



*Ministère du commerce et de la promotion du
secteur privé*

Etude Diagnostique sur l'Intégration du Commerce au Niger (E.D.I.C)

Mise à jour

Version finale: Décembre 2015

NIGER-2015

Table des matières

Chapitre 1. Résumé analytique et matrice d'actions	5
A. <i>Résumé Analytique</i>	5
1. La mise à jour de l'EDIC (ou « EDIC 2015 »).....	5
2. Bilan de l'EDIC 2008	9
3. La structure de l'EDIC 2015 et ses principales recommandations.....	11
B. <i>Matrice d'actions</i>	16
Chapitre 2. L'environnement économique des échanges et de l'investissement au Niger	35
A. <i>Le cadre macroéconomique</i>	36
1. Le secteur productif.....	36
2. L'aide publique au développement.....	37
3. La pauvreté.....	37
B. <i>L'investissement</i>	39
C. <i>Les échanges commerciaux</i>	42
Chapitre 3	53
Améliorer l'environnement des affaires pour accroître la compétitivité et l'attractivité du Niger	53
A. <i>L'environnement des affaires : accroître l'attractivité du Niger</i>	53
1. Considérations générales	54
2. Le taux de change.....	58
3. La fiscalité	59
4. Le nouveau Code des Investissements	62
5. Le dialogue public-privé	63
B. <i>La productivité des facteurs : accroître la compétitivité nigérienne</i>	67
1. Le facteur travail : coût et qualité de la main d'œuvre.....	67
2. Le facteur capital : l'accès au financement	71
C. <i>Les services structurants : réduire le coût et améliorer la qualité des intrants</i>	75
1. L'électricité	75
2. Les télécommunications et technologies de l'information.....	78
Chapitre 4	80
Accroître la connectivité et l'intégration commerciale du Niger	80
A. <i>Améliorer le cadre du commerce international</i>	80
1. La libéralisation des échanges et la politique commerciale depuis 1990	80
2. Les accords bilatéraux, régionaux et multinationaux.....	82
B. <i>Un objectif prioritaire : la facilitation des échanges</i>	85
1. Etat des lieux au regard de l'Accord de Facilitation des Echanges.....	86
2. Les procédures douanières	100
3. Le transit douanier	103
4. Le guichet unique.....	108
C. <i>Transports et logistique : la clé du développement nigérien</i>	110
1. Les infrastructures et le cadre d'exercice de la profession.....	110
2. L'organisation et la compétitivité du secteur	113
Chapitre 5	116
Poursuivre les efforts de diversification en s'appuyant sur les secteurs porteurs de l'économie nigérienne	116
A. <i>L'agriculture et l'élevage : une double exigence de sécurité alimentaire et de recettes commerciales</i> 116	
1. Politiques agricoles et sécurité alimentaire	117
2. Recommandations générales	133

3.	Recommandations spécifiques aux secteurs porteurs de l'agriculture	136
4.	Recommandations spécifiques aux secteurs porteurs de l'élevage	147
<i>B.</i>	<i>Les secteurs minier et pétrolier : vers une gestion durable avec plus de retombées locales.....</i>	<i>155</i>
1.	Etat des lieux de la contribution du secteur à l'économie nigérienne.....	156
2.	Etat des lieux des politiques de promotion du secteur.....	167
3.	Recommandations.....	171
<i>ANNEXES.....</i>		<i>174</i>
1.	Bibliographie Mines	174
2.	Bibliographie Agriculture.....	174
3.	Bibliographie - Cadre économique et institutionnel.....	178
4.	Bibliographie - Facilitation des échanges.....	180
5.	Douane et transits	180

*** * * REMERCIEMENTS * * ***

L'Etude Diagnostique sur l'Intégration du Commerce (EDIC) est la pierre angulaire du programme du Cadre Intégré Renforcé pour ce qui est d'intégrer le commerce dans la Stratégie Nationale de Développement Economique d'un pays moins avancé (PMA). L'objectif primordial est de recenser les contraintes en matière de compétitivité, les faiblesses de la chaîne d'approvisionnement et les secteurs offrant le meilleur potentiel de croissance et/ou d'exportation et d'autre part, de proposer une liste de réformes prioritaires, à travers une Matrice des actions, validée par les parties prenantes nationales et le gouvernement.

L'EDIC est le « fruit » d'une collaboration entre la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) et le Gouvernement de la République du Niger, en partenariat avec le Secrétariat Exécutif du Cadre Intégré Renforcé (CIR) et les autres agences membres du CIR (BM, OMC, PNUD, CCI, FMI, UNOPS).

Cette étude a été réalisée par une équipe de la CNUCED dirigée par M. Stefano Inama, Chef de la Section du Cadre Intégré Renforcé de la CNUCED comprenant M. Antipas Touatam Guendergué (Economiste), Mme Pramila Crivelli (Economiste), Mme Janine Walz (Economiste Adjoint) et Mme Regina Ogunyinka (Assistance Administrative). Les travaux de l'EDIC ont été sous la supervision de M. Taffere Tesfachew, Directeur de la Division de l'Afrique, des PMA et des Programmes Spéciaux de la CNUCED.

L'EDIC a bénéficié de l'expertise des consultants nationaux et internationaux, notamment le cadre économique et institutionnel par M. Patrick Plane (consultant international), la facilitation des échanges y compris le volet transport par M. Jean Acri (consultant international), le secteur agro-sylvo-pastoral par M. Lyvio Nirina (consultant international) et M. Seyni Issifou (consultant national), le secteur des mines par M. Moussa Dandaré (consultant national), la douane & transits par M. Mamane Souley Labo (consultant national), la version finale de l'EDIC a été supervisée par M. Olivier Cattaneo (consultant international).

L'EDIC a bénéficié des commentaires des agences du CIR et du Secrétariat Exécutif du CIR. L'EDIC actualisée a été approuvée lors de l'atelier de restitution du 8 et 9 décembre 2015 par le ministère du commerce et de la promotion du secteur privé. Dans cette perspective, les "hautes autorités" ont honoré de leur présence à cet atelier, notamment son excellence M. Alma Oumarou Ministre du Commerce et de la promotion du secteur privé, M. Fodé Ndiaye, Coordonnateur Résident du Système des Nations Unies et Représentant Résident du PNUD, M. Joseph Ntamatungiro, Représentant Résident du FMI au Niger, M. Raul Mateus Paula, Ambassadeur, Chef de Délégation de l'Union européenne au Niger et M. Mbaye Ndiaye, Coordonnateur du Secrétariat Exécutif du Cadre Intégré Renforcé (CIR).

L'EDIC a bénéficié d'une coopération active entre la CNUCED et le ministère du commerce notamment avec M. Hamadou Karidio, Directeur de commerce extérieur (Point Focal) et M. Abdou Adamou, Coordonnateur de l'Unité Nationale de Mise en Œuvre du CIR. Enfin, le Secrétaire Général du ministère du commerce et de la promotion du secteur privé, M. Garba Abdoulaye a supervisé les travaux du Comité national de suivi de l'EDIC actualisée.

Chapitre 1. Résumé analytique et matrice d'actions

A. RÉSUMÉ ANALYTIQUE

1. *La mise à jour de l'EDIC (ou « EDIC 2015 »)*

a) *Contexte et justification*

Le Niger est un pays enclavé de l'Afrique de l'Ouest, qui a des frontières communes avec sept pays : au Nord avec l'Algérie et la Libye, à l'Est avec le Tchad, au Sud avec le Nigéria et le Bénin, et à l'Ouest avec le Burkina Faso et le Mali. Cette position fait de lui un trait d'union entre les Pays du nord et ceux du sud du Sahara et son gouvernement est convaincu du rôle que peut jouer le commerce dans l'accélération de son développement. Le Niger poursuit donc résolument son intégration aux ensembles économiques et commerciaux régionaux que sont l'UEMOA et la CEDEAO, ensembles dans lesquels, les États membres se sont engagés à harmoniser les mécanismes et les instruments de la libéralisation des échanges et de l'Union Douanière. L'objectif est de renforcer la « compétitivité des activités économiques et financières des États membres dans le cadre d'un marché ouvert et concurrentiel et d'un environnement juridique rationalisé et harmonisé ». Mais l'intégration commerciale reste toujours un problème au Niger.

Le Niger, membre de l'OMC depuis 1996, et Pays Moins Avancé (PMA), bénéficie des programmes d'assistance au commerce et est éligible au Cadre Intégré Renforcé (CIR). Afin d'utiliser le Cadre intégré comme un mécanisme d'intégration du commerce dans la stratégie de développement du pays et d'intégrer davantage le Niger dans l'économie mondiale, le gouvernement a demandé à participer au processus du Cadre intégré en 2003. La requête a obtenu un avis favorable à la fin 2005. C'est ainsi qu'une Etude Diagnostique sur l'Intégration du Commerce (EDIC) a été menée en 2008, fruit d'un long processus de consultation, de collaboration et de coordination entre le Gouvernement et les Partenaires au Développement à savoir : la Banque Mondiale (BM), le Fonds Monétaire International (FMI), la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED), l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et le Centre pour le Commerce International (CCI). En 2009, il a été procédé à la transformation de la matrice EDIC en plan d'actions du Cadre Intégré. Ce plan a été adopté par le Conseil des Ministres en Mai 2010.

En 2011, le Document de projet de la catégorie 1 a été approuvé au Conseil du CIR pour une durée de trois ans. L'objectif du projet était de renforcer le cadre institutionnel de mise en œuvre, y compris l'Unité de Mise en Œuvre du Cadre Intégré Renforcé (UMOCIR) et de coordonner la mise en œuvre de la matrice des Actions de l'EDIC, et en particulier :

- Renforcer les capacités de l'UMOCIR pour assurer une mise en œuvre réussie du programme CIR au Niger ;
- Renforcer les capacités du Niger à formuler et à mettre en œuvre des projets de catégorie 2 et des stratégies de développement sectoriel ;
- Contribuer à l'amélioration de la compétitivité de l'économie du Niger tant au niveau régional qu'international.

Il a par ailleurs été mis en place un arrangement institutionnel, cohérent comprenant un Comité Directeur (CD), un Point Focal (PF), et un Bailleur Facilitateur (BF). La matrice d'actions issue de l'EDIC n'a pas été mise en œuvre à temps du fait de la mise en place tardive de l'UMOCIR en janvier 2012. Depuis, un certain nombre d'activités ont été menées conformément au Plan de Travail Annuel élaboré, découlant de la matrice d'actions de l'EDIC et après pour approbation de l'UNOPS. Il s'agit entre autres de :

- L'élaboration du cadre logique et du plan de suivi et d'évaluation du projet ;
- L'élaboration du manuel de procédures de gestion administrative, comptable et financière du projet ;

- Ateliers de renforcement de capacités de différents acteurs impliqués dans la mise en œuvre du projet ;
- L'élaboration du premier projet de la catégorie 2 relatif au développement de la filière « Cuir et Peaux ».

Sept ans après le lancement de l'EDIC, les contextes national et international, les hypothèses de base, les statistiques, les informations contenues dans le rapport ainsi que les activités prévues ont connu des évolutions auxquelles il faut s'adapter ; d'où la nécessité de sa révision. Cette révision, prévue dans le cadre de la mise en œuvre du projet de la catégorie 1 du CIR, doit tenir compte des évolutions enregistrées suite aux changements opérés dans les différents secteurs concernés par l'EDIC avec notamment **l'attribution du volet « Promotion du Secteur Privé » au Ministère du Commerce, l'apparition de domaines nouveaux tels que l'industrie du pétrole**, dont le Niger est devenu producteur depuis fin 2012. De plus, cette actualisation doit prendre en compte les orientations contenues dans le **Programme de Renaissance du président de la République** notamment et dans le **Cadre Stratégique de l'Initiative « 3 N »** (Les Nigériens Nourrissent les Nigériens) ainsi que celles du **Programme de Développement Economique et Social (PDES) 2012-2015** du pays.

Le Plan de Développement Économique et Social adopté le 1^{er} Août 2012 par le Conseil des Ministres, constitue désormais l'unique cadre fédérateur de référence des interventions au titre de l'Agenda de développement du Gouvernement pour le moyen terme. Le PDES est une déclinaison de la Stratégie de Développement Durable et de Croissance Inclusive (SDDCI 2012-2035) et reste aligné sur les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD). Il repose sur les cinq (05) axes suivants : (i) axe 1 : conditions de durabilité d'un développement équilibré et inclusif ; (ii) axe 2 : consolidation de la crédibilité et de l'efficacité des institutions publiques ; (iii) axe 3 : sécurité alimentaire et développement agricole durable ; (iv) axe 4 : économie compétitive et diversifiée pour une croissance accélérée et inclusive et (v) axe 5 promotion de développement social.

S'agissant de l'Initiative «3 N», elle repose sur les axes stratégiques suivants : (i) axe 1 : accroissement et diversification des productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques ; (ii) axe 2 : approvisionnement régulier des marchés ruraux et urbains en produits agricoles et agroalimentaires ; (iii) axe 3 : amélioration de la résilience des populations face aux changements climatiques, crises et catastrophes ; (iv) amélioration de l'état nutritionnel des nigériennes et des nigériens et (v) axe 5 : animation et coordination de l'Initiative «3 N».

Un autre changement non des moindres, intervenu après la mise en œuvre de la matrice d'actions issue de l'EDIC est la **réhabilitation du Conseil National des Investisseurs Privés (CNIP)** en avril 2012 en vue d'instaurer un dialogue franc et sincère entre le Secteur Privé et le Secteur Public et d'apporter ensemble des solutions aux problèmes qui peuvent entraver le développement des activités économiques du pays. Dans ce cadre un Forum International sur les Investisseurs au Niger s'est tenu à Londres en juin 2012, et la Banque Mondiale a approuvé deux financements d'un montant de 100 millions USD visant entre autres à améliorer le climat des affaires et appuyer la compétitivité et la croissance. La **Cellule d'Appui au Partenariat Public-Privé** rattachée au Cabinet du Premier Ministre est en charge de favoriser les investissements privés en vue d'accélérer la mise en œuvre du programme de Renaissance du Niger. C'est ainsi que le partenariat public-privé est devenu au Niger un instrument majeur de promotion des investissements privés au regard de la rareté des ressources financières de l'État.

Par conséquent, l'adoption et la mise en œuvre du PDES et de l'Initiative «3 N» d'une part et la réhabilitation du CNIP d'autre part pourront avoir d'importants effets sur l'atteinte des objectifs du projet d'appui au cadre intégré du commerce, en facilitant non seulement la mobilisation de la contrepartie de l'État au profit des projets du CIR mais aussi les consultations entre Gouvernement et Donateurs sur les questions liées au commerce et à la promotion du secteur privé. Ceci participe précisément à la réalisation des résultats relatifs aux capacités institutionnelles et de gestion suffisantes au Niger pour la formulation et

l'application de stratégies liées au commerce et de plans de mise en œuvre développées, à l'intégration du commerce dans les stratégies et plans de développement nationaux, à la fourniture coordonnée des ressources liées au commerce (financement, assistance technique, etc.) et à l'obtention par le Niger de ressources pour concrétiser les priorités de la matrice des actions de l'EDIC.

Dans sa déclaration de politique générale, le gouvernement s'est ainsi engagé à veiller « **au renforcement de la compétitivité globale de l'économie et à la cohérence des politiques en vue de la conquête des marchés intérieur et extérieur pour les produits nigériens** ». Aussi, le Commerce peut renforcer sa position transversale en cohérence avec les autres stratégies sectorielles, les plans de développement nationaux du Gouvernement. Dans cette dynamique, l'EDIC vient en appui aux stratégies globales sectorielles à travers la mise en œuvre d'un plan d'actions dont les principales activités découleront de ces stratégies. De même, l'EDIC en tant qu'instrument de mobilisation des ressources pour l'Aide au Commerce devra permettre de fédérer les actions menées auprès des partenaires au Développement.

La mise à jour de l'EDIC, confiée à la CNUCED, tenant compte de tous ces facteurs innovants, doit donc permettre une intégration plus large du commerce en parfaite cohérence entre le PDES, les stratégies Sectorielles et les autres outils en vue d'atteindre les objectifs communs aux documents de référence.

b) Objectifs de l'étude

L'objectif général visé par la présente étude est d'actualiser le diagnostic et les priorités du Niger contenus dans l'EDIC 2008 en vue de promouvoir son intégration dans le commerce sous régional, régional et international ainsi que son développement économique et social en tenant compte des évolutions et changements intervenus dans les neuf domaines de l'EDIC à savoir : le cadre macroéconomique, le commerce extérieur, le climat des affaires, les douanes, les transports, l'agriculture, l'élevage, les mines, le tourisme et l'artisanat ainsi que d'autres domaines prioritaires ressortis dans le PDES et l'Initiative «3 N» et de proposer une matrice d'actions qui contribue au renforcement de capacités commerciales du Niger, eu égard aux nouveaux défis auxquels le pays doit y faire face.

Ces objectifs peuvent être résumés ainsi :

- Faire un bilan analytique de l'EDIC de 2008 ;
- Mettre à jour le diagnostic établi en 2008 ainsi que sa matrice du plan d'Actions prioritaires en tenant compte des évolutions du contexte socio-économique du Niger ;
- Élaborer une nouvelle matrice d'actions ainsi que son plan de mise en œuvre ;
- Faire un diagnostic approfondi sur les principales contraintes et opportunités pour le développement du Commerce au Niger en tenant compte de nouvelles visions et orientations politiques formulées dans la Stratégie de Développement Durable et de Croissance Inclusive (SDDCI 2012-2035) ;
- Proposer des projets dans différents secteurs étudiés ;
- Suivre un processus participatif garantissant son adoption et son appropriation.

c) Articulation de l'EDIC 2015 avec les principales politiques gouvernementales

Comme le souligne l'analyse du contexte et de la justification de la révision de l'EDIC ci-dessus, l'enjeu principal de la définition d'une politique commerciale au Niger est son articulation avec les autres politiques pertinentes dont les politiques de développement et de soutien au secteur privé. Au niveau sectoriel ou thématique, le caractère horizontal du commerce requiert également une certaine cohérence, par exemple dans la lutte contre l'insécurité alimentaire (I3N), ou dans l'élaboration des politiques minières ou pétrolières.

La politique de développement

Au regard de la politique de développement, le Ministère du Plan, de l'Aménagement du Territoire et du Développement Communautaire a été institué aux fins de la coordination. Cette perspective a conduit à réactiver l'esprit de la planification, qui s'est matérialisée par la préparation et la mise en œuvre de trois principaux documents : la « Stratégie de Développement Durable et de Croissance Inclusive » (SDDCI NIGER 2035), le Programme Intérimaire de Cadrage de l'Action Gouvernementale (PICAG) qui a couvert la période 2011- 2012 et le Plan de Développement Economique et Social (PDES 2012 - 2015). **Le PICAG et le PDES sous-tendent la SDDCI Niger 2035.**

Dans la préparation de ces documents d'orientation, le dialogue a été instauré avec les partenaires techniques et financiers, dialogue également participatif entre acteurs nationaux : administrations publiques, secteur privé, société civile et régions. Le Programme Intérimaire de Cadrage de l'Action Gouvernementale (PICAG) a eu pour ambition de consolider les acquis de l'assainissement macroéconomique, d'assumer les urgences auxquelles le pays dut faire face pour la période 2011-2012. Un tel effort était nécessaire pour créer les conditions propices à la mise en perspective des actions structurantes à moyen et long termes.

La vision de long terme s'exprime dans la SDDCI- Niger 2035 qui trouve dans la PDES (2012-2015) un document d'opérationnalisation des objectifs. Selon les termes utilisés dans le document lui-même, le PDES est le cadre fédérateur appelé à assurer la « cohérence et la coordination de l'ensemble des cadres d'orientation du développement de court et moyen termes, globaux et sectoriels, thématiques et locaux. Il est axé sur les résultats et définit les orientations stratégiques de développement du Niger ». Il est articulé autour de 5 axes : consolider la crédibilité et l'efficacité des institutions publiques ; promouvoir les conditions d'un développement durable et équilibré ; la sécurité alimentaire et le développement du secteur agricole (conjointement avec l'initiative 3N : les « Nigériens Nourrissent les Nigériens » - I3N) ; promouvoir une économie compétitive et diversifiée dans une perspective de croissance accélérée et inclusive (ciblage de la jeunesse et orientation de l'action entrepreneuriale sur des secteurs d'activités porteuses comme l'agro-industrie, l'environnement et surtout les mines) ; le développement social.

L'EDIC 2015 présente diverses perspectives sectorielles sur l'interaction entre politique de développement et politique commerciale. Notamment, cette interaction est essentielle en matière de lutte contre l'insécurité alimentaire (voir section sur l'agriculture).

La politique de soutien au secteur privé

Au regard de la politique de soutien au secteur privé, le Niger bénéficie d'un contexte institutionnel particulier du fait de la double compétence du Ministre du Commerce en charge à la fois de la politique commerciale et de la promotion du secteur privé. Cette synergie est au cœur du choix de la problématique de l'EDIC 2015 qui met en exergue le rôle du partenariat public-privé et de l'amélioration du climat des affaires dans la capacité d'intégration commerciale du Niger. Les structures d'appui au commerce et de dialogue public-privé sont également étudiées en détail.

La politique commerciale

Le Niger ne s'est pas encore doté d'un document de référence de politique commerciale. La mise en œuvre des structures institutionnelles est encore récente, ainsi qu'en ont témoigné les problèmes de mise en œuvre de l'EDIC 2008. Toutefois, le gouvernement a décidé de remédier à cette lacune et a initié un certain nombre d'actions visant à élaborer un document de politique commerciale assorti d'un plan d'actions s'étendant sur une période de 10 ans.

Une première étude diagnostique du commerce au Niger a été commissionnée par le Ministère des Finances et élaborée par le Bureau National d'Etudes Techniques et de Développement (Abidjan, Côte d'Ivoire). Cette étude, remise au gouvernement en février 2015, avait comme objectifs d'établir un diagnostic et de

dresser un état des lieux du secteur du commerce au Niger, de définir les orientations politiques et les axes prioritaires de développement du commerce, et de proposer une stratégie de promotion et de développement de ce secteur, s'appuyant notamment sur les capacités, les opportunités et le positionnement du Niger. Un document de politique commerciale lui fera suite qui formulera les mesures pertinentes pour le développement des échanges du Niger.

L'objectif de l'EDIC 2015 est à la fois de "nourrir" par son diagnostic et ses recommandations la réflexion et la formulation de la politique commerciale nigérienne, et d'assurer la coordination de l'action du CIR et des donateurs avec les objectifs de la future politique commerciale du Niger. Il s'agit, en effet, de promouvoir le renforcement des capacités commerciales aptes à faire bénéficier le Niger de son intégration commerciale régionale et internationale.

2. *Bilan de l'EDIC 2008*

La précédente EDIC avait examiné certaines contraintes qui font obstacle à l'intégration du commerce du Niger dans le système commercial multilatéral et à l'intégration des questions commerciales dans les stratégies nationales de développement. En dépit du retard qu'a connu le Niger pour mettre œuvre le programme du CIR (voir bilan à mi-parcours ci-dessous), certaines recommandations ont été mises en œuvre afin de lever certaines contraintes. Comme l'indique le rapport du Secrétariat Exécutif du CIR : « Le commerce a été effectivement intégré dans le Plan de développement économique et social (PDES) 2012-2015 du Niger et, plus globalement, dans la Stratégie de développement durable et de croissance inclusive (SDDCI) (Niger 2035). Le Programme du CIR à moyen terme est lié au PDES et a été élaboré en collaboration avec toutes les parties prenantes et tous les partenaires de développement. Comme souligné ci-dessus, le Niger est en phase de formuler une politique commerciale nationale, qui établit des stratégies et un plan d'action en faveur d'un bon environnement commercial. De plus, le commerce a été intégré dans les stratégies touristique, agricole et minière ainsi que dans la Stratégie de développement durable de l'élevage adoptée en 2013. Une partie des priorités de la matrice des actions de l'EDIC de 2008 a en outre été incorporée dans le PDES»¹.

a) *Des retards dans la mise en œuvre*

L'un des objectifs de cette mise à jour de l'EDIC est de faire le bilan de la précédente EDIC afin d'évaluer ce qui a été réalisé. Le bilan² à mi-parcours, réalisé par le ministère du commerce du Niger via le Bureau Nigérien d'Ingénierie et Conseil (BNIC) indique que **le programme du cadre intégré renforcé lié au commerce a souffert du retard considérable dans le démarrage de ses activités. En effet, l'examen de sa mise en œuvre fait ressortir, au terme de la date de clôture prévue, que certaines actions retenues n'ont pas été complètement réalisées.** Il s'agit en particulier de :

- la révision la matrice d'actions de l'EDIC programmé en 2012 puis en 2013 ;
- la stratégie nationale de politique commerciale dont le processus d'élaboration fut lancé concrètement après février 2014 ;
- la mise en œuvre du projet de catégorie 2 ;
- le séminaire de haut niveau qui aurait permis d'attirer les ressources additionnelles ;
- la formation des partenaires du projet sur compétitivité, prévue en 2013 mais non réalisée et la formation des membres du Comité Directeur sur les groupes thématiques de l'OMC ;

¹ CNUCED. *Profil de Djibouti*, Secrétariat Exécutif du CIR,

http://www.enhancedif.org/FR%20web%20pages/Where%20we%20work_FR/Djibouti_FR.htm.

² Bureau Nigérien d'Ingénierie et Conseil. 2014. *Évaluation indépendante à mi-parcours du projet de la catégorie 1 du programme du Cadre Intégré Renforcé du commerce.*

- la mise en œuvre du plan de formation du personnel de l'UMOCIR et du MC/PSP. Ce plan élaboré en Août 2013 est mis en œuvre avec la réalisation récente d'un séminaire de formation sur « système de passation des marchés publics» destinées à 11 cadres du MC/PSP et des structures connexes ;
- la mise en œuvre des activités de communication dont le plan programmé dès la première année du projet, n'est réalisé qu'en septembre 2013 ;
- du cadre d'harmonisation des comités de pilotage des programmes et projets financés par les partenaires du Ministère du commerce et du cadre fédérateur des initiatives des donateurs.

b) Des résultats néanmoins visibles

Néanmoins, le rapport du BNIC note la réalisation de certaines actions comme le renforcement des capacités des acteurs économiques et le cadre institutionnel. Dans le cadre de projet de la catégorie 1, il eut des sessions de formation sur les normes d'hygiène et de qualité, les régimes économiques douaniers, le marketing, la compétitivité, les outils de gestion au profit de 326 représentants des structures du secteur privé, de la société civile et de l'administration publique. Les ateliers régionaux d'information et de sensibilisation sur le cadre intégré renforcé ont eu lieu. Par ailleurs, l'étude sur le commerce entre le Niger et le Nigéria, une des actions phares préconisées par l'EDIC, a été réalisée.

Dans cette perspective, le rapport souligne que le projet de la catégorie 1 a réalisé d'autres actions qui ont eu des effets immédiats sur les acteurs et le secteur du commerce. Il s'agit notamment :

- des actions d'information-sensibilisation et de formation au profit du secteur public, qui ont permis à des opérateurs économiques d'acquérir des connaissances utiles pour améliorer leurs activités. A titre illustratif, en moyenne 72% des bénéficiaires des ateliers de formation estiment avoir amélioré leurs connaissances sur les différents régimes douaniers, le système de transit au Niger, les démarches et avantages de formalisation et de gestion des entreprises; 90% des participants à ces ateliers ont transmis les informations reçues à leurs structures et en moyenne 48% des structures du secteur privé et de la société civile, ont organisé des séances de diffusion de ces informations à leurs bases ;
- de la redynamisation du CNIP et du CPC qui a permis la reprise du dialogue entre le secteur privé et le secteur public afin d'apporter des solutions consensuelles aux difficultés qui entravent le développement des activités économiques au Niger ;
- des actions qui ont permis de renforcer le cadre institutionnel du commerce à travers notamment une meilleure intégration des questions commerciales dans les documents du PDES et de l'I3N ;
- des actions du Projet qui ont abouti à une meilleure mobilisation des ressources publiques allouées au secteur du commerce. En effet, le budget de l'État alloué au commerce est passé de 700 millions de FCFA à 2,380 milliards de FCFA entre 2010 et 2013.

En termes d'effets intermédiaires, les indicateurs retenus dans le cadre logique indiquent les résultats suivants :

- l'indice de performance logistique a évolué de 2,54 entre 2004 et 2008 à 2,69 entre 2009 et 2013, soit une performance légèrement supérieure à la moyenne durant la période de mise en œuvre du projet de catégorie 1 ;
- le rapport "*Doing Business*" de la Banque mondiale, déclassé le Niger parmi les premiers pays où il est particulièrement difficile de faire des affaires (de 174ème place sur 176 en 2010, à la et 176ème place sur 189 en 2013 ;
- l'indice de pauvreté est passé de 58,5% en 2010 à 42,6% en 2013 ;
- le taux de croissance du PIB par habitant qui était en 2010 de 4,5% a connu une évolution en dents de scie: 0,6% en 2011, 7,7% en 2012 et 2,5% en 2013 ;
- le coefficient de Gini est donné pour 0,505 par l'institut national de statistique en 2013 ;

- L'aspect genre a été effectivement pris en compte dans la mise en œuvre des activités notamment dans le domaine de renforcement des capacités avec des formations réalisées à l'intention des femmes et des jeunes. Aussi, la mission d'évaluation à mi-parcours estime-t-elle nécessaire que le projet renforce davantage la prise en compte de cet aspect dans la conception, la mise en œuvre et l'évaluation des projets de catégorie 1 et 2 du CIR ;
- La gestion axée sur les résultats est adoptée par le projet dans sa mise en œuvre. Ainsi, le cadre logique a été révisé pour intégrer les principes de la gestion axée sur les résultats. Les rapports semestriels et annuels d'activités élaborés par l'UMOCIR sont axés sur les résultats. Toutefois, l'UMOCIR doit veiller à ce que la mise en œuvre des projets de catégorie 2 soit axée sur les résultats.

c) Les leçons à tirer pour l'EDIC 2015

Les leçons tirées de la mise en œuvre de l'EDIC 2008 doivent guider les recommandations de l'EDIC 2015. Le bilan à mi-parcours de la mise en œuvre de la précédente matrice d'action est globalement positif dans la mesure où certaines actions décrites ci-dessus ont été réalisées en dépit du retard évoqué ainsi que la lourdeur et la complexité administrative. Néanmoins, il apparaît nécessaire que:

- la conception du programme d'appui au commerce soit basée sur l'EDIC afin que les actions à mettre en œuvre répondent véritablement aux besoins du secteur et permettent d'atteindre les objectifs visés;
- le secteur privé et la société civile soient davantage impliqués dans la conception, la mise en œuvre et le suivi et évaluation du projet;
- l'intégration progressive du secteur informel au secteur formel du commerce, notamment à travers le renforcement des capacités et la concertation entre les acteurs, soit approfondie pour l'atteinte des objectifs visés;
- des ressources financières plus importantes de l'État soient mobilisées, et que plus de partenaires techniques et financiers soient amenés à contribuer au financement, notamment pour des projets de catégorie 2.

