suivent pas les procédures normales. Par exemple, l'importation de tabac au Nigeria était interdite pendant la période 2004-6, mais de telles exportations du Niger dépassaient 25 milliards FCFA en moyenne chaque année (voir Tableau 2-2).

Tableau 2-5 : Réexportations par principaux pays/régions de destination, 2002-2006

	(en milliards FCFA)				
	2002	2003	2004	2005	2006
Total	141,4	138,9	108,9	107,4	152,8
Nigeria	109,2	108,9	76,1	78,2	127,1
Maghreb	26,5	24,2	27,8	22,2	13,6
UEMOA	2,8	2,9	3,4	3,9	5,9
Autres	2,9	2,9	1,6	3,1	6,2
Nigeria en % du total	77%	78%	70%	73%	83%

Source : DGD

LA POLITIQUE COMMERCIALE¹⁹

2.17 La politique du Niger en matière de commerce des marchandises a consisté essentiellement en la mise en œuvre des actes de l'Union Économique et Monétaire de l'Ouest Afrique (UEMOA) qui définissent un cadre réglementaire. Parmi les principaux éléments de ce cadre réglementaire, on trouve l'adoption d'un tarif commun extérieur (TEC), et le libre échange de certains produits à l'intérieur de l'Union. Avec l'adoption d'un TEC au niveau de la CEDEAO et les négociations d'un Accord de Partenariat Economique (APE), cette deuxième institution régionale devient de plus en plus important en ce qui concerne la politique commerciale.

2.18 Le Niger est membre de l'OMC depuis 1996. En ce qui concerne les négociations multilatérales sous l'Agenda de Doha, les États-membres de l'UEMOA, dont le Niger, ont arrêté une position commune sur l'agriculture. L'enjeu principal de cette politique est d'obtenir des pays développés qu'ils libéralisent effectivement leurs politiques agricoles, afin d'améliorer la compétitivité interne et externe de leur propres produits agricoles.

2.19 Les traités ou accords internationaux régulièrement ratifiés ont une autorité supérieure à celles des lois votées par l'Assemblée nationale, sous réserve de l'application réciproque par l'autre partie. Tous les

¹⁸ La BCEAO ne fournit pas, dans son rapport sur la balance des paiements, de données sur la destination des réexportations.

¹⁹ Certains aspects de ce chapitre s'inspirent du document de l'OMC sur « l'examen des politiques commerciales au Niger », publié en juin 2003.

accords ou traités, ratifiés jusqu'à présent, tels que l'OMC, UEMOA, CEDEAO, etc., entrent dans cette catégorie.

2.20 Le Niger n'a pas de politique nationale de développement du commerce. Il serait important d'aller plus loin que les politiques régionales et définir une politique qui reflète les priorités du pays. Cette politique devrait se baser sur les études existantes, notamment l'actuelle diagnostique, en faisant ressortir l'état des lieux du commerce et la politique générale de commerce. Un plan d'actions pluriannuel devrait être conçu, couvrant tous les aspects liés au développement du commerce y compris les services et l'appui institutionnel (information, formation, équipement). Il est certain que la capacité public et privé pour mener une politique nationale de développement du commerce est faible et demandera un programme de renforcement du cadre institutionnel.

2.21 **L'UEMOA** : Le Niger est membre de l'UEMOA, Traité signé en 1994. La Conférence des Chefs d'Etat des pays membres définit les grandes orientations de la politique de l'Union. La Commission de l'UEMOA est la seule entité habilitée à proposer des actes communautaires. L'UEMOA est parvenue à réaliser des progrès significatifs au niveau de : i) la convergence des politiques économiques par l'instauration d'une procédure de surveillance multilatérale, ii) la création d'un marché commun effectif, iii) la coordination des politiques sectorielles, notamment la définition d'une politique agricole commune, iv) l'harmonisation de la fiscalité.

2.22 Depuis janvier 2000, il existe le principe de la libre circulation en franchise totale des droits et taxes d'entrée, pour les produits de l'agriculture, de l'élevage, de l'artisanat et pour les produits industriels originaires agréés. Depuis cette même date, les échanges extra-communautaires, et les échanges entre les États membres des produits transformés qui ne sont pas considérés originaire de l'Union, sont soumis au TEC. Toutes les lignes tarifaires à dix chiffres sont définies par la nomenclature tarifaire et statistique commune de l'UEMOA, basée sur le Système Harmonisé de désignation et de codification des marchandises de l'Organisation Mondiale des Douanes. L'application de ces droits est fondée sur un système national de valeurs administratives (valeurs mercuriales). Selon la réglementation UEMOA en la matière, chaque position est placée dans une des quatre catégories décrites dans le Tableau 2-6.

Tableau 2-6 : Le régime tarifaire de l'UEMOA

<i>Catégories</i>	<i>Produits</i>	<i>Droits de Douane</i>
0	Biens sociaux relevant d'une liste limitative.	0%
1	Biens de première nécessité, les matières premières de base, les biens d'équipement, les intrants spécifiques.	5%
2	Intrants et produits alimentaires.	10%
3	Biens de consommation finale et autres produits non repris ailleurs.	20%

2.23 Outre les droits repris ci-dessus la douane est également amenée à collecter les différentes taxes suivantes :

☞ *Sur les importations :*

- Redevance Statistique à l'Import (RSI) : 1 pour cent ;
- Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) fixée à 19 pour cent, en conformité avec la Directive N° 02/98/CM/UEMOA, portant harmonisation fiscale des Etats Membres;
- Prélèvement Communautaire de Solidarité-UEMOA (PCS) : 1 pour cent ;
- Prélèvement Communautaire -CEDEAO (PC) : 1 pour cent ;
- Taxe Conjoncturelle à l'importation (TCI) pour certains produits agricoles : 10 pour cent du prix plancher ;
- les Droits d'Accises : entre 15 et 45 pour cent selon les produits (ex. les cigarettes et les boissons alcoolisées) ;
- Taxe de Vérification Import (TVI) : 1 pour cent de la valeur des marchandises pour financement de la prestation de la COTECNA, société de pré-inspection ;

- Acompte sur les Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC) : 5 pour cent de la valeur des marchandises pour les opérateurs dépourvus de Numéro d'Identification Fiscale (N.I.F.) ; 3 pour cent pour les titulaires d'un N.I.F.

☞ *Sur les produits éventuellement exportés :*

- Redevance Statistique à l'Exportation (R.S.E.) de 3 pour cent sur tous les produits à l'exception des substances minières ;
- Taxe Spéciale de Réexportation (T.S.R.) pour les marchandises en transit :
 - Produits du tabac :
 - 5 pour cent si réexportation vers pays hors zone franc mais membres de la CEDEAO ;
 - 15 pour cent pour les réexportations vers des pays tiers hors CEDEAO.
 - Autres produits : 10 pour cent.

2.24 Au-delà du TEC, les États membres sont en train de se doter progressivement d'une politique commerciale commune avec les États tiers. Cette évolution comprend l'établissement d'un marché commun dans l'espace CEDEAO, la négociation d'un accord de libre échange avec l'UE (voir l'APE plus bas), et d'autres accords en chantier entre l'UEMOA et les pays tiers, dont la Tunisie et le Maroc.

2.25 La redevance statistique à l'exportation de 3 pour cent est plus élevée que dans la plupart des autres pays de l'UEMOA où elle ne dépasse pas 1 pour cent. Elle n'est pas une taxe mais plutôt une charge pour des services ; cependant, la documentation existante ne montre pas que les services rendus aux exportateurs nigériens justifient une redevance plus élevée. De plus, on peut difficilement expliquer que la redevance à l'exportation (3 pour cent) soit plus élevée que la redevance à l'importation (1 pour cent). Cette taxe pénalise la compétitivité des exportateurs nigériens. Si on veut promouvoir les exportations, normalement un des premières actions à prendre est de diminuer sinon éliminer les taxes à l'exportation.

2.26 *Les règles d'origine* : Les marchandises répondant à la notion d'origine préférentielle définie par les Accords de l'UEMOA, ne sont soumises à aucun droit de douane dans les échanges entre États-membres. Pour l'appréciation de la notion d'origine préférentielle définie par le Protocole Additionnel N° III/2001 de l'UEMOA, trois catégories de produits sont à distinguer :

- les produits du cru et de l'artisanat traditionnel ;
- les produits ayant fait l'objet d'une transformation jugée suffisante en fonction des critères établis : changement de position tarifaire à 4 chiffres ou acquisition d'une valeur ajoutée supérieure ou égale à 30 pour cent du prix de revient hors-taxes.

2.27 Un produit qui répond à ces critères reçoit une attestation d'origine constituée par un certificat visé par les autorités douanières du pays d'exportation.

2.28 Ces règles d'origine sont correctes car elles sont simples et assez libérales. Les problèmes restent ailleurs – dans leur application dans les autres pays, et dans la capacité du Niger à satisfaire aux critères. Des fois, les certificats d'origine ne sont pas acceptés faute de confiance en leur légitimité. Aussi est-il difficile pour un pays comme le Niger d'atteindre le niveau de 30 pour cent en valeur ajoutée avec son tissu industriel peu développé, ses bas salaires, et le coût du transport sur les intrants importés.²⁰ Pour cette raison, et pour faciliter le travail des entreprises, il vaut mieux utiliser le changement de position tarifaire autant que possible. Il serait intéressant aussi de négocier une règle de valeur ajoutée plus libérale, car la règle de 30 pour cent bénéficie plutôt les pays les plus développés de l'Union.

2.29 **La CEDEAO.** La CEDEAO compte 15 États-membres y compris tous les pays de l'UEMOA. Le Traité a été révisé en 1993 afin d'établir l'objectif de l'union économique et monétaire. Cette révision du Traité a établi un programme de libéralisation des échanges comprenant deux éléments principaux; d'abord

²⁰ Si la valeur ajoutée est calculée après les coûts d'importation, il faudra que le coût du transport pour l'exportation soit inclus dans la valeur ajoutée.

la création d'une zone de libre échange entre États-membres, puis l'adoption d'un TEC avec l'extérieur. En principe, les produits du cru et de l'artisanat traditionnel sont en libre circulation au sein de la CEDEAO, ainsi que certains produits transformés agréés au régime préférentiel. Dans la pratique, ce n'est pas le cas. La plupart des pays membres n'accordent pas ce régime préférentiel, et le libre échange des produits du cru n'est souvent pas respecté non plus.

2.30 Quant au TEC, la CEDEAO a finalement accepté le principe d'adopter le TEC de l'UEMOA et sa mise en œuvre en janvier 2008, avec quelques modifications à négocier en ce qui concerne les bandes tarifaires à appliquer pour certains produits. À part le Nigéria et le Cape Verde, tous les autres membres de la CEDEAO sont bien avancés pour respecter le calendrier, ou ont accepté le TEC mais avec un retard (ex. Libéria). Cependant, le Nigéria insiste maintenant sur l'introduction d'une nouvelle bande tarifaire de 50 pour cent pour certains produits jugés sensibles. Ce serait bien dommage si une telle modification soit adoptée car elle représentera un pas en arrière pour le programme de libéralisation du commerce pour le reste de la CEDEAO. Ce serait préférable qu'on adopte une taxe dégressive de protection telle que celle utilisée par l'UEMOA lors de l'adoption de leur TEC en 2000. Elle serait spécifique au pays, alors aucun autre pays ne sera obligé de l'appliquer, et elle serait limitée dans le temps, alors le Nigéria ne pourrait pas l'appliquer indéfiniment.

LA POLITIQUE COMMERCIALE AVEC LE NIGERIA

2.31 Il existe une Commission mixte de coopération entre le Niger et le Nigeria depuis 1971. Cette Commission, dont le siège est à Niamey, est présidée par un Nigérian. Le Niger assure la Vice-Présidence. Elle est composée de trois organes : la Haute Autorité (les deux Chefs d'État), le Conseil des Ministres des affaires étrangères et les Comités d'experts. Les Comités d'experts conjoints, au nombre d'une quinzaine, débattent de problèmes communs et proposent des recommandations au Conseil des Ministres. La Commission ne semble pas, pourtant, très active à l'heure actuelle. Les personnes rencontrées pour cette étude ne semblaient pas au courant des obstacles posés par le Nigeria pour y exporter de la viande nigérienne.

2.32 En 2001, le Ministère des Finances a réalisé une bonne étude sur les liens économiques entre le Niger et le Nigéria, avec plusieurs recommandations intéressantes.²¹ En janvier 2002, les deux pays ont signé un Accord commercial qui confirme que les échanges seront fondés sur le principe du traitement de la nation la plus favorisée. Néanmoins, on ne discerne pas une véritable politique commerciale opérationnelle à l'égard du Nigeria, pourtant le principal partenaire du Niger. Cela peut être imputable à trois facteurs. D'abord, la faible marge de manœuvre dont disposent les autorités nigériennes en matière de politiques commerciale et monétaire, puis la non formalisation d'une partie importante des liens économiques avec le Nigeria, et finalement la différence marquée entre leurs stratégies commerciales. Le Niger a une économie ouverte, fondée sur la libéralisation du commerce extérieur à travers la suppression des licences, des contingentements et des prohibitions. On ne peut pas en dire autant du Nigeria.

2.33 En dépit de l'accord de libre échange de la CEDEAO, le Nigéria a imposé des prohibitions ou des droits de douanes élevés sur plusieurs produits du cru. Par ailleurs, même quand le droit de douane officiel est bas ou nul, des barrières non-officielles peuvent bloquer tout commerce. C'est le cas de la viande abattue au Niger qui rencontre des obstacles importants pour être exportée au Nigeria. C'était aussi le cas des exportations des céréales du Nigeria au Niger lors de la sécheresse de 2004. Cependant, l'économie nigérienne est plus ouverte dans la réalité car ces frontières sont très poreuses, et ces politiques officielles sont appelées à se libéraliser dans l'avenir proche avec l'entrée en vigueur du TEC de la CEDEAO.

2.34 La petite taille du Niger rend les rapports parfois difficiles avec son puissant voisin. Ce déséquilibre des forces paraît exacerbé par une sous-évaluation par les autorités nigériennes de l'importance des échanges entre les deux pays. L'étude du Ministère des Finances a montré que les échanges Niger-Nigeria sont fortement sous-évalués par les autorités statistiques du Nigeria. Par exemple, en 1998, les exportations du Nigeria vers le Niger étaient estimées à zéro par le *Federal Bureau of Statistics*, alors que le Niger avait

²¹ République du Niger, Ministère des Finances, 2001.

enregistré plus de 22 milliards CFA d'importations en provenance de ce pays, dont 7 milliards CFA d'électricité et d'hydrocarbures. Si cette formidable sous-estimation des échanges entre les deux pays par le Nigeria continue de se confirmer aujourd'hui, elle ne peut que contribuer à la marginalisation du Niger comme partenaire commercial, plaçant ce dernier dans une position de seconde priorité au moment de négocier des mécanismes de facilitation du commerce.

2.35 La sous-estimation de ce commerce est due en partie au fait qu'il est au deux tiers informel. L'importance de l'informel est attribuable à un certain nombre de causes. D'abord, il est difficile de faire des transactions bancaires avec le Nigeria à cause du peu de crédibilité que les banques établies au Niger et dans la région accordent au système bancaire nigérian. La complexité du financement bancaire et des transactions commerciales avec le Nigeria, les risques de change et le caractère profondément traditionnel de ce commerce sont des facteurs du développement de circuits informels d'échanges de marchandises et de monnaies entre les deux pays. La non convertibilité de la naira est un autre facteur important qui ajoute à ces difficultés. Deuxièmement, les transactions formelles (lettre de crédit, etc.) impliquent un coût élevé à cause des frais bancaires et du processus de conversion FCFA-euro-dollar-naira ou vice-versa. Troisièmement, plusieurs exportateurs nigériens, petits et plus importants, se complaisent dans l'informel pour se soustraire à l'impôt, ce qui entraîne un manque à gagner fiscal significatif.

2.36 L'entrée en vigueur du TEC de la CEDEAO pourrait être très positive pour le Niger car elle devrait régulariser ses échanges avec son plus grand partenaire commercial. On pourrait espérer qu'il n'y aura plus de prohibitions et que l'esprit de libre échange sera petit à petit accepté et reflété dans les comportements. Cependant, l'expérience de l'UEMOA démontre que cela est loin d'être automatique. Le Niger sera obligé de surveiller le respect de l'accord et de l'utiliser, le cas échéant comme outil de pression sur le Nigeria.

2.37 En même temps, l'introduction du TEC aura un impact négatif sur les réexportations qui dépendent dans une large mesure des différences entre la politique commerciale du Niger et celle du Nigeria. L'incitation des agents économiques à tirer partie des écarts actuels aura tendance à s'amenuiser, entraînant une baisse du volume des réexportations vers le Nigeria et, par conséquent, une baisse des recettes liées à la taxe spéciale. La normalisation des relations commerciales avec le Nigeria devrait aussi impliquer des efforts du côté du Niger pour décourager un commerce qui ne respecte pas les règles. La DGD et la DGI devraient se pencher sur les conséquences de cette évolution probable.

LES DÉFIS DE L'INTÉGRATION RÉGIONALE

2.38 L'intégration avec les pays de l'UEMOA progresse lentement mais sûrement. L'appartenance à cette Union présente surtout l'avantage pour le Niger de l'inciter à acheminer vers une plus grande convergence de ses politiques commerciales et fiscales avec celles des autres États membres, ce qui l'oblige à une certaine discipline. Mais, le principal défi du Niger en ce qui concerne l'intégration régionale passe par une plus grande fluidité et une plus grande transparence de ses échanges avec le Nigeria, qui n'est pas membre de l'UEMOA. Ce pays est non seulement le principal partenaire du Niger, mais celui qui présente le plus grand potentiel, d'abord en fonction de sa taille, puis en fonction de son économie en voie de diversification. Il existe un certain nombre de complémentarités entre le Niger et plusieurs pays de la région comme le Ghana et la Côte d'Ivoire, mais la géographie et les liens communautaires avec le Nigeria en font un cas à part. Il est donc quelque peu dommage pour le Niger que l'initiative d'intégration régionale la plus active jusqu'à présent soit celle qui exclut le Nigeria. On peut même se demander si l'UEMOA n'a pas diverti les efforts nigériens en termes de politique commerciale de leur première priorité.

2.39 Le deuxième défi important réside donc dans la mise en œuvre effective de l'union douanière de la CEDEAO. Ce défi est commun à tous les États de la région, le Niger devant jouer le rôle qui lui revient. Ce projet, malgré les accords et traités conclus, n'a pas encore donné lieu au marché commun espéré dans lequel les marchandises et les personnes peuvent circuler librement. Les 15 États-membres de la CEDEAO constituent un espace caractérisé par d'importantes diversités économique, politique et sociale. L'harmonisation de ces diversités vers un consensus opérationnel où chacun y trouve son compte est porteuse d'une dynamique qui devrait aboutir à une plus grande compétitivité de l'Afrique de l'Ouest et, à terme, à une meilleure intégration au commerce mondial.

2.40 Enfin, un troisième défi important est relié à l'accord de partenariat économique (APE) avec l'Union européenne. Ce défi ne concernera pas seulement les échanges avec l'Europe, car il exige la formulation de politiques régionales qui pourraient renforcer l'intégration régionale (qui est d'ailleurs un des objectifs annoncés de l'accord). Pourtant, il pourrait aussi distraire l'attention de la CEDEAO d'autres dossiers. Aussi, il aura des répercussions indirectement sur les échanges régionaux. Certains pays de la CEDEAO s'adapteront mieux que d'autres à cet Accord avec l'Europe et la structure des échanges, par exemple, entre le Niger, le Nigeria et le Ghana, pourrait s'en trouver modifiée. Il importe pour le Niger d'anticiper et d'évaluer les conséquences possibles de l'APE sur la présente dynamique des échanges régionaux afin de mettre en place les stratégies lui permettant d'en tirer profit.

LES ACCORDS PRÉFÉRENTIELS

2.41 Les pays en développement se sont vus concéder depuis plusieurs années des accords de facilitation d'accès aux marchés des pays développés. Ils ont commencé avec le Système Généralisé de Préférences (SGP), adopté par la CNUCED en 1968, suivi par les différentes Conventions de Lomé et de Cotonou pour ce qui concerne les relations entre l'Union européenne et ses anciennes colonies de l'Afrique, les Caraïbes et le Pacifique (ACP). Plus récemment, l'UE a approuvé l'Initiative Tout Sauf les Armes (TSA) pour les Pays les Moins Avancés (PMA) et les États-Unis ont répondu avec le 'Africa Growth and Opportunity Act' (AGO) qui est accessible à tous pays africains qui répondent à certains critères. Le Niger, en tant que pays de l'ACP, PMA et pays africains, a eu accès à tous ces accords.

2.42 Le TSA est le plus généreux et aussi le plus important parce qu'il est offert par le marché développé le plus significatif pour les pays de l'Afrique de l'Ouest. Cette initiative libéralise l'ensemble des importations de produits en provenance des PMA, à l'exception des armes et des munitions. Les produits agricoles les plus sensibles – à savoir le riz, le sucre et la banane – ont été exclus temporairement, mais leur libéralisation est étalée sur quatre à huit ans, à partir de 2001. En attendant la libéralisation complète de ces produits, ils jouissent d'un accès libre aux marchés européens dans la limite des quotas fixés par la Communauté.

2.43 La Loi AGOA, promulguée le 18 mai 2000 par le Congrès des Etats-Unis, accorde aux pays éligibles de l'Afrique au sud du Sahara un accès en franchise de droit de douanes au marché américain pour un certain nombre de produits. Le Niger est un pays éligible. Quatre entreprises nigériennes ont été agréées pour exporter des textiles aux E-U, mais aucun ne s'est encore prévalu de cet agrément. Le Niger n'exporte pas de produits agro-alimentaires dans le cadre de l'AGO. Jusqu'à maintenant, on ne comptabilise que des exportations d'artisanat vers les Etats-Unis, mais elles ne nécessitent pas d'agrément, seulement un certificat d'origine émis par la Chambre du Commerce (CCAIAN).

2.44 Le problème fondamental est que le marché américain est assez ouvert et l'AGO n'a pas touché la plupart des produits qui reste protégée. Le niveau des préférences offert par l'AGO est donc bas. C'est surtout pour les vêtements où les droits de douane américains restent élevés, et donc il est surtout les pays en mesure d'exporter les vêtements qui ont bénéficié d'AGO. Pour les autres produits, une préférence de quelques pourcentages est vite compenser pas des coûts de production et de transport élevés, des carences en qualité, en quantité, et en fiabilité, etc.

2.45 **L'accord de partenariat économique (APE).** Jusqu'à fin 2007 les relations commerciales entre l'UE et les pays ACP (Afrique, Caraïbe, et Pacifique) ont été régies par un système de préférences commerciales non réciproques dans le cadre des Conventions successives de Lomé, et ensuite de Cotonou. Mais, ces accords ont été jugés non conformes aux règles de l'OMC parce qu'ils discriminaient entre pays en voie de développement sans être un accord régional et réciproque. La discrimination est permmissible selon les règles de l'OMC uniquement si on traite tous les PMA ensemble (par exemple, TSA), tous les pays en voie de développement ensemble (ex. SGP), ou dans le cadre d'un accord régional réciproque qui vise le libre échange interne (ex. UEMOA). L'UE insistait aussi sur la nécessité de réviser ses relations commerciales avec les pays ACP vu le peu d'impact des accords préférentiels selon son analyse.

2.46 L'Accord de Cotonou signé en juin 2000, prévoyait donc qu'à compter du début 2008 les relations commerciales entre l'UE et les pays ACP seront régies selon le principe de réciprocité selon lequel presque tous les produits des pays ACP comme ceux de l'UE accéderont librement – c'est-à-dire sans droit de douane – sur les marchés respectifs de chacun des partenaires. Cependant, il y aura une phase de transition qui pourrait s'étendre pour 10 ans ou plus.

2.47 Le Niger a entrepris une étude pour tenter d'évaluer les incidences futures de l'APE sur son économie et voir comment tirer le meilleur parti de ces accords.²² Bien que les détails de l'accord n'étaient pas disponibles – et ne le sont toujours pas – plusieurs conclusions préliminaires sont possibles. Selon les règles de l'OMC, les droits de douane devraient être supprimés pour la quasi-totalité du commerce entre l'UE et la CEDEAO, et selon la pratique, ceci pourrait impliquer la libéralisation de plus ou moins 85 pour cent des importations de la CEDEAO. L'UE s'est engagée à libéraliser entièrement son marché.²³

2.48 Les exportations du Niger auront peu ou pas d'avantages dans le cadre de cet accord car elles bénéficient déjà de préférences commerciales grâce à l'initiative TSA. Les consommateurs, les commerçants et/ou les entreprises qui utilisent les importations européennes pourraient bénéficier d'une baisse des prix.²⁴ Par contre, la libéralisation de marché nigérien (et ouest-africain) aura au moins trois impacts négatifs : i) une perte des recettes fiscales sur les produits venant d'Europe, ainsi que sur un certain nombre d'importations détournées des pays tiers en faveur de l'UE; ii) l'érosion du niveau de protection pour ses producteurs qui vendent sur le marché local; et iii) une concurrence accrue venant de l'UE pour les exportations nigériennes dans des marchés tiers de la côte. Certains de ces importations pourraient même bénéficier des subventions européennes, tel que la viande ou le lait en poudre, pénalisant de manière indue la compétitivité pour les produits comparables du Niger.

2.49 A partir de ce point, l'évaluation de l'impact devient plus compliquée car il dépend beaucoup de la façon de choisir le 15 pour cent du commerce qui sera (peut-être) exclu du processus de libéralisation. Est-ce qu'on doit se concentrer sur les produits les plus importants pour les recettes (les carburants, le tabac et cigarettes, et les véhicules), ou plutôt les secteurs sensibles qui fournissent beaucoup d'emplois (la viande, le niébé, les oignons)? Et comment les 15 pays de la CEDEAO vont-ils s'entendre sur ce choix – et est-ce que les autres pays vont accepter de protéger leurs marchés pour la viande et les oignons, si c'est le Niger qui est le principal bénéficiaire?

2.50 La perte maximale, avec une libéralisation totale du marché nigérien, a été estimée à 8,5 milliards de FCFA pour l'année 2007 (ou environ 4 pour cent des recettes fiscales totales). Ceci représente une surestimation, mais sera peut-être assez réaliste si le pouvoir de négociation du Niger au sein de la CEDEAO est faible ou il opte pour la protection de son marché dans la sous-région. Cette perte pourrait aussi augmenter si les recettes provenant de la TVA collectée aux douanes diminuent après la libéralisation des importations.²⁵

2.51 Ces accords peuvent donc se traduire par une fragilisation du système de production nigérien et une baisse des recettes de l'État. Il n'est donc pas surprenant que les pays de la CEDEAO n'ont pas pu se mettre d'accord avant la date limite du 31 décembre 2007. Par contre, deux pays non-PMA – le Ghana et la Côte d'Ivoire – ont signé des accords intérimaires bilatéraux. Sans l'option TSA, ils devaient protéger leur accès préférentiel au marché européen. La CEDEAO œuvre toujours pour négocier un APE régional. Cependant, les PMAs, tel que le Niger, se doivent maintenant de bien évaluer si cela est dans leurs intérêts ou si il faut

²² Roger Blein, Ahmed Hamid, et Gilles Baillet, Étude d'impact des Accords de Partenariat Économique (APE) sur l'économie du Niger, décembre 2004.

²³ Il y a toujours un débat interne entre la Commission et certains membres, et le sucre va certainement trainer plusieurs années avant sa libéralisation, mais pour le Niger, on peut parler d'une libéralisation complète.

²⁴ L'impact sur les prix dépend du niveau de compétition entre exportateurs européens et entre commerçants nigériens. Il n'est pas garanti que les consommateurs nigériens en bénéficient.

²⁵ L'étude d'impact suppose une perte totale de ces taxes, ce qui nous semble trop pessimiste.

se contenter de TSA. Ils devraient aussi examiner l'alternative d'un APE avec la possibilité pour les membres de se récuser du chapitre sur le commerce.²⁶

LES NORMES ET LA QUALITÉ

2.52 Le commerce international est devenu de plus en plus influencé par des considérations de normes et de qualité. Ceci reflète une meilleure appréciation des risques encourus par l'importation des produits alimentaires, soulignée par plusieurs crises, notamment en Europe. Le consommateur est devenu de plus en plus exigeant et les sociétés privées ont aperçu une volonté de payer des prix beaucoup plus élevés pour des produits qui répondent aux normes élevés. Par ailleurs, il y a certains cas où les normes sont imposées pour protéger des produits nationaux, maintenant que les droits de douanes et les subventions sont à la baisse. On trouve alors des normes officielles et obligatoires établies par les gouvernements, souvent selon les décisions prises au niveau des organisations internationales, et des normes volontaires établies par des importateurs privés qui reflètent la réalité du marché et des possibilités à vendre plus cher. Il est important de garder cette distinction en tête, car la réponse appropriée pourrait être différente selon le cas. Il faut noter aussi qu'il n'est pas toujours important de respecter des normes élevées, si les coûts encourus sont trop élevés et la possibilité existe toujours de vendre dans d'autres marchés moins exigeants.

2.53 Jusqu'à 2008, le Niger ne disposait pas d'une agence indépendante chargée de définir et faire respecter les normes relatives aux produits. Il a, par contre, plusieurs instances publiques appelées à veiller sur la qualité et le respect des normes. Les Ministères des Ressources Animales et du Développement Rural ont chacun des services qui doivent normalement appuyer les producteurs dans ce sens. Le Ministère de la Santé Publique a aussi un rôle à jouer aux frontières comme à l'intérieur du pays. Le Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la Promotion du Secteur Privé a bien une Direction de la normalisation, de la qualité et de la métrologie (DNQM), avec un champ restreint : viande, oignons et cuirs et peaux. Malheureusement, tous ses services sont dépourvus de moyens. À un moment, la DNQM a bénéficié d'un soutien de l'UE à travers le Programme Qualité de l'UEMOA, et du PPEAP, mais actuellement son efficacité est gravement limitée par son manque de moyens.

2.54 La création en 2008 de l'Agence de Vérification de Conformité aux Normes (AVCN) pourrait améliorer la situation pourvue qu'elle sui les recommandations d'une évaluation du système de qualité et normalisation au Niger faite en 2006. Ses nombreuses recommandations ont été validées dans un atelier en juin 2006, dont plusieurs méritent d'être répétées ci-dessous.²⁷

- commencer avec l'éducation des producteurs sur l'importance de la qualité – y compris des guides de bonnes pratiques – et éviter de jouer le rôle de policier pour le respect des normes qui ne sont pas connues ou comprises ;
- s'inspirer davantage des besoins exprimés par les producteurs ou les acheteurs en choisissant les normes à développer et éviter des initiatives poussées par les autorités publiques²⁸ ;
- améliorer la coordination entre les différents services responsables pour les normes et la qualité, car cette coordination est très faible ou absente ;
- prendre une approche régionale; elle répondra aux besoins du cadre juridique, de la création d'organes de surveillance, de l'identification d'une politique sanitaire dans ses caractéristiques communes, l'harmonisation des méthodes et procédures de contrôle, et la délivrance de programmes de formation, d'information et d'équipement. ;
- mais, finalement, l'UEMOA ne doit pas se substituer à l'État et il faut une volonté politique beaucoup plus forte au niveau du Niger, suivi par des ressources budgétaires.

2.55 L'évaluation a tiré la dure conclusion suivant : 'De tous les pays de l'Union, mis à part la Guinée Bissau, le Niger est celui qui souffre du plus grand nombre d'handicaps. Ces derniers trouvent

²⁶ C'était l'approche choisie au moins temporairement par la Zambie dans le cadre de l'APE intérimaire pour l'Afrique de l'Est et Australe.

²⁷ Banque mondiale, La problématique sanitaire et phytosanitaire au Niger.

²⁸ Les normes établies pour la viande séchée, le klichy, semblent se trouver dans cette deuxième catégorie.

essentiellement leur source dans un laisser-faire, qui a conduit à : une grande détérioration des systèmes officiels ; un interventionnisme et un autoritarisme qui n'ont aucune considération pour les raisons scientifiques ; un personnel démotivé, en sous effectif, mal organisé et sans moyens.'

LES CONCLUSIONS

2.56 Un plus grand effort est nécessaire pour estimer les flux commerciaux et harmoniser à travers tous les institutions concernées pour assurer qu'un seul ensemble de données est accepté et utilisé. L'implication des ministères sectorielles sera importante afin d'incorporer leurs connaissances.

2.57 Le Niger ne dispose pas d'une politique nationale de développement du commerce qui est intégrée et opérationnelle. Il devrait en développer une, avec un accent particulier sur les relations avec le Nigeria. A cause de sa petite taille relative, le Niger ne dispose pas d'une grande marge de manœuvre sur le plan commercial avec le Nigeria, cependant cette marge de manœuvre n'est pas nulle. Les règles et les institutions de la CEDEAO pourraient être exploitées à cette fin, notamment celles qui appuient le libre échange.

2.58 Il est important de définir cette marge de manœuvre et de la quantifier. Par exemple, il est probablement dans l'intérêt des autorités du Nigeria de réduire les réexportations en provenance du Niger. Cela pourrait constituer un levier pour le Niger dans ses discussions avec les autorités nigérianes relatives aux exportations de viande. La taxe spéciale sur les réexportations vers le Nigeria génère un gain fiscal significatif pour le Niger, mais elle va sans doute baisser avec l'introduction du TEC de la CEDEAO. En plus, ce commerce n'est pas soutenable à long-terme.

2.59 Le Ministère des Finances a réalisé une étude exhaustive sur les liens économiques avec le Nigéria en 2001, avec de nombreuses recommandations, mais il y a eu peu de suivi. Les autorités du Niger devraient commanditer une étude complémentaire pour mettre à jour l'ancienne, développer une stratégie, et identifier des actions clés. Quelques éléments de cette stratégie pourraient être les suivants :

- L'établissement d'une structure permanente pour la collecte et l'analyse des liens économiques entre les deux pays
- La sensibilisation des autorités nigérianes sur l'importance du commerce avec le Niger ;
- La dissémination de l'information sur les critères pour le libre accès au marché nigérian (et de la CEDEAO) et la promotion de la certification des entreprises ;
- La collaboration avec les banques privées afin de faciliter les transferts financiers FCFA-naira ;
- La promotion des investissements nigériens dans les activités susceptibles à développer le commerce avec le Nigéria pour créer des alliés ;
- La préparation d'un programme pour la réduction des réexportations ;
- Le renforcement de la Commission mixte de coopération ;
- L'amélioration de la mise en œuvre du schéma pour la libéralisation des échanges de la CEDEAO.

2.60 La réforme de l'administration fiscale est devenu urgente vu la faible performance de la fiscalité en pourcentage du PIB, et la perspective de pertes des droits de douanes dues au libre échange avec les États de la CEDEAO, la possibilité d'un APE avec l'UE, et le déclin probable des réexportations. Ces pertes pourraient dépasser 20 milliards de FCFA ou 10 pour cent des recettes fiscales totales.²⁹ Étant donné le temps nécessaire pour une telle réforme, il faudra l'entamer en toute urgence.

2.61 L'APE devrait être négocié avec les plus grandes précautions – entre États-membres de la CEDEAO et avec l'UE. Le Niger devra s'assurer que le résultat donnera lieu à une meilleure situation que celle qui existe déjà avec l'accord Tous Sauf Armes.

²⁹ Le total est estimé à 24 à 26 milliards FCFA par Blein, Hamid et Baillet, mais avec des hypothèses un peu extrêmes.

2.62 Pour ce qui concerne les normes et la qualité, il faudra démarrer la mise en œuvre des recommandations validées en 2006, entre autre :

- développer une approche intégrée de la sécurité sanitaire en rétablissant les chaînes de commandement et en instaurant formellement les cadres de concertation ;
- concentrer les efforts du MCIN sur les aspects relevant de la qualité des denrées alimentaires et non pas de leur sécurité sanitaire ;
- abandonner toute volonté de police ;
- accorder à la métrologie la place qui lui revient ;
- renouveler le rôle du MCIN en tant que interlocuteur privilégié de l'OMC en activant les points focaux, en faisant circuler les informations et notifications et en coordonnant les comités nationaux.

3. LE CLIMAT DES AFFAIRES ET LES STRUCTURES D'APPUI

LES CONTRAINTES À L'INVESTISSEMENT

3.1 L'évaluation, en 2001, du secteur privé nigérien³⁰ a listé un large éventail d'insuffisances dans le climat des investissements au Niger, notamment dans les domaines suivants : création d'entreprises, code du travail, restrictions mises aux travailleurs expatriés, fiscalité et système judiciaire. Cette évaluation concluait que ce climat des investissements a entraîné une fuite vers le secteur informel et une orientation à la baisse de l'investissement intérieur et étranger.

3.2 Selon l'enquête globale réalisée chaque année par la Banque mondiale sur la réglementation des entreprises et son application, Doing Business, le Niger s'est classé en 2007 comme l'un des dix pays (169ième sur 178) où il est le plus difficile de fonctionner dans le secteur privé. Particulièrement difficiles étaient les réglementations et les coûts liés au commerce extérieur (163ième), au marché du travail (161ième), et à l'octroi des licences (155ième). Dans l'analyse des réglementations liées au commerce, les coûts élevés reflètent en partie les coûts du transport et donc l'enclavement du pays. Mais le temps requis pour exporter dépasse de loin la moyenne en Afrique sub-Saharienne et encore plus celle de l'Asie de l'Est (voir Tableau 3-1), et ceci dépend surtout du temps nécessaire pour préparer la documentation (36 jours). En dépit des réformes récentes, le marché du travail reste encombré par les lourdeurs du système réglementaire en Afrique francophone en général. Pour l'octroi des licences, le nombre de procédures n'est pas le problème, mais plutôt le temps et le coût requis.

Tableau 3-1 : Les trois contraintes les plus importantes identifiées dans Doing Business

	<i>Niger</i>	<i>Afrique*</i>	<i>Asie de l'Est</i>
Réglementations du commerce extérieur			
Nombre de documents pour exporter	8	8	7
Nombre de jours pour exporter	59	36	25
Coût pour exporter	\$2945	\$1660	\$885
Réglementations du travail			
Indice de difficulté de l'embauche	100	42	19
Indice de la rigidité de l'emploi	70	43	20
Indice de difficulté du licenciement	50	42	19
Octroi de licences			
Nombre de procédures	16	18	19
Nombre de jours	293	263	175
Coût par rapport au PIB par tête	2824%	2549%	177%

* Afrique sub-Saharienne

Source : Banque mondiale, Doing Business 2008.

3.3 Une enquête plus détaillée pour l'Évaluation du Climat des Investissements (ECI) a été réalisée au Niger en 2005-6. L'échantillon comprenait 138 entreprises formelles dans les secteurs manufacturiers, du commerce et du tourisme/hôtellerie.³¹ Un certain nombre, bien que minoritaire, étaient des exportateurs. Les six contraintes jugées les plus importantes selon les différentes catégories d'entreprises sont indiquées dans le Tableau 3-2.

³⁰ Banque mondiale, Niger : le défi du retour à une croissance accélérée, 2001.

³¹ Il y eu aussi une enquête de 108 entreprises du secteur informel.

Tableau 3-2 : Les contraintes les plus importantes selon l'Évaluation du Climat des Investissements (%)*

<i>Contraintes</i>	<i>Secteur formel en total</i>	<i>Secteur manufacturier</i>	<i>Commerce</i>	<i>Hôtels</i>
Administration fiscale	68	63	71	85
Taux d'imposition**	68	68	70	92
Pratiques du secteur informel	67	62	67	
Coût du financement	59	67	59	
Corruption	57	59	58	62
Accès au financement	52	67	51	62
Electricité				77
Réglementations douanières et du commerce extérieur				69

* % des entreprises qui ont jugé la contrainte 'majeure' ou 'très sévère'.

** l'enquête est fondée sur des taux d'imposition qui ont été revus à la baisse depuis. C'est le cas du taux sur BIC.

Source : Banque mondiale, Évaluation du Climat des Investissements, 2006.

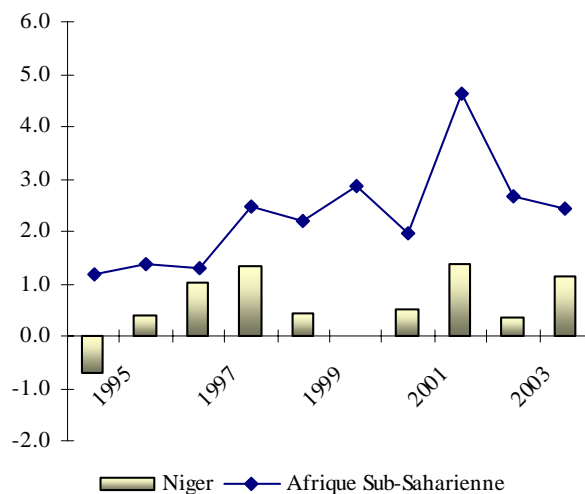
3.4 Cette enquête n'est que partielle, car elle n'inclut pas les entreprises rurales ou celles du secteur minier, mais son éclairage des priorités relatives est quand même utile. Les problèmes liés à la fiscalité et au financement ressortent clairement, ainsi que la corruption et les pratiques du secteur informel. Ce dernier se réfère aux difficultés vécues par les sociétés formelles quand ils font face à la concurrence par des unités informelles qui ne respectent pas les règles du jeu. Cependant, il est important de noter que les entreprises orientées vers les marchés extérieurs ont des priorités quelque peu différentes. Les hôtels considèrent l'électricité et les réglementations douanières et du commerce extérieur parmi les plus contraignantes. Ces deux dernières se sont apparues prioritaires pour les quelques exportateurs enquêtés aussi.

3.5 Récemment, il y a eu des améliorations du cadre réglementaire dans plusieurs domaines : la réduction des démarches pour la création d'entreprise, la simplification du système fiscal et l'amélioration du cadre juridique et du système judiciaire. La création du Centre de Formalités des Entreprises a contribué à une réduction du temps nécessaire à la création d'une entreprise, qui est maintenant en-dessous de la moyenne pour l'Afrique (voir Tableau 3-1).

3.6 Ceci étant, par rapport au revenu par habitant, il est encore assez coûteux de créer une entreprise au Niger, les frais, à eux seuls, représentant plus de quatre fois le revenu par habitant et le capital minimum exigé représentant près de huit fois le PIB par habitant. Dans un pays où la vaste majorité des activités économiques se déroule dans le secteur informel et où l'objectif politique est d'offrir à ces entreprises des incitations pour qu'elles passent dans le secteur formel, il serait logique d'explorer les possibilités de réduire fortement ces coûts.

3.7 Le sentiment persiste que l'environnement des affaires doit être fortement amélioré et cela explique partiellement pourquoi les flux d'investissement direct étranger (IDE) sont restés à un niveau négligeable (voir Graphique 3-1). Pendant cette période, le ratio IDE net sur PIB a, en moyenne, progressé en Afrique, passant de 1,66 pour cent à 1,95 pour cent pour les 14 pays les plus développés de l'Afrique subsaharienne et de 1,83 pour cent à 5,76 pour cent pour les 33 pays africains les moins avancés. Des volumes annuels nets de l'IDE de l'ordre de 10 millions \$US, pour une économie de la taille de celle du Niger, reflètent non seulement les faiblesses du climat des investissements mais encore le peu de priorité accordé jusqu'ici par le Gouvernement pour attirer l'investissement étranger. Si l'IDE a augmenté récemment, il est certainement dû à la hausse des prix de l'uranium et de l'or, plutôt qu'à l'amélioration du climat des affaires. Le gouvernement aura intérêt donc à continuer ses efforts dans ce sens.

Graphique 3-1 : Les flux de l'IDE entre 1994 et 2003
(en % du PIB)



Source : Banque mondiale, Evaluation du Climat des Investissements.

LE CADRE RÉGLEMENTAIRE ET JURIDIQUE

3.8 Le Niger est membre depuis 1995 de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA) qui regroupe les pays de l'UEMOA et de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC). Ce traité a pour principal objectif de remédier à l'insécurité juridique et judiciaire existant dans les Etats membres. La Cour commune de justice et d'arbitrage, dont le siège est à Abidjan, est juge de cassation, en lieu et place des cours de cassation nationales.

3.9 Le Niger harmonise progressivement sa législation commerciale avec ce code unifié. Dans le système judiciaire, le Programme d'appui à la justice et à l'état de droit (PAJED) s'est traduit par plusieurs améliorations, à savoir : (i) recrutement d'environ 90 nouveaux magistrats à qui il a été donné une formation complémentaire, relative notamment au code de l'OHADA et qui ont été désignés à des postes relativement importants et (ii) projet pilote d'informatisation des registres commerciaux dans deux régions. Mais, ce n'est que le commencement de ce qui doit être une modernisation fondamentale du système judiciaire. Le pays n'a pas de cour arbitrale. La restructuration judiciaire, en 2004, qui a institué trois types de tribunaux, pour les contentieux du commerce, du travail et d'ordre administratif, s'est traduite par la création de 10 tribunaux de commerce, mais l'insuffisance de moyens financiers a nui à l'efficacité de toutes ces nouvelles structures. Pendant ce temps, la perception persiste que la justice souffre de nombreuses insuffisances graves notamment en matière d'indépendance et d'objectivité de ses décisions. Cette perception contribue à la préoccupation générale concernant la corruption.

3.10 Le Code des Investissements du Niger date de 1985, mais a été remanié à quelques reprises. Les derniers ajustements remontent à 2001. Deux codes spéciaux ont été définis pour les secteurs minier (Code minier) et pétrolier (Code pétrolier). Les entreprises agréées au Code des investissements bénéficient d'un certain nombre de garanties et d'avantages dont la liberté de transfert des capitaux pour les non-résidents, ainsi que des dégrèvements fiscaux et douaniers pendant les cinq premières années d'exploitation. L'agrément des entreprises au Code des Investissements est accordé, soit par arrêté conjoint des Ministres de l'Industrie et des Finances, soit par décret pris en Conseil des Ministres, selon la nature de l'agrément.

3.11 Les tentatives de réforme politique et réglementaire n'ont rien de nouveau au Niger. Les tables rondes pour le développement des entreprises privées, organisées par le Gouvernement en 1988, 1997 et plus récemment en 2000, ont produit un large éventail de recommandations mais, faute de suivi effectif, elles n'ont généralement pas produit de résultats significatifs. L'effort le plus récent a conduit à la création du

Conseil national des investisseurs privés (CNIP) qui réunit, sous l'autorité du Premier Ministre, des représentants clé de la communauté des affaires et des décideurs publics. Grâce à cette représentation de haut niveau et à un dialogue permanent orienté vers des résultats, le CNIP a la possibilité de devenir un instrument efficace pour la réalisation de réformes. Cependant, son programme initial de travail semblait trop large, et pas assez centré. Si on juge par l'expérience plutôt mitigée de telles initiatives dans d'autres pays africains, il vaut mieux commencer avec quelques objectifs bien précis qui offrent la possibilité de montrer des résultats à court terme. Autrement, on court le risque de diluer le dialogue politique et de nuire à la motivation de ses participants.

3.12 Les enquêtes annuelles Doing Business, qui couvrent 178 pays, et l'Évaluation du Climat des Investissements, faites périodiquement pour nombreux pays africains, donnent au CNIP deux instruments pour comparer le Niger avec d'autres pays et se fixer des priorités en matière de réforme des politiques, pousser les décideurs politiques nigériens à mettre en œuvre les réformes voulues et mesurer les résultats de façon précise et régulière. La Matrice d'Actions élaborée pour cette étude diagnostique devrait servir comme une autre source utile d'information pour informer son programme de travail.

LA FISCALITÉ

3.13 Dans le cadre du Conseil National des Investisseurs Privés (CNIP), un comité s'est penché spécifiquement sur la fiscalité et a reconnu que des progrès ont été faits au cours des dernières années en matière de rationalisation et de baisse des taux nominaux d'imposition. Une certaine harmonisation a eu lieu au sein des pays de l'Union, ce qui a contribué à l'allègement et à la simplification de la fiscalité nigérienne. Par exemple, l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC) est passé de 50 pour cent à 35 pour cent. La TVA a baissé d'un taux maximum de 35 pour cent à un taux unique de 19 pour cent. A 35 pour cent, l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux demeure encore relativement élevé. Mais, de manière générale, la fiscalité nigérienne est comparable à celle des autres pays de l'UEMOA (voir Tableau 3-3). On notera toutefois que certains pays de l'UEMOA ont abaissé leur BIC à 25 pour cent.

Tableau 3-3 : Comparaison des taux d'imposition pour certains pays de l'UEMOA (%)

	TVA	BIC personnes morales	BIC personnes physiques	Fiscalité de l'épargne	Taxes et impôts fonciers (sociétés)
Niger	19	35	35	10 à 25	2,5 valeur inscrite au bilan avant amortissement
Bénin	18	38	35	10 à 18	5 à 12
Burkina Faso	18	35	10 à 35	12,5 à 25	Variable selon zonage (taxe de jouissance)
Côte d'Ivoire	18	35	25	6 à 25	15 sur valeur locative (VL)
Mali	18	25	35	10 à 15	n.d.
Sénégal	18	33	25	6 à 16	15 sur VL nette
Togo	18	37 à 40	variable	2,5 à 15	12,5 (VL)

n.d. non disponible

Source : Banque mondiale, Niger : le défi du retour à une croissance accélérée, et FMI

3.14 *Assiette fiscale étroite.* Une assiette fiscale étroite est souvent invoquée pour expliquer la faible pression fiscale au Niger. C'est sans doute vrai, mais elle risque de le rester encore longtemps, car on estime que le poids du secteur informel (hors secteur primaire) dans la formation du PIB oscillerait entre 30 pour cent et 40 pour cent (Banque mondiale, 2001). Or, plusieurs facteurs concourent à cette informalisation. La relative lourdeur des impôts en est une, mais une Administration fiscale tatillonne en est une autre (voir plus bas). Des mesures en vue de faire contribuer le secteur informel, telle que la création de la patente synthétique, vont dans la bonne direction sans qu'on puisse encore mesurer leur plein impact.

3.15 Le régime fiscal nigérien comporte de nombreuses dérogations résultant de l'existence du Code des investissements, des Codes minier et pétrolier, etc. On estimait en 2001 que 50 pour cent de la cinquantaine d'entreprises formelles du secteur manufacturier avait bénéficié du Code des investissements. On peut

s'interroger sur le bien fondé de la coexistence de régimes d'incitation multiples liés aux Code des investissements, et d'une fiscalité qui reste relativement lourde, malgré l'allègement des années récentes.

3.16 La longue frontière avec le Nigéria ne facilite pas la capture des droits de douane, ni la formalisation de l'économie dans son ensemble. La non convertibilité de la naira, par conséquent, les transactions financières hors circuit bancaire réduisent le potentiel de fiscalisation des activités de production et de commerce qui impliquent les deux pays. Mais il y a des grands opérateurs engagés dans le commerce informel qui devraient être ramenés dans le secteur formel et taxés convenablement. Une meilleure coordination entre les douanes et la fiscalité est nécessaire, ainsi qu'une présence accrue des autorités fiscales dans les grandes villes en dehors de Niamey. En plus, les douanes devraient réduire ou même supprimer l'utilisation du code 9999 pour les opérateurs dites 'occasionnelles' qui ne fournissent pas de nom ni d'adresse. De tels importateurs comptaient pour 17 pour cent des importations en 2006 et certains de leurs arrivages dépassaient une valeur de 1 million \$US.³²

3.17 *Administration fiscale.* Si l'Évaluation du Climat des Investissements montrait que 68 pour cent des entreprises formelles considèrent que les taux d'imposition sont élevés au Niger (Tableau 3-2), une proportion aussi importante perçoit l'administration fiscale comme étant une contrainte majeure. Il s'agit d'une perception fondée sur la fiscalité en vigueur en 2005. Au cours des rencontres avec des représentants du secteur privé, en décembre 2006, on a observé qu'une majorité tendait à penser que l'administration fiscale lourde et tatillonne constitue maintenant un obstacle encore plus important que les taux d'imposition eux-mêmes, compte tenu des progrès réalisés sur le plan de l'allègement de la fiscalité depuis quelques années.

3.18 L'activité de contrôle est exercée par plusieurs services de la Direction Générale des Impôts (DGI). Le contrôle sur pièces des dossiers est assuré par les cellules de gestion de la Direction des Grandes Entreprises (DGE) et de la Direction des Petits et Moyennes Entreprises (DPME). Le contrôle externe est partagé entre la Direction du contrôle fiscal (DCF) et la brigade de contrôle de la DGE. L'activité de contrôle ne s'inscrit pas dans une stratégie globale de détection de la fraude fiscale. Aucune structure de la DGI n'est responsable de l'orientation et de la définition des priorités en matière de contrôle. Cette situation se traduit par une multiplicité des programmes de contrôle de la DGE et de la DCF. Ce manque de cohérence est non seulement préjudiciable à l'Administration sur le plan de la crédibilité, mais les représentants du secteur privé se plaignent d'un harcèlement des contribuables. Un effort particulier devra être fait pour rationaliser les programmes de contrôles de la DGE et la DCF.

3.19 La performance de l'Administration fiscale en général est insuffisante. Les capacités d'identification de l'assiette ont besoin d'être renforcées. La couverture de contrôle manque non seulement d'une stratégie, mais elle est faible. La brigade de vérification générale couvre moins de 2 pour cent des entreprises relevant du réel (FMI, 2005) et le contrôle ponctuel est quasi-inexistant. Cette insuffisance s'explique par une faiblesse très importante au niveau d'effectifs et un manque de recrutement adéquat dans ces dernières années.

3.20 Le Niger doit augmenter sa pression fiscale sans pour autant aggraver le fardeau des impôts pour les entreprises qui les paient déjà. La priorité absolue pour atteindre cet objectif doit être donnée au renforcement de l'administration fiscale. La simplification et la rationalisation de la fiscalité, puis l'élargissement de l'assiette fiscale doivent aussi être poursuivies. Le renforcement de l'Administration fiscale nécessite un plan stratégique intégré, sur une période d'au moins cinq ans, fondé sur une approche par résultats, qui conjugue notamment un plan intégré d'informatisation, un plan de recoupement des informations avec les douanes (DGD), un plan de formation ciblé, et des ajustements au régime d'intéressement des agents de la DGI et de la DGD. Un tel plan stratégique intégré doit pouvoir induire un changement de culture organisationnelle au sein de la DGI et de la DGD. La fiscalité intérieure (DGI) devrait recevoir une attention particulière. Les droits de porte constituent un potentiel de recettes moins grand, compte tenu du démantèlement tarifaire prévu dans le cadre de la CEDEAO, et si un APE est signé.

³² FMI, AFRITAC, 2007.

3.21 **Le taux d'imposition.** Malgré des progrès récents, un certain nombre d'entraves importantes demeure sur le plan de la fiscalité. L'une de ces entraves est constituée par la taxe immobilière de 2,5 pour cent basée sur le montant brut des investissements immobiliers, incluant le coût des bâtiments, les équipements et l'outil de travail (machinerie, etc.), sans déduction pour l'amortissement. Cela signifie qu'un bâtiment et un outil de travail détériorés après dix ans d'existence, moins productifs qu'à leur état neuf, entraîne une taxe immobilière du même montant qu'un bâtiment et un outil de travail neufs. Cette taxe décourage l'investissement. La taxe a été réduite à 1,5 pour cent dans la loi de finances de 2008, mais elle ne tient pas encore compte de l'amortissement.

3.22 La taxe immobilière, décriée par le secteur privé, se répercute sur la patente, taxe sur les activités d'affaires. En effet, la patente est fondée sur trois éléments : un droit fixe, un droit proportionnel et des « centimes additionnels ». Le droit proportionnel est assis sur la valeur locative cadastrale qui est égale à 14 pour cent du montant des investissements immobiliers inscrit au bilan avant amortissements.

3.23 Quant au droit fixe, il était basé sur le nombre d'ouvriers, ce qui décourageait la création d'emplois dans un pays où le chômage est élevé. Cette composante a été révisée récemment et elle sera désormais indexée sur le chiffre d'affaires de l'entreprise.

LE SECTEUR FINANCIER

3.24 Le secteur financier nigérien comprend la Banque Centrale (BCEAO), 10 banques commerciales, deux banques spécialisées, la Caisse Nationale de Sécurité Sociale, cinq compagnies d'assurance, trois courtiers en valeurs mobilières, environ 177 institutions de micro-finance (IMF) et l'Office National de la Poste et de l'Épargne (ONPE). L'ONPE fait présentement l'objet d'une restructuration qui aboutira à deux entités : l'une pour l'épargne et l'autre pour la poste.³³ La Bourse régionale des Valeurs Mobilières, basée à Abidjan, dispose d'une antenne à Niamey. Le système financier est contrôlé en majorité par des intérêts étrangers, deux-tiers des banques étant contrôlées par des capitaux non-nigériens, de même que trois des quatre sociétés d'assurance.

3.25 Les institutions de crédit connaissent des difficultés financières, hormis trois d'entre elles (République du Niger, 2005). L'intermédiation financière est faible au Niger. On estime que de 80 à 90 pourcent de la population n'a pas accès aux services financiers. A la fin de 2005, les dix plus importants bénéficiaires du secteur bancaire représentaient 27 pour cent du crédit au secteur privé. Les taux d'intérêt pour les emprunts vont jusqu'à 18 pour cent, alors qu'ils ne dépassent pas 3,5 pour cent sur les dépôts, ce qui permet aux banques de réaliser des marges bénéficiaires élevées sur les prêts (10,7 pour cent en moyenne).

3.26 La distribution du crédit ne reflète pas l'importance relative des différents secteurs de l'économie. L'agriculture représentait moins de 1 pourcent des crédits bancaires malgré sa contribution d'au moins 40 pour cent au PIB. Le commerce continue toujours de s'accaparer la majeure partie des crédits avec 46 pour cent des prêts bancaires, mais il s'agit surtout du commerce intérieur.

3.27 La création de la Banque Régionale de Solidarité par la BCEAO est une initiative intéressante pour accroître le financement des PME, des coopératives, des groupements, et des IMF. Dans certains pays de l'UEMOA elle risque d'être superflue, mais au Niger elle pourrait combler un trou dans le secteur financier. C'est une expérience à poursuivre, tout en veillant aux mesures nécessaires pour la soutenabilité financière.