La mise à jour de l'EDIC intègre ces conclusions dans son analyse. Elle étudie les problèmes de l'intégration commerciale du Niger en mettant l'accent sur les problèmes structurels (commerce et institutions, investissements et institutions d'appui au secteur privé, cadre réglementaire et facteurs de production, services marchands, politiques sectorielles) et les facteurs exogènes (adoption du Tarif Extérieur Commun au sein de la l'UEMOA-CEDEAO, pourparlers sur le TRIE, conjoncture économique internationale, etc.). L'EDIC actuelle se décline en diagnostic et recommandations opérationnelles.

3. La structure de l'EDIC 2015 et ses principales recommandations

a) Les sources du rapport

Comme souligné ci-dessus, la révision de l'EDIC intervient à un moment clé de la formulation de la politique commerciale du Niger. Elle s'appuie donc sur la première étude diagnostique du commerce au Niger commissionnée par le gouvernement et rédigée par le Bureau National d'Etudes Techniques et de Développement (Abidjan, Côte d'Ivoire). Alors que les chapitres de l'EDIC 2015 ont été rédigés avant communication de cette étude par le gouvernement, la compilation finale de l'EDIC 2015 a tenté d'incorporer les éléments clés de cette étude afin d'assurer la cohérence des deux diagnostics. Si l'EDIC 2015 ne reprend pas tous les points de cette étude de grande qualité, elle tente d'approfondir certaines questions particulièrement pertinentes dans le cadre des objectifs du CIR.

La révision de l'EDIC s'appuie également sur d'autres travaux entrepris, tels que l'Examen de la politique commerciale du Niger réalisée par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), dont les principales recommandations jugées pertinentes dans le contexte décrit ci-dessus sont reprises.

L'étendue du champ de la politique commerciale exige un choix de priorités. En conformité avec les termes de références fournis par le gouvernement, l'EDIC révisée et la matrice d'action sont articulées autour de plusieurs rapports d'experts portant sur :

- le cadre et les structures institutionnelles du commerce et de l'investissement ;
- la facilitation des échanges ;
- les questions de douane et de transit ;
- l'agriculture et l'élevage ;
- les industries extractives (mines et pétrole) ;
- les services.

L'EDIC 2015 conduit ses analyses à la lumière des récentes réformes institutionnelles, de l'adoption des nouvelles politiques de développement, de l'évolution des performances macroéconomiques nationales, régionales et mondiales, ainsi que des études sectorielles afin d'identifier une stratégie d'opérationnalisation détaillée et un programme d'actions concrètes qui puissent mener vers une croissance inclusive. Elle a porté une attention particulière aux différentes contraintes structurelles auxquelles le pays est confronté, notamment la compétitivité du secteur privé, la dépendance de l'économie à l'égard du financement externe, la facilitation des échanges et l'insuffisance des infrastructures.

b) La structure de l'EDIC 2015 et ses principaux messages

La présente introduction s'est attachée à situer l'EDIC 2015 dans son contexte, y compris le bilan de la mise en œuvre de l'EDIC 2008, les réformes institutionnelles intervenues dans le domaine du commerce, et les efforts fournis par le gouvernement pour élaborer une politique commerciale ambitieuse et en symbiose avec d'autres priorités telles que le développement, le soutien au secteur privé, ou la diversification de l'économie.

Ensuite, l'EDIC 2015 dresse le bilan de l'environnement macroéconomique, de l'investissement et des échanges au Niger, avant de proposer un plan d'actions articulé autour de trois axes : l'amélioration de l'environnement des affaires ; l'accroissement de la connectivité du pays à travers la facilitation des échanges ; et la diversification de l'économie à travers le renforcement des capacités commerciales de secteurs porteurs.

Un environnement géo-político-économique complexe et des résultats encourageants en matière d'investissement mais décevants en matière d'intégration commerciale

Le Niger est un pays sahélien enclavé qui partage ses frontières avec 7 pays. Par sa situation géographique, il est donc fortement dépendant de la fluidité des échanges aux niveaux régional et international, que ce soit à l'export ou à l'import. Cette dépendance envers le commerce extérieur est exacerbée par la faiblesse de la demande intérieure – une population de moins de 18 millions d'habitants avec une forte prévalence de la pauvreté (qui exige une orientation vers les marchés extérieurs pour les entreprises souhaitant se développer et atteindre une masse critique), et par la faiblesse structurelle d'une économie peu diversifiée et au faible degré d'industrialisation. Les aléas climatiques et la transition démographique inachevée sont d'autres éléments aggravateurs de l'environnement économique, le pays restant exposé de façon récurrente à l'insécurité alimentaire.

Au total, le taux de pauvreté est supérieur à 42% et le Niger est classé au 186ième rang sur 187 sur l'index de Développement Humain du PNUD en 2012. De fortes inégalités existent entre les régions (zones urbaines et rurales), les catégories socioprofessionnelles et le genre. Le système productif du Niger est peu diversifié. Selon les dernières données disponibles de la BCEAO, les trois grands secteurs d'activité économique représentent: primaire 38,2 %, secondaire 20,3 % et tertiaire 41,5 %. Le secteur manufacturier est très faible et les services (artisanat, tourisme) contribuent dans une mesure réduite au PIB. Le secteur privé est encore très largement réduit et l'accès au crédit reste la contrainte principale à la création

d'entreprises et PME. Le secteur informel est prédominant avec une contribution au PIB estimée à 67% entre 1990 et 2010.

Du point de vue de l'investissement, la mise en place d'équipements d'extraction minière et l'exploitation des hydrocarbures depuis la seconde moitié des années 2000 a permis un fort rebond qui s'est accompagné d'investissements publics dans les infrastructures. En dépit de sa situation d'enclavement et l'instabilité politique régionale, et grâce à sa dotation en matières premières, le Niger a donc pu accroître son attractivité auprès des investisseurs étrangers qui se sont notablement diversifiés (fin de la suprématie française et émergence de la Chine). Cette croissance des investissements reste toutefois cantonnée aux industries extractives, et l'enjeu sera pour le Niger d'utiliser cette manne comme catalyseur de son développement économique dans les autres secteurs, ancillaires ou non.

Du point de vue commercial, les termes de l'échange du Niger se sont améliorés depuis quelques années en raison notamment de l'exploitation de nouvelles ressources minières et pétrolières. Toutefois, la balance commerciale du Niger demeure structurellement déficitaire (à hauteur de 6% du PIB environ) et soumise aux aléas de la demande et du prix des matières premières. Cette faiblesse structurelle s'explique par la faible diversification de ses exportations : les produits pétroliers, les matières radioactives et produits associés, l'uranium, les produits alimentaires et matières premières agricoles représentent ainsi à elles seules plus de 83% des exportations. Le Niger importe principalement des produits manufacturés (40%) et des services (33%) peu produits localement, ainsi que des produits alimentaires et agricoles qui compensent les insuffisances chroniques liées aux aléas climatiques (19%).

Un environnement des affaires difficile qu'il convient d'améliorer pour accroître l'attractivité et la compétitivité du Niger

Les faiblesses structurelles (exogènes ou endogènes) du pays affectent sa capacité productive, y compris la productivité/compétitivité de ses acteurs économiques, ainsi que son attractivité pour les investisseurs étrangers potentiels. Dans cette situation plus que dans toute autre, alors que le Niger a besoin de renforcer ses capacités et diversifier sa production, l'environnement des affaires est un facteur clé de l'attractivité du pays et de sa capacité à s'intégrer dans les échanges internationaux. Ainsi, l'EDIC 2015 propose trois types de mesures visant respectivement à : accroître l'attractivité du Niger à travers un environnement des affaires amélioré, accroître la compétitivité du Niger à travers une plus grande productivité des facteurs, et réduire le coût/améliorer la qualité des intrants à travers la réforme des services structurants de l'économie.

L'amélioration du climat des affaires est une priorité. Le Niger est ainsi sous-performant au regard des critères du rapport *Doing Business* qui le classe à la 176^{ième} place sur 189 économies étudiées. Le Niger est par ailleurs en recul dans le classement. Le gouvernement nigérien s'est doté de structures dédiées à l'amélioration de ces résultats, et l'EDIC 2015 suggère d'accompagner ces efforts par des mesures spécifiques et ciblées sur le cadre légal de la création des entreprises, le renforcement de la sécurité des contrats et des procédures de règlement des litiges commerciaux. Du point de vue de la fiscalité, l'EDIC 2015 préconise une revue d'ensemble, y compris le cadre des redressements fiscaux, et souligne l'importance du remboursement des crédits de TVA sous une forme non pénalisante pour le secteur d'exportation. S'agissant de l'investissement, une évaluation des coûts et bénéfices du nouveau Code est nécessaire. L'ensemble de ces mesures devraient être prises en consultation avec le secteur privé, et si des instances de dialogue ont été mises en place, leur fonctionnement laisse à désirer, requérant un plus grand engagement financier et institutionnel des autorités (par exemple au sein du Conseil National des Investisseurs Privés).

L'amélioration de la productivité des facteurs de production est le second objectif prioritaire. Cela concerne le facteur travail dont le coût réel doit être abaissé, grâce notamment à une meilleure mise en adéquation des formations avec les besoins des entreprises (formation technique et professionnelle). Diverses évaluations

du système actuel sont donc requises et devraient donner lieu à une plus grande concertation entre acteurs. S'agissant du facteur capital, les entreprises nigériennes souffrent de graves problèmes d'accès au financement. Le système bancaire est encore très concentré et différents mécanismes utiles au financement des PME embryonnaires ou inexistantes. Notamment, des efforts devraient être faits en matière d'information et de procédures de résolution des litiges et de recouvrement de créances.

Enfin, si l'environnement des affaires est fonction du cadre légal et institutionnel, il l'est aussi de l'accessibilité, de la qualité et du coût de services structurants, tels que l'éducation, la justice ou les finances. L'EDIC 2015 focalise en particulier son attention sur l'électricité, les télécommunications et les transports, qui sont des facteurs déterminants de la compétitivité des entreprises et de leur capacité de projection sur la scène internationale. En matière d'électricité, différentes mesures d'assainissement des acteurs et de leurs modes opérationnels sont proposées afin d'augmenter le taux d'accès à l'électricité qui n'est que de 10% aujourd'hui contre 15% en moyenne en Afrique Sub-Saharienne. En matière de télécommunications, le Niger est en retard flagrant malgré le boom de la téléphonie mobile (39% de la population équipée), et la libéralisation/réforme du secteur doit être poursuivie, notamment dans le domaine de la fibre.

Une intégration commerciale et une connectivité de l'économie nigérienne insuffisantes qui exigent un plan ambitieux de facilitation des échanges et de réforme du secteur des transports/logistique

D'un point de vue institutionnel, la promotion de l'intégration commerciale du Niger passera par l'amélioration du cadre et des structures d'appui au commerce international. Des progrès ont été faits : le Niger a libéralisé ses échanges depuis 1990 et s'est inscrit dans une démarche volontaire et résolue d'intégration commerciale régionale : des efforts de mise en œuvre sont encore nécessaires, notamment en ce qui concerne le tarif extérieur commun ou le transit (TRIE). L'EDIC 2015 reprend les principales recommandations formulées dans l'examen de la politique commerciale entrepris par l'OMC. Notamment, elle recommande : la poursuite des efforts d'élaboration d'une politique et d'un plan d'actions pour le commerce (dont les services sur la base du diagnostic réglementaire récemment effectué), l'amélioration des structures de dialogue public-privé et d'appui au commerce (Maison de l'Entreprise, ANIPEX), la rationalisation de la participation du Niger au processus d'intégration régionale et la mise en place d'une véritable union douanière au sein de l'UEMOA/CEDEAO, et un audit de l'utilisation par les entreprises nigériennes du schéma de libéralisation des échanges de la CEDEAO.

La situation géographique du Niger, enclavé et à la périphérie d'une région aux multiples contraintes géo-politico-économiques, fait de la facilitation des échanges la clé de l'intégration commerciale du pays – et au-delà, de sa croissance et de son développement. Or, comme le révèle l'Index de Performance Logistique de la Banque Mondiale, le Niger a une forte marge de progression disponible, se situant à la 130^{ème} place (sur 160) mondiale en matière de performance logistique, et ayant subi des revers de performance ces dernières années dans plusieurs composantes de l'Index. L'EDIC 2015 explore dans le détail trois éléments de la facilitation des échanges : les cadres national, bilatéral et régional de la facilitation des échanges et l'état de préparation du Niger au regard de l'application de l'Accord de Facilitation des Echanges, les procédures douanières et de transit, et le guichet unique. Il apparaît ainsi que dans ces trois domaines, malgré d'importants efforts mis en œuvre par les instances concernées, des difficultés demeurent. Notamment, le mille-feuille des règles nationales, bilatérales et régionales pourrait être révisé en vue d'une rationalisation, notamment en accroissant la concertation entre le public et le privé et permettant l'émergence d'une vision globale. Conjointement, il devrait être remédié à la non application des règles existantes (TRIE, 2/3 1/3, charges, etc.) et assurer la reconnaissance/confiance mutuelle des procédures, garanties, droits et taxes. L'EDIC 2015 pose un bilan détaillé de l'état de préparation du Niger au regard de toutes les mesures de l'Accord de Facilitation des Echanges et propose que la mise en œuvre concertée de l'accord soit l'occasion d'un fort élan national en faveur de la facilitation des échanges. Cet élan devrait s'accompagner d'une accélération du processus de réforme et de modernisation des procédures douanières. Cela inclut la révision du Code des douanes et l'informatisation et la dématérialisation de certains documents (passage à SYDONIA World). Les règles du transit douanier devraient être également revues et les autorités s'engager au plus haut niveau pour assurer notamment la mise en œuvre effective de la Convention TRIE pénalisée par

le manque de reconnaissance/confiance mutuelle. En attendant, diverses mesures pratiques de facilitation et de simplification des procédures du transit sont suggérées (réduction du nombre d'étapes nécessaires, échanges de données, déclarations anticipées, automatisation des procédures d'analyse et de gestion des risques, inspection, etc.). Enfin, l'EDIC 2015 revoit le fonctionnement des guichets uniques existant au Niger et recommande de confier à la douane la responsabilité d'un vrai guichet unique pour toutes les opérations internationales.

Les transports et la logistique (en termes de qualité, disponibilité, coût, fiabilité et efficacité) constituent le troisième pilier, avec les infrastructures et les procédures de douane et de transit, de la facilitation des échanges. Il s'agit ici d'opérateurs essentiellement privés dont l'interaction avec les autorités publiques douanières, portuaires, etc. est la clé de voûte du système commercial. L'analyse du secteur entreprise par l'EDIC 2015 révèle de grandes difficultés auxquelles il faudrait remédier pour prétendre accélérer l'intégration du Niger dans les échanges mondiaux. En particulier, la mise en œuvre de l'Accord de Facilitation des Echanges et tout développement de procédure de facilitation suppose la modernisation du secteur des transports et de la logistique, dont le secteur routier qui est prédominant au Niger. Aux problèmes d'infrastructure s'ajoutent en effet les problèmes de leur mauvaise utilisation par les opérateurs (excédents de charge, tour de rôle, âge de la flotte, etc.) ou des tracasseries routières imputées aux autorités (nombre de contrôles, harcèlement et prélèvements). Si le gouvernement s'est engagé dans la lutte contre les contrôles intempestifs et la sécurité routière, une volonté forte et clairement affichée demeure nécessaire pour une mise en œuvre effective des grands principes. Du côté des opérateurs privés, la profession du transport est mal organisée, atomisée, et souvent aux mains du secteur informel : la professionnalisation du secteur est nécessaire, ce qui inclut l'organisation et la formation des chauffeurs, ainsi que le renouvellement de la flotte.

La diversification de l'économie nigérienne doit être poursuivie en s'appuyant sur l'intégration commerciale de secteurs porteurs

Faute de demande intérieure importante, la diversification de l'économie nigérienne ne pourra intervenir que grâce au commerce international et à la conquête de nouveaux marchés à l'étranger. Au vu des ressources limitées du Niger, l'EDIC 2015 propose une stratégie double de montée en puissance (renforcement des capacités permis par les exportations) et en gamme (augmentation de la part de valeur ajoutée locale) dans des secteurs porteurs de l'économie. Il ne s'agit pas de découvrir de nouveaux avantages comparatifs, mais plutôt de « tirer » sur la chaîne de valeur des secteurs déjà exposés à l'intégration afin de développer des industries et services ancillaires et créer de la richesse et de l'emploi. Deux secteurs sont étudiés plus spécifiquement : l'agriculture/élevage et les mines/pétrole. Dans cette logique d'augmentation de la part de valeur ajoutée locale dans les chaînes globales, les services devraient aussi faire l'objet d'une attention particulière, notamment au titre de la fourniture locale de services à des investisseurs/opérateurs étrangers.

L'agriculture et l'élevage sont des secteurs clés de l'économie nigérienne, à la fois pourvoyeurs de richesse (près de 40% du PIB) et d'emploi (80% de la population active), et sur lesquels reposent la sécurité alimentaire d'un pays soumis d'importants aléas climatiques. Malgré de nombreux efforts en faveur du développement rural et une volonté politique incontestable de remédier à l'insécurité alimentaire, le Niger n'est toujours pas à l'abri de la malnutrition et de la faim. Le développement autocentré n'a pas fourni les résultats escomptés, et le développement du secteur agro-pastoral à travers l'intégration commerciale apparaît une véritable solution alternative. Les exportations sont ainsi susceptibles de motiver et financer les réformes nécessaires à l'accroissement de la productivité et de la compétitivité du secteur. Un cercle vertueux pourrait être créé qui bénéficierait à la fois aux exigences de sécurité alimentaire, de recettes commerciales, et de développement rural du pays. Le développement du commerce agro-pastoral pourrait également contribuer à la diversification des exportations et du tissu économique nigériens, notamment grâce à l'exploitation de nouvelles filières porteuses et à la progression dans la chaîne de valeur ajoutée. En effet, l'agriculture et l'élevage offrent d'intéressantes perspectives de développement de services ancillaires et d'industries de transformation. L'EDIC 2015 fait donc une série de recommandations applicables à l'ensemble du secteur et à certaines filières en particulier. Les recommandations générales sont ainsi :

élaborer une politique commerciale en collaboration avec les ministères de l'agriculture et de l'élevage, mettre en place une veille commerciale auprès des marchés régionaux et internationaux, renforcer les capacités des exportateurs et des organisations paysannes, renforcer la surveillances des frontières contre les trafics informels, promouvoir les investissements dans les filières porteuses, développer le partenariat économique à partir des cellules consulaires, renforcer le rôle du HCI3N, faciliter l'accès aux financements des PME/PMI agricoles, restructurer les filières, renforcer la lutte contre les taxes illégales. L'EDIC 2015 s'attache ensuite aux actions spécifiques aux filières porteuses, à savoir le mil et sorgho, le niébé, l'oignon, le sésame, le souchet, la gomme arabique – pour l'agriculture ; le bétail sur pieds et les cuirs et peaux – pour l'élevage.

Deuxième secteur porteur, le secteur minier, et plus récemment pétrolier, joue un rôle essentiel dans l'économie nigérienne et, de plus en plus, dans ses échanges commerciaux. L'uranium, puis l'or et le pétrole sont des ressources dont l'exploitation a des retombées directes et indirectes importantes, que ce soit en termes d'emplois, de produit et de recettes de devises. Surtout, le Niger a rencontré de nombreuses difficultés dans le développement de son tissu industriel, sclérosé et gangréné par l'informel. L'exploitation de ces ressources devrait permettre de remédier en partie à cette situation, cependant que diverses mesures devraient être mises en place pour générer plus de retombées pour l'économie locale. Cela implique le développement d'activités ancillaires locales à plus forte valeur ajoutée (par exemple dans les services ou la transformation) ainsi qu'une gestion plus durable des ressources. Les régimes d'incitation à l'investissement dans le secteur devraient ainsi prendre en compte ces deux dimensions pour maximiser les retombées pour la population et l'économie locales. L'EDIC 2015 fait donc l'état des lieux de la contribution du secteur à l'économie nigérienne, ainsi que des contraintes auxquelles il fait face, et des politiques mises en œuvre par le gouvernement pour le promouvoir (codes minier ou des investissements, mesures d'incitation). Il ébauche ensuite un plan d'action autour de quatre thèmes : le renforcement des capacités institutionnelles, l'intégration du secteur minier à l'économie nationale et le soutien au développement local, le développement de l'exploitation minière à petite échelle, et le développement durable de l'environnement minier.

B. MATRICE D' ACTIONS

I. Questions relatives au commerce et à l'investissement				
<i>A. Politique commerciale et institutions (Source : Examen de politique de commerce du Niger, OMC, 2009)</i>				
Objectifs	Recommandations/Actions	Institutions responsables	Echéance	Indicateurs de Suivi
Renforcer et mettre en œuvre la politique commerciale	- Adopter la stratégie de politique de commerce claire avec les objectifs précis dans le cadre de la politique commune de l'UEMOA et de la CEDEAO et la mettre en œuvre/disséminer,	M. Commerce M. Economie Chambre de commerce & industrie	Court/Moyen terme	Le document de politique commerciale est adopté par l'AN
	- Renforcer la politique commerciale en rendant plus attractives les incitations à l'exportation et perspectives d'exportation	M. Commerce M. Economie Chambre de commerce & industrie	Court/Moyen terme	Nouvelles mesures incitatives adoptées pour booster le commerce.
	- Envisager la spécialisation de certaines filières agro-sylvo-pastorales grâce à la relative protection du secteur prévue au niveau régional	M. Commerce M. Agriculture Chambre de commerce & industrie	Court/Moyen terme	Révision du régime douanier de la loi N° 61-17 du 31 mai 1961, et son décret d'application N° 61-211 (du 14 octobre 1961), complétés par divers
	- Simplifier les procédures du	M. Commerce		

	<p>commerce extérieur</p> <ul style="list-style-type: none"> - Améliorer les normes, les réglementations, les techniques et les procédures d'accréditation - Renforcer les capacités techniques du comité technique consultatif interinstitutionnel d'appui à la politique commerciale, en matière de négociations 	<p>M. Justice Chambre de commerce & industrie</p> <p>M. Commerce M. Justice Chambre de commerce & industrie</p> <p>M. Affaires Etrangères</p>	<p>Court/Moyen terme</p> <p>Court/Moyen terme</p>	<p>textes (lois, ordonnances, décrets, circulaires) et améliorer l'ordonnance N° 92-025 du 7 juillet 1992 sur la concurrence et prix</p> <p>Amorce de spécialisation de certaines filières agro-sylvo pastorales.</p> <p>Procédures du commerce simplifiées et mise en œuvre</p> <p>Séminaires de formations techniques réalisés sur la politique commerciale et la négociation.</p>
Accords commerciaux et accès aux marchés	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en œuvre des accords commerciaux régionaux et internationaux - Accord sur l'inspection avant expédition - Accord sur les règles d'origine - Accord sur les procédures de licences d'importation 	<p>M. Commerce M. Justice Chambre de commerce & industrie</p>	<p>Court/Moyen terme</p>	<p>Efforts réels de mise en œuvre des accords commerciaux, y compris en matière de notifications et la normalisation.</p> <p>Lois et réglementations (G/PSI/N/1/Add.5 du 5 février 1997, Add.7 du 24 février 1998, Add.8 du 28 septembre 1999)</p> <p>Lois et réglementations (G/RO/N/19 du 23 janvier 1998)</p> <p>Lois et réglementations (G/LIC/N/1/NER/1 du 12 janvier 1998)</p>
Mesures renforçant les exportations et les importations	<ul style="list-style-type: none"> - Simplification des procédures douanières et révision des taxes en vigueur - Révision des prohibitions, restrictions quantitatives et licences - Subventions et promotion des exportations - Application du tarif extérieur commun UEMOA/CEDEAO; - protection au moyen de mesures tarifaires et/ou non-tarifaires à l'égard d'industries agro-alimentaires - Adaptation du décret N° 96-021 du 12 février 1996. 	<p>M. commerce M. Finances M. Justice M. Agriculture M. Mines Chambre de commerce & industrie</p>	<p>Court/Moyen terme</p>	<p>Simplification des procédures douanières, exemption des taxes liées à l'exportation, etc.</p> <p>Subventions à l'exportation, Règlement N° 14/2005/CM/UEMOA relatif à l'harmonisation des normes et des procédures du contrôle du gabarit, du poids, et de la charge à l'essieu des véhicules lourds de transport de marchandises dans les états membres de l'union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) (Décret d'application au</p>

				Niger - N°2005/054/PRN du 1 ^{er} février 2005)
Un renforcement des institutions sanitaires et phytosanitaires	Renforcer les services officiels de contrôle OTC et SPS afin de fournir un meilleur appui aux petits et moyens producteurs agricoles Le Niger applique des mesures de contrôle au cordon douanier pour vérifier la santé du bétail exporté, poste important aux exportations	M. commerce M. Finances M. Justice M. Agriculture M. Mines Chambre de commerce & industrie	Court/Moyen terme	Amélioration des services rendus aux entreprises; Baisse de l'incidence des mesures OTC et SPS aux exportations du Niger
II. Cadre et Structures institutionnelles du commerce et de l'investissement				
A. Cadre réglementaire et institutionnel pour le commerce et l'investissement				
Objectifs	Recommandations/Actions	Institutions responsables	Echéance	Indicateurs de Suivi
Améliorer le cadre réglementaire et institutionnel	- Donner de l'effectivité aux dispositions discutées et arrêtées au niveau du Comité technique et des groupes thématiques placés auprès du Ministère du commerce et de la promotion du secteur privé - Engager une réflexion complète pour mettre en place un guichet unique qui soit pleinement opérationnel pour l'ensemble des procédures du commerce extérieur - Faciliter les octrois de permis de construire, mettre en œuvre effectivement les dispositions de l'arrêté de 2013 sur le nombre de points de contrôle relatif au transport routier transfrontalier - Développer les procédures de règlement des litiges commerciaux	Cabinet du Premier Ministre M. Justice M. Commerce & Finances Secteur privé Ministère de l'urbanisme	Court terme Court terme Court terme	Dispositions concertées mises en œuvre par le Comité technique et groupes thématiques Etablissement du guichet unique pleinement opérationnel Simplification des procédures de règlement des litiges commerciaux
	L'environnement des affaires et la qualité du cadre institutionnel participent de la capacité de l'État à	Nouveau Code des investissements : - Procéder à moyen terme, une évaluation des coûts et bénéfices du nouveau Code des investissements	Cabinet du Premier Ministre M. Développement industriel M. Finances	Moyen terme Evaluation des coûts et bénéfices réalisés à la fois en termes de dynamique économique (PIB, emplois...) et de coût pour les finances publiques

stimuler le développement de l'investissement et du secteur privé	<p>Institutions de promotion du secteur privé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Soutenir financièrement le développement des structures d'appui au développement du secteur privé (Maison de l'entreprise) du commerce extérieur (ANIPEX) de direction générale de la promotion du secteur privé tout en rationalisant leur approche pour renforcer leur efficacité et éviter les doubles emplois; - Cellule d'appui au partenariat public-privé- Faire connaître la loi PPP via la formation et sensibilisation - Concevoir cet appui avec des partenaires extérieurs à la structure avec des financements dégressifs dans le temps pour parvenir progressivement à un autofinancement; - Pour susciter les adhésions et le paiement régulier des cotisations, mettre en place, sur chacune des structures, un contrat de programme ou plan d'affaires doté d'un mécanisme de suivi-évaluation avec des objectifs clairs et contrôlables 	<p>Cabinet du Premier Ministre Secteur privé M. Finances M. Commerce</p>	Moyen terme	Financement alloué au secteur privé obtenu et publié
		<p>Cabinet du Premier Ministre Secteur privé M. Finances M. Commerce</p>	Moyen terme	Mise en place d'un plan d'affaires doté d'un mécanisme de suivi-évaluation
	<p>Dialogue public-privé :</p> <ul style="list-style-type: none"> - l'État se doit de respecter ses engagements et d'observer ses propres dispositions juridiques; - Les séances du CNIP se tiennent conformément aux fréquences prévues par le décret de création et traitent de tous les problèmes de nature à perturber le bon développement des affaires, - Il serait également judicieux, compte tenu du caractère purement technique du travail effectué par le CPC, qu'une fois l'an, la réunion du CNIP se tienne sous le haut patronage du Président de la République; - La recherche d'un dialogue « inclusif » doit aller de pair avec la volonté d'être efficace dans la mise en œuvre des changements de l'environnement institutionnel. 	<p>Cabinet du Premier Ministre Secteur privé CNIP CPC</p>	Court terme	Dialogue public-privé renforcé (séances régulières et consensus obtenu). Mécanisme de suivi, évaluation des décisions
		<p>Présidence de la République Secteur privé CNIP CPC</p>	Court terme	Dialogue inclusif public-privé sous le patronage du Président de la République

B. L'environnement économique et la compétitivité: le coût des facteurs				
Objectifs	Recommandations/Actions	Institutions responsables	Echéance	Indicateurs de Suivi
Améliorer le coût du facteur travail et les ressources humaines	- Baisser le coût réel du travail par l'amélioration de la productivité du facteur. Une meilleure adéquation de la formation avec les besoins des entreprises, une amélioration de la formation technique et professionnelle dans ses dimensions formation initiale et continue.	M. Travail M. Formation Professionnelle M. Justice M. Economie et finances M. Education et Enseignement supérieur	Moyen terme	Mesure et suivi de la tension entre l'offre et la demande de formations professionnelles et techniques (diagnostic des compétences)
	- Améliorer le cadre stratégique de concertation publique privée dans le domaine éducatif.		Court terme	Mise en place d'un cadre stratégique de concertation au sein du ministère de l'éducation. Prise d'engagement et mesure des exécutions.
	- Procéder à une étude critique du système éducatif de formation initiale dans ses composantes publiques et privées	M. Travail M. Formation Professionnelle M. Justice M. Economie et finances	Court terme	Elaboration d'un programme de formation par filières prioritaires
	- Fixer les priorités en termes de filières et de contenus des enseignements via un cadre de concertation		Court terme	Audit externe du FAFPCA Etude sur la qualité du secteur privé dans la formation technique et professionnelle
C. Les institutions face aux défis de la productivité et du secteur privé				
Objectifs	Recommandations/Actions	Institutions responsables	Echéance	Indicateurs de Suivi
Améliorer le coût et l'accès au financement	- Poursuivre l'amélioration générale du climat des affaires et en particulier, l'efficacité avec laquelle sont gérées les procédures de faillite et de recouvrement de créances	M. Economie et Finances Banque Centrale M. Travail M. Justice	Moyen terme	Amorce de l'amélioration générale du climat des affaires constatée par les autorités, le secteur privé, et attestée par le Doing business
	- Améliorer la qualité de délivrance et de gestion de l'information sur les titres fonciers qui conditionnent l'accès au crédit par les exigences de garanties		Court terme	Système judiciaire opérationnel (cour d'arbitrage traitant les litiges et conflits)
	- Renforcer le système judiciaire (tribunal d'instance) et mettre en place de nouvelles structures juridictionnelles (tribunal de commerce) et/ou non juridictionnelles (cour d'arbitrage) de manière à faciliter la résolution des litiges et conflits dans l'exécution des contrats commerciaux.	M. Economie et Finances Banque Centrale M. Travail M. Justice		

	- Renforcer, au niveau de la BCEAO, la qualité et l'étendue des systèmes d'information sur les emprunteurs	BCEAO	Moyen terme	Système d'information renforcé à la BCEAO (centrale des bilans, des risques et incidents de paiements)
Améliorer les incitations et le système fiscal	- Procéder à une revue d'ensemble de la fiscalité, de la mise en œuvre du Code général des Impôts de 2012;	M. Economie et Finances Banque Centrale M. Travail M. Justice	Court terme	Mise en œuvre du nouveau code général des impôts
	- L'État doit se prêter au remboursement des crédits de TVA sous une forme qui ne pénalise pas le secteur d'exportation;		Court terme	Nette amélioration des procédures de contestation en matière fiscale
	- Accélérer le règlement des procédures de contestation dans le cadre des redressements fiscaux;		Court terme	Encours des crédits de TVA non remboursés Réduction des contentieux
Autres principaux coûts des facteurs	- Poursuivre l'assainissement économique et financier de la NIGELEC en réduisant les sources d'inefficacités techniques, en réduisant la probabilité d'arriérés de paiement entre l'entreprise et le secteur public;	M. Economie et Finances Direction NIGELEC	Moyen terme	L'assainissement économique et financier de la NIGELEC est réalisé et confirmé par un AUDIT externe
	- Concevoir et finaliser une étude globale permettant de donner les grandes lignes des différentes modalités de réformes institutionnelles du secteur de l'énergie;		Court terme	Réformes institutionnelles du secteur de l'énergie réalisées et publiées
	- Rendre effectif l'élargissement de la capacité de l'offre à travers les différents projets discutés;			
Prix et accès aux technologies de l'information	- Réaliser et opérationnaliser une étude tarifaire permettant de mettre en œuvre une nouvelle grille de prix en conformité avec les coûts « économiques » de l'énergie produite, transportée et distribuée sur l'ensemble du territoire;	M. Economie et Finances M. Commerce Chambre de commerce	Moyen terme	Etude tarifaire réalisée et publiée
	- Poursuivre la libéralisation du secteur en relâchant le monopôle institutionnel de la SONITEL en matière de développement de la fibre optique;			
Prix et accès aux technologies de l'information	- Dans la poursuite des réformes institutionnelles, il conviendrait que l'État s'interroge sur la stratégie à adopter envers les deux opérateurs du secteur public que sont SONITEL (fixe) et Sahel Com (mobile);	M. Economie et Finances M. Technologie	Moyen terme	Amorce de la concurrence entre SONITEL et les opérateurs
		M. Economie et Finances M. Technologie	Moyen terme	Nouvelle stratégie adoptée par l'État dans le domaine de la téléphonie
Surcoûts du transport	- Renforcer la professionnalisation des transporteurs - Adopter une réglementation d'accès à la profession basée sur des critères	M. Transport M. Economie et Finances	Moyen terme	Professionnalisation des transporteurs réalisée

	<p>d'honorabilité et de formation professionnelle des dirigeants, et une capacité financière des entreprises</p> <p>- Donner de l'effectivité à des mécanismes de réglementation publique efficaces;</p> <p>- Modernisation et simplification de la gestion des documents de transport</p> <p>- Revue d'ensemble du système de formation aux techniques du transport ainsi que de la formation des conducteurs professionnels;</p> <p>- L'État devrait se donner les moyens institutionnels et financiers de couvrir les dépenses indispensables à la réhabilitation et à la maintenance du patrimoine infrastructurel routier;</p> <p>- Mobilisation des ministères en faveur de l'application du décret organisant la baisse du nombre de contrôles le long des corridors et notamment entre Cotonou et Niamey;</p> <p>- Construction du port sec à Dosso pour faciliter le traitement des marchandises à l'importation et à l'exportation</p>	<p>M. Transport M. Economie et Finances</p> <p>M. Transport M. Economie et Finances M. de l'équipement</p>	<p>Moyen terme</p> <p>Moyen terme</p>	<p>Modernisation de la gestion globale du secteur de transport</p> <p>Suivi du budget alloué à l'entretien du réseau routier</p> <p>Mise en application du décret concernant la baisse de contrôles le long des corridors</p> <p>Effectivité des démarches fiscal-douanières à partir du port sec</p>
--	--	--	---------------------------------------	---

III. Questions intersectorielles, commerce des services et facilitation du commerce

Objectifs	Recommandations/Actions	Institutions responsables	Echéance	Indicateurs de Suivi
A. Facilitation des échanges				
Garantir la cohérence de l'environnement juridique en matière de facilitation des échanges	<p>- Procéder à l'inventaire des engagements bilatéraux et multilatéraux du Niger dans les domaines de la facilitation des échanges</p> <p>- Utiliser les instruments régionaux (UEMOA/CEDEAO) existants pour permettre une application harmonisée de l'AFE</p>	<p>Ministère du Commerce,</p> <p>Autres institutions concernées en lien avec les CER</p>	Court terme	Publication et accessibilité des textes juridiques et rapport sur leur application effective
Assurer une gestion optimale et concertée de la mise en œuvre de l'AFE Créer les bases d'une appropriation de l'AFE par l'ensemble des acteurs concernés par l'association aux prises de décision et un partage des informations	<p>- Affirmer une réelle volonté politique au travers d'un leadership visible et reconnu et la détermination d'objectifs clairs</p> <p>- Revoir les prérogatives du Comité National chargé de la facilitation des échanges pour en faire l'acteur central de la mise en œuvre de l'AFE</p>	Primature et action interministérielle	Court terme	Désignation claire de l'autorité compétente et affirmation de son mandat Publication du nouveau mandat du Comité et suivi de ses délibérations et du respect des objectifs fixés
Rationaliser l'organisation des transports inter-États	- Examiner et revoir les déficiences du système actuel pour le rendre efficace	Ministère du commerce, de l'intégration Régionale, des transports en lien	Court et moyen terme	Accroissement du nombre de transactions et transports soumis aux procédures prévues par les instruments

		avec les CER		Régionaux de l'UEMOA/CEDEAO
Permettre l'émergence d'une vraie industrie des transports pour garantir un développement efficace des échanges	<ul style="list-style-type: none"> - Professionnaliser les professions du transport par la mise en œuvre harmonisée de règles régionales d'accès et d'exercice des professions fondée sur la compétence professionnelle, la formation et la solvabilité des entreprises - Appliquer des transitions suffisantes pour que le secteur informel puisse intégrer progressivement le secteur formel 	Ministère des transports et CER	Court et Moyen terme	Amélioration de la performance transport, et réduction des coûts logistiques grâce à une efficacité accrue
Renforcer les capacités des opérateurs et des agents administratifs	- Développer des centres et des filières de formation adaptés aux divers niveaux de qualifications requis dans les professions du commerce et du transport	Ministères du commerce, des transports, de l'enseignement supérieur et de l'éducation nationale	Court et Moyen terme	Accroissement du nombre d'emploi qualifiés et accroissement du nombre d'emplois stables
Eliminer les procédures et exigences documentaires inutiles	- La documentation requise pour le commerce et le transport ne doit être motivée que par son utilité et non par les revenus qu'elle peut générer pour les organismes émetteurs	Ministères du commerce et des transports	Court terme	Réduction des coûts administratifs des opérations de transport et de commerce
Eliminer les pratiques anormales ou illégales	- Affirmer à tous niveaux une volonté politique forte de rationalisation et de normalisation des pratiques pour faciliter le développement d'un commerce contribuant à la lutte contre la pauvreté et la précarité	Primature et tous ministères concernés	Court et moyen terme	Réduction des coûts des paiements indus et accélération des flux de transports grâce à l'élimination des contrôles illicites
Adapter le Code des Douanes et la législation du commerce extérieur aux impératifs résultant de l'AFE	<ul style="list-style-type: none"> - Organiser une large concertation avec l'ensemble des acteurs publics et privés concernés sur la révision du Code des Douanes afin de s'assurer que l'intégration dans le code des douanes, des engagements découlant de l'AFE réponde effectivement aux aspirations des acteurs en termes de simplification et de sécurisation des échanges. - Engager le processus conduisant à une parfaite conformité avec les engagements résultant de l'AFE en matière d'élimination, d'obligation d'inspection avant embarquement et du recours obligatoire aux commissionnaires en douane 	Primature, Ministère des Finances et douanes et ministères des transports	Court terme	Publication des projets de textes, diffusion des procès-verbaux des réunions de concertation
Accélérer l'informatisation des procédures douanières et du transit en particulier	<ul style="list-style-type: none"> - Développer l'infrastructure informatique et renforcer la connectivité permanente et centralisée de tous les bureaux de douanes, et en particulier en commençant par ceux traitant les importations/exportations et transits - Assurer la migration vers SYDONIA world de la CNUCED 	Ministère des finances et Douanes	Court terme	<p>Déblocage des crédits nécessaires et réalisation des appels d'offres d'achat des matériels et connections</p> <p>Obtention des financements internationaux requis</p> <p>Activation des connections centralisées des bureaux de douanes pour le déploiement de SYDONIA World</p>

Favoriser la dématérialisation des procédures du commerce extérieur	<ul style="list-style-type: none"> - Introduire dans la législation les bases juridiques utiles pour permettre la dématérialisation des documents et déclarations et le développement des télétransmissions - Permettre la transmission électronique anticipée des déclarations de transit 	Ministères du commerce et de la justice	Court terme	Diminution du nombre de transactions basées sur des documents papiers
Assurer l'application du système de transit établi par la Convention TRIE de la CEDEAO	<ul style="list-style-type: none"> - S'inspirer des pratiques de plusieurs pays dont la Cote d'Ivoire pour rendre le TRIE opérationnel au Niger et utilisant SYDONIA - Supprimer les escortes obligatoires et les réserver aux seules situations à risques 	Douanes, Ministère du Commerce et secteur privé (Chambre de commerce) Douanes et ministère de l'intérieur	Court/Moyen terme	Accroissement du nombre de transactions TRIE Publication des mesures de suppression et suivi de leur application
Simplifier les procédures de contrôle en frontières	<ul style="list-style-type: none"> - Rationaliser la saisie des données en éliminant les captures répétitives - Supprimer le Scanning systématique et le réserver aux situations à risques - Permettre, pour certaines marchandises le dédouanement en frontière en déclarant certains bureaux de passage Bureaux de plein exercice 	Douanes	Court terme	Accélération des procédures réduisant le temps de passage en frontières
Simplifier les procédures du commerce extérieur par la création d'un vrai guichet unique	<ul style="list-style-type: none"> - Centraliser l'ensemble des procédures du commerce international y compris douanières au travers d'un guichet unique informatisé 	Ministère du commerce et douanes	Court/Moyen terme	Réduction des exigences documentaires, réduction des délais et des couts des procédures
Renforcer les secteurs économiques impliqués dans les activités du commerce extérieur	<ul style="list-style-type: none"> - Encourager les opérateurs économiques des secteurs du commerce extérieur, y compris les transporteurs à se structurer en entreprises et à se regrouper le cas échéant pour consolider les tissus économiques 	Ministères du commerce et des transports	Court/Moyen terme	Réduction du nombre d'opérateurs informels et renforcement de la capitalisation des entreprises
Favoriser une approche régionale harmonisée	<ul style="list-style-type: none"> - Réaffirmer au plus haut niveau des CER le rôle essentiel de l'UEMOA et de la CEDEAO pour garantir une approche uniforme et intégrée de l'application de l'AFE - Revoir les instruments juridiques communautaires pour faciliter leur application dans l'ensemble des parties contractantes - Garantir l'application des Conventions de la CEDEAO (TIE et TRIE) 	Chef de l'État Primature Ministères du Commerce, de l'intégration régionale	Court terme	Publication des décisions et suivi de leur mise en œuvre

IV. Douane et transits

Objectifs	Recommandations/Actions	Institutions responsables	Echéance	Indicateurs de Suivi
Adopter l'organisation de l'administration des	L'organisation de la DGD est modifiée, complétée et mieux adaptée avec les structures en charge des	DGD MF.	Immédiate	- N° et date du décret pris en conseil des ministres

douanes aux exigences des nouvelles missions et des nouveaux besoins de la douane	questions de : - Facilitation des échanges ; - Partenariat avec le secteur privé ; - Chaîne des contrôles ; Renseignement ; - Gestion des risques - Réviser le 2005-2008 du septembre 2008. - Prendre des arrêtés d'application pour fixer les attributions des services centraux et déconcentrés des douanes			- N° et date des arrêtés pris par le Ministre des finances
Améliorer le cadre juridique de l'action des services douaniers	Le cadre juridique de l'action des services douaniers est révisé, complété et harmonisé avec les instruments juridiques et les conventions internationaux et régionaux en matière douanière. -Adhérer à la Convention de Kyoto révisée ; -Réviser la loi 61- 17 du 31 Mai 1961, portant Code des douanes ; -Réviser le Livre I du Code des douanes UEMOA ; -Réviser la nomenclature des bureaux et postes des douanes	DGD MF MAE/C/IA/NE Assemblée Nationale	Court terme	- Les instruments de ratification sont déposés à L'OMD ; - La loi portant nouveau code des douanes est promulguée ; - L'UEMOA adopte un nouveau règlement portant sur le Livre I ; - N° et date de l'arrêté sur la révision de la nomenclature des bureaux et postes des douanes
Simplifier et personnaliser les procédures de dédouanement pour les opérations agréées	Les procédures et régimes douaniers sont simplifiés et appréciés par les opérateurs économiques et le Doing Business amélioré. -Etablir un programme d'OEA -Sensibiliser les opérateurs et les agents publics sur le nécessaire partenariat - Etablir une réglementation en s'inspirant de la Convention de Kyoto révisée (annexe générale) et du Cadre des normes SAFE -Mettre en place les procédures de dédouanement à domicile et de dépôt de déclaration anticipée	MF DGD MCPIP CCIAN	Court terme	- Nombre d'opérateurs économiques agréés ; - Nombre d'opérations bénéficiaires des procédures personnalisées de dédouanement
S'approprier et mettre en œuvre l'Accord sur la Facilitation des Echanges	L'Administration s'est approprié et met en œuvre les réformes de l'AFE qui la concerne. - Procéder à l'analyse du cadre législatif et réglementaire pour le mettre en conformité avec les dispositions de l'APE notamment: - La publication des actes administratifs par la révision de la loi 60-10 de janvier 1960 ;	MF DGD MC/PSP CCIAN SGG	Court terme	- Les textes sur les nouvelles normes de l'AFE sont promulgués, vulgarisés et mis en œuvre

	<ul style="list-style-type: none"> - Le renseignement disponible sur internet en créant un cadre juridique pour réglementer la création et la gestion des sites web ; -La possibilité de présenter des observations sur les nouvelles règles ou modifiées en promouvant et formalisant les cadres de concertation du secteur privé ; -La gestion coordonnée des frontières en mettant en œuvre la CKR ; -Les décisions anticipées en révisant le code UEMOA pour introduire les renseignements contraignants ; - le droit de recours en mettant en œuvre la CKR AG chaque 8 et 9 ; -Le traitement avant arrivée des marchandises en mettant en œuvre la CKR (chap. 3 et 7 d'AG) -le paiement par voie électronique ; -La gestion des risques en s'exprimant des instruments de l'OMD ; -Les inspections avant et après expédition en mettant en œuvre des programmes de sortie du PVI et du contrat avec COTECNA 	<p>MF MP/AT MP/T/EN</p> <p>MF MI/SP/AC/R MDN MT</p> <p>UEMOA</p> <p>DGD</p> <p>DGD</p> <p>DGD</p> <p>MF DGD COTECNA OMD</p>		
<p>Faciliter les formalités relatives au transit et assurer la liberté du transit</p>	<p>La fluidité du transit des marchandises est améliorée.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Adopter les textes pour encadrer le transit électronique - Mettre en œuvre les accords de transit bilatéraux avec les États en s'inspirant de la CKR, du recueil sur le système sécurisé de transit douanier et de la convention d'Istanbul sur A T (annexe A sur le carnet AT) -Démanteler certains postes fixes de contrôle -Réviser les textes pour préciser les formes de garantie et les procédures de leur mise en œuvre -Mettre en place un comité gestion des accords sur la gestion des accords bilatéraux 	<p>MF DGD</p> <p>ÉTATS</p> <p>MF MDN MT MI/SP/AC/R ME/SP/DD</p> <p>DGD CCIAN</p> <p>ÉTATS signataires</p>	Court terme	<ul style="list-style-type: none"> - Le taux de satisfaction des acteurs de transit

	<ul style="list-style-type: none"> -Impliquer la CEDEAO et l'UEMOA dans la coordination des actions inter États -Régler des questions de mise en œuvre de caution unique 	<p>CEDEAO UEMOA</p> <p>CEDEAO UEMOA</p>		
Renforcer la coopération douanière	<p>Le système de de renseignement est développé.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Encourager le renseignement douanier par la centralisation des données commerciales indispensables à la célérité et la rapidité des opérations de dédouanement - Mettre en œuvre les dispositions de la CKR chap. 1 3 6 et 9 de l'AG - Définir des procédures souples d'échange de renseignement entre administrations douanières 			<ul style="list-style-type: none"> - La durée des traitements des opérations d'import - export
Optimiser l'utilisation des TIC	<p>L'informatisation douanière le fer de lance de la réforme et de la facilitation des échanges.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Mettre en œuvre le plan de développement informatique dans sa plénitude ; -Migrer vers Sydonia world 	<p>DGD MF CNUCED</p>	Court terme	<ul style="list-style-type: none"> - Le taux de couverture informatique du pays - Le nombre de procédures informatisées - Le nombre d'applications développées.
Renforcer le partenariat avec le secteur privé	<p>Un cadre de concertation permanent avec le secteur est opérationnel et dynamique.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Les préoccupations du secteur privé sont prises en compte -Tenir des réunions du cadre périodiquement -Créer des services de conseils aux entreprises 	<p>MF MC/PSP DGD CCIAN</p>	Sans délais	<ul style="list-style-type: none"> - Nombre de réunions - Nombre d'entreprises bénéficiant de conseils
Améliorer la chaîne de contrôle et la rendre plus efficace	<p>Les contrôles sont plus rationnels et plus efficaces.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Développer un programme de d'analyse et de gestion des risques ; -Mettre en place des critères de sélectivité ; -Créer une cellule de gestion des risques ; -Renforcer les structures de contrôle après dédouanement ; -Mettre en œuvre le recueil OMD sur le contrôle a posteriori ; -Développer de contrôle par l'audit ; 	<p>DGD</p>		

	-Former les agents			
Développer l'éthique au sein de la douane	Le respect de la loi est observé par les agents. - Le sens du service public est développé - La corruption est combattue. - Développer et vulgariser un programme de l'éthique au sein de l'administration -Vulgariser le code de l'éthique	MF DGD MJ	Court terme	- Nombre d'agents positivement ou négativement sanctionnés ; - Taux de satisfaction des usagers et des partenaires.
Renforcer les capacités des acteurs et des structures	Les capacités techniques professionnelles des agents sont renforcées. -Les structures adéquates sont mise en place -Former le personnel à la gestion du site web -Former les agents aux contrôles et audit - Spécialiser les agents en technique d'analyse et de gestion des risques -Mener des actions de vulgarisation de l'AFE auprès des parties prenantes	MC/PSP DGD CCIAN PTF	Court terme	- Type et nombre de formation ; - Nombre d'agents formés ; - Nombre d'actions de sensibilisation

V. Les services (Source: Audit réglementaire des services et préparation des listes d'engagements spécifiques du Niger, 2014)

Objectifs	Recommandations/Actions	Institutions responsables	Echéance	Indicateurs de Suivi
Reconduire les engagements spécifiques que le Niger a pris dans le cadre de l'AGCS	- Ces engagements ont trait à deux secteurs: les transports et le tourisme. Au besoin, il pourrait ouvrir d'autres sous-secteurs des transports pour le mode 3 toutefois avec limitation (copropriété, joint-venture) par exemple le transport ferroviaire ;	M. Transport M. Tourisme M. Commerce Chambre de commerce	Court terme	Engagements spécifiques pris et publiés par le gouvernement
Analyser la réglementation concernant les services aux entreprises, services financiers, communications	- Prendre des engagements spécifiques sur les secteurs où la réglementation régionale promeut la libéralisation de services aux entreprises, services financiers, communications	M. Commerce M. Economie et Finances M. Affaires Etrangères Chambre de commerce	Court terme	Décisions prises et adoptées par le gouvernement en faveur de la libération de services
Accompagner la libéralisation du secteur des télécommunications commencée en 1996	- Promouvoir la politique secteur des communications adoptée afin d'attirer davantage l'investissement direct étranger (mode 3) ;	M. Télécommunication M. Commerce Chambre de commerce	Court/Moyen terme	Secteur des télécommunications libéralisé et publié
Prendre des engagements dans les secteurs de l'éducation et de la santé pour les modes 2 et 3	- Promouvoir les secteurs de l'éducation et de la santé pour les modes 2 et 3	M. Education M. Santé M. Plan	Court/Moyen terme	Secteur de l'éducation et de la santé arrimés aux modes 2 et 3

VI. Agriculture et élevage

Objectifs	Recommandations/Actions	Institutions responsables	Echéance	Indicateurs de Suivi
Accroître les exportations des produits agricoles et de l'élevage vers les zones d'intégration régionale	<ul style="list-style-type: none"> - Définition des filières stratégiques d'exportations - Elaboration d'une politique du commerce extérieur ou politique commerciale en collaboration avec les ministères de l'agriculture et de l'élevage - Définir une stratégie d'exportation et de commercialisation appropriée pour chaque filière stratégique vers les différents marchés régionaux et internationaux. - Création d'un comité interministériel de pilotage 	M. Commerce M. Agriculture M. Elevage M. Affaires étrangères CCIAN/ANIPEX	Moyen terme	<ul style="list-style-type: none"> • Valeurs et volumes des exportations • Balance commerciale et taux de couverture • Part des exportations vers les pays des zones d'intégration • Part d'exportation par filière • Part des exportations dans le PIB
Améliorer les capacités des acteurs à accéder aux marchés régionaux et internationaux	<ul style="list-style-type: none"> - Mise en place d'une veille commerciale auprès des marchés régionaux et internationaux pour chaque filière porteuse et stratégique à travers la mise en place une cellule économique et commerciale au niveau des représentations étatiques et consulaires (Ambassades) ou autres chambres consulaires - Création et mise en disposition d'une base de données du commerce régional et international - Renforcement des capacités des acteurs dans l'utilisation des instruments d'appui à la promotion des exportations 	M. Affaires Etrangères M. Commerce CCIAN/ANIPEX	Moyen terme	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de cellules économique et commerciale créées • Base de données du commerce régional et international disponible • Nombre d'acteurs utilisant la base de données à des fins d'exportation
Améliorer la capacité des acteurs à la pratique de l'exportation des produits agricoles et de l'élevage	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcement des capacités des exportateurs agricoles et des organisations paysannes de chaque filière (entrepreneuriat, qualité, normes, procédures, packaging, négociations, contrat, etc.) - Création de clusters dans chaque filière - Accompagnement des acteurs dans la mise en pratique des 1ères opérations d'exportations - Organiser des concours du « meilleur exportateur » avec un prix à la clé pour motiver les exportateurs de produits agricoles et de l'élevage; - Vulgarisation de manuels/brochures - Guide d'exploitation cuirs et peaux 	M. Commerce CCIAN ANIPEX	Court terme	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de contrats d'exportation • Nombre de participants aux concours • Volume et valeur d'exportation
Diminuer les exportations « informelles » vers les pays limitrophes et surtout le Nigéria en vue d'accroître les exportations	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcement de la surveillance des frontières contre les activités commerciales informelles - Négociations avec le Nigeria pour la mise en place d'un système de contrôle du commerce informel entre les deux pays 	Cabinet du Premier Ministre M. Intérieur M. Commerce M. Justice M. Affaires étrangères	Court terme	<ul style="list-style-type: none"> • Valeurs et volumes des exportations vers les pays limitrophes • Nombre de cas d'exportations informelles, avérés et traités

<p>« formelles-légales » des produits agricoles et de l'élevage</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Sensibilisation d'exportateurs et autres populations limitrophes contre la pratique du commerce informel des produits agricoles et de l'élevage - Renforcer les initiatives de lutte contre la corruption - Mise en place d'un « numéro vert » pour les signalements contre les « exportations informelles » au niveau des frontières 	<p>M. Economie/Finance Direction Générale des Douanes</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Nombre d'appel pour signalement contre les « exportations informelles » au niveau des frontières
<p>Attirer les investissements dans le domaine agricole et de l'élevage</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcement des lois et réglementations les investissements agricoles et de l'élevage - Lancement d'un programme de promotion des investissements dans le domaine agricole et de l'élevage en mettant un accent sur les filières porteuses/stratégiques - Création d'un environnement favorable aux investissements (incitations fiscales, facilitation des procédures administratives, facilitation de l'accès au foncier, etc.) - Poursuivre une stratégie de lutte contre l'insécurité dans le pays et la région en vue de sécuriser les investissements 	<p>M. Intérieur M. Défense M. Justice M. Agriculture M. Elevage M. Industrie M. Aménagement du territoire M. Finances Direction Générale des Impôts</p>	<p>Moyen terme</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Volume d'investissements dans le domaine agricole et de l'élevage • Nombre d'investisseurs dans le domaine agricole et de l'élevage
<p>Ouvrir les opportunités de marchés et de partenariats aux acteurs dans le domaine agricole et de l'élevage</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Développement de partenariat économique et commercial à travers les chambres consulaires commerciales - Organiser des rencontres d'entreprises et des missions de compagnonnage (identification, visites de partenaires, constitution de dossiers de faisabilité et de financement) - Promotion des produits agricoles et de l'élevage à travers les missions commerciales, salons, foires et expositions 	<p>M. Affaires étrangères M. Commerce CCIAN/ANIPEX</p>	<p>Long terme</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de contrats de partenariat • Volume et valeur d'exportations • Part d'exportation vers les zones d'intégration
<p>Optimiser l'efficacité du HCl3N et accroître la synergie entre le HCl3N et les Ministères du développement agricole et de l'élevage dans la coordination, la mise en œuvre et le suivi des actions à entreprendre</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcement des rôles et responsabilités du HCl3N et des Ministères du développement agricole et de l'élevage dans la coordination, la mise en œuvre et le suivi des actions à entreprendre - Recrutement d'une assistance technique internationale pour appuyer l'I3N dans la mise en œuvre des projets de développement agricole et de l'élevage - Renforcement des capacités de mise en œuvre des Ministères 	<p>HCl3N M. Agriculture M. Elevage</p>	<p>Court terme</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Efficacité • Efficacité • Pertinence • Durabilité • Impact • Planning des décaissements des projets dans le domaine agricole et de l'élevage
<p>Renforcer la capacité</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Facilitation à l'accès aux 	<p>M. Finances</p>	<p>Moyen terme</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Volume de crédits