3.28 **La micro-finance.** Les institutions de la micro-finance (IMF) croient à un rythme accéléré par rapport au reste du système financier. Depuis 1998, les membres des IMF ont augmenté de 50 pour cent, les dépôts ont doublé et les crédits ont augmenté par deux et demi. Le nombre de femmes membres des IMF a triplé entre 2000 et 2005 ; elles représentent maintenant près de la moitié.

³³ Cette section puise de manière significative dans un document officieux du FMI non encore publié intitulé « Niger : Financial Sector Developments », 2006.

3.29 Le réseau des IMF comptait 177 antennes dans le pays en 2005, soit 90 pour cent de toutes les antennes du système financier sur le territoire du Niger. Le réseau des IMF n'en demeure pas moins développé que dans les autres pays de l'UEMOA. Le taux de pénétration au Niger (bénéficiaires par rapport au nombre de ménages) était de 12 pour cent en 2005, alors qu'il atteignait le double ou le triple dans les autres pays. Le Bénin avait même un taux de pénétration de 78 pour cent en 2000.

3.30 La qualité du portefeuille de prêts dans le secteur de la micro-finance s'est améliorée depuis 2002, mais la situation demeure préoccupante. Pour 2005, les données préliminaires montrent que 10 pour cent des prêts seraient classés non performants. Les IMF financées par les donateurs ont une performance encore moins reluisante (35 pour cent de prêts non performants en 2005). Des 79 IMF qui ont rapporté leurs activités au Ministère de l'Économie et des Finances (MEF) en 2005, 28 ont enregistré des pertes. Ce chiffre monte à 39 lorsque les subventions sont exclues.

3.31 En mars 2004, les autorités ont adopté une stratégie de micro-finance et un plan d'action en huit points visant à renforcer le secteur. La mise en œuvre de ce plan d'action en est encore à sa phase initiale. Le secteur de la micro-finance a besoin d'un appui technique des donateurs pour rationaliser les réseaux et renforcer leurs capacités de gestion.

3.32 **Crédit à l'agriculture.** Avec la disparition des établissements de crédit pour le monde rural (CNCA et BDRN), les entrepreneurs dans les activités agricoles et de l'élevage ont des difficultés pour accéder aux services financiers. Le contraste avec le Mali, où la BNDA fonctionne plutôt bien, est marqué.

3.33 Un des principaux goulets d'étranglement de l'accès aux crédits pour les intervenants des filières agricoles et les entrepreneurs en général est le manque de structuration de la demande de crédit. La demande de crédit n'étant pas structurée (documentée, bien fondée sur des chiffres rigoureux, etc.), les institutions financières considèrent que ces crédits représentent trop de risque et n'amènent pas de garanties suffisantes³⁴. Structurer la demande de crédit passe par un appui aux promoteurs pour constituer des dossiers de crédit crédibles, pour les habiliter à gérer correctement les crédits et pour présenter des garanties nécessaires permettant de les obtenir. Ce dernier point amène, dans certains cas, l'obligation de créer des regroupements pour obtenir des crédits et même de constituer des fonds de garantie mutuels à l'intérieur des associations de filières. Ce type de services non financiers peut impliquer également un suivi technique de l'utilisation du crédit. Par ailleurs, il y aurait lieu de sensibiliser les institutions de crédit pour qu'elles adaptent leur offre de services au milieu rural et, en particulier, pour les filières agricoles, afin que le crédit ne soit pas accordé qu'aux commerçants urbains.

3.34 Parmi les principales contraintes liées au crédit à l'agriculture (production, commercialisation et exportation) on note le manque de connaissance réciproque réelle entre l'offre et la demande de financement. Cela se traduit par des produits financiers mal adaptés et un manque d'information sur les conditions d'accès au crédit et sur les contraintes propres aux institutions financières. Le manque notoire de financement à moyen et long terme, non seulement à l'agriculture, mais à l'économie en général, s'explique notamment par une pénurie de ressources (dépôts) à moyen et long terme. L'absence de garanties suffisantes pour sécuriser les prêteurs et la rentabilité des entreprises constituent aussi des obstacles au crédit. L'absence d'un marché fluide lié aux propriétés foncières ne facilite pas la mise en place de garanties auprès des banques.

3.35 Pour le moment, peu de services non financiers sont offerts en appui à la structuration du crédit. Des organisations ont été mises en place ayant comme but d'assurer ce type de services. C'est le cas notamment du Groupe TANYO qui vend ses services aux PME (montage de dossiers de crédit, suivi, garantie auprès des banques). Ce groupe est contrôlé à 67 pour cent par les banques de la place. Cependant, ce groupe est encore peu présent dans l'agriculture. Il gère le seul programme de garanti partiel de crédit au Niger, la Société Sahélienne de Financement, financé par la CE. De tels programmes pourraient jouer un rôle important pour inciter les banques commerciales à prêter à l'agro-industrie et aux IMF.

³⁴ Cette structuration de la demande de crédit est moins névralgique pour le financement des activités commerciales

3.36 On pourrait aussi envisager un fonds de soutien à coûts partagés qui offrira des appuis conseils aux micro, petites et moyennes entreprises. Ces dernières défraieraient une partie des coûts des services dans une proportion à déterminer. Ces services seraient fournis par des prestataires nationaux qui pourraient recevoir, lorsque nécessaire, une formation ciblée. Les services pourraient concerner un appui pour le montage des dossiers, l'élaboration de plan d'affaires et la recherche de financement. Il sera nécessaire de trouver les moyens d'institutionnaliser ce genre de services non financiers adaptés au milieu rural.

3.37 Une autre clientèle constituée de groupes de producteurs et d'exportateurs vers la sous-région pourrait être rejointe à travers les associations représentant les filières et à travers les projets d'appui à ces filières. Il s'agirait de constituer des cellules spécialisées à l'intérieur de ces associations qui auraient comme mandat de structurer la demande de crédit afin de faire la jonction entre la demande et l'offre de crédit. Ces cellules pourraient former les bénéficiaires à l'utilisation du crédit et au fonctionnement en groupe. Elles pourraient également les appuyer pour régler le problème de garanties (formation de groupes de caution mutuelle, etc.). Ces cellules pourraient, une fois la demande structurée, faire le suivi des crédits accordés afin de sécuriser les institutions financières.

3.38 **Le warrantage.** C'est un instrument d'accès au financement sur la base d'un inventaire de produits agricoles stocké dans un entrepôt des douanes. Il donne non seulement accès au crédit pour le producteur mais le protège aussi des fluctuations des prix. Le warrantage est assez répandu au Ghana. Il a été introduit au Niger en 1999 dans le cadre d'un projet de la FAO, et a été bien reçu par quelques IMFs. Cependant, cet instrument reste marginal par rapport au besoin de l'économie nationale. Il devrait être promu, sous réserve que les entrepôts soient bien gérés par des opérateurs privés, que les IMFs qui participent soient renforcées, et que le cadre réglementaire soit mise en place. Pour certains produits périssables, tel que l'oignon et le niébé, il faudra aussi des nouvelles technologies de stockage.

3.39 **Le crédit-bail.** Le crédit-bail pour l'acquisition d'équipements, encore assez peu utilisé au Niger, pourrait être utilisé comme un moyen économique d'accroître les capacités de production des entreprises agroalimentaires, des transporteurs routiers et des entreprises d'autres secteurs de l'économie, comme les travaux publics et l'entretien des routes. Les services de conseil de la SFI jouent un rôle déterminant dans la création de programmes de crédit-bail en Tanzanie, au Rwanda et au Ghana. La SFI fournit un programme complet de soutien comportant : (i) la réalisation d'une évaluation des besoins ; (ii) une assistance technique pour la rédaction d'une nouvelle loi sur le crédit-bail et de sa réglementation, prévoyant la récupération des actifs en dehors des procédures judiciaires en cas de défaillance et des incitations fiscales spécifiques ; (iii) la fourniture de liens d'investissement pour la création d'une société de crédit-bail en partenariat avec une banque locale et (iv) le renforcement des registres de crédit avec obligation pour les établissements financiers d'y enregistrer tout actif nanti en garantie d'un crédit-bail.

D'AUTRES CONTRAINTES

3.40 **Le marché du travail.** On estime que, au Niger, plus de 90 pour cent des salariés du secteur informel non-agricole reçoivent une rémunération très inférieure au salaire minimum légal et ne jouissent de pratiquement aucun des droits légaux en matière de sécurité de l'emploi et de protection sociale. Par ailleurs, la population active nigérienne augmente au rythme annuel de 3,3 pour cent (contre 2,6 pour cent en moyenne dans l'Afrique sub-Saharienne). Confronté à cette double difficulté, le Gouvernement devrait, pourrait-on penser, appliquer une réglementation du travail souple et conçue pour faciliter les créations d'emploi dans le secteur officiel. Mais ce n'est pas le cas. En fait, le code du travail du Niger se classe parmi les plus rigides du monde. Il a été révisé en 1996, mais reste largement inspiré par la législation française et non seulement impose un grand nombre de jours fériés et de congés payés, mais encore comprend de nombreuses restrictions, limitant notamment le recours aux heures supplémentaires et au licenciement. La communauté des affaires s'accorde sur le point que toute restriction à la liberté des chefs d'entreprises de licencier leurs salariés réduit leur disposition à embaucher. La réglementation du travail nigérienne dans sa forme actuelle est particulièrement inappropriée dans une période où il est absolument nécessaire de créer des emplois dans le secteur officiel.

3.41 **Le niveau des qualifications.** La couverture des établissements d'enseignement au Niger est l'une des plus faibles du monde à tous les niveaux d'éducation. Depuis 2000, le Gouvernement a mis de plus en plus l'accent sur l'amélioration de la couverture et a atteint des résultats significatifs : il y a eu une hausse notable des taux de scolarisation, en particulier au niveau du primaire où le taux de scolarisation est passé de 37 pour cent en 2000 à 52 pour cent en 2004. Le taux d'achèvement des études primaires est passé de 18 pour cent en 2002 à 36 pour cent en 2005, mais il reste parmi les plus faibles des pays d'Afrique.

3.42 Une fraction importante des enfants qui sortent du système scolaire n'a pas les compétences dont le marché du travail a besoin. L'enseignement supérieur produit des diplômés ayant un important bagage de connaissances théoriques mais généralement considérés comme surqualifiés par la plupart des entreprises privées. Le système de formation professionnelle et technique a été négligé depuis des années. Les rares centres de formation qui fonctionnent sont paralysés par leur manque d'équipements et par le peu de compétence des formateurs. En outre, les formations proposées ne correspondent pas aux besoins du marché du travail.

Encadré 3-1: La Taxe de Formation Professionnelle

À l'évidence, un programme pour renforcer les compétences techniques, commerciales et de gestion du secteur privé doit être doté d'un mécanisme pour assurer sa durabilité à long terme. *La taxe de formation professionnelle*, qui est assise sur la masse salariale des entreprises, pourrait assurer la pérennité des programmes de soutien aux entreprises dans le domaine de la formation. Aux derniers comptes, quinze pays de l'Afrique subsaharienne ont adopté une forme ou une autre de taxe pour financer la formation professionnelle. L'un des problèmes dont souffrent nombre de ces systèmes est l'absence de transfert du produit de la taxe à un fonds spécifique, ce qui transforme la taxe en une simple taxe supplémentaire versé au Trésor public. C'est le cas au Niger.

On a aujourd'hui un corps croissant de leçons tirées d'expériences ailleurs montrant que les facteurs décisifs pour la réussite de ces systèmes sont les suivants :

- Le transfert inconditionnel du produit de la taxe sur un compte protégé doit être assuré pour éviter tout risque de détournement des fonds à d'autres fins ;
- Le système doit être géré par une équipe de direction professionnelle, recrutée à cette fin ; cette équipe doit jouir d'une totale autonomie financière et de gestion, basée sur des procédures de prise de décision transparentes ;
- Une structure de gouvernance solide doit être mise en place, comprenant un Conseil tripartite ayant une responsabilité de surveillance ;
- Le système ne doit pas offrir lui-même des services de développement des compétences mais agir en tant qu'intermédiaire ; Il ne doit pas y avoir de restrictions quant aux prestataires, tous les organismes privés, publics, associatifs et institutionnels devant être éligibles et l'attribution devant se faire de façon concurrentielle.

L'expérience montre que, une fois que l'on a bien établi l'appropriation par le secteur privé et la transparence des procédures, un tel système tend à être capable de trouver, auprès d'autres sources, des financements complémentaires. Un des exemples notables est celui de la Côte d'Ivoire où un fonds national basé sur une taxe pour la formation professionnelle a reçu un soutien substantiel de donateurs une fois que le Gouvernement s'est engagé à revoir complètement sa structure de gestion et à donner un pouvoir de surveillance et de contrôle directs à des représentants du secteur privé.

3.43 Jusqu'ici, aucune tentative n'a été faite pour explorer les possibilités de partenariat public-privé pour développer la formation technique et professionnelle. Le Centre national de perfectionnement à la gestion (CNPG), le principal établissement de formation dans ce domaine, fonctionne difficilement et attend une

restructuration. La situation est aggravée par la concurrence entre l'État, les partenaires du développement et le secteur privé pour s'accaparer les rares compétences en matière technique et de gestion. De ce fait, l'incapacité des entrepreneurs nationaux à s'entourer d'une équipe de techniciens et de gestionnaires compétents restreint leurs possibilités d'explorer les opportunités de croissance qui peuvent s'offrir.

3.44 Il est difficile de trouver un secteur de l'économie nigérienne, que ce soit l'agro-industrie, le tourisme ou l'industrie, où la croissance ne soit pas contrainte par le manque de compétences techniques et de gestion. Et pourtant, à ce jour, le pays n'a toujours pas de stratégie pour améliorer le niveau des qualifications dans le secteur privé. L'élaboration d'une telle stratégie devrait commencer par une évaluation en profondeur des besoins et de l'offre de services de formation pour les secteurs clé de l'économie nigérienne, qui conduirait à la définition des besoins et des priorités en matière de développement des qualifications du secteur privé. Cette analyse devrait constituer la base pour l'élaboration d'un programme exhaustif et multimodal. Il faudrait s'appuyer sur les leçons que l'on peut tirer de l'expérience du Projet de Promotion des exportations agro-pastorales. Ce projet comportait un fonds de subventions de contrepartie pour cofinancer une gamme d'activités de formation et de développement des compétences dans le secteur agro-pastoral. Cette expérience pourrait éventuellement conduire à une version de ce mécanisme sur un champ élargi.

3.45 En outre, il faudrait faire faire une étude de faisabilité d'un partenariat public-privé pour la création d'un centre de formation technique et professionnelle et d'un institut de formation à la gestion. Cette étude devrait comporter : (i) une évaluation de la demande de formation technique et de formation à la gestion dans le secteur privé ; (ii) une estimation des flux de revenus potentiels qui viendraient des droits de scolarité et des subventions publiques de soutien ; (iii) une estimation des coûts de fonctionnement de ces deux structures et (iv) différents scénarios pour en vérifier la viabilité financière.

3.46 ***L'accès à la propriété foncière.*** Traditionnellement, l'absence d'accès sûr à la propriété foncière est un obstacle critique à l'investissement privé des entreprises productives industrielles et agricoles. Actuellement, la situation foncière du Niger est en pleine transition. Le Gouvernement a décidé d'engager une grande réforme foncière dès 1993 et a adopté une loi posant les principes d'orientation du code rural. Une caractéristique clé de cette législation, c'est une nouveauté en Afrique, est qu'elle donne un poids égal à la propriété coutumière et à la propriété moderne. Après des délais prolongés, le programme a été lancé au début de cette décennie. Il repose sur une procédure élaborée de consultation entre les parties prenantes au moyen d'un réseau de Commissions foncières autorisées à émettre des titres fonciers qui sont enregistrés dans les dossiers ruraux. Ces registres doivent devenir les archives pour toutes les futures transactions foncières et fournir une protection irrécusable pour tous les détenteurs de tels titres.

3.47 Cette procédure en est encore à ses débuts et souffre d'un manque de coordination effective au sommet : la procédure est supposée être supervisée par le Comité national du Code rural, comité interministériel, présidé par le Ministre de l'Agriculture plutôt que par le Premier Ministre, qui, jusqu'ici, n'a pas réussi à tenir des réunions régulières. En outre, seulement trois des huit régions ont mis en place une Commission foncière. De ce fait, la procédure est encore relativement inconnue, notamment des nouveaux investisseurs potentiels. En aval, la réforme progresse rapidement : au niveau départemental il y a actuellement 34 Commissions foncières sur les 36 prévues et un nouvel élargissement et approfondissement du réseau est en cours avec la création de Commissions foncières au niveau des communautés.

3.48 Le programme de réforme foncière tient la promesse de se traduire par un marché opérationnel pour les transactions foncières commerciales et il pourrait devenir un modèle pour la région. Sa réussite ultime dépendra largement de l'engagement politique et du respect de la procédure formalisée ainsi que du maintien du soutien des donateurs, car il est presque entièrement financé par ces derniers.

3.49 Une nouvelle loi pastorale améliorée est en cours d'élaboration : elle décrit en détail les droits et obligations des pasteurs.³⁵ L'adoption de la loi devrait être suivie par l'établissement de Commissions foncières dans les régions restantes. La capacité des Commissions foncières régionales devrait être

³⁵ La validation de cette loi est un « déclencheur » pour l'opération de soutien budgétaire en 2007.

renforcée, notamment en leur donnant les moyens de réaliser un inventaire complet des propriétés et des propriétaires dans leur région respective. Il sera important aussi de les outiller dans la gestion de conflits. La capacité du Comité national du Code rural devrait être renforcée pour assurer un leadership et une surveillance effectifs du processus de réforme.

3.50 Il faut prendre conscience qu'une démarche aisée et transparente pour acquérir un terrain sera un moyen important pour attirer de nouveaux investisseurs et que la liaison entre le Comité national du Code rural et son Secrétariat permanent d'une part et la structure de promotion des investissements d'autre part doit être renforcée.

3.51 **La lutte contre la corruption.** Le gouvernement peut démontrer son engagement dans la lutte contre la corruption par l'adoption d'un programme intégré, basé sur des leçons tirées des expériences du Burkina Faso et du Nigéria. Le Gouvernement du Burkina Faso a établi une Haute Autorité de Coordination de la Lutte contre la Corruption (HACLC) en 2001. Cependant, cette institution a eu peu d'impact jusqu'à présent parce que sa base légale n'est pas solide, étant créé par simple décret ministériel plutôt que par une loi et n'ayant pas l'autorité pour mener elle-même des procès devant un tribunal. Par contre, la Commission des crimes économiques et financiers (EFCC) du Nigéria, établie en 2002, a eu des succès notables dans la poursuite de la corruption à tous les niveaux du gouvernement et de la société civile. Elle bénéficie de l'autorité d'investiguer et de poursuivre en justice. En plus, la loi nigériane est maintenant amendée pour que les cours suprêmes puissent désigner des juges spéciaux pour les procès de l'EFCC. Jusqu'à présent, 14 juges spéciaux ont livré 150 convictions, ce qui ont mené à un recouvrement de 5 milliards \$US en fonds publics disparus.

LES STRUCTURES DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES

3.52 **La Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger (CCAIAN).** Les structures d'appui aux entreprises sont pour la plupart regroupées autour de la Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger (CCAIAN). Cette institution, un Établissement public à caractère professionnel joue un rôle fondamental qui dépasse celui d'un organe de défense des intérêts de ses membres. Non seulement, la CCAIAN tente de créer une certaine synergie entre toutes les structures qui oeuvrent dans son giron, mais elle contribue substantiellement à leur financement. Le financement de la CCAIAN repose sur les cotisations des adhérents, et des taxes sur les importations et exportations. Sa structure organisationnelle et sa base statutaire ont été révisées pour accroître son autonomie par rapport à l'État. Son Conseil d'administration et son Président sont élus.

3.53 En plus de ses nombreux départements, la CCAIAN compte trois établissements spécialisés et un projet d'appui :

- Le Centre de Promotion des Investissements (CPI)
- Le Centre de Formalités des Entreprises (CFE)
- Le Centre National de Perfectionnement à la Gestion (CNPG)
- Le Centre de Gestion Agrée (CGA)
- Le Projet de Formation des Apprentis selon le Système DUAL allemand (FASD)

3.54 **Le Centre de Promotion des Investissements (CPI)** est une structure d'accueil, d'orientation de conseil et d'assistance aux entrepreneurs/investisseurs, nationaux et étrangers, qui a pour objectif de promouvoir l'investissement privé au Niger. Le CPI se veut une « maison de l'investisseur », un centre de promotion des exportations et un centre de promotion industrielle. A l'origine, le CPI était un projet appuyé par la Coopération française et était ancré au MCIPSP avant d'être déménagé à la CCAIAN. Il est maintenant financé par cette dernière et reçoit un appui de la Chambre de Commerce de la Meuse (France), ainsi que de l'ONUDI. Il a joué un rôle dans la mise sur pied du Conseil national des Investisseurs Privés (CNIP) et continue d'apporter une contribution significative à ce cadre d'échange.

3.55 **Le Centre de Formalités des Entreprises (CFE)** ou « Guichet unique » a pour objectif d'accueillir et d'informer les entrepreneurs sur les textes légaux et réglementaires qui concernent leurs activités, ainsi que

de leur permettre d'accomplir en un même lieu, dans un délai minimum, les déclarations liées à la création d'entreprises. Pour tout investisseur, le CFE est l'unique porte d'entrée en direction des Administrations et organismes impliqués dans l'accomplissement des formalités d'entreprises. Le CFE a d'abord été un projet financé par la Coopération française entre 2000 et 2003, avant de devenir un Etablissement spécialisé de la CCAIAN. Le CFE a installé des antennes dans les huit régions, même si des agents de la CCAIAN font encore office de représentants du CFE dans certaines d'entre elles. Le CFE traiterait 4 000 dossiers par an.

3.56 *Le Centre National de Perfectionnement à la Gestion (CNPG)* est le troisième Etablissement spécialisé de la CCAIAN et vise à élaborer des plans de formation pour les entreprises et à fournir des conseils en gestion et en recrutement. Pour le moment, ses activités sont limitées par manque de ressources. La CCAIAN envisage de faire jouer un rôle au CNPG en ce qui concerne la sensibilisation et la mise à niveau des entreprises aux normes de qualité en vue de les mettre en conformité avec les standards régionaux et internationaux. Il s'agit d'un objectif ambitieux, mais fondamental si le Niger veut exporter ses produits agroalimentaires notamment. Pour atteindre ces objectifs, le CNPG devra être doté de ressources dont il est loin de disposer à l'heure actuelle. Toutefois, sa restructuration suit son cours avec un plan de réhabilitation, en rapport avec le Ministère de la Formation Professionnelle et Technique.

3.57 *Le Centre de Gestion Agrée (CGA)* est une nouvelle structure créée avec un financement de l'Union européenne et la coopération française et appuyer par la Chambre de Commerce et Industrie de Meuse. Le centre viendra en appui aux entreprises en ce qui concerne leur gestion comptable ainsi que des conseils en matière financière.

3.58 *Le Projet de Formation des Apprentis selon le système DUAL allemand (FASD)* demeure un projet de formation professionnelle, rattaché à la CCAIAN. Il cible trois domaines en particulier : la menuiserie bois, la menuiserie métallique et la mécanique auto. Créé en 1987, le FASD est fondé sur un modèle qui allie une formation technique et des stages pratiques en entreprise.

3.59 La CCAIAN comprend aussi une série de départements (six en tout) dont le Département des Echanges (DPE) qui abrite le *Guichet unique des formalités pour le commerce extérieur*. Ce guichet fait suite à la libéralisation du commerce extérieur survenue en 1990, date avant laquelle il fallait obtenir des licences d'importation et d'exportation délivrées par la Direction du Commerce extérieur. Le Guichet unique a pour rôle d'assister les entreprises importatrices et exportatrices dans leur démarche réglementaire. Pour exporter/importer, une entreprise doit répondre à cinq conditions : i) être inscrit au Registre de commerce export/import, ii) s'acquitter d'une patente en qualité d'importateur ou exportateur, iii) s'acquitter de sa cotisation à la CCAIAN, iv) s'acquitter de sa cotisation au Conseil Nigérien des Utilisateurs des Transports Publics (CNUT), et v) être détenteur d'un numéro d'identification fiscale (NIF). Le coût des procédures pour une exportation ne dépasse pas 14 000 CFA.

3.60 Sur la base de ces conditions remplies, l'entreprise dépose un dossier au Guichet unique. Lorsque l'entreprise désire faire une exportation spécifique, il doit établir une facture pro-forma qu'il apporte au Guichet unique qui prépare un formulaire comportant toutes les informations appropriées. Ce formulaire nécessite un visa du Ministère des Finances. Pour les exportations en dehors de la zone Franc, tout le processus se fait en moins de 48 heures. Pour les exportations dans les pays de la zone franc, le délai est encore plus court. Des exportateurs rencontrés lors de cette étude ont confirmé l'efficacité du processus et les courts délais qu'il implique.

3.61 La CCAIAN a accueilli en mars 2005 *une cellule AGOA*, deux ans après l'installation d'une telle cellule au Ministère du Commerce. La cellule, financée par l'USAID et la CCAIAN, est logée dans le groupe de bâtiments logeant la Chambre de commerce et les Etablissements spécialisés (CPI, CFE, etc.). Le rôle de la cellule AGOA est de sensibiliser et de former les entrepreneurs nigériens aux possibilités offertes par l'AGOA. Ce rôle peut même déborder sur le commerce international en général. Elle fournit aussi des certificats d'origine pour les exportations d'artisanat.

3.62 *L'ANIPEX, Agence nigérienne pour la promotion des exportations*, qui compte une soixantaine d'adhérents, a été créée en 2004 et loge dans les locaux de la CCAIAN. Pendant la phase de démarrage,

cette structure a reçu un soutien du Projet pour la promotion des exportations agro-pastorales (PPEAP) financé par la Banque mondiale, dans le domaine des services de formation et de développement des capacités. La particularité de cette agence vient de son fort enracinement dans le secteur privé et, de ce fait, elle pourrait jouer un rôle crucial dans le développement futur des exportations. Malheureusement, le soutien du Projet PPEAP s'est terminé à peine un an après la création de l'agence, à un moment où elle n'avait pas atteint sa viabilité financière. Par la suite, elle a reçu un autre soutien financier qui a été fourni par le Projet d'assistance technique à la privatisation et à la réforme réglementaire de la Banque mondiale, mais ce projet a été clos à la fin de 2006. Pour le moment, ANIPEX survit tant bien que mal avec l'appui de la CCAIAN et les cotisations d'un certain nombre de ses membres, mais elle ne constitue pas une organisation fonctionnelle. Un soutien à l'ANIPEX est certainement souhaitable, à condition qu'elle parvienne à s'autofinancer en partie, grâce aux cotisations de ses membres, car, si cette agence joue un rôle utile auprès de ses membres, ils ne devraient pas hésiter à contribuer à son financement.

3.63 **La multiplicité des structures.** Cette liste des structures d'appui aux exportateurs et à l'entreprise en général n'est pas exhaustive. Il y a un certain nombre d'organismes, financés par le privé, tels que TANYO qui assure une fonction d'intermédiation entre les PME et les banques, le CNUT, etc. Mais, force est de constater que, parmi les structures reliées à la CCAIAN, il existe certaines duplications qu'il y aurait lieu de rationaliser. Par exemple, il y a un certain nombre de chevauchements de compétences entre les Etablissements spécialisés et les propres départements de la CCAIAN. Ainsi, la Chambre de Commerce compte un département « Accueil, Informations et Formalités des Entreprises » (DAIFE) et un autre appelé « Formation et Assistance » (DFA). On ne peut s'empêcher de faire le rapprochement avec le CFE, le CNPG et FASD.

3.64 Il y a aussi le Département de Promotion des Échanges (DPE) chargé de gérer le Guichet unique des formalités pour le commerce extérieur, d'organiser la participation aux foires commerciales, de préparer des missions de prospection, et d'accueillir des missions pareilles. Est-ce que ces fonctions ne sont pas comparables à celles du CFE et de l'ANIPEX ?

3.65 Toutes ces structures sont logées dans la « concession » de la CCAIAN, par conséquent, physiquement très proches les unes des autres, ce qui facilite les démarches de l'entrepreneur et est de nature à favoriser un certain nombre de synergies. Mais, une rationalisation de ces structures et de leur rôle devrait être envisagée. Par exemple, pourrait-on envisager une fusion du DPE et le CFE? On pourrait aussi s'interroger sur les complémentarités entre le CNPG, le CGA, et FASD. Il existe certes, une collaboration entre ces structures qui ont la chance d'être reliées à la CCAIAN et de loger dans le même groupe de bâtiments, mais une sorte de fédération, et une fusion de certaines de ces structures, devrait être débattue.

3.66 Il convient de noter aussi l'existence d'autres structures d'appui aux entreprises en dehors de la CCAIAN et créées avec le soutien des partenaires. Par exemple, Entreprendre au Niger, association de droit privé, a été fondé en 1997 avec un financement du PNUD et le Bureau International du Travail (BIT) afin de promouvoir les petites et moyennes entreprises. Elle aide à l'élaboration de plans d'affaires, la prise en charge partielle de risques financiers, le financement direct, et la formation en gestion, parmi d'autres services.

3.67 On pourrait envisager de regrouper les différentes structures de soutien aux entreprises au sein d'une seule entité qui serait un centre de services intégré ou un mini-marché du secteur privé. L'entité serait une association sans but lucratif, de droit privé. Elle aurait pour missions : i) la mise en place d'un dispositif d'accueil et d'orientation des entrepreneurs/investisseurs, ii) l'exécution de certains programmes d'appui au secteur privé, un rôle d'interface avec les administrations, les institutions d'appui au secteur privé et les prestataires de services en matière de conseils, etc. Les partenaires de cette entité pourraient être la CCAIAN, les regroupements d'acteurs du secteur privé et les bailleurs de fonds intéressés au financement de programmes mis en œuvre par cette nouvelle institution.

3.68 Le Burkina Faso a mis en place une Maison de l'Entreprise en 2002 qui comporte une assemblée générale composée de 116 groupements professionnels et 400 Micro/PME. Les cotisations auprès des membres rapportent environ 200 millions FCFA par an, soit près de 40 pourcent des frais de

fonctionnement. Le solde est financé par la Banque mondiale et l'UE. L'État ne contribue pas pour l'instant au financement. Sans que cette entité burkinabé constitue un modèle, il y aurait lieu d'en tirer des leçons, soit à reproduire, soit à éviter. Dans tous les cas, la question de la soutenabilité financière se posera, que ce soit dans le contexte d'une seule entité intégrée ou dans le contexte actuel de la multiplicité des structures.

3.69 L'entité créée pourrait jouer le rôle d'une agence d'exécution privée pour les projets des bailleurs désirant appuyer les PME et le secteur privé en général puisqu'elle constituerait un point d'ancrage approprié. La CCAIAN continuerait d'exercer une influence significative au Conseil d'Administration de la nouvelle entité, et pourrait assurer la présidence. La Chambre est en train d'examiner des options semblables à ce modèle.

3.70 *Une option pour attirer des investisseurs stratégiques.* La présente étude a identifié plusieurs projets précis dans l'agro-industrie, l'élevage et l'agriculture irriguée où des flux d'IDE pourraient permettre une restructuration et une modernisation de filières entières. Plutôt qu'un programme large, le Gouvernement devrait donc adopter un programme ciblé pour attirer des investisseurs stratégiques ayant les capacités techniques, financières et managériales nécessaires et la connaissance voulue des marchés d'exportation afin d'agir comme catalyseurs dans l'organisation des filières et l'établissement de liens commerciaux durables. Un effort particulier pourrait être fait pour inciter la diaspora à investir au Niger.

3.71 Il est donc recommandé que, parallèlement au renforcement du CPI, le Gouvernement engage par contrat un cabinet international ayant de fortes références dans l'identification de partenaires d'investissement pour des opportunités précises. Il serait demandé à ce cabinet d'identifier un certain nombre d'investisseurs stratégiques potentiels pour des projets d'investissement précis et d'élaborer une méthode de rapprochement. La rémunération de ce cabinet consisterait, dans une large mesure, en primes liées aux résultats. Son travail viendra en complément aux activités du CPI en ce qui concerne la promotion générale du pays, l'identification des secteurs ciblés, et l'accueil des investisseurs.

LES CONCLUSIONS

3.72 On peut regrouper en cinq domaines les recommandations relatives aux politiques à mener pour mobiliser les moyens humains et financiers en vue d'atteindre les objectifs d'accélération de la croissance des exportations:

1. Il faut continuer à mettre l'accent sur l'amélioration de l'environnement réglementaire et fiscal pour assurer aux entrepreneurs du pays les conditions d'une meilleure compétitivité, attaquer la corruption, améliorer le respect des contrats, et faciliter l'entrée des PME dans le secteur officiel.
2. Le faible niveau de l'épargne intérieure et de formation de capital, associé à la grave déficience en matière de qualifications des ressources humaines conduisent à privilégier les investissements directs étrangers (IDE) pour acquérir rapidement les capitaux frais, ainsi que les compétences en gestion et les connaissances des marchés d'exportation.
3. Il faut améliorer l'accès au crédit des micro, petites et moyennes entreprises, particulièrement celles engagées dans les domaines agroalimentaire et agriculture.
4. Le processus en cours de réforme foncière doit être poursuivi et renforcé.
5. Il faut rationaliser la multiplicité des structures de soutien aux entrepreneurs/investisseurs permettant de créer un contexte institutionnel disposant des capacités pour renforcer les compétences techniques et de gestion, ainsi que de favoriser la mise à niveau des entreprises aux normes de qualité.

4. LES DOUANES

4.1 Les douanes nigériennes, comme cela est généralement constaté dans les pays en développement, restent dans la pratique exclusivement focalisées sur la mission de recouvrement des droits et taxes dont le montant total annuel représente environ 50 pourcent des recettes budgétaires. La mission de facilitation des échanges est en conséquence très souvent reléguée à un rang peu valorisant, en dépit de la globalisation et du développement des échanges intra régionaux. Néanmoins, une stratégie de modernisation et de renforcement des capacités de l'administration des douanes nigériennes, adoptée en 2006, reconnaît l'importance d'une réforme dans ce sens. Il est important de la mettre en œuvre. Plusieurs des recommandations qui suivent se trouvent également dans cette stratégie.

4.2 L'analyse du cadre légal ne laisse pas entrevoir de déficience majeure. L'organisation et les moyens légaux calqués sur les standards internationaux donnent à la Direction Générale des Douanes de bonnes conditions d'exercice de ses missions. Ce cadre juridique est présenté brièvement dans une première partie. En suite on inventoriara les nombreux dysfonctionnements opérationnels constatés, présentant un lourd handicap pour le commerce international en termes de coûts et de compétitivité. L'Administration des Douanes du Niger ne s'est pas encore réellement investie de sa vocation économique. Il en résulte le maintien de procédures lourdes incompatibles avec le développement du commerce international et de l'activité des entreprises.

LE CADRE JURIDIQUE

4.3 *Les missions de la douane.* C'est le décret N° 2005-228/PRN/ME/F du 13 septembre 2005 qui fixe les attributions de la Direction Générale des Douanes au sein du Ministère de l'Economie et des Finances. Elle est chargée en particulier :

- de l'application de la politique du Gouvernement en matière de protection de l'espace économique national et de la perception des droits et taxes exigibles à l'importation ou à l'exportation des marchandises ;
- de l'application et du suivi des aspects douaniers de la coopération bilatérale et multilatérale du Niger avec ses partenaires ;
- de la recherche, de la constatation et de la répression de la fraude douanière ;
- de la conception et de l'exécution des lois et règlements douaniers ;
- de prêter son concours aux autres administrations dans l'application des réglementations relatives à la sécurité, à la santé publique, à la protection de la propriété intellectuelle et industrielle, du patrimoine culturel et de l'environnement.

4.4 *Le Code des Douanes.* Le Code des Douanes du Niger a été institué en 1961 et actualisée en juillet 2000. Il reste d'application sauf les dispositions contraires à celles du Code des Douanes de l'UEMOA dont le livre I est entré en vigueur en 2003. Ce dernier concerne les cadres organisationnels, les procédures douanières et les régimes douaniers. L'importation, l'exportation et le transit des marchandises dans les Etats Membres de l'UEMOA sont concernés. Le Code UEMOA prime sur les différents codes nationaux. En cas de contradiction c'est le droit communautaire qui s'impose. Le code national peut cependant contenir des dispositions complémentaires au code UEMOA. Une mise à jour des dispositions nationales est nécessaire. Le Code des Douanes de l'UEMOA est administré par la Commission de l'UEMOA et il est complété par les codes douaniers pour ce qui concerne notamment la constatation et la poursuite des infractions douanières.

4.5 *Les méthodes d'évaluation en douane.* L'UEMOA a adopté dès 1999, le Règlement N° 5/99/CM/UEMOA, afin que les Etats Membres puissent mettre en application l'Accord sur l'Evaluation en Douane de l'OMC (Article VII du GATT de 1994). Ces dispositions ont été mises en œuvre par le Niger à compter du 14 décembre 2001. Ainsi la base première de l'évaluation en douane est constituée par la valeur transactionnelle.

4.6 Parallèlement l'UEMOA a également adopté un « système communautaire de valeur de référence » (Règlement N° 4/99/CM/UEMOA) dont l'objectif est de lutter contre les fausses déclarations de valeur et la concurrence déloyale. Les Etats Membres proposent à la Commission de l'UEMOA la liste des marchandises assujetties à cette méthode d'évaluation, en indiquant les valeurs de référence à retenir comme base de calcul des droits et taxes. Ce système ne s'applique qu'aux marchandises non originaires de l'UEMOA.

4.7 Pour les marchandises faisant l'objet de petits trafics frontaliers, le Niger a établi des valeurs administratives nationales appliquées aux opérations ne présentant aucun caractère commercial ou aux opérations commerciales lorsque leur valeur n'excède pas 500 000 FCFA.

4.8 **Le régime du transit.** Le cadre réglementaire des opérations de transit est fixé par deux conventions adoptées au niveau de la CEDEAO et donc applicables aux pays de l'UEMOA.

- La Convention Transit - Routier Inter - Etats (TRIE) de la CEDEAO (Convention N° A/P 4/5/82) qui traite du transit des marchandises. Elle a été complétée à plusieurs reprises, notamment en 1990 et 1998 pour préciser les mécanismes de garantie..
- La Convention Transports routiers Inter Etats (TIE) N° A/P2/82 de la CEDEAO de transport des marchandises, qui précise les normes techniques et les conditions que les opérateurs doivent remplir pour bénéficier du système du TRIE.

4.9 Ce système est semblable au régime du Transit International Routier (TIR) applicable en Europe. Il repose sur les principes suivants :

- l'agrément préalable des véhicules aux normes de sécurité et de scellement ;
- l'agrément de l'entreprise au statut de Principal obligé, donné par la Douane à un opérateur pour l'utilisation du régime de transit.³⁶
- un carnet et une caution uniques pour l'ensemble du trajet ;
- un concept de garant national dont le rôle est, d'agréer les entreprises participantes, de distribuer les carnets et de se porter caution.

LE FONCTIONNEMENT DE L'ADMINISTRATION DES DOUANES

4.10 Les opérations sont concentrées essentiellement sur les bureaux principaux de Niamey, Zinder, Maradi et Gaya. Les bureaux de Niamey – Niamey Route, Niamey Rive Droite et Niamey Aéroport – traitent à eux seuls environ 85% de la totalité des opérations douanières effectuées dans le pays.

4.11 Les marchandises des pays tiers sont importées en grande majorité par les ports maritimes de Côte d'Ivoire (Abidjan), du Ghana (Accra/Tema), du Togo (Lomé) et du Bénin (Cotonou). Elles sont ensuite acheminées en transit sur les bureaux frontières nigériens de:

- Makalondi/Torodi pour les marchandises en provenance des ports d'Abidjan, Accra/Tema et Lomé via Burkina Faso ;
- Gaya/Dosso pour celles en provenance de Cotonou.

4.12 **Les commissionnaires en douane.** Selon les dispositions réglementaires en vigueur, les commissionnaires en douane agréés sont seuls à pouvoir accomplir les formalités douanières pour autrui. Au Niger, les agréments sont sensés être accordés par la Direction Générale des Douanes. Néanmoins, il n'a pas été possible de connaître précisément la procédure suivie en la matière ni de visualiser les instructions spécifiques données aux services. Ceux ci ne disposent apparemment d'aucune liste des sociétés agréées ni des spécimens de signature des personnes mandatées. Officiellement, 103 sociétés étaient agréées en 2006.

³⁶ C'est agrément est basé sur la capacité « morale, financière, matérielle et professionnelle » que doit présenter l'opérateur pour garantir le respect des engagements souscrits dans le cadre du régime du transit et des obligations qui en découlent

4.13 Il n'est effectué aucun contrôle des agréments ni des habilitations des mandataires. Pourtant, la valeur juridique des déclarations et donc leur recevabilité dépendent en premier lieu ces deux conditions. Ceci peut sans doute expliquer, du moins en partie, l'importance de « l'informel » dans le secteur d'activité des Commissionnaires en Douane ou des Transports qui pourrait toucher plus de 70 pourcent du trafic

4.14 Les transitaires du secteur informel désignés parfois sous le vocable de « transitaires ambulants » manipulent de l'argent liquide avec lequel ils payent sur-le-champ les factures de douane, alors que les commissionnaires agréés bénéficient de la facilité du paiement différé au travers du Crédit d'Enlèvement accordé par le Chef du Bureau. De cette relation monétaire directe entretenue avec les services douaniers, les « transitaires ambulants » semblent retirer une certaine flexibilité et rapidité dans les opérations de dédouanement, les rendant ainsi beaucoup plus « compétitifs » que les opérateurs agréés. Il n'est pas exclu d'ailleurs que dans un tel contexte certains commissionnaires en douane agréés « sous-traitent » leurs opérations pour ne pas perdre leur clientèle.

4.15 Conscientes de l'ampleur du problème, les autorités étudient un projet de décret fixant les conditions d'agrément des commissionnaires en douane. Ce texte exigerait notamment le dépôt d'une caution de 50 000 000 FCFA. La forte contestation entraînée par cette initiative a conduit au « gel » du projet. Il ne paraît pas très judicieux en effet de fonder les agréments sur le seul critère de la capacité de cautionnement des opérateurs. La garantie douanière ne se justifie et ne doit être exigée que lorsque apparaît le risque de naissance d'une dette douanière après enlèvement des marchandises (régime suspensifs, transit, magasins sous douane notamment).

4.16 L'exercice de Commissionnaire en Douane ne présente à priori aucun risque particulier pour le Trésor Public, les droits et taxes payables au comptant sont par définition garantis par la détention de la marchandise. Le cautionnement de 50 000 000 FCFA envisagé apparaît donc totalement superflu et incompatible avec la notion de « droit payable au comptant » attachée aux droits de douane. Il ne semble pas être non plus le meilleur moyen d'assainissement de la profession de commissionnaire en douane, et pourrait même contribuer à une certaine perversion du système actuel. Il convient également de noter l'impact négatif qu'une telle contrainte ne manquerait pas d'avoir sur les coûts du dédouanement.

4.17 Il serait préférable de fonder les décisions d'agrément sur des critères d'évaluation des compétences, de moralité, de solvabilité et de fiabilité pour tisser un véritable partenariat avec les opérateurs. Bien entendu une telle approche ne peut se concevoir sans le rappel, au travers d'une décision administrative :

- des engagements et des obligations des commissionnaires en douane selon la nature des mandats reçus de leur clientèle ;
- de leur responsabilité pénale en tant que dépositaire des déclarations sommaires ou signataire des déclarations en détail.;
- des sanctions disciplinaires en cas de manquement aux règles d'éthique professionnelle fixées par la Direction Générale des Douanes ;
- de l'obligation de mettre en place un Crédit d'Enlèvement pour paiement différé.

4.18 Tout agrément obtenu doit être suivi de la signature d'une Convention reprenant l'ensemble des obligations auxquelles doit se soumettre le Commissionnaire.

4.19 **Le circuit des déclarations.** Après déchargement des marchandises et prise en charge, les documents de transit sont remis au commissionnaire en douane pour l'établissement de la déclaration en détail. Dans chaque bureau informatisé de Niamey, un terminal banalisé SYDONIA++ est mis à la disposition des déclarants pour la saisie des éléments de la déclaration et leur sauvegarde sur le serveur. Le déclarant se présente ensuite à la cellule comptable du bureau pour l'achat d'un formulaire de Déclaration Unique (DDU)

4.20 Le circuit est particulièrement lourd. Il est encombré de formalités superflues et souvent redondantes ayant pour conséquences directes une prolongation importante du temps de dédouanement. Il en résulte une

immobilisation coûteuse des marchandises et des moyens de transport. Ce circuit peut être raccourci aux conditions suivantes :

- Dissocier le paiement des frais accessoires (DDU et perception du Travail Extra Légal) du processus de dédouanement ;
- Réserver à la Cellule SYDONIA une compétence d'assistance technique uniquement et la placer ainsi hors du circuit de la déclaration. Ce service est un service qui doit en principe assurer une assistance exclusivement technique. Il est irrationnel de le placer dans le circuit des déclarations pour des tâches qui ne relèvent pas de sa compétence et qui rallongent inutilement le temps de traitement des déclarations.
- Doter l'unité banalisée d'une imprimante pour permettre aux déclarants d'éditer eux-mêmes leurs déclarations après validation de la saisie des données ;
- Faire présenter toutes les déclarations directement au service de la visite pour contrôle documentaire et physique des marchandises, la recevabilité des DDU pouvant être assurée à ce stade.
- Le service de la visite vérifie les liquidations et procède ensuite :
 - Soit à l'imputation directe du crédit d'enlèvement au moyen du SYDONIA et à la délivrance immédiate du Bon A Enlever, pour les créataires bénéficiant d'un report de paiement ;
 - Soit en cas de paiement au comptant, subordonne la délivrance du BAE à la présentation par le déclarant de la quittance émise par le Receveur ;
- Apurement de la prise en charge sur présentation du Bon A Enlever (BAE)
 - par saisie du n° de la DDU dans le SYDONIA ;
 - archivage des BAE avec la Déclaration Sommaire (carnet TRIE) de référence ;
 - mise en dépôt des marchandises non déclarées ou déclarées mais non enlevées dans les délais impartis ;
- Transmission au service des archives des déclarations ayant obtenu le BAE et établissement de fiches de localisation des déclarations retenues.

4.21 **Les enlèvements directs.** Pour l'instant seule une procédure dérogatoire dite « enlèvements directs » est utilisée au Niger. Cette procédure est en principe exclusivement réservée au dédouanement de marchandises périssables. Elle ne nécessite pas d'agrément préalable ni l'établissement d'une convention avec le bénéficiaire. Toute personne habilitée à déclarer en détail peut la solliciter. Elle consiste :

- au dépôt en quatre exemplaires, d'un formulaire spécifique, auprès du Chef de Bureau pour accord ;
- au dénombrement de la marchandise, à l'enregistrement du formulaire et à la conservation d'un exemplaire par le Chef de la Section d'écritures ;
- à la régularisation par le dépôt d'une DDU et à l'acquittement des droits et taxes, dans les 15 jours suivants l'enregistrement du formulaire.

4.22 Malgré les risques de non-recouvrement liés à l'enlèvement des marchandises avant paiement de la dette douanière, aucune garantie n'est exigée. Par ailleurs il a pu être constaté que cette procédure est appliquée à des marchandises ne revêtant de par leur nature aucun caractère d'urgence. Si cette procédure devait être maintenue il conviendrait :

- de rédiger une instruction administrative pour définir les conditions d'attribution, les obligations des bénéficiaires ainsi que le rôle du service ;
- de mettre en place obligatoirement un Crédit d'Enlèvement pour garantir le paiement des droits et taxes sur la période de régularisation octroyée ;
- établir une convention entre le bénéficiaire et le Chef du Bureau. Cette procédure est une procédure exceptionnelle dérogatoire du droit commun. Il convient donc de l'attribuer dans des conditions bien précises qui fixent en particulier les obligations du bénéficiaire. Par ailleurs cette facilité a pour but essentiel de mettre les marchandises à disposition de l'opérateur avant même que les droits et taxes aient été payés. Or les droits de douane sont légalement payables au comptant. Il est donc absolument nécessaire dans ces conditions d'exiger une garantie.

4.23 En dehors de la procédure de droit commun et des enlèvements directs telles que décrites ci-dessus il n'existe pas de procédures simplifiées. Des expérimentations pourraient être tentées avec certaines grandes entreprises.³⁷ Le dédouanement à domicile des envois complets ou conteneurisés pourrait constituer la première étape d'un processus de simplification. Outre le fait qu'elle permettrait de désengorger les Magasins et Aires de Dédouanement, cette procédure aurait également l'avantage de raccourcir le délai d'acheminement des marchandises sur les lieux de déchargement, de réduire le temps d'immobilisation des moyens de transport. Par ailleurs les contrôles du service des douanes sur les lieux mêmes du déchargement s'avéreraient plus aisés et surtout beaucoup plus efficaces.

4.24 *La valeur en douane et la pré-inspection avant embarquement.* Le Niger a mis en place un Programme de Vérification des Importations (PVI) dont l'objectif est d'assurer une meilleure maîtrise des recettes douanières en fournissant des informations sur la valeur des marchandises importées et de lutter plus efficacement contre les importations frauduleuses. Le PVI est déclenché pour les importations d'une valeur FOB supérieure à 2 millions de FCFA, sauf dans le cas où la position tarifaire serait exonérée de taxation.

4.25 Une déclaration « d'intention d'importation » avec copies des factures est déposée auprès du Guichet Unique du Commerce Extérieur (GUCE) de la Chambre de Commerce d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger (CCAIN) pour délivrance du titre de commerce extérieur. Le guichet unique assure la liaison avec la Société COTECNA à qui le PVI a été confié.

4.26 La déclaration d'intention constitue pour les opérateurs une contrainte assez souvent difficile à assumer car de nombreux arrivages demeurent imprévisibles. Il est fréquent que des transactions interviennent en cours de transport maritime. Dans ces cas la COTECNA doit obligatoirement intervenir au port de débarquement. Cependant les Attestations de Valeur (ADV) ne peuvent être émises que par la COTECNA/NIGER sur la base du rapport d'inspection rédigé par l'agence COTECNA du port d'embarquement. Il arrive parfois que la marchandise parvienne au bureau nigérien de dédouanement avant même la transmission du rapport d'inspection provoquant ainsi l'immobilisation du véhicule.

4.27 Il n'existe pas au Niger de procédure permettant de différer, la production de certains documents obligatoires pour le dédouanement (ADV, par exemple), après enlèvement des marchandises. La souscription d'une soumission cautionnée par laquelle l'opérateur s'engagerait à produire les pièces manquantes pourrait être une solution envisageable. Certains documents comme les Attestations de Valeur peuvent être exigés au moment du dédouanement. Ces documents ne sont pas toujours disponibles au moment précis du dédouanement. Afin d'éviter de retenir inutilement la marchandise l'opérateur peut être invité à souscrire une soumission cautionnée par laquelle il s'engage conjointement avec la caution à fournir le document exigé dans un délai fixé. Cette procédure permet de libérer les marchandises.

4.28 Le contrôle de la COTECNA est effectué sur la base d'une analyse des risques exercée par un Comité constitué de quatre représentants de la COTECNA et de 5 représentants des douanes. Ce comité se réunit tous les trimestres pour le ciblage des opérations sensibles au moyen du Système Informatique d'Analyse des Risques (SIAR) développé par la COTECNA. Au port d'embarquement, les opérations jugées à risques sont placées en circuit rouge (30 pour cent) et soumises à un contrôle approfondi avant délivrance de l'ADV. Les opérations classées en circuit vert (70 pour cent) font l'objet d'un simple contrôle documentaire. Les ADV jointes obligatoirement aux DDU établies lors du dédouanement à destination, portent mention du circuit à l'issue duquel elles ont été émises. Une copie des ADV est transmise pour information au Chef du Bureau. Le défaut d'ADV lors du dépôt de la déclaration en douane est sanctionné par une pénalité de 500 000 FCFA.

4.29 Selon les informations recueillies les valeurs attestées seraient supérieures d'environ 10 pourcent aux valeurs réellement facturées.³⁸ L'Attestation de Valeur est sensée confirmer ou infirmer une valeur dite

³⁷ Telles que CENTRALPHARMA (Médicaments), LABRNIGER (Boissons), NIGERLAIT, NESTLE, ETS MOUSSA LARABOU, et CATNIGER

³⁸ Ceci pourrait être influencé par le besoin de la COTECNA de montrer son efficacité et justifier ses honoraires par le nombre de rétablissements de valeur qu'elle effectue.

transactionnelle. Les valeurs attestées s'imposent d'une certaine manière aux importateurs parce que se sont les termes du contrat signé entre les Sociétés de Pré Inspection et les Autorités du pays qui le prévoient.³⁹ Paradoxalement elles peuvent être contestées par la douane.

4.30 Il semble difficile de pouvoir déterminer l'efficacité réelle du dispositif actuel de Pré-Inspection – en termes de recettes fiscales et douanières et d'effets dissuasifs notamment. Il a pu cependant être observé :

- une absence de coordination et d'échanges d'information (fichiers valeurs par exemple) avec les bureaux de douane ;
- un respect relatif de l'obligation contractuelle de formation des agents des douanes et de mise à disposition de matériels spécifiques ;
- la non-application des Inspections Avant Embarquement (IAE) pour un champ important de flux commerciaux. Les marchandises dont la valeur FOB est inférieure à 2 000 000 FCFA sont exemptées de pré-inspection. Il existe de fait une forte présomption du fractionnement volontaire des envois ;
- les ADV fixent des bases d'évaluation en douane, très souvent supérieures à la valeur transactionnelle réelle ;
- les frais d'approche sont incorporés dans la valeur en douane, sur la base d'un montant forfaitaire selon un barème déterminé par la SNTN. Exemples :
 - Transport de riz : Accra→Niamey = 33 600 FCFA/Tonne ;
 - Transport d'huile végétale : Accra→Niamey = 35 900 FCFA/Tonne ;
Côte d'Ivoire→Niamey = 47 500 FCFA/Tonne

4.31 La vocation des Sociétés de Pré-Inspection doit nécessairement évoluer dans la mesure où le contrôle de la valeur doit être essentiellement focalisé sur l'authenticité des factures produites. Il convient avant tout de s'assurer de la régularité et de la conformité des conditions de la transaction afin que son montant puisse être retenu comme base d'évaluation en douane. En cas de rejet de la valeur transactionnelle, ce sont naturellement les méthodes de substitution établies dans l'accord sur l'évaluation en douanes de l'OMC qui s'imposent dans l'ordre établi des priorités.

4.32 Le rôle de la COTECNA, dans cette nouvelle approche de l'évaluation en douane, est appelé à se réduire voire même à disparaître à plus ou moins long terme. La douane devrait retrouver toutes ses prérogatives en matière de contrôle de la valeur. Dans ce contexte la COTECNA dispose à l'évidence de fortes capacités pour jouer un rôle déterminant auprès de la douane nigérienne en matière de ciblage ou de sélection aléatoire dans le processus de dédouanement. La création d'une base de données, la conception de critères et de profils de sélection exploitables par le SYDONIA++, à l'instar du SIAR, pourraient d'ores et déjà être envisagées.

4.33 C'est semble-t-il dans la voie d'une coopération technique que doit s'orienter la future collaboration entre les sociétés de surveillance et la douane. Il appartient à l'Administration des Douanes du Niger de se donner les moyens d'exercer, dans un futur proche, des contrôles sélectifs en réponse aux exigences de fluidité, de rapidité et de sécurité des échanges internationaux. Cette orientation ne peut bien entendu se concevoir sans la mise en place d'une organisation de contrôles différés ou a posteriori complémentaires et solidaires des contrôles physiques.

QUELQUES SINGULARITÉS DE L'ORGANISATION DE SERVICES.

4.34 **Comptabilité**. Il existe au sein des bureaux principaux deux services comptables indépendants ne relevant pas de la même autorité de tutelle.

³⁹ Il existe aussi des mercuriales qui sont des valeurs barèmes fixées par les autorités compétentes pour les marchandises dont la valeur ne peut être connue au moment du dédouanement car dépendante de l'offre et de la demande.

- service comptable du Receveur chargé de la prise en compte et du recouvrement au vu des Bordereaux de Liquidation (B.L) édités par la cellule SYDONIA.
- une cellule comptable placée sous l'autorité du Chef de Bureau et rattachée à la Direction du Matériel et des Affaires Financières (DMAF) de la Direction Générale.

4.35 Il n'y a donc pas d'unicité de caisse et des redondances apparaissent parfois. Par exemple, le deuxième service est chargé de la tenue manuelle d'un registre centralisateur des droits et taxes perçues par la recette. Cette tâche apparaît superflue car elle fait double emploi avec les écritures comptables du Receveur, fournies par le SYDONIA.

4.36 **Le Travail Extra Légal (TEL)** Les opérateurs peuvent solliciter l'intervention du service des douanes en dehors des heures légales d'ouverture des bureaux pour des opérations revêtant un caractère d'urgence. Ces prestations se font en principe sur la base du volontariat et d'une indemnisation fixée de gré à gré entre la Direction Générale des Douanes et les opérateurs. Le taux actuel du TEL est de 15 000 FCFA par déclaration. Dans la pratique ce montant est systématiquement réclamé pour chaque déclaration déposée pendant les heures normales d'ouverture du bureau.

4.37 A la fin de chaque mois les sommes collectées sont réparties entre tous les agents, tous grades confondus, à hauteur de leur salaire.⁴⁰ Le reliquat qui ne peut être inférieur à 15 pourcent du montant total recouvré doit être transféré à la Division Financière de la Direction Générale. Les agents exerçant dans les bureaux où le « rapport » du TEL est trop faible pour atteindre le quasi doublement des salaires obtenus dans les grands bureaux, peuvent prétendre en compensation à « une indemnité de zone désertique » prévue à l'Article 52 de la Loi 2005- 14 portant statut des agents des douanes.

4.38 **Services de Magasins et Aires de Dédouanement (MAD).** Cette entité constitue, au Niger, une caractéristique organisationnelle liée au fait que les MAD sont des infrastructures relevant du domaine public dont la gestion et l'exploitation sont dévolues à la Douane. Huit MAD sont actuellement exploités selon ces modalités : Niamey Route, Niamey Rive Droite, Gaya , Konni , Maradi, Zinder, Agadez, Arlit.

4.39 Certains sites sont dépourvus d'installations publiques ou offrent des capacités insuffisantes pour couvrir les besoins. Pour pallier ce déficit la Douane a recours au secteur privé. Chaque unité comprend également un service comptable spécifique chargé du recouvrement de tous les frais de magasinage, de manutention et de passage des véhicules. Les plates formes de dédouanement visitées sont vétustes, sous équipées, incapables d'offrir un service de qualité aux opérateurs pas plus d'ailleurs que de répondre aux exigences d'un contrôle efficace des marchandises.

4.40 L'Administration des douanes n'a pas vocation à ce type de gestion. Par ailleurs, elle ne dispose pas de moyens nécessaires pour une exploitation rentable de ces infrastructures. Seul le transfert de cette activité au secteur privé ou à la Chambre de Commerce permettra d'envisager une indispensable et urgente modernisation de ces sites. Ce service serait facturé aux utilisateurs en fonction de la prestation fournie (stationnement, déchargement, manutention, magasinage etc.).

4.41 Compte tenu des difficultés rencontrées en matière de transit et de transport, certaines grosses entreprises ont décidé de concentrer leurs activités sur la manutention et l'entreposage. Certains opérateurs seraient prêts à investir dans la rénovation des installations en place ou même, si les conditions étaient favorables, à étudier la possibilité de création « d'un port sec » pour accueillir les conteneurs et permettre leur déchargement immédiat. Un tel projet a pu être réalisé avec succès au Mali sur le site de Fradié, où désormais, du fait de la libération très rapide des véhicules, les transporteurs ont pu accroître les rotations et obtenir en conséquence une amélioration conséquente de leur rentabilité. En 2008, quelques initiatives pour la privatisation des MAD ont commencé.

⁴⁰

La grille des salaires se situerait entre 65 0000 et 265 000 FCFA.

LA LUTTE CONTRE LA FRAUDE ET LA CORRUPTION

4.42 *La lutte contre la fraude.* Il ressort des informations recueillies que la fraude est surtout concentrée sur la zone frontalière avec le Nigeria. En dehors des voies principales reliant les grands centres urbains il existe en parallèle des pistes de franchissement qui peuvent être empruntées en saison sèche par des transports routiers alimentant des trafics illicites. La frontière avec le Nigeria s'étend sur environ 1500 Kms ce qui la rend d'autant plus perméable. Par ailleurs la relative insécurité qui règne dans cette zone favorise les échanges frauduleux et accentue la dangerosité des contrôles.

4.43 Les services chargés de la surveillance des intervalles entre deux postes frontaliers sont bien souvent impuissants du fait des difficultés exposées ci-dessus mais également du manque de moyens (pénurie de véhicules, carburant, moyens de communication). Ceci engendre bien souvent la démotivation du personnel. Dans ce contexte la surveillance des frontières demeure illusoire. Les contrôles exercés généralement aux abords des postes frontières, apparaissent le plus souvent comme des contrôles « prétextes ».

4.44 En fait ce déficit de contrôles aux frontières est compensé par un excès des contrôles constatés sur les grands axes de circulation. Il n'existe pas de réelle stratégie de lutte contre la fraude. L'organisation générale des services de surveillance n'apparaît pas totalement équilibrée au regard des risques encourus en matière de contrebande et des approvisionnements informels des zones de consommation. Les services de surveillance sont concentrés exclusivement sur les corridors. La vocation de ces services est plutôt de se focaliser sur « les intervalles », sous réserve bien entendu que les flux conventionnels de marchandises soient bien maîtrisés.

4.45 L'absence de mécanismes de recherche, d'analyse et de diffusion de renseignements, ainsi que l'insuffisance des sanctions dans les rares cas où une fraude est détectée, favorisent et renforcent incontestablement les possibilités de fraude dans les opérations commerciales. Par ailleurs, en présence de taux élevé des droits de douanes et taxes ou de réglementations complexes mal maîtrisées par la douane (telle que par exemple la réglementation sur l'origine préférentielle UEMOA), la fraude peut être très lucrative pour les opérateurs peu scrupuleux. Ces situations peuvent s'avérer d'autant plus dommageables qu'elles font subir un préjudice concurrentiel aux importateurs respectueux des règles.

4.46 Il est assez paradoxal de constater que, dans un contexte de non maîtrise des flux commerciaux, la Douane se voit imposer une obligation de résultats, en matière de recettes douanières, sans que parallèlement soient prises certaines dispositions, peu coûteuses au demeurant, permettant une stricte application de certains principes fondamentaux et universels visant à garantir au mieux les intérêts du Trésor Public et à accroître les ressources budgétaires.

Encadré 4-1 : Le Secteur informel

La prédominance du secteur informel s'explique à la fois par l'importance des coûts de transaction qui prévalent dans le secteur formel et également par les faibles risques de répression des pratiques illégales. Le secteur informel est très important dans la chaîne du dédouanement en particulier. « Les transitaires ambulants » exercent la profession de commissionnaires sans avoir reçu d'agrément. Ils peuvent constituer un maillon central de la chaîne de la fraude et de la corruption. Le renforcement des capacités dans la lutte contre le secteur informel est une priorité. Plusieurs pistes pourraient d'ores et déjà être explorées :

1. Procéder à une identification systématique des opérateurs du commerce international. Un certain nombre d'importateurs « occasionnels » - ne disposant pas d'un Numéro d'Identification Fiscale (NIF) – étaient repris sur les DDU, sous la seule codification anonyme : 9999. Pour ce type d'opération il pourrait être exigé un document attestant de l'identité et de l'adresse :

- du destinataire (à l'importation) ou de l'expéditeur (à l'exportation).
- du déclarant ou du représentant en douane et de son n° d'agrément.

Un exemplaire de la déclaration serait adressé aux services fiscaux pour contrôle de l'activité de l'opérateur. Une connexion informatique entre les deux administrations pourrait bien entendu être envisagée.

2. Vérifier l'habilitation du déclarant et de l'authenticité de sa signature.
3. Réserver l'exclusivité du dédouanement aux seuls commissionnaires en douane agréés
4. Redéfinir plus précisément les modalités d'agrément de commissionnaire en douane. Etablissement et diffusion dans les services, avec mise à jour régulière, d'un répertoire :
 - a. des agréments ;
 - b. des personnes habilitées avec les spécimens de leur signature.

4.47 Avec l'appui du FMI, les autorités ont réussi à limiter les exemptions à ceux définis par les Conventions de Vienne, et les inputs pour les projets financés par l'aide au développement. Néanmoins, quelques abus continuent et un effort supplémentaire est souhaitable afin d'éliminer les exonérations non-justifiables.

4.48 *Les Problèmes de Corruption Interne à la Douane.* La corruption est encouragée essentiellement par la conjonction de deux facteurs : les faibles salaires d'une part et les nombreuses possibilités de recherche d'avantages personnels d'autre part. Les possibilités d'augmentation des revenus qu'offrent certains postes de l'administration douanière peuvent se refléter dans la manière dont ils sont attribués.

4.49 Le « Travail Extra Légal » est détourné de sa vocation première puisqu'il est généralement exercé durant les heures légales d'ouverture des bureaux. Il constitue dans les faits, sous couvert de prestations fictives, une source de rémunération complémentaire du personnel permettant d'atteindre le doublement des salaires. La Division des Affaires Financières reçoit 15 pour cent du montant des sommes collectées pour une redistribution au personnel de Direction Générale des Douanes. L'institutionnalisation de cette pratique, tend par ailleurs à légitimer toutes les opérations de ponction susceptibles d'alimenter cette « caisse de solidarité » et inévitablement à faciliter les abus.

4.50 L'escorte pourrait constituer également un vecteur très important de corruption. Cette probabilité est confortée par le fait que l'escorte est par définition incompatible avec le régime même du transit destiné précisément à s'y substituer. Face aux tracasseries administratives les opérateurs se trouvent en quête permanente de rapidité et sont régulièrement amenés, même lorsqu'ils sont en règle, à vouloir corrompre ou à « négocier » avec les services.

4.51 La corruption semble bénéficier d'une certaine tolérance et certaines pratiques illicites sont facilement détectables. Les informations recueillies auprès de quelques commissionnaires ont permis d'avoir une estimation des « frais accessoires » acquittés au cours du dédouanement après l'arrivée des marchandises :

- déchargement et dénombrement des marchandises : 1 500 FCFA ;
- saisie informatique des données : 500 FCFA ;
- recevabilité : 2000 FCFA ;
- délivrance du Bon A Enlever : 1 000 FCFA ;
- apurement de la prise en charge : 1000 FCFA.

4.52 Le besoin de préserver les possibilités de recherche d'avantages personnels justifie d'une certaine manière l'inspection physique et intégrale de tous les envois et détourne les services des contrôles sélectifs – par définition « moins rentables ». Pour cette seule raison, un certain nombre de mesures indispensables pour faciliter les échanges et améliorer les performances de la douane, auront peu de chances d'être appliquées, moins en raison du coût prévu de leur introduction que des pertes de profits qu'elles entraîneront pour un groupe d'intérêts qui s'opposera à toute modification de la situation existante.

4.53 Les Autorités disposent pourtant des moyens légaux pour entreprendre l'éradication de ce phénomène. L'Arrêté n° 128/ME/F/DGD du 15/05/2006 du Ministre des Finances – portant Règlement de Discipline Générale du personnel du Cadre des Douanes – reprend dans son chapitre VI, le code de conduite et d'éthique. Les modalités de mise en application de ces dispositions n'ont toujours pas été fixées.

4.54 Pour y remédier quelques orientations peuvent être préconisées :

- Programmation de séances de formation professionnelle adaptées à chaque catégorie de personnel et aux différentes fonctions ;
- Rédaction et diffusion à chaque agent d'un manuel de déontologie complété des sanctions disciplinaires en cas de non-respect ; l'introduction d'un code d'éthique en cours est un bon début ;
- Diffusion des sanctions infligées ;

- Elaboration d'un plan annuel de contrôle de l'exécution du service ;
- Rappel à chaque niveau hiérarchique des responsabilités en matière de contrôle de l'exécution du service ;
- Obligation d'un compte rendu écrit à l'autorité hiérarchique des contrôles effectués ;
- Vérification de la bonne exécution du plan de contrôle par l'Inspection Générale des Services et formulation des décisions à prendre en fonction des dysfonctionnements constatés.

LES CONCLUSIONS

4.55 Les douanes nigériennes restent dans la pratique focalisées sur la mission de recouvrement des droits et la mission de facilitation des échanges est en conséquence très souvent reléguée à un rang peu valorisant. Les douanes devraient simplifier les procédures de façon générale, offrir un traitement rapide pour ceux qui respectent la loi et représente des risques minimales, sanctionner ceux qui s'engage dans des activités frauduleuses, et lutter contre la corruption au sein des douanes.

4.56 Les transitaires du secteur informel semblent gagner du marché au détriment des opérateurs agréés, en large mesure grâce à la fraude. Il faudra introduire un système d'agrégation des commissionnaires, et supprimer ces acteurs informels. La fraude est répandue et la surveillance des frontières entre postes de contrôles demeure illusoire. Ce déficit de contrôles aux frontières est compensé par un excès des contrôles constatés sur les grands axes de circulation. Il n'existe pas de réelle stratégie de lutte contre la fraude. L'absence de mécanismes de recherche, d'analyse et de diffusion de renseignements, ainsi que l'insuffisance des sanctions dans les rares cas où une fraude est détectée, favorisent et renforcent les possibilités de fraude.

4.57 La vocation de la société de pré-inspection doit évoluer dans la mesure où le contrôle de la valeur doit être essentiellement focalisé sur l'authenticité des factures produites. La douane devrait retrouver toutes ses prérogatives en matière de contrôle de la valeur. C'est dans la voie d'une coopération technique pour le renforcement de la capacité que doit s'orienter la future collaboration entre la société de surveillance et la douane.

4.58 Le besoin de préserver les possibilités de recherche d'avantages personnels justifie l'inspection physique et intégrale de tous les envois et détourne les services des contrôles sélectifs. Tant qu'on ne règlera pas le problème de la corruption, les mesures indispensables pour faciliter les échanges et améliorer les performances de la douane auront peu de chances d'être appliquées.

5. LE TRANSPORT

5.1 Un audit de facilitation du commerce et du transport est important pour tout pays qui veut comprendre les obstacles au commerce international, et spécialement pour un pays enclavé tel que le Niger. Les trois principaux axes de l'analyse sont: a) les procédures et les réglementations qui s'appliquent aux transactions commerciales, b) la qualité et l'organisation des services de transports et de logistiques ainsi que des infrastructures, c) l'identification des coûts et délais. Les procédures ont été abordées dans le dernier chapitre. Ici, la discussion porte surtout sur les services de transport. L'accent est mis sur les transports terrestres qui comptent pour la grande majorité du fret, mais quelques observations sont faites aussi sur le transport aérien et fluvial.

UNE GÉOGRAPHIE DE L'ENCLAVEMENT

5.2 Le Niger est un pays enclavé à 700 km de l'océan Atlantique. Sa superficie totale est de 1 267 000 km², soit 2,3 fois la France. Parmi ses sept frontières, trois jouent un rôle majeur dans l'échange avec l'extérieur :

- La frontière courte avec le Bénin, avec son point d'échange majeur à Gaya (Niger)-Malanville (Bénin) par-dessus le fleuve Niger ; c'est le lieu de transit majeur des approvisionnements nationaux et des exportations.
- La frontière avec le Burkina Faso, point de passage de la route inter-États vers Ouagadougou, et de ses bifurcations en territoire burkinabé vers Lomé au Togo et vers Tema et Takoradi au Ghana.
- La frontière longue avec le Nigeria qui est commercialement active et administrativement poreuse : par-dessus la frontière, les populations partagent depuis des siècles la même culture et la même économie.

5.3 Les échanges intercontinentaux sont assurés en presque totalité par voie maritime. L'enclavement du Niger se constate dans les conditions de transport entre les ports maritimes du Golfe de Guinée et le pays, soit 1000 à 1500 kms de route ou de route-fer (Bénin, Nigeria) et un ou plusieurs franchissements de frontière. C'est une notion autant physique (le relief, la route) qu'économique (le fer, le camionnage) et institutionnelle (les facilitations). L'enclavement se vit aussi dans la très faible desserte aérienne du pays et le transport fluvial toujours au stade artisanal à cause des mauvaises conditions de navigabilité qu'offre le fleuve Niger. Réduire l'enclavement se joue à trois niveaux : créer les infrastructures voulues (le cadre régional s'impose), développer des services de transport économiques (une affaire largement privée), et faciliter les transits (le cadre régional s'impose de nouveau).

5.4 La longue frontière entre le Niger et le Nigéria est la frontière la plus active du pays. Pour les habitants de la région, cette frontière n'est qu'administrative et peut être franchie sans passer par les douanes ou la police, avec certains frais bien sûr. Il ne faut pas négliger que Niamey est à l'extrême ouest du pays. Les gens de l'est, qui compte pour 40 pourcent de la population, ont pour référence portuaire Lagos, en zone 'naira', et ne sont pas tellement concernés par l'UEMOA.

5.5 *Les corridors d'accès à la mer.* Le désenclavement terrestre du Niger s'effectue par quatre corridors principaux (avec le pourcentage des importations en 2005 montré entre parenthèses) :

- Le corridor de Cotonou, routier et ferroviaire est le corridor historique du Niger, qui porte les importations d'hydrocarbures et une bonne partie des marchandises générales (44 pour cent).
- Le corridor de Lomé, entièrement routier, plus long de 200 km, avec deux franchissements de frontière au lieu d'un (13 pour cent).
- Le corridor de Tema et Takoradi (Ghana) qui s'est considérablement développé en réponse à la crise ivoirienne (24 pour cent).
- Le corridor nigérian, au départ de Lagos, qui emprunte plusieurs parcours routiers (voire ferro-routiers) en direction de l'Est nigérian (11 pour cent).

5.6 Le corridor d'Abidjan n'est que marginal pour le Niger, avec 4 pour cent du fret en 2005. Dans le passé lointain, la voie béninoise a représenté jusqu'à 75 pour cent du trafic d'importation. Le partage actuel représente un nouvel équilibre qui figure les enjeux d'un réaménagement régional. Les distances suivant chaque corridor sont données en Tableau 5-1.

Tableau 5-1 : Les distances par corridor servant le Niger

	<i>Cotonou</i>	<i>Lomé</i>	<i>Téma</i>	<i>Lagos</i>	<i>Abidjan</i>
Niamey	1 036*	1 234	1 495	1 525	1 629
Dosso	900				
Malanville	742				
Maradi				1 421	
Zinder	1 694	2 136	2 336	1 390**	2 555

* Dont 438 km sur le rail (Cotonou-Parakou, OCBN)

** Dont la possibilité de 1 150 km sur le rail (Lagos-Kano, Nigeria)

5.7 Le Niger utilise les compagnies maritimes internationales pour le transport de ses marchandises à l'importation et à l'exportation, à partir de différents ports de desserte (Cotonou, Lomé, Tema, Takoradi, Abidjan, Lagos). Des espaces portuaires sont réservés au Niger dans certains ports de transit afin de faciliter le transit de ses marchandises. Le Conseil Nigérian des Utilisateurs de Transports Public (CNUT), organisme public, est chargé de suivre l'acheminement des marchandises du Niger depuis les ports de transit où elle a ouvert quelques représentations.

5.8 Le tonnage débarqué dans les ports de desserte est estimé à 1 373 000 tonnes en 2005, ce qui représente une augmentation de 78 pour cent depuis 2002. Les céréales comptaient pour 32 pour cent du total en poids et d'autres produits alimentaires pour 21 pour cent. La logique de l'importation donne le ton, celle de l'exportation suit. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : plus d'un million de tonnes à la montée, moins d'un dixième à la sortie. Ce qui entre vient en quasi-totalité d'outre-océan, ce qui sort reste pour l'essentiel dans la sous-région. Les enjeux financiers pour les transporteurs et les transitaires se trouvent à l'importation, entre les ports et le Niger.

5.9 Si l'on excepte les uranates qui prennent la voie béninoise pour rejoindre la France, les exportations par voie terrestre se font pour l'essentiel vers les pays voisins. Le Nigéria est le principal destinataire : 42 287 t en 2005, dont 34 000 t de produits agricoles (21 000 t de niébé) et 446 000 têtes du bétail sur pied. C'est surtout les oignons qui sont vendus au Bénin, au Ghana et en Côte d'Ivoire, avec quelques têtes de bétail. Au total, on enregistre 61 300 t à l'export en 2005, plus le bétail, contre 85 400 t en 2004, plus le bétail : une baisse à imputer à une mauvaise récolte d'oignons en 2005.

Encadré 5-1 : La voie béninoise

La voie béninoise est certes la plus courte pour l'ouest du pays, prenant en moyenne quatre jours. Elle présente l'intérêt de n'impliquer qu'un seul passage de frontière, et d'être entièrement en zone F CFA.

Le Niger exploite en commun avec le Bénin, le chemin de fer Cotonou-Parakou au sein de l'Organisation Commune Bénin Niger (OCBN), organisme binational qui est chargé d'organiser des transports ferroviaires et routiers entre le port de Cotonou au Bénin et toute destination au Niger. A Cotonou, la règle est que le chargement prend le train. Mais si l'OCBN ne peut l'accepter dans un délai raisonnable, faute de wagons ou de traction, une dérogation est accordée au profit des camions agréés par l'OCBN. Ceci arrive souvent maintenant car le train ne transporte qu'entre 150 000 et 200 000 t par an à la montée (sa capacité théorique de 600 000 t par an n'est plus valable). Le rail monte jusqu'à Parakou. Là, les marchandises et conteneurs passent sur des camions agréés par l'OCBN suivant les modalités d'un tour de rôle et la distribution entre les deux nationalités selon la règle de deux tiers(Niger)-un tiers(Bénin). Le tarif est déterminé de bout en bout (Cotonou-Niamey).

En réalité, les transporteurs nigériens vendent souvent leur 'bon à conduire' à des béninois, et le tarif est à négocier. Le transporteur essaie de récupérer ces coûts et de compenser pour le bas tarif par la surcharge. Une autre alternative est pour l'importateur de citer comme destination le Bénin, et de se procurer d'une déclaration de réexportation, ou de payer des prélèvements 'non-officiels' à la frontière.

L'OCBN ne va pas bien. Un plan de redressement de cinq ans est en cours d'exécution mais les objectifs ne sont pas remplis. Le compte d'exercice 2005 a indiqué une forte dégradation de la situation de l'entreprise avec une perte de 2 milliards de francs CFA, et un taux élevé d'immobilisation de matériels roulants. Le compte d'exercice de 2006 ne sera pas meilleur. Le contexte est marqué par l'aggravation des difficultés structurelles de l'entreprise ; les salaires ne sont versés qu'avec un retard de plusieurs mois. Fin 2006, l'appel d'offres pour la mise en concession de l'entreprise a été déclaré infructueux.

LE TRANSPORT AÉRIEN ET FLUVIAL

5.10 **Transport aérien.** Le Niger dispose de trois aéroports internationaux à Niamey, Agadez et Zinder, et trois aéroports nationaux à Maradi, Tahoua, et Diffa. Seul l'aéroport de Niamey peut recevoir les B747, mais Agadez peut recevoir les Airbus 320. Les autres aéroports ont été construits aux normes du B737/200. Il existe également des pistes en latérite utilisées par l'aviation légère. Chacun de ces six aéroports dispose d'un bloc technique avec une tour de contrôle. Ces infrastructures sont à réhabiliter pour le maintien d'un niveau de sécurité conforme à la catégorie de l'aérodrome.

5.11 Le Niger dispose d'une compagnie aérienne nationale privée Sahel Airlines. Malgré l'existence d'une flotte aérienne réduite, il existe une activité aéronautique menée par les compagnies Point Air Niger, NigerAvia et SIMAIR.

5.12 Deux structures assurent l'exploitation des aérodromes et la gestion de l'espace aérien :

- L'Agence pour la Sécurité de la Navigation Aérienne en Afrique et à Madagascar (ASECNA) : Elle a en charge la gestion de l'espace aérien et également l'exploitation et la gestion des installations techniques relatives à la Navigation Aérienne de l'aéroport international Diori Hamani de Niamey plus la station météo d'Agadez.
- Les Activités Aéronautiques Nationales du Niger (AANN) : Dans le cadre d'un contrat particulier signé entre le Niger et l'ASECNA en août 1998, les AANN ont été créées pour gérer tous les aéroports du Niger, plus les stations météorologiques.

5.13 Toutes ces structures sont sous la tutelle de la Direction de l'Aviation Civile du Ministère des Transports et de l'Aviation Civile qui s'occupe des aspects réglementaires, du contrôle et du suivi de l'exploitation aéronautique et plus particulièrement de l'application des normes et pratiques recommandées par l'Organisation de l'Aviation Civile Internationale (OACI).

5.14 Le transport aérien a des contraintes malgré l'importance des infrastructures aéroportuaires. Le transport intérieur est très peu développé du fait de la morosité de l'économie nationale et du développement significatif du réseau routier. Les principales contraintes sont:

- Le coût élevé du transport aérien au regard du pouvoir d'achat de la population ;
- Le coût du carburant avion (Jet A1 et Avgas)
- Le manque de financement des travaux de réhabilitation des infrastructures aéroportuaires ;

5.15 *Le transport fluvial.* Le transport fluvial est essentiellement effectué par des pirogues et ne connaît pas de développement important. Des études ont été menées en vue de la construction de ports fluviaux à Niamey et à Gaya après l'indépendance. Il est envisagé la réalisation de projets pilotes de débarcadères sur le fleuve. Des investissements extrêmement lourds (notamment construction de barrage, aménagement du lit du fleuve), seraient nécessaires pour assurer la navigabilité de ce fleuve et permettre ainsi au Niger d'avoir un accès plus économique à la mer. Mais la construction du barrage de Kandadji dans sa variante non surélevable risque de priver le Niger de disposer d'une flotte fluviale moderne à l'instar du Mali et du Nigéria.

LE TRANSPORT ROUTIER DE MARCHANDISES

5.16 *Le réseau routier.* Le problème qui est posé au Niger en matière de réseau routier est bien connu ; de nombreux textes en rendent compte, la Stratégie Nationale du Transport Routier (SNTR) expose un diagnostic et des solutions. La grille routière adoptée permet de couvrir l'ensemble du territoire. Les solutions techniques sont connues et maîtrisées. Ce qui manque, ce sont les fonds nécessaires pour financer les constructions nouvelles, l'entretien courant et l'entretien périodique. Le pays a des ressources limitées, mais les bailleurs de fonds souhaitent s'assurer que le gouvernement s'acquitte de ses engagements budgétaires en matière d'entretien courant et que les allocations financières augmentent dans le temps. Le problème n'est pas encore réglé, mais des priorités sont fixées.

5.17 L'entretien courant est financé par la CAFER (Caisse autonome de financement de l'entretien routier), un fonds routier en passe de devenir 'de seconde génération'. Mais les ressources de la CAFER sont insuffisantes, année après année, malgré les engagements du gouvernement. Plus de 95 pour cent sont constituées de la dotation de l'Etat, qui a toujours été versée à moins de 55 pour cent de la dotation initiale, et des recettes des péages qui n'ont jamais décollé. Pour l'exercice 2006, la CAFER n'a pu mobiliser que 4 milliards pour un objectif de 8 milliards de F CFA, déjà ramené à 6,4 milliards lors des arbitrages budgétaires. L'objectif pour 2010 est de disposer de 10 milliards de F CFA : l'Etat doit s'engager sur ce montant.

5.18 Les péages (1 250 F CFA pour un camion pour une centaine de km de route nationale) ne contribuent que pour 600-700 millions FCFA par an. Pour obtenir plus, il faudrait augmenter les tarifs et élargir son assiette, ce qui conduit à n'exempter aucun usager, fût-il officiel ou diplomate. Il faudra une étude pour s'assurer de la capacité des routiers à régler un péage supérieur. Auparavant, il conviendra de bien percevoir ce qui est dû aux postes de péage, et ensuite de supprimer tout autre prélèvement officieux éventuel.

5.19 La Direction Générale des Travaux Publics (DGTP) est toujours l'acteur majeur : elle fait la programmation, et gère les marchés, sans étroite coordination avec la CAFER. Cette déconnexion amène à engager des ressources qui n'existent pas toujours, avec pour conséquence entre autres l'accumulation des arriérés de paiement et le report sur l'exercice prochain du déficit de financement. Les textes régissant la CAFER présentent certaines lacunes, notamment en ce qui concerne le rôle des différentes tutelles, la nature des travaux à réaliser, la part à affecter à la voirie urbaine, les frais de fonctionnement de la CAFER, la rémunération de la DGTP. Une assistance technique financée par l'UE doit analyser et mettre en œuvre les réformes décidées, et renforcer la capacité des acteurs (administration, bureaux d'études, entreprises).

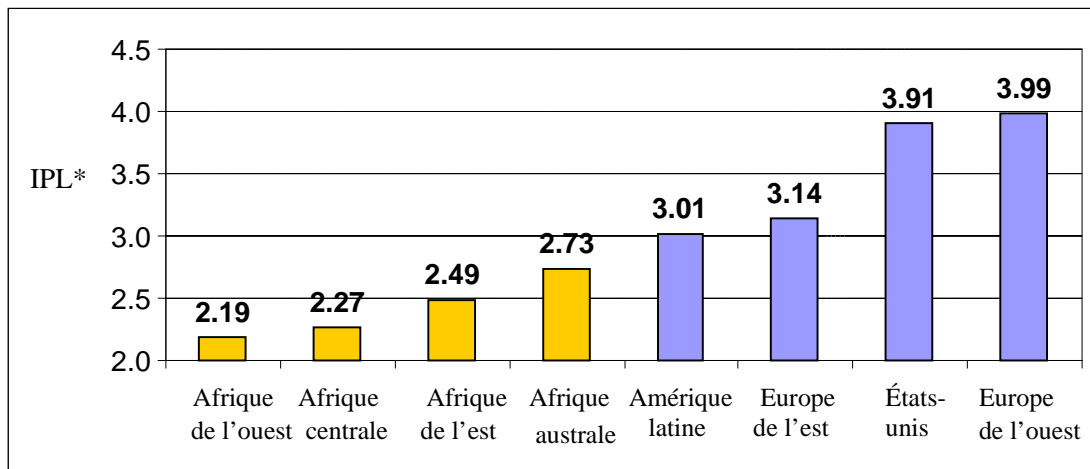
5.20 Un point reste ouvert : le contrôle des surcharges, la cause majeure de la destruction des chaussées. Ceci demandera des réformes aussi difficile car il s'agira des changements dans le comportement des acteurs, privés et publics. Pour cela, il faudra comprendre les conditions des services de transport terrestre. La gestion du réseau routier doit intégrer dans ses pratiques la prise en compte des transporteurs dont le pouvoir de dégradation est grand et dont l'implication dans des accidents est fréquente. C'est explicite dans la Stratégie Nationale des Transports Routiers.

5.21 *Les services de transport terrestre.* Le transport de marchandises au Niger, comme au Burkina Faso et au Mali, n'est pas très cher. Une étude récente de la Banque mondiale a trouvé que le coût du transport en moyen par tonne-km était de 6 à 8 ¢US, par rapport à 4 à 5 ¢US en Afrique australe, 8 ¢US en Afrique de l'Est, et 10 à 25 ¢US en Afrique centrale. Une autre étude a estimé ce coût pour les corridors Cotonou-Niamey et Lomé-Niamey à 5 à 6 ¢US (24 à 31 FCFA) en 2007. En plus, ce tarif n'a pas évolué depuis 20 ans, même avec la dévaluation du FCFA. Le coût réel a donc fortement baissé.

5.22 Ceci est dû à la nature informelle du transport – les vieux camions utilisés, la faible compensation des chauffeurs, la pratique de surcharge, et la concurrence entre corridors. Mais il reflète aussi l'histoire récente du transport au Niger. Le boom d'uranium dans les années 1970, et les crises alimentaires des années 1980s, ont stimulé l'achat des camions. Des crédits bons marchés offerts par la SONICA ont aussi joué leur rôle. Maintenant, on se retrouve avec un pléthore de vieux camions et des transporteurs qui font tout pour diminuer leurs coûts et survivre.

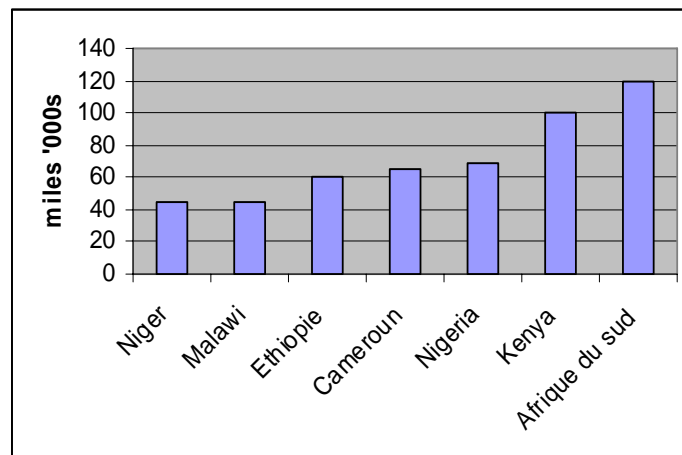
5.23 Le parc de véhicules de transport de marchandises est au total d'environ 6 000 camions (3 500) et véhicules articulés (2 500); le reste fait du transport de proximité ou pour compte propre. Il est en croissance lente. Mais ce parc est en général très vétuste : il y aurait une poignée au plus de véhicules de moins de dix ans d'âge. L'âge moyenne des camions au Niger est 25 ans, et pour les semi-remorques, 29 ans. La quasi-totalité des véhicules est de seconde ou troisième main et ont été acquis d'occasion en Europe. La raison en est simple : l'activité ne rémunérerait pas l'amortissement de véhicules neufs.

5.24 Le problème principal est la qualité du service. La Banque mondiale a construit un indice de la perception des services logistiques (IPL) à travers une enquête globale des transporteurs. Au-delà des coûts (internationaux et nationaux), il comprend aussi les délais, la traçabilité, l'infrastructure, les procédures aux frontières, et la compétence des acteurs. Sur cette base, l'Afrique de l'Ouest, y compris le Niger, se trouve en dernière position, même après l'Afrique centrale (cf. Graphique 5.1).

Graphique 5-1 : Qualité du transport sur la base des perceptions des sociétés de transport

* Indice des perceptions sur la logistique
 Source : Banque mondiale, 2007c.

5.25 Un des astuces pour assurer la survie des transporteurs de marchandise a été le tour de rôle. Le transport terrestre commercial est assuré par des artisans (environ 600), regroupés au sein du Syndicat National des Transporteurs des Marchandises du Niger (SNTMN). Jusqu'à 2007, il a opéré un système de tour de rôle entre ses adhérents pour les chargements, et par les véhicules de dix sociétés spécialisées. Ainsi, tout transporteur était garanti son tour, peu importe la qualité de son service.⁴¹ Un chargeur ne pouvait pas choisir son transporteur, ni établir des relations à long terme avec une société quelconque. Et un transporteur moderne ne pouvait pas se permettre d'investir dans des nouveaux camions qui allaient passés la plupart de leur temps en faisant la queue. Depuis 2007, la pratique est officiellement supprimée mais, comme on verra plus tard, les habitudes ont du mal à disparaître.

Graphique 5-2 : La moyenne annuelle des distances parcourues par les camions

Source : Banque mondiale, 2007c.

⁴¹ Il y a même des cas où un vieux camion était utilisé uniquement pour garder une place dans la queue, et qui était déchargé aussitôt qu'il quittait le port, en faveur d'un camion en mesure de faire le voyage.

5.26 En effet, la distance parcourue par an par les camions nigériens est la plus basse de toute l'Afrique (voir Graphique 5-2). A peine à 40 000 miles par an, il est impossible pour un transporteur de rentabiliser un nouveau camion. Il est même difficile de financer l'entretien d'un vieux camion à ce rythme.

5.27 Un autre instrument de survie est la règle adoptée par l'UEMOA qui divise le transport des marchandises entre les pays enclavés et les pays côtiers de transit selon la formule deux tiers (pour le Niger), un tiers (pour le Bénin ou le Togo). Les transporteurs nigériens étaient ainsi protégés en principe de la compétition venant des pays côtiers. Cependant cette règle n'est plus respectée. On estime que plus que la moitié du trafic sur le corridor béninois représentait des camions béninois en 2006. Parmi d'autres raisons, les camions nigériens ne sont plus en mesure d'accepter les produits pondéreux.

5.28 Une troisième réponse, au niveau plutôt individuel des acteurs, est la surcharge. Afin de compenser pour le petit nombre de voyages par mois (typiquement un seul), les transporteurs essaient de maximiser leur charge. On peut voir des camions qui dépassent 70 tonnes alors que le maximum permis pour six essieux n'est que 51 tonnes. Les revenus privés augmentent sensiblement tandis que l'Etat absorbe une bonne partie des coûts additionnels en termes de maintenance des routes. Cependant, parce que la maintenance est sous-financée, les routes se détériorent et c'est tout le monde qui transporte ou voyage qui paie une partie. Les risques augmentent chaque fois qu'un camion surchargé se renverse. Et le transport devient encore moins fiable. Malheureusement, cette stratégie n'est pas la solution pour beaucoup de vieux camions nigériens, car leur état est tellement vétuste qu'ils ne peuvent pas se permettre de l'appliquer. Et le contrôle de la surcharge semble impossible car les incitations pour tricher sont tellement alléchantes. Les ponts bascules du Ministère ne servent pas à grand chose. Celui de Malanville, sur la frontière du Bénin et donc le point d'entrée le plus important, est inondé.

5.29 En résumé, on trouve au Niger un parc de camions qui est vieux et vieillissant, et qui a de plus en plus du mal à concurrencer les transporteurs d'autres pays. La situation est particulièrement frappante pour le corridor ghanéen, qui est en pleine croissance et a dépassé le corridor togolais en termes de trafic pour le Niger. Au Ghana, le tour de rôle n'existe pas, la répartition des cargaisons entre ghanéens et nigériens est donc facilement négligée, et il n'y a aucun effort, semble-t-il, pour le contrôle de la surcharge. Il y a peu de nigériens qui réussissent à concurrencer les ghanéens.

5.30 La réforme avance progressivement dans le transport au Niger. La Société Nationale des Transports Nigériens (SNTN), société d'économie mixte, a perdu son monopole sur les carburants et les produits miniers, en 1996. L'activité de transport inter-urbain de voyageurs a été libéralisée et le tour de rôle terminé. La SNTN est inscrite sur la liste des sociétés à privatiser. Et en février, 2007, l'Etat a 'annoncé' la fin du tour de rôle pour le transport international des marchandises. Mais ce tour de rôle n'a jamais été une loi officielle mais plutôt un arrangement du syndicat des transporteurs. Tant que la majorité de ses membres voit l'intérêt de le garder, et le syndicat ait le pouvoir de imposer leur approche, le tour de rôle disparaîtra difficilement.⁴² Ceci est surtout une possibilité tant que l'OCBN garde son monopole sur le transport dans le corridor béninois.

5.31 A l'inverse de la démarche adoptée pour la SNTN, le monopole de l'OCBN ne devrait être supprimé qu'à la fin du processus de sa mise en concession effective, afin d'assurer d'abord

⁴² Un investisseur tentait ses chances en 2007 avec l'achat de nouveaux camions et la recherche de contrats sans passer par la SNTN.

sa viabilité avec la reprise de sa gestion par un opérateur stratégique. Ce processus n'a pas pu aboutir et le monopole de l'OCBN demeure.

5.32 En effet, les mécanismes institutionnels sont de moins en moins effectifs à protéger les petits transporteurs nigériens mais ils ont empêché la loi du marché à jouer correctement son rôle – c'est-à-dire de pousser les transporteurs non-compétitifs du marché et d'inciter les plus performants à élargir leurs affaires. Il est possible qu'une compensation soit nécessaire pour encourager les petits transporteurs non-compétitifs de se retirer finalement et de développer d'autres activités.

5.33 *Le cadre institutionnel et réglementaire sous-régional.* Le Niger a adhéré à certaines organisations sous régionales qui ont parmi leurs objectifs le développement des échanges intracommunautaires dont le pilier est le développement du secteur des transports. Les conventions TRIE (Transit Routier Inter-État) et TIE (Transport Inter-États), élaborés respectivement en 1970 et 1975 par le Conseil de l'Entente, et transférées en 1987 à la CEDEAO, régissent les modalités du transport et du transit des marchandises en son sein.

5.34 Elles ont été conçues pour faciliter le mouvement des marchandises et préserver le patrimoine routier contre les destructions causées par les surcharges des camions. Mais l'état de vétusté avancé du parc qui ne permet pas de satisfaire aux exigences de scellement des camions, la faible rémunération des transports qui induit les surcharges et les difficultés de mise en pratique de la perception unique du fonds de garantie ont bloqué leur mise en application effective.

5.35 Afin d'accélérer la mise en application des conventions TRIE et TIE, des comités nationaux de facilitation des transports ont été créés par la CEDEAO et l'UEMOA. Un Comité paritaire de suivi du corridor Bénin-Niger à travers les Chambres de commerce a été mis en place. Une coordination des cautions nationales CEDEAO pour la gestion du fonds de garantie dans le cadre d'une perception unique a été aussi mise en place.

5.36 L'UEMOA et la CEDEAO se sont entendus pour que soient mis en place des postes de contrôles juxtaposés, c'est-à-dire dans lesquels cohabitent les administrations frontières des deux pays (police, santé, douanes). Cette solution qui semble de bon sens n'est toutefois pas soutenue par le Niger qui pense que le personnel de ces postes n'accepterait pas de vivre isolé d'une vraie agglomération (la zone neutre entre frontières nigériennes et burkinabé est d'environ 20 km). Le problème reste ouvert bien que le financement des nouveaux postes soit acquis.

5.37 L'UEMOA a adopté des directives relatives au respect de la charge à l'essieu et à la suppression des quotas de partage de fret entre les pays côtiers et les pays enclavés. Leur application va dans le sens de l'intégration et du respect de la Convention TIE.

5.38 L'application de la Convention TRIE quant à elle dépend du renouvellement du parc qui permettra la mise à disposition de camions répondant aux conditions de leur scellement. A cet effet, un accord de crédit avec l'Inde pour l'acquisition de 100 camions a été approuvé par le Gouvernement en janvier 2007 et d'autres possibilités de recherche de financement pour le renouvellement du parc sont en cours auprès des bailleurs de fonds. Cependant, leur effectivité

dépendra de la modernisation de l'organisation des transports (suppression du tour de rôle, professionnalisation, formation de Groupement d'Intérêts Economiques).⁴³

Encadré 5-2 : Prolonger le rail jusqu'au Niger ?

C'était toujours l'intention de prolonger le chemin de fer jusqu'à Niamey. Si la logique du transport routier a ses atouts, il semble extrêmement difficile de gérer correctement le camionnage et d'en faire une profession moderne avec des véhicules économiques et fiables. Mais un trafic à la montée d'un à deux millions de tonnes peut-il justifier un investissement comme la ligne ferrée Parakou-Niamey ?

D'autres chemins de fer africains ont des trafics de cet ordre et ont été mis en concession avec un certain succès. Un groupement privé Africarail (Groupe d'ingénierie Geftarail) est depuis une dizaine d'années le promoteur d'un projet de prolongement et assure pouvoir mobiliser des intérêts originaires d'autres continents. Se fondant sur diverses études, il chiffre le projet de 645 km à environ 65 milliards de F CFA pour les infrastructures, y compris un pont rail-route sur le Niger.

D'autres diront que ça fait longtemps qu'on n'a pas construit des nouveaux chemins de fer en Afrique, et que ceux qui ont été mise en concession n'ont pas exigé la nouvelle construction de lignes. Une étude a été lancée par la CEDEAO sur l'interconnexion des chemins de fer en Afrique de l'Ouest, mais il y aura peut-être besoin d'une étude détaillée sur l'extension du rail jusqu'à Niamey précisément afin de clarifier la question une fois pour tout.

LA RÉALISATION D'UN PORT SEC

5.39 Le port sec est un espace, un point d'entrée et de sortie des marchandises. Il n'est pas obligatoire qu'il soit situé au bord de la mer, mais il a tous les attributs d'un port maritime. Du port sec peuvent donc s'opérer toutes les transactions, dédouanement et autres. Le port sec améliore la sécurité des marchandises et les opérations d'import et export. Pour un importateur, il lui suffit d'aller au port sec retirer sa marchandise sans aller jusqu'aux ports maritimes. Il remplace les formalités portuaires de Cotonou ou Lomé par celles d'un port plus petit et plus facile à gérer, et il s'abstrait du transport terrestre entre port maritime et port sec (un transport qui se fait sous douane évidemment).

5.40 Un projet de port sec à Niamey a été étudié en 1999. L'étude se fondait sur le gain qui pourrait en résulter pour les importateurs, ainsi que sur le prix du transport terrestre comparé à la situation sans port sec. A l'époque, la localisation la plus évidente semblait être Niamey : 80% des conteneurs terminaient là. Il était proposé de transformer les actuels magasins sous douane (sur les rives gauche et droite) en port sec. Il en aurait coûté de l'ordre de 2,6 milliards de F CFA.

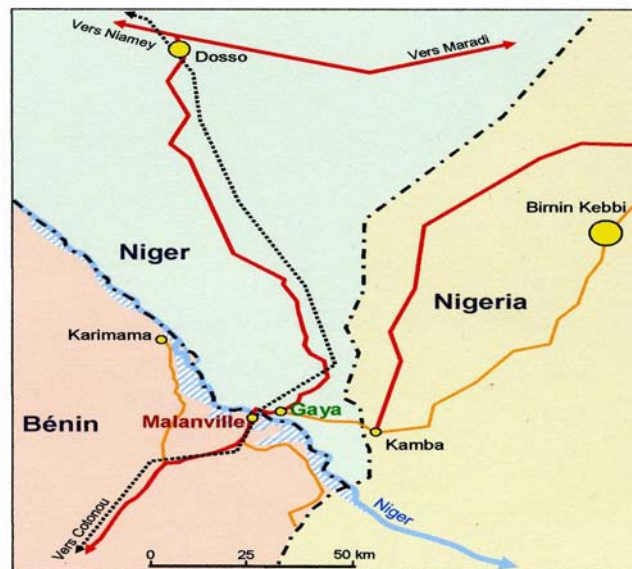
5.41 Ce projet est toujours d'actualité. Maersk s'est porté sur les rangs pour en être le concessionnaire ou du moins y détenir une concession. Toutefois, le problème de la localisation reste à débattre. Le gouvernement a opté pour Dosso et la rive droite, mais ce dernier implique un franchissement du pont actuel deux fois : à l'importation (la route du Bénin est rive gauche), puis à la distribution pour la plupart des marchandises. Ensuite, est-il judicieux d'utiliser les installations actuelles de la douane?

⁴³ Le BID propose un projet pilote d'une quinzaine de milliards de F CFA contenant 100 unités lourdes (dont 85 ensembles articulés) plus un atelier au CNUT ; les véhicules seraient offerts en *leasing* (3-5% sur 15 ans). Le texte d'accord de la convention avec la BID est à la Présidence.

5.42 Il semble nécessaire de reprendre le dossier, pour quatre raisons principales au moins :

- Les flux d'importation ne sont pas aussi bien connus qu'on le croit du fait de la pratique du dépotage et des importations officieuses à travers la frontière nord du Nigéria. Les destinations repérées par sondage dans les registres de la douane ne constituent pas une base solide pour connaître les destinations finales des produits ;
- L'espace régional se structure lentement mais sûrement. L'action de l'UEMOA (mise en œuvre de la convention TRIE, postes frontières modernisés, meilleur contrôle technique) devrait commencer à porter ses fruits ;
- La réforme et la rénovation de l'axe terrestre Cotonou Parakou (OCBN) n'est pas encore définie dans toutes ses composantes. Le port sec en est une composante, quoiqu'il n'ait encore jamais été analysé dans cette optique.

Graphique 5-3 : Un port sec à Gaya ?



5.43 Parmi les localisations possibles, on ne peut exclure Gaya qui permettrait une meilleure ventilation des conteneurs sur l'ensemble du territoire, notamment vers l'est. Il pourrait même s'agir d'une situation idéale, car plus ouverte au Nigéria. De Gaya les chargements à destination du Niger passe par Dosso, à 136 km au nord, et ceux pour le Nigéria, directement via Kamba.

5.44 L'étude proposée doit donc inclure une étude de marché sérieuse pour localiser les parties intéressées au Niger, au Nigéria, en particulier vers le nord du pays, et au Burkina Faso même. Cela délimiterait l'hinterland du nouveau port. L'étude doit être conduite indépendamment des opérateurs éventuels afin de pouvoir envisager toutes les solutions sans réserve aucune.

LES CONCLUSIONS

1) *Appuyer la fin du tour de rôle* : Avec la suppression du tour de rôle, des camionneurs modernes en nombre suffisant n'apparaîtront pas nécessairement pour répondre à la demande dans des conditions meilleures qu'aujourd'hui. Un ensemble de mesures complémentaires doivent être prises pour que les conditions du transport s'améliorent :

- Une volonté politique d'impliquer dans l'accompagnement de cette mesure tous les acteurs de la chaîne de transport : commerçants certes, mais aussi le CNUT, le Conseil des Chargeurs, les syndicats de transporteurs et de chauffeurs, le Port autonome, l'administration des douanes, le Comité national de facilitations, le Comité du corridor (facilitations, TRIE), la Chambre de Commerce (également caution nationale TRIE), etc.;
- Une volonté politique de contrôler l'état des véhicules et de réformer ceux qui sont inadéquats (ils pourraient être affectés au seul transport national en attendant la réforme finale) ; une volonté politique de ne laisser circuler hors des frontières que les camions conformes ;
- Des moyens techniques pour assurer le contrôle technique des camions par la Département du Transport Terrestre (équipements, décentralisation sur quatre sites) ;

Il serait souhaitable de se servir du projet BID pour motiver les opérateurs bénéficiaires (parmi lesquels des chauffeurs ayant les capacités voulues pour devenir propriétaires) à devenir des "champions" formels : ils donneraient l'exemple de ce qui est faisable. Comme il est toutefois certain que le Niger ne pourrait pas leur offrir une base de travail suffisante, ces "champions" devraient fonctionner dans l'espace régional, Nigéria et Ghana compris, ce qui implique des pratiques modernes y compris en matière monétaire et de change. Pour que ces champions émergent, il faut également que des demandeurs 'de qualité' existent, ceux dont les produits valent cher, ceux qui désirent un équipement particulier (citerne, benne, frigorifique). C'est par une confrontation raisonnée offre-demande que la modernisation pourra s'engager, avec des responsabilités au CNUT, à la Chambre de Commerce, aux organismes professionnels. Il serait souhaitable aussi de financer de mesures d'accompagnement de la réforme du secteur des transports (compensation de ceux qui doivent se retirer du marché).

Finalement, il faudra entamer des discussions avec le Bénin pour terminer le monopole de l'OCBN et la règle de répartition (2/3, 1/3) entre les transporteurs des deux pays. Bien que cette règle soit contournée dans la réalité, elle provoque des paiements additionnels et des efforts qui coûtent chers. Et surtout, cette règle et le monopole créent l'opportunité pour imposer le tour de rôle.

2) *Évaluer l'ampleur de la surcharge à l'essieu*: Ce sera sans doute la réforme la plus difficile à introduire, mais il faut commencer quelque part. Autrement, il sera très difficile pour des sociétés modernes de transport de s'établir et réussir à côté d'un secteur informel qui ne respecte pas les normes. Bien que le phénomène semble bien connu, il manque d'information précise. Une étape intérimaire serait, donc, la mise en œuvre d'un système de pesage dynamique. Un tel système, plutôt discret et sans sanctions, fournira de l'information essentielle sur le niveau du problème. Est-ce qu'il s'agit d'un grand nombre de tricheurs, mais qui ne dépassent pas beaucoup les limites officielles ? Dans ce cas, peut-être une légère amélioration de la qualité de la construction des routes sera plus économiquement justifiée qu'une structure élaborée de contrôle. Ou est-ce qu'il y a quelques camions qui dépassent de loin les limites et, dans ce cas, est-ce qu'on peut trouver d'autres moyens de les identifier et sanctionner ?

3) *Améliorer la concertation*. Dans le passé, le secteur a été caractérisé par la gestion de crise. Il est opportun de passer à une étape plus proactive où on planifie l'évolution du secteur et on essaie de prévoir les problèmes en avant. Il faudra mettre en place des instances de concertation du transport routier pour créer et entretenir des relations de partenariat entre les différents intervenants de la chaîne. Les principaux thèmes sont nombreux : les réformes en cours, le cadre de l'UEMOA, l'accession à la propriété et le renouvellement du parc, la professionnalisation du secteur, les mesures d'accompagnement, le partenariat dans la chaîne d'approvisionnement. Cette concertation pourrait être organisée dans le cadre de la Chambre de Commerce.

Au sein de l'Administration, le comité national de facilitation doit recevoir l'attention requise pour jouer correctement son rôle. Sa collaboration avec les services de l'UEMOA doit être plus équilibrée – moins d'accent sur l'application des affirmations venant d'Ouagadougou et plus sur la formulation des conseils des villes capitales afin de formuler des solutions réalistes. La participation active aux comités de corridor (la voie béninoise, la voie togolaise, la voie ghanéenne), en cours de constitution, est indispensable. La coopération bilatérale avec le Nigéria doit changer de niveau : elle doit devenir un des axes majeurs de l'intégration régionale du Niger.

4) *Étudier les options pour un port sec.* Une étude pertinente doit être réalisée sans tarder. La meilleure localisation (Niamey, Gaya ou autre) est un résultat attendu de l'étude. Ce doit être un port nigérien et non celui d'un armateur, même si une concession est octroyée pour la gestion. Il pourrait étendre ses activités au nord Nigeria. La réussite d'un port sec dépendra évidemment de la coopération du Bénin pour éviter toutes tracasseries le long du corridor.

5) *Evaluer le niveau de péage routier.* L'entretien routier est gravement déficitaire. Il faut trouver des moyens pour l'augmenter à un niveau plus acceptable. Un instrument pourrait être la hausse du péage, mais il faudra bien préparer le terrain avec une étude d'impact et des consultations avec toutes les parties prenantes.

6) *Evaluer la possibilité de prolonger le chemin de fer :* Une étude détaillée est nécessaire pour déterminer si, ou dans quelques circonstances, il sera rentable de prolonger le chemin de fer de Parakou à Niamey.

6. L'AGRO-SYLVICULTURE : CINQ FILIÈRES PRIORITAIRES

INTRODUCTION

6.1 Après les minéraux, l'essentiel des exportations du Niger est concentré dans l'agro-sylvo-pastoral. L'avantage comparatif du pays reste décidément dans ce domaine, ce qui est bien souligné dans la stratégie pour la réduction de la pauvreté du Niger. Le pays a certainement la capacité de produire et exporter une gamme plus large de produits. Cependant, la capacité de l'État et la disponibilité du financement étant limitées, il semblerait approprié de continuer avec une stratégie bien focalisée pour le moment, en se concentrant sur les filières qui ont déjà fait preuve d'un certain succès et qui peuvent avoir l'impact le plus important sur les revenus ruraux dans le court terme. Entretemps, le secteur privé s'engagera dans la production et la commercialisation d'autres produits agro-sylvicoles. L'État devra éventuellement élargir son appui au fur et à mesure que ces cinq filières prioritaires prennent de l'élan (voir plus bas) et que sa capacité à intervenir se renforcera.

6.2 Le Gouvernement du Niger a élaboré une Stratégie de Développement Rurale (SDR) avec un Plan d'Actions détaillé. Son troisième programme prioritaire concerne les organisations professionnelles et la structuration des filières. Il est divisé en quatre sous-programmes : les cadres de concertation interprofessionnels, le renforcement des organisations des producteurs, la mise en marché des produits agro-sylvo-pastoraux, et le renforcement des capacités des agents économiques. D'autres programmes concernent la recherche et la vulgarisation (no. 6) et le renforcement des institutions publiques (no. 7). Cette étude est tout-à-fait cohérente avec la SDR. Cependant, une approche filière est adoptée afin d'identifier les principales contraintes pour les produits les plus prometteurs et ainsi améliorer le focus des actions de l'État et des bailleurs de fonds. Elle bénéficie du Projet de Promotion des Exportations Agropastorales (PPEAP) qui a été mis en œuvre entre 2001 et 2005 avec un financement de la Banque mondiale. Ce projet, malgré quelques insuffisances, a posé des bases raisonnablement fortes pour la future promotion des exportations agricoles, y compris l'identification de cinq filières prioritaires (autre que les produits d'élevage) : l'oignon, le niébé, le sésame, le souchet et la gomme arabique.

Filière	Exportations (en tonnes)	Prix de vente (\$US/tonne)	Valeur des exportations (\$US millions)	
			2006	2017
Oignon	125.000 t	700 \$ prix de gros sur marchés côtiers	88	264
Niébé	200.000 t	340 \$ dans le nord du Nigeria	68	136
Souchet	9.000 t vers la sous-région	300 \$ dans la sous-région (informel)	3	6
	9.000 t vers l'Espagne	800 \$ FOB Cotonou (officiel)	7	14
			Total 10	Total 20
Sésame	5.000 t vers l'Asie	650 \$ FOB Cotonou	3	12
Gomme arabique	500 t gomme Sénégal	1.200 \$ FOB Cotonou (officiel)	0,6	2,4
	150 t gomme Sayal	900 \$ FOB Cotonou (officiel)	0,1	0,2
	2.000 t gomme Sénégal	400 \$ au Nigeria (informel)	0,8	1,2
			Total 1,5	Total 3,8
Valeur brute totale			170	436

Source : Documentation divers et estimations de l'auteur.

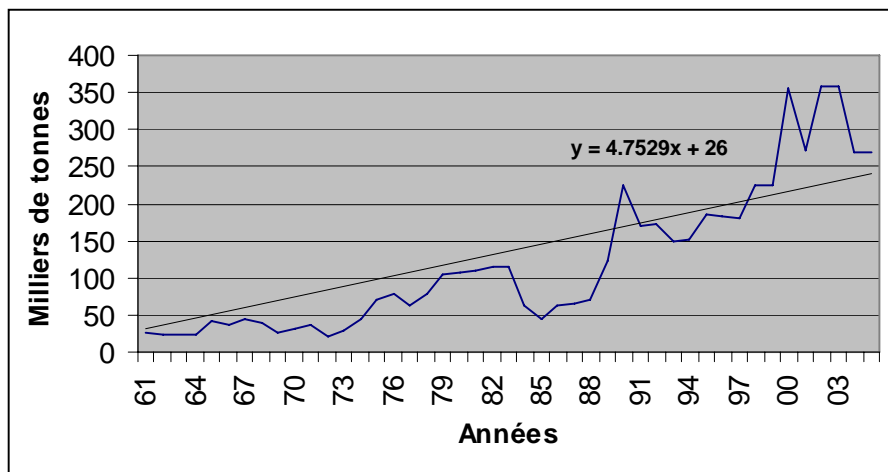
6.3 La valeur brute estimée, par an, des cinq filières d'exportation en question est présentée dans le Tableau 6-1. L'oignon représente peut-être la moitié de la valeur des exportations de ces cinq filières et le niébé de 30 à 40 pour cent. Les trois autres filières sont moins importantes, mais, elles ont un fort potentiel d'expansion (comme c'est le cas du sésame). Nous donnons aussi des prévisions pour l'année 2017. Bien que ces résultats ne soient que des estimations, ils montrent que les deux filières les plus importantes à l'heure actuelle offrent aussi les meilleures capacités de croissance des recettes d'exportation.