<p>de financements des entreprises/acteurs dans le domaine agricole et de l'élevage</p>	<p>financements des PME/PMI agricoles en accélérant la mise en place des fonds prévus par l'Etat</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ouvrir les financements bancaires aux entreprises exportatrices de produits agricoles et de l'élevage avec un taux préférentiel réduit - Améliorer et faciliter l'accès à la microfinance dans le milieu rural 	<p>M. Commerce M. Agriculture M. Elevage M. Industrie</p> <p>IMF</p> <p>Banques commerciales</p>		<p>dans le secteur agricole et de l'élevage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Taux d'accès à la microfinance • Taux de bancarisation dans le secteur agricole
<p>Restructurer les filières agricoles et de l'élevage en vue de réguler le commerce des produits agricoles et de l'élevage et d'améliorer l'organisation des filières</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Elaboration de diagnostic des filières et choix des filières - Stratégie de développement des filières - Plan d'actions par filière stratégique (actions communes et spécifiques) - Création de clusters/coopératives/Associations paysannes - Inventaire et mise en place de base de données des acteurs de chaque filière - Formalisation des acteurs à travers la création de cartes professionnelles (planteurs, collecteurs, exportateurs) - Mise en place d'organisation professionnelle nationale pour chaque filière (ex : interprofession nationale de l'oignon) - Appui institutionnel aux organisations professionnelles nationales 	<p>HCi3N</p> <p>M. Agriculture</p> <p>M. Elevage</p> <p>CCIAN</p>	<p>Moyen terme</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Production, par branche d'activité économique • Nombre d'acteurs (planteurs, collecteurs, exportateurs) • Nombre d'organisation professionnelle créé
<p>Enlever les barrières non tarifaires liées aux « tracasseries routières » en vue de faciliter l'écoulement et le commerce des produits agricoles et de l'élevage vers les zones d'intégration</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Renforcer la lutte contre les taxes illégales - Elaboration d'une stratégie nationale de lutte contre les « tracasseries routières » à l'intérieur du pays - Renforcement de la lutte contre la corruption - Négociations avec les autres pays de l'UEMOA et la CEDEAO pour la mise en place d'un système de contrôle des « tracasseries routières » - Sensibilisation contre la pratique illicite des « tracasseries routières» - Mise en place d'un « numéro vert » pour les plaintes contre les « tracasseries routières » - Généraliser le bon d'enlèvement commercial et étendre à toutes les 	<p>HCi3N</p> <p>Cabinet du Premier Ministre</p> <p>M. Commerce</p> <p>M. Intérieur</p> <p>M. Justice</p> <p>M. Agriculture</p> <p>M. Elevage</p> <p>M. Industrie</p> <p>UEMOA</p> <p>CEDEAO</p>	<p>Moyen terme</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Volume et valeur d'exportation • Nombre de cas de «tracasseries routières» avéré et traité • Nombre d'appel pour signalement contre les « tracasseries routières»

	filiales d'exploitation.			
VII. Secteur minier				
Objectifs	Recommandations/Actions	Institutions responsables	Echéance	Indicateurs de Suivi
Renforcer les capacités institutionnelles et organisationnelles				
Adapter et compléter le cadre institutionnel et organisationnel pour la promotion et le développement du secteur industriel	Elaborer une Politique Nationale Industrielle (PNI) du pays et son Plan d'actions	MMDI, MCPSP, CCIAN, PTF	Court terme	Documents PNI et Plan d'actions
	Elaborer une stratégie de mise en œuvre de la Politique Nationale Industrielle	MMDI, MCPSP, CCIAN	Court terme	Document de stratégie
Mettre en place un dispositif adéquat pour l'acquisition continue des infrastructures géologiques de base	Elaborer et mettre en œuvre un Programme National de Cartographie Géologique et de Prospection Minière Stratégique sur toute l'étendue du territoire national	MMDI, PTF	2016-2020	Taux de cartographie et couverture géologique
	Renforcer et moderniser le Système d'Information Géologique et Minière (SIGMINES)	MMDI, PTF, Instituts de formation	2016-2020	Existence d'un SIGMINES moderne
Doter les structures de capacités requises en matière de management suivi, promotion et régulation des activités du secteur	Former des cadres compétents afin de pourvoir aux besoins des industries et des institutions publiques	MMDI-Instituts de Formation	2016-2020	Nombre de cadres formés
	Créer une expertise nationale de contrôle et de suivi des exploitations minières	MMDI	2016-2020	Nombre de rapports d'expertise réalisés
	Perfectionner les Ressources Humaines en matière de management, communication et inspection des chantiers du secteur (Renforcement de capacité des cadres de l'administration)	MMDI-Instituts de Formation		Nombre de cadres formés
	Equiper les structures administratives en Nouvelles Technologies de l'information et de communication (NTIC), et en instruments de mesure des nuisances générées par les activités du secteur	MMDI	2016-2018	Nombre de structures équipées
	Réaliser des missions d'expertise et d'identification des besoins de formation au Niger et dans la sous-région	MMDI	2016	Nombre de missions effectuées
	Recruter un personnel permanent et qualifié au profit des institutions de formation professionnel du domaine (école, institut, université...etc.)	MMDI- Instituts de Formation- Universités	2016-2020	Nombre de personnes recrutées
	Renforcer en moyens matériels les institutions de formation	ÉTAT/ Instituts de Formation	2016-2020	Nombre d'instituts renforcés
	Promouvoir un partenariat instituts de formation /Industries/Administration	Instituts de formation - Industries- Administration	2016-2020	
Intégrer le secteur minier à l'économie nationale et soutenir le développement local				
Accroître les retombées du secteur au développement des collectivités locales	Mettre en place un mécanisme sûr et durable d'allocation d'une partie des revenus miniers de l'État au financement des programmes de développement des collectivités locales	MMDI-MF	2016	% de revenus miniers alloué
	Créer des écoles de métier pour les	MEN- Compagnies	2016-2020	Nombre d'écoles créées

	enfants non scolarisables dans la zone d'intervention des compagnies minières	Minières		
	Inciter et encourager les opérateurs miniers à réaliser des investissements sociaux (CSI, écoles, routes, etc.) au niveau local en mettant une disposition appropriée dans les conventions minières	MMDI	2016-2020	Nombre Mesures d'incitations et d'encouragements prises
	Réaménager le régime fiscal minier pour incorporer une fiscalité au profit des collectivités hôtes des exploitations minières	MMDI-MF	2016	% affecté
Développer la consommation locale des substances minières	Transformer localement les substances minières produites en produits finis	MMDI-Société Industrielles	2016-2020	Nombre de substances transformé
	Elaborer une politique nationale de commercialisation des produits miniers	MMDI-MC/PSP, CCIAN	2016-2017	Document de politique
Développer la production des biens et services	Renforcer, développer et promouvoir la recherche et la production de substances minérales utilisées comme intrants dans d'autres secteurs industriels nationaux (phosphates comme engrais pour l'agriculture, matériaux de construction pour les BTP, les sels pour la consommation domestique et industrielle, la chaux, ...)	MMDI-MES/R/I, CCIAN, MCPSP	2016-2020	Quantités produites
	Produire les biens et services utilisables dans l'industrie minière locale (explosifs,...)	MMDI-Société Industrielles	2017-2020	Quantités produites
Développer l'exploitation Minière à Petite Echelle (EMPE)				
Organiser le sous-secteur des EMPE	Inciter et encourager les artisans miniers à créer des Coopératives Minières (CM) ou des Groupements d'Intérêt Economiques (GIE) ;	MMDI-MF, CCIAN	2016-2020	Nombre de coopératives créées
	Promouvoir et encourager la création des Petites Exploitations Minières (PEM)	MMDI-C/PSP, CCIAN	2016-2020	Nombre de PEM créées
	Faciliter et simplifier les procédures de création des PEM	MMDI-MC/PSP, CCIAN	2017	Durée de création
	Renforcer le contrôle administratif au niveau des sociétés minières et particulièrement chez les artisans miniers	MMDI	2016-2020	nombre de mission de contrôles effectués
Appuyer les exploitants des EMPE	Mettre en place des lignes de crédit pour le financement des EMPE et des CM	MMDI-MF	2016-2020	Montant disponible
	Développer une expertise locale de formation des artisans miniers	MMDI, Instituts de formation	2016-2020	Nombre d'artisans formés
	Compiler les données des travaux des permis de recherche antérieurs afin d'identifier des gîtes intéressants les EMPE	MMDI	2016	Nombre de gîtes identifiés
	Délimiter des parcelles sur les gîtes identifiés et en faire la promotion auprès des investisseurs privés nigériens	MMDI	2016	nombre de parcelles délimitées
	Rendre accessible aux exploitants	MMDI, CCIAN	2016-2020	nombre d'exploitants

	miniers les outils et équipements adéquats d'extraction et de traitement de minerais			équipés
	Former et sensibiliser les exploitants miniers et les agents chargés du suivi	MMDI	2016-2020	nombre d'exploitants formés et sensibilisés Nombre d'agents formés et sensibilisés
Éliminer les pires formes de travail des enfants	Informers et sensibiliser les populations sur les effets néfastes liés au travail des enfants	MMDI-MSP	2016-2020	Nombre de personnes informées et sensibilisées
	Inciter les parents à retirer leurs enfants des travaux miniers	MMDI-MP/PF/PE	2016-2020	Nombre de mesures incitatives
Améliorer l'état sanitaire des exploitants des EMPE	Créer des Centres de Santé Intégrés (CSI) dans ces zones	MMDI-MSP	2016-2020	Nombre de CSI créés
	Sensibiliser les exploitants et les populations sur les effets néfastes de l'exploitation minière	MMDI-MSP	2016-2020	Nombre de personnes sensibilisées
	Sensibiliser les populations vivant dans les zones d'activités minières, sur les effets des MST et IST/VIH-SIDA	MMDI-MSP	20156-2020	Nombre de personnes sensibilisées
Maîtriser la commercialisation	Assurer la traçabilité des transactions sur le commerce des productions des EMPE et des CM	MMDI-MF-MC/PSP	2016-2020	% de production suivi
	Assister les PEM et les CM à la recherche des débouchés	MMDI-CCIAN	2016-2020	Nombre de PEM et CM assistées
Assurer une gestion durable de l'environnement minier				
Préserver l'environnement sur les sites d'exploitation minière	Créer et équiper un laboratoire en matériel de caractérisation des paramètres physico-chimiques de l'eau, l'air, le sol et des paramètres biologiques de l'environnement	MMDI-ME/SU/DD	2016-2018	Un labo créé et équipé
	Mettre en place un système national d'information environnementale	MMDI-ME/SU/DD	2016-2020	Existence du système
	Former les acteurs sur les procédures de réalisation des évaluations environnementales et des études d'impact environnemental, de préservation de l'environnement, d'économie et de comptabilité environnementale	MMDI-ME/SU/DD	2016-2020	nombre d'acteurs formés
	Finaliser l'élaboration des textes réglementaires relatifs à la gestion de l'environnement minier	MMDI-ME/SU/DD	2016	Nombre de textes élaborés
	Elaborer le premier rapport national sur l'état de l'environnement minier au Niger	MMDI-ME/SU/DD	2016-2020	Existence d'un premier rapport
	Elaborer et mettre en œuvre un programme de communication environnementale	MMDI-ME/SU/DD	2016-2020	Existence d'un programme
	Elaborer et mettre en œuvre une stratégie nationale de réduction de l'impact environnemental de l'exploitation minière	MMDI-ME/SU/DD	2016-2018	Document de stratégie
Maîtriser l'impact radiologique lié à l'exploitation de l'uranium	Identifier et caractériser les sites contaminés par les déchets miniers	MMDI- Sociétés Minières	2016-2017	Nombre de sites identifiés et caractérisés
	Identifier, quantifier et catégoriser les déchets miniers	MMDI- Sociétés Minières	2016-2017	Quantité de déchets miniers identifiés et catégorisés
	Définir la nature et l'ampleur des	MMDI- Sociétés	2016-2017	Nature et ampleur des

	mesures à entreprendre en matière de surveillance des sites contaminés	Minières		mesures à entreprendre
	Développer des modèles de réhabilitation des sites contaminés	MMDI- Sociétés Minières	2016-2018	nombre de modèles développés
	Former les acteurs sur l'impact radiologique lié à l'exploitation de l'uranium	MMDI-Sociétés Minières	206-2020	nombre d'acteurs formés
	Elaborer et mettre en œuvre une stratégie et un plan d'actions à long terme sur la gestion des déchets miniers	MMDI- Sociétés Minières	2016-2020	document de stratégie et plan d'action
	Création d'un fonds de préservation des sites après exploitation et constitution d'un fonds pour les engagements futurs.			

Chapitre 2

L'environnement économique des échanges et de l'investissement au Niger

Le Niger est un pays sahélien avec une population estimée à 17,8 millions d'habitants par le PNUD (2014) et une superficie de plus de 1,2 million de km², soit une densité inférieure à 15 habitants au km². Le pays fait face à plusieurs contraintes :

- Une transition démographique inachevée. Le rythme de croissance annuel de cette population est très rapide. Il tendrait même à augmenter et pourrait passer, selon les données du PNUD (2014), de 3,6% sur la période 2000-2005 à 3,9 % sur les années 2010-2015.
- Une situation géographique difficile. Compte tenu de l'importance du couvert désertique, approximativement les trois quarts de la surface du pays, 85% des habitants sont concentrés le long d'un étroit corridor de 150 kilomètres de long entre Niamey et la frontière sud-est du Nigeria. La position géographique héritée de la décolonisation a fait du Niger un pays enclavé au cœur d'une aridité désertique. Ces données génératrices de vulnérabilités sont incontestablement un facteur bloquant du processus de développement. L'environnement géographique est probablement l'un des plus pénalisants au monde comme le suggère la prégnance de la pauvreté.
- Une insécurité latente. A l'incidence du climat et de l'enclavement s'est ajoutée, dans les dernières années, la montée croissante de l'insécurité qui règne sur certaines parties du territoire. C'est le cas notamment dans les zones d'exploitation des mines d'uranium avec pour conséquence le retard dans la mise en œuvre de grands projets d'extraction.

Ces différents éléments affectent la capacité productrice du pays (sa croissance et sa richesse), son attractivité pour les investisseurs, et son niveau de compétitivité et d'intégration commerciale.

A. LE CADRE MACROÉCONOMIQUE

L'économie du Niger se caractérise par une faible diversification et un retard substantiel de l'industrialisation. L'agriculture et l'élevage demeurent donc dominants, ainsi que le commerce (activité tertiaire de proximité). Si la croissance est élevée, le Niger demeure un pays fortement exposé à la pauvreté.

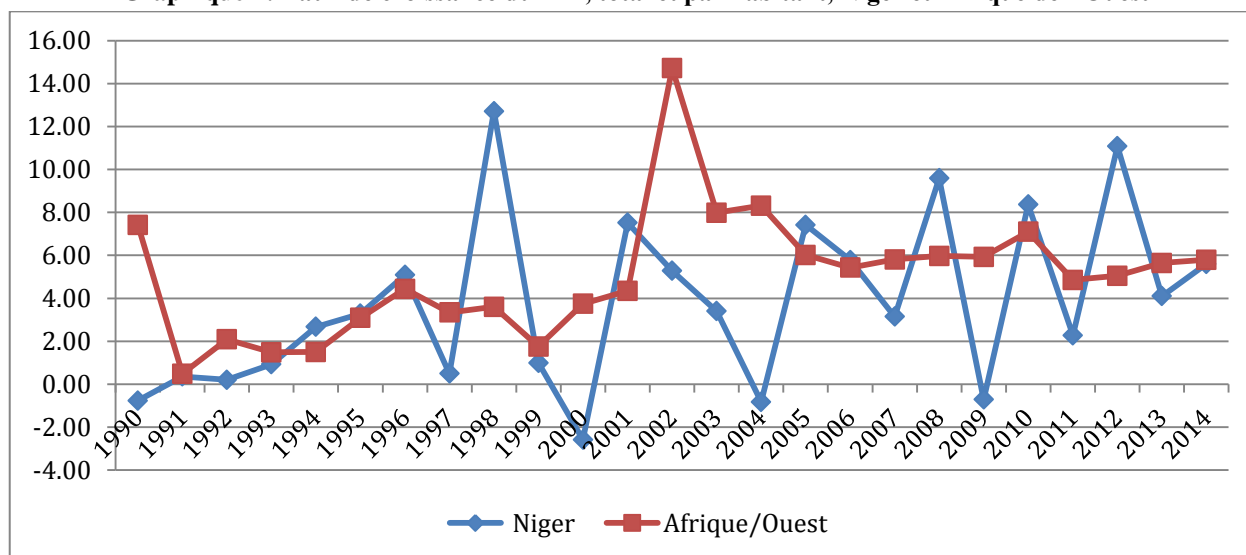
1. Le secteur productif

Le système productif du Niger est peu diversifié. Selon les dernières données disponibles de la BCEAO, les trois grands secteurs d'activité économique représentent : primaire 38,2 %, secondaire 20,3 % et tertiaire 41,5 %. La part relative de chacun des secteurs varie toutefois avec les conditions climatiques qui affectent considérablement les productions agricoles et par suite, le niveau de la croissance économique, avec également le prix international de l'uranium.

Le secteur manufacturier est très faible et les services (artisanat, tourisme) contribuent dans une mesure réduite au PIB. Le secteur privé est encore très largement réduit et l'accès au crédit reste la contrainte principale à la création d'entreprises et PME. Le secteur informel est prédominant avec une contribution au PIB estimée à 67% entre 1990 et 2010³. Des efforts de réduction du secteur informel devraient être fournis, que ce soit grâce à une plus grande flexibilité de la fiscalité (gratuité du droit d'enregistrement des sociétés, ou exemption fiscale sous certaines conditions pour les nouvelles entreprises), ou des campagnes de sensibilisation sur les avantages de quitter le secteur informel pour le formel.

L'analyse du taux de croissance du PIB par habitant⁴ du Niger indique des fluctuations assez importantes au cours des années 1990-2012, avec trois phases fortement marquées, respectivement dans les années 1998, 2001 et 2009. Ces phases peuvent être expliquées par les facteurs internes (structurels, instabilité politique) et externes (conjoncture économique). Le secteur primaire, contribue à hauteur de 38,2%, le tertiaire 41,5% (transport des marchandises et commerce) et le secondaire 20,3% (principalement l'activité extractive).

Graphique 1: Taux de croissance du PIB, total et par habitant, Niger et Afrique de l'Ouest



Source : Statistique de la CNUCED, 2015

³ République du Niger, Ministère du Plan et de l'Aménagement du Territoire. *Plan de Développement Économique et Social (PDES) 2012-2015*. p.20.

⁴ Le taux de croissance du PIB mesure sa variation dans une période donnée. On utilise souvent la croissance du PIB par habitant comme indication de l'amélioration de la richesse individuelle, assimilée au niveau de vie.

Du fait de la concentration de l'économie sur quelques produits, la capacité d'absorption du marché intérieur est trop faible pour stimuler la demande. Le niveau de pauvreté généralisée conduit à non solvabilité des consommateurs. Le Niger est dans une situation où l'accessibilité, en termes d'offre de produits, et de capacité d'absorption des consommateurs, est insuffisante pour dynamiser le marché intérieur. Le Niger doit donc se tourner vers les marchés étrangers pour se développer.

2. *L'aide publique au développement*

L'Aide Publique au Développement (APD) contribue largement aux grands équilibres macro-économiques. Toutefois, la contribution de l'aide extérieure est passée de 50% du PIB en 2006 à un 5,3% en 2011, grâce à l'allègement de la dette négocié dans le cadre de l'Initiative de l'Allègement de la Dette Multilatérale (IADM) en 2006 et de l'Initiative Pays Pauvres Très Endettés (PPTE) en 2004.

En 2010, l'APD du Niger s'élevait à 436,9 millions USD⁵. Cinq principaux bailleurs ont contribué pour 84% de cette APD : Union Européenne 24 % ; Banque Africaine de Développement 19 % ; Système des Nations Unies 18 % ; Banque Mondiale 17 % ; et France 6 %.

Bien que les bailleurs soient présents aux côtés du Niger dans ses efforts au développement, un rapport a mis en exergue les faiblesses et points de blocages liés à la capacité d'absorption et de consommation des crédits d'investissement par le Gouvernement du Niger. Parmi les blocages identifiés, on peut citer : la faible performance des mécanismes de coordination institutionnelle, l'absence d'outils pour renforcer les capacités techniques, la faiblesse des procédures et des outils du système de passation des marchés, la faiblesse des capacités nationales, et les faibles capacités en termes d'audit et de contrôle⁶.

3. *La pauvreté*

Selon les Perspectives de l'économie mondiale du FMI (2013), le PIB par habitant est de l'ordre de 400 dollars. Plus de 45% de la population vit avec moins de 1,25 dollar par jour. Sur la base du dernier Rapport sur le Développement Humain (PNUD, 2014), le Niger est le pays le plus pauvre du monde avec un indice de développement humain de 0,337 qui le place à la 187^{ième} place, derrière la République Démocratique du Congo (0,338). Quelques indicateurs reflètent l'état du dénuement des populations, en particulier l'espérance de vie à la naissance, de l'ordre de 58,4 ans, mais également le taux de mortalité infantile (6,6%) ou le taux d'alphabétisation des adultes (28,7%).

L'approche monétaire de mesure de la pauvreté montre une réduction de la pauvreté depuis la dernière décennie, toutefois l'approche multidimensionnelle par les privations en services sociaux est stagnante⁷ et traduit un besoin majeur de prise en compte prioritaire dans le Budget National des secteurs sociaux.

De fortes inégalités existent entre les régions (zones urbaines et rurales), les catégories socioprofessionnelles et le genre. Le coefficient de Gini est de 0,505 en 2013⁸ suggérant de fortes inégalités dans la population nigérienne.

En plus des contraintes naturelles liées au climat et à sa configuration géographique, le Niger a un taux de croissance démographique parmi les plus élevés au monde (3,3% en 2011), exerçant une forte pression sur la demande de produits agricoles et de bétail et créant une situation d'insécurité alimentaire. Ainsi, la

⁵ OCDE (2011).

⁶ République du Niger, Ministère du Plan, de l'Aménagement du Territoire et du Développement Communautaire. 2013. *Étude sur le Taux de Consommation des Crédits des Investissements Publics au Niger*.

⁷ République du Niger, Ministère du Plan et de l'Aménagement du Territoire. *Plan de Développement Économique et Social (PDES) 2012-2015*.

⁸ Institut National de Statistiques, République du Niger.

situation sanitaire et nutritionnelle de la population nigérienne reste très fragile. Ainsi, malgré les efforts, cinq des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD) n'ont pas pu être atteints pour 2015.

Tableau 1: Progression du Niger vers l'atteinte des OMD

OMD	1990	Situation 2011	Tendance 2015	Objectif	Probabilité d'atteindre l'OMD
Pauvreté					
Proportion de personnes dont le revenu est <1USD/jour	63%	59.5%	55%	32.5%	Peu probable
Proportion de personnes souffrant de la faim (% d'enfants de <5 ans)	36%	33.7%	29.8%	18%	Peu probable
Education primaire pour tous	18%	52%	55%	100%	Peu probable
Egalité en Genre	56%	82%	100%	100%	Peu probable
Mortalité infantile	322	130.5	112.7	106.1	Probable
Santé maternelle (taux de mortalité maternelle)	652	554	526.7	175	Peu probable
6. VIH/Sida, Malaria et autres maladies	0.87%	0.7%	na	<0.7%	Probable
Environnement durable					
- réduire de moitié le nonaccès à l'eau potable	22.3%	48.9%	58%	58%	Probable
- réduire de moitié le nonaccès à des services d'assainissement de base	5%	9%	15%	50%	Peu probable

Source : Banque Mondiale (2013)

Un accroissement de l'offre de services sociaux de base serait nécessaire, au même titre que des changements de comportements en matière de genre, scolarisation des filles, autonomisation des femmes, planification familiale, pour contribuer à un développement humain, inclusif et durable, et potentiellement valoriser l'économie à long terme par une main d'œuvre en bonne santé et éduquée.

Il s'agit de promouvoir des stratégies en faveur des pauvres, renforçant le rôle de l'État comme pourvoyeur de services sociaux de qualité, et le cadre juridique et légal permettant d'augmenter les opportunités d'emploi formel et de réduire l'importance du secteur informel qui ne garantit aucune protection sociale aux populations. Cette formalisation va de l'enregistrement des naissances à l'obligation des entreprises de s'enregistrer pour obtenir un numéro d'identification fiscale et donc avoir une existence légale. Le secteur informel contribue aujourd'hui à près de 67% du PIB nigérien.

Le Niger figure donc parmi les Pays les Moins Avancés (PMA). Depuis 1971, les Nations Unies reconnaissent les Pays moins avancés (PMA) comme étant le «maillon le plus faible et le plus pauvre»⁹ de la communauté internationale. Ils sont extrêmement désavantagés dans leur processus de développement et risquent, plus que les autres, de ne pas pouvoir s'extirper de la pauvreté. À ce titre, les PMA ont besoin d'un appui spécial de la part de la communauté internationale et bénéficient de certains privilèges dans le système commercial international, comme l'accès aux marchés des pays développés libre de taxes et de quotas («Duty free quota free»).

⁹ Les PMA, selon le Bureau du Haut Représentant pour les pays les moins avancés, les pays en développement sans littoral et les petits États insulaires en développement (UN-OHRLS).

Tableau 2 : Performance à la catégorie PMA

	Révision de 2009		Révision de 2012	
	Niger	Seuils	Niger	Seuils
Revenu National Brut /habitant	267	1086	346	1190
Indicateurs de vulnérabilité économique	45,8	38	38,6	32
Indicateurs de développement humain	22,8	66	24,3	66

Sources: DESA, 2009 and 2012

B. L'INVESTISSEMENT

Le rythme de l'investissement s'est considérablement accru dans la seconde moitié des années 2000, en relation notamment avec la mise en place d'équipements d'extraction minière et l'exploitation des hydrocarbures. La réalisation de ces projets directement productifs s'est accompagnée d'investissements publics dans les infrastructures. Malgré la situation d'enclavement et l'instabilité politique régionale, le Niger a donc été en capacité d'accroître, grâce à sa dotation en matières premières, son attractivité auprès des investisseurs directs étrangers qui se sont notablement diversifiés.

a) L'origine des flux d'investissement

Dans le secteur de l'uranium, la France a longtemps été un partenaire quasi exclusif à travers deux sociétés, d'une part la Compagnie minière d'Akouta (COMINAK), détenue à 31 % par l'État nigérien, 34 % par AREVA, 25 % par le japonais Oure et 10 % par l'espagnol Enusa et, d'autre part, la SOMAIR (Société minière de l'Air) que l'entreprise française AREVA détient à 63% et dont le reliquat du capital social est détenu par le gouvernement nigérien.

La France demeure un partenaire de référence, même si son influence s'estompe et certains projets, parmi les plus significatifs, ont rencontré dans les dernières années des difficultés de réalisation qui ont fait naître des différends entre l'État et la société AREVA. Le report du projet sur le site d'Imouraren a été emblématique de ces tensions. Initialement chiffré à 1,5 milliard d'euros, ce projet doit permettre la création de près de 1 400 emplois directs et la production d'environ 5 000 tonnes d'uranium. Lorsque le projet sera conduit à bonne fin, le Niger pourra prétendre à la deuxième voire à la première place des exportateurs mondiaux. L'entrée en exploitation du site était prévue en 2012 ; elle a été différée à 2014, puis reportée à 2015 avec de nouvelles incertitudes liées notamment à l'insécurité des conditions d'exploitation et probablement à l'orientation générale du marché mondial de l'uranium. Ces deux types de facteurs conduisent les investisseurs à rééchelonner leurs plans d'investissements dans le temps. La perte d'influence de la France est toute relative tant cette dernière est encore fortement engagée dans de nombreux projets, y compris sur des activités impliquant de la diversification d'activités vers la production de biens alimentaires, en partenariat notamment avec des intérêts nigériens. C'est le cas avec la Société nigérienne de Transformation Alimentaire (STA), entreprise franco-nigérienne, qui a réalisé d'importants investissements de modernisation de ses équipements. L'érosion toute relative de l'influence française a fait place, dans le milieu des années 2000, à la montée en puissance des entreprises chinoises.

Avec l'extension du parc de centrales nucléaires en Chine, le besoin de sécurisation des approvisionnements en uranium se fait lourdement sentir et suscite une stimulation de la concurrence pour l'acquisition des concessions publiques nigériennes. En novembre 2007, la société Sino-Uranium, filiale de l'entreprise publique China National Nuclear Corporation, bénéficiaire depuis 2006 de la concession de Tegguidda, a obtenu le permis d'exploitation du gisement d'Azelik. Dans d'autres secteurs que les minerais, la présence chinoise se manifeste également. C'est en particulier le cas pour l'exploitation

pétrolière sur Agadem, dans l'extrême Ouest du pays, lancées à la fin de 2011. Ce champ, exploité par l'entreprise China National Petroleum Corporation (CNPC), représente des réserves estimées à plus de 300 millions de barils. Parallèlement, la raffinerie de Zinder, dont la construction a été confiée à la société chinoise China National Oil and Gas Development and Exploration Corporation. (CNODC), a été mise en service à la fin de l'année 2011. Cette installation, qui a une capacité de production de 20 000 barils/jour, a nécessité la construction d'un *pipeline* de 462 kilomètres pour acheminer le pétrole brut extrait du site *on-shore* d'Agadem jusqu'à la raffinerie. Le Niger couvre désormais ses besoins en hydrocarbures et exporte près des deux tiers de sa production vers l'étranger. La production de la Société de raffinage de Zinder (Soraz) a également fait l'objet d'une extension de capacité et contribue d'ores et déjà à la réduction du déficit structurel de la balance commerciale nigérienne.

Tableau 3: Le taux d'investissement global et la contribution de l'investissement privé

Pays	2000-2005	2005-2010	2010	2011	2012	2014
Burkina						
<i>Taux d'investissement</i>	17.96	20.51	19.86	16.74	17.62	26.0
<i>Taux d'investissement privé</i>	9.91	9.32	9.22	9.05	9.67	-
Guinée						
<i>Taux d'investissement</i>	17.92	14.76	10.57	17.60	15.00	14.0
<i>Taux d'investissement privé</i>	13.74	11.28	4.53	13.34	..	-
Mali						
<i>Taux d'investissement</i>	23.68	21.14	21.13	24.12	16.21	24.0
<i>Taux d'investissement privé</i>	16.23	12.55	11.46	15.42	13.00	-
Mauritanie						
<i>Taux d'investissement</i>	29.56	31.40	24.08	32.15	38.92	43.0
<i>Taux d'investissement privé</i>	21.89	24.98	18.27	26.28	30.92	-
Niger						
<i>Taux d'investissement</i>	14.85	28.52	38.90	38.30	33.78	40.0
<i>Taux d'investissement privé</i>	8.41	21.83	33.07	33.01	23.68	-
Sénégal						
<i>Taux d'investissement</i>	22.84	24.58	22.08	22.44	23.03	26.0
<i>Taux d'investissement privé</i>	17.62	18.27	15.59	16.01	16.21	

Source: World Development indicators, World Bank, 2015

b) L'accumulation de stocks d'investissement

Alors que le taux d'investissement stagnait autour de 15% entre 2000-2005, il est passé à près de 23% en 2007, un pourcentage qui s'avère cependant inférieur à celui observé dans la sous-région et largement en deçà des taux généralement enregistrés en dehors de l'Afrique sub-saharienne. En 2008, ce ratio d'investissements est passé à 32,1% et s'est constamment maintenu ensuite au-dessus de 30 %, avoisinant même 40% sur les années 2010 et 2011.

Sur une douzaine d'années, entre 2000 et 2012, le **Error! Reference source not found.** retrace l'évolution de l'accumulation de capital dans les pays de la sous-région sahélienne. **Sur les années 2000-2005 le Niger est en queue avec un taux d'investissement qui excédait péniblement 15%**, en moyenne, loin derrière la Mauritanie (29,56%), dans une moindre mesure le Mali (23,7 %) et le Sénégal (22,8 %). **La période 2005-2010 a été en revanche beaucoup plus favorable** puisque sous l'impact notamment des changements provoqués par l'ouverture de nouvelles concessions d'exploitation dans l'uranium, le Niger s'est hissé à la

deuxième place parmi les six pays considérés. L'activité d'extraction des matières premières minérales étant largement liée à l'entrée ou à la présence d'entreprises extérieures, **le secteur privé a été le moteur de la dynamique, et plus particulièrement les entreprises étrangères**, ce que traduit l'importance des investissements directs étrangers que l'on peut exprimer relativement au PIB ou à la population (**Error! Reference source not found.**).

Tableau 4: Importance relative des Investissements Directs Etrangers (Flux, IDE)

Pays		2000-2005	2005-2010	2010	2011	2012	2014
Burkina	IDE/POP	1.52	7.12	2.10	2.49	2.29	20
	IDE/PIB	0.53	1.53	0.4	1.3	2.9	2.6
Guinée	IDE/POP	6.16	21.82	10.15	93.54	70.97	47
	IDE/PIB	1.67	4.62	1.9	17.1	9.8	7.3
Mali	IDE/POP	12.27	19.56	26.41	35.11	19.02	13.0
	IDE/PIB	4.00	3.53	4.32	5.24	3.9	1.7
Mauritanie	IDE/POP	83.67	83.46	37.73	166.19	332.4	124.0
	IDE/PIB	13.10	10.04	3.0	11.5	28.7	8.8
Niger	IDE/POP	1.34	25.39	60.62	66.33	47.67	41.0
	IDE/PIB	0.66	7.15	16.4	16.6	12.5	9.8
Sénégal	IDE/POP	5.69	21.89	21.40	26.49	25.76	24
	IDE/PIB	0.95	2.17	1.9	2.4	2.0	2.2

Source : CNUCED, 2015

Le **Error! Reference source not found.** montre que **les IDE ont constamment représenté, dans les dernières années, entre 40% et 50% de la FBCF nigérienne** avec un stock cumulé d'investissements qui s'élevait, en 2014, à 65,6% du PIB, pour un montant estimé à plus de 5 milliards de dollars américains.