6.4 Ces produits correspondent bien aux avantages naturels comparatifs du pays, ce qui est reflété par le fait qu'ils sont déjà exportés en volumes significatifs, et il existe un important potentiel pour l'exportation avec une forte valeur ajoutée pour l'économie du Niger. Le progrès vers l'atteinte des objectifs du projet PPEAP ont été très divers, mais le choix initial des filières a été justifié. Dans ce chapitre nous allons donc nous concentrer sur ces cinq filières » D'autres candidats sont traités brièvement, mais il semble judicieux pour l'État de ne pas trop disperser ses ressources modestes dans le futur immédiat. Les défis présentés par ces cinq filières constituent déjà un programme du travail bien rempli.

L'OIGNON

6.5 L'histoire de la production et de la commercialisation de l'oignon remonte au lointain passé du Niger, bien avant la colonisation. On pense que des oignons du Niger étaient expédiés par les routes commerciales transsahariennes dès le VIII^e ou IX^e siècle (Barhouni, 2004b). On estime que le Niger, lors de l'indépendance en 1960, produisait de 25 à 30 mille tonnes d'oignon par an, dont une partie importante était de la variété « Violet de Galmi », déjà bien connue en Afrique de l'Ouest à l'époque. La croissance annuelle moyenne de la production d'oignon au cours des 45 ans passés (1961-2005) est estimée à 19 pour cent (voir Graphique 6-1). Au cours des 10 dernières années (1996-2005) la production a été en moyenne d'environ 270.000 tonnes. Ceci représente une multiplication par 10 en 45 ans.

Graphique 6-1 : Évaluation estimée de la production d'oignon au Niger, 1961-2005
(en milliers de tonnes)



Sources : FAOStat, RN-MDA

6.6 Cette croissance n'a pas été rectiligne : il y a eu des périodes de baisse de la production (comme 1984-88) suivies par des périodes de fortes augmentations (comme 1989-1992). Cette dernière période a correspondu à la suppression des taxes à l'exportation (dans le cadre du

Programme d'Appui aux initiatives privées et à la création d'emplois, PAIPCE), les pertes de recettes fiscales ayant été compensées par un soutien de l'USAID.⁴⁴ Les taxes (tant officielles – telle que la taxe statistique de 3 pour cent ad valorem – que les « prélèvements » illégaux effectués par des fonctionnaires du Niger et des pays voisins) ont fait un retour en force et sont un des facteurs qui réduisent la compétitivité des oignons du Niger sur les marchés de la sous-région.

6.7 Les agriculteurs ont été capables d'accroître la production grâce à l'adoption généralisée de meilleures techniques d'irrigation à petite échelle, notamment l'expansion de l'utilisation de puits peu profonds (jusqu'à 7 mètres) creusés à la main et munis de tuyaux en PVC et l'utilisation de petites motopompes assez robustes. D'autres améliorations sont venues de l'utilisation de tuyaux en PVC enterrés dans les champs (le « système californien ») pour que l'eau pompée soit diffusée plus efficacement sur une plus large superficie de champs au moyen d'une irrigation d'au moins une fois par jour par inondation de surface. La production est concentrée à proximité des larges lits de rivières périodiquement à sec qui traversent une grande partie de la région centrale du sud du Niger, telle que la « zone de Maggia » qui est le centre de la production de l'oignon dans la zone de Madaoua de la Région de Tahoua (qui a produit plus de 80 pour cent de l'ensemble des oignons du Niger ces cinq dernières années). Ces zones ont des sols relativement riches et des nappes phréatiques peu profondes ; l'utilisation de techniques d'irrigation améliorées a permis aux cultivateurs de supprimer la plupart des obstacles les plus contraignants à la production.

6.8 Il est certain que l'irrigation jouera un rôle important dans l'expansion de la production d'oignons et d'autres produits horticoles. Ceci est déjà bien reflété dans la Stratégie de Développement Rural qui envisage que l'agriculture irriguée va doubler sa contribution au PIB d'ici 2015. Le pays ne manque pas d'eau. L'estimation la plus courante est de 270 000 ha potentiellement irrigables, dont 1/10^e seulement (29 000 ha) est actuellement exploité en maîtrise totale de l'eau, et 70 000 ha en maîtrise partielle de l'eau. En théorie, le potentiel d'irrigation pourrait être encore plus élevé. Mais les contraintes physiques, économiques et juridiques à la réalisation de ce potentiel sont importantes et, même si elles pouvaient être surmontées, des modèles institutionnels à la fois viables, rentables et durables devront être trouvés pour promouvoir et gérer une irrigation moderne. Une autre étude de profondeur est en cours sur l'irrigation, alors elle ne sera pas abordée en plus de détail dans ce rapport.⁴⁵

6.9 Si l'essentiel de la production d'oignon se fait pendant la saison sèche traditionnelle de décembre à février (la récolte étant essentiellement en mars), il y a eu une importante évolution avec la production précoce d'oignon dans la région d'Agadez (ces oignons arrivant sur le marché en octobre-novembre) et la production à la fin de la saison des pluies dans la principale région de production de Tahoua qui met des oignons sur le marché en décembre-janvier. Grâce à l'expansion des zones de production et à l'élargissement des périodes de récolte dans différentes zones, ainsi qu'à la progression des moyens de stockage de gros volume, le Niger sera bientôt en mesure de commercialiser et d'exporter d'importantes quantités d'oignon presque toute l'année. Cela constituera un grand pas en avant pour la filière oignon du pays.

6.10 Actuellement, les obstacles les plus contraignants de la filière d'exportation de l'oignon du Niger semblent être l'amélioration du stockage à différents niveaux et l'organisation d'ensemble de la diffusion de l'information et de l'offre d'oignon dans les canaux de distribution. Il est estimé que plus de 30 pour cent de la récolte s'avarie.⁴⁶ L'augmentation du prix est souvent

⁴⁴ Voir Wilcock, 1987, pour les origines de ce programme.

⁴⁵ Banque mondiale, « Développement de l'Irrigation au Niger : Diagnostic et Options Stratégiques », 2008.

⁴⁶ L'ANFO l'estime encore plus élevé (57%).

de l'ordre de 300 à 400 pour cent pendant l'année au fur et à mesure qu'on s'éloigne de la récolte cèdent à une relative pénurie. Il restera des fluctuations saisonnières de cours (qui pousseront à des améliorations des techniques du stockage, à tous les niveaux), mais la capacité à fournir des oignons toute l'année renforcera la puissance commerciale de ces réseaux d'exportation Hausa.

6.11 La capacité de stockage d'oignon à grande échelle (8.000 tonnes) mise en place par les frères Wankoye près de Niamey jouera un rôle important dans l'étalement des exportations de l'oignon toute l'année. Au niveau des exploitations, les unités coniques de stockage de l'oignon qui sont largement utilisées ne semblent pas optimales pour la principale période de stockage (de mars à juin) car elles causent de fortes pertes. L'utilisation d'autres techniques plus appropriées (constructions en terre, "banco", avec toits en paille, poteaux en métal et rayons en grillage en lieu et place du stockage dans le sable) permettrait aux producteurs, individuellement ou dans le cadre d'associations ou de coopératives coiffées par l'Association nationale de la filière oignon (ANFO), de tirer profit des bénéfices venant des différences de cours selon le moment de l'année. La question est de savoir qui tirera profit de l'amélioration du stockage et des hausses saisonnières des cours aux différents points des canaux de distribution.

6.12 Cette question est liée à celle plus large de la gestion de l'offre et de l'information sur les marchés dans les canaux de distribution. Le PPEAP a montré que l'investissement consenti pour améliorer la connaissance des marchés de l'oignon peut être très rentable. Il permet aux personnels des donateurs et de l'État d'être mieux informés et d'utiliser cette connaissance des marchés pour soutenir plus efficacement le négoce privé de l'oignon (dans le cadre d'un partenariat public-privé). Mais, les réseaux d'exportation actuels de l'oignon, à base ethnique, ont d'assez bonnes informations sur les exigences en matière de qualité et sur les évolutions des cours sur les marchés côtiers visés. Cependant, ces informations sont largement utilisées par les commerçants traditionnels pour des gains à court terme venant d'un arbitrage dans l'espace et le temps.⁴⁷ La question est de savoir comment ces systèmes d'information sur les marchés peuvent être améliorés « de l'intérieur » de façon non seulement à bénéficier aux exportateurs d'oignons à leur niveau actuel de développement, mais encore à réaliser une certaine modernisation des infrastructures et de la pratique des affaires, comme le montre l'investissement à grande échelle réalisé par Wankoye/ASI.⁴⁸ L'investissement ASI ne correspond pas à un modèle d'organisation d'entreprise moderne, intégrée verticalement – ce ne serait peut-être pas cohérent (ou faisable) étant donné le fonctionnement des réseaux traditionnels d'exportation de l'oignon à base ethnique – mais représente la modernisation d'un segment du canal qui accroît la rentabilité du canal dans son ensemble.

6.13 Ces dernières années, l'ANFO au niveau national et surtout aux niveaux régional et communal est devenue une organisation ayant une grande capacité à faire progresser la filière oignon et à obtenir une répartition équitable des bénéfices obtenus entre les producteurs et leurs familles, et le personnel saisonnier. À Madaoua, au cœur de la zone de production de l'oignon de la Région de Tahoua, la Fédération des Coopératives ANFO est constituée de six Unions communales composées de 151 coopératives villageoises regroupant plus de 8.200 ménages adhérents. Cela représente probablement au moins 80.000 personnes dépendant directement de la production d'oignon pour une part importante de leur revenu, sans compter les travailleurs saisonniers.⁴⁹ Chaque adhérent payant un droit d'entrée de 1.500 FCFA, plus une taxe

⁴⁷ L'arbitrage dans le temps et l'espace implique essentiellement une égalisation tirée par le marché des cours des denrées lorsque les coûts de transport et de stockage et le coût du capital immobilisé sont correctement pris en compte.

⁴⁸ ASI : *Achat Services Internationale* (société des frères Wankoye).

⁴⁹ Entretiens du 9-12-06 avec Elh. Tanimoun Zakari, président de la fédération ANFO de Madaoua et certains de ses collègues.

professionnelle revenant à l'ANFO de 25 FCFA/sac (les négociants, eux, sont supposés payer 100 FCFA par sac), pour 100 kg d'oignons vendus, il y a suffisamment d'argent pour couvrir les frais de personnel et de fonctionnement de chacune des unions communales.

Recommandations pour la filière oignon

6.14 . Il y a un large accord sur les deux points suivants : d'abord, la filière oignon a bénéficié d'une assistance technique et financière à la production et à la commercialisation, ainsi que d'une aide au développement des associations de producteurs à tous les niveaux. Ensuite, les gains de l'expansion de ce commerce sont assez fragiles (en raison de la vulnérabilité des exportations à grande échelle aux extorsions informelles au Niger et dans les pays de destination, à la possibilité de fermeture des frontières comme cela est arrivé en Côte d'Ivoire, etc.) et doivent être consolidés par un soutien qui actuellement ne peut, très vraisemblablement, venir que du GdN et de ses partenaires. Il faut souligner que les investissements nécessaires (dans la recherche, la production de semences, les installations de stockage, etc.), s'ils sont pertinents, devraient avoir un très fort taux de rentabilité économique. Mais, l'une des difficultés réside dans la poursuite de l'établissement par la filière de ses propres structures institutionnelles (notamment l'ANFO) de façon à ce que ces investissements dans l'avenir puissent venir de la combinaison du produit de taxes professionnelles supportées par le secteur et de prêts normaux aux acteurs du secteur.

6.15 Malgré notre affirmation que le stockage de l'oignon et la gestion globale de la chaîne de l'offre sont les principales contraintes à la croissance d'ensemble de la filière, des investissements sont nécessaires à tous les niveaux de cette filière pour qu'elle puisse maintenir sa part de marché en Afrique de l'Ouest. On peut les regrouper en quatre ensembles : (a) production ; (b) stockage après récolte, conditionnement et commercialisation ; (c) développement institutionnel et (d) gestion globale de la chaîne de l'offre. Ces recommandations sont compatibles avec les vues exprimées par les fonctionnaires du GdN et avec les précédents efforts pour établir des plans de développement par produit.⁵⁰

6.16 *Maintenir la pureté génétique, la qualité de la variété Violet de Galmi et une offre suffisante de bonnes semences aux cultivateurs.* Les partenaires financiers doivent soutenir les efforts en cours à la station sahélienne de l'ICRISAT (Institut international de recherche sur les cultures pour les tropiques semi-arides) en vue de sélectionner (par des plantations expérimentales) de bonnes lignes variétales ayant les caractéristiques voulues de rendement et de stockage (et n'ayant pas celles indésirables – tels que de multiples « cœurs » dans chaque bulbe – ayant pour origine des sources génétiquement dégradées). Ces meilleures sous-variétés sont alors combinées par une reproduction conventionnelle et multipliées pour être distribuées aux sociétés et organismes producteurs de semences. À cette seconde étape, il faudra une certaine assistance à la création de « producteurs certifiés de semences Violet de Galmi ». Aux deux étapes, l'Institut national de la recherche agronomique du Niger (INRAN) doit être intégré plus complètement, sur une base contractuelle.

6.17 *Protection des droits génétiques végétaux nigériens pour l'oignon et élaboration d'une stratégie nationale de protection et de promotion des « mentions d'origine géographique ».* Avec le réputé oignon Violet de Galmi, le Niger possède l'un des meilleurs candidats de l'Afrique à une protection claire des droits génétiques végétaux et à la définition d'une production reconnue. Ainsi qu'à une commercialisation sous une « mention d'origine géographique » (ce que l'on appellerait en France une « Appellation d'origine contrôlée » (AOC)).⁵¹

⁵⁰ Voir BDPA, 2005.

⁵¹ Voir Bérard et Marchenay, 2004 pour plus de détails.

6.18 Il y a deux grandes façons dont on peut tirer des bénéfices. La première est de tirer un avantage d'une « propriété » nationale ou locale du matériel génétique qui est commercialement reproduit et vendu à l'extérieur du pays d'origine. Actuellement, les semences d'oignons et les mini-bulbes sont largement commercialisés en Europe et en Amérique du Nord sous le nom « Violet de Galmi » sans aucun bénéfice pour le Niger, et sans qu'aucun contrôle de qualité ne soit effectué. Il est peu probable que l'on puisse changer cela de façon significative à court terme, mais il faut aller dans ce sens, puisque cette variété a des caractéristiques d'origine géographique et de qualité claires (encore à définir).

6.19 La seconde façon, la plus probable, consiste pour les participants de la filière du Niger d'utiliser ce matériel génétique de façon dynamique dans la commercialisation de leur produit. Cela implique l'élaboration d'un label agréé par l'ANFO et le Gouvernement du Niger et divers moyens de commercialisation portant le label (comme le filet utilisé pour ensacher les oignons hollandais vendus à Abidjan). Pour bien faire, il faut déposer ce label pour le protéger et faire surveiller son utilisation au plan international. Il n'y a pas de raison pour que cela ne se fasse pas pour le « Violet de Galmi ». Ceci étant, il est important de prévoir et définir précisément les avantages qui pourront être tirés de cet effort, de façon à ne pas provoquer des attentes exagérées.

6.20 *Réaliser un diagnostic de l'ensemble du système de fourniture des intrants aux producteurs d'oignon.* En plus du problème biologique relié aux mauvaises semences d'oignons (venant souvent de lignes dégénérées ayant de très bas taux de germination) vendues à prix élevés, il faudrait aussi étudier l'ensemble des besoins des producteurs : produits chimiques (engrais, pesticides, fongicides) et éléments mécaniques (tubes de puits, distribution de l'eau, motopompes, etc.). Les possibilités de réduction de coûts ou d'amélioration de performance peuvent être abordées par les services de vulgarisation du type Champs École Paysan, car les agriculteurs sont déjà à un niveau assez avancé et un grand nombre se trouvent dans des zones géographiques assez restreintes. Il faudrait mettre l'accent sur les moyens à bas coût pour résoudre les problèmes identifiés grâce à la participation des exploitants.

6.21 *Mener des recherches appliquées et promouvoir le stockage des oignons.* Avec une active implication du service de l'INRAN chargé des opérations postérieures à la récolte, il faudrait réaliser des recherches appliquées systématiques sur le stockage de l'oignon aux niveaux des exploitations et des coopératives locales, sur les méthodes traditionnelles utilisées par les négociants et sur les méthodes de refroidissement par évaporation à grande échelle adoptées par ASI/Wankoye. Une importante expérimentation au niveau de villages (impliquant des structures 'banco') a été effectuée au Mali pour des bulbes d'échalotes. Elle peut être intéressante à étudier. Une structure de ce type existe dans la région de Tahoua (à Gidamagaji). Il faut faire attention aux limites du stockage dans le sable fin utilisé dans les chambres de stockage de négociants. Cette méthode a certes le plus faible taux de pertes, mais elle permet de stocker des quantités limitées au mètre carré. Il faut mettre l'accent sur les types de techniques et sur l'échelle à laquelle ils peuvent servir au plus grand nombre d'acteurs, faire la démonstration publique de ces technologies, et les promouvoir par un système de subventions à coûts partagés. Il est important de prévoir à quel endroit, dans le canal de distribution, il est économiquement intéressant de situer ces infrastructures de stockage et de réfléchir à la façon dont les décisions affecteront la répartition du bénéfice entre les acteurs de la filière. Par exemple, est-il valable que des unions de coopératives ANFO ou des fédérations régionales investissent dans des infrastructures de stockage à plus grande échelle du type utilisé par ASI ? Il faut faire très attention également aux types de financement pour ces investissements.

6.22 *Affiner le modèle « Comptoir commercial » pour améliorer la commercialisation de l'oignon.* À Tsernaoua dans la Région de Tahoua, la Fondation pour le développement africain⁵² a financé la création d'une zone fermée de tri et de commercialisation des oignons, appelée « comptoir commercial », où les négociants adhérents de l'ANFO peuvent organiser leurs opérations de reconditionnement et de commercialisation dans un lieu organisé à cette fin et plus sécurisé. Le coût de cet investissement a été d'environ 150.000 USD à ce jour, mais des moyens supplémentaires pourront être nécessaires à mesure que ces installations de tri et d'emballage seront utilisées. Il faut examiner soigneusement le rôle dans la fixation des prix du gestionnaire du marché ANFO, qui est choisi localement. Au moins 3 nouveaux marchés de ce type sont prévus à Madaoua, Galmi et Tamaské. Aider l'ANFO à définir des rôles appropriés et des règles de fonctionnement pour ces comptoirs sera crucial pour leur réussite en maximisant les avantages locaux.⁵³

6.23 *Assistance technique et financière à l'ANFO aux niveaux national et régional.* Il est clair que l'organisation de l'ANFO – aux niveaux tant régionaux que national – peut jouer un plus grand rôle, dans l'avenir, dans la structuration de la filière oignon. Cela peut aller de l'approvisionnement en intrants, à la formation des cultivateurs, en passant par un stockage regroupé des oignons et par l'octroi d'une garantie aux crédits de campagne. Elle peut également exprimer plus fortement son opinion sur les questions nationales de gouvernance économique. Une définition plus précise dépendra de négociations avec la direction de l'ANFO après une sérieuse évaluation institutionnelle participative (à tous les niveaux), conduite avec l'aide de spécialistes internationaux du développement coopératif. Il est crucial que les activités commerciales des coopératives soient conduites d'entrée de jeu de façon commercialement saine. Par exemple, de nombreuses structures coopératives nationales qui réussissent créent des sociétés détenues totalement par leurs adhérents pour gérer leurs activités commerciales de façon rentable, de façon entre autres, à éviter que les ressources coopératives ne soient utilisées à des fins personnelles par les dirigeants.

6.24 *Poursuite de l'aide à la modernisation des négociants de l'oignon.* Le PPEAP a fourni une aide à l'ASI pour son investissement dans le stockage d'oignon (maintenant financé surtout par l'aide bilatérale française). Il est important de poursuivre l'assistance (technique et financière) aux autres sociétés ayant de bons plans de modernisation et adoptant de nouvelles méthodes pour accroître la performance logistique et la rentabilité commerciale de la filière oignon. Le choix des méthodes et critères est à définir (subventions par un fonds de contrepartie ou garantie de prêts, pourcentage des subventions, plafonds des capitaux, etc.) mais des subventions totales devraient être évitées.

6.25 *Élaborer un modèle logistique spatiotemporel.* Il faut établir une feuille de calcul basée sur le calendrier de l'arrivée du produit sur le marché (les récoltes) pour mieux comprendre l'offre globale d'oignon dans le temps et dans l'espace (par région et par commune) dans le pays. Cela pourra alors être relié à la compréhension de la demande nette des différents marchés côtiers et de la concurrence des oignons importés (de Hollande par exemple) et au recueil amélioré des données sur la production et commercialisation comme cela est demandé et prévu par MDA/DCR.

6.26 *Améliorer le recueil de renseignements sur les marchés de la sous-région.* Le PPEAP a financé des efforts pour améliorer le recueil d'informations sur les marchés de la sous-région. Mais, ces efforts ont souvent été ponctuels et n'ont pas été suivis par une analyse et par un recueil

⁵² Agence USG agissant au travers de l'ONG ADIDB, *Action pour un développement intégré et durable à la base.*

⁵³ Voir Maazou Ali Hadi, 2003 – étude confiée par le PPEAP.

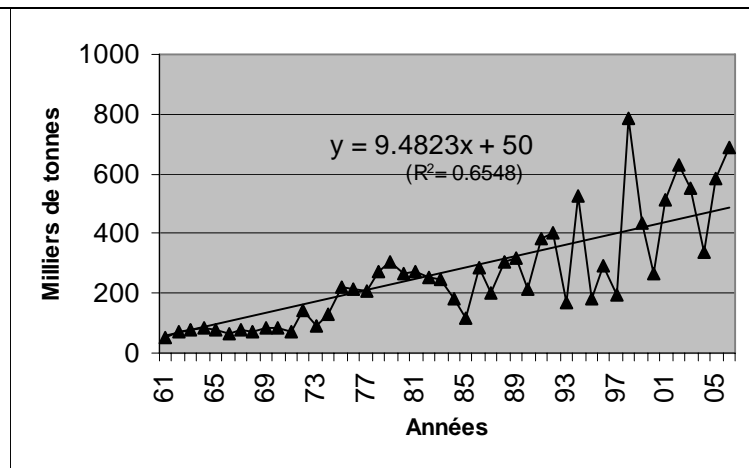
continu de données cruciales sur les prix et les quantités. Il faut une meilleure information sur le Nigeria et le Ghana, qui ne sont pas actuellement intégrés dans le travail coopératif multi-États d'étude des marchés qu'est www.resimao.org. En outre, il faut chercher des façons d'intégrer directement les actuels exportateurs d'oignon et leur personnel dans des études de marché approfondies.

6.27 *Modernisation de la gestion d'ensemble de la filière.* Les réseaux traditionnels d'exportation de l'oignon à base ethnique sont très forts en matière de fonctionnement informel au niveau micro, mais ont du mal à planifier une stratégie commerciale coopérative de long terme pour des transactions de plus grande ampleur et à utiliser le système bancaire officiel dont la langue de travail est généralement le français ou l'anglais.⁵⁴ La modernisation de ces canaux de distribution suppose un effort durable qui doit être réalisé étape par étape, en réponse à des demandes formulées des partenaires privés au sein de ces réseaux.

LE NIÉBÉ

6.28 Le Niger est l'un des grands producteurs de niébé de l'Afrique de l'Ouest. Sa production vient derrière celle du Nigeria qui produit 75 pour cent du total de l'Afrique de l'Ouest. Comme le montre le Graphique 6-2, la production a augmenté de façon assez spectaculaire depuis l'indépendance, notamment dans les années 70, quand la subvention à la production d'arachide de la SONARA a été supprimée. Il y a une très forte variabilité de la production d'une année sur l'autre du fait surtout des fluctuations du volume des précipitations. Cette expansion de la production a largement résulté d'une expansion de la superficie cultivée car les rendements sont restés assez stables.

Graphique 6-2 : Production de niébé du Niger 1961-2006, en milliers de tonnes.



Source : FAOStat

6.29 Le niébé a, dans une large mesure, remplacé l'arachide comme culture de rente, mais hélas cette filière dispose de canaux de distribution beaucoup moins organisés. Comme la consommation de niébé par habitant est traditionnellement assez faible au Niger, l'essentiel de

⁵⁴ Il en est fait état dans la description suivante faite par Barhouni and Dankintafo (2004b): « L'ensemble des circuits d'importation des oignons nigériens vers les pays ciblés, souffrent des lacunes d'une activité commerciale très informelle. Elle continue d'être exercée par des acteurs en majorité analphabètes, très stratèges, mais n'ayant pas la capacité technique et opérationnelle de moderniser les filières. L'ensemble des opérations financières s'effectuent en dehors des circuits bancaires traditionnels. »

l'excédent commercialisable est exporté, surtout vers le Nigeria où le niveau de consommation de niébé (23 kg. par habitant) est quatre fois plus élevé qu'au Niger. On estime que de 50 à 75 pour cent de la production de niébé du Niger est exportée mais surtout dans le cadre d'un négoce informel qui n'apparaît pas significativement dans les statistiques d'exportation du pays.

6.30 Les rendements moyens estimés du niébé en zone aride ont été, au cours des 11 dernières années, de 136 kilos de haricots par hectare à quoi il faut ajouter des quantités importantes de fanes, qui constituent peut-être le fourrage le plus apprécié pendant la saison sèche au Niger. Deux grandes variétés sont cultivées : les haricots blancs (avec une forte préférence pour les plus gros dans les canaux d'exportation) et les rouges. Les blancs sont plus appréciés sur les marchés d'exportation du Niger, alors que les rouges sont souvent utilisés au Niger au petit déjeuner et dans l'alimentation des enfants et ont une plus forte teneur en sucre (ils sont également appréciés sur des marchés de niche au sud du Nigeria). La consommation nationale de niébé a augmenté au Niger et est maintenant plus acceptée dans les familles à revenu intermédiaire et supérieur.

6.31 Le stockage du niébé reste un problème bien qu'il existe un certain nombre de méthodes largement connues (installations locales, stockage dans le sable, traitement par la chaleur sous plastic noir, etc.) qui peuvent être utilisées parallèlement aux conteneurs hermétiques pour les petites quantités. Pour les grandes quantités, les négociants utilisent des tablettes de Phostoxin (phosphore d'aluminium) qui dégagent un gaz toxique. Les tablettes sont réparties entre les sacs de niébé sous des bâches dans des hangars, ce qui, avec des inspections régulières et des renouvellements du traitement, marche assez bien. Malgré le caractère toxique du gaz émis, le Phostoxin laisse peu de résidus et, lorsqu'il est utilisé par un personnel qualifié, il est bien accepté par les négociants en grains et légumes d'Afrique de l'Ouest.

6.32 La préparation du niébé se fait largement dans les foyers, mais il y a divers efforts en cours – tant traditionnels que par des chercheurs en agroalimentaire – pour produire un couscous à cuisson rapide.⁵⁵ Ces efforts sont probablement appelés à se développer.

Recommandations pour la filière niébé

6.33 *Élaborer un projet pilote pour augmenter les rendements du niébé et changer les pratiques culturales.* Il faudra encourager les cultivateurs à se mettre progressivement à produire le niébé pour lui-même (et non comme une culture intercalaire), en sélectionnant des variétés à haut rendement et, surtout, en luttant contre les insectes au moyen de programmes de pulvérisations chimiques dans le cadre d'une gestion intégrée des pesticides (GIP). Le but de la GIP est d'utiliser le minimum absolu de pesticides (pour des raisons tant économiques que sanitaires) et d'obtenir une forte augmentation du rendement. On estime que les rendements peuvent être à peu près quintuplés avec les variétés existantes (passage de 200 à 1000 kg à l'hectare). Cela engagera un processus de transformation structurelle dans lequel les cultivateurs commenceront à considérer le niébé destiné à l'exportation comme une culture de rente fondamentale. Le faire dans le cadre d'un projet pilote de cinq ans donnerait le temps voulu pour tester sur le terrain la faisabilité de la stratégie. Il y a un arbitrage entre la production de haricots et celle de foin. L'obtention d'un haut rendement en haricots peut signifier une diminution de la production de foin. La solution envisagée pour maintenir les deux marchés serait de promouvoir la séparation de la production des variétés de niébé à fort rendement en fourrage là où le rendement en haricots est d'importance secondaire. Pendant ce programme pilote on pourra également élaborer des mesures destinées à améliorer la commercialisation du produit et l'offre d'intrants.

⁵⁵ Voir Annexe 3 pour plus de détails sur le *béroua* et les efforts de transformation à petite échelle.

6.34 *Renforcer la production et la distribution de semences.* Le système actuel de développement des semences à l'INRAN/ICRISAT et la multiplication et la distribution aux cultivateurs doivent être renforcés. Il faut réaliser un diagnostic approfondi de cette partie de la filière et d'accorder des financements pour améliorer les systèmes de recherche et de distribution d'intrants pour que les cultivateurs aient les bonnes semences, à des prix raisonnables.

6.35 *Développer les études de marché avec le recueil systématique de renseignements.* Les efforts ponctuels du PPEAP et divers projets, à la fois au Niger et dans la sous-région, ont montré la valeur potentielle de bons systèmes d'information pour développer les exportations du niébé, comme celles des autres cultures. Cela doit faire partie de tout projet visant à promouvoir l'exportation du niébé. Le soutien devrait comporter les actions suivantes (dans l'idéal cofinancées par les négociants et exportateurs de niébé) :

- Études de marché (probablement les cinq pays visés : du Nigeria à la Côte d'Ivoire), réalisées avec l'active participation des négociants et exportateurs. Les objectifs devraient être la description des caractéristiques communes et des spécificités de ces marchés nationaux, les principales places de marché et l'identification des problèmes précis de commercialisation ;
- Élaborer des stratégies d'exportation par pays, axées sur la résolution des problèmes et les possibilités d'investissement particulières ;
- Élaboration d'un système d'information des marchés, contrôlé par les commerçants, (semblable à celui utilisé par un projet pour les céréales au Burkina Faso)⁵⁶ qui fournirait un certain nombre d'informations individuelles détaillées aux négociants, tandis que seraient mises à la disposition des pouvoirs publics et des autres parties intéressées des informations générales.

6.36 *Étudier les flux de niébé du Niger réexportés par des négociants nigériens.* Au moyen d'études de marché financées par le PPEAP, les acteurs de la filière ont découvert que du niébé du Niger était réexporté par le Nigeria vers l'Afrique du Sud et d'autres destinations. Cela doit être étudié de plus près pour voir si ces exportations ne pourraient pas être organisées directement par le Niger, en passant par Cotonou ou Lomé, par exemple. Plus généralement, il s'agit de consacrer des moyens à l'étude des marchés potentiels du niébé à l'extérieur des cinq pays côtiers de la sous-région qui sont jusqu'ici visés par les efforts commerciaux.

6.37 *Poursuivre le soutien au développement d'un couscous à base de niébé et d'autres transformations possibles.* Les modes de consommation alimentaire sont en permanente évolution au Niger, notamment dans les zones urbaines, poussés largement par la recherche de solutions acceptables pour préparer le repas rapide, notamment à midi, que le repas soit pris à l'extérieur ou au foyer. Le riz et le manioc "gari" importé continuent à gagner des parts de marché et la consommation de niébé (sous diverses formes et préparations) a augmenté. L'expérience du bérroua de la coopérative de femmes de Tegone et la poursuite du travail de développement d'un couscous à base de niébé par le Laboratoire de technologie alimentaire de l'INRAN, méritent qu'on poursuive leur soutien financier. On pourrait compléter ces efforts par une étude fine des habitudes et préférences de consommation du niébé.⁵⁷

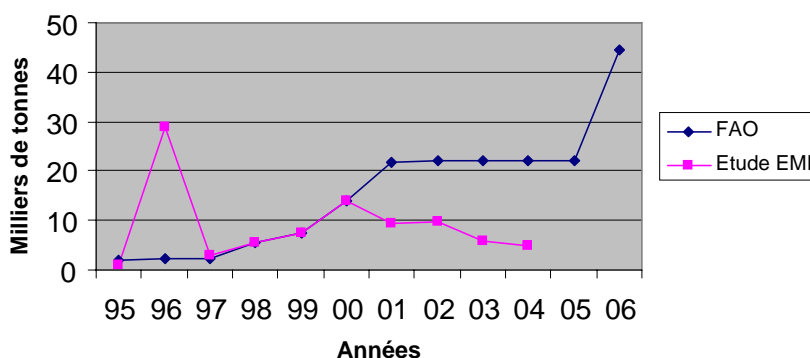
⁵⁶ Semblable à celui utilisé par un projet pour les céréales au Burkina Faso. Voir détails dans l'EDIC pour le Burkina Faso.

⁵⁷ Ceci pourrait être fait au moyen de panels de consommateurs réunis pour une étude qualitative destinée à détecter les tendances, puis par des enquêtes quantitatives de consommation pour mesurer l'importance relative des tendances et leur répartition à la fois géographique et par niveaux de revenu.

LE SÉSAME

6.38 Les données sur la production et la commercialisation de graines de sésame du Niger sont contradictoires et, au mieux, déroutantes. On le voit avec le rapprochement, sur le Graphique 6-3, de deux estimations de la production nigérienne de 1995 à 2006, l'une de FAOStat et l'autre tirée de l'étude confiée par le PPEAP à l'EMI.⁵⁸ Pour 2004, cette équipe a fourni une estimation de 4.890 tonnes produites, chiffre qui vient d'une étude particulière effectuée par le MDA/DCR.⁵⁹ La FAO est supposée obtenir aussi ses données du MDA. Lorsqu'elle donne comme chiffre de la production pendant quatre années consécutives, 22.000 tonnes, cela indique qu'elle a utilisé les données de la première année, faute de mieux, pour les années suivantes. Pour 2006, la FAO donne une estimation de la production de 44.341 tonnes. On pourrait être tenté d'écarter ce chiffre comme une surestimation, mais un recensement national de l'agriculture et de l'élevage a été réalisé en 2005 (or la FAO joue habituellement le rôle de conseiller principal pour ces recensements), qui, on peut le supposer, a donné l'occasion d'établir une meilleure base pour l'estimation de la production.⁶⁰

Graphique 6-3 : Deux estimations de la production du sésame au Niger, 1995-2006
(en 1000 t.)



Source: FAOStat, and Barhouni, 2004a.

6.39 Compte tenu d'autres données dont nous disposons, nous avons tendance à accorder plus de crédit aux données rapportées par le gouvernement. Cela souligne l'importance de la possession d'un bon ensemble cohérent de statistiques fiables comme préalable à toute opération nationale significative de promotion des exportations.

Région	Pays	Quantités importées (fourchette)	
		En 1000 tonnes	En %
Asie	Japon	140 - 160	36 - 30

⁵⁸ (Barhouni, 2004a). Cette dernière donne comme source de ses données MC/PSP/DCI/C/S.C.

⁵⁹ Financée également par le PPEAP ; dans la bibliographie, RN/MDA/DCR 2005.

⁶⁰ Le chiffre plus important en 2006 ne pourrait avoir de sens que si les exportations informelles de sésame par le Nigeria étaient beaucoup plus importantes que l'on ne le suppose.

	Corée du Sud	55 - 80	14 - 15
	Sous-total Asie	(195 - 240)	(50 - 45)
Amérique du Nord	USA	40 - 50	10 - 10
Europe	Europe des 15	60 - 70	16 - 13
Moyen-Orient	Égypte	30 - 40	8 - 8
	Israël	20 - 30	5 - 6
	Turquie	25 - 75	7 - 14
	Arabie saoudite	15 - 20	4 - 4
	Sous-total Moyen-Orient	(90 - 165)	(24 - 32)
Total (4 régions)		385 - 525	100 %

Source : FAO TradeStat

6.40 Pour mettre la situation du Niger en perspective, la production mondiale de graine de sésame est de l'ordre de 2,5 millions de tonnes par an (surtout en Asie). Peut-être 20 pour cent de ce total (soit 500.000 ou 600.000 tonnes) sont vendus sur les marchés mondiaux. Les grands pays et régions importateurs sont indiqués avec des chiffres assez approximatifs dans le Tableau 6-2. Les importations de ces pays et régions vont de 385 à 525 mille tonnes, ce qui représente peut-être 75 à 85 pour cent du total du commerce mondial de la graine de sésame. Ainsi, le Niger, exportant peut-être de 5 à 10.000 tonnes de graine de sésame (officiellement et informellement) ne contribuerait qu'à 1 ou 2 pour cent des échanges mondiaux de ce produit. Il est donc un « preneur de prix », capable seulement d'augmenter sa part de marché dans la mesure où il est capable de produire une denrée répondant aux exigences de qualité des acheteurs tout en livrant à des prix compétitifs. On peut beaucoup apprendre de l'expérience du développement de la filière sésame au Burkina Faso, qui a consenti un important effort de développement en faveur de cette denrée, effort conduit, pour l'essentiel, par des exportateurs privés internationaux.

6.41 Dans certains projets développement, la production de sésame a été encouragée en tant que culture mineure pour les associations de femmes. Cela vient de traditions de production selon lesquelles des cultures mineures étaient traditionnellement le fait surtout des femmes et destinées à leur permettre de gagner d'argent pour les besoins du ménage. Cette démarche pourrait devoir être révisée et étendue pour inclure les hommes si l'on envisage une forte expansion de la production.

6.42 Ces dernières années, deux entreprises se sont occupé des exportations officielles de sésame, la CCNI (installée à Maradi) et les Ets Issoufou Boubé de Niamey. Ces dernières années, M. Boubé a développé ses ventes à des acheteurs asiatiques, par conteneurs de 20 pieds exportés par Cotonou. Il dirige une entreprise familiale de négoce de la région de Dosso qui n'achète que dans la partie occidentale du pays. Selon lui, des achats clandestins constituaient un gros problème pour le sésame (comme au Burkina Faso), de plus le commerce intérieur est « mal organisé ». Cela semble confirmer qu'une partie importante de la production des régions de Maradi et Zinder pourrait être l'objet d'exportations informelles vers le Nigeria au travers des réseaux commerciaux Hausa, dans des conditions qu'il est difficile de connaître de l'extérieur.

6.43 Une des leçons à tirer de l'expérience du Burkina en la matière est qu'il est possible de fortement accroître la production si les exportateurs peuvent fournir les intrants décisifs (notamment des semences de bonne qualité et des conseils agronomiques et sur la façon de traiter la récolte) et assurer la commercialisation à des prix définis à l'avance. Cela implique un contrat officiel ou implicite de production-commercialisation entre l'exportateur et les villages producteurs, mais celui-ci peut être rompu par des acheteurs peu scrupuleux faisant une surenchère alors qu'ils n'ont pas supporté la dépense de fourniture des inputs et des conseils de vulgarisation en début de saison.

Recommandations pour la filière sésame

6.44 À partir de la liste plus exhaustive de recommandations de l'étude EMI, les indications suivantes semblent les plus utiles.

6.45 *Améliorer la qualité et la productivité.* Cela implique l'élaboration de meilleurs guides techniques indiquant les variétés à choisir et les marchés visés (probablement centrés sur les marchés asiatiques, proche-orientaux et européens). L'effort doit porter sur tous les aspects de la filière de la production à l'exportation en passant par le conditionnement et l'emballage. L'État et ses partenaires ont un rôle important à jouer dans la production de semences commerciales certifiées. Certains marchés de niche (tels que ceux des industries alimentaires européennes, du sésame organique et de la production japonaise et coréenne d'huile de sésame) exigent que le produit satisfasse des normes exigeantes de propreté et d'homogénéité qui peuvent, éventuellement, nécessiter des investissements pour mettre en place des lignes de traitement mécanique (nettoyage/tri/ensachage). Cela pourrait se faire en lien avec les recommandations 3 et 4 ci-après, s'il y avait un accord gouvernement – secteur privé prévoyant qu'un important effort de développement de la filière sésame sera engagé.

6.46 *Soutenir l'organisation interprofessionnelle de la filière.* Cela nécessite une collaboration État-secteur privé visant (i) à élaborer des normes professionnelles plus exigeantes dans la passation de contrats avec des groupes de producteurs au niveau des villages (notamment pour contrer les achats clandestins par des exportateurs « pirates »), (ii) à établir des normes de qualité du produit, (iii) à développer la capacité de l'État à jouer un rôle normal de régulation et de promotion et (iv) à mettre en place des formations pour les acteurs à tous les niveaux de la filière.

6.47 *Explorer l'élaboration d'une « Stratégie asiatique ».* Divers marchés asiatiques du sésame (notamment le Japon et la Corée) sont en expansion constante et le Niger peut parfaitement devenir un plus grand acteur sur ces marchés. Des projets des donateurs permettraient (i) d'établir de meilleurs systèmes d'information, (ii) d'améliorer les services de soutien à des exportations très ciblées ; (iii) d'élargir la diffusion de normes et standards et d'explicitier leurs implications pour la production et le conditionnement et (iv) de promouvoir un accroissement des échanges entre associations interprofessionnelles nigériennes et asiatiques (notamment japonaises) centrées sur la qualité du produit graine de sésame.

6.48 *Fournir des incitations pour qu'un opérateur plus important joue le rôle de « Leader de la filière » des exportations de sésame du Niger.* L'expérience passée des sociétés d'État a montré les avantages de l'existence d'une société importante pour le développement d'une filière, disposant de moyens financiers jouant le rôle de leader. Mais elle a aussi montré les risques de faire tenir ce rôle par une entreprise publique n'ayant pas assez de sens commercial et ayant peu de compétences techniques et managériales. Il faut s'efforcer de trouver et fournir des incitations fiscales à une société privée internationale (faisant équipe avec un ou plusieurs partenaires privés nigériens) pour jouer ce rôle plus efficacement.

LE SOUCHET

6.49 Le *Cyperus esculentus* (connu sous les appellations françaises de souchet ou pois sucré, sous le nom espagnol de chufa et appelé en anglais : nutsedge, tigernut ou earthalmond) est une espèce de laiche herbacée des régions subtropicales de l'hémisphère nord. C'est une plante annuelle ou vivace, avec des tiges solitaires sortant d'un rhizome à tubercules comestibles. À la fin de la saison, le feuillage est brûlé, puis les 40 à 50 cm de sol de surface sont soulevés et tamisés pour extraire les tubercules. En Espagne, ces tubercules sont lavés et séchés, puis réduits en une farine qui est ensuite mélangée à du sucre et à de l'eau pour produire une boisson nutritive

et rafraîchissante appelée dans ce pays horchata da chufa. L'Espagne compte plus de 10 usines qui en fabriquent.⁶¹ (Le Mexique produit aussi de la horchata mais, pour l'essentiel, elle est faite à partir de riz et non de souchet.) En Afrique de l'Ouest, cette plante est connue et cultivée pour la consommation locale. Les tubercules sont parfois moulus en farine pour diverses préparations locales, mais, le plus souvent, ils sont plongés dans l'eau et vendus sur les marchés et dans les centres de transport et consommés comme un en-cas.

6.50 Le souchet est cultivé surtout dans la région de Maradi. Le marché de Tchadoua (dans le département d'Aguié) semble être un important centre de commercialisation du souchet. On déterre les tubercules avec une charrue à arachide tirée par un bœuf ou un chameau, mais comme en pleine saison sèche, cela produit de larges nuages de poussière dense, ce qui est ressenti comme mauvais pour la santé, même quand les cultivateurs portent des masques à poussière. Le labourage du sol sur 50 cm de profondeur est par ailleurs ressenti comme déstructurant le sol. Si donc on veut développer une production durable sur le long terme, il faudra utiliser des quantités substantielles d'engrais et de matières organiques pour compenser.

6.51 Les superficies cultivées et les rendements varient largement d'une année sur l'autre. Jusqu'à 20.000 hectares ont été plantés et les rendements indiqués ont été jusqu'à plus de deux tonnes/hectare (mais ils sont souvent bien moindres). Il y a dix ans, il a été indiqué que plus de 20.000 tonnes étaient exportées. Ces dernières années, les exportations ont varié entre 3.000 et 14.000 t. Les exportations informelles vont vers les marchés de la sous-région, tandis que les officielles sont expédiées par conteneurs vers l'Espagne.

6.52 La CCNI a été impliquée dans les exportations de souchet mais, ces dernières années, les exportations ont été dominées par Elhadji Soumaila Hatimu (Ets H.S.) de Niamey. Ces deux entreprises exportent directement vers les importateurs espagnols. M. Hatimou a une installation de lavage, ensachage et stockage à Niamey, et il est aussi un producteur de souchet. M. Hatimou importe actuellement d'Espagne une Horchata conditionnée de façon stérile et étiquetée « Laitaya » pour le marché nigérien. Il mène des tests de marché, larges mais assez aléatoires. Il a des contacts avec la SFI pour un projet éventuel de création d'une usine de production de horchata à Niamey, mais on ne sait pas si le marché local et les exportations potentielles justifieraient l'importance de l'investissement qui serait nécessaire. Ceci étant, l'emballage stérile est la seule façon de surmonter le problème fréquemment rencontré dans le conditionnement local du souchet.

6.53 Le marché du souchet au Niger comporte trois segments : (a) un marché local de taille inconnue, (b) les exportations totalement traditionnelles vers la sous-région, où les quantités et les prix sont largement inconnus et (c) les exportations plus haut de gamme vers les importateurs espagnols, où le potentiel d'accroissement des exportations est inconnu. La plupart des efforts promotionnels du PPEAP ont été axés sur ce troisième segment du marché, même si des ONG travaillent à améliorer la performance dans les deux premiers segments. L'ONG néerlandaise SNV a organisé un atelier à Maradi en juin 2006 pour étudier les possibilités d'une organisation régionale de la filière souchet.⁶²

⁶¹ Voir le site web espagnol suivant pour des informations in différentes langues : <http://www.chufadevalencia.org/>

⁶² Un mécanisme de coordination des trois pays, fortement orienté vers un programme ONG, a été créé, sous le nom de ORIPROFIS (Organisation interprofessionnelle ouest-africaine de la filière souchet). SNV 2006.

Recommandations pour la filière souchet

6.54 *Expérimentation de méthodes de production plus durables à long terme.* Du fait que la période de récolte se trouve en saison sèche et en raison des pratiques utilisées, le souchet a des effets nocifs sur la santé humaine et sur la fertilité du sol. Il faut soutenir l'INRAN pour qu'il expérimente d'autres techniques de production et de récolte qui soient plus durables.

6.55 *Étude et diagnostic du marché national et sous-régional.* Même si l'on s'intéresse au souchet surtout pour son potentiel d'exportation, ce potentiel doit être vu en rapport avec les marchés national et sous-régional qui absorbent une grande partie de la production nationale. Ces deux marchés doivent être étudiés plus à fond pour mieux comprendre les conditions de l'offre et de la demande agrégées.

6.56 *Le marché international du souchet peut-il aller au-delà de l'Espagne?* Les exportations de souchet du Niger vers l'Espagne vont vers une des niches de marché les plus étroites que l'on puisse imaginer et sont donc sujettes à de possibles réductions de la demande qui pourraient avoir des effets brutaux. Celles-ci pourraient avoir deux causes : d'une part, des campagnes contre les importations organisées par les producteurs espagnols et, d'autre part, un accroissement de la concurrence d'autres exportateurs africains de souchet. Il est essentiel pour la filière du Niger et ses défenseurs de mieux comprendre la structure de la demande en Espagne et ses implications pour les importations venant du Niger et d'autres producteurs concurrents d'Afrique de l'Ouest. D'un autre côté, il serait possible, en coopération avec l'industrie espagnole, de promouvoir l'expansion de la consommation de la Horchata da Chufa dans d'autres pays hispaniques du continent américain, notamment le Mexique.

6.57 *La fabrication de jus/lait de souchet (horchata) au Niger.* L'expérimentation d'Elhadji Hatimu en matière d'étude de marché en utilisant un « laitaya » importé, conditionné de façon stérile est une initiative intelligente et bienvenue. Les futurs programmes de promotion des exportations seraient bien avisés d'aider à l'exploration de toutes les dimensions de cette initiative de développement de la filière. Le principal goulet d'étranglement pour avancer dans ce projet d'investissement est l'inexistence d'une ligne de conditionnement stérile non spécialisée au Niger. Cela suppose de faire un important investissement et d'avoir plusieurs produits potentiels (lait ou jus) pour permettre sa rentabilisation financière.⁶³

LA GOMME ARABIQUE⁶⁴

6.58 La gomme arabique est appréciée sur les marchés des pays développés. Elle est utilisée dans des préparations alimentaires, des confiseries, le chewing-gum, des produits pharmaceutiques et d'autres produits industriels. Il se dissout aisément dans l'eau, a des propriétés adhésives et est totalement naturel (organique) et non toxique pour la consommation humaine (dans divers aliments et boissons). La filière est principalement basée sur la récolte et le conditionnement de la sève produite par l'Acacia du Sénégal,⁶⁵ qui pousse naturellement au Niger

⁶³ La SFI a, apparemment exploré la possibilité de financer une usine de production de Laitaya. L'étude pourrait être poursuivie dans le cadre du projet « PPEAP II ».

⁶⁴ Pour des informations supplémentaires, voir Macrae et Merlin (2002) et « Stratégie nationale pour relancer la production et la commercialisation de la gomme arabique du Niger » (Ministère de l'Environnement, 2003)

⁶⁵ Une gomme de seconde qualité, friable, vient de l'*Acacia Sayal*. Sa valeur FOB est inférieure de plusieurs centaines de dollars la tonne à la gomme de l'Acacia du Sénégal. On trouve des acacias Sayal dans la même zone géographique mais ils ne sont pas traités en plantations organisées.

et dans d'autres pays sahéliens de la Mauritanie à l'Érythrée. Le Soudan a été longtemps le leader du marché, avec des exportations d'environ 50.000 mt par an, suivi par le Tchad (30.000 mt).

6.59 Le Niger a une longue histoire d'exportation de gomme arabique. Au début des années 70, les exportations de gomme se montaient à 2.500 tonnes, résultat largement du travail de l'entreprise publique Copro-Niger, dissoute depuis longtemps en raison de sa mauvaise gestion et de l'importance de ses pertes financières. Les exportations se sont alors arrêtées. Le secteur a été ravivé par la société privée ASI qui s'approvisionne à partir d'un réseau de 6000 ménages ruraux au Niger, mais aussi au Tchad et Burkina Faso, ainsi que de ces propres plantations. Ces exportations ont crues rapidement de 400 mt en 2000 à 1500-2000 aujourd'hui. Le traitement local se limite au nettoyage, l'enlèvement des matières étrangères, le tri et l'emballage. Le produit est ensuite envoyé à une usine en France, détenues en partenariat avec des français, pour le traitement final. Il y aussi des exportations informelles vers le Nigeria, d'un volume inconnu.

6.60 Il y a, au Niger, plus de 160.000 hectares de peuplements de gommiers plus ou moins denses soit naturels soit plantés. Si les peuplements existants étaient réhabilités (par des plantations pour combler les vides) et/ou gérées de façon optimale (par des clôtures, des élagages et des plantations de remplacement), on pourrait récolter plus de 10.000 tonnes de gomme de ces zones en 5 à 7 ans.

6.61 Le Niger a connu le plus gros effort privé de l'Afrique de l'Ouest pour créer de nouvelles plantations de gommiers : 500 hectares ont été plantés récemment dans des plantations privées de grande ampleur. Mais, l'évolution la plus intéressante est un programme, soutenu par le Programme d'action Communautaire (PAC) du gouvernement et financé par la Banque mondiale, de plantation de 17.700 hectares de d'acacias du Sénégal à haut rendement sur des terres communautaires dans 30 communautés à travers le pays.

6.62 Une des clés du programme PAC est son financement partiel par des « crédits carbone » qui vient de la vente de crédits de réduction d'émissions au Fonds Biocarbone géré par la Banque mondiale pour la séquestration du carbone atmosphérique absorbé par ces arbres nouvellement plantés. Le programme international de séquestration du carbone a des exigences strictes de surveillance et de comptes-rendus à réaliser par une unité appuyé par le PAC et avec une équipe de personnes spécialisées. La clé est que le PAC payera pour la création des peuplements d'acacias (semis en pépinières, clôtures et travail de plantation des arbres) et procurera aux sylviculteurs propriétaires un revenu de 50 \$US par hectare et par an pendant quatre ans pour prendre soin des jeunes arbres. Les sylviculteurs pourront aussi pratiquer des cultures intercalaires (niébé, arachide) entre ces arbres qui produisent de l'azote en attendant qu'ils atteignent l'âge permettant la récolte de leur sève. Une fois à maturité chacun de ces hectares plantés devrait produire environ 240 \$US de gomme par an.

Recommandations pour la filière gomme arabique

6.63 *Soutenir l'extension de la capacité de l'ICRISAT de production de plants d'acacias à haut rendement.* La station du Sahel de l'ICRISAT a lancé un programme d'identification d'arbres à haut rendement sur lesquels ont été faits des prélèvements pour les greffer sur des portes-greffe locaux. Sur la base de ce travail, les plantations d'acacias dans le cadre du PAC sont supposées être capables de produire 500 grammes par arbre, alors que les arbres normaux produisent moitié moins. Ce programme devrait être développé en association avec des pépinières privées.

6.64 *Veiller au bon fonctionnement du programme PAC de plantation d'acacias.* Pour convertir la production de gomme en un système de production de valeur à partir de forêts

d'acacias gérées de façon privée, il est essentiel que ce programme prévoie les bonnes incitations pour les sylviculteurs. Ceux-ci doivent avoir intérêt à prendre soin de leurs arbres, notamment pendant la période de mise en place (les 5 premières années). Il faut qu'ils soient sûrs d'avoir accès à au moins deux hectares d'arbres par ménage, de recevoir des crédits carbone et d'obtenir un titre de propriété indiscutable ou des droits d'utilisation de longue durée pour la plantation d'arbres. Étant donné la dispersion des plantations du programme, il est nécessaire d'examiner comment l'équipe d'administration des crédits carbone et d'inspection des plantations pourra se coordonner avec la structure s'occupant de vulgarisation et de formation. Une autre priorité devrait être le suivi de la répartition des paiements pour le carbone dans la communauté.

6.65 *Établir des qualités bien définies pour la gomme du Niger.* Les principaux pays d'Afrique exportateurs de gomme (Soudan, Tchad et Nigeria) ont tous des systèmes nationaux bien établis de mesure de la qualité de la gomme qui facilitent la commercialisation internationale. Le Niger, dans le cadre de son processus en cours de l'établissement de normes, doit travailler avec les acteurs de la filière pour faire de même. Comme il arrive tard sur les marchés internationaux, la définition technique des qualités par le Niger doit, autant que possible, se référer aux qualités équivalentes de ces autres pays gros exportateurs.

6.66 *Examiner s'il faut d'autres infrastructures pour la filière.* Le gouvernement et des représentants de groupes d'acteurs de la filière devraient établir un plan directeur pour l'expansion de la filière, y compris le besoin d'investissement dans des infrastructures supplémentaires telles que :

- des points de vente (ou comptoirs),
- des centres de lavage, de tri et de stockage,
- des machines de « concassage » qui pourraient être utilisées pour obtenir des prix plus élevés pour des produits plus homogènes et
- la possibilité pour les exportateurs nigériens de conclure des accords pour utiliser l'installation de séchage par pulvérisation de Kano, au Nigeria, dans le but d'accroître la valeur ajoutée réalisée en Afrique.⁶⁶ Comme dans les autres produits primaires (tels que le café, le cacao, le beurre de karité, etc.), les importateurs s'opposent généralement à ce type de traitement intermédiaire réalisé dans les pays producteurs parce qu'il peut réduire leur capacité à maîtriser la valeur ajoutée.

UN APERÇU DE QUELQUES AUTRES FILIÈRES

6.67 Le Niger a d'autres exportations agricoles, destinés surtout aux marchés de la sous-région, qui ont été suggérées comme de « futurs candidats » à un soutien dans le cadre d'efforts ciblés visant la promotion des exportations. Une étude extensive de ces options a été réalisée par BDPA, centrée sur les cultures qui peuvent être pratiquées de façon rentable avec irrigation.

6.68 Compte tenu de la dimension du pays, de la diversité de ses contextes régionaux de production (même pour la culture irriguée) et de l'existence de traditions de spécialisation régionale dans les marchés d'exportation, il y a de bonnes raisons d'envisager de concentrer les ressources sur les filières d'exportation dans un nombre limité de régions, plutôt que de tenter de les étaler dans l'ensemble du pays. Pour des raisons d'équité politique, chaque région doit se voir

⁶⁶ Le séchage par pulvérisation est l'une des étapes du traitement valorisant le produit que les importateurs spécialisés de la gomme dans les pays de l'OCDE utilisent pour préparer la gomme avant de la vendre aux utilisateurs industriels. Avec cette technique, la gomme est dissoute dans de l'eau puis vaporisée ce qui donne des granules de taille uniforme et ne contenant ni impuretés ni débris.

accorder des ressources pour une ou plusieurs filières. Pour le Niger dans son ensemble, cela tendra à promouvoir une plus grande diversification dans le choix des filières à soutenir.

6.69 Un programme national de soutien à la promotion des exportations agricoles doit être plus qu'un projet financé par un donateur comme le PPEAP. Il doit être davantage une campagne nationale planifiée et coordonnée (comme le DSRP ou la SDR, mais avec un fort contenu technique et une orientation vers des résultats concrets) qui puisse tirer effectivement une partie importante des ressources institutionnelles et budgétaires des ministères concernés et de projets complémentaires de donateurs. Dans un tel programme, il faut une certaine souplesse inhérente pour la détermination de nouvelles filières d'exportation prometteuses et leur soutien, sur la base d'expériences pilotes concurrentes.

6.70 **Produits maraîchers pour les marchés de la sous-région.** En plus des cinq filières étudiées plus haut, l'étude du BDPA et d'autres ont suggéré de fournir également un soutien aux produits frais suivants, destinés exclusivement à une commercialisation dans la sous-région.