Tableau 5: Le Niger et les indicateurs de performance ou de potentialités en matière d'investissements

Investissements Directs Etrangers	2010	2011	2012	2014
Flux d'IDE entrants (millions de dollars US)	940	1.066	841	769
Stock d'IDE (millions de dollars US)	2.251	3.171	4.098	5.133
Indicateur de performance, rang sur 181 économies	42	25	-	-
Indicateur de potentiel, rang sur 177 économies	-	155	-	-
IDE entrants (en % de la FBCF)	36,2	37,8	33,8	24,9
Stock d'IDE (en % du PIB)	39,4	49,5	61,3	65,6

Source : CNUCED, 2015

c) *L'attractivité du Niger pour les investisseurs*

D'après le classement de la CNUCED effectué à partir du ratio de la part du pays dans le total mondial des IDE entrants et sa part dans le PIB mondial, **en 2011, le Niger se classait à la 25^{ième} place** et présentait une attractivité de son territoire en forte augmentation comparativement à 2010 où il ne figurait qu'à la 42^{ième} place parmi les 181 pays de référence. **Le positionnement national peut être également effectué relativement à l'indicateur de « potentiel »** que la CNUCED calcule à partir d'une relation économétrique moyenne de normalisation fondée sur 12 indicateurs économiques et structurels, notamment le commerce extérieur, l'état des infrastructures, la consommation d'énergie, la recherche et développement, l'éducation ou le risque pays. Sur cette base, l'indicateur est beaucoup moins favorable puisque **le Niger se classe désormais 155^{ième}** sur les 177 pays considérés.

C. LES ÉCHANGES COMMERCIAUX

Si les termes de l'échange du Niger se sont améliorés ces dernières années, grâce notamment aux nouvelles exportations de produits miniers ou pétroliers, le pays a des échanges commerciaux structurellement déficitaires et ses exportations sont extrêmement concentrées, nécessitant la mise en place d'une politique de diversification de l'économie. Le Gouvernement nigérien, au travers de sa récente étude sur la politique commerciale, envisage une diversification horizontale et verticale des exportations par l'identification des filières porteuses et la promotion des produits à forte valeur ajoutée. Cette diversification des exportations devra également s'accompagner d'une diversification des marchés et partenaires commerciaux.

a) *Evolution des exportations et des importations*

Le solde de la balance commerciale est déficitaire à hauteur de 6% du PIB environ. Le fort taux d'importations, à hauteur de 22% du PIB environ, s'explique par l'existence d'importations incompressibles (produits alimentaires, produits pétroliers et biens intermédiaires) et le besoin en biens d'équipement qui accompagne le développement de l'exploitation minière et pétrolière et la politique d'exportation reposant sur deux secteurs : les mines et l'agriculture.

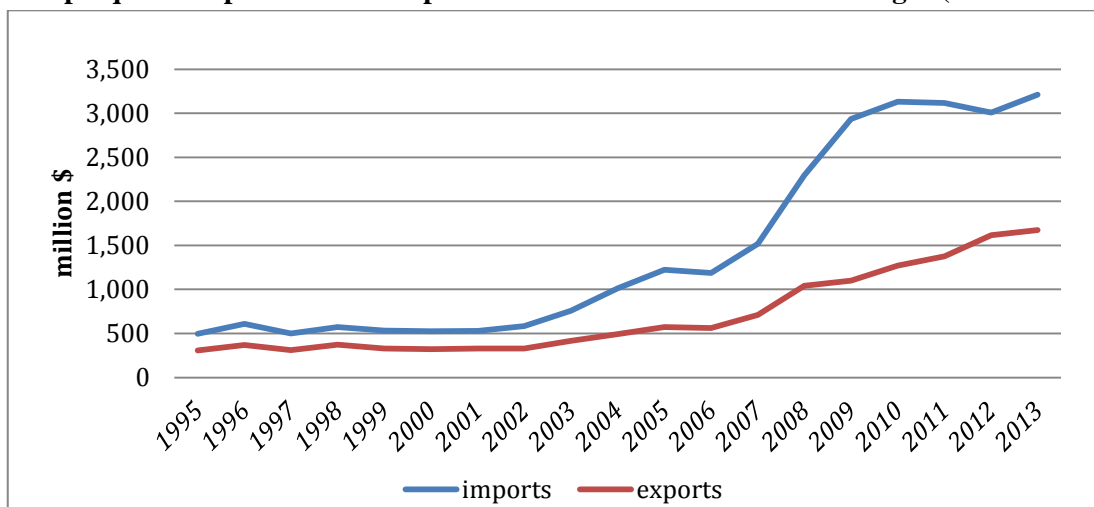
Tableau 6. Comptes courants (% du PIB)

	2005	2010	2011	2012	2013(e)	2014(p)	2015(p)
Balance Commerciale	-8,7	-14,2	-14,4	-6,3	-6,2	-6,1	-5,9
Exportations de biens (f.o.b.)	14,2	20,1	19,8	22,1	21,9	22,2	22,6
Importations de biens (f.o.b.)	22,8	34,3	34,2	28,5	28,1	28,3	28,5
Services	-5,7	-12,7	-12,5	-11,7	-10,9	-10,1	-9,5
Revenus des facteurs	-0,3	-0,9	-0,8	-1,9	-2,2	-2,5	-2,7
Transferts courants	5,4	7,8	5,4	4,9	4,2	3,4	3,1
Solde des comptes courant	-9,2	-19,9	-22,3	-15,1	-15,2	-15,3	-15

Source : African Economic Outlook, 2014

Sur les deux dernières décennies, le Graphique 2 indique que les exportations nigériennes ont été moins dynamiques que les importations. Ceci indique la faible capacité de l'offre, notamment en matière des biens/services à exporter car l'économie nigérienne est très faiblement diversifiée.

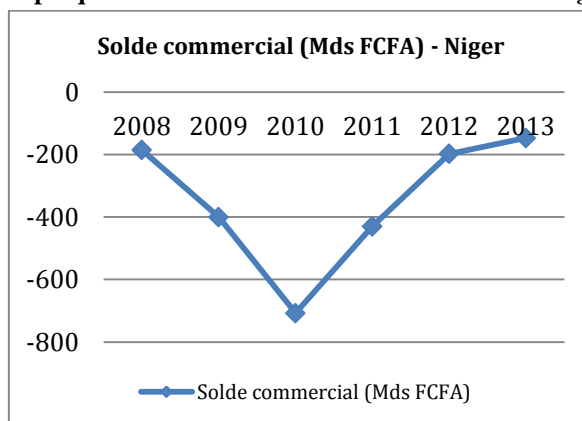
Graphique 2: Exportations et importations des Biens et Services du Niger (1995 à 2013)



Source : Statistique de la CNUCED, 2014 (NB : Les données 2015 non disponibles actuellement)

Toutefois, le Niger a enregistré des résultats très encourageants depuis 2010 pour atteindre, en 2013, réduisant son déficit commercial à 192,3 Mds FCFA en 2013. Ceci est dû à l'augmentation des exportations (+13,4Mds) et la diminution des importations de (-7,1Mds).

Graphique 3 : Évolution du solde commercial du Niger

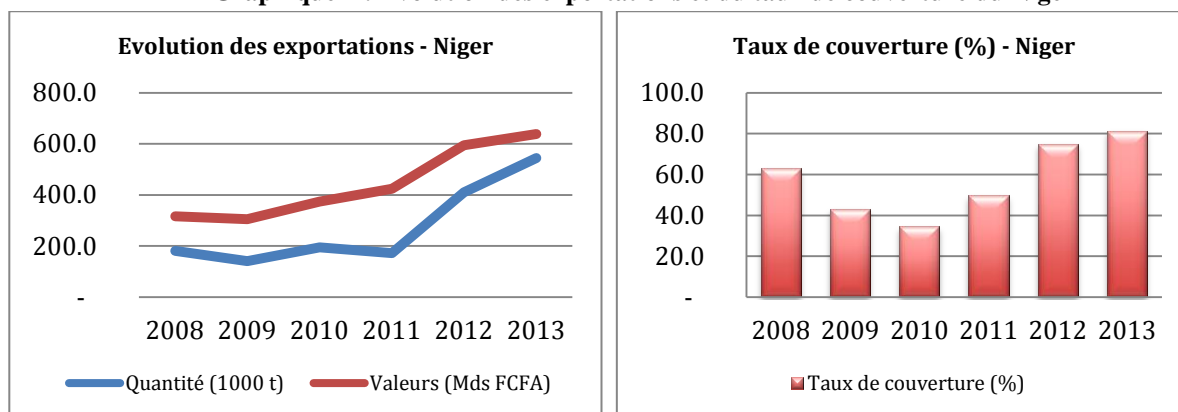


Source : INS, 2014

Depuis 2008, les exportations du Niger n'ont cessé d'augmenter et sont passées de 579 Mds de FCFA en 2012 à 592,7 Mds de FCFA en 2013. Cette hausse est essentiellement due aux exportations de produits pétroliers qui ont commencé en 2012 (+71,5 Mds) et d'oignon (+15,2 Mds). En général, l'exportation de produits de l'agriculture a enregistré une hausse constante depuis 2009 passant d'une valeur de 18,3 Mds en 2009 à 48,8 Mds en 2013. Contrairement aux produits agricoles, l'exportation des produits de l'élevage ont enregistré une baisse considérable allant de 62,9 Mds en 2009 à 20,2 Mds en 2013.

Le taux de couverture entre la valeur des exportations et celles des importations des biens entre deux pays (ou entre deux zones), est ressorti à 81,3% en 2013. Il gagne 8,1 points de pourcentage par rapport à son niveau de 2012 qui était de 73,1%.

Graphique 4 : Évolution des exportations et du taux de couverture du Niger

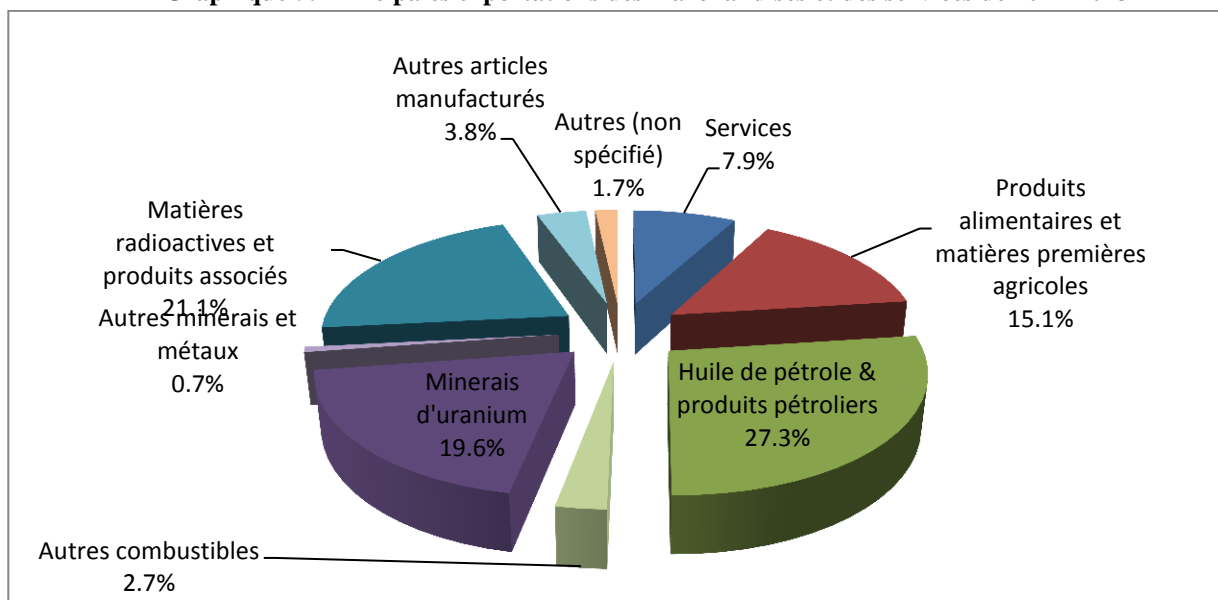


Source : INS, 2014

b) La structure des échanges

Les exportations¹⁰ nigériennes sont limitées à quelques produits (Graphique 5): les produits énergétiques, les matières radioactives & produits associés, l'uranium, les produits alimentaires & matières premières agricoles représentent à elles seules plus de 83% des exportations. Quant aux importations, elles concernent essentiellement les produits manufacturés (40%), les services (33%), produits alimentaires & agricoles (19%), produits énergétiques (5,6%). En dépit du degré d'ouverture de son économie aux échanges internationaux et donc de son intégration, la composition et la structure des exportations nigériennes n'ont pas significativement changé au cours de la dernière décennie, excepté avec l'apparition des exportations pétrolières. Des efforts supplémentaires de diversification seront nécessaires.

Graphique 5: Principales exportations des marchandises et des services de 2011-2013



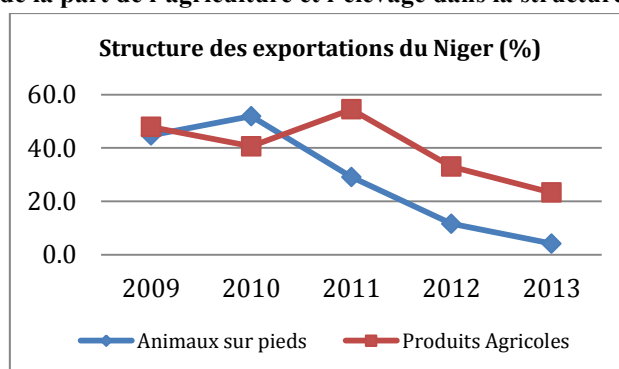
Source: Global Statistics, UNCTAD, 2014

L'uranium demeure le principal produit d'exportation en 2013 avec un montant de 324,8 Mds FCFA malgré une baisse de 13,9Mds FCFA par rapport à 2012. Sa part dans les exportations totales passe de 58,5% en 2012 à 50,9% en 2013 soit une régression 7,6 points de pourcentage induite par l'avènement d'un nouveau

¹⁰ Données statistiques de la CNUCED, 2014.

produit d'exportation (les hydrocarbures). Ce produit occupe d'ailleurs le premier rang d'exportations en valeur. Avec 180,3 Mds FCFA, il représente 28,3% de la valeur totale des exportations au cours de l'année 2013. L'oignon avec 40 Mds FCFA et l'or avec 27 Mds FCFA occupent respectivement la troisième et quatrième place. Par ailleurs, à part l'oignon, le sésame et le souchet, il faut également noter une baisse d'autres produits agricoles d'exportations tels que : les animaux sur pieds (-21,1 Mds) en 2013 et le niébé (-10 Mds) en 2013.

Graphique 6 : Évolution de la part de l'agriculture et l'élevage dans la structure des exportations du Niger



Source : INS, 2014

c) Les principaux partenaires commerciaux

La diversification de la structure des échanges doit être accompagnée d'une diversification des marchés cibles et principaux partenaires commerciaux. Notamment, une diversification des exportations vers les nouveaux pays émergents de l'Asie et de l'Amérique Latine serait d'autant plus envisageable que ces pays sont friands des produits énergétiques dont dispose le Niger. En liaison avec les destinations des exportations des produits miniers (uranium et l'or) l'Europe avec 289,7 Mds, est le premier importateur des produits nigériens. L'Afrique, avec 213,7 Mds occupe la deuxième place. Ces deux continents accueillent respectivement plus de 45% et 40% des exportations en valeur du Niger. L'Amérique, grâce aux exportations de l'uranium vers les États Unis, occupe la troisième place avec 58,6 Mds.

Les principaux partenaires du Niger sont la France, (260 Mds, soit 40,8%), le Burkina Faso (130,4 Mds FCFA soit 20,4%), le Nigéria (111,1 Mds FCFA, soit 17,4%) et les États-Unis d'Amérique (58,6 Mds, soit 9,2%). Ces quatre principaux clients du Niger représentent 87,8% de la valeur totale des exportations en 2013. Ces pays constituent les principales destinations des produits miniers et des hydrocarbures. En glissement annuel ces quatre pays (France, Burkina Faso, Nigéria et États-Unis) ont représenté 75,2% de la valeur totale.

Tableau 7 : Structure des exportations (FAB) par continent

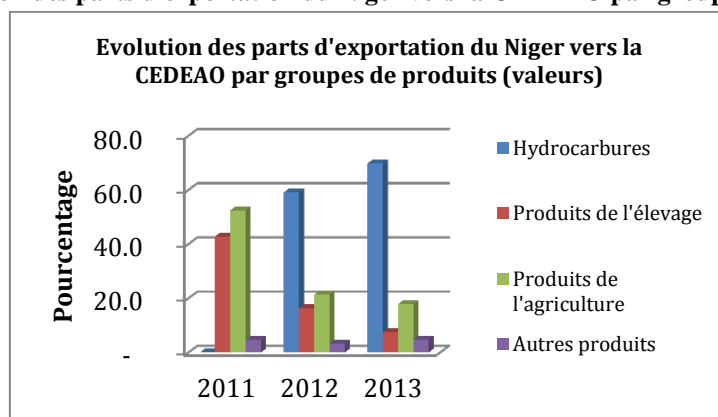
	Unité : Pourcentage				
	2009	2010	2011	2012	2013
Afrique	27,5	24,8	11,1	31,9	40,6
Amérique	7,3	10,5	12,2	1,5	9,2
Asie	10,0	16,7	14,1	12,3	4,8
Europe	55,1	48,0	62,6	54,3	45,4
Océanie -Australie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pays et territoires non déterminés	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : INS, 2014

Les exportations en direction de la CEDEAO ont connu une augmentation de 73,9 Mds, en passant de 184,1 Mds en 2012 à 258 Mds en 2013, en rapport notamment avec les ventes du pétrole. Elles représentent 40,4% en 2013 contre 31,8 en 2012. Avec 130,4 Mds, le Burkina arrive en tête des États de la CEDEAO ayant effectué des achats auprès du Niger. Il est suivi du Nigéria avec 111,1 Mds. Ces deux pays représentent 93,6% du total des exportations du Niger vers les autres pays de la CEDEAO.

On peut constater que les parts d'exportations des produits de l'agriculture et de l'élevage ont constamment baissé depuis 2011. Cela dit, les exportations des produits de l'agriculture ont continué à augmenter allant de 17,9 Mds en 2009 à 46,2 Mds en 2013 alors que les exportations de produits de l'élevage ont fortement baissé depuis 2009 allant de 62,7 Mds à 19,3 Mds en 2013.

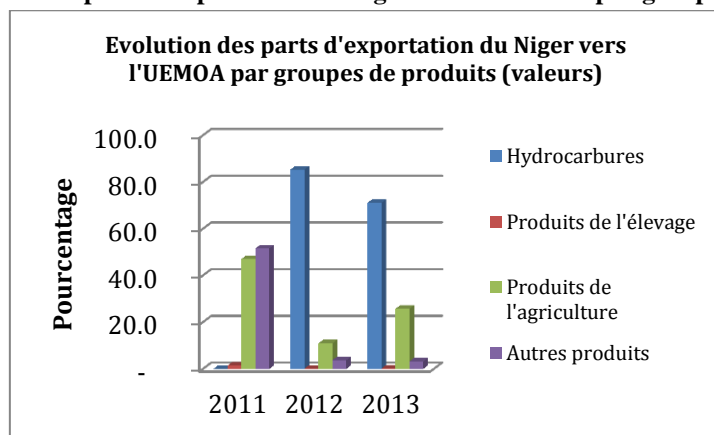
Graphique 7 : Évolution des parts d'exportation du Niger vers la CEDEAO par groupes de produits (valeurs)



Source : INS, 2014

Même si la valeur des exportations vers les pays de l'UEMOA reste largement inférieure à celles vers la CEDEAO, les exportations vers les pays de l'UEMOA ont considérablement augmenté. Elles sont passées de 86,7 Mds FCFA en 2012 à 140,1 Mds FCFA en 2013. Cette augmentation s'explique par la commercialisation du pétrole. Les exportations vers cette union monétaire, largement tirées par les ventes à destination du Burkina (130,4Mds FCFA soit 93% du total). Les exportations des produits agricoles ont fortement augmenté allant de 3,8 Mds FCFA (2009) à 36 Mds FCFA (2013) alors que celles des produits de l'élevage ont baissé allant de 245 Mds FCFA (2009) à 151 Mds FCFA (2013).

Graphique 8 : Évolution des parts d'exportation du Niger vers l'UEMOA par groupes de produits (valeurs)

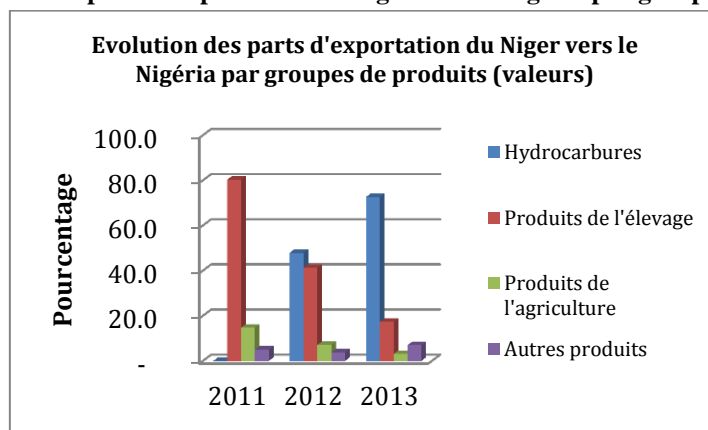


Source : INS, 2014

Les exportations vers le Nigéria ont considérablement augmenté. Elles sont passées de 65,7 Mds en 2009 à 111 Mds en 2013. Cette augmentation s'explique par la commercialisation du pétrole à partir de 2012.

Toutefois, Les exportations des produits agricoles ont aussi modestement augmenté allant de 2,7 Mds (2009) à 3,4 Mds (2013) alors que celles des produits de l'élevage ont beaucoup baissé allant de 62,5 Mds (2009) à 19,2 Mds (2013). Il est à noter que les produits de l'élevage constituent une grande part des exportations du Niger vers le Nigéria.

Graphique 9 : Évolution des parts d'exportation du Niger vers le Nigéria par groupes de produits (valeurs)



Source : INS, 2014

b/ Accords commerciaux et accès aux marchés

Le Niger a un accès préférentiel à plusieurs marchés, notamment la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), le Système de Préférences Généralisées (SPG), la Loi sur la croissance et les possibilités économiques (Niger - AGOA) et l'Accord sur les États-Unis (UEMOA). Afin d'identifier les différents produits nigériens ayant bénéficié des préférences d'accès aux différents marchés pays développés et émergents, la CNUCED a effectué des calculs dans le "UN Comtrade". La CNUCED a obtenu ces données Comtrade à partir des importations du reste du monde puisque les importations du reste du monde en provenance du Niger sont les exportations du Niger. Il convient de préciser que le Niger n'a pas notifié ces données à Comtrade. Ces données Comtrade permettent ainsi une identification plus précise des produits nigériens exportés et importés.

→ Principales importations selon UN Comtrade

Les tableaux N°8 et N°9 présentent les principaux produits importés par le Niger en provenance du monde, respectivement en 2010 et 2014 ainsi que les principaux partenaires (fournisseurs).

Tableau 8 : Niger, Principaux produits importés en provenance du monde en 2010 (UN Comtrade)

Code SH	Produit Description	Valeur Imp. (\$000)	Part dans les import. totales (%)	Part cumulée dans les import. totales (%)	Nb de part.	Principaux partenaires (fournisseurs)					
						1er		2e		3e	
						Code ISO3	Part (%)	Code ISO3	Part (%)	Code ISO3	Part (%)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	TOTAL POUR TOUS LES PRODUITS	2'284'409	100.00	100.00	98	CHN	43.90	EUN	25.20	USA	6.10
271019	Huiles et des huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux (autres que les huiles brutes) et préparations non précisés ailleurs/incl., contenant en poids 70%/plus d'huiles de pétrole/d'huiles obtenues à partir du bitume	182'243	7.98	7.98	28	EUN	73.70	CIV	6.50	CMR	2.90
730890	Structures et parties de construction en fer ou en acier	137'408	6.02	13.99	7	CHN	98.70	NGA	1.00	EUN	0.20
271011	Huiles et préparations de pétrole léger	75'717	3.31	17.31	10	EUN	78.50	CIV	12.80	CMR	5.10
731100	Conteneurs pour le gaz comprimé ou liquéfié de fer ou en acier	67'129	2.94	20.25	2	CHN	100.00	EUN	0.00		
100630	Riz semi-blanchi ou blanchi	55'808	2.44	22.69	25	VNM	33.10	PAK	19.20	USA	18.60
252329	Ciment Portland (excl. blanc)	54'111	2.37	25.06	7	TGO	73.50	NGA	14.70	BFA	5.00
630900	Friperie et autres articles usagés	44'262	1.94	27.00	25	EUN	44.60	USA	17.90	PRK	16.90
940600	Bâtiments préfabriqués	43'123	1.89	28.88	6	CHN	96.20	EUN	1.90	GHA	1.50
730840	Accessoires et matériels d'échafaudage, de coffrage ou d'étayage, en fer ou en acier	40'920	1.79	30.67	5	CHN	98.90	EUN	1.10	JPN	0.00
843149	Parties de grues, travail-camions, des pelles et autres engins de construction	38'471	1.68	32.36	17	CHN	80.40	EUN	12.10	USA	6.50

Source: UN Comtrade, 2014

Le Niger a connu une baisse de ses importations jusqu'en 2012, suivi d'une hausse jusqu'en 2014. En effet, les statistiques indiquent un montant total se chiffrant à 2.284 milliards de dollars en 2010, pour décroître à 1.678 milliards en 2012 et ensuite augmenter à 2.145 milliards de dollars en 2014. Cela semble être dû au fait que le Niger doit importer les produits dont le pays a besoin afin de soutenir les projets financés par des investissements directs. En effet, cette réalité est reflétée dans la composition des importations. Il est possible de constater une relative diversification des produits entre les différents secteurs. De plus, les 10 premiers produits, ou lignes tarifaires à six chiffres du système harmonisé (SH), représentent 32% des importations totales en 2010 et près de 36% en 2014. Cela signifie que moins de la moitié des importations sont concentrés sur ces quelques lignes tarifaires. Malgré cela, les importations ne sont pas considérées comme étant hautement concentrées.

Par l'analyse du contexte commercial nigérien, il est difficile de conclure avec certitude quant à la distinction de l'usage des produits importés. En effet, il semble difficile de vérifier si le volume d'importations est entièrement destiné à la consommation du Niger ou s'il s'agit produits en transit au Niger puis réexportés vers d'autres pays. Sur la base des données et des statistiques, il ne semble également pas possible de distinguer les produits importés de manière définitive pour la consommation, des produits en transit ou transbordés, et de vérifier l'origine de ceux-ci.

En 2012, le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) a considéré le Niger comme l'un des pays les moins développés au monde dans son rapport annuel, lui attribuant un indice de développement humain (IDH) de 0.304. En 2014, le classement mondial de l'IDH rendu public par les Nations Unies établi que le Niger est le pays le plus pauvre au monde, avec un IDH classé 187^e sur 187 pays. La situation du Niger est caractérisée par une fréquence et une récurrence des crises alimentaires et catastrophes naturelles, touchant les populations déjà fortement affectées par un niveau de pauvreté élevé. Il est donc possible qu'une part de la provenance des produits importés soit expliquée par des versements au titre de l'aide internationale.

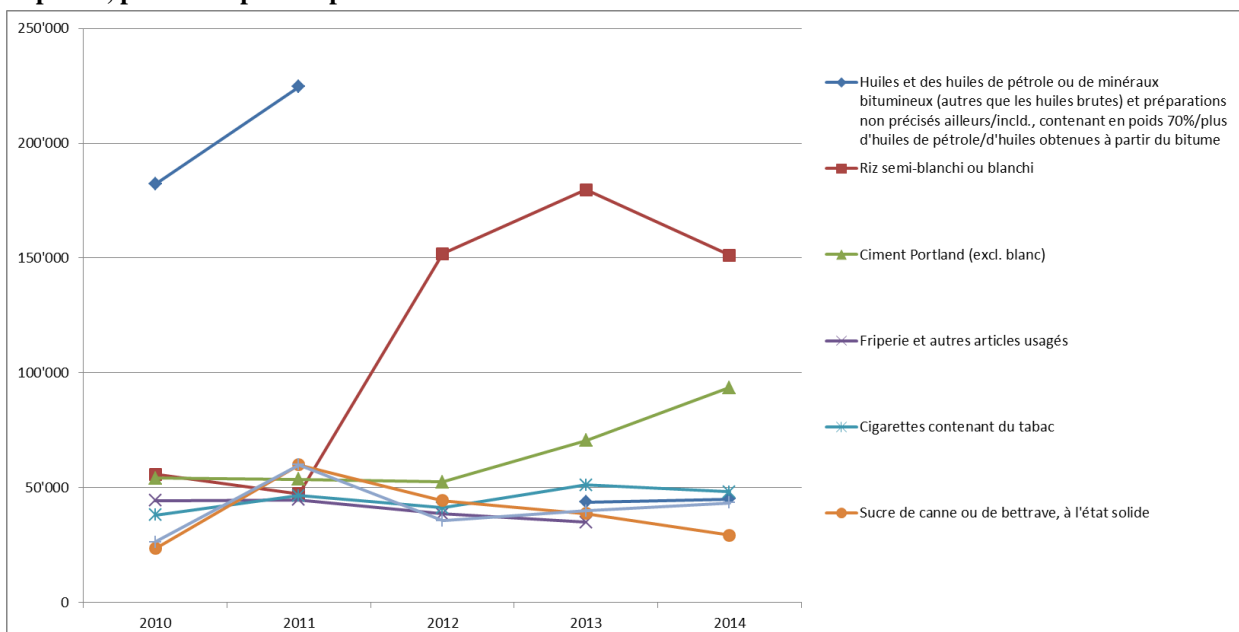
Tableau 9 : Niger, Principaux produits importés en provenance du monde en 2014 (UN Comtrade)

Code SH	Produit Description	Valeur Imp. (\$000)	Part dans les import. totales (%)	Part cumulée dans les import. totales (%)	Nb de part.	Principaux partenaires (fournisseurs)						
						1er		2e		3e		
						Code ISO3	Part (%)	Code ISO3	Part (%)	Code ISO3	Part (%)	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	TOTAL POUR TOUS LES PRODUITS	2'145'063	100.00	100.00	90	EUN	23.70	CHN	22.70	USA	16.30	
100630	Riz semi-blanchi ou blanchi	151'243	7.05	7.05	25	THA	58.70	PAK	18.90	IND	16.30	
880330	Pièces d'avion	128'541	5.99	13.04	7	EUN	81.90	USA	17.90	RUS	0.20	
252329	Ciment Portland (excl. blanc)	93'532	4.36	17.40	11	TGO	51.10	BEN	36.60	CHN	5.20	
901580	Télémetrie, d'hydrographie, d'océanographie, de météorologie ou géophysique	76'511	3.57	20.97	7	UNS	85.40	CHN	14.00	USA	0.40	
843143	Pièces de machines de forage ou de sombrer, si oui ou non auto-propulsé	76'315	3.56	24.53	8	CHN	68.80	CHE	16.50	CUB	12.70	
151190	Huile de palme (excl. brut) et les fractions liquides	56'676	2.64	27.17	21	GHA	44.70	MYS	21.60	TGO	18.00	
240220	Cigarettes contenant du tabac	48'214	2.25	29.42	9	NGA	66.70	CIV	11.50	VNM	10.50	
271019	Huiles et des huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux (autres que les huiles brutes) et préparations non précisés ailleurs / incld., contenant en poids 70%/plus d'huiles de pétrole/d'huiles obtenues à partir du bitume	45'035	2.10	31.52	21	CHE	22.50	EUN	16.10	CIV	12.70	
040221	Lait et crème dans des formes solides de> 1,5% de matières grasses, sans sucre	44'222	2.06	33.58	18	ARG	40.90	EUN	24.60	IND	8.50	
300490	Autres médicaments de produits mélangés ou non, pour la vente au détail	43'342	2.02	35.60	36	EUN	44.40	IND	21.20	CHN	15.00	

Source: UN Comtrade, 2014

Entre 2010 et 2014, il est possible de constater que le nombre de partenaires commerciaux à diminuer, passant de 98 à 90. Néanmoins, cela ne semble pas induire un changement important au niveau des pays d'origine des importations du Niger. Il est toutefois possible de constater qu'au cours des dernières années, les importations en provenance de la Chine ont occupé une place prépondérante. Cela peut s'expliquer par la mise en place par la Chine d'installations d'extraction et de traitement d'uranium et de pétrole au pays. Depuis 2010, la place du plus grand partenaire commercial du Niger en pourcentage de la valeur en totalité des importations se joue entre la Chine et l'Union Européenne. Donc, le Niger importe principalement des produits agricoles, dont le riz, pétroliers, miniers et manufacturés principalement en provenance de la Chine et de l'Union Européenne. D'ailleurs, les produits manufacturés représentent plus de la moitié des importations du pays. Dans cette perspective, le graphique N°10 présente l'évolution des principaux produits importés en valeur au cours de 2010-2014.

Graphique 10 : Niger, Évolution de la valeur des importations (en milliers de dollars) des principaux produits importés, par année pour la période 2010-2014.



Source: UN Comtrade, 2014

→ Principales exportations selon UN Comtrade

Le volume des exportations au Niger a connu une croissance importante depuis 2010. En effet, les exportations sont passées d'un total de 0.483 milliards de dollars en 2010 à 1.336 milliards de dollars en 2011, pour décroître légèrement à 1.022 milliards en 2012. Ceci semble principalement dû à l'essor des exportations de pétrole au cours de ses années.

Tableau 10 : Niger, Principaux produits exportés vers le monde en 2010 (UN Comtrade)

Produit		Valeur Exp. (\$000)	Part dans les export. totales (%)	Part cumulée dans les export. totales (%)	Nb de part.	Principaux partenaires (fournisseurs)					
Code SH	Description					1er		2e		3e	
						Code ISO3	Part (%)	Code ISO3	Part (%)	Code ISO3	Part (%)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	TOTAL POUR TOUS LES PRODUITS	483'010	100.00	100.00	54	USA	16.70	JPN	16.60	EUN	15.90
261210	Minerais d'uranium et leurs concentrés	242'753	50.26	50.26	5	JPN	32.00	USA	31.50	EUN	17.50
710811	Poudre d'or non monétaire	75'139	15.56	65.81	1	CHE	100.00				
010290	Bovins vivants, autres que reproducteurs de race pure	26'665	5.52	71.34	8	NGA	99.80	JPN	0.10	EGY	0.00
520852	Imprimé coton à armure toile, avec > = 85% coton, > 100g / m2	12'853	2.66	74.00	9	UNS	44.00	CIV	25.10	EUN	20.60
630900	Friperie et autres articles usagés	10'953	2.27	76.26	22	EUN	44.00	PRK	25.30	USA	16.60
271019	Huiles et des huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux (autres que les huiles brutes) et préparations non précisés ailleurs / incld., Contenant en poids 70% / plus d'huiles de pétrole / d'huiles obtenues à partir du bitume	7'547	1.56	81.53	9	CIV	46.50	CMR	31.60	GAB	13.30

Source: UN Comtrade, 2014

Les exportations sont concentrées sur quelques lignes tarifaires. En effet, les 6 premières lignes représentent à eux seuls 82% des exportations totales en 2010 et plus de 84% en 2014 du niveau des exportations totales du Niger vers le reste du monde. La composition des exportations s'est modifiée quelque peu depuis 2010, mais demeure en majorité des ressources naturelles d'origine minières. En effet, l'extraction et le traitement du minerai d'uranium constitue la principale source de revenu du pays. Toutefois, les exportations de ce minerai à l'étranger ont fortement diminué en 2014 du fait principalement de la baisse des cours internationaux. Elles atteignaient 0.662 milliards de dollars en 2012 pour se chiffrer à 0.478 milliards de dollars en 2014.

Cela témoigne du fait que la base exportable des produits du Niger s'est réduite au cours de ses années. De ce fait, le niveau des exportations dépend globalement chaque année de l'évolution des cours internationaux du pétrole et de l'uranium ainsi que des niveaux de production respectif de ses deux produits.

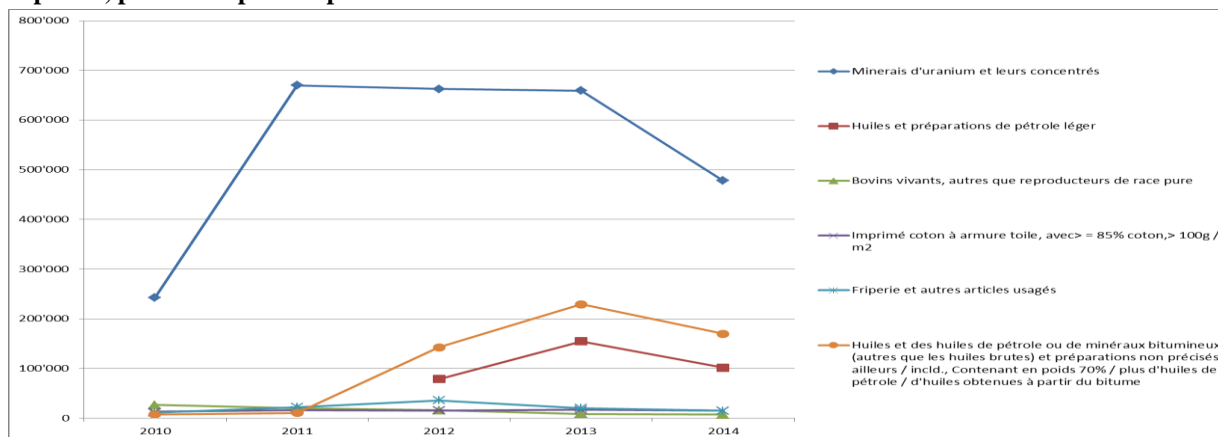
Tableau 11 : Niger, Principaux produits exportés vers le monde en 2014 (UN Comtrade)

Code SH	Produit Description	Valeur Exp. (\$000)	Part dans les export. totales (%)	Part cumulée dans les export. totales (%)	Nb de part.	Principaux partenaires (fournisseurs)					
						1er		2e		3e	
						Code ISO3	Part (%)	Code ISO3	Part (%)	Code ISO3	Part (%)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	TOTAL POUR TOUS LES PRODUITS	1'022'052	100.00	100.00	63	EUN	39.90	BFA	16.10	NGA	13.00
261210	Minerais d'uranium et leurs concentrés	478'185	46.79	46.79	3	EUN	77.60	USA	14.10	CHN	8.30
271019	Huiles et des huiles de pétrole ou de minéraux bitumineux (autres que les huiles brutes) et préparations non précisés ailleurs / incld., Contenant en poids 70% / plus d'huiles de pétrole / d'huiles obtenues à partir du bitume	170'032	16.64	63.42	13	NGA	59.20	BFA	30.30	CHE	2.90
271011	Huiles et préparations de pétrole léger	101'776	9.96	73.38	6	BFA	94.50	MLI	4.80	TGO	0.50
901580	Télégraphie, d'hydrographie, d'océanographie, de météorologie ou géophysique	68'395	6.69	80.07	6	UNS	96.40	MRT	2.90	ARE	0.40
100630	Riz blanchi ou semi-blanchi	16'421	1.61	81.68	7	IND	59.30	THA	24.90	BRA	7.70
520852	Imprimé coton à armure toile, avec > = 85% coton, > 100g / m2	14'880	1.46	83.14	8	EUN	68.30	CIV	25.70	BFA	4.00
630900	Friperie et autres articles usagés	14'844	1.45	84.59	20	EUN	50.60	USA	14.10	CHN	9.90

Source: UN Comtrade, 2014

Entre 2010 et 2014, le nombre de partenaires commerciaux à augmenter, passant de 54 à 63. En 2010, les États-Unis, était le principal partenaire commercial du Niger avec environ 16% de la valeur en totalité des exportations. Depuis 2011, l'Union Européenne domine avec en moyenne plus de 50% de la valeur des exportations.

Graphique 11 : Niger, Évolution de la valeur des exportations (en milliers de dollars) des principaux produits exportés, par année pour la période 2010-2014



Source: UN Comtrade, 2014

→ Les produits ayant bénéficié du SPG du Canada

Les données présentées par le tableau 16 permettent de constater que la relation commerciale entre le Canada et le Niger est modeste. En effet, les importations canadiennes en provenance du Niger en 2013 représentent un peu moins d'un million de dollars et inclut notamment de la machinerie, des véhicules et leurs pièces, des tissus imprégnés, enduits, recouverts ou stratifiés et divers ouvrages de métal. À l'heure actuelle, le Canada et le Niger n'ont conclu aucun accord commercial.

Tableau 12 : Principales importations du Canada en provenance du Niger et taux d'utilisation du SGP, 2013 (ordre décroissant en fonction des importations passibles de droits de douane)

Ligne tarifaire	Description du produit	Valeur des importations (\$000)					Taux (%)		
		Total	Passible de droits	Couvertes	Reçues	Non-définies	Couverture potentielle	Utilisation	Utilité
	TOUS LES PRODUITS	899.00	127.00	127.00	15.00	51.00	100.00	15.63	15.63
87088099	Pièces et accessoires des véhicules automobiles des n ° 8701 à 8705	51	51	51	0	51	100.00	0.00	0.00
57019090	Tapis et autres revêtements de sol textiles, noués, si oui ou non constitué	25	25	25	0	0	100.00	0.00	0.00
71131190	Articles de bijouterie et leurs parties, en métaux précieux ou de doublés de métaux précieux	16	16	16	15	0	100.00	93.75	93.75
40111000	Roues pneumatiques neuves, en caoutchouc	14	14	14	0	0	100.00	0.00	0.00
54021190	Fils de filaments synthétiques (autres que les fils à coudre), non conditionnés pour la vente au détail, y compris les monofilaments synthétiques de moins de <il> 67 décitex	11	11	11	0	0	100.00	0.00	0.00
37032000	Papier photographique, cartons et textiles, sensibilisés, non impressionnés	10	10	10	0	0	100.00	0.00	0.00

Source: UN Comtrade, 2014

→ Les produits ayant bénéficié du SPG de l'Union européenne

Alors que l'Union Européenne est le premier partenaire commercial du Niger, il est possible de constater qu'il n'y a pas une utilisation totale des préférences commerciales accordées par l'Union Européenne et que les importations sont, au final, relativement limitées. En effet, seuls quelques lignes tarifaires présentent des produits couverts par le SPG et ne représentent qu'une faible proportion des importations totales. Les autres produits majoritairement importés de l'Union Européenne par le Niger ne sont pas couverts par le SPG.

Tableau 13 : Principales importations de l'Union Européenne en provenance du Niger et taux d'utilisation du SPG, 2013 (ordre décroissant en fonction des importations passibles de droits de douane)

Ligne tarifaire	Description du produit	Valeur des importations (\$000)					Taux (%)		
		Total	Passible de droits	Couvertes	Reçues	Non-définies	Couverture potentielle	Utilisation	Utilité
	TOUS LES PRODUITS	794'854.00	4'209.00	4'130.00	3'381.00	0.00	83.33	33.24	33.24
71131100	Articles de bijouterie et leurs parties, en métaux précieux ou de doublés de métaux précieux	1765	1765	1765	1755	0	100.00	99.43	99.43
07149090	Le manioc, l'arrow-root, de salep, topinambours, patates douces et racines et tubercules similaires à haute teneur en amidon ou en inuline, frais, réfrigérés, congelés ou séchés, même débités en morceaux ou sous forme de pellets; moelle de sagoutier	1583	1583	1583	1583	0	100.00	100.00	100.00
90319085	Mesure ou de contrôle des instruments, appareils et machines, non dénommés ni compris ailleurs dans le présent chapitre; projecteurs de profils; leurs parties et accessoires	337	337	337	0	0	100.00	0.00	0.00
88033000	Parties des appareils du n ° 8801 et 8802	120	73	0	0	0	0.00	0.00	0.00
84119100	Turboréacteurs, turbopropulseurs et autres turbines à gaz, et leurs parties	66	66	66	0	0	100.00	0.00	0.00
87033290	Voitures de tourisme et autres véhicules automobiles principalement conçus pour le transport de personnes (autres que ceux du n ° 8702), y compris les breaks et les voitures de course	53	53	53	0	0	100.00	0.00	0.00

Source: UN Comtrade, 2014

→ Les produits ayant bénéficié de l'AGOA des Etats- Unis

Les statistiques pour 2013 montrent la faiblesse des exportations nigériennes vers les États-Unis ainsi que la sous-utilisation, voire même la non-utilisation des préférences commerciales garanties par l'AGOA.

Tableau 14 : Principales importations des États-Unis en provenance du Niger et taux d'utilisation de l'AGOA, 2013 (ordre décroissant en fonction des importations passibles de droits de douane)

Ligne tarifaire	Description du produit	Valeur des importations (\$000)					Taux (%)		
		Total	Passible de droits	Couvertes	Reçues	Non-définies	Couverture potentielle	Utilisation	Utilité
	TOUS LES PRODUITS	2'253.00	612.00	40.00	0.00	92.00	0.00	0.00	0.00
71131150	Articles de bijouterie et leurs parties, en métaux précieux ou de doublés de métaux précieux	158	158	0	0	16	0.00	0.00	0.00
99999500	Importations estimées de transactions de faible valeur	66	66	0	0	0	0.00	0.00	0.00
85258030	Appareils d'émission pour la radiodiffusion ou la télévision, même incorporant un appareil de réception ou appareils d'enregistrement ou de reproduction; caméras de télévision, les appareils photo numériques et les caméscopes vidéo	61	61	0	0	0	0.00	0.00	0.00
85015380	Moteurs et générateurs électriques (à l'exclusion des groupes électrogènes)	45	45	0	0	0	0.00	0.00	0.00
85432000	Machines et appareils électriques ayant une fonction propre, non dénommés ni compris ailleurs dans le présent chapitre; leurs parties	43	43	0	0	0	0.00	0.00	0.00
90318080	Mesure ou de contrôle des instruments, appareils et machines, non dénommés ni compris ailleurs dans le présent chapitre; projecteurs de profils; leurs parties et accessoires:	42	42	0	0	37	0.00	0.00	0.00

Source: UN Comtrade, 2014

En conclusion, ces statistiques montrent que le Niger bénéficie de l'accès préférentiel aux marchés des principaux partenaires mais le problème réside plutôt dans la faible capacité d'offre du Niger. Comme cela a été souligné plus haut, le système productif du Niger est peu diversifié et cela se reflète dans les statistiques des exportations et importations.

Chapitre 3

Améliorer l'environnement des affaires pour accroître la compétitivité et l'attractivité du Niger

Ces dernières années, les politiques commerciales ont de plus en plus étendu leur champ pour inclure la dimension climat des affaires. Ce mouvement est évident dans la pratique de l'aide au commerce qui motive la rédaction de l'EDIC : commerce et compétitivité sont devenus indissociables dans la pratique de l'aide au commerce et du renforcement des capacités commerciales. En d'autres termes, il ne s'agit plus de regarder seulement les obstacles aux frontières : il faut également s'attacher à réduire les obstacles au commerce au-delà des frontières et s'attacher à l'environnement des affaires, à la productivité des facteurs (coût et qualification de la main d'œuvre, accès aux financements), et à la disponibilité/qualité des services structurants (électricité, télécommunications, etc.). Ces facteurs sont déterminants de l'attractivité du Niger et de sa compétitivité, et donc de sa capacité à s'intégrer dans les échanges commerciaux.

La double compétence institutionnelle du Ministre en charge du commerce et de l'appui au secteur privé est à cet égard une aubaine pour le Niger, préfigurant cette nouvelle approche conjointe du commerce et de la compétitivité. L'EDIC capitalise donc sur cette double compétence pour guider l'aide au commerce.

A. L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES : ACCROÎTRE L'ATTRACTIVITÉ DU NIGER

La prévisibilité et la sécurité des transactions commerciales et de l'investissement sont des éléments essentiels de l'attractivité d'un pays et de son potentiel d'intégration. L'intégration du Niger dans l'économie

mondiale passe ainsi par l'amélioration de son cadre réglementaire et de ses structures institutionnelles. Il est attendu de la puissance publique qu'elle fixe les règles d'un fonctionnement efficace de l'économie de marché et veille à l'application de ses règles pour faciliter le développement des affaires et des échanges dans un environnement limitant l'incertitude.

1. Considérations générales

Depuis quelques années, le rapport *Doing Business* de la Banque Mondiale est devenu un des rapports les plus attendus et surtout un vecteur de mobilisation des administrations africaines dont celles du Niger. Les autorités se sont en effet engagées à promouvoir un dispositif institutionnel d'amélioration des indicateurs du climat des affaires, à travers l'arrêté n°068MC/PSP/DG/PSP/DPI/AEA du 10 octobre 2011 qui modifie et complète l'Arrêté n°019 MC/PSP/DG/PSP/DPI/AEA en date du 31 mars 2004. Ce dispositif est articulé autour de la création d'un Comité technique et des Groupes thématiques, chacun d'eux étant mis en responsabilité pour l'amélioration d'un indicateur du *Doing Business*. Cette mobilisation politique devenait indispensable pour que le Niger cesse de chuter dans le classement international pour quelques unes des rubriques parmi les plus couramment utilisées par les acteurs économiques pour guider leurs décisions d'investissement à l'étranger.

Parmi les rubriques du classement, cette section s'intéresse à celles relatives au seul cadre juridico-administratif qui conditionne la vie des entreprises au moment de leur création, aux difficultés qu'elles rencontrent dans le règlement des litiges afférents à l'exécution des contrats ou le cas échéant, et aux perturbations que peuvent induire les interminables processus de disparition à travers les procédures de liquidation. Le *Doing Business* embrasse bien d'autres rubriques qui seront explorées plus avant, notamment avec l'évocation du coût des facteurs primaires, des consommations intermédiaires ou du poids de la fiscalité.

L'environnement des affaires et plus généralement la qualité du cadre institutionnel participent de la capacité de l'État à stimuler le développement de l'investissement et du secteur privé. La puissance publique est en effet prescriptrice de règles et de ce fait, elle est un instrument de réduction des incertitudes qui pénalisent la prise de risques et le développement de l'activité économique. Les Tableau 15 et Tableau 16 sont donnés pour deux années assez espacées dans le temps. Ils permettent de repérer les performances relatives à l'ensemble mondial de référence. Le rapport 2007 est établi sur une base de 175 pays quand celui de 2014 a une couverture plus large avec un classement opéré sur 189 économies. Dans cette période, globalement, toutes rubriques confondues, **le Niger a connu un recul international, c'est à dire relativement aux pays de référence, passant de la 160^{ième} à la 176^{ième} place.**

Dans le Tableau 15, comparativement aux pays de la sous-région, sur la totalité des rubriques de la facilité des affaires, le Niger se classe dans le sous-groupe constitué par la Guinée (175^{ième}), la Mauritanie (173^{ième}) et le Sénégal (178^{ième}), assez loin derrière le Burkina Faso (154^{ième}) et le Mali (155^{ième}).

Tableau 15: Création des entreprises et la protection des investisseurs

Création d'entreprise	2007	2014	Protection des investisseurs (indices de 0 à 10)	2007	2014
Burkina	131	125	Burkina	99	147
Procédures (nombre)	8	3	Divulgateur information	6	6
Délai (jours)	34	13	Responsabilité dirigeants	5	1
Coût (% revenu/habitant)	120,8	44,5	Facilité poursuite actionnaires	3	4
Capital mini (% rev/ hab)	481,4	306,2	Protection des investisseurs	4,7	3,7

Guinée	165	175	Guinée	99	178
Procédures (nombre)	13	146	Divulgence information	5	6
Délai (jours)	49	5	Responsabilité dirigeants	7	1
Coût (% revenu/habitant)	186,5	16	Facilité poursuite actionnaires	2	1
Capital mini (% rev/ hab)	423,4	313,8	Protection des investisseurs	4,7	2,7
Mali	163	136	Mali	99	147
Procédures (nombre)	13	5	Divulgence information	6	6
Délai (jours)	42	11	Responsabilité dirigeants	5	1
Coût (% revenu/habitant)	201,9	76,7	Facilité poursuite actionnaires	3	4
Capital mini (% rev/ hab)	510,8	295,2	Protection des investisseurs	4,7	3,7
Mauritanie	164	173	Mauritanie	Nd	147
Procédures (nombre)	11	9	Divulgence information	Nd	6
Délai (jours)	82	19	Responsabilité dirigeants	Nd	1
Coût (% revenu/habitant)	121,6	46,1	Facilité poursuite actionnaires	Nd	4
Capital mini (% rev/ hab)	632,0	314,4	Protection des investisseurs	Nd	3,7
Niger	147	159	Niger	99	157
Procédures (nombre)	11	6	Divulgence information	4	6
Délai (jours)	24	17	Responsabilité dirigeants	5	1
Coût (% revenu/habitant)	416,8	81,1	Facilité poursuite actionnaires	5	3
Capital mini (% rev/ hab)	778,1	527,1	Protection des investisseurs	4,7	3,3
Sénégal	150	110	Sénégal	135	170
Procédures (nombre)	10	4	Divulgence information	4	6
Délai (jours)	58	6	Responsabilité dirigeants	4	1
Coût (% revenu/habitant)	112,6	64,3	Facilité poursuite actionnaires	4	2
Capital mini (% rev/ hab)	269,6	192,1	Protection des investisseurs	4,0	3,0

Source : Banque Mondiale, Doing business 2007 et 2014

Le processus qui sous-tend la création de l'entreprise a évolué favorablement dans les dernières années, mais il est encore très perfectible car il demeure le plus coûteux des pays du sous échantillon. **La constitution de l'entreprise coûte en effet plus de 80% du revenu par tête.** La mise en œuvre du décret instituant un modèle de statuts types pour la SARL devrait contribuer à la réduction de ce coût en rendant facultatif le recours au notaire. **Le minimum de capital social requis pour la constitution d'une société atteint 527%.** Un tel seuil peut avoir quelques avantages. Il implique une certaine protection des créanciers et il est une barrière à l'entrée pour des entreprises qui se constitueraient sur des bases éphémères, purement « opportunistes », notamment pour des réponses à des appels d'offres publics. Ce seuil ne permet pas toutefois de couvrir véritablement les risques qui sous-tendent la relation avec les créanciers et il peut contrarier la fluidité dans la création des très petites entreprises. Les autorités en ont conscience et facilitent l'amélioration de la situation notamment dans le cadre des concertations que constituent le Comité technique et les groupes thématiques institués en 2011 auprès du Ministère du commerce et de la promotion du secteur privé.

Au sein de l'OHADA, l'Acte uniforme de janvier 2014 sur les sociétés commerciales et les GIE donne aux États membres la possibilité de réduire ce capital minimum de sorte que certains pays de la sous-région, notamment la Côte d'Ivoire, ont déjà évolué vers cette option. **Quant aux procédures de création des entreprises, les autorités se sont engagées à le ramener à 4 procédures pouvant être satisfaites en 3 jours** par le décret du 30 mai 2012 : enregistrement des statuts (1 jour) ; immatriculation au registre de commerce (RCMM, 1 jour) ; publication dans un journal d'annonces légales et déclaration aux fins d'immatriculation au registre fiscal (NIF, 1 jour). **Cet engagement n'est pas encore effectif.** Certains entrepreneurs évoquent des délais étendus à plusieurs semaines, mais cette affirmation est contestée par

l'administration qui rejette la responsabilité des contretemps sur le manque d'habitudes des agents en matière d'utilisation du guichet unique.

En matière de protection des investisseurs, des évolutions favorables ont été enregistrées dans les dernières années avec notamment **l'adhésion du Niger, en qualité de 177^{ième} membre, à l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (MIGA) de la Banque Mondiale**. MIGA couvre les risques économiques et politiques auxquels pourraient être exposés les investisseurs au titre de l'investissement direct étranger. La révision du code des investissements accorde également des facilités d'acquisition de droit d'exercice et de propriété, de **recourir au Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements (CIRDI)**. Le CIRDI offre des moyens de conciliation et d'arbitrage pour régler les différends relatifs aux investissements opposant des États contractants à des ressortissants d'autres États contractants. Il demeure que la protection locale des investisseurs doit être accentuée, ce que peut susciter la diffusion de l'Acte uniforme OHADA qui va effectivement dans le sens de la protection des actionnaires minoritaires.

En dehors de ces deux rubriques du *Doing business*, mais toujours en lien avec la facilitation administrative des affaires, il convient également de mentionner le besoin d'une amélioration significative des procédures de permis de construire. **La commission d'octroi ne fonctionne pas en raison d'un manque de moyens financiers**. Les agents sont ainsi amenés à prendre des initiatives non fondées par le droit, qui génèrent potentiellement de l'insécurité ultérieure.

Le Tableau 16 met l'accent sur deux des caractéristiques essentielles de l'insécurité dans les affaires: l'exécution des contrats et les procédures de liquidation judiciaire. Le fonctionnement d'une économie de marché est efficace lorsque les agents exécutent leurs contrats conformément à leurs engagements. En présence de l'inexécution d'une des parties, il convient que des institutions soient en capacité de régler les litiges en réduisant au minimum les coûts de transaction. **Au Niger, comme dans beaucoup de pays à faible revenu, le système judiciaire est défaillant** en raison des moyens matériels et humains qui lui sont alloués, du manque de célérité avec laquelle les décisions de justice sont prises et l'aptitude qu'on les justiciables de provoquer l'engorgement du système par un usage des procédures de recours. Il n'est pas rare qu'un litige arrivant devant la section des affaires commerciales du Tribunal de Grande Instance (TGI), soit jugé et donne lieu à un recours en appel qui pourra ultérieurement faire l'objet d'un pourvoi devant la cour suprême en l'absence d'une cour de cassation installée. **Les délais d'intervention de la justice sont donc très longs, incertains dans les décisions et de ce fait contraires à la sécurité des affaires.**

Tableau 16: Exécution des contrats et le règlement de l'insolvabilité.

Exécution des contrats	2007	2014	Règlement de l'insolvabilité	2007	2014
Burkina Procédures (nombre)	143	108	Burkina	90	117
Délai (jours)	41	37	Délai (années)	4	4
Coût (% créance)	446	446	Coût (% valeur patrimoine)	9	9
	95,4	81,7	Taux recouvrement (cents/\$)	26,4	26,1
Guinée Procédures (nombre)	121	134	Guinée	119	145
Délai (jours)	44	49	Délai (années)	3,8	3,8
Coût (% créance)	276	276	Coût (% valeur patrimoine)	8	8
	43,8	45,0	Taux recouvrement (cents/\$)	17,5	17,6
Mali Procédures (nombre)	140	140	Mali	99	131
Délai (jours)	28	36	Délai (années)	3,6	3,6
Coût (% créance)	860	620	Coût (% valeur patrimoine)	18,0	18,0
	45	52,0	Taux recouvrement (cents/\$)	23,7	22,2

Mauritanie	85	75	Mauritanie	141	189
Procédures (nombre)	40	46	Délai (années)	8	nd
Délai (jours)	400	370	Coût (% valeur patrimoine)	9	nd
Coût (% créance)	17,9	23,2	Taux recouvrement (cents/\$)	7,8	0.0
Niger	104	143	Niger	129	154
Procédures (nombre)	33	39	Délai (années)	5	5
Délai (jours)	360	545	Coût (% valeur patrimoine)	18	18
Coût (% créance)	42,0	59,6	Taux recouvrement (cents/\$)	14,2	14,9
Sénégal	138	167	Sénégal	74	122
Procédures (nombre)	33	43	Délai (années)	3	3
Délai (jours)	780	770	Coût (% valeur patrimoine)	7	20
Coût (% créance)	23,8	36,4	Taux recouvrement (cents/\$)	31,6	25,3

Source : Banque Mondiale, *Doing business 2007 et 2014*

Le Tableau 16 met en évidence des **délais de plus de 545 jours pour obtenir l'exécution d'un contrat, soit plus d'un an et demi, avec un coût de transaction en sensible augmentation par rapport à ce qui était observé en 2007** : 59,6 % de la valeur de la créance contre 42%. Relativement aux pays de l'échantillon, le Niger est ainsi en queue de classement, à la 143^{ième} place, juste devant le Sénégal (167^{ième}). La résolution des problèmes d'insolvabilité n'est pas plus favorable aux affaires. Les coûts de transaction pour parvenir à ce résultat sont de l'ordre de 18% et **le taux de recouvrement des créances est très faible puisqu'il n'excède pas 15 centimes par dollar**. Sur ce dernier critère, dans les pays de l'échantillon il n'y a que la Mauritanie qui fasse moins bien.