- *Le poivron.* Il existe une exportation importante de poivrons frais et séchés (vers le Nigeria). C'est important en particulier pour la région de Diffa.
- *La tomate.* C'est une culture classique de la saison sèche qui se vend en grandes quantités tant sur le marché national que sur ceux de la sous-région. La plus grosse difficulté pour ce produit est l'absence d'usines de transformation et la concurrence des produits importés bénéficiant de subventions (concentré et tomates entières en conserve) venant de l'Europe (surtout d'Italie). Avec la fermeture de toutes les usines publiques de conserverie dans les pays du Sahel, une partie importante du marché de l'Afrique de l'Ouest est ouverte aux entrepreneurs qui seront capables de mettre en place l'investissement nécessaire, et de mobiliser les compétences commerciales, mais la perspective d'une réduction des droits de douanes sur les produits européens dans le cadre d'un APE risque de poser des problèmes ;.
- *Le chou.* C'est le second produit maraîcher après l'oignon en termes de quantités produites ; il y a d'importantes exportations vers le Nigeria.
- *L'ail.* Ce produit est cultivé surtout dans la région d'Agadez. Il peut avoir un important potentiel d'expansion sur les marchés d'exportation, la concurrence venant surtout de l'ail de Chine, le plus important exportateur mondial.
- *Le piment et le gombo (okra).* Ces deux produits seraient cultivés en irrigation. Ils peuvent facilement être séchés pour être vendus plus tard. Ce sont des cultures particulièrement intéressantes pour des groupes de femmes.
- *Les dates.* La culture des palmiers-dattiers pourrait être intéressante, mais il faudrait améliorer la qualité de la production nigérienne même pour répondre aux besoins du pays satisfaits par des importations avant même de penser à exporter. Comme il s'agit d'arbres, la moindre action demandera un certain nombre d'années entre la plantation et la maturation.
- *La moringa.* C'est le premier légume vert consommé au Niger et c'est une plante très intéressante (dont on récolte chaque année les branches vertes) pour utilisation dans des systèmes de production horticole intensifs à petite échelle. Une expansion de la production serait destinée au départ au marché intérieur mais permettrait incontestablement d'exporter vers le marché des produits frais du Nigeria.

6.71 **Huile d'arachide et autres huiles végétales.** Pendant 20 ans après l'indépendance, l'arachide a été la première exportation agricole du Niger. Avec l'essor des autres huiles végétales dans le commerce mondial (huiles de soja, huile de palme, etc.), la demande mondiale s'est détournée de l'huile d'arachide. Reste-t-il un espoir pour la culture de l'arachide au Niger,

que ce soit pour l'huile ou pour la consommation de cacahuètes ? La société OLGA⁶⁷ est en train d'ajouter une troisième unité de fabrication d'huile végétale à ses impressionnantes installations industrielles de Maradi. Cette nouvelle unité pourra raffiner différentes huiles végétales. L'intention de la société est d'importer de l'huile de palme brute, la raffiner et la commercialiser sur le marché national, avec peut-être des exportations vers le nord du Nigeria. Elle sera capable aussi de traiter et de vendre de l'huile d'arachide aux consommateurs aisés du Niger et du Nigeria. La demande d'huile d'arachide raffinée est encore présente dans cette région, mais généralement les ménages ne peuvent pas se l'offrir.

6.72 La Sté OLGA ne peut pas s'approvisionner en graines d'arachides à fort contenu lipidique en quantité suffisante pour le niveau de production qu'elle souhaite. Elle a travaillé avec l'ICRISAT à la production de semences de variétés appropriées et était prête à préfinancer à hauteur de 100.000 \$US les intrants de cultivateurs de la région de Maradi, mais elle s'est heurtée à d'autres difficultés. La production actuelle d'arachide est vendue aux femmes pour faire une pâte d'arachide artisanale, utilisée dans la préparation d'un certain nombre de sauces très appréciées. Ce nous ramène donc à deux questions : (a) cela a-t-il un sens que la Sté OLGA, soutenue dans une certaine mesure par les pouvoirs publics, utilisent les services de cultivateurs sous contrat pour produire une huile d'arachide de haute qualité pour les marchés local et sous-régional ? (b) dans quelle mesure la réussite de ce produit spécialisé, fabriqué par une société produisant diverses huiles, dépendrait-elle de ses ventes potentielles sur le marché nigérien et d'autres marchés proches de la sous-région ? On aura besoin d'une étude soigneuse de la logique du développement d'une fabrication d'huile d'arachide visant les consommateurs à revenu intermédiaire ou supérieur de la sous-région.

6.73 **Le conditionnement industriel de jus de fruits.** La fabrication de jus de fruits, pour des exportations en vrac et le conditionnement stérile pour la vente dans la sous-région doivent être explorés dans un programme en deux phases : (a) créer une unité pilote (au moyen d'un joint-venture liant l'ICRISAT, l'INRAN et un groupes d'hommes d'affaires) pour une expérimentation de la fabrication des jus, de l'emballage, des essais auprès de consommateurs, des études de faisabilité fines et (b) si tout semble favorable, passer à l'investissement et à la production à grande échelle. La compétitivité de l'implantation de l'usine au Niger doit être étudiée parallèlement aux questions techniques de production et à l'approvisionnement en matières premières.

LES QUESTIONS TRANSVERSALES

6.74 **Relancer les institutions de l'« encadrement rural ».** Il y a eu une érosion dramatique de l'ensemble traditionnel d'institutions qui constituaient le système dit d'« encadrement rural » inspiré du système français. C'étaient des institutions publiques de développement rural, assez paternalistes dans leur démarche, qui étaient conçues pour transférer les techniques agronomiques aux zones rurales et permettre aux cultivateurs de participer de façon rentable aux cultures de subsistance et aux filières de cultures de rente. Ces institutions, lorsqu'elles étaient utilisées pour la production de céréales, d'arachide, de coton, et autres travaillaient ensemble de façon

⁶⁷ Il y avait une importante usine de fabrication d'huile d'arachide au même endroit à Maradi, construite en 1942. Pendant la II^{nde} Guerre mondiale la SHN (Société des Huiles du Niger) produisait l'huile d'arachide pour être utilisée comme carburant de camions diesel qui traversaient le Sahara dans le cadre de l'effort de guerre. Après l'indépendance, la SHN est devenue la SICONIGER et une unité de fabrication supplémentaire a été ajoutée pour raffiner l'huile d'arachide pour le marché intérieur. Sous l'effet de l'intensification de la concurrence d'autres huiles végétales importées, la société a fait faillite et l'usine de Maradi a été pratiquement abandonnées jusqu'à son rachat par El Hadji Oumarou Laouali Gago, homme d'affaires de Maradi (d'où le nom de Sté des huiles OLGA).

pragmatique pour faire sauter les goulots d'étranglement et faire marcher concrètement les filières, avec davantage de succès que celles qui opèrent aujourd'hui. Les éléments de ce système étaient habituellement les suivants :

- Vulgarisation agricole et formation des cultivateurs ;
- Offre de l'ensemble des intrants et de conseils techniques ;
- Crédit rural offert aux cultivateurs
- et, après la récolte, stockage, transformation et commercialisation de la production.

6.75 Ces institutions fonctionnaient certes dans un environnement commercial plus fermé que celui d'aujourd'hui, où il était plus facile d'assembler les « pièces économiques du puzzle du développement ». Après 30 ans de libéralisation institutionnelle et de réforme commerciale mondiale, certains éléments du vieux système sont toujours publics (mais terriblement sous-financés) tandis que d'autres ont été abandonnés à un secteur privé relativement faible, le tout dans un environnement économique qui manque encore d'institutions coordonnées. Cependant, le système d'institutions de « vulgarisation rurale » doit être placé sous une « nouvelle gestion » (politiquement et administrativement) et adapté aux réalités économiques du XXI^{ème} siècle. On pourrait tirer des leçons du secteur du coton au Burkina Faso.⁶⁸

6.76 *Les services de vulgarisation locaux du MDA et ses services centraux d'appui.* Ces institutions sont si démunies en matière de budget de fonctionnement qu'elles peuvent généralement peu faire pour soutenir le développement des filières. Elles ne fonctionnent réellement que lorsqu'elles sont financées par des projets de donateurs – malgré les meilleures intentions de nombreux membres de leur personnel. Ce problème ne sera pas facile à résoudre, mais, dans la mesure du possible, il faudrait intégrer autant de personnel du MDA que possible, en termes de soutien budgétaire et d'affectations de travail, dans les efforts public-privé de développement des exportations de denrées, notamment dans des filières suivantes : produits de l'élevage, oignon, niébé, sésame et gomme arabique. La formule sera différente selon les régions. Une illustration de la démarche est donnée par les sept personnes qui seront engagées pour quatre ans ou plus pour gérer l'administration, la surveillance et les comptes-rendus nécessaires pour obtenir les crédits carbone en appui au programme PAC de plantation de gommiers.

6.77 *Le crédit rural.* La situation concernant le crédit rural est pire au Niger que dans les autres pays sahéliens comme le Sénégal, le Mali et le Burkina. C'est particulièrement vrai depuis la disparition de la vieille CNCA (Caisse nigérienne de Crédit agricole) qui a été dissoute pendant les programmes d'ajustement. Cette disparition a été compensée en partie par le développement des établissements et programmes de microcrédit. Mais ces programmes ont souvent des plafonds de crédit assez bas et ne sont généralement adaptés qu'au crédit à court terme remboursé dans l'année entre la plantation et la commercialisation et ne sont pas à même d'offrir le crédit à moyen et long terme si nécessaire pour les achats d'équipements et les importantes opérations d'amélioration de productivité. Le ministère des Finances est conscient de la situation et travaille avec les banques privées et une commission du gouvernement pour y remédier. C'est urgent, car ce problème bloque de nombreux projets de développement de filière.

6.78 *La commercialisation des récoltes.* Toutes les entreprises impliquées dans la commercialisation à l'étranger amélioreront leur performance en intégrant des méthodes modernes de gestion et d'études de marché et en ayant la capacité d'obtenir du secteur bancaire les capitaux qui leur sont nécessaires. Quelques entreprises privées commencent à le faire, mais beaucoup n'en sont pas encore à ce stade. Les futurs plans stratégiques pour la promotion des

⁶⁸ Voir l'EDIC du Burkina Faso pour une description détaillée.

exportations doivent s'occuper de la façon dont le secteur public peut apporter son appui au développement d'entreprises modernisées.

6.79 Un certain nombre d'entreprises privées travaillant dans les petites filières d'exportation officielles (sésame, souchet et gomme arabique) sont en situation de monopole (ou au mieux de duopole) en tant qu'acheteurs et exportateurs de leur denrée. Ceci étant, les volumes exportés sont minimes et il y a habituellement une concurrence du négoce informel d'exportation pour toutes les denrées mentionnées, de sorte que ce n'est probablement pas un sérieux problème. Mais, on doit se poser des questions lorsqu'une denrée exportée par une ancienne entreprise publique en monopole (où il pouvait y avoir au moins une certaine surveillance publique) passe dans le secteur privé pour laquelle il y a souvent peu ou pas de surveillance publique. Lorsque c'est possible, le gouvernement devrait encourager la concurrence entre entreprises exportatrices de denrées agricoles.

6.80 Enfin, trouver la bonne formule pour encourager les entreprises privées (ou, dans certain cas, des partenariats public-privé) à fournir les services d'appui aux cultivateurs est une tâche ni simple, ni mineure, qui ne peut être menée à bien dans le cadre d'un seul projet financé par un donateur. Mais, trouver des façons nouvelles et plus appropriées pour la fourniture des biens et services nécessaires aux cultivateurs sera crucial à la croissance des filières d'exportation.

6.81 ***Insuffisance du soutien technique au développement agricole et maraîcher.*** Liée à l'insuffisance des institutions classiques, publiques et privées d'« encadrement rural », on trouve celle des services techniques nécessaires à la modernisation des secteurs exportateurs. Pour la plupart, il s'agit de besoins fondamentaux pour les petits exploitants agricoles. De façon succincte, soulignons les points suivants :

1. *Semences et végétaux à planter.* Qu'il s'agisse des cultures de plein champ (niébé, sésame, souchet, arachide), du maraîchage (oignon, autres légumes), ou de la sylviculture (gommiers, dattiers, arbres fruitiers), pratiquement toutes les filières actuelles ou potentielles ont des besoins majeurs insatisfaits concernant la livraison adéquate des semences et des végétaux à planter (i.e., arbres greffés ou améliorés). Heureusement, la Station Sahel de l'ICRISAT est très engagée dans l'effort destiné à satisfaire ces besoins en coopération avec l'INRAN et les semenciers et pépiniéristes privés. Ces besoins doivent être satisfaits sur la base d'une rémunération intégrale du coût du service. L'ICRISAT estime être capable de générer, dans les années qui viennent, un cinquième de son budget total annuel au moyen de la vente de semences et de jeunes arbres. Cette démarche, analogue à celle d'une entreprise, doit être adoptée à tous les niveaux pour assurer que les cultivateurs pourront acheter les bonnes semences et les bons arbres à un juste prix.
2. *Les produits chimiques destinés à l'agriculture.* Les besoins en engrais et pesticides varient fortement selon les régions du Niger et selon les filières d'exportation actuelles ou potentielles. Il semble que la réponse aux besoins en produits chimiques ne soit pas un gros problème, pour au moins trois raisons. D'abord, plusieurs de ces cultures, avec les pratiques culturales actuelles, en ont peu besoin. Ensuite, le Niger a la chance d'avoir une « centrale d'achat » publique pour l'achat en gros de produits chimiques agricoles importés, ce qui lui a permis d'éviter la situation chaotique qui prévaut dans certains pays de l'Afrique de l'Ouest (comme le Mali) où la commercialisation de ces produits a été libéralisée. Enfin, pas mal de ces produits chimiques peuvent être trouvés au Nigeria, bien que leur qualité soit souvent difficile à évaluer.

3. *Études de marché et systèmes d'information.* L'ancien projet PPEAP a montré l'intérêt des études de marché. Mais ces études ont été souvent incomplètes ou réalisées sans inclure des représentants qualifiés des acteurs privés dans les équipes d'étude. En outre, le suivi du recueil des prix et volumes sur les marchés n'a pas été inclus dans les activités financées.
4. *Normes et protection des droits génétiques sur la flore.* D'importants efforts ont été consacrés à la tâche de « normalisation » (établissement des normes) par des commissions du Gouvernement du Niger ces dernières années, mais, pour beaucoup, la tâche reste à achever, les normes doivent être publiées et des programmes de suivi doivent être élaborés.

Recommandations concernant les questions transversales

6.82 *Élaborer une stratégie générale pour la mobilisation des ressources institutionnelles en soutien à la promotion des exportations agricoles.* Il est recommandé que le Gouvernement du Niger, en coopération avec ses partenaires du développement et les acteurs des filières, élabore une stratégie générale concernant la façon dont les ressources et capacités institutionnelles de l'État peuvent être mobilisées plus efficacement en appui à la promotion des exportations agricoles (« Plan stratégique pour la promotion des exportations agricoles »). Cet effort serait un complément au DSRP et au SDR.

6.83 *Intégrer le personnel du MRA plus totalement dans les partenariats public-privé pour le développement de la filière.* Dans le cadre de la stratégie globale de mobilisation des ressources évoquée ci-dessus, élaborer des démarches innovatrices spécifiques pour intégrer une partie du personnel central et régional du MRA (par détachement, financement partiel des salaires ou financement des dépenses de fonctionnement) dans les partenariats public-privé officiels pour la promotion des exportations.

6.84 *Achever la remise en place d'un établissement adéquat de crédit agricole ou rural.* Le crédit rural est un élément trop important pour le développement agricole pour que le Niger ne dispose pas d'un partenaire institutionnel fiable qui puisse l'aider à canaliser les ressources financières voulues vers le secteur rural qui a la capacité d'en faire bon usage ;

6.85 *Développer des entreprises d'exportation fortes.* Les entreprises nigériennes d'exportation de produits agricoles, à de rares exceptions, doivent être modernisées pour pouvoir répondre plus pleinement aux opportunités qu'offrent les marchés tant internationaux que de la sous-région à l'exportation. On peut classer ces entreprises en deux catégories : (a) les firmes de négoce traditionnelles qui s'intéressent à l'exportation des grandes cultures (oignon, niébé) et éventuellement les produits horticoles, comme le poivron, l'ail et la tomate vers les marchés de la sous-région et (b) les firmes traitant occasionnellement de petites exportations agricoles (souchet, sésame, gomme arabique). Dans cette seconde catégorie, comme le nombre de firmes dans chaque filière est petit, l'aide à la gestion et au développement commercial – de façon confidentielle – pourrait être fournie pour l'essentiel au cas par cas, d'entreprise à entreprise ou de consultant à entreprise. Dans la première catégorie, l'amélioration des procédures pourrait être mieux atteinte par des démarches de développement coopératif, où les « commerçants » sont membres de coopératives d'exportation telles que l'ANFO. Dans cette démarche, la solution de « modernisation » consiste fondamentalement à créer une société, complètement détenue par la coopérative ou ses adhérents, qui peut entreprendre diverses étapes de modernisation des canaux de distribution.

6.86 *Offrir de meilleurs services d'appui au développement des filières.* Chaque groupe d'acteurs des filières d'exportation, parfois avec le concours d'une firme d'assistance technique ayant une meilleure connaissance des marchés visés, doit analyser de façon critique et trouver des solutions pour les problèmes de prestation de services des institutions publiques et privées aux différents niveaux de la filière. Prenons un exemple : si les services de vulgarisation et la formation sont cruciaux pour que les cultivateurs adoptent une nouvelle méthode de « pulvérisation GIP en plein champ » pour une production de niébé à haut rendement, les acteurs concernés doivent trouver une solution dans la zone et y lancer un projet pilote. Cela doit être possible au sein des structures publiques (et approuvé au plus haut niveau du gouvernement) qui doivent devenir plus entrepreneuriales dans leurs actions. Il est donc recommandé d'adopter une démarche pragmatique, à la façon des entreprises, pour développer des systèmes, par denrée, de soutien technique et d'encadrement propres à chaque filière

6.87 *Renforcer le secteur des semences et celui des pépinières au Niger.* Les activités actuelles des semenciers et des pépiniéristes doivent être diagnostiquées et renforcées pour fournir aux cultivateurs les bonnes variétés à des prix abordables.

6.88 *Adopter une démarche plus systématique à l'égard des études de marché et de la diffusion des informations sur les prix.* Chaque filière d'exportation doit élaborer sa propre démarche stratégique pour collecter l'information sur la structure et le fonctionnement des marchés des pays visés. Ce processus doit être contrôlé par les hommes d'affaires qui vont utiliser ces informations pour leurs décisions. Dans la mesure où il y a subventions publiques, on doit trouver un moyen de communiquer des synthèses statistiques à l'État et au grand public. Enfin, avec la réforme de la collecte de statistiques par le nouvel INS, il faut réexaminer comment les administrations doivent collecter les données sur la production et les prix, parallèlement à la coopération avec les systèmes informatisés agricoles multinationaux pour renforcer les échanges.

6.89 *Commencer à protéger la propriété intellectuelle agricole unique du Niger et l'utiliser stratégiquement pour le développement des exportations.* Le Gouvernement du Niger devrait adopter une double démarche : (a) meilleure protection des droits génétiques végétaux et animaux du Niger et (b) conception de labels et de matériels de commercialisation protégés basés sur ces caractéristiques végétales et animales uniques pour être utilisés dans des campagnes de marketing à l'exportation.

7. LE SECTEUR DE L'ÉLEVAGE ET LES INDUSTRIES ANIMALES

LE CONTEXTE

7.1 Malgré un environnement naturel austère, marqué par un régime climatique à pluviométrie faible, et une tendance à l'aridité, l'espace agropastoral du Niger reste vaste et diversifié : zone saharienne (63 pour cent), désertique, le domaine privilégié des camelins et de caprins ; zone sahélo saharienne (13 pour cent) à vocation pastorale (bovins, petits ruminants et camelins) ; zone sahélo soudanienne (23 pour cent), le domaine agricole avec nombreux troupeaux et une grande quantité de résidus de récolte ; zone soudanienne (1 pour cent) où se retrouvent l'ensemble des animaux mais rarement des camelins. On considère les zones soudanienne et sahélo soudanienne comme propices au développement de l'élevage intensif. Au dernier recensement de la population animale en 2006—considéré plus fiable par le Ministère des Ressources Animales (MRA)—le Niger compte 7,3 millions de bovins, 9,2 millions d'ovins et 11,2 millions de caprins ; les effectifs d'asins, camelins et équins sont estimés à 1,4 millions, 1,3 millions et 0,23 million respectivement.

7.2 En considérant le mode d'alimentation comme facteur limitant, les systèmes d'élevage se regroupent en trois grandes catégories: (a) *le système pastoral* : dominant en zone pastorale, basé sur le pâturage naturel, la mobilité des éleveurs et des troupeaux à la recherche de l'eau et des pâturages; (b) *le système agropastoral* : sédentaire, encore extensif, avec cependant une mobilité relativement réduite ; les animaux reçoivent une complémentation à base de résidus de récolte ; (c) *le système urbain et périurbain* : évoluant vers l'intensification avec des coûts de production relativement élevés puisqu'il est fait recours à une quantité importante de sous produits agricoles (SPA) et agro-industriels (SPAI) et d'intrants vétérinaires pour soutenir les productions animales.

7.3 Le commerce du bétail sur pied et de la viande fait appel à beaucoup d'intervenants en particulier lorsque le bétail est destiné à l'exportation :

- (a) Les producteurs pratiquant l'activité d'élevage à titre principal ou secondaire (pasteurs nomades, agro éleveurs) : des associations d'éleveurs ont été créées pour la défense de leurs intérêts, mais elles sont restées globalement inorganisées, sans défense face à des partenaires organisés (commerçants, intermédiaires, agents de l'Etat etc.) ;
- (b) Les intermédiaires en bétail ou dilali dont la fonction première est de mettre en contact l'acheteur et le vendeur de bétail. Les dilali sont obligatoirement sur les marchés ; c'est une profession dont l'action est étendue à tous les maillons du système de commercialisation de la filière bétail – viande. De l'avis même des éleveurs, vendeurs/exportateurs et commerçants, il s'agit d'un mal nécessaire.
- (c) Les chefs de marché jouent un rôle important de conciliation dans le règlement des conflits liés aux transactions commerciales;
- (d) Les commerçants de bétail dont les plus grands ont fait de l'exportation leur activité principale. Les gros commerçants transporteurs s'appuyant sur de puissants réseaux de relations familiales et d'affaires vont des marchés de collecte au Niger aux marchés frontaliers et terminaux au Nigeria et dans d'autres pays côtiers. L'insuffisance du fret et la forte concurrence limitent l'influence des transporteurs qui pourtant sont organisés en

- syndicat et disposent de moyens financiers importants; (e) Les chevillards (bouchers grossistes) ravitaillent les bouchers détaillants dans des rapports basés sur la vente à crédit ;
- (e) Les convoyeurs de bétail conduisent les animaux à pied ou par bétailières des marchés de collecte ou de regroupement vers les marchés de consommation ou frontaliers.

7.4 Les acteurs indirects sont représentés par (a) les ministères techniques et institutions para étatiques (MRA, MEF, Commerce et Industries), la Chambre de Commerce, le Conseil nigérien des Utilisateurs des transports Publics (CNUT); (b) les projets tels que l'ancien PPEAP ; enfin il y a (c) les associations et organisations professionnelles (exemple l'AREN) sensées apporter un appui à leurs membres pour la défense de leurs intérêts.

7.5 En 2006, la production totale de viande disponible pour la consommation et l'exportation est de l'ordre de 95.000 tonnes⁶⁹ dont 61% de viande de bovins et 34 pour cent de petits ruminants. On note une tendance soutenue à la hausse entre 2002 et 2005 de 54.860 tonnes à 72.400 tonnes, valorisées à 65,8 milliards et 86,8 milliards FCFA, respectivement.

7.6 Les potentialités de production de viande au Niger sont immenses parce que le cheptel est important et que le rendement carcasse au Niger est comparativement élevé par rapport à celui observé dans d'autres pays producteurs dans la région⁷⁰. Le développement de la production de viande au Niger peut tirer avantage de : (a) l'éradication de la peste bovine, qui a pendant longtemps constitué la plus grande menace pesant sur le cheptel bovin, par conséquent, sur la qualité de sa viande ; (b) la qualité organoleptique de la viande nigérienne très appréciée des consommateurs des pays côtiers; (c) l'existence de possibilités d'embouche ovine et bovine le long du fleuve Niger et autour des centres urbains en zone agricole; (d) la demande potentielle et la proximité du Nigeria. Cependant, tel qu'on verra plus tard, les contraintes sont aussi importantes.

LE STATUT ET L'ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS

7.7 Les exportations vers le Nigeria représentent plus de 90 pour cent des exportations de bétail. Ce pays est le marché naturel du Niger vu sa proximité, son immense population (plus de 130 millions), et les liens historiques et ethniques entre les deux pays qui ont créé des liens commerciaux durables. La demande du Nigeria pour le bétail sur pied semble plus provenir des besoins en viande (approvisionnement des abattoirs) et pour le développement d'un important réseau de tanneries dans le Nord du pays que du renouvellement des troupeaux ou de l'épargne.

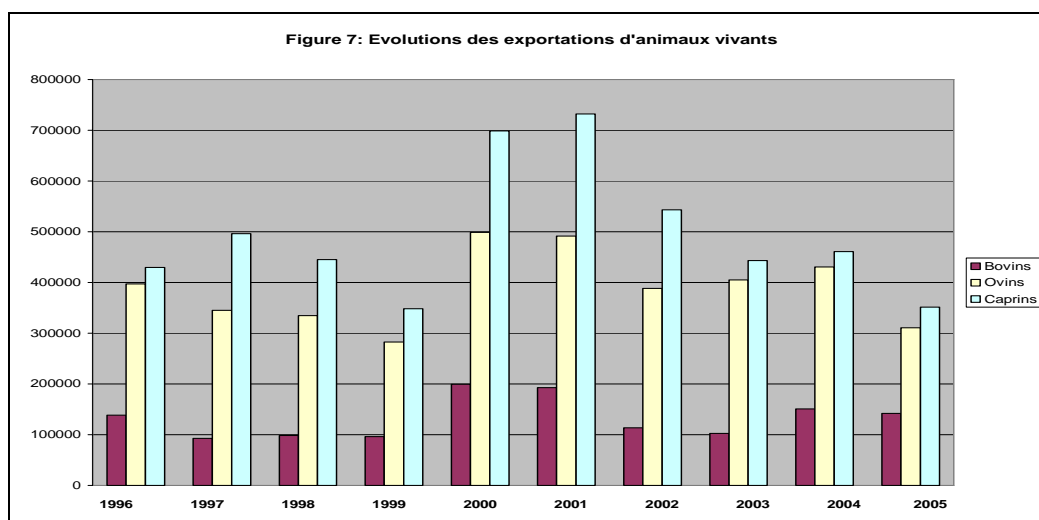
7.8 Dans l'ensemble, les exportations pour chacune des trois espèces principales (bovins, ovins et caprins) ont évolué en « dents de scie » entre 1996 et 2005 (Graphique 7-1). C'est une évolution qui tient au croit naturel des espèces, mais aussi aux incitations économiques comme ce fut le cas en 1999-2000 lors de l'augmentation très forte de la demande du Nigeria, et aux effets de la crise alimentaire, comme en 2000-2001. Dans chaque cas, le bétail est fortement déstocké et par effet inverse, l'année qui suit est marquée par une reconstitution du stock, donc une diminution des mises en vente et des exportations. Cette période a également été marquée par la crise ivoirienne qui a stoppé les flux du Burkina Faso et du Mali vers ce pays, en les orientant alors vers le marché nigérian, ce qui a diminué les besoins du Nigeria en bétail nigérian.

⁶⁹ Sur la base des effectifs du RGA/C de 2006 et les taux conventionnels d'abattage par espèce du MRA.

⁷⁰ Par exemple, le rendement carcasse est de 48% à 52% pour la race Azawak ; 48% à 50% pour le mouton Oudah ; 48% chez le mouton Koundoum et 50% pour la chèvre rousse. Pour les races ovines Oudah et Bali-Bali, l'embouche permet d'obtenir des animaux pouvant aller jusqu'à 90 kg. On note pour les espèces bovines N'dama et Baoulé (Mali et Burkina Faso) des rendements carcasse un peu inférieurs (42% à 45%). Une plus-value évidente de 11% à 20% peut être espérée sur les races du Niger.

7.9 Pour l'année 2003, la baisse des exportations officielles serait principalement due à la perception de l'acompte BIC de 5 pourcent au niveau du cordon douanier pour les commerçants qui n'étaient pas inscrits au régime de l'impôt sur les bénéfices. Seuls les ovins semblent n'avoir pas subi le contrecoup car au moment de la Tabaski (30 pour cent des ventes de l'année) les commerçants ont continué les exportations devant une demande qui restait très forte.

Graphique 7-1 : Evolution des exportations de bétail (1996 -2005)



Source : MRA, divers rapports

7.10 Le Tableau 7-1 permet de constater que la valeur des exportations d'animaux vivants du Niger varie sensiblement selon les sources. L'INS et les Douanes ne tiennent pas compte des exportations informelles, alors que la BCEAO et le MRA ajustent leurs données pour en tenir compte au meilleur de leurs estimations. Les données ajustées de la BCEAO et celles du MRA s'inscrivent dans le même ordre de grandeur. Selon les données ajustées de la BCEAO, les exportations d'animaux vivants du Niger en 2006 se sont chiffrées à 48,6 milliards CFA.

**Tableau 7-1 : Valeurs des exportations d'animaux vivants du Niger selon les sources
(en milliards FCFA)**

	INS*	Douanes	BCEAO**	DES/PA/MRA
2002	27,4	27,1	36,7	38,4
2003	26,7	25,9	33,3	29,1
2004	22,5	22,4	26,8	N/D
2005	19,8	19,3	31,8	N/D
2006	21,2	21,6	48,6	N/D

Sources : INS, DGD, BCEAO, MRA

* Comprend les exportations de cuirs et peaux pour un montant variant entre 400 et 500 millions CFA selon les années

** Il s'agit des exportations ajustées telles qu'elles apparaissent à l'annexe 4 du rapport de la BCEAO sur la balance des paiements et la position extérieure globale du Niger (le plus récent date de mars 2007).

7.11 Le service des douanes contrôle la sortie des bétailières et produit des estimations du volume et de la valeur des animaux exportés basées sur les mercuriales, souvent inférieures aux

prix de marché⁷¹. Les statistiques fournies par les douanes sont utilisées par l'INS pour valoriser les exportations officielles qui, en 2006, étaient de 21,2 milliards FCFA. Le MRA fait la collecte des données en volume auprès d'une quarantaine de marchés à bétail suivis dans le cadre du Projet SIM/Bétail. Les prix de marché sont utilisés pour évaluer les volumes déclarés comme destinés à l'exportation, mais le MRA ne fait pas d'estimation des exportations officielles.

7.12 Pour le moment, le MRA n'est pas représenté sur les deux comités de validation des données sur les exportations, mais il devrait y être. En tant que source primaire pour l'estimation des données relatives au secteur de l'élevage, la DES/PA du MRA devrait disposer des moyens pour créer, lorsqu'il n'en existe pas, ou renforcer des unités de collecte de données permettant d'avoir une vision la plus réaliste possible de ce secteur si important pour l'économie du Niger. Un effort particulier doit être entrepris pour estimer les prix FOB par espèce exportée (y compris la catégorisation par cohortes d'âge et de sexe) pour servir de dénominateur commun dans toutes les instances habilitées à estimer la valeur des exportations de produits animaux.

7.13 Il n'existe pratiquement plus d'exportation de viande du Niger à part quelques tonnages expédiés par des privés tels que VIVANDA (en Côte d'Ivoire, Maroc, Gabon). Il y aurait en plus du Gabon, des courants d'affaires en négociation avec la Guinée Equatoriale, la R.D. Congo, l'Afrique du Sud, et la Libye, mais avec une rentabilité incertaine. La demande extérieure du kilichi (viande séchée) dont le niveau annuel de production ne dépasse pas 100 tonnes, est le fait d'opérations d'exportation effectuées par ATC et par certains bouchers (vers le Nigeria, la Côte d'Ivoire, le Mali, le Burkina Faso). Il serait approprié de réaliser une étude de marché pour sonder le potentiel d'exportation du kilichi et, si ce potentiel s'avère significatif, de développer une stratégie de promotion commerciale pour ce produit.

7.14 *Le marché nigérian* : Le Nigeria représente un vaste marché car ses besoins de consommation en viande ne sont couverts qu'à 61 pourcent par la production nationale. Cependant, il pratique une interdiction officielle des importations de viande rouge liée à sa volonté de développer sa propre production de viande et son réseau de tanneries au Nord, en important plutôt de bétail sur pied du Niger. Le Niger devrait entreprendre une action « politique » vigoureuse au niveau le plus élevé des deux Etats, peut-être dans le cadre des accords régionaux (CEDEAO) ou même internationaux (OMC). D'autres options, telles que le fait d'intéresser et d'associer des investisseurs nigériens dans la construction d'infrastructures comme le nouvel abattoir ou de nouvelles tanneries doivent être envisagées car ces investisseurs deviendraient des alliés du Niger dans ses discussions auprès des autorités nigérianes pour qu'elles libéralisent l'importation de viande du Niger.

7.15 *Le marché ivoirien* : Les perspectives sont bonnes au vu (1) de l'état de dégradation du secteur de l'élevage dans le Nord du pays depuis 2002, (2) de la politique de protection communautaire (TEC) de l'UEMOA et de la mise en place d'un prélèvement compensatoire sur les viandes extra africaines qui sont des facteurs d'amélioration de la compétitivité des exportations sahéniennes dont celles du Niger et, (3) des perspectives d'une paix durable.

7.16 *La demande de la Libye* : Elle porte surtout sur les ovins et les camelins. En 2002, les chiffres de la douane étaient de 5 000 ovins et 2 700 camelins, mais en réalité le commerce avec la Libye est beaucoup plus important (plusieurs dizaine de milliers de chameaux). Ce commerce d'exportation du bétail vers la Libye (et l'Algérie) est confronté par des charges élevés liés au transport et au convoyage des animaux. Au départ d'Agadez, il faut entre 30 et 40 jours de

⁷¹ Par exemple, un bovin adulte est évalué à 100.000 FCFA, et les petits ruminants à 30.000 FCFA/tête, tout âge et sexe confondus. En outre, l'ampleur—qui n'est pas encore évaluée avec précision—des passages clandestins de troupeaux vers le Nigeria n'est pas prise en compte dans ces statistiques.

convoyage à pied pour atteindre la Libye. Néanmoins, selon une étude de 2005⁷², la marge brute de l'exportateur de camelins en Libye demeure attrayante et s'établit à 22%.

7.17 *Gabon et autres pays d'Afrique* : Les coûts du transport aérien et de la logistique de la chaîne de froid restent des handicaps majeurs à surmonter si les ambitions du Niger sur ces marchés doivent se réaliser. Une attention particulière devrait être apportée à la taille du marché pour la viande fraîche dans un pays caractérisé encore par une propension accentuée à la consommation des produits congelés importés.

7.18 *Les exportations à l'horizon 2017*. Deux scénarii de croissance des exportations de bétail à l'horizon 2017 sont évalués ici sur la base des projections liées au croît naturel des effectifs, de l'évolution passée (10 – 15 ans) du rapport entre effectifs produits et exportés et de l'augmentation souhaitée du taux global d'exploitation du cheptel.

7.19 *L'hypothèse basse* maintient les taux actuels de croît naturel des effectifs à 2 pour cent pour les bovins et les asins, 3 pour cent pour les ovins, 2,5 pour cent pour les caprins, et respectivement 1,5 et 1 pour cent pour les camelins et équins (MRA, 2003). Cette croissance des effectifs reflète un bilan fourrager déficitaire 3 années sur 5. La tendance évolutive prend en compte les périodes de hausse de la demande tirée par la forte augmentation de la demande du Nigeria (comme entre 1999 et 2001) et la réponse des éleveurs nigériens à déstocker plus pour profiter des prix incitatifs pendant ces périodes. Les résultats présentés au Tableau 7-2 montrent que les exportations de bovins sur pieds passeraient de 176.000 têtes en 2006 à 201.000 têtes en 2017, soit une augmentation de près de 19 pour cent. L'augmentation des effectifs exportés pour les ovins et les caprins serait respectivement de 490.000 à 576.000 têtes, et 570.000 à 711.000 têtes.

Tableau 7-2 : Effectifs (1000 têtes) et valeur des exportations de bétail à l'horizon 2017

(Milliards de FCFA)								
	2006		2010		2014		2017	
	Hypothèse basse							
	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur	Nombre	Valeur
Bovins	175,7	33,36	184,2	34,99	193,5	36,76	201	38,19
Ovins	486	16,35	520,5	19,52	551,2	20,67	576,7	21,62
Caprins	558,5	9,50	609,5	10,36	665,8	11,32	711,8	12,10
Camelins	54,9	8,23	78,33	11,75	103,1	15,46	122,7	15,46
Asins	48,33	0,74	41,1	0,63	40,11	0,61	39,44	0,60
Equins	1,44	0,11	1,55	0,11	1,51	0,11	1,51	0,11
Total		68,40		77,36		84,83		88,08
	Hypothèse haute							
Bovins	177,7	33,76	194,8	37,0	223,5	42,46	258,7	49,15
Ovins	498,2	18,68	552,5	20,72	633,9	23,77	733,9	27,52
Caprins	572,5	9,73	635	10,79	728,5	12,38	843,4	14,34
Camelins	56,3	8,44	62,5	9,37	71,7	10,75	82,9	12,44
Asins	48,34	0,74	53,55	0,82	61,42	0,94	70,09	1,07
Equins	1,44	0,10	1,59	0,12	1,80	0,13	2,07	0,15
Total		71,45		78,82		90,43		104,7

Sources : Calculs de la Mission ; statistiques de MRA ; les prix FOB estimés à partir des données de la DES/PA

⁷² Terpend, Noelle et Mahamadou Saley, Etude sur l'Elaboration du Programme de Développement des Filières.

7.20 *L'hypothèse haute* considère que le croît des exportations, tout en internalisant les tendances passées du rapport entre effectifs produits et exportés, répond également à l'impact de l'encadrement qui motive les éleveurs à déstocker davantage (10 à 15 pour cent pour les bovins) et de l'intensification progressive des systèmes d'élevage. Il est tenu compte aussi de l'amélioration durable de l'environnement économique par la mise en œuvre des mesures qui augmentent la fluidité des échanges transfrontaliers (réduction des taxes à l'exportation et taxes sauvages, réduction du rôle des intermédiaires). Les taux de croissance annuelle des exportations pourront passer de 2,5 pour cent entre 2006 – 2010, à 3 pour cent entre 2011 – 2014 et atteindre 5 pour cent par an à partir de 2015. Calculée sur cette base, la valeur des exportations en 2006 et 2017 aura augmenté de 50 pour cent (71 à 105 milliards FCFA).

7.21 *Evolution des exportations de viande* : Contrairement au bétail sur pied, l'évolution possible des exportations de viande du Niger à l'horizon 2017 est difficile à prédire vu leur faible niveau actuel et la difficulté réelle d'entrevoir l'environnement socio économique et politique au cours des dix prochaines années. Néanmoins, dans le meilleur des cas, les éléments suivants d'appréciation existent à court à moyen terme :

- la capacité prévue du nouvel abattoir (20000 tonnes) dont on estime que l'essentiel de rendement soit environ 15000 tonnes seront destinés à l'exportation ;
- le réseau d'exportation de viande associé à la future Société des Abattoirs pourrait atteindre les performances passées de la SONERAN et réussir le pari d'expédier vers le Nigeria environ 50 tonnes de viande carcasse/semaine, soit environ 2300 tonnes/an supplémentaires, si les autorités nigérianes assouplissent leur interdiction d'importer de la viande rouge;
- les particuliers constitués en sociétés privées conformément aux projets en cours et qui visent les marchés d'Afrique Centrale pourront vraisemblablement exporter environ 1 000 tonnes de viande par an dans les 3 à 4 années prochaines.

Au total il est vraisemblable de miser sur un tonnage annuel global à l'exportation de 17000 – 18000 tonnes par an entre à partir de 2010 – 2012. Avec un prix FOB moyen de 2500 FCF/kg, ceci équivaut à une valeur globale de 42,5 à 45,0 milliards FCFA/an.

LES DÉFIS ET LES OPPORTUNITÉS POUR ACCROÎTRE LES EXPORTATIONS

7.22 Au niveau des contraintes majeures à l'accroissement des effectifs et à l'amélioration de la productivité des troupeaux, on retient : (1) l'exploitation extensive de ressources naturelles sans recours aux intrants zootechniques (système pastoral) ; (2) un bilan fourrager déficitaire 3 années sur 5 et une faible disponibilité en SPAI ; (3) le caractère périodique des besoins monétaires des producteurs, souvent faibles, qui constituent un handicap au maintien d'une offre régulière d'animaux sur pieds sur le marché régional ; (4) les taux d'exploitation des ruminants très faibles dans le système pastoral (entre 9 et 11 pour cent pour les bovins).

7.23 Parmi les principales causes de la faiblesse des exportations de viande, on peut citer :

(a) les obstacles posés par le Nigeria à l'importation de viande, (b) l'absence actuelle d'infrastructure adéquate, en particulier un abattoir répondant aux normes d'hygiène internationales; (c) l'importance de l'abattage clandestin qui limite le développement du secteur structuré⁷³; (d) l'absence de groupements modernes et organisés ayant une surface financière

⁷³ Le taux de 70% est souvent utilisé quand il faut tenir compte des abattages clandestins dans les statistiques de production de viande. Pourtant, aucune précision n'est disponible sur ce taux. Certaines sources indiquent que les

suffisante pour financer les campagnes de marketing et le transport par avion ; (e) l'incertaine compétitivité de la viande nigérienne sur le marché des pays côtiers par rapport à l'exportation de bétail ; et (g) les coûts de transport élevés.

7.24 Les abattoirs sont peu nombreux et sous-équipés. Ils sont installés dans les grands centres et répondent essentiellement à une demande urbaine. Celui de Niamey a une capacité de 11000 tonnes de viande par an, suivi par Tahoua, Maradi et Zinder (entre 4000 et 6000 tonnes par an). Cependant, cette faiblesse des infrastructures ne constitue pas le véritable handicap pour l'exportation de viande à moyen terme. Un nouvel abattoir est en planification prochainement à Niamey, d'une capacité de 20.000 tonnes de carcasse par an, avec l'ambition de répondre aux normes internationales. La réhabilitation des abattoirs de Zinder, de Maradi et Tahoua est envisageable ou tout au moins souhaitée.

7.25 ***Maintenir et renforcer l'avantage comparatif du Niger à l'exportation de bétail sur pied*** : Sur le plan régional, le commerce des animaux sur pieds est économiquement rentable. Le commerce des bovins par bétailière ou par convoyage à pieds entre le Niger et le Nigeria est très rentable car les marges brutes évoluent entre 23.150 FCFA/tête à plus de 123.000 FCFA/tête. Rendu Accra, la marge brute par tête de bovine est de 25.600 FCFA. La destination Nigeria (Kano, Ibadan, Lagos) pour les ovins et caprins est encore plus rentable comparée aux autres destinations sur la côte.

7.26 En matière d'intensification progressive des systèmes agropastoraux, les opportunités qui s'offrent au Niger sont de deux sortes : (1) renforcer les opérations d'embouche ovine pour tirer meilleur profit de la Tabaski, période où la qualité peut être payée à son prix, et (2) développer l'embouche bovine pour produire des animaux sains de 400 kg à 500 kg, à même de rendre une viande de qualité, dont on aura besoin pour relancer les exportations de viande.

7.27 Le Niger gagnerait davantage en améliorant la fluidité de ce commerce⁷⁴ avec (a) plus d'efforts à la réduction ou l'élimination des taxes illicites (sauvages) ; (b) la révision à la baisse de la taxe statistique actuelle de 3 pour cent.

7.28 ***Est-ce que la filière peut évoluer vers l'exportation de la viande ?*** : Les études récentes de coût-bénéfice sont inexistantes au Niger pour documenter le niveau de rentabilité des expéditions de viande sur le marché des pays côtiers. Pour l'étude de cas disponible⁷⁵, l'analyse de la chaîne de coûts pour les destinations Kano et Abidjan nous conduit à une marge brute faible comprise entre 80 FCFA et 100 FCFA/kg et 50 FCFA à 200 FCFA/kg respectivement. Ces chiffres doivent être considérés avec prudence. Une étude plus exhaustive de la chaîne de coûts permettrait de proposer des conclusions plus solides à ce sujet. Le coût de transport est un des facteurs qui grève la compétitivité de la viande nigérienne, d'ailleurs beaucoup plus sur le marché ivoirien que sur celui du Nigeria.

7.29 Cette faible rentabilité, si elle était confirmée par une étude appropriée, ne permettrait pas aux opérateurs nigériens d'investir dans la modernisation de la filière (capital, chaîne de froid, bétailières). De plus, la consommation à grande échelle des produits importés de substitution (poissons, viandes blanches et les viandes rouges congelées) est plus compatible avec le faible pouvoir d'achat des populations des pays côtiers et réduit la demande de la viande sahélienne.

abattages non contrôlés sont supérieurs (110%) aux abattages contrôlés, surtout en ce qui concerne les petits ruminants. Une enquête auprès des ménages et villages est nécessaire pour quantifier cette production. Elle permettra de dégager un coefficient d'ajustement utilisable.

⁷⁴ En rapport aussi avec le Burkina Faso et le Mali qui sont des pays concurrents sur les marchés des pays côtiers.

⁷⁵ Basée sur les informations recueillies auprès des Ets A.H.S. Export Bétail – Viande à Niamey, Avril 2007.

7.30 Si dans une certaine mesure, les viandes sahéliennes sont considérées de meilleur goût par rapport aux surgelés importés et que les consommateurs des pays côtiers leur accordent une prime de qualité, c'est la segmentation du marché (grande distribution, supermarchés et surfaces hôtelières) qui devient la clé pour accéder aux prix plus rémunérateurs (3000 – 4000 FCFA/kg). Les exportateurs sahéliens devraient probablement viser ce marché de haute qualité en s'assurant que la taille de la demande solvable disposée à concéder une telle prime soit plus large.

7.31 L'accroissement du taux d'exploitation au niveau des cheptels paysans (par exemple de 9 -11 pour cent à 15 pour cent pour les bovins) est un des créneaux envisageables pour relever l'offre du bétail et diminuer les coûts. Une politique offensive de soutien à la relance des activités d'exportation comporterait donc dans ce domaine, les actions et initiatives suivantes: (a) des projets de promotion des exportations (à l'exemple du PPEAP), (b) un système efficace d'information et de sensibilisation pour amener les producteurs à percevoir l'intérêt d'un déstockage régulier de leurs troupeaux, (c) d'opportunités réelles de commercialisation du bétail à proximité des lieux de production : tenue plus fréquente et meilleur fonctionnement des marchés à bétail, tenue d'opérations ponctuelles comme les foires commerciales mettant les éleveurs en contact direct avec les acheteurs de bétail.

7.32 Tout en recommandant les mesures appropriées pour intensifier progressivement la production au niveau des mini-fermes et la mise en place de ranchs, il faut en même temps soutenir le pastoralisme. Une offre accrue et régulière d'animaux sur pieds pour les marchés locaux et une croissance durable des exportations de viande ne peuvent être envisagées que dans un processus intégré de croissance globale de la production animale. D'où la nécessité de valoriser le facteur de production le plus limitant : l'alimentation fourragère et les aliments de bétail (SPA). Pour les zones soudanaises et sahélo soudanienne qui sont aptes au développement de l'élevage intensif, il faut encourager la fauche et la conservation à bonne date du fourrage naturel ou cultivé pour solutionner les problèmes d'alimentation en saison sèche⁷⁶. La promotion des systèmes semi intensifiés (par exemple les mini-fermes) doit aller de pair avec le développement durable d'une infrastructure de production des aliments à bétail qui viendraient alors en complément de la ration de base. La chute du secteur de production des aliments de bétail au Niger est attribuée à l'inorganisation et au manque de professionnalisme dans la filière. L'encadrement, la formation des gestionnaires des PME aideront à réduire considérablement le nombre de ces entrepreneurs qui aiment faire le commerce « au hasard ». Le développement des capacités, la rénovation et la mise en place des mécanismes pour faciliter l'acquisition du crédit par les privés doivent être prioritaires. Le Document cadre pour la relance de l'élevage au Niger ne manque pas de recommander qu'il faut « soutenir l'intensification de la production : cultures fourragères, complémentation minérale et relance des Unités d'Aliments de Bétail »⁷⁷ :

7.33 **Organiser les acteurs et professionnels de la filière** : Dans l'ensemble, les relations verticales comme celles qui existent entre les éleveurs et les dilali, exportateurs et dilali, ne sont pas optimales vu la recherche d'intérêts conflictuels par chaque groupe. Les relations horizontales, au sein du même groupe d'acteurs, sont aussi empruntes de conflits que la faiblesse du mouvement associatif semble amplifier.

7.34 Le premier problème que les structures d'encadrement telles que l'Association des professionnels de la filière bétail – viande⁷⁸ se doivent de résoudre est la professionnalisation des

⁷⁶ Comme le recommande le *Document cadre pour la Relance de l'Elevage au Niger : Etat des lieux, axes d'intervention et programmes prioritaires*, MRA, novembre 2001

⁷⁷ MRA, Document Cadre... op. cit., p.86

⁷⁸ L'Association a été mise en place en 2002 avec l'appui du PPEAP et étendu son action avec la mise en place des bureaux régionaux et départementaux.

acteurs par l'application stricte de la réglementation qui régit le commerce du bétail – viande⁷⁹. Avec l'aide des ministères techniques, l'Association doit travailler à la définition claire des rôles et attributions des différents acteurs et intervenants, c. à d. que l'on sache bien et qu'on détermine: Qui est exportateur ? Qui est vendeur de bétail ? Qui est chevillard ? Qui est boucher ? Ainsi que le cahier de charges lié à chaque corps de métier. L'Association des professionnels doit être restaurée dans toutes ses prérogatives et avoir les moyens de procéder aux contrôles requis.

7.35 Si l'Association des professionnels le jugent à propos, la délivrance des cartes d'opérateurs (commerçants et exportateurs) pourrait être organisée avec l'appui des services de l'Etat de manière à ce que les vrais exportateurs puissent avoir une carte, permettant qu'un contrôle soit fait sur les marchés. Cette carte devrait être obligatoire pour obtenir l'autorisation d'exporter au guichet unique.

7.36 La fluidité du commerce du bétail et de la viande gagnerait aussi en efficacité avec la réduction du nombre d'intermédiaires commerçants et dilali sur les marchés d'écoulement. Si au niveau des éleveurs les dilali se posent comme garants pour tout animal vendu et peuvent offrir une caution morale pour toute transaction faite à crédit, ils ont acquis un rôle qui dépasse de loin leur valeur ajoutée. Tous ces intermédiaires perçoivent sur les prix de vente du bétail des émoluments parfois importants⁸⁰. Réduire leur nombre ou tout au moins minimiser leurs interventions aura comme conséquence de multiplier les contacts directs entre le producteur et le commerçant acheteur de bétail, avec possibilité de bénéficier dans certaines conditions d'un prix à la ferme plus rémunérateur. Tout en reconnaissant les pesanteurs et le poids de la tradition, on peut bien envisager une reconversion des dilali vers d'autres occupations sur les marchés à bétail (collecte de taxes, d'amendes au profit de l'administration) ou au niveau des transactions douanières

7.37 L'exportation des viandes en particulier requiert davantage de professionnalisme que celle des animaux vivants. Cela nécessite la présence de véritables professionnels disposant des ressources humaines (marketing, gestion de contrats, etc.), financières et matérielles pour être capables d'honorer des contrats en bonne et due forme. On a besoin d'une nouvelle génération d'acteurs éduqués et une manière d'opérer qui va au delà des limites imposées par le maintien et l'entretien du système de castes sociales. En plus de la faiblesse des capacités, l'accès au crédit restera difficile si on laisse les commerçants s'accommoder dans le secteur informel.

7.38 Les Chambres de Commerce et d'Agriculture devraient assurer non seulement la représentation des opérateurs mais aussi leur information, formation et sensibilisation. Il devient nécessaire de mettre en place une base opérationnelle d'information sur les différents aspects liés à la commercialisation du bétail : (1) renforcer les systèmes d'alerte précoce sur le climat, l'état de la production agricole, la qualité des pâturages et des parcours afin de mieux anticiper les risques et de bâtir des stratégies de gestion de troupeaux et de mise en vente conséquente des animaux ; (2) mettre en place et renforcer un système d'information sur les prix « futurs » qui bénéficierait à tous les opérateurs de la filière.

7.39 Le Niger compte quelques 300 marchés à bétail de référence dont une quarantaine sont suivis par le Projet SIM/Bétail. Les résultats du Forum national sur l'organisation et la gestion des marchés à bétail (MRA, 2003) ont permis de mieux cerner les contraintes pour une meilleure

⁷⁹ Les ordonnances N° 86-016 du 3 avril 1986 relative au commerce du bétail et de la viande et N° 86-015 du 3 avril 1986 relative au commerce des cuirs et peaux organisent le contrôle de la commercialisation à travers la définition des produits et des opérateurs, l'agrément par la délivrance des autorisations et des cartes professionnelles et la sanction des fraudeurs en précisant les responsabilités à différents niveaux d'exécution.

⁸⁰ Même si certains *dilali* sont connus au Registre de l'Etat et payent leurs patentes annuellement, nombreux sont ceux qui échappent à la loi, favorisés par les méandres du secteur informel.

performance de ces marchés. Le mode de gestion libre de type privé sur la base d'un appel à concurrence a été retenu pour les marchés aménagés. Une privatisation de la gestion est une voie de passage indiquée pour l'établissement des contrats de performance avec l'Administration.

7.40 ***Quelles structures et modes d'opérations ?*** Plusieurs stratégies et programmes pour le secteur d'élevage ont été développés, notamment la Stratégie du Développement Rural (SDR). Le Plan d'action de la SDR⁸¹ donne une place importante à l'élevage et aux industries animales, en particulier dans les programmes 11 et 12. Le programme 11 prévoit la mise en valeur de périmètres de contre-saison, de petits périmètres privés et des sites de collecte des eaux de ruissellement dans le cadre du développement de 9 268 fermes modernes sur plus de 71 000 ha à l'horizon 2015. Le Plan d'action prévoit, en outre, le développement de fermes agro-pastorales qui allient agriculture et élevage, sur plus de 23 135 ha. L'unité minimale pour ces fermes serait de 5 ha.

7.41 Le Programme de relance de la filière bétail-viande, l'un des 11 programmes prioritaires du Document Cadre pour la Relance de l'Elevage au Niger⁸², a pour objectif d'accroître et de sécuriser la production nationale de viande en promouvant et en développant des systèmes privés intensifs et semi-intensifs.

7.42 L'Etude sur l'élaboration du programme de développement des filières animales⁸³ a défini un certain nombre de programmes-actions pour six filières porteuses (bétail sur pied, viande à l'exportation, cuirs et peaux, intrants, aviculture et lait). Cette étude insiste, à juste titre, sur l'importance de développer la filière intrants car, elle est de nature à améliorer le capital productif des ressources animales et à renforcer sa compétitivité.

7.43 Les propositions et scénarii qui suivent s'inspirent et se veulent en pleine cohérence avec le Plan d'action de la SDR et les divers programmes de développement des filières animales cités plus haut.

7.44 *Le développement des mini-fermes*⁸⁴: Le programme envisagé par le MRA consiste à promouvoir le secteur privé pour développer les élevages semi intensifs et intensifs qui permettront d'augmenter la productivité des animaux et le volume des productions. Les projets de mini fermes laitières, d'embouche bovine, ovine et avicole sont prévus pour être exécutés dans les régions de Dosso, Maradi, Tillabéry, Zinder et la Communauté Urbaine de Niamey (CU) de Niamey. Ces projets ciblent les groupements de femmes (embouche ovine), les coopératives et associations de paysans (embouche bovine), les jeunes diplômés sans emploi et les retraités regroupés en groupements d'intérêt économique (GIE).

7.45 Le succès et le développement durable des mini-fermes passent par la mise en œuvre concourante de mesures d'accompagnement en amont et en aval de la filière : (1) l'urgence (2 à 3 ans) de procéder à un choix judicieux d'opérateurs économiques sur une base compétitive, capables de rentabiliser le capital foncier et financier ; (2) mettre en place des incitations fiscales concrètes pour ces opérateurs en allégeant les procédures d'exonération⁸⁵ ; (3) procéder à

⁸¹ République du Niger, *SDR- Plan d'action*, novembre 2006

⁸² MRA, *Document cadre pour la Relance de l'Elevage au Niger... op. cit.*

⁸³ Saley Mahamadou, Terpend Noelle, juin 2005

⁸⁴ Source : MRA, 2004. « Etude d'identification et de formulation des projets de développement des mini fermes d'élevage dans cinq régions du Niger (Niamey, Dosso, Tillabéry, Maradi et Zinder) » ; KRB Ingénieurs Conseils, Sarl, Niamey ; financement BTC.

⁸⁵ L'Administration fiscale tend en effet à promouvoir le secteur de l'élevage par l'exonération à la TVA des produits de l'élevage, de la viande de boucherie et abats quand il s'agit d'un programme d'élevage agréé. D'autres mesures doivent être

l'aménagement des zones et la sécurisation du foncier dans les sites des projets qui disposeront ainsi de services de base (eau, électricité, réseaux routiers opérationnels, communications). (4) A moyen terme (3-5 ans), penser l'organisation du système en termes d'intégration verticale de la production dans les circuits d'exportation et les abattoirs du Niger.

7.46 *Le développement des ranchs* : Les avantages et les inconvénients des ranchs ont été longuement débattus au Niger. Une des conditions primordiales du développement des ranchs réside dans l'obtention de bail à long terme pour les terres pâturables. Tenant compte de la croissance démographique rapide, la manque de points d'eau, et les besoins de la pastoralisme traditionnelle, il est probablement inapproprié de créer de nouveaux ranchs. La politique du gouvernement se dirige dans ce sens dans sa nouvelle loi pastorale. Ceci dit, l'avenir des vieux ranchs étatiques reste en suspens. Ils devraient probablement être restructurés et on pourrait envisager la création de quelques ranchs privés pour aider le démarrage de l'exportation de viande. Ces ranchs devraient certainement compléter leur propre production par un approvisionnement des éleveurs indépendants.