Dans l'ensemble, **il convient que la réforme du climat des affaires puisse prendre davantage d'ampleur, que les changements institutionnels trouvent une meilleure effectivité** dans toutes les décisions administratives qui conditionnent la création et la disparition des entreprises. Ces démarches affectent la fluidité à l'entrée comme à la sortie du marché. Les banques et créanciers qui tardent à recouvrer leurs créances sont conduits à une certaine défiance envers les opérations de financement. Ce peut-être dans le cadre d'un prêt bancaire, mais également dans le cadre d'un crédit fournisseur qui appelle le développement de la confiance envers le bénéficiaire ou envers les institutions en cas de contentieux.

La défaillance du système juridictionnel pénalise la densification du tissu productif. Son essor prendra nécessairement du temps avant que l'institution formelle devienne une institution réelle, en capacité d'accomplir les missions qui lui sont assignées dans le cadre d'une économie de marché. **La création d'un Tribunal de commerce pourrait contribuer à étoffer les compétences judiciaires** qui sont aujourd'hui principalement réunies au niveau de la section des affaires commerciales du Tribunal de Grande Instance. Par ailleurs, il est souhaitable **d'encourager le développement de la justice non juridictionnelle** et la création d'un **centre d'arbitrage, de médiation et de conciliation** qui pourrait être celui attaché à la Cour Commune de Justice et d'Arbitrage (CCJA) de l'OHADA, ou bien être d'origine locale. De telles procédures sont probablement plus satisfaisantes que les décisions purement juridictionnelles, car plus rapides avec des sentences exécutoires qui ne sont pas sujettes aux contretemps inhérents à l'usage des voies de recours.

Recommandations

1. Donner de l'effectivité aux dispositions discutées et arrêtées au niveau du Comité technique et des groupes thématiques placés auprès du Ministère du commerce et de la promotion du secteur privé. Les engagements politiques pourraient notamment concerner : **la réduction à 72 heures du temps nécessaire à la création de l'entreprise ; la réduction voire l'élimination du capital minimum requis pour la constitution d'une société ; la facilitation des octrois de permis de construire.**

2. **Développer les procédures de règlement des litiges commerciaux.** Par l'adhésion à MIGA, la protection des investisseurs étrangers envers les risques politiques et d'expropriation s'est accrue. En revanche, les petits investisseurs locaux demeurent dans l'incertitude quant au traitement de leurs différends. La réponse passe par des **actions significatives en faveur du développement des institutions juridictionnelles et non juridictionnelles**, notamment la création d'un tribunal de commerce et l'effectivité d'un centre d'arbitrage de médiation et de conciliation.

2. *Le taux de change*

En qualité de membre de la zone franc et de l'Union Economique et Monétaire d'Afrique de l'Ouest (UEMOA), la monnaie du NIGER est émise par la Banque Centrale des États d'Afrique de l'Ouest (BCEAO). Le FCFA est rattaché à l'euro par un taux de change fixe de 655.957 FCFA. **Le régime de change de la zone franc garantit l'absence de restrictions ou pratiques des changes multiples** sur les paiements et transferts au titre des transactions internationales courantes. Une telle pratique s'opère grâce à une gestion partiellement communautaire des réserves de change et la garantie du Trésor français qui intervient, en tant que de besoin, dans le cadre institutionnel d'un *compte d'opérations*.

La zone franc contribue à la réduction des tensions inflationnistes, à la limitation des déficits budgétaires du fait de l'impossibilité pour les États de financer leurs opérations publiques en mobilisant le seigneurage. Quant à **la convertibilité de la monnaie à taux de change fixe**, elle est non seulement un **facteur d'intégration régionale**, permettant notamment la libre circulation des capitaux et des biens à l'intérieur de la zone d'émission de la BCEAO, mais par la promotion de la stabilité macroéconomique, elle est aussi un **facteur de stimulation de l'investissement** et de réduction de l'incertitude dans le calcul économique. **Contrepartie toutefois des avantages, l'euro s'inscrit, malgré les mouvements récents envers notamment le dollar, parmi les monnaies fortes.** Cette situation peut compliquer le processus de diversification par une évolution défavorable des prix relatifs vis-à-vis des pays potentiellement concurrents.

Tableau 17: Évolution des taux de change nominaux (TCEN) et réels (TCER) dans la sous-région de l'Afrique de l'Ouest

	2000-2005	2005-2010	2010	2011	2012	2013	2014
Burkina							
<i>TCEN</i>	96.97	100.42	97.76	97.46	95.71	98.6	99.54
<i>TCER</i>	94.80	102.99	102.56	102.02	102.30	104.39	104.21
Guinée							
<i>TCEN</i>	197.54	74.69	58.97	48.50	49.01	49.27	48.89
<i>TCER</i>	133.92	116.94	125.92	121.70	138.72	153.25	165.07
Mali							
<i>TCEN</i>	97.84	101.46	99.99	100.24	99.18	101.56	102.52
<i>TCER</i>	98.69	102.90	103.99	103.63	106.0	106.06	107.07
Mauritanie							
<i>TCEN</i>	119.13	95.04	90.58	84.99	85.77	82.28	81.40
<i>TCER</i>	101.22	104.69	109.20	105.12	108.84	107.28	109.23
Niger							
<i>TCEN</i>	94.71	101.41	99.30	99.82	96.98	99.9	100.29
<i>TCER</i>	93.12	101.15	100.02	100.00	95.45	98.61	97.08
Sénégal							
<i>TCEN</i>	96.98	99.85	97.70	97.90	96.45	97.86	98.81
<i>TCER</i>	99.22	102.72	101.00	101.99	99.77	100.61	99.69

Source: International Financial Statistics, IMF, 2015

Les conséquences de la combinaison des prix relatifs et des mouvements nominaux de change de la monnaie de rattachement se marquent au niveau de l'indice du taux de change effectif réel (TCER). Dans le Tableau 17, pour un ensemble de dix pays représentatifs des échanges internationaux du Niger, la structure des importations hors pétrole a été considérée pour la construction de l'indice. Le TCER traduit le coût relatif de la vie, sous certaines hypothèses, le coût relatif production. Et dans cette seconde acception, l'indice détermine à la fois la compétitivité et les incitations à produire des biens internationalement échangeables. **En comparaison de 2000 (base 100), le TCER du Niger se situe à 97,0 en 2014,** suggérant une stabilisation sur une quinzaine d'années. **L'évolution de cet indice n'a donc pas été à l'origine d'un réel problème de compétitivité.** Des 6 pays de la sous-région considérés dans le Tableau 17, le Niger est celui qui présente la meilleure performance en la matière. Il demeure cependant de l'ambiguïté avec cet indice dans la mesure où l'évolution du TCER ne signifie pas pour autant que le niveau de prix de certains facteurs primaires ou de certaines consommations intermédiaires n'ait pas été à l'origine de surcoûts de production. La présence de ces derniers est un facteur de nature à perturber la dynamique de diversification du système productif.

Dans l'ensemble, le dispositif institutionnel de la zone franc a donc été protecteur. Il n'a pas concouru à une situation donnant lieu à un déséquilibre fondamental du taux de change réel. En revanche, **la force de l'euro envers les principales monnaies et notamment celle de pays émergents, ne facilite pas le processus de diversification.**

3. La fiscalité

La fiscalité nigérienne, longtemps réglementée par plusieurs Codes fiscaux distincts, a été entièrement refondue au sein d'un texte unique : la loi n°2012-37 du 20 juin 2012 portant Code Général des Impôts. On ne fait état ci-dessous que des seuls impôts directs et indirects.

a) L'impôt sur les bénéfices

Aux termes de l'article 328, les entreprises relèvent de trois régimes d'imposition: *le régime réel normal*, qui s'applique aux entreprises dont le chiffre d'affaires hors taxe excède 100 millions de Francs CFA ; *le régime réel simplifié* pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est compris entre 50 et 100 millions de francs CFA et *le régime de l'impôt synthétique* pour les entreprises dont le chiffre d'affaires est situé entre 5 et 50 millions de francs CFA.

L'impôt sur les bénéfices (ISB) est un impôt prélevé sur les revenus des entreprises commerciales et industrielles ainsi que sur les professions non commerciales. Il frappe toutes les personnes physiques ou morales qui exercent une activité commerciale, industrielle, artisanale ou une profession libérale. Le taux de l'ISB est de 30%, mais avec un **impôt minimum forfaitaire (IMF) de 1%** qui était de 2% dans le précédent Code général des impôts. Cet IMF est dû lorsqu'après les deux premiers exercices, l'entreprise déclare un résultat déficitaire ou un bénéfice dont la taxation à 30% est inférieure à 1% du chiffre d'affaires déclaré. Les entreprises se plaignent de cette augmentation. D'un côté, celle-ci peut amener à des sous-évaluations de chiffres d'affaires, mais d'un autre côté, c'est aussi une incitation aux entreprises à rentrer dans une logique de taxation sur le bénéfice réel. **Les adhérents d'un Centre de Gestion Agréé bénéficient d'une réduction de 25 % sur le montant de l'impôt sur les bénéfices ou de l'impôt minimum forfaitaire.** Cette démarche est en soi un facteur d'amélioration de la comptabilité des entreprises et va dans le sens d'un élargissement de la base des PME potentiellement éligibles au financement bancaire.

Pour les entreprises soumises au régime synthétique, l'impôt est un forfait représentatif de tous les impôts dus pour l'exercice de la profession, sans préjudice de la perception des taxes locales et du précompte au titre de l'impôt sur les bénéfices. Est passible de l'impôt synthétique, toute personne physique ou morale qui exerce une activité entrant dans le champ d'application de l'impôt sur les bénéfices et qui

réalise un chiffre d'affaires annuel, toutes taxes comprises, inférieur à 50 millions et supérieur à 5 millions de francs CFA. **Les taux de l'impôt synthétique sont de 2% du chiffre d'affaires annuel pour les professions relevant du commerce et de 3% pour les prestations de services autres que les transports.**

Les entreprises sont contrôlées en moyenne une fois tous les quatre ans par l'administration fiscale. **Dans plus de 60% des cas, les entreprises contestent les rappels**, ce qui se traduit d'abord par un recours auprès de l'administration, le cas échéant devant le Tribunal de Grande Instance (TGI), la Cour d'appel ou le conseil d'État. Les conclusions attendues d'une contestation peuvent donc être lentes à se dessiner, introduisant de ce fait de l'incertitude et des tergiversations qui peuvent altérer le comportement des entreprises en matière d'investissement productif. Le coût des procédures diffère selon que l'on s'adresse à l'administration fiscale ou aux entreprises. Pour la DGI, ces contestations seraient un moyen commode pour différer les paiements de la fiscalité. En revanche, pour les entreprises, il y aurait une perte de moyens financiers dans la mesure où la contestation ne serait pas suspensive du paiement de la totalité des sommes revendiquées par l'administration fiscale. Sans doute conviendrait-il de faire le point sur ces interprétations et peut être de mettre en place une procédure d'arbitrage de nature à accélérer la résolution des litiges.

b) L'impôt sur les traitements et salaires (ITS).

Les traitements et salaires imposables sont toutes les rémunérations perçues à l'occasion de l'exercice d'une profession salariée publique ou privée. L'impôt est calculé sur la base d'un revenu net mensuel et son taux progressif varie **de 1% pour les revenus inférieurs à 25,000 FCFA à 35 % pour ceux qui excèdent 1 million FCFA.**

c) La taxe immobilière

La taxe immobilière est établie sur les propriétés bâties, les terrains et l'outillage. **Pour les biens appartenant à des personnes physiques, le taux est de 10% pour les locaux à usage commercial, industriel ou professionnel** (article 155). La taxe est assise sur la valeur locative des biens ou sur l'évaluation qui en est faite. **Pour les biens appartenant à des personnes morales et assimilées, le taux de 1%** est appliqué à la valeur des immobilisations toutes taxes comprises avant amortissement ou à défaut le prix de revient de l'immeuble (article 154). Les constructions nouvelles sont exonérées de la taxe immobilière pendant une période de deux ans et de cinq ans pour les sociétés qui construisent leur siège ou des succursales au Niger.

d) La taxe d'apprentissage (TAP)

Les personnes physiques ou morales soumises à un régime réel d'imposition au titre des bénéficiaires sont passibles de la taxe d'apprentissage. La TAP est assise sur l'ensemble des revenus annuels mis à la disposition des salariés permanents des personnes physiques ou morales. **Le taux de la taxe est égal à 3% pour les salaires versés aux travailleurs nigériens et 5% pour les salaires alloués aux travailleurs non nigériens**, ce qui signifie que les ressortissants de l'UEMOA ne sont pas traités différemment de ceux originaires de l'extérieur de cet espace d'intégration. Des réductions peuvent être accordées en considération de dépenses effectuées au cours de l'année d'imposition en faveur des actions de formation technologique ou professionnelle des travailleurs déjà engagés dans la vie active, soit directement, soit par l'intermédiaire d'établissements ou d'organismes consacrant la totalité ou une partie de leurs ressources au but recherché (article 132).

e) La taxe sur certains frais généraux d'entreprise (TCFGE).

L'Article 139 institue une taxe sur certains frais généraux des entreprises. Ne sont passibles de la taxe que les personnes physiques ou morales soumises à un régime réel d'imposition. **La TCFGE, dont le taux est de 28%**, est un impôt assis sur le montant des cadeaux, des frais de réception et certains avantages accordés

aux dirigeants des entreprises (véhicule, logement, domesticité, transport aérien à l'occasion de congés annuels). **En comparaison du dispositif qui existait avec le précédent code, le taux de la taxe a baissé mais en revanche, les abattements ont disparu** qui étaient de 100,000 FCFA pour les cadeaux, de 3,000,000 par bénéficiaire pour les dépenses relatives au logement et au véhicule. Selon l'administration fiscale cette taxe sur les frais généraux ne fait pas débat dans le secteur privé dans la mesure où son assiette est faible. Les considérations des entreprises sont plus nuancées. Certaines voient dans la démarche une manière de relever implicitement le taux d'imposition des bénéficiaires qui laisse de côté les entreprises informelles comme celles assujetties au régime de l'impôt synthétique. **En soi, la taxe n'est donc pas une incitation à la transparence comptable sur le véritable niveau d'activité.**

f) La taxe sur la valeur ajoutée (TVA).

Elle frappe la consommation des biens et services et fait l'objet de perception lors de l'importation des biens ou la vente à l'intérieur du territoire national. **Au sein de l'UEMOA, les taux doivent s'établir dans une fourchette de 15% à 20% pour le taux normal, il est de 19% au Niger. Depuis 2012, l'UEMOA a toutefois permis la mise en place d'un taux réduit. Ce dernier est fixé au Niger à 5%** et concerne les importations et ventes de produits de première nécessité : sucre, huile alimentaire. **Le taux de la TVA peut paraître un peu élevé, quasiment au plafond de ce que permet l'UEMOA. L'un des biais inhérents au dysfonctionnement du mécanisme de la TVA concerne les entreprises exportatrices, celles qui, ayant payé la taxe sur les intrants, ne collectent pas de taxe au moment de la vente de sorte qu'elles sont plus ou moins structurellement en crédit de TVA vis-à-vis de l'État. Le retard de paiement de ce crédit par l'État est à l'origine d'un problème de trésorerie au niveau du système productif qui pénalise plus particulièrement les petites structures qui n'ont pas accès à des facilités de découverts. Le jeu de compensation, au cordon douanier, avec des taxes dues par les entreprises est à éviter. Il induit en effet un flou institutionnel contraire au processus du développement du tissu productif d'exportation. La démarche préférable est donc que l'État rembourse les crédits de TVA des entreprises dans les délais normalement attendus.**

g) La taxe professionnelle

Elle est instituée au profit des budgets des Collectivités Territoriales. **Son champ s'étend à toute personne qui exerce une activité relevant d'un régime réel d'imposition.** Elle est due pour l'année entière par les assujettis exerçant leur activité au 1er janvier, payée au *pro rata temporis* à partir du premier jour du semestre dans lequel le contribuable a commencé à exercer. **La taxe professionnelle se compose d'un droit fixe qui est égal à un pour mille (1‰) du chiffre d'affaires réalisé au titre de l'année précédente, sans toutefois être inférieur à 150 000 francs CFA (article 175), et d'un droit proportionnel égal à 10% de la valeur locative des immeubles servant à l'exercice de la profession (article 176).** Les adhérents d'un Centre de Gestion Agréé bénéficient d'une réduction de 50 % sur le montant de la taxe professionnelle due au titre de l'année d'adhésion et l'année suivante.

Sur la base du Doing Business, le Niger est à la 162^{ième} place, au niveau moyen des autres pays de l'UEMOA, loin des standards de prélèvements de nature à faciliter l'émergence d'un tissu productif formel. Cette affirmation vaut pour le taux effectif de prélèvement sur les bénéfices (48%), mais également pour le temps passé pour la gestion des rapports directs et indirects avec l'administration : 270 heures que l'entrepreneur gagnerait à redéployer sur des tâches plus directement productives (Tableau 18).

Tableau 18: La fiscalité des pays de l'UEMOA dans le rapport Doing Business 2014

UEMOA	Rang DB 2014 Fiscalité	Taux effectif d'imposition des bénéfices (DB-2014)	Nombre d'heures/an passées à la gestion des impôts et taxes (DB-2014)
Bénin	179	65,9%	270

Burkina	160	43,9%	270
Côte d'Ivoire	173	46,4%	270
Guinée Bissau	153	45,9%	208
Mali	157	49,5%	270
Niger	162	48%	270
Togo	172	49,4%	270
Sénégal	182	48,5%	644

Source: Doing Business 2014, Banque Mondiale, 2013. Le nombre d'heures renvoie au temps passé par les entreprises à gérer leurs impôts et taxes

Recommandations

- À travers une étude, procéder à une **revue d'ensemble de la fiscalité telle que mise en œuvre avec le nouveau Code général des Impôts de 2012**. Tout en ayant le souci de la stabilité de la règle fiscale, il importe que l'État évalue la capacité à mobiliser les recettes fiscales tout en maintenant la compétitivité des entreprises et l'incitation à la formalisation du système productif. Il conviendrait que cette étude soit menée en étroite collaboration avec le secteur privé et dans le cadre institutionnel du CNIP.
- **L'État doit se prêter au remboursement des crédits de TVA sous une forme qui ne pénalise pas le secteur d'exportation**. Les retards en la matière se soldent par un besoin de fonds de roulement supplémentaire qui est contraire à la compétitivité. Les PME-PMI sont particulièrement sensibles au respect de ces engagements en raison même de leurs difficultés à accéder au marché financier.
- **Accélérer le règlement des procédures de contestation dans le cadre des redressements fiscaux**. En complément des litiges traités entre le justiciable et l'administration ou le système juridictionnel, il y a potentiellement de la place pour des **procédures d'arbitrage** permettant l'identification de solutions plus rapides et de nature à moins encombrer le fonctionnement de la justice juridictionnelle.

4. Le nouveau Code des Investissements

Le Niger a longtemps utilisé le Code des Investissements mis en place au moment de son indépendance, tel qu'amendé successivement en 1989, 1997 et 1999. Au début des années 2000, le besoin s'est fait sentir d'une refonte de cet instrument d'incitation à l'extension et à la diversification du système productif. **Le nouveau code des investissements, promulgué en avril 2014, embrasse la plupart des activités** à l'exception des activités à caractère purement commercial et celles régies par des codes particuliers comme le code des mines ou le code pétrolier (Article 5). L'État garantit aux entreprises et à leur personnel la liberté de transférer leurs revenus ou produits de toute nature (Articles 8 et 9). Par l'article 14, l'entreprise jouit d'une pleine et entière liberté économique et concurrentielle pour choisir ses fournisseurs et prestataires de services, choisir sa stratégie de gestion des ressources humaines, et elle peut recruter librement son personnel de direction. L'entreprise bénéficie des garanties prévues par les règlements et directives de l'UEMOA, de la CEDEAO et de MIGA. En contrepartie, **l'investisseur est tenu au respect de ses engagements. En particulier, il s'engage sur un programme d'investissements** et il fait connaître à la fois le montant des investissements à réaliser chaque année, le nombre d'emplois créés. Il accorde la priorité aux compétences nationales disponibles sur le marché du travail local. Autrement dit, à compétence égale, il emploie des nationaux.

Le code institue trois régimes privilégiés. Le régime « promotionnel » et le régime « conventionnel » se distinguent principalement par le volume des investissements réalisés et le nombre d'emplois nationaux créés. Le régime de la zone franche ou des points francs est appliqué quant à lui aux seules entreprises qui ont un caractère exportateur. **L'agrément sera réputé accordé en l'absence de réponse du ministère de l'industrie dans un délai de 30 jours à compter du dépôt du dossier au guichet unique de gestion du code des investissements**. Les avantages accordés à l'entreprise agréée en cours d'installation consistent

notamment en une exonération totale de droits et taxes, notamment sur les matériels importés concourant aux investissements et, après l'installation, sur les matières premières et emballages importés sans équivalents locaux. En cours d'exploitation, l'exonération concerne l'impôt minimum forfaitaire, la taxe professionnelle et la taxe immobilière. Des garanties nouvelles sont par ailleurs données aux investisseurs qui résultent de l'adhésion au MIGA.

Comme le précédent, le nouveau Code a une expression très ramassée. Les évolutions entre les deux dispositifs témoignent de ce que, dans l'écriture du texte, **les autorités ont été partagées entre le souci d'économiser des fonds publics et de cultiver l'incitation sur des projets productifs structurants** auxquels peuvent être associées de grandes entreprises ou des organisations en zone franche qui concourent à l'aménagement territorial. Comme avec l'ancien code, trois types d'agréments continuent d'exister, mais l'esprit dans lequel étaient agréées les entreprises de l'ancien *régime A* a disparu. Il avait l'inconvénient de ne faire référence à aucun seuil d'investissements à réaliser ou d'emplois permanents à créer sur une période de 5 ans. Toutes les entreprises sont, par ailleurs, soumises au paiement de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux dont elles étaient précédemment exonérées. C'est potentiellement une économie budgétaire pour l'État, mais c'est aussi une moindre incitation pour les entreprises. Ces dernières peuvent toutefois tirer avantage d'une extension de la période sur laquelle elles bénéficieront des exonérations fiscales, période désormais variable de 6 à 7 ans et même indéterminée pour les points francs ou entreprises établies en zone franche.

Recommandation

- **Procéder à moyen terme, à une évaluation des coûts et bénéfices du nouveau Code des investissements.** Par régime d'agrément, cette évaluation devra mettre en évidence l'impact des principales avancées en termes d'emplois permanents, de volume d'investissements réalisés, d'aménagement du territoire et de coût du dispositif d'incitation pour les finances publiques.

5. *Le dialogue public-privé*

La Chambre de Commerce d'Industrie et d'Artisanat du Niger (CCIAN)

La Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger (CCIAN) est un organisme à caractère associatif, doté de la personnalité morale et placé sous la tutelle du ministre chargé des finances. Elle a été créée par la loi 95-018 du 08/12/1995 sous la forme d'un établissement public à caractère professionnel. Jusqu'en 1998, son Secrétaire Général était nommé par décret en Conseil des Ministres. **Son élection s'inscrit désormais dans un contexte d'appropriation par les membres des organes de gouvernance de la structure.** L'Assemblée Consulaire Nationale est le principal organe délibérant de la CCIAN auquel s'adjoignent des Assemblées Consulaires Régionales et une Commission permanente. L'assemblée consulaire nationale est composée de 170 membres issus des différents secteurs économiques des huit régions du Niger. Cette assemblée élit en son sein un Bureau National comprenant un Président, un premier Vice-président et un Trésorier Général.

Les moyens de la Chambre consulaire sont constitués par plusieurs sources de financement à commencer par les cotisations obligatoires des membres qui varient de 100,000 à 1,2 million de FCFA par an selon la taille de l'entreprise. Au produit de ces cotisations s'ajoute le reversement de 0,25% de la valeur CAF des échanges commerciaux internationaux ainsi que les revenus de la production propres à la structure comme la vente d'imprimés et de publications. La Chambre est une structure associative de représentation de l'ensemble des agents économiques productifs. Elle est dotée de la personnalité morale et à ce titre, son action est destinée à faciliter les affaires par le canal d'une multitude d'actions de représentation à la fois interne et externe, notamment lors des réunions du dialogue « public-privé » dont les plus formelles se

déroulent sous les auspices du Premier Ministre dans le cadre du CNIP. En plus des missions de représentation, **la Chambre apporte à ses adhérents une assistance en matière de gestion, leur offre des services en matière d'information et de formation, mission qu'elle exerce notamment à travers le Centre de Gestion Agréé (CGA)** dont le dispositif juridique général est défini par la loi n° 2008-21 du 23 juin 2008 et le décret n° 2009-320 du 22 septembre 2009.

Au cours de l'année 2013, un état des lieux des besoins matériels et financiers de la Chambre consulaire a été effectué en même temps qu'il a été procédé à la mise à jour du fichier d'entreprises. La CCIAN, qui fonctionne avec un effectif de 120 agents permanents, compte environ 23,000 entreprises enregistrées sous *Access 2010*. Le CGA de Niamey est habilité à tenir et à présenter la comptabilité, à apporter une assistance technique en matière fiscale (Article 3, de la loi de 2008). **Bien que les textes de création du CGA soient anciens, la mise en place effective de ce dernier a été excessivement longue.** Cette effectivité a été perturbée par un manque de moyens, probablement également par le peu d'enthousiasme que manifestent les PME envers les démarches de formalisation. L'entrée en fonctionnement de ce CGA ne date en effet que de 2013. **L'opérationnalisation de cette structure et l'ouverture d'un centre similaire à Maradi constituent assurément des initiatives à soutenir** en ce sens qu'elles contribuent à la formalisation du système productif et participent à l'insertion de l'économie nigérienne dans la globalisation des flux.

Les commerçants importateurs se passent volontiers de la tenue d'une comptabilité. Ils échappent ainsi aux prélèvements fiscaux sans dommage pour le financement de leurs affaires qui se réalisent soit sur ressources propres, soit avec du crédit bancaire à dénouement rapide. La situation est potentiellement très différente **pour les producteurs qui sont directement ou indirectement exportateurs en travaillant pour le compte de grandes entreprises.** Ces derniers doivent en effet couvrir le besoin de financement qui naît des investissements et d'un cycle d'exploitation plus long. **Encouragés par des incitations fiscales,** par de moindres tracasseries administratives, ils ont à gagner à l'application d'un cadre de règles comptables. Ces dernières contribuent en effet à l'amélioration du calcul économique et laissent espérer une atténuation des difficultés pour accéder au financement bancaire qui conditionne l'investissement et finalement la montée en gamme des productions. **Les adhérents du CGA de Niamey bénéficient actuellement d'une réduction de 25 % sur le montant de l'impôt sur les bénéfices ou de l'impôt minimum forfaitaire** dû au titre des cinq premiers exercices, de 50 % sur le montant de la patente due au titre de l'année d'adhésion.

Le CGA est en soi un instrument de formalisation, mais c'est aussi et un instrument d'appui à certaines initiatives qu'entend soutenir la Chambre de commerce comme, par exemple, la **bourse de sous-traitance.** **Ce genre d'actions s'inscrit dans la continuité de la promotion du CGA.** On imagine que les entreprises ayant des comptes certifiés peuvent acquérir progressivement une visibilité qui leur facilite l'accès au marché de la sous-traitance. A court et moyen termes, ce marché n'est probablement pas considérable, mais il s'élargira avec l'intensification des activités sur les infrastructures et l'exploitation minière. La Chambre de commerce ou la Maison de l'entreprise, que l'on évoque ci-après, peuvent aider à la promotion et à l'organisation de ce marché.

La CCIAN a mis en place des mécanismes d'appui aux PME tels que le Centre de Promotion des Investissements (CPI), le Centre de Formalités des Entreprises (CFE). Elle a par ailleurs soutenu l'Agence Nigérienne de Promotion des Exportations (ANIPEX) et la Cellule Entrepreneuriat Féminin. Aujourd'hui, ces structures sont juridiquement séparées de la Chambre consulaire, même si le lien fonctionnel avec elle demeure très fort. Le CPI comme le CFE, l'un et l'autre rattachés au sein de la Maison de l'entreprise, ainsi que l'Agence Nigérienne de la Promotion des Exportations (ANIPEX), sont appelés à être hébergés par la CCIAN.

La Maison de l'entreprise (ME)

Le décret n° 2012-247/PRN/MC/PSP/MM/D du 30 mai 2012 a institué un établissement spécialisé « auprès » de la Chambre de Commerce : la Maison de l'Entreprise (ME). **Cette structure, devenue opérationnelle en janvier 2014, a pour mission de renforcer le tissu économique** par l'émergence

d'entreprises compétitives et l'amélioration du climat des affaires (Article 4). La ME englobe d'une part, le Centre des Formalités des entreprises (CFE), encore dénommé guichet unique, qui emploie actuellement 7 personnes, et le Centre de Promotion des Investissements (CPI) où opèrent 4 agents. Au total la ME réunit une vingtaine de personnes dont 7 cadres.

S'agissant du CFE, l'objectif qui sous-tend l'activité de la ME est d'aller vers davantage de fluidité dans les procédures de création des entreprises en favorisant notamment l'allégement administratif avec une création d'entreprise rendue possible en 72 heures. Cette simplification de l'environnement devrait contribuer à l'amélioration de la visibilité internationale par le biais notamment du classement du Niger au niveau du *Doing Business*. **Actuellement, le guichet unique n'est pas une réalité en ce sens que toutes les formalités ne peuvent être accomplies en un même lieu.** Ce guichet réunit pour l'instant, en plus du service d'accueil, un greffier en charge de l'inscription au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier (RCCM), un représentant de la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) et de la Direction Générale des Impôts en charge du numéro d'immatriculation fiscale (NIF). Ce dernier n'a toutefois que peu de prérogatives au niveau de la délégation d'autorité. Le dossier doit être en effet physiquement envoyé à la DGI qui entend vérifier notamment la réalité physique et la localisation de la société.

Pour ce qui est du Centre de Promotion des Investissements (CPI), comme son nom l'indique, il s'agit d'une structure d'accueil ayant pour objectif de **promouvoir l'investissement privé** dans l'espace économique national. Le CPI a donc vocation à être un guichet d'information, un lieu d'échange et de concertation des acteurs économiques, un centre de ressources documentaire, de gestion de projets produisant des biens ayant le label Niger.

La ME est dotée d'un comité de pilotage paritaire, public-privé, qui est l'organe d'orientation et de délibération de la structure. Les compétences et la composition de ce comité sont fixées par arrêté du ministère en charge du commerce et du ministère chargé de l'industrie qui nomment, par ailleurs, le Président et le vice-président de l'organisation. Aux termes de l'article 9 du décret de mai 2012, **le directeur général de la ME est nommé par appel à candidature par le président de la Chambre de commerce sur proposition du comité de pilotage** pour un mandat de trois ans renouvelable. La ME jouit d'une autonomie financière et dispose à cette fin de ressources constituées, selon l'article 11, d'une dotation initiale et des subventions de l'État, d'une subvention de la Chambre de commerce, des legs privés ou dons des partenaires techniques et financiers, des cotisations des entreprises et produits de prestations générés. Le budget actuel sur 6 ans est de l'ordre de 24 millions de dollars dont 11 millions devraient être apportés par le PRACC de la Banque mondiale et 9 millions par les cotisations des entreprises.