7.47 La construction du nouvel abattoir de Niamey (capacité de 20 000 tonnes) et la mise en place de la Société des abattoirs du Niger est une étape importante mais qui devrait tirer des enseignements de l'organisation et du mode de fonctionnement de l'ancienne SONERAN. Ceci nous autorise à penser en termes d'une structure à caractère privé avec une faible participation de l'Etat⁸⁶. Une telle structure aurait la responsabilité d'organiser la filière depuis la collecte des animaux, la mise en marché de la viande et les expéditions pour l'exportation.

7.48 La production pourrait être organisée par :

- (a) Contrats d'embouche avec un nombre déterminé de mini fermes qui auront rempli les conditions de livraison à un rythme régulier d'un quota d'animaux (poids > 450 kg) ;
- (b) Contrats de livraison par certains gros éleveurs (agropasteurs modernes et gros propriétaires qui exploitent les troupeaux en tant qu'activité commerciale) ;
- (c) Contribution du Centre de Multiplication du Bétail (CMB) qui mettra à profit sa capacité et son savoir faire avec contrat et calendrier de livraison des animaux embouchés sur 3 mois ;
- (d) Réaménagement/rénovation de fermes de stockage où les soins vétérinaires et une complémentation alimentaire pourront être fournis aux animaux acquis auprès des petits producteurs ou des contractuels privés, mais qui n'auront pas atteint l'embonpoint requis à l'abattage.
- (e) La reprise en gestion privé d'au moins une partie des ranchs de l'Etat pour la constitution d'une base animale nécessaire à assurer un approvisionnement régulier en animaux sains pour l'abattage.

7.49 Le dispositif de commercialisation nécessitera de véritables professionnels capables d'honorer des contrats en bonne et due forme. Les facilités d'accès au crédit par cette catégorie

renforcées ou mises en application concernent l'exonération de toute activité dont le chiffre d'affaires n'atteint pas 90.000 FCFA/mois et l'exonération pendant cinq ans de la patente, du Bénéfice Industriel et Commercial (BIC), Impôt du Minimum Fiscal (IMF) et la taxe foncière.

⁸⁶ Avec un Directeur général nommé par un Conseil d'Administration indépendant.

d'acteurs doivent être envisagées afin de les soustraire à l'informel. L'exportation soutenue de volumes appréciables suppose des clients d'envergure de la taille des grandes surfaces, charcuteries, unités de transformation, structures de restauration collective et/ou grossistes au Niger et sur les places des marchés d'importation dans les pays côtiers. Il faudra la mise en place d'un mécanisme de suivi du marché.

7.50 En résumé, une telle organisation exige la mise en place d'infrastructures appropriées et un système d'approvisionnement adéquat, régulier, normalisé sur le plan de la sécurité sanitaire et qui vise l'exportation en premier lieu, avec une dynamique de marketing offensif dont on peut trouver inspiration dans certains pays en Afrique australe, particulièrement au Botswana et en Namibie.

LES CUIRS ET PEAUX

7.51 *Demande mondiale et régionale de cuirs et peaux* : La demande mondiale pour les petites peaux (chèvre et moutons) est soutenue et en croissance. Les principaux fournisseurs sont les pays asiatiques, le Pakistan et l'Indonésie. L'Afrique vient en deuxième place avec comme principaux fournisseurs, le Nigeria, le Kenya, l'Afrique du Sud et l'Ethiopie. Les principaux acheteurs viennent d'Europe, mais, depuis quelques années, la demande du Maghreb et d'Asie s'est accrue de manière significative.

7.52 Les acheteurs européens sont surtout intéressés par les peaux qui ont atteint le stade du wet blue. Les peaux brutes qui n'ont pas atteint ce stade de transformation sont considérées trop coûteuses à transporter. De plus, les Européens sont plus réticents à utiliser le procédé de transformation de la peau jusqu'au stade de wet blue, en raison du coût et des contraintes environnementales. Les Européens se concentrent sur les étapes ultérieures, le crass et le finish, qui requièrent un savoir-faire très élevé, pour lesquelles ils ont développé une réputation mondiale. Une bonne qualité de peau, qui dépend des conditions d'abattage notamment, peut être vendue à un prix 30% supérieur par rapport à une peau de qualité moyenne.

7.53 Selon une estimation, 85 pour cent des peaux de chèvres et de moutons sont achetés par ou pour des nigériens.⁸⁷ Ils fournissent la matière première aux tanneries du Nigeria dont celles de Kano estimées à une vingtaine. Dix pourcent sera acheté par la seule tannerie moderne au Niger, et les 5 pourcent qui restent par des tanneurs traditionnels.

7.54 *L'offre de peaux au Niger* : L'offre de peaux au Niger n'est pas connue avec précision. Des estimations faites selon différentes approches suggèrent un total qui varie entre 1,8 millions et 5,5 millions d'unités. La première approche est fondée sur le volume des abattages contrôlés, estimés par le Ministère de l'élevage à plus d'un million de têtes. Le ministère estime que les abattages non contrôlés atteignent environ 70% de ce volume, soit un total de 1,7 million d'animaux, donc de peaux.

7.55 Deuxièmement, on peut se baser sur la consommation de viande telle qu'estimée par l'INS en 2004. Ces estimations de la consommation annuelle de petits ruminants (ovins et caprins) donnent un chiffre de 17 400 tonnes pour la viande ovine et 20 500 tonnes pour la viande caprine, soit un total de 38 000 tonnes de viande de petits ruminants. En estimant le poids moyen d'un petit ruminant à 17 kg, on obtient un volume de 2 235 294 animaux abattus (donc de peaux) par an.

⁸⁷ Selon la Tannerie Malam Yaro.

7.56 Le propriétaire de la seule tannerie moderne a estimé qu'il achète 10 pour cent des peaux de petits ruminants. Compte tenu qu'il collecte 550 000 peaux par an, un simple calcul permet d'arriver à une estimation de l'offre totale qui serait de l'ordre de 5,5 millions de peaux. Bien que ces estimations varient beaucoup, une chose semble certain – l'offre est limité grâce à la concurrence des nigériens. La seule unité opérationnelle n'arrive pas à couvrir ses besoins;

7.57 **La collecte** : La collecte des peaux se fait de porte à porte et de village en village, auprès des abattoirs et des bouchers clandestins. Les quantités collectées sont petites. Rarement un village peut livrer plus d'une dizaine de peaux fraîches. Les distances entre les lieux de collecte étant grandes, les coûts reliés à la collecte sont élevés et les délais de livraison importants, ce qui affecte négativement la compétitivité. Par ailleurs, il arrive que les collecteurs détournent les avances qui leur sont faites par les tanneries ou les acheteurs nigériens. Les nigériens ont commencé à percevoir ce risque et plusieurs attendent maintenant que les peaux soient collectées à la demande d'autres acteurs, puis, ils viennent surenchérir auprès du collecteur pour obtenir les peaux et cuirs. Ils évitent ainsi les risques, quitte à payer plus cher. Cependant, ceci risque de bouleverser le commerce et détruire le système de crédit.

7.58 **Les tanneries et leurs contraintes** : Le Niger a déjà été un exportateur de peaux de bonne qualité jusqu'au début des années 90. Depuis, les activités de transformation des cuirs et peaux ont fortement régressé. Les tanneries publiques et privées, à Niamey, à Zinder et à Maradi ont toutes fermé. La filière cuirs et peaux s'est réduit à la collecte et à l'exportation de la matière première par les opérateurs informels, sauf pour la tannerie de Malam Yaro, établie à Zinder, privée à 100%, qui produit du Wet Blue et qu'elle exporte vers l'Italie. A Niamey, une tannerie avec une capacité de 3 à 4 millions de peaux par an a été construite depuis plusieurs années par un investisseur burkinabé, mais n'est pas opérationnelle, apparemment pour des raisons de difficultés d'approvisionnement en peaux. Cet investisseur se limite à collecter des peaux qui sont acheminées vers ses installations au Burkina Faso.

7.59 Le déclin de la transformation des cuirs et peaux au Niger s'explique par un certain nombre de facteurs :

- L'Etat s'est retiré de l'industrie de transformation des cuirs et peaux au début des années 90. Les sociétés Société Nigérienne des Cuirs et Peaux (SNCP) et Société Nigérienne de Tanneries (SONITAN) ont fermé leurs portes, après que des tentatives de privatisation n'eurent pas réussi.
- Du temps de la SNCP et de la SONITAN, l'Etat soutenait les tanneries locales en appliquant une réglementation restrictive en matière de collecte, d'exportation et de vente des cuirs et peaux. Actuellement, cette réglementation n'est plus appliquée. Le processus d'informalisation du secteur ne favorise pas les unités modernes qui voudraient s'implanter.
- La production de viande est la première raison pour abattre un animal, la peau constituant un produit dérivé. Or, la demande pour la viande de chèvre et de mouton évolue très peu au Niger.
- Il y a une demande très forte pour ce type de viande et pour la viande bovine au Nigeria, mais les autorités nigérianes, comme on l'a vu, découragent fortement les importations de viande, malgré la libre circulation des produits du cru que permet la CEDEAO. Seule une augmentation des exportations de viande permettrait d'accroître l'offre de cuirs et peaux de qualité.

7.60 L'organisation actuelle de l'offre des cuirs et peaux semble peu efficace et entraîne des coûts élevés :

- Les difficultés à l'offre, notamment rurale, limitent les possibilités d'approvisionnement.
- Qualitativement, entre 10% et 20% des peaux collectées comportent des défauts et sont rejetées par les usines ;
- Sur le plan de la régularité de l'approvisionnement, la situation comporte des incertitudes et des retards ;
- Sur le plan opérationnel, la multiplicité des intermédiaires complique le développement des partenariats entre les acteurs et rend difficile la gestion de l'approvisionnement;
- Sur le plan financier, le système d'avances aux collecteurs comporte des risques financiers et introduit une fonction plutôt dévolue aux institutions financières système bancaire.

7.61 Certains observateurs estiment qu'il y aurait suffisamment des cuirs et peaux, et que la contrainte viendrait de la difficulté de les collecter et de les rassembler, compte tenu que les abattages traditionnels sont disséminés sur l'ensemble du territoire. Cependant, il y aura toujours le problème de la qualité sous-optimale des cuirs et peaux qui résulte d'un dépeçage inadéquat, de la mauvaise conservation, d'une santé des animaux déficiente, de la diversité des races, des couleurs et des gabarits, ce qui rend la fixation des prix difficile. Les cuirs et les peaux collectés auprès des abattoirs modernes des grandes villes du Niger donnent satisfaction aux tanneries, sur le plan de la qualité ; mais ils représentent une faible fraction de l'offre.

7.62 Dans l'ensemble, le système actuel est archaïque et peu transparent. Les relations ne sont pas purement commerciales, elles sont aussi socio psychologiques et familiales. Il y a un potentiel important d'optimisation de ce système, en particulier, dans le cadre d'un système plus efficace de production et d'abattage, tel que suggéré plus haut. Mais encore faut-il trouver un débouché pour la viande qui sortirait des abattoirs et pouvoir orienter systématiquement les cuirs et peaux vers les tanneries locales.

7.63 Les chances de succès pour parvenir à une offre de cuirs et peaux satisfaisante sur les plans quantitatif et qualitatif seront maximales si le demandeur de viande, l'emboucheur d'animaux, les abattoirs et les tanneries modernes pouvaient s'associer pour articuler leurs besoins complémentaires.

LES CONCLUSIONS

7.64 *Améliorer la productivité des systèmes pastoraux et agropastoraux et mettre en œuvre une politique d'incitations économiques qui motivent les éleveurs à déstocker régulièrement leurs troupeaux* : Presque nulle part aujourd'hui dans les zones pastorales et agropastorales du Niger, on ne pourra réunir les conditions d'une alimentation et d'un abreuvement suffisants pour des centaines de milliers de ruminants et en toutes saisons. Les recommandations portent sur :

- La mise en œuvre des actions à long terme de sécurisation et de gestion durable des ressources pastorales avec l'objectif de réduire l'ampleur des mouvements de transhumance par la valorisation des grands espaces de pâturage et la prise en compte de l'élevage dans tous les schémas d'aménagement des terroirs. Les modifications actuelles du milieu ne permettent pas d'envisager un arrêt du pastoralisme transhumant, mais elles appellent à plus d'efforts et d'imagination pour son adaptation.
- La mise en œuvre de projets à moyen terme qui visent le développement de cultures fourragères pluviales et en irrigué de façon à endiguer le déficit fourrager récurrent. Pour les systèmes agropastoraux, la fauche et la conservation à bonne date du fourrage naturel ou cultivé sont à encourager pour solutionner les problèmes d'alimentation en saison sèche.

- Le développement d'une stratégie de production et d'approvisionnement en sous-produits agricoles et agro-industriels en vue d'accroître leur utilisation, ainsi que celle des produits vétérinaires.
- Les actions vigoureuses de sensibilisation des éleveurs, à court terme, sur la nécessité d'augmenter les taux d'exploitation de leurs troupeaux par la création d'opportunités réelles de commercialisation du bétail à proximité des lieux de production, la promotion des manifestations commerciales et la mise en place d'un système d'information sur les prix afin d'augmenter les flux d'exportation du bétail sur pied.

7.65 *Assurer la régularité de l'offre des animaux à travers des structures organisées et rationalisées de production capables d'approvisionner les marchés en animaux sains et de bon embonpoint, en réduisant la saisonnalité de la production :*

- Accélérer l'exécution de projets de mini fermes pour l'embouche bovine et ovine avec la mise en place des facilitations de crédit, la formation des gestionnaires pour s'assurer que les animaux reçoivent des traitements, une alimentation équilibrée et adaptée qui aboutissent à un gain de poids acceptable.
- Créer les conditions nécessaires pour le développement des ranchs privés d'embouche, capables d'assurer l'approvisionnement régulier des exportateurs de bétail, des abattoirs et, partant, des tanneries modernes. Le réexamen des textes réglementaires et législatifs pour l'acquisition rapide des titres de propriété ou de bail (Code rural) est une action prioritaire à envisager.
- En appui, les chambres de commerce et d'agriculture doivent travailler à la mise en œuvre d'un système d'alerte précoce sur le climat, l'état de la production agricole, la qualité des pâturages et des parcours afin de mieux anticiper les risques et de bâtir des stratégies de gestion de troupeaux et de mise en vente conséquente des animaux.

7.66 *Réduire les entraves à la fluidité des échanges internes et transfrontaliers pour augmenter les flux des exportations de bétail par :*

- La professionnalisation des acteurs de la filière bétail – viande, par l'application stricte de la réglementation qui régit le secteur. Définir les rôles et attributions des différents acteurs et intervenants : à chaque corps de métier son cahier des charges. La fluidité des échanges y gagnerait aussi dans la réduction du nombre d'intermédiaires (dilali), ce qui pourrait, dans certaines conditions, permettre aux éleveurs de bénéficier d'un prix plus rémunérateur.
- Le soutien à l'émergence de véritables professionnels par filière à travers la formation à différents niveaux d'intervenants aux techniques d'échanges commerciaux avec pour objectifs de les rendre agressifs sur le plan de la recherche des marchés.
- La lutte contre les échanges informels en mettant en place une politique incitative de regroupement des professionnels, ce qui pourrait leur permettre de partager les risques mais aussi de réunir les financements pour la conduite des actions d'envergure.
- Les mesures d'encouragement à l'exécution de contrats formels et obligés de transaction entre les acteurs de la filière dans les relations commerciales. En outre, les échanges commerciaux avec le Nigeria ou le Ghana (en dehors de la zone CFA) nécessitent que le système bancaire du Niger mette en place un produit adapté pour sortir les échanges du cadre de l'informel.

7.67 Accroître l'exportation des viandes : un objectif à moyen terme (2008- 2011) pour asseoir les bases d'un développement durable à long terme (2017):

- Les conditions techniques et de compétitivité pour donner un élan aux exportations de viande et, par conséquent, à la production de cuirs et peaux de qualité, ne sont pas remplies à ce jour. La relance du secteur exige des mesures à court terme en amont comme en aval de la filière :
- Réaliser une étude de rentabilité de l'exportation de viande au Nigeria et dans les pays côtiers, permettant d'établir la chaîne des coûts et de déterminer quels sont les segments de coûts sur lesquels il faut agir en priorité pour augmenter la rentabilité de la filière viande. Cette étude devra analyser la demande des pays côtiers et estimer le potentiel des segments les plus prometteurs. Le coût CIF de la viande nigérienne d'embouche, abattue dans des conditions sanitaires conformes aux normes en vigueur, devra être comparé avec la viande de qualité comparable d'autres origines (Afrique du Sud, etc.).
- Réorganisation de la structure de la production pour pérenniser un système d'approvisionnement régulier en animaux d'embouche conformes aux exigences de l'exportation (poids, sécurité sanitaire): (1) les fermes d'embouche entrent en exploitation régulière dans 2 à 3 ans; (2) les ranchs privés sont créés et développent l'infrastructure et la production entre 2008 et 2011; (3) des contrats sont passés entre les sociétés privées et les éleveurs modernes pour la livraison sur calendrier des animaux d'abattage ; (4) les bouchers sont regroupés en intégration verticale avec les nouveaux abattoirs construits et/ou réhabilités ; (5) La Société de gestion des Abattoirs du Niger est créée, et fonctionne sur le modèle de l'ancienne SONERAN mais en tant que société privée.
- Des négociations politiques pour ouvrir le marché nigérian à la viande nigérienne. Examiner d'autres options telles que l'investissement par des privés nigériens dans des infrastructures de production de viande et de cuirs et peaux au Niger de manière à s'en faire des alliés auprès des autorités nigérianes pour libéraliser le marché.
- Soutenir la création d'un système de renseignement commercial sur une base opérationnelle. Mais, le Niger doit progressivement se mettre à niveau par rapport aux normes sanitaires et phytosanitaires (SPS) et permettre une bonne traçabilité des produits pour envisager conquérir des marchés plus rémunérateurs (Moyen Orient, etc.).
- L'amélioration des pratiques d'élevage et des infrastructures d'abattage permettraient par ailleurs d'accroître l'offre de peaux et d'améliorer leur qualité, ce qui ouvrirait la porte à de nouveaux investissements dans le tannage pour exploiter cette offre accrue et les excellentes perspectives de croissance des exportations des peaux semi transformées.

8. LES MINES: LES DEUX CÔTÉS DE LA MÉDAILLE

8.1 La production industrielle du secteur minier compte pour environ la moitié des recettes d'exportation du Niger. Leur part a été beaucoup plus élevée dans le passé quand le prix de l'uranium était plus haut, et elle le sera de nouveau avec la flambée récente de ce prix. Certainement, les revenus récupérés par le pays sont nettement réduits à cause de l'importance des intrants et personnels importés et le rapatriement des bénéfices aux investisseurs étrangers, mais l'impact économique reste important. Le secteur contribuait déjà à l' hauteur de 6 pour cent des recettes de l'Etat en 2006, grâce aux redevances minières (5,5 pour cent du prix dans le cas de l'uranium), la taxe sur les bénéfices (35 pour cent), et les dividendes qui reviennent à l'Etat en tant qu'actionnaire dans les sociétés minières.⁸⁸ En plus, faut-il ajouter les services et les investissements faits par les sociétés minières au profit des communautés voisines, et des milliers d'emplois créés qui sont plutôt bien rémunérés.

8.2 En plus du secteur minier industriel classique, on trouve un secteur des miniers artisanal avec des exportations et des recettes fiscales beaucoup plus petites, mais un impact direct sur l'emploi nettement plus important. Le nombre de miniers artisanaux est estimé à 400 000 même si la plupart d'entre eux produisent pour le marché national. Parmi les miniers artisanaux, les orpailleurs, qui fournissent l'or essentiellement pour l'exportation, comptent environ 39 000 personnes. Pour certains, c'est un complément à leurs activités agricoles, pour d'autres c'est un emploi à plein temps.

8.3 Ceci dit, les deux composantes du secteur minier ne sont pas sans controverses et leurs impacts socio-économiques pourraient être améliorés.

L'ÉTAT DE LIEU

8.4 **Géologie et Potentiel Minier** : Le Niger qui couvre une superficie de 1.267.000 km² est constitué à 90 pour cent de bassins sédimentaires, et à 10 pour cent d'un socle protérozoïque situé dans la région du Liptako Gourma, constitué de roches volcano sédimentaires, et de granitoïdes plus ou moins intrusifs, et du socle des massifs de l'Aïr. Les bassins sédimentaires sont porteurs d'uranium, de charbon, de sel, et du gypse, les massifs de l'Aïr renferment la cassitérite, tandis que les roches volcano sédimentaires du Liptako Gourma sont porteuses des minéralisations aurifères. Les réserves minières se présentent comme suit :

8.5 *L'uranium* est le produit minier le plus important exploité depuis 1971 par la Société des Mines de l'Aïr (SOMAÏR) et, depuis 1978, par la Compagnie Minière d'Akokan (COMINAK) toutes deux respectivement situées près des villes d'Arlit et d'Akouta. Depuis ces époques jusqu'à fin 2006 le Niger a exporté 100 500 tonnes d'uranium. Les réserves résiduelles ainsi que celles de nouveaux gisements déjà évalués (Imouraren, Téguida N'Tessoum et Madaouella) sont estimées à 216000 tonnes d'uranium au 31/12/2007. (Voir Tableau 8-1).

Tableau 8-1: Gisements et réserves d'uranium du Niger

Gisements	Réserves (tones)	Observations
SOMAÏR	16 908	En exploitation à ciel ouvert depuis 1971
COMINAK	27 400	En exploitation souterraine depuis 1978
IMOURAREN	153 708	Prochaine exploitation à ciel ouvert
SOMINA	13 000	Prochaine exploitation
AUTRES (Madaouella)	5 000	Mode d'exploitation en etude
TOTAL	216 016	-

Source : MME

⁸⁸ L'Etat détient 31 et 36 pourcent des actions dans les deux principales sociétés d'uranium.

8.6 *Le charbon* est exploité depuis 1981 par la Société Nigérienne de Charbon (SONICHAR) pour la production de l'énergie électrique qui alimente les villes d'Arlit, d'Akouta et des mines d'uranium de la SOMAÏR et de la COMINAK. Les réserves résiduelles de la SONICHAR en fin 2006 sont estimées à 4 933 043 tonnes et risquent de ne pas être suffisantes pour l'industrie minière qui se développe sans cesse dans la région. Cependant, d'autres réserves de charbon estimées à 30 millions de tonnes ont été découvertes à Salkadama dans la région de Tahoua, ainsi que des gisements non encore évalués dans la région de Solomi.

8.7 *La cassitérite* est connue dans les massifs de l'Air et a fait l'objet d'exploitation semi industrielle de 1948 à 1992 par des tâcherons et la Société des Mines du Niger (SMDN). Il donne, après traitement, l'étain. La production qui a culminé à 140 tonnes/an en 1973/74, tourne actuellement autour de 10 tonnes par an. On estime à 3 000 t les quantités déjà exploitées et à 400 t certaines réserves à vue. Il semble cependant que les massifs de l'Air regorgent d'importantes réserves qui restent à être évaluées.

8.8 *Le gypse* se trouve essentiellement dans le bassin des Iullemenden sous forme de plaquettes, de nodules ou de lentilles, avec la variété fibreuse ou vitreuse. Il est exploité artisanalement et vendu à la cimenterie de Malbaza (région de Tahoua), ou exporté dans les pays voisins. Environ 520 000 tonnes de réserves ont été estimées dont la plupart à IN ARIDAL.

8.9 *Le sel* se rencontre sous des formes diverses dans tous les bassins sédimentaires du Niger. Les Salines de Tidekelt sont estimées à 192 000 t de sel et des réserves géologiques existent qui pourraient atteindre 25 millions de tonnes. Un projet d'exploitation semi artisanale de ce gisement est en cours de validation.

8.10 *L'or* existe dans la région du Liptako Gourma où plus d'une cinquantaine de sites d'exploitation artisanale et une mine industrielle sont connus. Les réserves totales évaluées à vue, possibles et probables, sont de l'ordre de 106 tonnes, contenues dans 84 millions de tonnes de minerai à la teneur moyenne de 1,25 g/t (Voir Tableau 8-2). La mine industrielle de la Société des Mines du Liptako (SML), située à Tiawa, a produit entre 2004 et 2006, 168 522 onces d'or, et elle a exporté 163 716 onces d'or. Des réserves d'environ 18 tonnes d'or existent toujours au niveau de cette mine qui prévoit une production de 3 tonnes par an pendant encore six ans. Quant à l'exploitation artisanale de l'or, les données sont aléatoires et difficiles à cerner. On peut cependant indiquer qu'au cours de l'année 2006, l'exploitation artisanale a permis l'exportation de 1 091 kg d'or.

Tableau 8-2 : Gisements et réserves potentielles d'or du Niger

Réserves Localités	Réserves prouvées		Réserve probables		Réserves possibles		Réserves totales	
	Tonnage (Mt)	Teneur g/t	Tonnage (Mt)	Teneur g/t	Tonnage (Mt)	Teneur g/t	Tonnage (Mt)	Teneur g/t
Libiri 1					9,45	1,59	9,45	1,59
Libiri 2	2,80	1,59	5,10	1,43	4,70	1,22	12,60	1,03
Tiawa	4,60	2,49	5,10	2,52	7,20	1,46	16,90	1,38
Saoura					1,40	1,50	1,40	1,50
Koma-Bangou					8,27	2,35	8,27	2,35
Koma-Bangou					10,32	0,93	10,32	0,93
M'Banga 1					4,10	1,45	4,10	1,45
M'Banga 2					18,80	0,66	18,80	0,66
Séfa Nangué					3,00	1,95	3,00	1,95

Source : MME

8.11 *Autres minéralisations* existent parmi lesquelles on peut citer les phosphates qui, malheureusement, ont leurs réserves les plus importantes situées dans le parc national du « W », déclaré patrimoine mondial de

l'humanité par l'UNESCO. On note également la présence de gîtes de titane, fer, cuivre, nickel, molybdène, manganèse et lithium rencontrés dans la région du Liptako (voir Tableau 8-3 ci-dessous).

Tableau 8-3 : Autres réserves minières de la région du Liptako

Substances	Prouvées	Probables	Possibles	Géologiques	Total
Fer 35 – 50% Fer (Mi t)	390	-	-	1.100	1.490
Phosphates (23 – 27% P2 O5) Mit	217,5	-	364	673,0	1254,5
Titane TiO2 en Mi t	1,26	8,12	20,25	-	29,63
Lithium (t) 1,5 à 2% de Li2 O	-	300	-	-	300
Manganèse (M i t) à 39%MnO2	52,5	-	-	-	52,5 t
Cuivre (t)	-	-	87.500	-	87.500
Nickel (t)	-	-	200.000	-	200.000
Molybdène (t)	-	37.280	-	-	37.280

Source : MME

8.12 *Les exportations d'uranium.* Le Niger occupe le troisième rang mondial parmi les exportateurs de l'uranium. Le Tableau 8-4 ci-dessous présente les statistiques des sept dernières années en quantités d'exportation, en valeurs de ces exportations et en contributions aux recettes budgétaires de l'Etat.

8.13 Les sociétés minières s'occupent elles-mêmes de la commercialisation de l'uranium et signent des contrats à long terme à des prix négociés avant. L'Etat négocie avec les actionnaires, qui sont en même temps les acheteurs, les prix de l'uranium, soit annuellement, soit à travers des contrats à long terme. Pendant longtemps ces prix ont été très bas à cause de la crise dans le secteur de l'énergie nucléaire. Récemment, le prix de l'uranium est monté en flèche grâce au nouvel intérêt pour l'énergie nucléaire avec l'augmentation dramatique du prix des hydrocarbures. Le prix dans un contrat à long terme en cours en 2007 était 27 500 FCFA par kg. Les acheteurs ont accepté une augmentation à 40 000 FCFA pour l'année 2007 et 55 000 CFA pour les années 2008 à 2009, vu que le prix spot avait atteint plus que 150 000 FCFA.

8.14 On note que la contribution au budget de l'État est montée encore plus rapidement en 2007 grâce aux nouveaux prix négociés mais surtout des permis vendus pour des nouvelles mines.

Tableau 8-4 : Quantités et valeurs d'uranium exporté et contributions au budget de l'Etat de 2000 à 2007

Années	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Exportation d'uranium (en tonnes)	2 950	3 120	3 340	3 400	3 160	3 153
Valeurs des exportations (en millions de FCFA)	64 015	65 520	70 140	78 540	79 632	126 120
Redevances, impôts et dividendes (en millions de FCFA)	5 431	6 269	6 679	7 334	10 100	29 963
Nouveaux permis (en millions de FCFA)						51 250

Source : MME et sociétés minières

8.15 *Les exportations d'or de l'industrie et de l'artisanat* Les exportations d'or concernent la production de l'industrie (depuis 2004) et de l'artisanat (dont les statistiques ne sont fiables que depuis 2004). Le Tableau 8-5 ci-dessous donne les indications sur le sujet.

8.16 A titre de comparaison, il convient de noter que :

- la quantité d'or exporté par les artisans est à peu près deux tiers de la quantité exportée par l'industrie d'or mais elle a dépassé le total industriel en 2004 ;
- la qualité de l'or industriel est plus élevée ;

- le prix de vente pour l'or industriel est fixé par des contrats à moyen terme tandis que l'or artisanal est vendu à des prix déterminés par le marché spot ;
- la contribution de l'or industriel au budget de l'Etat est beaucoup plus importante, mais l'or artisanal verse beaucoup plus aux nigériens à travers les salaires et les bénéfices ;

Tableau 8-5 : Quantités et valeurs d'or exporté et contributions au budget de l'Etat (2004 à 2007)

Années	2004	2005	2006	2007*
Exportation de l'or industriel (en onces)	19 138	95 181	49 397	32 000
Chiffres d'affaires (en million de \$ US)	7,2	36,9	13,8	12,0
Contribution au budget de l'Etat (en millions de FCFA)	195	1 206	1 515	1 777
Exportations de l'or artisanal (en onces)	28 774	63 046	35 076	n.d.
Chiffres d'affaires (en millions de FCFA)	6 080	11 844	9 795	n.d.
Contribution au budget de l'Etat (en millions de FCFA)	79	143	93	n.d.

* estimations, n.d. non-disponible

Source: synthèse des consultants

8.17 Dans la pratique, un rabatement de 66 pour cent est accordé aux commerçants agréés pour l'exportation, lors du paiement de la redevance et ceci, pour tenir compte d'une certaine perte au feu lors de la fusion de l'or. Ainsi, ils ne paieront que 34 pour cent de la taxe appliquée à leur marchandise déclarée. Des concertations périodiques sont organisées entre les structures du Ministère des Mines et les opérateurs du domaine de l'or pour arrêter des positions consensuelles et acceptables par tous. Dans le cadre de cette concertation le Ministère des mines vient de ramener ce taux à 20 pour cent par arrêté en mai 2007. Cette libéralisation et l'abattement de 66 pour cent puis de 80 pour cent sur l'assiette de la redevance accordée aux commerçants lors de l'exportation de l'or, ont eu et auront très probablement un impact positif sur l'augmentation des quantités d'or exporté, contribuant ainsi à l'amélioration des recettes d'exportation de l'Etat et à la fiabilisation des données statistiques de l'or.

8.18 *Les exportations de la cassitérite* De 1948 à 1992, année d'arrêt des activités de la SMDN, le Niger a exporté plus de 3 000 tonnes de cassitérite, avec un concentré titrant entre 70 et 74 pour cent d'étain. La production qui avait atteint 146 tonnes en 1973-74 est retombée à 10 tonnes en 2006 faute de débouchés pour l'écoulement de la production. Les chiffres d'affaires ne sont pas connus.

8.19 *Les exportations du Gypse.* Les statistiques disponibles donnent une production annuelle moyenne de 25 625 tonnes. Pour les années 2005 et 2006 les productions ont été respectivement de 17 416 et 15 141. La cimenterie de Malbaza ne consommant en moyenne que 5 000 t par an, le reste des reproductions annuelles est exporté vers les pays voisins. Les chiffres d'affaires des exportations de gypse sont compris bon an mal an, entre 200 et 600 millions de FCFA.

8.20 *Les emplois.* L'exploitation d'uranium réalisée par les deux mines, à savoir la SOMAÏR et la COMINAK, a employé en moyenne 3 000 personnes, toutes catégories confondues. Cependant avec le démarrage de la mine de Téguida N'Tessoum à partir de 2010 et de celle d'Imouraren à partir de 2012, couplés au maintien sinon à l'augmentation de la production des deux premières mines, le nombre d'employés dans ce secteur va doubler. Quant à l'exploitation industrielle de l'or réalisée par la Société des Mines du Liptako (SML), elle employait en 2006, un effectif total de 427 personnes qui vivent directement des activités de la mine et réparties comme suit : 212 travailleurs permanents, 165 personnes pour la sous-traitance, et cinquante employés pour les services de restauration et de gardiennage. Les unités d'exploitation minière semi industrielle de Tahoua pour les phosphates et d'Agadez pour la cassitérite sont toutes à l'arrêt et ne peuvent pas comptabiliser de salariés.

8.21 L'effectif global de personnes intervenant dans l'exploitation minière artisanale toutes minéralisations confondues (or, cassitérite, gypse, sel et natron, etc.) est estimé à 400 000. Selon une enquête réalisée en 2001, il y avait environ 39 000 orpailleurs. Tenant compte des personnes à charge, on peut estimer toute la population vivant des activités de l'orpaillage entre 80 000 et 120 000 personnes. Les données sur les estimations des revenus ne sont pas connues, mais l'on indique qu'en ce qui concerne les exploitations de cassitérite, chaque individu peut produire 1 Kg par jour vendu entre 1 000 et 1 350 FCFA.

LES INTERVENTIONS EN FAVEUR DES MINIERES

8.22 Le Gouvernement du Niger a signé avec l'Union Européenne une convention de financement d'un montant de 35 millions d'Euros pour la mise en œuvre d'un important programme, susceptible de trouver des solutions appropriées à bon nombre d'insuffisances et de contraintes qui entravent le développement minier du pays. Ce programme, intitulé « Programme de Renforcement et de Diversification du Secteur Minier au Niger (PRDSM) » a pour objectif global de faire jouer au secteur minier un rôle de soutien au développement économique et social du pays, et de lutter contre la pauvreté en contribuant à :

- améliorer les performances de la filière uranium afin d'accroître les recettes de l'Etat ;
- soutenir la politique de diversification des ressources minières ;
- appuyer les activités minières à petite échelle et les artisans miniers par un soutien à la cellule du projet d'Assistance aux Petites Entreprises et Artisans Miniers (PAPEAM) ;
- apporter un appui institutionnel au Ministère des Mines pour une modernisation de ses structures et une amélioration du cadre législatif et réglementaire du secteur.

8.23 Dans le domaine de l'exploitation minière artisanale de l'or, de la cassitérite, du gypse et du sel, quelques actions de formalisation et de rationalisation, ont été entreprise, entre autres :

- *la cassitérite* : après la fermeture de la Société des Mines du Niger (SMDN), une Coopérative Nationale des Producteurs d'Etain (CNPE) a été créée qui n'a également pas fonctionné. Au stade actuel, l'ONG « Homme, Environnement et Développement HED » sur financement de l'AFD, essaie d'organiser les producteurs de cassitérite. Dans ce cadre, des comités villageois d'achat de cassitérite ont été mis en place. Cependant, le problème de débouchés n'étant pas résolu, la production ne peut pas augmenter ;
- *le sel* : l'UNICEF a installé des appareils pour l'iodation du sel dans certaines localités et un projet d'exploitation industrielle du sel de Tidekelt est en gestation ;
- *le gypse* : un groupement d'acheteurs du gypse a été constitué à Madaoua et a déjà été agréé par le Gouvernement ;
- *l'or* : Par un Arrêté du Gouverneur de la Région de Tillabéry, un Observatoire Régional de l'orpaillage a été créé pour une surveillance administrative des sites d'orpaillage. Cependant, jusqu'à présent, pour des problèmes de moyens matériels et en personnel, seulement 2 à 3 sites ont pu être surveillés. Dans le domaine réglementaire, les nouveaux textes prévoient le parcellement des terrains en lopins de 10m sur 10m et la distribution des parcelles moyennant un paiement de 20 000 FCFA pour l'année. Par ailleurs, tout « habitant » d'un site d'exploitation artisanale doit posséder une carte d'orpaillage obtenue à 2 000F (ce système permet indirectement un recensement de la population des sites). Dans le cadre environnemental, ceux qui acquièrent des parcelles versent une caution pour garantir le remblayage des puits. Dans le domaine institutionnel, le Projet de Renforcement et de Diversification du Secteur Minier du Niger (PRDSN) financé par l'Union Européenne, à travers le PAPEAM, va conduire des actions d'accompagnement du secteur minier artisanal dont celui de l'or.

LES PERSPECTIVES DES EXPORTATIONS

8.24 *Accroissement des exportations industrielles.* Avec l'augmentation spectaculaire du prix spot de l'uranium et l'accroissement de la demande mondiale, les perspectives d'accroissement des exportations d'uranium se présentent sous de très bons auspices. En effet, non seulement les mines existantes vont

accroître leurs productions, mais deux nouvelles mines rentables vont entrer en production en 2010 et en 2012, apportant un surplus de 1 884 tonnes aux productions des mines existantes en 2012 et 4 700 tonnes de plus d'ici 2015.

8.25 Quant à l'or, son cours de vente qui ne fait que grimper depuis les 3 dernières années, tournait autour de 850 \$US/once en 2008 avec des pointes supérieures à 1000\$ US. La mine industrielle de la SML située à Tiawa prévoit une production de 2,5 t/an pendant six ans, tandis que de nouveaux sites d'orpaillage continuent à être découverts, augmentant les chances de meilleures productions artisanales d'or.

8.26 Le tableau 8-6 donne les projections de 2007 à 2015, des exportations d'uranium des sociétés existantes (SOMAÏR et COMINAK), et celles des deux nouvelles mines qui vont s'ouvrir en 2010 et en 2012, ainsi que les chiffres d'affaires attendus des exportations. Le nouveau prix de 55 000 FCFA par kg a été utilisé pour les années 2008 et 2009 et on a pris comme hypothèse un prix de 65 000 FCFA par kg jusqu'en 2015.

Tableau 8-6 : Prévisions de productions et d'exportations d'uranium jusqu'en 2015.

Années		2008	2009	2010	2011	2012	2015
Exportation des mines existantes (en tonnes)	SOMAÏR	1 700	2 077	2 288	2 288	2 288	2 288
	COMINAK	1 207	1 395	1 525	1 470	1 555	1 960
	Total -1	2 907	3 472	3 813	3 758	3 843	4 248
Exportation des mines en construction (en tonnes)	IMOURAREN	-	-	-	-	500	5 000
	TEGUIDA	-	-	255	694	694	700
	N'TESSOUM	-	-	-	-	-	-
	Total -2	-	-	255	694	1 194	5 700
Total des productions (en tonnes)	-	2 907	3 472	4 068	4 452	5 037	9 948
Chiffres d'affaires prévisionnels (en milliards de FCFA)*	-	159,9	190,9	264,4	289,4	327,4	646,6

Sources : enquête auprès des sociétés minières et synthèses des consultants.

* Le prix retenu est de 55 000FCFA le Kg d'Uranium en 2008 et 2009 et 65 000 FCFA après.

8.27 Ce tableau montre qu'avec l'augmentation de la capacité de production de SOMAÏR et l'ouverture de nouvelles mines, les exportations d'uranium vont passer de 3192 t en 2007 à presque 10 000 t en 2015 pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 650 milliards de FCFA (plus que 1,5 milliards \$US). Ceci suppose que les problèmes au nord du Niger se calment suffisamment pour permettre les nouvelles mines d'ouvrir. Aussi, le COMINAK doit régler ses difficultés d'approvisionnement en minerais son usine de traitement. Les estimations du FMI sont plus conservateurs, grâce surtout à une hypothèse de prix plus basse, mais ils prévoient quand même un chiffre d'affaires de 400 milliards FCFA en 2014.⁸⁹

8.28 Les exportations de l'or produit par l'industrie (SML) vont s'établir pendant les six prochaines années à 2,5 tonnes par an, soit environ 80 377 onces d'or. Au cours de vente de 850 \$US/l'once, le chiffre d'affaires annuel attendu est de 68,3 millions \$US soient environ 27,3 milliards de FCFA.

8.29 **Exportations artisanales.** Quant à l'or produit artisanalement, les exportations se sont établies à 1091 kg pour l'année 2006. On peut penser qu'avec les découvertes de nouveaux sites d'exploitation artisanale et la libéralisation du commerce de l'or, les données ne devront pas diverger de celles actuellement connues. Cependant le Niger peut prendre des mesures de nature à augmenter les taux de récupération de l'or, diminuer la fraude, préserver la santé des artisans et préserver l'environnement contre la pollution par les produits chimiques. Pour cela, en plus de la surveillance administrative, du matériel de fabrication locale pourrait être monté au niveau des sites productifs pour amener le taux de récupération (à

⁸⁹ Communication directe du FMI.

75 pour cent au lieu de 40 pour cent), traiter le minerai à moindre coût (35 000 FCFA la tonne au lieu de 125 000 FCFA constatés à partir de certaines études), et gagner du temps dans le traitement (3 heures pour traiter une tonne au lieu de 3 jours). En plus de ces avantages, le traitement se fera sans utilisation de produits chimiques comme le mercure. Dans ces conditions, on pouvait théoriquement escompter une production de 1910 kg (61 408 onces) d'or en 2006, pour un chiffre d'affaires de 52 millions \$US (21 milliards de FCFA).

8.30 S'agissant de l'or industriel, l'année 2007 a été caractérisée par une chute de la production qui a passé de 3 t à 2,5 t due essentiellement à une dégradation de rendement usine. Cette dégradation de rendement ayant pour origine la qualité même du minerai, (teneur élevée en graphite), la prudence commande de retenir ce niveau de production jusqu' en 2015.

8.31 En ce qui concerne les autres produits miniers que le pays pourrait exporter (cassitérite, gypse, sel, etc.), il y a lieu de prendre auparavant certaines dispositions pour appuyer les artisans miniers dans l'exploitation, le traitement et la recherche de débouchés pour l'écoulement des productions. Au stade actuel, il est difficile d'évaluer correctement les perspectives d'accroissement des quantités à exporter, encore moins les recettes escomptées.

8.32 **Projections des recettes totales des exportations d'uranium et d'or et la contribution au budget de l'État (2008-2015).** Le tableau 8-7 ci-dessous présente les recettes totales escomptées à partir des ventes d'uranium des mines existantes et à ouvrir, et des ventes des productions théoriques industrielle et artisanale de l'or. Le total prévu pour 2015 est dix fois plus élevé que le niveau des exportations en 2003.

Tableau 8-7 : Recettes prévisionnelles totales et fiscales du secteur minier jusqu'en 2015

(en million de FCFA)

millions de FCFA	2008	2009	2010	2011	2012	2015
Recettes d'exportations						
Uranium	159 885	190 960	264 442	289 311	327 405	646 600
Or industriel	12 000	19 692	27 328	27 328	27 328	27 328
Or artisanal	11 926	11 926	16 397	20 879	20 879	20 879
Total	183 811	222 778	308 167	337 518	375 612	694 797
Dont recettes fiscales	37 425	84 743	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

* Les prix retenus sont :

- pour l'or industriel 375 \$ US l'once jusqu'en Juin 2009 ; à partir de Juillet 2009, 850 \$ US,
- pour l'or artisanal, 850\$US l'once
- pour l'uranium, 55 000 FCFA le Kg en 2008 et 2009 ; 65 000 FCFA le Kg à partir de 2009.

n.d. non-disponible

Source : Enquête près des sociétés minières et synthèse des consultants

8.33 **Contribution au budget de l'État :** Les recettes fiscales ont déjà sautées de façon spectaculaire en 2007 pour atteindre 83 milliards FCFA grâce à la vente des permis d'exploitation pour les mines de Téguida et Madaouella (voir Tableau 8-4).⁹⁰ Dans l'avenir, elles seront déterminées par des flux plus réguliers de redevances, impôts, et dividendes. Avec l'augmentation de la production, on prévoit une croissance des recettes à 37 milliards FCFA en 2008 et 85 milliards FCFA (plus que 200 million US\$) en 2009.⁹¹ Si les ventes triplent en valeur dans les six années à venir, l'impact sur le budget du gouvernement sera substantiel.

⁹⁰ Ces deux mines ont été identifiées avec le financement de l'État. L'exploration qui a abouti à la mine d'Imouraren a été entièrement financée par une société privée sur la base d'une licence d'exploration, alors il n'y aura pas de ventes de permis dans ce cas.

⁹¹ Le budget national était de l'ordre de 375 milliards de FCFA en 2006, et les recettes de seulement 250 milliards de FCFA.

L'EXPLOITATION MINIÈRE ARTISANALE: CONTRAINTES ET PROPOSITIONS

8.34 **Contraintes.** De par son caractère aléatoire et des conditions très pénibles de sa pratique, l'exploitation minière artisanale doit faire face à de multiples contraintes qui entravent son développement et sa durabilité. Il appartiendra au pays de trouver des solutions à ces contraintes pour permettre à l'exploitation minière artisanale de continuer à créer des emplois et procurer des revenus à une frange non moins importante de la population.

8.35 Les contraintes liées au développement du secteur minier artisanal sont nombreuses, mais on peut citer entre autres :

- la méconnaissance des ressources minières ;
- les dispositions législatives et réglementaires qui accordent seulement des parcelles de 10 m sur 10 m pour deux ans et dont l'occupation est soumise à l'obtention d'un Arrêté du Ministre chargé des Mines (parcelles exiguës, délais certainement longs pour obtenir les documents) ;
- la méconnaissance des conditions techniques des gisements et des bonnes méthodes d'exploitation (accidents de travail, perte des filons) ;
- l'inadaptation des matériels d'extraction et de traitement des minerais qui entraîne une faible productivité et un faible taux de récupération (beaucoup d'effort pour peu de résultats) ;
- l'insuffisance d'infrastructures de communication (routes d'accès) et d'infrastructures sociales : eau potable, écoles, dispensaires, maternités, stocks de vivres) ;
- le manque de lignes de crédits pour financer certains investissements indispensables ;
- l'absence de structures coopératives sur lesquelles on peut s'appuyer pour les actions formelles (la forte mobilité des orpailleurs gêne la création de ce genre de structures) ;
- le faible niveau ou le manque d'instruction des artisans miniers, ce qui rend difficile la réceptivité de certains messages lors des formations ;
- la faiblesse des structures chargées du suivi et de l'encadrement de l'activité minière artisanale par manque de moyens matériels et humains ;
- la non-possession des terrains d'exploitation.

8.36 **Propositions.** Compte tenu de son importance dans la lutte contre la pauvreté et l'apport de devises que ce secteur peut générer pour le pays, certaines dispositions doivent être prises pour l'appuyer dont, entre autres :

- évaluer les réserves des minerais pour permettre une bonne planification des exploitations ;
- organiser les artisans en groupements ou en coopératives pour leur permettre de bénéficier des appuis divers dans des cadres formels (lignes de crédits, etc.) ;
- appuyer les artisans miniers en petits matériels et en équipements de soutien ;
- former des ouvriers pour la fabrication d'unités de traitement pour le concassage, le broyage et le lavage des minerais notamment aurifères pour augmenter les taux de récupération ;
- expérimenter avec un four à charbon pour fondre la cassitérite sur place et exporter l'étain qui aura une meilleure valeur marchande que la cassitérite ;
- rechercher des débouchés pour l'écoulement du gypse et de la cassitérite ;
- adapter les textes existants ou la prise de nouveaux textes réglementaires ou législatifs spécifiques au secteur minier artisanal et garantissant une certaine sécurité d'occupation des terrains ;
- assurer un encadrement technique et sécuritaire des sites pour éviter les accidents, les vols de minerai et des biens divers ;
- renforcer ou poursuivre la surveillance administrative des sites miniers concentrant plus de 500 personnes, avec fourniture d'eau potable, latrines publiques, et centres de santé primaire, et renforcer les écoles à proximité ;
- sensibiliser les artisans miniers aux problèmes d'hygiène, de santé y compris les IST et le VIH/SIDA, et de la préservation et restauration de l'environnement, et contre l'utilisation du mercure et des acides divers dans le traitement des minerais ;

LES BESOINS LÉGISLATIVES, RÉGLEMENTAIRES ET ADMINISTRATIVES

8.37 **Le Cadre Légal.** Les compagnies minières interrogées ont reconnu que les textes législatifs et réglementaires régissant le secteur minier au Niger étaient appliqués dans la transparence et avec rigueur. Les titres miniers sont assortis d'une convention minière type à négocier mais le délai mis entre le dépôt de la demande et l'obtention du titre minier est assez longue, atteignant parfois deux ans. D'autre part la loi de 09 août 2006 prévoit des avantages motivants pour les fonctionnaires du secteur minier (ristournes) et des modalités d'utilisation des recettes minières dont 15 pour cent vont aux communes des régions minières pour financer le développement local.

8.38 Pour améliorer la situation actuelle le Niger pourrait examiner la possibilité de :

- fonder les ordonnances n° 93-16 du 2 mars 1993, n°99-48 du 05 novembre 1999 et la loi n°2006-26 du 09 août 2006, en un texte unique portant code minier de la République du Niger, texte qui sera beaucoup plus facile à manier et à diffuser sur le site Web du Gouvernement à l'attention des investisseurs miniers ;
- rendre la négociation de la convention minière facultative pour l'octroi des permis de recherche afin de réduire les délais d'obtention qui sont de 30 à 60 jours dans certains pays voisins ; ceci accélérera les investissements et par conséquent, les découvertes. La convention pourrait être exigée dans le cadre de l'octroi d'un permis d'exploitation ;
- créer une autorisation d'exploitation artisanale améliorée ou mécanisée attribuée par Arrêté du Ministre chargé des Mines au sein d'une superficie d'au moins 100 ha et valable pour deux ans renouvelables, et non conditionnée par une étude de faisabilité ni par une étude d'impact environnemental (une notice environnementale devrait suffire). Ceci favoriserait la formalisation du secteur de la mine artisanale et quelques investissements d'amélioration.

8.39 **L'Initiative sur la Transparence dans les Industries Extractives (ITIE).** Le boom minier offre la promesse d'une augmentation importante des recettes disponibles à l'État, qui pourrait atteindre en 2015 l'équivalent des recettes totales en 2006. Une telle injection d'argent entraîne en même temps le risque d'abus et de friction. Dans un tel environnement, la transparence et la consultation seront essentielles.

8.40 Le Niger a adhéré à l'ITIE en 2005. Depuis lors, des dispositions ont été prises pour sa mise en œuvre. Sont de ces dispositions :

- un Arrêté pris le 04 juillet 2005 portant création, attribution, composition et fonctionnement du dispositif institutionnel de préparation et de suivi de la mise en œuvre de l'Initiative ITIE ;
- un atelier de lancement organisé en septembre 2006 ;

8.41 Les sociétés minières interrogées ont confirmé leur totale adhésion à l'Initiative. Cependant, depuis la fin 2004 un afflux important d'investisseurs miniers (essentiellement de sociétés juniors) a été remarqué et la question de l'octroi des permis de recherche a quelque peu défrayé le secteur. Il est recommandé au Niger de soutenir la mise en œuvre de l'ITIE et de mettre en place un comité d'éthique associant la société civile.

8.42 **L'Appui Institutionnel.** La capacité administrative et le cadre institutionnel demandent à être renforcés pour une meilleure gestion du secteur. A ce niveau, il s'agira de former les cadres des ministères des Mines, des Finances et de l'Environnement à la connaissance et à l'application correcte des textes, et au maniement des nouvelles technologies d'information, surtout en ce qui concerne les différents supports des données géologiques et minières. Il faudra prévoir également des formations groupées, des voyages d'études et des participations à des rencontres internationales régionales et sous régionales intéressant le secteur minier. Les structures publiques d'encadrement, de suivi et de contrôle du secteur minier et particulièrement de celui de la petite exploitation minière auront besoin d'un renforcement.

8.43 Aussi, il faudra mettre en place un cadastre minier performant et informatisé, et un centre de documentation au profit des investisseurs miniers, et maintenir les informations géologiques et minières à

jour sur Internet. Des journées de promotion minière seront utiles pour faire connaître les potentialités minières du pays et attirer de nouveaux investisseurs.

L'IMPACT DES MINES SUR LES COMMUNAUTÉS LOCALES

8.44 Le Niger exploite quatre mines industrielles qui sont :

- la SOMAÏR, qui exploite l'uranium près de la ville d'Arlit depuis 1971 ;
- la COMINAK, qui exploite l'uranium près de la ville d'Akokan depuis 1978 (à 10 km d'Arlit) ;
- la SONICHAR, qui exploite du charbon à Anou Araren depuis 1981 ;
- la SML qui exploite de l'or à Tiawa depuis 2004.

8.45 Ces mines ont contribué depuis lors au développement local, à la création d'emplois permanents, à la fixation des populations par la création de points d'eau et à l'appui de certaines activités locales. Plus particulièrement, au cours de l'année 2006 la SOMAÏR et la COMINAK ont octroyé une enveloppe d'environ 300 millions de FCFA pour le financement de 31 projets locaux : l'enseignement primaire, secondaire et l'alphabétisation ; l'hydraulique villageoise, pastorale et l'assainissement ; le renforcement des communes et des activités communautaires ; et la santé et la sensibilisation contre le VIH/SIDA.

8.46 Par ailleurs, COMINAK et la SOMAÏR gèrent l'impact radiologique sur les populations riveraines à travers un contrôle permanent de l'air, des sols et de la qualité de l'eau par un réseau de surveillance de l'air de l'eau de consommation et de la chaîne alimentaire. Dans le cadre de leur certification à l'ISO 14001, les deux sociétés sont soumises régulièrement à des audits de renouvellement. L'Agence Internationale de l'Energie Atomique (AIEA) assiste le Niger aussi bien dans l'élaboration que dans l'application des textes régissant la radioprotection et dans la surveillance des zones concernées. Cependant des informations ont été diffusées sur Radio France Internationale par une ONG nigérienne faisant état de ferrailles irradiées qui étaient en vente dans des marchés des villages environnants. Il était également question de tailings de mines utilisés pour la construction de routes. Sur ces questions le Groupe AREVA a eu à rassurer les populations, mais la vigilance devrait être constamment de mise pour la surveillance de ces zones radioactives.

8.47 Quant à la SML, elle a contribué au développement local dans les domaines suivants : le désenclavement, l'appui à l'enseignement et aux activités agricoles, la réalisation de forages d'eau, la construction de centres de santé intégrés et la réalisation de consultations médicales foraines dans les villages et les marchés, etc. La SML devrait surveiller constamment une éventuelle contamination des nappes phréatiques par des fuites des jus cyanurés qui pourrait intervenir. Elle devrait pour cela procéder à des prélèvements mensuels d'échantillons d'eau des puits environnants pour analyses et contrôles.

8.48 En ce qui concerne les mines artisanales, elles contribuent directement à la fixation des populations dans leurs terroirs, donc à la lutte contre l'exode rural, et à la procuration de revenus directs aux populations par la création d'emplois directs et connexes. L'exploitation minière artisanale surtout l'orpaillage, crée des désagréments aux populations riveraines en ce qu'elle :

- draine des populations allochtones créant une surpopulation qui entraîne la vie « chère » et la prolifération de maladies « importées » diverses ;
- participe à l'occupation et à la destruction des champs de cultures par le creusement anarchique des puits et autres excavations pour l'extraction du minerai ;
- accélère la déforestation par une utilisation intensive du bois de chauffe et pour le soutènement des puits et galeries d'exploitation.

8.49 L'exploitation du gypse, du sel et de la cassitérite pose moins de problèmes que celle de l'or car elle est généralement effectuée au niveau des villages où les artisans miniers se connaissent et bénéficient directement de leurs revenus. Par contre, pour celle de l'or beaucoup plus destructrice et pratiquée par des populations allochtones, des arrangements tacites sont parfois trouvés entre les propriétaires des champs, les chefs de villages, les chefs de cantons et les orpailleurs, qui versent un dixième de leurs productions aux

premiers cités en guise de dédommagement à l'occupation des terrains (cas de M'Banga). Ainsi les populations locales aussi bénéficient un tant soit peu des retombées de l'orpaillage.

8.50 De son côté, l'Etat a pris des mesures dans la loi du 09 août 2006, de nature à appuyer le développement local au profit des communautés concernées. En effet, cette Loi stipule que « les recettes minières constituées par la redevance minière, la redevance superficielle, les droits fixes, le produit de la taxe d'exploitation artisanale et le produit de la vente des cartes d'artisans miniers, déduction faite des ristournes concédées aux agents du Ministère chargé des Mines, sont réparties comme suit :

- 85 pour cent pour le budget national,
- 15 pour cent pour le budget des communes de la région concernée, pour le financement du développement local ».

8.51 Ainsi de par le budget communal, les retombées de l'exploitation minière, qu'elle soit industrielle ou artisanale, bénéficieront aux communautés locales à condition que l'identification des projets à financer soit faite dans la plus grande rigueur et avec l'accord des bénéficiaires et que l'utilisation des fonds affectés se fasse de façon idoine.

LES CONCLUSIONS

8.52 Le Niger dispose d'un important potentiel minier en uranium, or, sel, calcaires, phosphates cassitérite et gypse. Les perspectives de production et d'exportation à partir des mines existantes et des nouvelles mines qui vont bientôt s'ouvrir sont très bonnes. Il en est de même pour l'or produit par l'artisanat, si certaines mesures et dispositions étaient prises pour appuyer les artisans miniers. Dans l'ensemble, si les conditions actuelles se maintiennent, les exportations minières du Niger apporteront des recettes d'exportations de presque 1 milliard \$ US à l'horizon 2012, et 1,5 milliards \$US trois ans plus tard.

8.53 Des actions à entreprendre sont recommandées pour un investissement total de 17 millions \$ US ou 8,5 milliards FCFA, afin d'appuyer le secteur minier dans son ensemble et permettre la réalisation des prévisions d'exportation escomptées. Ces actions concernent les volets suivants : la revue des dispositions législatives et réglementaires, l'appui institutionnel à l'Administration, et l'appui à l'activité minière artisanale. Mais en plus, il faudra préparer une stratégie détaillée pour la gestion de la hausse des recettes minières – dans la transparence et en faveur du développement du pays.

9. LE TOURISME ET L'ARTISANAT D'ART

INTRODUCTION.

9.1 Le tourisme est de plus en plus reconnu pour sa contribution au développement économique. Au Niger, il offre la possibilité d'en faire une source importante de diversification économique, de croissance et de réduction de la pauvreté. Le Niger dispose d'une étonnante richesse de ressources historiques, culturelles et naturelles qui correspondent bien à l'évolution des préférences du secteur touristique qui est à la recherche de bien davantage que de simples plages. Le tourisme offre la possibilité d'en faire une source cruciale de diversification économique et pourrait être un des leviers pour le développement au Niger. En même temps, les causes de l'insécurité au Nord doivent être résolues ou le tourisme restera une activité marginale, et la discussion qui suit sera largement sans rapport.

9.2 Le tourisme est l'une des principales activités économiques dans le monde et, de plus, une activité en croissance régulière mais c'est un secteur où la concurrence est forte. L'Afrique ne détient qu'une faible part du tourisme mondial (environ 5 pour cent) et le tourisme de la plupart des pays africains pèse peu à l'échelle mondiale. C'est particulièrement vrai des pays de l'Afrique de l'Ouest. Ceux-ci ont pourtant la possibilité de développer un tourisme de *niches* qui peut passer relativement inaperçu de la concurrence et n'est donc guère susceptible de provoquer des réactions farouches sur ce plan. Le Niger a un avantage comparatif dans des domaines tels que le désert et le tourisme culturel sur lesquels on peut fonder des marchés de *niche*.

9.3 Le Premier Ministre du Niger, dans sa Déclaration de Politique Générale du 25 mai 2005, a parlé du tourisme comme une source d'accélération de la croissance du pays, position que l'on retrouve dans le dernier document de Stratégie contre la pauvreté (2007). Le Gouvernement a pris un certain nombre d'initiatives dans ce sens : le Conseil de l'Entente a adopté un visa régional ; plusieurs hôtels qui appartenaient à l'État ont été privatisés (concedés ou simplement vendus) ; la route conduisant au Parc du W doit être rénovée pour en faciliter l'accès. Parallèlement, le tourisme a recommencé à croître – jusqu'au moment où la situation au Nord s'est détérioré de nouveau en 2007.

LE SECTEUR DU TOURISME

9.4 **L'économie touristique.** Le Gouvernement estime l'ensemble de l'activité économique générée par le tourisme à 58 millions d'USD et les emplois fournis à 8.000. Les recettes de l'État viennent de la TVA à 19 pour cent et d'un certain nombre d'autres impôts et taxes (taxe touristique, impôt sur le revenu et taxes foncières, lorsqu'il n'y a pas d'exemption en raison du Code des Investissements⁹²). Le Conseil mondial du tourisme et des voyages (WTTC, www.wttc.org), puissante organisation professionnelle internationale et groupe de pression, a une opinion assez optimiste sur le Niger. Il indique que le tourisme y représente 1,3 pour cent de l'emploi total, 1,7 pour cent du PIB et donne, pour la croissance de la demande touristique, des perspectives favorables : entre 4,6 et 5,4 pour cent par an entre aujourd'hui et l'année 2015, ce qui est légèrement au-dessous de ses projections globales pour l'Afrique subsaharienne (croissance d'environ 6 pour cent).

9.5 Les retombées économiques du tourisme vont au-delà des transports, du logement et de la restauration ; elles touchent aussi l'agriculture et l'artisanat et, dans un moindre mesure, le secteur financier, les télécommunications, l'environnement et la culture. Le Niger a traditionnellement d'excellents artisans (cuir, textile et bijoux) et l'on estime que les touristes dépensent environ 100 \$US chacun pour ce type d'achats. Avec le soutien du Luxembourg, le Niger a construit des centres artisanaux dans toutes les provinces sauf deux. La production de l'élevage et de l'agriculture du Niger pourraient répondre à la plupart

⁹² Bien que le tourisme ne soit pas reconnu par le Niger comme un secteur d'exportation, le code des incitations accorde certains avantages fiscaux aux projets hôteliers et touristiques.

des besoins alimentaires des touristes, ce qui réduirait les « évasions » (importations alimentaires). Ces liens enrichissent l'expérience vécue par les touristes et doivent être développés.

9.6 **Les atouts.** Le Niger dispose de richesses naturelles considérables qui permettent de le présenter comme une destination internationale pour des marchés de niche comme le tourisme d'aventure. Agadez (mot qui signifie « visite » dans la langue des Touaregs), traditionnellement carrefour du désert, est depuis longtemps le centre d'une culture Touareg et une destination touristique. D'Agadez, on peut visiter le Massif de l'Aïr dans le nord de la partie centrale du pays, une imposante chaîne de montagnes avec des cascades, offrant des possibilités de randonnées et de visites à de nombreux sites d'art pariétal (tels que les girafes des gravures rupestres de Dabous, datant d'il y a 5.000 ans). Avec la région du Ténéré à l'est (désert avec dunes de sables de 100 mètres de hauteur), l'Aïr forme « l'Aïr Ténéré » récemment inscrit par l'UNESCO sur sa liste du patrimoine mondial. C'est une destination favorite pour un marché de niche : le tourisme d'aventure. À l'ouest de l'Aïr, on trouve un très riche dépôt de fossiles et de restes de dinosaures (second site mondial, par sa richesse, après la Vallée du Rift située en Afrique de l'Est). Dans l'ouest du pays, le fleuve Niger attire lui aussi les touristes. Dans le sud-ouest de Niamey, se trouve le Parc du W⁹³, sanctuaire naturel transfrontalier, sur le fleuve Niger, partagé avec le Bénin et le Burkina Faso, qui est également inscrit par l'UNESCO au patrimoine mondial.

9.7 Par ailleurs, à l'est de Niamey, autour du plateau de Kouré, on peut admirer les dernières girafes vivant en Afrique de l'Ouest. Un effort international suscité par une coopération entre le Niger et les Pays-Bas (et plus récemment l'Europe), a permis une remontée de la population de girafes, passée de 50 à environ 140. Les communautés de la région ont appris à vivre avec ces animaux et à les protéger – et de ce fait, la migration des girafes en saison sèche va maintenant bien au-delà de ses limites récentes. C'est une attraction pour les touristes et un bon exemple de participation des communautés à la protection d'une espèce en voie de disparition. En tout, le Niger a cinq réserves, en plus du Parc national du W. Il a également un exceptionnel patrimoine culturel et historique – tant ancien que moderne – qui se prête à un tourisme d'interprétation.

Tableau 9-1 : Arrivées de touristes internationaux

Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Arrivées dans les hôtels du Niger	50.283	52.891	57.000	55.344	57.004	66.000
Arrivées de non-résidents (hôtels)	39.262	40.855	44.530	44.530	49.344	-
Nombre total de nuitées	101.900	116.000	101.000	120.600	124.200	143.000

Source: MTA

9.8 **La demande.** Les deux grandes destinations du Niger sont Agadez pour l'aventure et le tourisme culturel et « le fleuve », centré sur Niamey et le Parc du W. Il apparaît un troisième marché constitué par les circuits intégrés comportant des pays du Sahel, de l'Afrique de l'Ouest et du Maghreb (plus la Libye). Un voyageur au moins en fait le cœur de son activité (voir Encadré 1)⁹⁴. Sur le marché, on constate une montée de l'intérêt pour le tourisme culturel – or le Niger est plus proche de l'Europe et de l'Amérique du Nord, de plusieurs heures, que les destinations traditionnelles d'Afrique de l'Est et d'Afrique australe. Il y a d'autres destinations potentielles au Niger (comme le désert de Tall, Termit, etc.) mais le Gouvernement doit adopter des priorités pour concentrer ses moyens limités sur ses objectifs. Pour le moment, les zones du nord et le Parc du W semblent les destinations intéressantes à développer. En raison de l'insécurité récurrente dans la partie Nord du pays, il convient de réfléchir sérieusement sur des produits complémentaires à développer au Centre et à l'Est du pays : désert de Tal, Termit, Guéroual. Cependant, les troubles dans la région d'Agadez risquent de freiner le tourisme dans tout le pays à cause de son impact sur l'image du pays.

9.9 Les flux actuels de tourisme de vacances sont difficiles à déterminer, car les données sur les arrivées ne font pas de distinction entre voyages touristiques et voyages d'affaires, ni entre touristes et personnes

⁹³ Le « W » évoque la forme des méandres du fleuve Niger.

⁹⁴ L'autre principal transporteur est Go-Voyages.com. Les lignes aériennes utilisées sont Air Horizon et Air Méditerranée.

rendant visite à famille ou amis. Les données fournies par le ministère du Tourisme et de l'Artisanat (MTA) (Tableau 9-1) suggèrent 66 000 arrivées en 2005 et une croissance, faible certes, mais une croissance quand même.

Tableau 9-2 : Trafic aérien international

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Arrivées à Niamey	50.263	50.753	38.604	47.000	48.844	...
Arrivées à Agadez	733	3.239	4.885	...
Total des arrivées	50.263	50.753	39.337	50.239	53.729	62.000

Source: MTA

9.10 C'est un chiffre modeste aux normes internationales. Il est à rapprocher de 62 000 arrivées par air aux deux aéroports internationaux du Niger et quelque 50 000 arrivées de non-résidents dans les hôtels. Il y a une forte clientèle d'affaires à Niamey, les trois grands hôtels indiquant un taux d'occupation moyen de plus de 70 pour cent, sur l'ensemble de l'année, sur la période 2003-2005⁹⁵. À Agadez⁹⁶, le nombre de touristes s'explique en grande partie par l'arrivée de vols charter (deux par semaine chaque samedi en vols consécutifs), par quelques vols venant d'Algérie et de Libye et par des arrivées par route. À Agadez, les agents de voyage ont traité 4177 touristes pendant la haute saison 2004/5 pour un nombre total de 58 712 nuitées⁹⁷; l'aéroport a accueilli 3523 passagers (ce qui laisse supposer que seulement 15 pour cent des touristes arrivent par route). Il faut noter qu'Agadez accueillait environ 15.000 touristes par an, dans les allées 90, avant la rébellion, en comptant Arlit qui, à cette époque, était une destination touristique ainsi qu'un centre minier (uranium). Dans les zones protégées, Kouré a eu environ 6.000 visiteurs de la journée en 2005 pour des circuits permettant d'admirer les girafes; le Parc du W a hébergé environ 20 000 nuitées⁹⁸. On ne dispose pas de données pour les autres parties du pays. En termes de pays d'origine, 75 pour cent des visiteurs sont français; l'Italie⁹⁹, l'Allemagne et le RU ne contribuent chacun que pour de petits nombres.

9.11 Les prix varient fortement. Pour les vols individuels, Point Afrique propose des voyages aller-retour sur l'itinéraire Paris-Niamey au prix de 216 € (Air Méditerranée) en avril¹⁰⁰. Point-Afrique vend des forfaits de l'ordre de 400-500 € la semaine (700-800 € pour deux semaines). Dans un forfait, le prix de la composante voyage aérien est probablement inférieur au prix d'un vol vendu seul – peut-être 150 € – ce qui laisse 250 à 350 € pour les services à terre et le circuit lui-même – soit environ 36-50 €/jour pour y compris le transport, l'hébergement et la restauration (ainsi que les taxes et les commissions). Mais le tarif monte à 800-1.100 € pour 2 semaines en haute saison.¹⁰¹

9.12 Les saisons sont très marquées au Niger. La saison principale va d'octobre à fin mars. Les mois d'août et septembre sont aussi des mois de grand intérêt touristique potentiel avec les festivals et *fantasias* promus par le ministère de l'Agriculture; c'est aussi la période où une grande partie du Niger est vert après la saison des pluies. Le ministère du Tourisme travaille maintenant avec celui de l'Agriculture pour sensibiliser les touristes à l'intérêt de cette saison, qui pourrait contribuer au tourisme au Niger. Les mois très chauds (plus de 50°C) allant d'avril à juin/juillet sont moins propices au tourisme.

⁹⁵ Au cours de cette période, il y a eu le Sommet francophone de décembre 2005 (mais le taux d'occupation des hôtels a alors été décevant) et un afflux d'équipes de donateurs et de médias pendant la crise de la sécheresse.

⁹⁶ Curieusement, le taux d'occupation des hôtels est très bas à Agadez. En fait, les touristes arrivent à l'aéroport et partent immédiatement en 4x4 pour les circuits dans le désert et la montagne.

⁹⁷ La durée moyenne des séjours est de 2 semaines, ce qui est erroné, car les visites sont une combinaison de déplacements de une ou deux semaines.

⁹⁸ Le droit d'entrée est de 2.000 FCFA au centre d'accueil de Kannaré et au centre relais de Kouré; les tarifs pour le Parc du W varient autour de 8.000 FCFA pour 24 heures pour les visiteurs étrangers.

⁹⁹ L'Italie a un penchant pour les voyages transsahariens en 4x4, en caravanes d'au moins 10 voitures.

¹⁰⁰ Go-Afrique, autre voyageur, offre une liste de vols directs à 500 € et des vols bon marché avec arrêts (par ex. Iberia via Madrid).

¹⁰¹ Ces données sont purement indicatives. Il faut davantage de recherches.

Encadré 9-1 : La nouvelle génération de voyageurs

Point-Afrique est un voyageur intéressant, établi en France sous forme de coopérative (n'importe qui peut y adhérer pour environ 1000 \$US/an). Son objectif est de développer le tourisme, notamment par la participation des populations locales à la réalisation du voyage. En tant qu'organisation socialement responsable, il réinvestit une partie de ses bénéfices dans des projets de développement à ses points de destination. C'est ce qui se fait de mieux en matière de tourisme équitable. Il couvre l'Afrique du nord-est (Maghreb et Sahel essentiellement, plus Libye) en offrant des forfaits et des vols secs.

Au Niger, il a commencé son activité à Agadez, mais inclut maintenant Niamey et le sud. Il a créé une filiale qui est une ligne aérienne nigérienne pour desservir la plupart des pays de l'Afrique de l'Ouest et du Sahel (y compris Maghreb et Libye). Il travaille surtout avec Air Méditerranée et Air Axis et est un opérateur 'à bas coût' qui a réussi à faire baisser les prix des vols nord-sud entre l'Europe et l'Afrique et des vols régionaux de l'Afrique de l'Ouest.

Point Afrique travaille en lien étroit avec les populations locales et, dans le cas du Niger, a repris le Relais de la Tapoa dans le Parc du W, l'a rénové à ses frais et a formé le personnel local. Il a également assuré la formation de guides de la région et fait des expériences avec des agriculteurs locaux pour l'approvisionnement des hôtels. C'est un opérateur efficace qui veille à ce que ses partenaires assurent leurs services en temps et en heure, au bon endroit et au prix convenu.

Source: www.Point-Afrique.com et entretiens

9.13 *L'offre.* Le gouvernement indique 78 établissements hôteliers offrant 1.878 chambres (3.285 lits). La classification des hôtels n'est pas très rigoureuse¹⁰² mais la question est en cours d'examen – c'est une question très importante pour le maintien et le renforcement de la qualité de l'hébergement au Niger. Niamey a trois ou quatre hôtels considérés comme de niveau international, le Relais de la Tapoa (Parc du W) est également dans cette catégorie, ainsi qu'un hôtel de 50 chambres à Agadez. Dans les grandes étendues du pays, il semble qu'il n'existe aucun hôtel ou gîte convenable (Zinder et Maradi ont chacun un hôtel de 100 chambres mais leur qualité s'est dégradée). Ces dernières années, il y a eu des investissements considérables pour améliorer le standing des hôtels (notamment pour les Jeux francophones). De même, les grandes villes ont un certain nombre de restaurants mais, en dehors de ces centres, on ne trouve que des grills et des stands offrant des beignets, le long des routes. Il y a 116 agences de voyages et voyageurs enregistrés. Trois agents seulement sont agréés par l'IATA et quelques uns concentrent l'essentiel de l'activité (les activités informelles sont, elles, difficiles à déterminer).

9.14 *Les infrastructures.* Le réseau routier reliant les grands centres est en bon état, généralement goudronné et bien entretenu, et les communications par route avec les pays voisins, notamment le Burkina Faso et le Mali sont excellentes. Le Niger est desservi par huit compagnies d'autocars dont les véhicules sont climatisés. Il y a eu un gros effort d'adduction d'eau dans les grands centres réalisé par une société internationale (Vivendi)¹⁰³. Mais les réseaux d'assainissement doivent être améliorés : les fosses d'eaux usées sont souvent visibles. Elles contribuent à la pollution des nappes phréatiques et facilitent la pullulation des insectes porteurs de maladies comme le paludisme. L'évacuation des eaux de pluie est assurée à certains endroits et le programme réalisé à Agadez a été une réussite. Le ramassage des ordures est très rare et, malheureusement, la première impression donnée par la campagne nigérienne est la vision de sacs plastiques accrochés dans des arbres, des buissons et des clôtures. L'électricité est plus fiable que dans de nombreux pays

¹⁰² Huit sont classés quatre étoiles, neuf trois étoiles, les autres étant deux étoiles ou non classés.

¹⁰³ Pour les communautés locales, l'État a fourni la source qui est transférée à un comité organisé par la communauté. Au moins un (à Malamtcheloum) a réussi à générer un excédent investi dans d'autres services communautaires.

africains mais elle coûte cher. Les télécoms s'améliorent mais restent chères. Les entreprises hébergeant les touristes se plaignent du coût élevé de l'eau et de l'électricité mais les améliorations techniques récentes sont saluées. La priorité, du point de vue du tourisme, est l'assainissement et le ramassage des ordures.

9.15 L'infrastructure sanitaire du Niger, si elle nécessite encore une forte amélioration, a considérablement progressé ces dernières années et le pays dispose de cliniques et d'hôpitaux dans l'ensemble du pays. Les besoins immédiats des touristes trouvent habituellement une réponse localement mais les soins médicaux majeurs et l'évacuation nécessitent encore des améliorations.

9.16 **Le transport aérien.** Le Niger a trois aéroports internationaux et c'est, pour l'Europe, la plus proche destination en Afrique de l'Ouest. Après trois ans de fermeture pour refaire la piste, l'aéroport d'Agadez a été récemment ré-ouvert. Il peut accueillir la plupart des avions, à l'exception des très gros porteurs (comme le Boeing 747). Cependant, deux facteurs font du Niger une destination onéreuse pour les lignes aériennes : les taxes d'atterrissage, qui sont les plus élevées de l'Afrique de l'Ouest et le kérosène très onéreux. Après le départ d'Air Afrique, une nouvelle société de manutention (AHS) a commencé son activité, à des tarifs, paraît-il, très élevés qui pourraient être un facteur important dans le choix des fréquences de vols des compagnies aériennes. Niamey est desservi par Air France (deux fois par semaine), Afriqiya (Libye), Air Algérie et Royal Air Maroc.¹⁰⁴ Agadez est desservi par Air Algérie et Afriqiya. Les deux aéroports accueillent des vols charter. Point-Afrique est le principal voyageur, suivi par Go-Voyages.

9.17 Le transport aérien reste une contrainte pour le développement touristique du Niger – tant à l'international qu'en interne – bien que les récentes évolutions en matière de vols charter aient commencé à faire pression sur les acteurs en situation de monopole. Pour les déplacements intérieurs, les distances sont longues (Niamey-Agadez demande 10 heures par la route) et la desserte aérienne est principalement assurée par l'affrètement d'avions-taxi locaux.

9.18 **Les institutions.** Le MTA est chargé de la politique et de la réglementation du tourisme et de l'artisanat. Mais ses moyens budgétaires sont très restreints. Il a été soutenu, dans le passé, par l'Organisation mondiale du tourisme (OMT) et l'Agence française d'ingénierie touristique (AFIT) qui fournit une assistance technique dans ce domaine. Le département Artisanat du Ministère a été soutenu par le Luxembourg. Le but immédiat du MTA est d'élaborer une vision et une stratégie pour le secteur ainsi qu'un plan d'action clair portant sur cinq aspects : l'aménagement des infrastructures touristiques, la formation, le soutien institutionnel, la promotion et le marketing ainsi que l'allègement de la pauvreté.

9.19 Le Centre Nigérien de Promotion Touristique (CNPT) a été récemment institué en tant qu'instance officielle, en remplacement de l'Office National du Tourisme (ONT). Le Conseil d'administration est composé de représentants du secteur privé. Le MTA fournit un secrétaire général le temps que les souscriptions puissent assurer le salaire d'un titulaire à plein temps désigné à cette fonction. Le CNPT est chargé de la promotion du pays. Actuellement, cela se limite à la participation à deux ou trois foires commerciales par an. Cela convient sans doute, le temps d'établir l'image du secteur et de voir les fruits des actions en cours pour résoudre les obstacles. Le secteur privé s'est doté d'une Association nationale des professionnels du tourisme et de l'hôtellerie (ANPTH), qui semble bien établie au moins à Niamey et Agadez ; elle est liée à la Chambre de Commerce.

9.20 Ces institutions donnent une bonne base pour un partenariat ou une alliance visant à porter le tourisme nigérien à un plus haut niveau. Un tel partenariat devra convaincre le gouvernement et la société civile de la contribution que le tourisme pourrait apporter à l'économie. Il faudrait pour cela de meilleures données, des recherches et un engagement dans ce sens.

¹⁰⁴ Les autres compagnies sont : Afriqiya – trois vols par semaine de Tripoli ; Air Burkina – une fois la semaine ; Air Ivoire – une fois la semaine (maintenant reprise par Air Burkina) ; Air Tchad et Sudanair ont interrompu leur desserte.

LES PROBLÈMES ET PRIORITÉS

9.21 Le problème central est l'importance de l'économie informelle au Niger, y compris dans le tourisme qui se caractérise par de petites entreprises. L'informalité, de quelque façon qu'on la définisse, crée des obstacles à la croissance à tous les niveaux. Par contre, une tentative d'officialisation brutale ferait certainement courir un risque mortel à de nombreuses entreprises et aurait donc des effets négatifs sur l'économie. Pour avancer, il faut offrir progressivement des incitations aux entreprises pour qu'elles passent dans l'économie officielle. C'est aussi un problème pour le secteur du tourisme. Des acteurs innovants de ce secteur participent à la croissance, mais à petite échelle. Cette orientation, appuyée sur une meilleure compréhension du potentiel réel du tourisme, pourrait fournir un élan pour une accélération de la croissance. Pour y parvenir, voici les questions qu'il faut traiter.

9.22 *Un partenariat public-privé.* Il y a maintenant un cadre institutionnel adéquat pour instituer un partenariat entre les secteurs public et privé. Les budgets serrés de l'État ne lui donnent guère les moyens de soutenir le secteur privé, dont le grand souci est la concurrence déloyale du secteur informel et qui se plaint que l'État ne fasse rien pour y remédier¹⁰⁵. Le dialogue se situe à un niveau où il n'y a guère d'avancée possible, d'un côté comme de l'autre. Il faut donc rompre ce cercle vicieux, car c'est seulement quand la confiance règne que l'on peut avancer sur les questions d'intérêt commun.

9.23 *La gestion des connaissances.* Le MTA souhaite améliorer son système statistique au moyen du Compte satellite Tourisme, sous-ensemble du Système de comptabilité nationale de l'ONU. C'est une opération à long terme qui ne peut être réalisée que progressivement, car elle est coûteuse à mettre en place et à maintenir. Entre temps, de petites enquêtes pourraient fournir beaucoup d'informations sur les touristes et leurs préférences et fournir les données voulues pour établir une situation de référence du tourisme : données économiques et sociales, données sur le marché et données sur l'offre. Cela nécessitera des enquêtes sur les destinations et les sorties et une enquête pour établir la carte de l'offre touristique et obtenir des données sur les aspects sociaux tels que l'emploi. Ce travail pourrait être fait dans le cadre d'un partenariat public-privé, incluant les ministères du Tourisme et de l'Immigration, la Banque centrale, le bureau des statistiques et le secteur privé.

9.24 La réalisation de brochures détaillées décrivant les ressources naturelles, culturelles et historiques du pays serait très utile pour informer les touristes potentiels de façon plus accessible. Le nouveau site Web du MTA sera très utile, s'il est maintenu. Il est par ailleurs nécessaire d'informer les Nigériens sur leur patrimoine au moyen de programmes d'information pour les enfants (avec visites scolaires de sites) afin de les rendre fiers de leur patrimoine. Pour les adultes, des activités telles que ECOPAS/Parc du W¹⁰⁶ et Kouré montrent ce que l'on peut faire pour impliquer les communautés et renverser la tendance à la dégradation constatée de l'environnement.

9.25 *Développement et qualité du produit.* Il faut des études pour identifier les combinaisons susceptibles de constituer des produits concurrentiels sur divers marchés, en s'appuyant sur l'avantage comparatif. Sur le marché, il y a un intérêt accru pour les produits appuyés sur les atouts touristiques nigériens : festivals et concerts ; tourisme d'aventure et écotourisme ; tourisme basé sur le fleuve (les peuples du fleuve Niger et les ressources naturelles du delta et ses sites RAMSAR) ; excursions dans le désert ; tourisme régional et enfin culture et histoire nationale, en particulier conservation et interprétation pour le tourisme.

9.26 Un produit spécial qui se développe est celui de la chasse. Il s'agit de l'allocation des espaces importants à des étrangers, notamment de provenance des États du Golfe. Dans la région d'Agadez uniquement, quatre concessions ont été allouées à titre expérimental et sept autres sont prévues. Cependant, les implications pour le pastoralisme traditionnel ne sont pas claires et il faudra les évaluer soigneusement et les comparer avec les bénéfices obtenus – et leur répartition.

¹⁰⁵ Par exemple, une entreprise informelle a au moins douze 4x4 qu'elle loue à des touristes à des prix très au-dessous de ceux que le secteur officiel peut offrir.

¹⁰⁶ Développement/gestion du Parc en coopération avec l'UE.

9.27 Pour ces activités qui apparaissent comme prioritaires, il serait utile de se centrer sur les chaînes de valeur pour les itinéraires dans ces zones et identifier les manques et les obstacles dont l'élimination permettrait un développement plus durable. Il faudrait réaliser des entretiens avec les intermédiaires du secteur des voyages pour connaître les attitudes à l'égard du Niger en tant que destination et demande potentielle. De plus, comme de nombreux sites sont difficiles d'accès, la réalisation d'infrastructures sera une exigence cruciale, éventuellement au moyen d'aménagements fonciers, comme on le fait pour les parcs industriels ou les zones franches¹⁰⁷. Si certains pays ont créé une agence distincte pour remplir cette fonction,¹⁰⁸ ce n'est probablement pas encore nécessaire au Niger, mais ces fonctions doivent être assumées.

9.28 Bien que le gouvernement commence à s'occuper des questions réglementaires relatives au tourisme, il y a encore peu de contrôle de la qualité et pratiquement pas de normes de performance imposées aux opérateurs. Le secteur lui-même n'a pas adopté de normes de performance. Les parties-prenantes doivent donc, de toute urgence, s'occuper des questions de qualité. Lié à cela, il y a le problème de la bureaucratie publique et du processus d'octroi des permis – tous les établissements touristiques doivent obtenir plusieurs autorisations d'exercer. De nombreux pays ont résolu ce problème en faisant remplir une seule demande pour tous les permis requis – ou en regroupant toutes les demandes exigées.

9.29 **Liens et déficiences dans les filières.** Le tourisme, en fait, n'est pas un secteur mais un ensemble d'activités intersectorielles. Trop souvent ce fait est négligé dans les études et l'élaboration de solutions est souvent partielle. On a peu travaillé sur les liens et dans ce domaine, où intuitivement, il y a des possibilités d'intégration et des économies d'échelle. Le Niger produit des produits alimentaires (animaux, laitages, volaille, produits de la pêche, légumes et fruits). Il serait utile de créer des liens entre le tourisme et l'agriculture : avec, par exemple, un marché spécialisé (ou un salon professionnel) pour permettre les achats en gros d'une part et améliorer les normes et la tarification d'autre part.

9.30 **L'éducation et la formation.** Plusieurs Instituts Supérieurs ont une filière de formation en tourisme mais leurs programmes restent à améliorer. Il existe une taxe d'apprentissage (financée par une taxe de 2% sur les salaires), mais son produit ne semble pas servir à la formation. Le MTA a fait des efforts pour introduire la formation via l'ONAFOP et NIGETEC mais, jusqu'ici, cela n'a pas répondu aux besoins de formation du secteur.¹⁰⁹ Ceux qui ont reçu une formation générale et ne trouvent pas d'emploi pourraient bénéficier d'une spécialisation qui les rendrait utiles dans le secteur du tourisme (diplômés en lettres ou sciences, en langues, en géographie, etc.). Certes, les Nigériens ont généralement un caractère très accueillant mais cela n'est pas suffisant pour des touristes habitués au niveau de service offert dans les autres pays. La formation devrait être une priorité à la fois pour le MTA et l'ANPTH et, étant donné les moyens limités de l'État, le secteur privé pourrait être appelé à soutenir les programmes de formation¹¹⁰.

9.31 **Les infrastructures.** Comme on l'a noté, certaines infrastructures commencent à fonctionner mieux au Niger – routes, eau et télécoms. Les problèmes qui demeurent se rapportent au ramassage des ordures et à l'assainissement – qui, tous les deux, créent une gêne visuelle, contribuent à la pollution et créent des risques pour la santé. Ces questions doivent être traitées par les municipalités, qui pour cela devraient améliorer leur gestion et leurs finances. Les infrastructures réalisées pour le tourisme auraient le double avantage de servir à la fois aux populations locales et aux touristes. Le ramassage des ordures est relativement simple à organiser mais requiert un changement de mentalité. Il y a un investisseur intéressé à construire une usine pour retraiter le plastique. Évidemment, cette question doit être suivie de toute urgence.

9.32 Les infrastructures posent un problème particulier à Agadez. Le plan directeur de cette ville ne semble pas respecté. On constate une importante croissance anarchique à ses abords. La réglementation doit

¹⁰⁷ De nombreux développements touristiques qui ont réussi ont été modélisés sur les zones franches et dotés des mêmes privilèges.

¹⁰⁸ En Tunisie, l'Agence foncière touristique (AFT), a été créée comme une banque foncière et aménageur-promoteur d'installations touristiques publiques. La République dominicaine a commencé par une agence publique qui a ensuite été éliminée à mesure que le privé a pris en main l'aménagement (à une large échelle).

¹⁰⁹ L'IUT de Tahoua a également une filière tourisme et hôtellerie, mais il n'a toujours pas ouvert.

¹¹⁰ Certaines grandes sociétés le font déjà au moyen de bourses et en payant pour la formation mais un programme plus complet avec des carrières possibles serait bien plus productif.

être appliquée ou bien il y aura un mitage de l'espace périurbain. En outre, la ville manque d'un système d'égouts et il semble ne pas y avoir de système de ramassage des ordures. Agadez est une porte d'entrée cruciale pour le tourisme dans le nord du pays et ses besoins en infrastructures sont des priorités.

9.33 **La protection des ressources naturelles et du patrimoine culturel et historique.** Le Ministère de l'Hydraulique fait de grands progrès dans la gestion de la dotation du Niger en ressources naturelles et doit persévérer dans ce sens. Il pourrait progresser encore adoptant des normes comme celles de l'ISO ou de l'un des nombreux programmes de certification écologique, tels que Green Globe. Mais, les nombreux sites historiques et culturels sont moins favorisés : il y a eu des dégradations de sites, des pillages d'antiquités et de fossiles. Les ministères en sont conscients et certaines ONG font des efforts pour protéger des sites (par ex. les gravures rupestres, grâce au Fonds TARA, voir <http://www.tara.org.uk>) il faut trouver des moyens d'accroître les mesures de protection et de générer les revenus nécessaires à l'entretien. C'est un élément sous-évalué des atouts touristiques du Niger et dont les efforts de conservation doivent être pris en compte parallèlement aux efforts de développement du tourisme. L'Institut national des sciences humaines (INSH) dispose de chercheurs et de professionnels dans tout un éventail de domaines socioculturels (et économiques) qui pourraient contribuer à ce travail.

9.34 **L'accès.** S'il y a encore des insuffisances dans l'offre d'accès aérien, on peut y remédier par des vols charter, là où il existe des accords bilatéraux appropriés – comme l'a montré le cas de Point-Air Niger. Comme le nombre des touristes augmente et que la capacité d'hébergement s'accroît, les compagnies aériennes ne manqueront pas de s'intéresser à ce marché.

9.35 Bien que les principales routes soient bien entretenues (et qu'il y ait des stations d'essence), il y a, en dehors des grands centres, très peu d'installations pour accueillir les touristes et leur permettre des arrêts intermédiaires pour prendre un rafraîchissement ou pour passer la nuit. On ne peut y remédier du jour au lendemain mais le gouvernement pourrait encourager la création à moyen terme de telles installations par des PME et des microentreprises. Les Gîtes d'étape sont une option mais on pourrait aussi développer des programmes de communautés pour résoudre deux problèmes d'un seul coup : l'emploi dans les communautés et l'hébergement des touristes.

9.36 **La fiscalité du tourisme.** L'imposition et l'administration fiscale posent problème au Niger – évidemment pour le secteur privé officiel. Celui-ci doit s'acquitter de nombreuses taxes, dont beaucoup sont gênantes. Les principales taxes affectant le tourisme sont la TVA à 19 pour cent payée par les touristes et la taxe sur les nuitées (d'en moyenne 500 F CFA/nuit). Les entreprises payent l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (BIC), au taux de 35 %, et les taxes sur l'investissement (taxes foncières, équivalant à 4 pour cent du montant des investissements avant dépréciation). Des avantages fiscaux existent pour les hôtels mais les agents de voyage et les voyagistes n'y ont pas accès, par exemple pour l'acquisition de 4x4 ou d'autocars. Il serait utile de faire une étude sur la fiscalité du tourisme – ses sources, son application et les possibilités de révision – ou plus généralement l'étude d'un taux d'imposition marginal effectif. Nombre d'hôtels trouvent que les vérifications fiscales tous les deux ans et quatre ans par l'administration prennent beaucoup de temps et gênent le fonctionnement de leur établissement et beaucoup se plaignent des 'versements non officiels' qu'ils doivent faire. Le tourisme devrait être traité comme un secteur d'exportation et jouir des mêmes avantages fiscaux.

9.37 **Le secteur bancaire.** Le système financier au Niger est peu développé et la plupart des transactions des particuliers sont réglées en espèces ou par chèque – ce qui signifie que les touristes payent tous les services et achats en espèces ou par *traveler's cheques*. L'utilisation des cartes de crédit est très restreinte et quelques rares entreprises les acceptent. Il n'y a pas de distributeurs de billets pour les détenteurs de cartes bancaires étrangères. Pour les entreprises, le crédit est très difficile à obtenir. Les clients bien connus peuvent obtenir des prêts à des taux allant de 11 à 17 pour cent (assujettis à la TVA à 19 pour cent) mais la plupart des emprunteurs ont peu d'accès au crédit ou bien à des tarifs hors marché.

9.38 Alors que les opérateurs disent qu'il n'y a pas de financements disponibles, les banquiers prétendent qu'il n'y a pas de projets bancables. De nombreux responsables publics et privés ont évoqué la nécessité d'une ligne de crédit à des termes concessionnels, mais un tel instrument peut entraîner des distorsions.

9.39 **Les petites et moyennes entreprises.** Si le tourisme est souvent dominé par des entreprises phares, de nombreuses activités touristiques se prêtent, en fait, au développement de PME. Les Nigériens ont l'esprit d'entreprise mais il ne se manifeste pas autant dans le tourisme que dans les autres secteurs. Le travail suggéré pour la gestion des connaissances pourrait avoir un fort impact sur ce plan en faisant connaître aux Nigériens le potentiel de ce secteur. Avec un secteur PME sain, des entreprises pourraient être incitées à entrer sur le marché officiel. Cela nécessiterait un programme bien conçu qui pourrait inclure des financements mais, surtout, un soutien aux services au développement des entreprises.

9.40 **La promotion de l'investissement.** Il n'y a pas d'actions de promotion des investissements qui vise spécialement le secteur du tourisme au Niger, mais il y a plusieurs organismes qui pourraient la prendre en charge : le Centre de Promotion des Investissements (CPT), le CNPT, et l'ANPTH. Lorsque la nouvelle stratégie touristique sera élaborée, il sera important d'attirer des investisseurs étrangers et nationaux, éventuellement en partenariat – les premiers pour fournir des transferts de technologie, les seconds pour traiter les problèmes locaux. Une partie de ceci pourrait se faire par la participation à des salons du tourisme mais un programme plus ciblé sera nécessaire pour les investisseurs, qui voudront voir des projets avec des plans d'affaires et pas seulement entendre des idées vagues sur un engagement de l'État envers le tourisme. Il pourrait être utile de prévoir les projets d'investissement conjointement avec les autres secteurs concernés pour souligner les liens entre eux, par ex. les festivals du Ministère de l'Agriculture.

9.41 **La commercialisation des destinations.** Nombreux sont les acteurs du secteur qui déplorent le peu d'initiatives du Gouvernement pour promouvoir le pays. Actuellement, le Niger participe à trois ou quatre salons du tourisme en Europe, surtout en France, principal marché du Niger. C'est sans doute approprié mais à mesure de l'évolution de la stratégie et de la réalisation des investissements, il sera nécessaire pour élaborer une stratégie de marketing globale et un programme de relations publiques – en commençant par l'identification d'une image de marque adaptée, que le Niger n'a pas encore.

LA VOIE VERS L'AVENIR POUR LE TOURISME

9.42 **Institutions.** La voie vers l'avenir devrait passer par un partenariat public-privé avec toutes les parties-prenantes (MTA, ANPTH, Chambre de Commerce et autres agences concernées). Compte tenu des moyens limités de l'État, même si le gouvernement s'engage pleinement dans l'essor du tourisme, il faudra choisir soigneusement les priorités. Le soutien pour le MTA pourrait comporter une réforme réglementaire (classification des hôtels, octroi des permis, recueil et gestion des données) et un renforcement de la lutte contre la concurrence déloyale, telle que décrite ici. Le MTA devrait travailler avec les Ministères de l'Hydraulique et des Communications (conservation, parcs et réserves nationaux, patrimoine culturel et historique), le Ministère des Ressources animales (foires et festivals), le Ministère des Enseignements Secondaire et Supérieur, de la Recherche et de la Technologie, ainsi que les Ministères de l'Aménagement du Territoire, de l'Équipement et de l'Urbanisme (planification, participation des communautés, construction et infrastructures) pour viser un but commun. Il travaillerait avec les Ministères du Commerce et de la Justice sur la réglementation des permis, et sur l'environnement des entreprises. Une façon d'y parvenir serait d'instituer un Comité interministériel (qui s'appuierait sur un groupe de travail). Il serait également important de développer un soutien aux PME du tourisme – à condition de travailler la question suffisamment pour trouver des incitations à l'officialisation.

9.43 **Stratégie sectorielle.** Une grande stratégie sectorielle avait été proposée mais, faute de fonds, on n'a pas avancé. Il serait utile de revoir la proposition et commencer avec une approche moins ambitieuse focalisée sur deux ou trois régions où le potentiel touristique est reconnu. Du fait de ses moyens limités, le Niger doit faire des choix. Il faut fixer des priorités et phaser les réalisations. L'objectif immédiat doit être de doter le secteur d'une vision à long terme et d'un plan d'action avec des objectifs clairs. Il est souhaitable que ce travail comprenne : (i) un aperçu macroéconomique et des enquêtes pour établir un profil du secteur touristique et une situation de référence en matière de données économiques, de marché et d'offre ; (ii) un inventaire des atouts touristiques du pays et une évaluation de leur avantage comparatif ; (iii) une identification des zones géographiques prioritaires pour l'action (pas plus de trois) avec la justification de leur choix ; (iv) une identification des grands obstacles au développement, de la politique à suivre et des problèmes réglementaires et (v) une redéfinition du cadre institutionnel à la lumière des gagnants et perdants

parmi les parties-prenantes. Une large étude de la fiscalité du tourisme serait utile pour établir les sources de recettes du tourisme et leur application. Les recommandations devraient être en nombre limité, en fonction des moyens humains et financiers qui seront probablement disponibles et axées sur la résolution des grands problèmes limitant l'investissement dans le secteur du tourisme.

9.44 *Plans de développement de sites.* La stratégie étant établie, le gouvernement peut souhaiter envisager de faire faire des études de faisabilité de sites et de les inclure dans la stratégie et d'étudier les mesures d'accompagnement nécessaires pour entrer dans la phase des réalisations : promotion des investissements et commercialisation des destinations, comme mentionné plus haut.

LE SOUS-SECTEUR DE L'ARTISANAT DE L'ART

9.45 Le sous-secteur de l'artisanat de l'art est souvent identifié comme une source potentielle de croissance, comme un fournisseur du secteur du tourisme et un apporteur de recettes directes d'exportation. L'importance de ce sous-secteur est encore très petite en termes de gains de devises, mais son effet sur l'emploi est considérable, puis qu'on estime à 42.000 le nombre des personnes tirant tout ou partie de leur revenu de la production de produits artisanaux. Les artisans nigériens ont une réputation établie pour les articles de cuir et les bijoux finement travaillés, dont l'inspiration s'enracine généralement dans la culture Touareg. Certains artisans nigériens ont réussi vendre leurs produits à des boutiques de luxe d'Europe et d'Amérique en adaptant et améliorant leurs designs traditionnels. Mais ces succès sont peu nombreux et les revenus de ce sous-secteur restent très au-dessous de leur potentiel. Faute de liens établis avec les marchés d'exportation et faute d'un marché touristique local suffisant pour les soutenir, la plupart des artisans restent piégés dans une pauvreté où des revenus annuels de 30.000 FCFA ne sont pas rares.

9.46 Dans le secteur du tourisme où les produits artisanaux sont une attraction majeure pour les touristes, il n'existe pas de système de poinçons sur les produits en argent pour certifier la pureté ou l'origine, il n'y a aucune garantie sur le type de bois, de peaux ou de pierres précieuses ou semi-précieuses utilisés dans les produits. Les touristes ne vont certainement pas amener leurs produits au ministère des Mines qui a des installations de tests. Un entrave au développement de ce sous-secteur est le manque de professionnalisation ; la plupart des artisans travaillent seuls ou en petits groupement coopératifs plus ou moins informels. Par conséquent ils sont handicapés dans l'obtention de crédit bancaire ou dans l'établissement des liens avec des acheteurs étrangers.

9.47 Le sous-secteur a fait l'objet d'une grande attention de la part de certains bailleurs de fonds, notamment le Gouvernement du Luxembourg qui, au travers de son Programme de Développement de l'Artisanat au Niger (DANI), a accordé près de 10 millions d'euros de 1991 à 2007. Le soutien de ce programme se base sur une démarche à plusieurs facettes qui comporte : (i) un soutien financier à la construction et à l'équipement de 13 villages artisanaux dans l'ensemble du pays ; (ii) une assistance technique accordée à plus de 3000 artisans par des spécialistes internationaux pour le design et le développement des produits ; (iii) la création de liens entre des artisans et des acheteurs outre-mer au moyen d'un site web et par la participation à de grandes foires commerciales et enfin (iv) la mise en place de lignes de crédit. Ce programme est dans sa troisième et dernière phase et doit se terminer en 2007.

9.48 Le programme DANI, avec son important investissement en infrastructures humaines et physiques, a fourni au Niger une plate-forme pour le développement d'un secteur exportateur significatif. Il a connu un succès évident dans la construction d'un cadre plus agréable au travail et la formation technique ; par contre, la commercialisation de la production est restée plutôt marginale et l'établissement d'un système de crédit durable a échoué. La structure, dans sa forme actuelle, qui tente d'associer un objectif clair de développement d'entreprises à de multiples missions de développement de capacité à la base, de soutien social et de défense des intérêts d'artisans, n'est pas un *business model* viable. Malgré l'importance des ressources investies, il est peu probable que la structure sera durable sous sa forme actuelle, lorsque les bailleurs de fonds auront cessé leur appui.

9.49 Une première tentative pour fournir une structure à base commerciale a été faite en 2003 avec la création d'un Groupement d'intérêt économique (le GIE DANI), associant 13 coopératives de producteurs,

227 ateliers employant environ 3000 artisans et 10 boutiques de vente. C'est un pas dans la bonne direction, en ce que l'équipe dirigeante est constituée de commerciaux payés par des commissions sur les ventes et non des salariés nommés par l'État. Mais, en tant que structure juridique, le principal objectif d'un GIE est de fournir une plate-forme pour faciliter la collaboration entre ses membres et non pour faire des bénéfices. Il ne donne pas non plus une base juridique appropriée pour obtenir des financements bancaires. En outre, le GIE DANI demeure essentiellement une structure coopérative et l'expérience a montré qu'une telle structure conduit rarement à des résultats durables en matière d'exportation.

9.50 Un facteur crucial manque dans la filière : un intermédiaire marketing commercialement viable à l'export, capable de lier un large réseau d'artisans aux exigences des marchés d'export qui évoluent constamment. Un tel intermédiaire serait mieux placé pour obtenir de crédit bancaire et de matières premières à l'étranger et, à son tour, pourrait fournir à ses artisans des avances opérationnelles et des matières premières. Une capacité commerciale à l'export pourrait être créée en attirant un ou plusieurs investisseurs stratégiques vers ce sous-secteur, ou bien pourrait être intégrée dans la structure du GIE DANI, auquel cas il faudrait procéder à une réorganisation fondamentale pour donner au système une orientation plus commerciale.

9.51 Les produits artisanaux en cuir sont d'un intérêt particulier étant donné leurs liens forts avec d'autres secteurs de l'économie, la longue expérience des artisans nigériens dans ce domaine, et la présence du Centre de Métiers du Cuir de Niamey. Cependant, le développement de ces produits exigera une transformation de quelques tanneries artisanales afin d'améliorer la qualité du cuir disponible aux artisans d'art, car la tannerie moderne de Zinder restera sans doute axée vers le marché international. Les artisans d'art auront besoin d'une formation en nouvelles techniques et desseins, et l'appui d'un partenaire en marketing à vocation commerciale.

9.52 **Accélérer les exportations de produits artisanaux.** Pour aider l'artisanat nigérien à passer d'une approche qui dépend des bailleurs de fonds à un modèle de fonctionnement plus commercial, il faudrait mettre en œuvre un programme en quatre étapes : (i) séparer en deux les fonctions de DANI, en opérations commerciales d'une part et en soutien au développement des capacités à la base et de défense d'intérêts des communautés de l'autre ; (ii) développer une structure organisationnelle pour la partie commerciale du programme comportant une structure hiérarchique claire et un processus efficace de prise de décision ; (iii) élaborer la mission (les 'termes de référence') à confier à un entrepreneur qui serait chargée, pendant la période de démarrage, de gérer la nouvelle structure dans une optique commerciale. Un tel programme pourrait servir comme modèle aux autres structures coopératives dans le sous-secteur et les donner l'incitatif de se doter d'une gestion purement professionnelle et contractuelle.

9.53 Deux organisations pourraient théoriquement être appelées à accompagner ce processus : (i) l'Initiative en faveur des entreprises locales de la SFI (*Grassroots Business Initiative*), qui a été créée pour aider les entreprises qui offrent des opportunités économiques aux populations pauvres au moyen d'entreprises durables orientées marché et (ii) la Plate-forme commerciale d'Afrique de l'Ouest d'USAID (WATH). Installée à Accra, cette plate-forme fournit un soutien au développement de capacité en faveur des exportateurs ouest-africains pour répondre aux opportunités créées par la loi américaine *Africa Growth and Opportunities Act* (AGOA).

LES CONCLUSIONS

9.54 Le Niger dispose d'une richesse de ressources historiques, culturelles et naturelles, avec deux grandes destinations autour d'Agadez, pour l'aventure et le tourisme culturel, et « le fleuve », centré sur Niamey et le Parc du W. Une stratégie sectorielle est nécessaire mais il serait utile de revoir la proposition d'un grand plan nationale et commencer avec une approche moins ambitieuse focalisée sur les régions clés où le potentiel touristique est reconnu. Ce travail comprendra : (i) des enquêtes pour établir un profil du secteur touristique ; (ii) un inventaire des atouts touristiques dans les zones prioritaires ; (iii) une identification des grands obstacles ; et (iv) une redéfinition du cadre institutionnel à la lumière des gagnants et perdants parmi les parties-prenantes.

9.55 Les recommandations devraient être en nombre limité, en fonction des moyens humains et financiers qui seront probablement disponibles. Parmi les thèmes principaux à couvrir, on devrait traiter le

développement des produits de qualité, la définition d'une image de marque pour le pays, la promotion de l'investissement privé, la politique de fiscalité, l'infrastructure à Agadez, la formation du personnel, la production des données statistiques, et la protection des atouts naturels et culturels. Cependant, le retour à la paix dans la région d'Agadez demeure primordial pour l'industrie du tourisme.

9.56 L'artisanat de l'art a bénéficié d'un important programme de soutien mais un facteur crucial manque : un intermédiaire en marketing, capable de lier un large réseau d'artisans aux exigences des marchés d'export qui évoluent constamment, d'obtenir de crédit bancaire et de matières premières à l'étranger, et de fournir à ses artisans des avances. Une telle capacité commerciale pourrait être créée en attirant un ou plusieurs investisseurs stratégiques, ou bien pourrait être intégrée dans la structure existante du GIE DANI, auquel cas il faudrait procéder à une réorganisation fondamentale pour donner au système une orientation plus commerciale.

ANNEXE 1 : MATRICE D' ACTIONS ELARGIE 2009- 2013
 (Les objectifs et actions en gras sont considérés prioritaires ; la structure responsable est soulignée)

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
Politique commerciale						
<i>Améliorer la capacité des acteurs à mener une politique commerciale</i>	<i>Les statistiques du commerce extérieur améliorées et disponibles</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Créer une base de données du commerce extérieur ; - mettre à jour la base de données 	<u>MCIN</u> , BCEAO, MDA, ME/IA, etc.	2009-2013	<ul style="list-style-type: none"> - la base de données fiables est disponible et à jour. - Amélioration de l'accès à l'information sur les échanges commerciaux 	<ul style="list-style-type: none"> - faible implication des concernés ; - instabilité institutionnelle - Existence de l'informel
	<i>la capacité du MCI/N à définir et à mettre en oeuvre une politique commerciale renforcée</i>	<ul style="list-style-type: none"> - former le personnel du MCI/N, - recruter du personnel - doter le MCI/N en matériel informatique et équipements 	<u>MCIN</u> , parties concernées	2009--2013	L'effectif du MCIN formé, nouveaux agents recrutés, meilleur accès aux ordinateurs et internet.	Mobilité du personnel
<i>Améliorer les politiques et les instruments d'appui à la promotion des exportations</i>	<i>La stratégie commerciale opérationnelle mise en place</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Définir les atouts dont dispose le Niger dans ces relations avec l'étranger particulièrement avec le Nigeria; - Mettre à jour les études existantes en la matière; - Entamer des négociations pour ouvrir le marché du Nigeria au Niger, notamment pour la viande, et pour assurer le libre échange des céréales 	<u>MCIN</u> , CNIP, ANIPEX, MEF	2009-2011	<ul style="list-style-type: none"> - Document de Stratégie globale sur le commerce élaboré et plus spécifiquement avec le Nigeria ; - les obstacles à l'exportation de viande et l'importation des céréales sont levés 	<ul style="list-style-type: none"> - conjoncture politique, économique et commerciale du Nigeria ; - respect des textes de la CEDEAO ; - volonté politique des deux Etats
	<i>Les conditions à l'exportation facilitées</i>	Abaissier la redevance statistique sur les exportations de 3% à 1%	<u>ME/F</u>	2009-2010	Redevance statistique ramenée à 1%	Conjoncture économique
		<ul style="list-style-type: none"> - Réduire le nombre de documents nécessaire pour l'importation de 10 à 7, et pour l'exportation de 8 à 6 ; - Réduire les coûts et les délais ; - Simplifier les procédures 	<u>MCIN</u> , MEF, CCAIAN, CNUT	2009-2012	<ul style="list-style-type: none"> Nombre de documents réduit à 7 (import) et 6 (export) ; - coûts et délais réduits de 25 % 	Adhésion des parties prenantes

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
<i>Définir une politique nationale de développement du commerce</i>	<i>Le document de politique nationale de développement du commerce est élaboré</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Réaliser l'étude (en se basant sur les études existantes et faisant ressortir l'état des lieux du commerce et la politique générale de commerce) - Concevoir un plan d'actions pluri annuel couvrant tous les aspects liés au développement du commerce : appui institutionnel (information, formation, équipement) ; - Faire ressortir un programme de renforcement du cadre institutionnel (public et privé) - concevoir un Cadre de Dépenses à Moyen Terme 	<p><u>MCI/N, ME/F, MT/AC</u></p> <p><u>MCI/N, CCAIAN, autres structures concernées</u></p>	<p>2009</p> <p>2009</p> <p>2010</p>	<ul style="list-style-type: none"> - document de l'étude disponible - Plan d'actions élaboré ; - programme de renforcement du cadre institutionnel élaboré ; - document de politique adopté. Cadre de Dépenses à Moyen Terme conçu 	
<i>Améliorer la qualité des produits par une mise en conformité aux normes</i>	<i>La qualité des produits améliorée</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Construire et équiper les locaux de l'Agence de vérification de conformité aux normes et son opérationnalisation ; - équiper les laboratoires d'essai, d'analyse, d'inspection ; - Equiper les structures de certification et de métrologie - Former et informer sur les normes d'hygiène, de qualité ; - Mettre en place un système d'attestation de conformité ; - Mettre à disposition les normes internationales 	<u>MCIN, AVCN</u>	<p>2009</p> <p>2013</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Opérationnalisation de l'agence ; - nombre d'équipements acquis - nombre d'équipements acquis - Nombre de personnes formées - Nombre d'entreprises certifiées - Normes achetées et présentes 	<i>Inopérationnalisation de l'agence</i>
Climat des affaires						
<i>Promouvoir et, sécuriser l'investissement privé</i>	<i>L'environnement institutionnel et réglementaire amélioré</i>	<i>Fournir une assistance technique au CNIP pour qu'il adopte et réalise un programme de travail annuel</i>	<u>CNIP,</u>	2009-2013	<i>2 indicateurs de Doing Business améliorés chaque année</i>	
	<i>Les investissements et</i>	<i>- Renforcer le fonctionnement des tribunaux commerciaux</i>	<u>Ministère de la</u>	2010-	<i>- Le temps pour régler</i>	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
	<i>les pratiques des affaires sécurisées</i>	<i>et du travail ; - Créer des centres d'arbitrage et médiation</i>	<i>Justice, CCAIAN</i>	2012	<i>les procès diminuent significativement ; - 2 centres d'arbitrage créés</i>	
	<i>La Lutte contre la corruption renforcée</i>	<i>Adopter et exécuter un programme complet anti-corruption</i>	<i>Ministère de la Justice, Présidence, CNLC, ONG, associations</i>	2009-2011	<i>Programme adopté, renforcé et mis en œuvre et exécution démarrée</i>	
<i>Améliorer le soutien aux entreprises</i>	<i>L'efficacité des structures de soutien aux entreprises améliorée</i>	<i>- Renforcer les fonctions de la CCAIAN ; - créer une maison de l'entreprise au sein de la CCAIAN qui regrouperait les structures de soutien technique à l'entreprise.</i>	<i>CCAIAN, MCIN</i>	2010-2012	<i>- performance de la CCAIAN améliorée. - Services de soutien mieux coordonnés.</i>	
	<i>Les capacités de l'ANIPEX renforcées</i>	<i>Fournir une assistance technique en soutien au développement de l'ANIPEX</i>	<i>ANIPEX, Exportateurs, MCIN, MEF, CCAIAN</i>	2010-2011	<i>- Nombre des adhérents accru ; - Capacités des adhérents renforcées</i>	
<i>Contribuer à la formalisation de l'économie et à la gestion des PME/PMI par la création de Centre de Gestion Agréé (CGA)</i>	<i>Le nombre des entreprises du secteur informel tenant une comptabilité régulière et des PME/PMI assistées en matière de gestion accrues</i>	<i>- mettre en place les organes des Centres de Gestion Agréés ; - construire et doter en équipements les deux Centres ; - assister le personnel et les adhérents des CGA</i>	<i>CCAIAN, DGI, MCI/n</i>	2010-2013	<i>- création des deux Centres de Gestion Agréés ; - une vingtaine d'entreprises adhérentes par an</i>	
<i>Promouvoir l'investissement privé</i>	<i>Les investisseurs attirés</i>	<i>Réaliser un audit institutionnel du CPI</i>	<i>CCAIAN, Primature,</i>	2010	<i>Audit institutionnel réalisé</i>	
		<i>Renforcer les capacités du CPI par une expertise internationale</i>	<i>CNIP, MCIN, CPI,</i>	2010-2011	<i>Investissements directs étrangers augmentés</i>	
<i>Améliorer les qualifications de la main-d'œuvre dans le secteur privé</i>	<i>Les qualifications de la main-d'œuvre dans le secteur privé améliorées</i>	<i>Evaluer les besoins et l'offre de services de formation ; Réaliser une étude de faisabilité de partenariats public-privés dans la formation technique, professionnelle et à la gestion ; Développer un programme multimodal pour le développement des qualifications</i>	<i>CCAIAN, Ministère de la Formation Professionnelle, et Technique, CNIP,</i>	2010-2011	<i>- Étude réalisée et programme développé et mis en œuvre ; - programme multimodal adopté</i>	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
<i>Renforcer la réforme foncière</i>	<i>La réforme foncière renforcée</i>	<i>Créer le reste des Commissions foncières régionales; Fournir un appui pour développer un inventaire des propriétés; Réformer et renforcer le Comité national du Code rural ; Établir une relation efficace entre le Comité et CPI</i>	<i>SP/code rural, MDA, CNIP, CPI</i>	<i>2010-2011</i>	<i>- Toutes commissions régionales créées ; - inventaire complet disponible ; - investissement rural privé en croissance ; - une base des données des terrains vacants mise en place</i>	
Fiscalité						
<i>Augmenter les recettes fiscales</i>	<i>Les recettes fiscales augmentées</i>	<i>- Poursuivre la réforme du système et de l'administration fiscale ; - concevoir et mettre en œuvre d'un plan stratégique intégré ; - maîtriser les exonérations</i>	<i>MEF, CNIP,</i>	<i>2009-2013</i>	<i>- Pression fiscale a atteint 14% du PIB ; - plan stratégique disponible</i>	<i>- impact APE ; - non adhésion à la réforme</i>
<i>Améliorer la compétitivité des entreprises</i>	<i>La compétitivité des entreprises améliorée</i>	<i>-réaliser une étude d'impact des taxes sur les coûts des facteurs assorti d'un plan de réduction de cet impact</i>	<i>MEF, CNIP</i>	<i>2009-2010</i>	<i>Coûts des facteurs de production réduits.</i>	
		<i>- Réaliser une étude d'impact d'une baisse de taux de l'impôt sur les bénéfices (ISB) avec proposition des scénarii de compensation.</i>	<i>MEF,</i>	<i>2009-2010</i>	<i>- taux de l'ISB réduit ; - rapport de l'étude disponible</i>	
<i>Améliorer l'incitation à investir</i>	<i>L'incitation à investir améliorée</i>	<i>Réviser la loi 97-45 modifiée par la loi 2007-36 du 10 décembre 2007 pour alléger la taxe immobilière en tenant compte de l'amortissement</i>	<i>MEF, CNIP</i>	<i>2010</i>	<i>-Taxe immobilière réduite; - Loi révisée</i>	<i>Attraction des investissements</i>
		<i>- réaliser une étude pour revoir le calcul du droit proportionnel, en estimant la valeur locative cadastrale après amortissements -réaliser une étude pour revoir le calcul du droit fixe</i>	<i>MEF, CNIP, CCAIAN</i>	<i>2009-2010</i>	<i>- Patente simplifiée et allège ; - les deux études réalisées</i>	
		<i>- Mettre en place une stratégie de contrôle fiscal qui réduit la multiplicité des contrôles ; - Etablir une procédure cohérente de sélection des dossiers à vérifier</i>	<i>MEF,</i>	<i>2010-2011</i>	<i>Nombre de contrôles réduit ; stratégie de contrôle fiscale opérationnelle</i>	
		<i>Augmenter l'effectif de la DGI</i>		<i>2010-2011</i>	<i>Effectif de la DGI augmenté 25%</i>	
		<i>Renforcer les systèmes informatiques de la DGD et DGI, et leur interface, pour assurer la cohérence</i>	<i>ME/F, CNIP, CCIAN</i>	<i>2009-2011</i>	<i>Plusieurs grands informels enregistrés</i>	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
		<i>des données et réduire l'évasion fiscale.</i>				
Financement						
<i>Faciliter le financement de l'investissement</i>	<i>L'accès au financement de l'investissement amélioré</i>	<ul style="list-style-type: none"> - évaluer les besoins du crédit-bail ; - Réviser et réformer la législation ; - Renforcer les registres de crédit 	<i>MEF, Ministère de la Justice, Secteur privé</i>	2010-2011	<i>2 sociétés de crédit-bail créées</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Absence de financement ; - Bonne gouvernance des sociétés
<i>Faciliter l'accès au crédit dans les activités agricoles et de l'élevage</i>	<i>L'accès au crédit agricole et pastoral amélioré</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Créer un fonds à coûts partagés ; - créer un service de chèques-conseils afin de monter des dossiers de crédit; - Constituer des cellules spécialisées à l'intérieur des associations de producteurs pour structurer la demande de crédit. 	<i>ME/F, MCIN, CNIP, ANIPEX, Banques, MDA, ME/IA</i>	2010-2011	<ul style="list-style-type: none"> - Fonds créé; - nombre de bénéficiaires augmenté 	
<i>Améliorer l'adéquation entre l'offre et la demande de crédit dans l'agroalimentaire</i>	<i>L'adéquation entre l'offre et la demande de crédit dans l'agroalimentaire améliorée</i>	<ul style="list-style-type: none"> - former dans le montage des dossiers types permettant aux institutions financières de comprendre les aspects financiers de la production, du stockage et des exportations ; - promouvoir le warrantage. 	<i>MCIN, ME/F, CNIP, ANIPEX, institutions de microfinance, structures d'encadrement du secteur privé</i>	2010-2011	<i>Augmentation du volume de crédit aux PME engagées dans l'agroalimentaire</i>	
<i>Mettre en œuvre la stratégie nationale de micro-finance.</i>	<ul style="list-style-type: none"> - le fonds commun est créé ; - les IMF sont mieux maîtrisés 	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer la supervision des IMF ; - introduire un système de garanti partiel de crédit ; - créer un fonds commun pour harmoniser l'appui financier des différents partenaires 	<i>MEF, institutions de micro-finance</i>	2010-2011	<i>Fonds commun créé, soutenu par plusieurs donateurs</i>	
Douanes						
<i>Faciliter et sécuriser les échanges internationaux de marchandises</i>	<i>Les échanges internationaux des marchandises (réduction coût et délai des transports) facilités et sécurisés</i>	<ul style="list-style-type: none"> - assurer une meilleure application du régime du transit suivant les dispositions prévues dans les conventions TRIE et TIE. - octroyer des agréments et dispense d'escorte pour les véhicules et conteneurs ; - Fixer les conditions d'utilisation du carnet TRIE ; - Fixer les conditions de délivrance des Agréments et responsabilités des associations garantes. - Définir les modalités pratiques du transit : 	<i>MEF, MT/AC</i>	2009-2010	<ul style="list-style-type: none"> - Rédaction/mise à jour des textes d'application ; - instructions au service avec formation ; - information et conseil aux opérateurs via leur organisation professionnelle 	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
Sécuriser la conduite et la mise en douane des marchandises	<i>La conduite et mise en douane des marchandises sécurisée</i>	- Définir les responsabilités douanières dans la chaîne du dédouanement ; - Privatiser la gestion des magasins et aires de dédouanement avec définition des responsabilités et modalités de séjour et sortie	<u>ME/F, MT/AC, CCIAN</u>	2010-2011	Rédaction/mise à jour des textes d'application ; gestion des MAD privatisée	
Sécuriser le dédouanement	Le dédouanement sécurisé	- Limiter les personnes habilitées à déclarer les marchandises aux seuls commissionnaires agréés ; - définir les conditions d'octroi de l'agrément ; - mettre en place un conseil de discipline pour les cas de fautes professionnelles graves	<u>ME/F, opérateurs agréés</u>	2010-2011	- Mise en place d'un cadre légal ; - création d'une commission d'agrément et de discipline ; - établissement et diffusion d'un répertoire d'agrément	
		Etablir une réglementation précise sur les franchises et les exonérations	<u>ME/F</u>	2010	Rédaction et mise à jour des textes d'application	
Faciliter le commerce	Le commerce facilité	- Créer un service de conseils aux entreprises et initier une politique de partenariat avec les entreprises les plus représentatives ; - Présélectionner les déclarations sur la base d'une analyse de risques ; - Rationnaliser le circuit de la déclaration	<u>Douanes, opérateurs économiques</u>	2010-2011	Création d'un service de conseils ; -contrôle physique sélectif par ciblage sur la base d'une analyse de risque	
		Donner accès au sydonia++ aux opérateurs et les former			Unité banalisée du dédouanement informatisé créé pour les privés	
		Expérimenter le dédouanement à domicile pour certaines grandes entreprises			Dédouanement à domicile autorisé pour certaines entreprises	
Sécuriser les	Les recettes et	Nommer et former un receveur comptable par	<u>ME/F (DGD)</u>	2010	Etablissement d'un	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
recettes, l'organisation comptable	l'organisation comptable sécurisées	<i>bureau chargé de la prise en compte et du recouvrement de toutes les recettes sans exceptions (douanières, vente de formulaires, TEL, etc.)</i>			<i>règlement particulier spécifique à la comptabilité des Receveurs des Douanes rédigé ;</i>	
		<i>Définir les conditions d'octroi et de fonctionnement du crédit d'enlèvement, et les conditions de recouvrement des montants exigibles mais non garantis</i>			<i>Conditions définies</i>	
		<i>Limiter le paiement pour le TEL aux services rendus hors des heures normales, et intégrer le service chargé de collecter le TEL dans le service comptable</i>			<i>Le TEL est réservé à des opérations exceptionnelles en dehors des heures légales.</i>	
Lutter contre la fraude	<i>La fraude circonscrite</i>	<i>Créer des services spécialisés dans l'analyse de risque, le ciblage, la valeur en douane OMC, le contrôle à posteriori et le contrôle différé.</i>	<u>ME/F (DGD, DGI)</u>	2009	<i>Services spécialisés mis en place</i>	
		<i>Mettre à jour la partie répressive du code des douanes (qualification des infrastructures des infractions et montant des pénalités)</i>			<i>Code des douanes révisé</i>	
		<i>Optimiser les informations statistiques du Sydonia et de la Cotecna, notamment sa banque de données relatives à la détermination de la valeur en douane des marchandises.</i>		2009-2011	<i>Mise en place de banques de données et d'une base documentaires adaptées.</i>	
		<i>Développer les échanges de renseignements entre les services douaniers de la sous région, avec les Bureaux Régionaux de Liaison de l'OMD et avec l'UEMOA</i>				
		<i>Accroître la collaboration avec la Direction Générale des Impôts pour ramener les gros commerçants informels dans le secteur formel.</i>				
<i>Lutter contre la corruption</i>	<i>La corruption circonscrite</i>	<i>Définir les responsabilités à tous les échelons hiérarchiques ; Assurer la formation continue ; planifier des contrôles annuels à effectuer à chaque niveau ; Analyser par la DG des</i>	<u>ME/F (DGD, DGI)</u>	2009-2013	<i>Formation et contrôle à assurer ; corruption réduite (selon enquête du</i>	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
		<i>dysfonctionnements constatés et des mesures à prendre pour y remédier</i>			<i>secteur privé).</i>	
Transport						
Moderniser les services de transport entre le Niger et les ports	<i>Les services de transport entre le Niger et les ports modernisés</i>	<i>Associer toutes les parties prenantes dans un dialogue sur la fin du tour de rôle et les mesures d'accompagnement</i>	<u>MTAC,</u> <u>SNTMN,</u> <u>CNUT,</u> <u>OCBN,</u> <u>CCAIAN,</u> <u>Pays de transit</u> UEMOA	2009-2013	<i>Le tour de rôle n'existe plus</i>	
		<i>Terminer le monopole de l'OCBN</i>			<i>Le monopole de l'OCBN est supprimé</i>	
		<i>Réviser les traités sur les accords bilatéraux sur les transits entre le Niger et les autres pays</i>			<i>Traités de transit révisés</i>	
		<i>Renouveler le parc auto de transport public</i>			<i>50% du parc auto renouvelés</i>	
		<i>Renforcer le contrôle technique des camions</i>			<i>Contrôles techniques assurés</i>	
		<i>Mettre en place des mesures d'accompagnement pour ceux qui doivent se retirer du marché</i>			<i>Fonds d'accompagnement mis en place pour les sortants</i>	
		<i>Créer des ports secs</i>			<i>2 ports secs créés</i>	
Renforcer l'entretien routier	<i>L'entretien routier renforcé</i>	<i>Contrôler la surcharge à l'essieu avec l'introduction du pesage dynamique et la poursuite du dialogue au niveau de l'UEMOA et la CEDEAO</i>	<u>ME,</u> <u>MTAC,</u> <u>UEMOA,</u> <u>CEDEAO</u>	2009-2011	<i>Plusieurs systèmes de pesage dynamique mis en place</i>	
		<i>Evaluer l'impact d'une augmentation du péage routier</i>	<u>CAFER</u>	2009-2010	<i>Étude faite et péage augmenté</i>	
		<i>Augmenter les contributions budgétaires au fonds routier CAFER</i>	<u>MEF,</u> <u>CAFER,</u> <u>ME</u>	2009-2013	<i>Contribution budgétaires à la CAFER en augmentation chaque année</i>	
<i>Améliorer la gestion du secteur transport</i>	<i>La gestion du secteur transport améliorée</i>	<i>Améliorer la concertation avec tous les acteurs à travers la Chambre du Commerce</i>	<u>MTAC,</u> <u>CCAIAN</u>	2009-2011	<i>Réunions se tiennent régulièrement avec suivi et mise en oeuvre aux recommandations</i>	
<i>Construire le chemin de fer</i>	<i>Le chemin de fer construit</i>	<i>Faire une étude détaillée sur la construction du rail de Parakou à Niamey</i>	<u>MTAC,</u> <u>ME,</u> <u>Benin,</u> <u>Africa</u> <u>Rail,</u> <u>Sociétés</u> <u>minières</u>	2009-2013	<i>Étude détaillée réalisée et linéaires de chemin de fer construites</i>	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
Agriculture						
Généralités						
<i>Définir une stratégie de mobilisation de ressources pour les exportations agricoles</i>	<i>Le document de stratégie générale pour mobiliser les ressources (financières et humaines) de l'Etat et du privé en définissant le rôle de chacun élaboré</i>	<i>Elaborer une stratégie générale pour mobiliser les ressources (financières et humaines) de l'État et du privé en définissant le rôle de chacun.</i>	<i>MCI/N, MDA, ANIPEX, acteurs du secteur, Secrétariat SDR</i>	<i>2010</i>	<i>Plan élaboré et validé</i>	
<i>Renforcer la capacité des structures pour appuyer le secteur agricole</i>	<i>La capacité des structures renforcée</i>	<i>- Elaborer des modèles innovateurs pour intégrer des personnels centraux et régionaux du MDA dans le partenariat public-privé formel pour la promotion des exportations ; - Développer les services intégrés et de proximité aux producteurs</i>	<i>MDA, RECA, entreprises privées</i>	<i>2009-2011</i>	<i>- Modèles développés et appliqués - Services intégrés et de proximité performants</i>	
<i>Améliorer l'accès au financement</i>	<i>L'accès au financement amélioré</i>	<i>- Élaborer un plan de financement ; - opérationnaliser le mécanisme de crédit rural à moyen et long terme, sans dupliquer les actions des institutions de micro-finance et des banques</i>	<i>MEF, MDA, ANIPEX, banques, IMF</i>	<i>2009-2013</i>	<i>Une structure de financement mise en place ; accès au crédit augmenté.</i>	
<i>Développer de grandes entreprises modernes d'exportation</i>	<i>Les grandes entreprises modernes d'exportation créées</i>	<i>Créer un programme de promotion de partenariats d'exportation agricole et d'incubateur d'entreprises pour accroître la taille et la capacité des entreprises locales.</i>	<i>MDA, MCI/N, CCAIAN, CNIP, entreprises nationales et étrangères, ANIPEX</i>	<i>2009-2013</i>	<i>Nombres d'entreprises créées</i>	
<i>Améliorer la qualité et la quantité des semences agricoles et semis d'arbres</i>	<i>Les semences agricoles et semis d'arbres de qualité améliorée</i>	<i>- Renforcer les activités des semenciers et des pépiniéristes avec des efforts distincts pour les cultures de plein champ, le maraîchage et les vergers ; - améliorer la liaison recherche-formation-vulgarisation</i>	<i>MDA, ICRISAT, INRAN, associations, semenciers et pépiniéristes privés</i>	<i>2009-2013</i>	<i>- Meilleur accès des producteurs aux semences et aux plants à des prix raisonnables ; rentabilité plus élevée des entreprises privées ; - liaison recherche-</i>	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
					formation-vulgarisation dynamique	
Améliorer l'information sur les marchés	Le système d'informations sur les marchés performant amélioré	- Réaliser des études de marché ; - former de personnels d'entreprises exportatrices ; - mettre à jour la base des données ; - collaborer avec les projets régionaux informatisés du SIM	MDA, ANIPEX, associations professionnelles, RECA, CCAIAN	2009-2011	Système d'information performant	
Exploiter la propriété intellectuelle agricole spécifique du Niger	Les réformes législatives et institutionnelles de propriété intellectuelle agricole et son appropriation réalisée	- Finaliser et s'approprier la réforme législative et institutionnelle pour la protection des droits génétiques végétaux et animaux du pays ; - utiliser des labels et - organiser des campagnes de marketing.	MCI/N, Ministère de la Justice, MDA, ME/IA	2010-2013	Lois et réglementations adoptées ; institutions réformées ; 1-2 espèces protégées et promues.	
L'oignon						
Appuyer la recherche	L'offre de semences de Violet de Galmi Améliorée	- Soutenir l'ICRISAT et l'INRAN pour la sélection et la reproduction des lignes variétales pures ; - Aider les multiplicateurs privés à devenir producteurs certifiés de semences de Violet de Galmi.	MDA, INRAN, ICRISAT, ANFO, RECA, CORFO	2009-2011	- offre de semences Violet de Galmi augmentée ; - plusieurs privés certifiés.	
Protéger les droits génétiques du Violet de Galmi	- le violet de Galmi Labellisé ; - la présentation du produit améliorée	- Définir, enregistrer et protéger le Violet de Galmi ; - Développement d'un label et - Mettre en place un matériel de conditionnement et de commercialisation protégés.	MCI/N, MDA, INRAN, ICRISAT, ANFO, RECA, CORFO,	2009-2013	La marque Violet de Galmi est protégée ;	Non adhésion des acteurs
Renforcer les systèmes d'approvisionnement en intrants	La disponibilité des intrants accrue	- Etudier tous les systèmes d'intrants (chimiques, biologiques et techniques mécaniques) ; - Vulgariser et commercialiser les intrants ; - élaborer un plan d'actions priorisé	INRAN, MDA, ICRISAT, privés, MCI/N, RECA, XCORFO	2010	- Étude réalisée, validée et mise en œuvre ; - points de vente d'intrants augmentés ; - plan d'actions élaboré	
Améliorer le stockage de l'oignon	Le stockage de l'oignon amélioré	- Appuyer Financièrement l'INRAN et l'ANFO pour mener une recherche du système de stockage à grande échelle (type ASI) et villageois ; - financer des campagnes de démonstration ; - construire des magasins de stockage adéquats	INRAN, ANFO, acteurs de la filière	2009-2011	3 unités modèles de stockage construites et la technologie diffusée à l'ANFO et autres acteurs	
Améliorer la	La commercial-	- faire une évaluation du 'Comptoir commercial'	MDA, MCI/N,	2009-	-rapport d'évaluation	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
commercialisation de l'oignon	amélioration de l'oignon	de Tsernaoua (Tahoua) ; - améliorer le modèle et les procédures opérationnelles (tarification, gouvernance, stockage, organisation du marché) ; - mettre en place un système de warrantage	ANFO, ADIDB, RECA, CORFO	2010	disponible ; - système de warrantage opérationnel	
		Réaliser des études de marché dans les pays côtiers et suivi de la collecte des données	MCI/N, MDA, ANFO, commerçants	2010-2011	Étude initiale finalisée et programme permanent mis en place	
Renforcer le cadre institutionnel de la filière oignon	Le cadre institutionnel de la filière oignon Renforcé	- évaluer le cadre institutionnel des acteurs de la filière	MDA, ANFO, RECA, CORFO.	2009-2010	Étude disponible	Non collaboration des acteurs
Le niébé						
Accroître le rendement du niébé et changer les modes de culture.	- le rendement du niébé accru ; - les modes de culture innovés	Élaborer un plan phasé : 1 conception d'un programme (6 mois) ; 2 phase pilote (2 ans) ; 3 phase d'expansion (2 ans) avec un accent sur la Gestion Intégrée des Pertes	ICRISAT, INRAN, MDA, RECA	2009-2010-2011-2012-2013	- Plan élaboré et mise en œuvre ; - rendement augmenté ; - pertes mieux minimisées	
Renforcer la production et la distribution des semences	la production et la distribution des semences Renforcées	Concevoir un plan visant à étudier : - la production de semences de base, - leur multiplication commerciale - les systèmes de distribution	MDA, ICRISAT, INRAN, producteurs privés des semences	2010-2011	Programme pour l'amélioration des semences élaboré	
Approfondir la connaissance du marché	le marché mieux connu	- Réaliser des études de marché dans 5 pays de la sous-région ; - concevoir un système SIM géré par les négociants ; - réaliser une enquête sur le niébé nigérien réexporté	MCI/N, ME/F, MDA, CCAIAN, négociants niébé	2010-2011	- études réalisées dans la sous-région et au niveau international ; - SIM mis en place ; - enquête réalisée	
Promouvoir la transformation du niébé	Les unités de transformation du niébé créées	- Appuyer la coopérative des femmes de Tegone sur l'expérience béroura ; - appuyer la R-D sur le couscous de niébé par l'INRAN ; - étudier les habitudes de consommation du niébé	MCI/N, MDA, INRAN, Coopérative de Tegone, ANIPEX	2010 2011 2011	- Programme d'actions conçu ; - programmes annuels de travail avec l'INRAN établis	
Le sésame						
Améliorer la	La qualité et de la	Élaborer des guides techniques sur les variétés et	MDA, MCI/N,	2009-	- Guide élaboré et diffusé ;	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
qualité et la productivité du sésame du Niger	productivité du sésame du Niger Améliorée	marchés visés, couvrant toute la filière y compris le conditionnement et l'emballage.	INRAN, association des producteurs	2013	- productivité augmentée ;	
Soutenir l'organisation interprofessionnelle de la filière	L'organisation interprofessionnelle de la filière performante renforcée	Soutenir financièrement l'effort public-privé pour : - développer de meilleurs contrats avec les groupes de production villageois ; - élaborer des normes de qualité du produit, - élaborer, mettre en œuvre et suivre la réglementation ; - former des acteurs.	Association de producteurs de sésame, MDA, MCI/N, acteurs de la filière	2009-2013	- appui de l'État plus efficace ; - qualité du produit meilleure	
Améliorer la commercialisation	La commercialisation améliorée	Développer une Stratégie de pénétration des marchés asiatiques avec plus d'échanges entre associations interprofessionnelles nigériennes et asiatiques.	MCI/N, MDA, CCAIAN	2010-2011	- Exportation augmentée ; - Stratégie élaborée	
		Identifier et promouvoir les partenariats	MCI/N, MAE/C, CCAIAN	2010-2011	Partenariats identifiés et promus	
Le souchet						
Développer une culture durable du souchet	La production de souchet augmentée	Expérimenter d'autres méthodes de culture et de récolte.	Association de producteurs, INRAN, MDA.	2009-2011	Autres méthodes de production adoptées	
Renforcer et diversifier les marchés.	les marchés renforcés et diversifiés	- faire le diagnostic des marchés national et sous-régional - réaliser une étude du marché espagnol, - promouvoir des partenariats nigériens - espagnols ; - prospecter le marché mexicain ;	MCI/N, MDA, CCAIAN	2010-2011	- Etudes réalisées ; - plan d'actions élaboré	
		Réaliser une étude de faisabilité pour la fabrication de jus/lait de souchet	MCI/N, MDA, INRAN, CCAIAN, association, Ets. Hatimou, ANIPEX	2009-2010	Etude de faisabilité réalisée	
La gomme arabique						
Augmenter la	La production	-faire une évaluation des pépinières des arbres	ICRISAT,	2010-	Programme en plusieurs	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
production	Augmentée	Acacias à haut rendement à l'ICRISAT et ailleurs ; - favoriser leur expansion	ME/LCD, ASI, association de producteurs	2012	phases adopté	
		- soutenir le fonctionnement du PAC ; - Réaliser un diagnostic des crédits carbonés ; - renforcer la sécurité foncière	MELCD, ASI, PAC, CNEDD	2009- 2010	Diagnostic fait	
Établir des normes de qualités à l'exportation	Les normes de qualité à l'exportation définies	- élaborer et adopter des normes de qualité fiables ; - harmoniser ces qualités à celles définies par les principaux exportateurs ;	MCI/N, ME/LCD, INRAN, association, ASI.	2009- 2010	Normes de qualité élaborées, adoptées et harmonisées	
Promouvoir l'expansion de la filière	L'expansion de la filière promue	Définir une stratégie de croissance, et des améliorations nécessaires des infrastructures et de l'organisation logistique	MELCD, Association des producteurs, ASI.	2010- 2011	Stratégie clairement définie	
Autres cultures possibles						
Cibler les cultures maraîchères exportables vers la sous-région	Les cultures maraîchères exportables vers la sous-région ciblées	Élaborer des plans d'actions dans le cadre du plan stratégique global pour les exportations, notamment pour le poivron.	MDA, MCI/N, ANIPEX, associations des producteurs	2010- 2011	Plan d'actions concrètes disponible	
Améliorer le marché pour l'arachide	Le marché pour l'arachide amélioré	Étude de faisabilité d'une huile d'arachide industrielle « Fabriquée au Niger » en collaboration avec OLGA Oil.	MCI/N, MDA, Sté des huiles OLGA	2010- 2011	Étude de faisabilité réalisée	
Élevage						
Augmenter l'offre d'animaux vivants sur les marchés	L'offre des animaux vivants sur les marchés augmentée	- Mener des enquêtes rapides sur les taux actuels de déstockage du bétail par espèce; - Sensibiliser les éleveurs et faciliter leur accès aux marchés à bétail et à d'autres contacts directs avec les exportateurs (foires commerciales, comptoirs d'achats) ; - réorganiser les marchés à bétail pour un rôle plus accru	MCI/N, ME/IA, MDA, RECA, Ministère de l'Intérieur et de la Décentralisation	2009- 2011	Les taux de prélèvement passent de 11% à plus de 15%	- zoonoses ; - entraves à la libre circulation des biens
Intensifier les systèmes de production	Les systèmes de production intensifiés	- Sécuriser le pastoralisme transhumant par la valorisation des grands espaces de pâturage et sa prise en compte dans les schémas d'aménagement; - Encourager la production fourragère et sous-	ME/IA, MDA, SP du Code Rural, RECA	2009- 2013	Une production animale accrue des systèmes semi intensifs et approvisionnement	Baisse de la demande (débouchés)

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
		<i>produits agro-industriels, et développer une stratégie de distribution efficace afin d'accroître leur utilisation par les agro pasteurs;</i> - <i>Promouvoir des mini-fermes modernes (embouche, lait) ;</i> - <i>Évaluer les options pour la création de ranches privés à travers la restructuration des ranches étatiques.</i>			<i>régulier en animaux bien conformés pour la production de viande.</i>	
<i>Renforcer les capacités des associations d'acteurs et professionnels du secteur</i>	<i>Les Capacités des associations d'acteurs et professionnels du secteur renforcées</i>	- <i>Professionnaliser les acteurs par la définition des rôles et attributions des intervenants.</i> - <i>Promouvoir des regroupements des professionnels et appuyer l'association des exportateurs à l'échelle régionale</i> - <i>Consolider l'autonomie financière des associations ;</i> - <i>Réduire le rôle des dilalis et des sociétés de convoyage et encouragement des relations directes avec les commerçants;</i> - <i>réglementer le statut de collecteur agréé pour les cuirs et peaux et instituer une autorisation de collecter afin de minimiser les risques associés avec le préfinancement par les tanneries.</i>	<i>ME/IA, CCAIAN, RECA</i>	<i>2009-2011</i>	<i>Les coûts de transaction dans le commerce du bétail sont réduits; les acteurs et leurs organisations sont plus professionnels ; Les associations gagnent en autonomie financière ; le système de préfinancement pour les cuirs et peaux marche correctement</i>	<i>Non adhésion des acteurs</i>
<i>Accroître les exportations de viande de façon durable</i>	<i>Les exportations de viande accrues de façon durable</i>	- <i>Mettre en place un partenariat privé - public avec la production en système intégré (collecte, stockage, embouche, abattoirs, vente et exportations, production de peaux);</i> - <i>mener une gestion privée du nouvel abattoir de Niamey;</i> - <i>réaliser des études de marchés et de leur segmentation dans les pays demandeurs ;</i> - <i>créer un système d'information commercial;</i> - <i>Négocier au plus haut niveau pour ouvrir le marché nigérian;</i> - <i>Faciliter l'accès aux crédits pour des bétailières, chaînes de froid;</i> - <i>Établir un système de financement et un mécanisme d'assurance – crédit à l'exportation.</i>	<i>ME/IA, MCI/N, ME/F, CCAIAN, RECA</i>	<i>2009-2012</i>	- <i>Nouvel abattoir géré par un privé ;</i> - <i>exportations de viande effective avec accroissement continu ;</i> - <i>part des crédits alloués ;</i> - <i>études réalisées et augmentent chaque année</i>	

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
Améliorer l'information statistique disponible	L'information statistique disponible améliorée	- Renforcer les services de collecte des statistiques ; - assurer la cohérence du dispositif et recherche de financement pour conduire un recensement périodique des populations animales.	<u>ME/IA</u> , MCI/N, INS, UEMOA, CEDEAO	2009-2010	Les statistiques cohérentes sont disponibles	
Mines						
Améliorer la gestion des recettes	La gestion des recettes améliorée	Appliquer l'ITIE avec des rapports réguliers sur tous les paiements reçus et leur utilisation avec participation de la société civile	<u>MME</u> , MEF, société civile	2009-2013	Rapports ITIE publiés annuellement, audits indépendants réalisés	bonne gouvernance
		Réaliser une étude sur les implications du boom minier et développer une stratégie pour sa gestion	<u>MME</u> , MEF	2009-2010	- Étude réalisée ; - stratégie adoptée.	
Améliorer les dispositifs législatifs et réglementaires	Les dispositifs législatifs et réglementaires améliorés	Réviser et fondre dans un document unique les Ordonnances et loi en la matière	<u>MME</u> ,	2010	Un Code minier unique est élaboré, disponible sur Internet	
		Alléger les délais d'octroi des titres miniers	<u>MME</u> ,	2010	Délais réduits à 1-3 mois ; titres miniers octroyés par an augmenté	
Renforcer la capacité de l'Administration	La capacité de l'Administration renforcée	- élaborer un plan de formation ; - Former les cadres de l'Administration publique en technique de négociation de contrats miniers, en réglementation minière et informatique	<u>MME</u> , MES/RT	2010-2013	- 60 cadres des ministères formés ; - Existence d'un plan de formation	
		Doter les structures de suivi et de contrôles en moyens et matériels de travail	<u>MME</u>	2010-2011	Nombre de Services équipés en matériels de travail, véhicules, ordinateurs, ...	Disponibilité de cadres qualifiés
		Mettre en place le cadastre minier	<u>MME</u> , MH	2010-2011	Cadastre minier disponible	
		Organiser des journées de promotion minière	<u>MME</u> , Sociétés minières, investisseurs miniers	2009-2010	2 journées nationales ; 1 journée internationale organisée	
Appuyer l'activité minière artisanale	L'activité minière artisanale appuyée	Réaliser des études pour sélectionner les sites miniers types à appuyer		2010-2011	- 10 sites aurifères, 5 sites de cassitérite, 5 sites de gypse, 5 sites de sel ;	Disponibilité des données géologiques et minières de base des sites sélectionnés

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
					- études réalisées	
		<i>Sélectionner et former des PME locales pour la fabrication d'équipements</i>	<i>MME, MFP/</i>	2010	<i>10 chaudronniers formés, 05 unités fabriquées pour les sites d'or et 05 autres en fabrication</i>	<i>adhésion des PME locales</i>
		<i>Équiper les sites d'orpaillage en matériels de fabrication locale pour le traitement du minerai aurifère</i>	<i>MME, MFP, MCI/N</i>	2010-2011	<i>10 sites d'orpaillage équipés, quantités d'or augmentées</i>	<i>non adhésion des orpailleurs</i>
		<i>Organiser une campagne de sensibilisation sur 25 sites d'exploitation minière artisanale relativement à l'hygiène, à la santé et à l'environnement</i>	<i>MME, MSP, ME/LCD</i>	2010-2011	<i>25 000 artisans miniers sensibilisés</i>	<i>Adhésion des artisans miniers</i>
		<i>Doter en petits matériels 15 sites sélectionnés de sel, gypse et cassitérite</i>	<i>MME, ME/F</i>	2010-2011	<i>Production des sites augmentée</i>	<i>adhésion des artisans miniers</i>
		<i>Doter en infrastructures sociales 25 sites sélectionnés (eau potable, centres de santé, garderies d'enfants, etc.)</i>	<i>MME, Ministères concernés</i>	2010-2011	<i>Infrastructures sociales créées et fonctionnelles</i>	
		<i>Appuyer la Direction des Exploitation Minière à Petite Échelle et les équipes administratives de surveillance</i>	<i>MME, MAT/DC, ME/F</i>	2010-2011	<i>10 véhicules, 10 GPS, 20 ordinateurs et de carburant fournis</i>	
Tourisme et artisanat d'art						
<i>Elabore une stratégie pour le tourisme assortie d'un plan d'actions</i>	<i>La stratégie et le plan d'actions du tourisme élaborés</i>	<i>- Evaluer le système actuel des statistiques, - mener des enquêtes sur l'offre, dépenses des touristes</i>	<i>MTA, MID/SP, BCEAO, INS,</i>	2009-2010	<i>- Enquêtes réalisées; - rapport d'évaluation disponible</i>	
		<i>- démarrer un dialogue public-privé ; - Identifier les sites prioritaires ; - préparer les plans des sites et études de faisabilité</i>	<i>MTA, CNPT, structures faïtières du tourisme et de l'hôtellerie, entités décentralisées</i>	2009-2010	<i>Stratégie élaborée et validée</i>	
<i>Renforcer le marketing</i>	<i>Les produits de l'artisanat et du tourisme promus</i>	<i>- Promouvoir la destination Niger par une augmentation du budget; - promouvoir le Design et production des produits de marketing ; - poursuivre la collaboration avec Bénin et Burkina</i>	<i>MTA, CNPT, structures faïtières</i>	2009-2013	<i>- proportion du budget augmentée ; - nombre de nouveaux produits promus ; - cadre de concertation</i>	<i>Manque de volonté commune</i>

Objectifs	Résultats	Actions à entreprendre	Responsables /parties concernées	Période	Indicateurs de performance	Hypothèses / risques
		<i>Faso pour le marketing du Parc de W.</i>			<i>créé et opérationnel</i>	
Améliorer les produits de l'artisanat et du tourisme	La qualité des produits de l'artisanat et du tourisme améliorée	- Sélectionner les produits principaux et identifier les contraintes majeures ; - promouvoir les produits et les services	<u>MTA, CNPT, structures faïtières</u>	2009-2013	3 nouveaux produits au moins promus	
		Elaborer une politique pour le tourisme de chasse en tenant compte de l'impact sur le pastoralisme	MTA, ME/IA, ME/LCD	2010-2013	Politique adoptée	Non respect de la réglementation en vigueur
Améliorer les infrastructures du tourisme	Les infrastructures du tourisme et leur accès améliorés	- accroître l'investissement en infrastructures touristiques ; - rendre le cadre juridique plus incitatif	<u>MTA, ministères techniques, CNPT, structures faïtières</u>	2010-2013	- Infrastructures améliorées ; - Cadre juridique plus incitatif créé	
Conserver le patrimoine national d'intérêt touristique	Le patrimoine national d'intérêt touristique conservé	Protéger les ressources naturelles, et les patrimoines culturels et historiques	Ministère de la Culture, Musée nationale, MELCD	2010-2013	Sites protégés	Non adhésion des communautés locales
Améliorer la desserte aérienne	La desserte aérienne améliorée	- Evaluer les accords bilatéraux ; - poursuivre la libéralisation	<u>MTAC</u>	2009-2013	Nombre de vols augmenté	
Alléger la Taxation touristique	La taxation touristique allégée	établir un système de taxation efficace	<u>MEF, MTA</u>	2010-2011	Système de taxation amélioré	
Promouvoir les exportations de l'artisanat	les exportations de l'artisanat Promues	- Améliorer la qualité et marketing de l'artisanat aux touristes et à l'export ; - Restructurer la GIE-DANI et transférer la gestion au privé ; - Attirer des investisseurs stratégiques	<u>MTA</u>	2010-2011	- Valeur des exportations de l'artisanat augmentée ; - GIE-DANI en gestion privé	-Non adhésion des structures des artisans
		- Renforcer les tanneries artisanales pour améliorer la qualité du cuir ; - développer des nouveaux dessins et techniques pour les artisans en cuir	<u>Centre des Métiers du Cuir, MCIN, MTA, GIE-DANI</u>	2010-2012	Valeur des produits artisanaux en cuir doublée.	
		Réaliser une étude d'identification de nouveaux débouchés et élaborer une stratégie appropriée pour augmenter les exportations de produits d'artisanat d'art	<u>MCIN, MTA</u>	2009-2013	- Étude réalisée ; - nouvelle stratégie disponible et opérationnelle	

ANNEXE 2 : PROJETS POUR APPUYER LE SECTEUR MINIER DU NIGER

Le Niger dispose déjà de deux produits miniers exportables, à haute valeur marchande que sont l'or et l'uranium. Il dispose également d'autres produits miniers qui peuvent être exportés dans des conditions avantageuses, mais à petite échelle. Il s'agit là de la cassitérite, du gypse et du sel, dont l'exploitation est pratiquée par une population rurale dans des conditions difficiles et souvent sans débouchés pour l'écoulement. Le pays vient de bénéficier d'un important financement de l'Union Européenne qui va lui permettre de réaliser des actions de nature à appuyer le secteur minier dans son ensemble. Faisant suite à ce programme et à la présente étude, il est proposé ci-après quelques actions qui pourraient être réalisées soit par des financements à rechercher, soit dans le cadre du projet de l'Union Européenne qui a déjà programmé la réalisation de certaines d'entre elles.

I – REVUE DES DISPOSITIONS LEGISLATIVES ET REGLEMENTAIRES

A ce niveau l'ensemble des textes législatifs devraient être revus pour être rassemblés en un seul texte plus facile à manier et à diffuser. Il s'agit de :

- l'Ordonnance 93-16 du 02 mars 1993,
- l'Ordonnance 99-48 du 5 novembre 1999,
- la Loi n°2006-26 du 09 août 2006.

Les services d'un juriste seront requis ainsi que des moyens pour l'impression et la diffusion du texte unique conçu. Ce texte pourrait être soumis à un atelier de validation avant son adoption par l'Assemblée Nationale en tant que Loi portant Code Minier de la République du Niger.

Lors de cette réforme on pourrait examiner la possibilité d'introduire dans la nouvelle Loi :

- des dispositions spécifiques à l'exploitation minière à petite échelle (par exemple des avantages fiscaux et fonciers et l'introduction de la possibilité d'octroyer des Autorisations d'exploitation artisanale mécanisée dotées d'une superficie d'au moins 100ha au sein de laquelle le bénéficiaire utilisera les services de tâcherons ;
- la révision à la hausse de la superficie de la parcelle pour la porter à 25m sur 25m ;
- des dispositions spécifiques rendant l'obtention de la convention minière facultative en phase de recherche, ce qui réduirait du coup les délais d'octroi des permis de recherche (par exemple entre 30 et 60 jours après le dépôt de la demande).

Les coûts indicatifs prévisionnels sont les suivants :

• 1 cabinet juridique pour 60 jours	45 000 \$ US
• Atelier de validation 3 jours et regroupant 100 personnes	30 000
• Location de salles et matériels divers	2 500
• Impression de textes et de diffusion (1500 exemplaires)	60 000

• Sous total :	137 500
• Imprévus et hausse des coûts (5%) :	6 875

TOTAL GENERAL	144 375 \$ US

II - APPUI INSTITUTIONNEL DE L'ADMINISTRATION

A ce niveau il s'agira de :

- former les cadres des Ministères des Mines, des Finances et de l'Environnement à la connaissance et à l'application correcte des textes, au maniement des nouvelles technologies d'information, surtout en ce qui concerne les différents supports des données géologiques et minières. Là il faudra prévoir également des formations groupées, des voyages d'études et des participations à des rencontres internationales régionales et sous régionales intéressant le secteur minier ;
- mettre en place un cadastre minier performant et informatisé, et un centre de documentation au profit des investisseurs miniers, et maintenir les informations géologiques et minières à jour sur Internet ;
- organiser des journées de promotion minière pour faire connaître les potentialités minières du pays et attirer de nouveaux investisseurs ;
- renforcer les structures publiques d'encadrement, de suivi et de contrôle du secteur minier et particulièrement de celui de la petite exploitation minière qui intéresse une frange importante de la couche défavorisée de la population.

Les moyens suivants pourraient être recherchés pour le financement des actions ci-après :

- organisation de 3 ateliers de formation regroupant 100 personnes pendant 3 jours pour chaque atelier	97 500 \$US
- organisation de cinq stages de formation en SIG et NTIC regroupant chacun 20 personnes pendant 15 jours par stage :	
• Formateurs	75 000
• location de salles et matériels	15 000
• frais de subsistance des participants	75 000
• matériels didactiques et documentation	50 000
• fourniture d'ordinateurs et de logiciels à 20 services des ministères	100 000
- 3 voyages d'études pour 5 personnes et pour 10 jours par Voyage, y compris transport et subsistance :	75 000
- Participation à 3 rencontres internationales par année, pendant 3 ans pour 5 personnes par rencontre (INDABA, PDAC, WAME) pendant 10 jours par rencontre, y compris le transport	215 000
- Mise en place d'un cadastre minier, d'un centre de documentation, fourniture de matériels et logiciels et formation	1 000 000
- Organisation de 2 journées de promotion minière au Niger	700 000
- Renforcement des structures d'encadrement, de suivi et contrôle du secteur minier et particulièrement du secteur de l'exploitation minière artisanale :	
• Dotation en véhicules tous terrains à la DEMPEC et aux Directions régionales de Tillabéry, Tahoua, Agadez (8)	400 000
• Dotation en matériels de terrain	300 000
• Evaluation sommaire des réserves	1 200 000
• Moyen de fonctionnement pendant 3 ans pour les 4 directions	600 000
- Formation des artisans miniers par 3 experts (1 médecin, un sociologue, un environnementaliste) sur les sites les plus importants pendant 120 jours (or, sel, cassitérite, gypse)	54 000
Fais de tournée sur une trentaine de sites d'exploitation artisanale	90 000
Sous total de l'appui institutionnel	4 249 000
Imprévus et hausse des coûts (5 %)	212 450

Total appui institutionnel \$US

4 461 450

III - APPUI A L'ACTIVITE MINIERE ARTISANALE

L'activité minière artisanale procure et procurera pendant encore longtemps des revenus à une frange importante de la population estimée à 400 000 personnes. On a déjà vu que :

- l'orpaillage a rapporté au pays 9,8 milliards de FCFA en 2006,
- la vente du gypse a rapporté près de 700 millions de CFA,
- la cassitérite pourrait rapporter aux populations au moins 100 millions par an si le problème d'écoulement était résolu. Par ailleurs, d'importantes réserves existent qui ne sont pas encore évaluées.

Ce secteur mérite donc un appui et une assistance pour sa promotion.

Il est difficile d'appuyer dans l'immédiat tous les sites d'exploitation artisanale. Aussi pourrait-on sélectionner :

- 10 sites d'exploitation artisanale aurifère,
- 05 sites d'exploitation de cassitérite,
- 05 sites d'exploitation du gypse,
- 05 sites d'exploitation du sel.

Soit au total 25 sites qui pourraient être appuyés à titre expérimental. Les actions à mener sont les suivantes/

- détermination sommaire des réserves de minerai pour les exploitants miniers artisanaux :	7 500 000
- approvisionnement en eau potable :	750 000
- dotation en centres de santé primaire :	750 000
- dotation en garderies d'enfants	150 000
- dotation en petits matériels :	150 000
- formation et sensibilisation au sujet de la santé de l'hygiène et de l'environnement sur 25 sites	250 000
- Installation de 5 unités pilotes sur 5 sites d'exploitation artisanale de l'or	350 000
- Formation de 10 chaudronniers soudeurs pendant 45 jours dont 30 à l'extérieur du Niger, avec coût des formateurs	70 000
Acquisition de matière première et moteurs pour monter 10 unités :	160 000
- Appui aux équipes administratives de surveillance : 10 équipes pendant 3 ans avec 10 véhicules et du carburant	1 800 000
Total appui à l'activité minière artisanal	11 930 000
Imprévus et hausse des coûts (5%)	596 500

Total Général en \$ US :	12 526 500

IV – SYNTHÈSE DES INVESTISSEMENTS TOTAUX POUR APPUYER LE SECTEUR MINIER AU NIGER

L'étude a montré que si les conditions du marché se maintiennent ou s'améliorent dans les prochaines années, le Niger exportera pour :

- plus de 900 milliards de FCFA d'uranium (ou plus 1,8 milliard \$US)
- plus de 30 milliards de FCFA (ou plus de 60 millions \$US) d'or par l'industrie
- plus de 21 milliards de FCFA (ou plus de 42 millions \$US) de recettes par l'exploitation artisanale de l'or, si le taux de récupération est amélioré (75 pour cent au lieu de 40 pour cent) par l'utilisation d'unités de fabrication locale.

Les investissements prévisionnels totaux projetés dans le présent document se résument comme suit en \$US.

1- Revue des dispositions législatives et réglementaires	144 375
2- Appui institutionnel de l'Administration	4 461 450
3- Appui à l'activité minière artisanale	12 526 500

COUT TOTAL DU PLAN D' ACTIONS \$ US : **17 132 325**

Soit environ FCFA : **8 566 162 500**

BIBLIOGRAPHIE

- Abdou, Ousman, « Communication sur la Production de l’Oignon », Atelier ANFO Madaoua, novembre 2006.
- Arifari, Nassirou Bako, “La corruption dans les transports et la douane au Bénin, au Niger et au Sénégal”, LASDEL, Etudes et Travaux n° 41, décembre 2005.
- Atayi-Guedegbe, Éric et Marcel Innocent Naba, « Diagnostic institutionnel et Plan stratégique de développement : ANFO, Tahoua », Rapport écrit pour : UNIC/A.N.F.O., Madaoua, Niger, janvier 2006.
- ANIPEX, « Note de présentation de l’ANIPEX », Niamey, Mai, 2005.
- AUDEC, « Etude du marché de l’oignon, du niébé et bétail – viande », Projet de Promotion des Exportations Agropastorales (PPEAP), 2003.
- Badmasi, Djariri et Mahamadou Saley, « L’adaptation des circuits de commercialisation des bovins nigériens à l’évolution de la demande au Nigeria », IRAM/LARES, 2003.
- Balla, Mahaman et Daouda Moussa, « Etude de rentabilité économique et financière de la société Niger- Gabon de commercialisation de la viande », Projet de Promotion des Exportations Agropastorales (PPEAP), 2004.
- Banque mondiale 2001, « Niger - Le Défi du retour à une Croissance Accélérée – Revue du Secteur Privé », Washington.
- Banque mondiale, 2004, ‘ Niger: Revue du Secteur Privé’, Washington.
- Banque mondiale 2005a, « Policy Note on Sectoral Growth and Export Promotion Strategy for Niger’s Agricultural Products », Washington, Africa Region Private Sector Unit (AFTPS), Juin 2005.
- Banque mondiale 2005b, « Niger : Transport Sector Review”, juin.
- Banque mondiale, 2006a, « Program Document : Rural and Social Sector Policy Reform Credit », Washington, mars, 2006.
- Banque mondiale 2006b, “Project for the Promotion of Agro-Pastoral Exports” (PPEAP) Draft Completion Report (ICR), Octobre 2006.
- Banque mondiale 2006c, “Niger: Une Évaluation du Climat des Investissements”, Washington, juin.
- Banque mondiale, 2006d, « Le Problématique Sanitaire et Phytosanitaire au Niger », Washington, Juin 2006.
- Banque mondiale 2007a, « Burkina Faso: Le Défi de la Diversification des Exportations dans un Pays Enclavé », Étude Diagnostique sur l’Intégration Commerciale, Washington.
- Banque mondiale 2007b, “Doing Business 2008”, Washington.
- Banque mondiale, 2007c, “Transport Costs in Africa: A Review of the Main International Corridors in the Four Sub-Regions”, un rapport interimaire, Washington.
- Banque mondiale, « Développement de l’Irrigation au Niger : Diagnostic et Options Stratégiques », 2008.

- Barhouni, Maliki, et Dr. Ali Dankintafo, « Étude du marché international des filières sésame, souchet, gomme arabique et cuirs et peaux : Rapport final », Niamey, Cabinet AUDEC, Août 2004a, (rapport écrit pour RN/MDA/PPEAP).
- Barhouni, Maliki, et Dr. Ali Dankintafo, « Étude du marché régional des filières oignon, niébé, bétail et viande : Rapport final », Niamey, Cabinet AUDEC, Aout, 2004b, (rapport écrit pour RN/MDA/PPEAP).
- BCEOM, « Etude sur la stratégie nationale des transports dans le sous-secteur routier », décembre 2002.
- BDPA, « Étude d'identification des filières porteuses : rapport final », Niamey, Projet de promotion de l'irrigation privée (PIP2), Septembre 2005.
- Bérard, Laurence et Philippe Marcenay, « Les Produits de Terroir : entre cultures et règlements », CNRS Éditions, Paris, 2004.
- Blein, Roger, Ahmed Hamid, et Gilles Baillet, « Étude d'impact des Accords de partenariat économique (APE) sur l'économie du Niger », Paris, décembre 2004.
- Cabinet AUDEC, « Programme quinquennal d'activités de l'ANIPEX », Niamey, ANIPEX, août 2005.
- Cellule d'Analyse et de Prospective en Développement (CAPED), « La compétitivité du secteur manufacturier au Niger », juin 2005.
- Cellule d'Analyse et de Prospective en Développement (CAPED), « La compétitivité du secteur agropastoral du Niger », juin 2005.
- Club du Sahel/OCDE 2006, « Sécurité alimentaire et échanges transfrontaliers dans la zone de Kano-Katsina-Maradi (K²M) », WABI/DT/30/06.
- CNUT, « Projet de renouvellement du parc automobile », mai 2003.
- Djariri Badmasi et Mahamadou Saley, IRAM/LARES, « L'adaptation des circuits de commercialisation des bovins nigériens à l'évolution de la demande au Nigeria », août 2003.
- L'Écho des Frontières, « Bulletin Régional de suivi des Echanges Transfrontaliers », trimestriel no 27, septembre 2003.
- FMI, 2005, « Niger – Renforcement et Modernisation des Administrations Fiscale et Douanière – Aide mémoire », septembre 2005.
- FMI, 2006, « Niger : Financial Sector Developments », 2006
- FMI, 2007, « Niger : Article IV report », 16 janvier 2007.
- FMI, AFRITAC, 2007, « Compte rendu de la mission d'assistance technique dans le domaine de l'Administration Fiscale », juillet 2007.
- ICRISAT (avec IPALAC et NETAFIM), « African Market Garden : Manual for Trainers and Farmers », Novembre 2002.
- Labaste, Patrick, éditeur, « The European Horticulture Market: Opportunities for Sub-Saharan African Exporters », Documents de travail de la Banque mondiale N° 63, 2005.

- Macrae, John and Gilles Merlin, « The Prospects and Constraints of Development of Gum Arabic in Sub-Saharan Africa (based on field trips to Chad, Mali, and Niger) », Pour la Banque mondiale, Paris, octobre 2002.
- Maazou Ali Hadi, « Étude sur l'élaboration d'un concept de comptoir de commercialisation : niébé, oignon, souchet, sésame, et gomme arabique » PPEAP, rapport provisoire, Octobre 2003.
- Nana, Vincent et Iddal Sidi Mohamed, « Étude de marché sur les fruits et légumes en Afrique de l'Ouest : Cas du Burkina Faso, du Ghana, du Togo et du Bénin », Niamey, ICRISAT et APIPAC, Octobre 2006.
- Promo-transport et Transport-consult, « Étude sur la construction d'un port sec au Niger », novembre 1999.
- République du Niger, Cabinet du Premier Ministre, « Rapport de synthèse de l'étude sur la vulnérabilité et adaptation aux changements climatiques : secteur élevage », par Mahamadou Saley, Secrétariat Exécutif/Conseil National de l'Environnement pour le Développement Durable/ Commission Nationale sur les Changements et Variables Climatiques; ProjNER/97/G33/B/1G/99 2002 (juillet).
- République du Niger, Conseil national des Investisseurs Privés, « Comité Fiscalité », 26 novembre 2005
- République du Niger, Institut National de la Statistique, « Statistiques du Commerce Extérieur ; Résultats définitifs 2001-2004, provisoire 2006 », 2006.
- République du Niger, Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, « Étude sur la Facilitation du Commerce Couvrant les Aspects de la Filière Élevage », Projet Promotion des Exportations Agro-pastorales, 1999.
- République du Niger, Ministère du Développement agricole (MDA), « Plans d'actions des filières oignon, niébé et bétail –viande », Projet de Promotion des Exportations Agropastorales (PPEAP) 2003.
- République du Niger, MDA, « Le Niger à la conquête du marché international », PPEAP, Niamey, plaquette, 2005.
- République du Niger, MDA, « L'exportateur », Bulletin d'information, PPEAP, Niamey, différents numéros.
- République du Niger, MDA, « Note de présentation de la requête pour le financement d'un programme de développement des exportations des produits agro-pastoraux et forestiers non-ligneux », Octobre, 2006.
- République du Niger, MDA, « Évaluation de la production du sésame et du souchet : Campagne agricole 2004 », Direction des cultures de rente, Niamey, 2005.
- République du Niger, MDA, « Contribution à l'étude des plantes médicinales, aromatiques, et pesticides », Direction des cultures de rente, Niamey, 2004.
- République du Niger, MDA, « Enquête spécifique sur la production d'oignon : campagne maraichère 2004-2005 », Direction des cultures de rente, Niamey, 2004.
- République du Niger, MDA, « Programme de Lutte contre l'insécurité alimentaire par le développement de l'irrigation », Niamey, Aout, 2005.
- République du Niger, Ministère de l'Economie et des Finances (MEF), « Analyse de l'évolution des échanges commerciaux Niger-Nigeria 1999 – 2003 », Rapport de Stage (Yacouba K. Ibrahim), Direction de la Statistique et des Comptes Nationaux, 2004.
- République du Niger, MEF, « Rapport du Groupe Thématique no 8 : Secteur financier », 2005.

- République du Niger, MEF, « Projet de Loi des Finances 2007 », 2006
- République du Niger, MEF, « Document préparatoire aux consultations 2006 au titre de l'article IV avec le FMI- Niamey du 22 septembre au 7 octobre 2006, 21 septembre 2006
- République du Niger, MEF, « La sécurité alimentaire et la gestion durable des ressources naturelles, des priorités de la stratégie de développement rural », 2006.
- République du Niger, MEF, DGD, « Stratégie de Modernisation et de Renforcement des Capacités de l'Administration des Douanes Nigeriennes : Plan d'Actions 2006-2008. », 2006.
- République du Niger, Ministère de l'Hydraulique, de l'Environnement, et de la Lutte contre la désertification, « Stratégie nationale de relance de la production et de la commercialisation de la gomme arabique au Niger », FAO, 2003.
- République du Niger, Ministre des Ressources Animales (MRA), « Document Cadre pour la Relance du Secteur de l'Élevage », 2001.
- République du Niger, MRA, « Quelles politiques pour l'amélioration de la compétitivité des productions animales au Niger », Bagoudou Maidaji et Abdoulaye Maiga, 2001.
- République du Niger, MRA, « Etude de faisabilité d'un projet de développement de mini fermes dans la région de Tahoua au Niger », Direction des Etudes et de la Programmation, 2002.
- République du Niger, MRA, « Analyse du marché régional du bétail et de la viande (AMRBV) », 2003.
- République du Niger, MRA, « Cahier des charges destiné à l'aménagement des marchés a bétail », Direction de la Production Animale et Promotion des Filières, 2003.
- République du Niger, MRA, « Stratégie pour la valorisation du capital bétail conformément à la politique du Gouvernement de la 5ème République », 2003.
- République du Niger, MRA, « Repère sur le potentiel de production de viande et perspective d'exportations des viande au Niger », 2004.
- République du Niger, MRA, « Etude d'identification et de formulation des projets de développement des mini-fermes d'élevage dans cinq (5) régions : Niamey, Dosso, Tillabery, Maradi et Zinder », Directions des Etudes et de la Programmation, 2004.
- République du Niger, MRA, « Dossier de consultation restreinte pour l'étude de faisabilité technique et économique du Projet de réhabilitation de l'abattoir frigorifique de Niamey », Direction des Etudes et de la Programmation, 2004.
- République du Niger, MRA, « Politiques et stratégies nationales en matière de commercialisation des produits d'élevage », Direction de la Production et de la Promotion des Filières, 2005.
- République du Niger, MRA, « Analyse sur cinq (5) ans de la commercialisation du bétail, SIM/Bétail », Direction de la Production et de la Promotion des Filières, 2005.
- République du Niger, MRA, « Processus d'élaboration de projets de textes relatifs au pastoralisme », Rapport no. 2, Lamou-Consult, mars 2007.
- République du Niger, Services du Premier Ministre, Secrétariat exécutif de la SDR, « Stratégie de Développement Rural », Niamey, 2002.

- République du Niger (Lama Joachim, Abdo Hassan Maman, Malam Kandine Adam), « Analyse des liens économiques entre le Niger et le Nigéria », mai 2001
- République du Niger, « Journal officiel de la république du Niger », 15 juin 2000.
- République du Niger, « Stratégie de Développement Rurale—le secteur rural, principal moteur de la croissance économique », 2003.
- République du Niger, “Stratégie Nationale des Transports - routes et transports routiers”, octobre 2004.
- SNV, « Rapport de l’Atelier de mise en place de l’Organisation sous-régionale des acteurs de la filière Souchet en Afrique de l’Ouest », Maradi, Juin, 2006 (réalisé avec la Chambre régionale d’Agriculture de Maradi).
- Terpend, Noelle et Mahamadou Saley, “Etude sur l’élaboration du programme de développement des filières”, FAO/MRA, 2005.
- Valiergue, L. « Fiche Projet NASPP (Project de plantation au Niger d’Acacia Sénégal)/PAC », Niamey, 29 Novembre 2006.
- Wilcock, David, « Agricultural Marketing in Niger: Current Situation, Constraints, and Possible AEPRP Program Components », Development Alternatives, Inc. (DAI), Washington, DC. 1987.
- Williams T.O., Spycher B. et Okike I. “Improvement of livestock marketing and regional trade in West Africa”, CILSS/ILRI, 2004.
- Willie-Nwobu, Ike, “Keynote Address at the 2nd African Sesame Seed Forum”, Abuja, Nigeria, November 28th, 2006.