Le Conseil National des Investisseurs Privés (CNIP)

Le Conseil National des Investisseurs Privés (CNIP) tient lieu de structure de concertation entre les opérateurs publics et privés. Il s'agit d'une instance d'analyse et de décision pour lever les obstacles et les entraves à l'investissement privé. **Le CNIP a été institué par un décret du Premier Ministre en date de septembre 2007.** Ce Conseil est composé de 58 membres dont 32 représentants du secteur privé. Il est administré par deux vice-présidents qui sont d'une part, le président de la CCIAN et, d'autre part, le Ministre du Commerce, de l'Artisanat et de la Promotion du Secteur Privé. **Le ministère assume, par ailleurs, tout le travail de secrétariat permanent.**

Aux activités du CNIP est adjoint un Comité Permanent de Concertation (CPC) entre le Ministère du Commerce et la CCIAN. Ce CPC, qui a été institué en août 2011, a pour objet de nourrir les échanges entre les opérateurs publics et privés sur toutes les questions qui sont de nature à perturber le développement des affaires. Il intervient de manière autonome sur ces sujets et ne s'en dessaisit au bénéfice du CNIP que si le Comité permanent n'a pas été en mesure d'apporter de solutions aux problèmes identifiés. Le CPC, qui est placé sous la présidence des deux secrétaires généraux de la Chambre de commerce et du Ministère, **se réunit au moins une fois par trimestre et son fonctionnement est financièrement couvert par les deux structures d'animation.**

Qu'en est-il de l'effectivité du dialogue institutionnalisé ? **Le CPC et surtout le CNIP ne se sont pas réunis selon la fréquence initialement prévue.** Le compte rendu de la 2^{ème} réunion du CPC, qui s'est tenue le 11 novembre 2011, indique en effet que le CNIP ne s'est pas réuni depuis son installation en septembre 2007 et que sa composition n'est plus conforme à la nouvelle configuration du gouvernement, appelant ainsi une modification du décret de création. En mai 2014, la structure a été semble-t-il saisie dans le cadre des *journées du secteur privé*, mais dans une composition considérablement élargie qui ne reflète pas la constitution institutionnelle du Conseil. Par ailleurs, la procédure de fonctionnement ne semble pas avoir donné totalement satisfaction en ce sens que l'ordre du jour n'a pas repris l'ensemble de sujets que le secteur privé entendait traiter. **Le caractère non régulier des réunions du CNIP pose naturellement problème dans la mesure où le Conseil est censé se saisir de tous les problèmes non résolus au sein du CPC.**

Au total, le dialogue public-privé est institutionnalisé par des structures de concertation où, du côté du secteur public, **le Ministère du commerce et de la promotion du secteur privé joue un rôle moteur.** Au-delà des procédures formelles, **les acteurs du secteur privé considèrent toutefois que l'usage de ce cadre n'est pas optimisé** pour permettre de diligenter des réformes de fond, notamment sur le code des investissements et du travail, sur la formation professionnelle ou l'accès au financement. **L'une des dimensions actuellement les mieux explorées est celle concourant à l'amélioration du climat des affaires** à travers le dispositif institutionnel placé auprès du Ministère du commerce et de la promotion du secteur privé. Ce dispositif, qui existe depuis octobre 2011, a été complété par un arrêté de 2014. Il est sous la présidence du secrétaire général du Ministère du commerce avec des groupes techniques et thématiques. Bien que ces derniers soient principalement constitués des représentants de l'administration, ils incluent également des représentants du secteur privé et sont tendus vers l'amélioration et le suivi des indicateurs du climat des affaires dont certains indicateurs ont précédemment fait l'objet d'une évaluation approfondie.

L'Agence Nigérienne de Promotion des Exportations (ANIPEX)

L'ANIPEX est une association professionnelle **actuellement hébergée par la Chambre de commerce qui en est le membre fondateur. Elle a été créée en 2004** et agréée par l'arrêté n° 078/MI/DDGAPJ/DLP du 6 mars 2006. L'ANIPEX est une structure autonome dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière. La structure est gérée par une direction générale et administrée par un Conseil d'administration composé de douze membres élus par l'Assemblée générale. **L'ANIPEX a vocation à soutenir le développement des produits nigériens à l'extérieur, à devenir l'acteur de référence pour la promotion des exportations.** L'Agence est présentée comme un vecteur de réduction de la dépendance envers l'uranium et donc de diversification de l'économie. Elle fait figure d'institution de dialogue entre le secteur public et le secteur privé en vue de contribuer à l'amélioration de l'environnement qui sous-tend la volonté exportatrice. Les ressources de fonctionnement sont censées être constituées par les frais d'adhésion et de cotisation, les aides extérieures et toute forme de dons et legs, mais également les moyens tirés de prestations onéreuses aux entreprises.

Jusqu'ici, l'activité de l'ANIPEX est demeurée largement en retrait des ambitions initiales. L'organisation n'a sans doute pas obtenu les moyens des missions qu'elle s'était assignée. **La réalité est en effet faite d'une association où seulement une petite vingtaine d'entreprises adhérentes sont à jour de leurs cotisations.** Le Conseil d'administration ne remplit pas ses obligations de réunions régulières. En tant que structure privée, potentiellement interlocutrice de l'État, l'ANIPEX peut sans doute être financièrement soutenue à condition qu'un cahier des charges soit établi et que **l'Agence soit périodiquement évaluée en fonction de l'atteinte d'objectifs clairement définis.** La relation très étroite, pour ne pas dire quasi symbiotique avec la Chambre de commerce, comme avec la Maison de l'Entreprise, devrait toutefois conduire à un octroi de financements coordonnés sur ces différentes structures.

Recommandations

- Soutenir financièrement le développement des structures d'appui au développement du secteur privé (Maison de l'entreprise) et du commerce extérieur (ANIPEX). Il convient notamment que chaque structure soit opérationnelle et active par apport d'un financement et de personnels en adéquation avec les missions assignées.
- **Concevoir ce soutien avec des partenaires extérieurs à la structure avec des financements dégressifs dans le temps.** Les adhésions et cotisations périodiques, les prestations de services aux entreprises et le cas échéant, les subventions de la Chambre de commerce, doivent constituer les principaux moyens concourant à l'équilibre financier des organismes.
- Pour susciter les adhésions et le paiement régulier des cotisations, mettre en place, sur chacune des structures, **un contrat de programme ou plan d'affaires** doté d'un mécanisme de suivi-évaluation avec des objectifs clairs et contrôlables.
- En qualité de prescripteur de règles formelles et d'animateur principal du changement institutionnel, l'État se doit au respecter de ses engagements et d'observer ses propres dispositions juridiques. Ce comportement est garant de la crédibilité de son action et de la confiance qui peut se nouer avec le secteur privé. **Il conviendrait donc que les séances du CNIP se tiennent conformément aux fréquences prévues par le décret de création** et qu'elles s'emparent de tous les problèmes de nature à perturber le bon développement des affaires, quitte à remettre au CPC le traitement technique des questions soulevées. A ce jour, de nombreux domaines n'ont pas été abordés sous une forme suffisante comme les questions de capital humain, de formation professionnelle ou de facilitation des échanges par réduction des pratiques anormales.
- Renforcer le **dialogue au sein des institutions publiques**, notamment entre le Ministère du Plan, de l'Aménagement du Territoire et le Ministère du Commerce et de la promotion du secteur privé.
- Il serait également judicieux, compte tenu du caractère purement technique du travail effectué par le CPC, **qu'une fois l'an, la réunion du CNIP se tienne sous le haut patronage du Président de la République.** Cette initiative constituerait un signal d'autant plus important qu'il correspond à une revendication de la CCIAN. Il convient toutefois que le formalisme ne soit pas un facteur de réduction du dialogue contradictoire, de recentrage sur des questions de portée générale et d'annonce non débattue d'intentions publiques. D'où la **nécessité de préparer soigneusement ces réunions, de définir les ordres du jour afférents sous une forme participative avec le secteur privé.**
- La composition du CNIP pourrait être revue dans un sens d'élargissement, mais probablement pas sous une forme qui conduirait à une perte d'identification du périmètre des agents représentatifs des structures du secteur privé. **La recherche d'un dialogue « inclusif » doit aller de pair avec la volonté d'être efficace dans la mise en œuvre des changements de l'environnement institutionnel.**

B. LA PRODUCTIVITÉ DES FACTEURS : ACCROÎTRE LA COMPÉTITIVITÉ NIGÉRIENNE

L'attractivité d'un pays repose sur plusieurs éléments dont l'environnement des affaires et la sécurité institutionnelle (étudiée ci-dessus), la dotation en facteurs et leur productivité (ressources naturelles, travail et capital), le positionnement géographique (y inclus le climat), la connectivité et la disponibilité de services structurants (transports/logistique, télécommunications, électricité notamment). L'ensemble de ces éléments détermine la compétitivité et, in fine, l'intégration du pays ou son potentiel d'intégration dans les échanges. S'agissant des facteurs de production, il apparaît que le Niger souffre encore d'une faible productivité de la main d'œuvre et d'un accès aux financements limité.

1. *Le facteur travail : coût et qualité de la main d'œuvre*

Par la loi du 25 septembre 2012, le Niger s'est doté d'un nouveau code du travail, avec vocation d'inciter la création d'emplois dans le secteur formel. La réalité est plus mitigée : **le nouveau code n'a pas suscité de véritables ruptures avec l'ancien dispositif qui datait de 1996.** Les quelques changements apportés ont notamment concerné le recours au contrat à durée déterminée. **Par l'article 60, il est dit que**

les contrats à terme précis peuvent être conclus pour une durée maximale de deux (2) ans, renouvelable une fois. Il y a donc la possibilité de couvrir une période n'excédant pas 4 ans alors que le dispositif antérieur ne faisait référence qu'à une période unique de 2 ans. Pour les contrats de travail avec des étrangers, il est précisé qu'ils doivent être constatés par écrit et soumis au visa du service public de l'emploi, après accord préalable du ministre en charge du travail. **Il n'y a donc pas d'avancée notable en matière de déréglementation, y compris pour les ressortissants de l'UEMOA ou plus largement de la CEDEAO.** Par ailleurs, l'apposition du visa au contrat de travail continue de donner lieu à une redevance au profit du service public de l'emploi. Les taux, les modalités d'utilisation et l'affectation de cette redevance sont fixés par voie réglementaire alors que précédemment, ce taux était fixé à 20% de la rémunération brute mensuelle. Quoi qu'il en soit, ce surcoût sur les entreprises enchérit le coût du travail sur une base économique qui n'est pas nécessairement fondée.

Le coût nominal du travail n'est pas considéré comme élevé, ni par les entreprises rencontrées, ni par les organisations patronales. **La dernière augmentation du SMIG date de 2012. Ce dernier s'établit à environ 30,000 FCFA/mois pour 40 heures de travail hebdomadaires**, dans la moyenne de ce qui peut être observé dans les autres pays de l'Afrique de l'ouest, notamment ceux de l'UEMOA. Le Tableau 19 montre que le Niger est au niveau des autres pays sahéliens de richesse comparable, en retrait de plus de 50% du salaire minimum du Sénégal et moitié inférieur à celui de la Côte d'Ivoire. Au cours des 20 dernières années, l'État nigérien a été beaucoup moins dirigiste dans la formation des salaires qu'il ne l'avait été dans les premières décennies d'après indépendance. La précédente augmentation du SMIG datait ainsi de 2008. **Le caractère espacé des réajustements montre que les relèvements n'ont pas été systématiquement indexés sur le rythme de l'inflation** (mesurée par l'évolution du niveau général des prix à la consommation). Si l'État a été moins prescripteur dans la formation des salaires de base, cela signifie que **les rémunérations sont désormais davantage liées aux négociations et rapports sociaux internes aux branches d'activités et entreprises.**

Tableau 19: Evolution du SMIG dans les pays de l'UEMOA 2011-2012

Francs CFA	Bénin	Burkina	Côte d'Ivoire	Guinée-Bissau	Mali	Niger	Sénégal	Togo
2011	31 625	32 572	36 607	30 000	28 460	28 353	36 174	28 000
2012	31 625	32 572	36 607	30 000	28 460	30 047	36 174	28 000
2014	40 000	32 572	60 000	30 000	31 370	30 047	47 700	35 000

Source : BCEAO. Rapport sur la compétitivité des économies de l'UEMOA en 2012, Dakar, Juin 2013. Réactualisation avec les derniers SMIC-SMIG fixés par le Journal Officiel.

Dans la fonction publique, les traitements varient entre 60,000 et 300,000 FCFA. Selon la Fédération des organisations patronales du Niger, dans le secteur privé, **le recrutement s'opère avec un salaire de l'ordre de 40,000 FCFA de sorte que l'ouvrier qualifié peut accéder à une rémunération variant de 75,000 à 100,000 FCFA contre 150,000 à 200,000 FCFA pour les cadres moyens et plus de 300,000 FCFA pour les agents d'encadrement supérieur.** Ces niveaux sont naturellement sujets à varier selon le secteur d'activité. Dans l'hôtellerie, le salaire d'entrée est de 50,000 FCFA et les cadres supérieurs peuvent émarger à plus de 900,000 FCFA. Le secteur des télécommunications ou de la brasserie accentue encore cette translation vers le haut avec des cadres moyens qui atteignent des rémunérations de l'ordre de 500,000 FCFA et des cadres supérieurs de plus d'un million FCFA.

Dans l'ensemble, c'est moins le coût nominal du facteur travail qui affecte potentiellement la compétitivité et l'investissement que le salaire réel. Les salaires nominaux sont jugés plutôt bas par le secteur privé. Et si les entreprises militent bien en faveur de plus de flexibilité et d'assouplissement en matière de recrutement et de licenciement, de réduction des cotisations patronales sur les salaires (16,5%),

leur **préoccupation majeure demeure la productivité et la qualité des qualifications des personnels** recrutés. La productivité du travail demeure faible dans le secteur manufacturier relativement aux autres pays africains et *a fortiori* par rapport à beaucoup d'autres pays en développement. Cette faible productivité implique que les coûts unitaires du travail, c'est-à-dire les coûts salariaux ajustés par le niveau de productivité, sont relativement élevés, rendant les activités manufacturières peu compétitives¹¹.

Les défaillances du système de formation et le manque de compétences et d'expériences qui en résulte sont parmi les causes principales de la faible productivité du travail, de l'étendue du chômage et du sous-emploi. Ces facteurs de portée structurelle font subsister le paradoxe d'une coexistence du chômage avec des offres d'emplois qui sont largement insatisfaites dans certains secteurs d'activité. L'augmentation du chômage, au début des années quatre-vingt-dix, a eu pour effet de susciter la création, en 1996, de l'Agence pour la promotion de l'emploi (ANPE). Parallèlement aux missions d'enregistrement des flux d'entrée sur le marché du travail, d'intermédiation entre demandes et offres, entre organisations productives et individus, le gouvernement s'est mobilisé autour d'un objectif de promotion de formations davantage en adéquation avec les besoins du système productif. A l'image de ce qui s'est passé dans de nombreux pays africains, la formation a été, et demeure, dominée par les filières académiques avec des apprentissages fondamentaux, certes indispensables au développement des capacités de la personne, mais inadaptés aux exigences des entreprises. Le renforcement de la formation professionnelle et technique s'en est suivi dans des proportions et sous des formes qui n'ont pas permis de réduire significativement les problèmes d'adéquation entre formation et emploi.

Faute de structures, de procédures de sélection et de formations appropriées, il existe une population diplômée excédentaire dans le domaine littéraire avec un engorgement des demandes d'emplois dans certaines branches des services qui contraste avec les manques structurels observés ailleurs. Le Niger manque de chauffeurs mécaniciens, de conducteurs d'engins, de logisticiens, de cadres commerciaux, notamment dans le secteur des télécommunications. Selon une étude conduite en 2010 (à partir des données de la Direction de l'Insertion Professionnelle des Jeunes au Ministère de la Formation Professionnelle), un million et demi de jeunes de 13 à 19 ans étaient alors sans emploi et en dehors du système éducatif, et plus de 50,000 diplômés condamnés à un chômage structurel.

Quelle est la place accordée à la formation technique et professionnelle ? En formation initiale et dans le seul secteur public on dénombre plus de 70 Centres de Formation en Développement Communautaire (CFDC) qui préparent au Certificat de Qualification Professionnelle (CQP); deux centres de Formation Professionnelle qui délivrent le Certificat d'Aptitude Professionnelle (CAP), une dizaine de Centres de Formation Professionnelle et Technique (CFPT) régionaux qui forment au Brevet d'Études Professionnelles (BEP), 3 Lycées qui préparent au BAC technologique et 5 au BAC professionnel. A ces structures de formation il convient d'adjoindre des IUT formant au BTS et à la licence professionnelle, notamment à l'intérieur du pays : Maradi, Zinder et Tahoua. L'ensemble de ces établissements de formation correspond à **moins de 10,000 apprentis et étudiants. Dans le secteur privé, les centres de formation professionnelle se développent** rapidement et constituent l'essentiel de l'offre éducative, **quelque 80 établissements totalisant plus de 8,000 élèves, dont 47 dans la capitale.** Les filières sont très diversifiées: maintenance, électronique, comptabilité, commerce, transit, douane, hôtellerie et tourisme...

La réforme du système de formation sera une œuvre de longue haleine. Elle nécessite une redistribution des flux et des ressources financières de l'enseignement général académique vers l'enseignement professionnel et technique. **L'application d'une politique publique volontariste est difficile à mettre en œuvre. En effet, elle est appelée à rompre la logique d'une orientation mécanique des flux** sur la base de résultats scolaires. D'un côté, il y a les jeunes qui abandonnent en cours de cycle et quittent l'école sans formation ni diplôme ; de l'autre côté, une population diplômée sur des contenus qui ne permettent pas

¹¹ Banque mondiale. 2007. *Niger : Une évaluation du Climat des Investissements*. Région Afrique Département Secteur Privé et Infrastructures Programme Régional sur le Développement des Entreprises.

d'assurer l'utilité sociale de la formation. **L'enseignement professionnel et technique doit être davantage valorisé, notamment par la démonstration positive que les établissements sont en capacité de pourvoir des emplois de qualité** avec une rémunération potentiellement supérieure à celle obtenue dans le cadre des filières académiques. Une étude de la Banque Mondiale (2012) montre, par exemple, que la rémunération de l'heure de travail des agents dotés d'une bonne expérience technique et professionnelle est cinq fois supérieure à celle des agents ayant simplement achevé le parcours de l'éducation secondaire¹².

Compte tenu de la contrainte publique de financement, cette démonstration passe par la mise en place de partenariats public-privé efficaces. Le secteur privé de la formation est aujourd'hui très développé, mais souvent cher et de qualité inégale. **L'État devrait évaluer et élaguer ce secteur, afin d'identifier un nombre limité d'écoles qui passeraient sous contrat avec des objectifs de formation en rapport avec les offres d'emplois** des filières productives. La contractualisation devrait garantir la qualité de la formation à une échelle que le secteur public ne pourrait à lui seul atteindre. Le choix des filières à prioriser ainsi que les contenus des formations devraient être définis en concertation étroite avec l'ensemble du secteur privé, y compris le secteur informel, dans le cadre des activités du CNIP et des CPC, en concertation également avec les partenaires extérieurs, techniques et financiers. **L'esprit de la concertation permanente entre le secteur public et le secteur privé gage la mise en place coordonnée d'une politique de formation permettant de développer l'alternance entre l'école et l'entreprise.**

A côté des établissements de formation initiale, le Fonds d'Appui à la Formation Professionnelle Continue et à l'Apprentissage (FAFPCA) est appelé à dispenser des formations de courte durée en faveur des salariés des entreprises assujetties à la taxe d'apprentissage, mais aussi aux populations des secteurs artisanal et rural, aux jeunes en recherche notamment d'une formation par alternance. Les ressources dont dispose le FAFPCA sont variées et résultent en partie des prélèvements opérés sur les entreprises à travers la taxe professionnelle. **Une évaluation externe des actions du FAFPCA devrait être entreprise**, qui soit de nature à révéler dans quelle mesure le Fonds donne satisfaction aux bénéficiaires de la formation, individus et entreprises. Le développement des actions de formation continue et par alternance revêt en effet un caractère onéreux pour les entreprises du secteur formel et en cela, le FAFPCA agit sur la compétitivité à travers les coûts directs de prestation et la qualité des formations dispensées.

Recommandations

- **Baisser le coût réel du travail par l'amélioration de la productivité du facteur.** Cet objectif repose sur une meilleure adéquation de la formation avec les besoins des entreprises, une amélioration de la formation technique et professionnelle dans ses dimensions formation initiale et continue.
- **Améliorer le cadre stratégique de concertation publique privée dans le domaine éducatif.** Cela implique de susciter l'unité de vue au sein du secteur public, entre les différents ministères partie prenante, mais également au sein de la communauté des entreprises et des formateurs privés. La démarche doit être inclusive, associer notamment les partenaires techniques et financiers.
- **Procéder à une étude critique du système éducatif de formation initiale dans ses composantes publiques et privées.** Cette étude de portée générale doit inclure l'examen de la capacité à former pour l'emploi, d'identifier les besoins techniques des établissements et les moyens financiers pour accélérer le processus de réformes. Les termes de référence de l'étude doivent être définis en complémentarité avec les travaux existants compte tenu de la présence dans le secteur de plusieurs partenaires financiers extérieurs dont la Banque mondiale.
- **Le cadre de concertation doit faciliter la fixation des priorités en termes de filières et de contenus des enseignements.** La contractualisation avec les établissements publics et privés de formation doit faire l'objet d'une évaluation régulière combinant l'ensemble des acteurs du secteur.

¹² IDA. 2012. *International Development Association, program document for a proposed credit to the Republic of Niger*, Report No 69131.

- **Entreprendre une évaluation externe du FAFPCA** qui soit de nature à mettre en évidence les coûts et avantages de la structure en regard des objectifs de compétitivité du tissu économique.

2. *Le facteur capital : l'accès au financement*

Le système financier Nigérien est constitué de 11 banques commerciales et un établissement financier – la Société Sahélienne d'Investissement. Placé sous le contrôle tutélaire de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), le secteur emploie plus de 1,400 salariés permanents. **Le système bancaire est fortement concentré puisque les quatre premiers établissements réalisent à eux seuls environ 75% des bilans et du nombre de comptes ouverts, mais seulement 43% des agences et bureaux** du territoire national. Sur la base de ces données de décembre 2013 (Rapport de la Commission bancaire de la BCEAO), ces quatre banques de taille relativement équivalente de par leur bilan sont : Ecobank Niger (agrée en 1999), la Bank of Africa, (1994), la société Nigérienne de banque (SONIBANK, 1990) et la Banque Internationale pour l'Afrique au Niger (BIA, 1993).

La Société Sahélienne d'investissement (SAHFI-TANYO) a été agréée en 2005 et vise à aider les PME au Niger grâce à des services qui supplémentent les financements bancaires. Les services d'appui de l'établissement consistent en une aide à la préparation et au montage d'un projet qui est ensuite transmis pour financement à l'une des trois banques partenaires que peut choisir actuellement le client (BIA, BOA ou SONIBANK). Cette activité de conseil est rémunérée à hauteur de 1% du montant du financement hors taxes sollicité dont 30 % acquittés au moment du dépôt du dossier devant une Commission d'accessibilité. Les 70% restants ne sont versés que dans l'hypothèse où la Commission d'engagement a accédé à la sollicitation du prêt. Le coût de la garantie mise en jeu en cas de défaut de l'emprunteur vient en supplément. Il renchérit le taux d'intérêt de la banque d'environ 2% du montant concerné. **La fonction garantie est organisée sur une prise de risques proposée à la banque prêteuse à hauteur d'un maximum de 50 % du prêt bancaire.** En cas de défaut de l'emprunteur, défini comme un impayé de plus de 6 mois, la banque commerciale procède à la déchéance du terme, ouvre un compte séquestre au nom du client et débite le compte jusqu'au maximum des 50 % garantis. SAHFI-TANYO intervient par cautionnement simple après épuisement par le banquier de tous les recours envers l'emprunteur et ses garanties. Des frais de suivi et d'accompagnement du projet financé sont par ailleurs acquittables sur une base annuelle. Ces frais sont chiffrés, selon le montant du prêt, de 100,000 francs CFA pour les opérations de moins de 10 millions de francs CFA jusqu'à un maximum de 300,000 francs CFA pour les opérations excédant 10 millions.

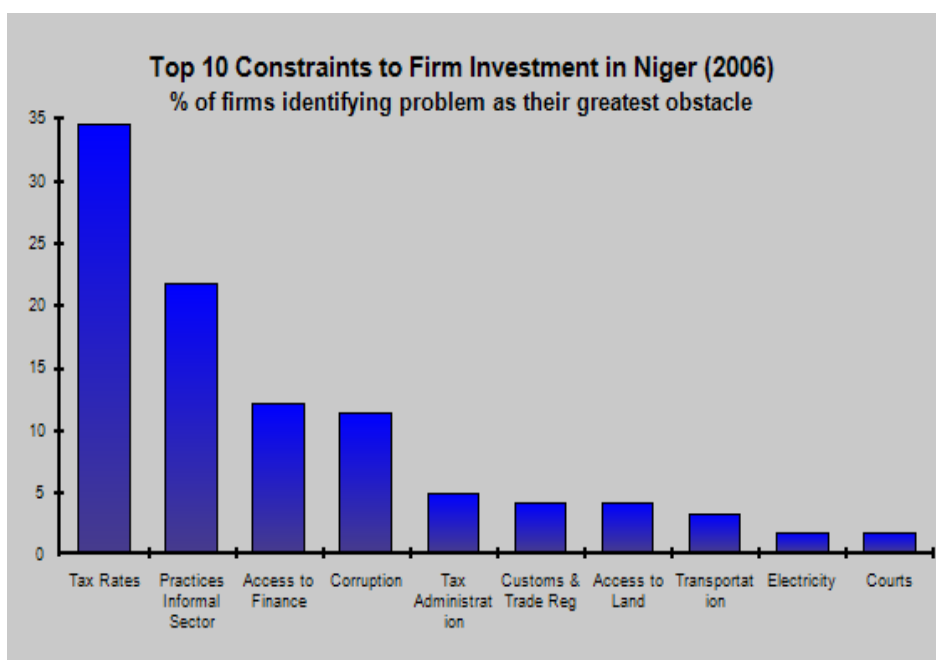
Les innovations relatives aux modalités d'accès au financement des entreprises ont été peu nombreuses. L'appui au développement du tissu productif par octroi de garanties facilitant l'accès aux banques commerciales a été le fait dominant. Il convient d'ailleurs de noter qu'à côté de SAHFI-TANYO, **d'autres organismes ont également contribué au dynamisme en ce domaine, notamment le Fonds de Solidarité Africaine (FSA)** qui a une action régionale à partir de son siège basé à Niamey. Le FSA est une institution financière multilatérale créée en 1976 et opérationnelle depuis 1979. La mission principale du Fonds est de faciliter le développement économique de ses États membres africains en jouant le rôle de catalyseur. Le FSA dispose de trois techniques d'intervention : la garantie des prêts bancaires et des émissions d'emprunts obligataires, la bonification de taux d'intérêt et l'allongement de la durée des prêts par l'octroi d'avances de refinancement. **Les initiatives auxquelles il vient d'être fait référence se conjuguent avec l'offre de certains partenaires techniques et financiers multilatéraux/régionaux (Banque Africaine de Développement) ou bilatéraux, en particulier le fonds ARIZ de l'Agence Française de Développement.**

En comparaison de ce que l'on peut observer dans d'autres pays sub-sahariens, au Niger, **les mécanismes de crédit-bail sont encore inexistants.** Par ailleurs, si les instituts de **micro-finance** sont en relation avec le développement du crédit à la consommation, ils ne sont que marginaux pour le financement du cycle d'exploitation des entreprises et *a fortiori* de leurs investissements productifs. En d'autres termes, si la microfinance peut être un facteur de contribution au développement de l'inclusion financière et de la

facilitation des opérations de commerce, elle est encore en marge des véritables problématiques de financement du développement productif.

Sur l'ensemble du système de financement, les échéances des opérations de crédit démontrent les efforts à consentir envers le système productif. Sur l'année 2012, 51% des crédits alloués à l'ensemble des agents sont allés au crédit de court terme contre 44,3% au crédit à moyen terme et seulement 4,7% aux crédits de long terme. Ce dernier pourcentage est faible et il n'est qu'en partie lié aux entreprises dans la mesure où une partie significative des prêts à long terme est orientée sur le financement des logements des ménages.

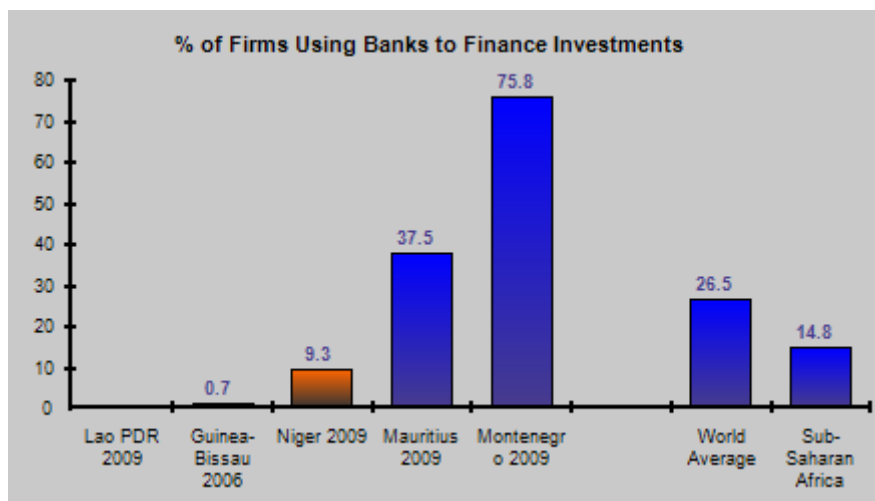
Graphique 12: Les principaux obstacles à l'investissement au Niger



Source : Banque mondiale, *Enterprise surveys*, données de 2006

L'accès au financement bancaire est donc un des obstacles perturbateurs du développement des affaires et de la réalisation des investissements productifs (Banque Mondiale, *Enterprise Surveys*, 2006). Selon le Graphique 12, l'accès au financement se trouve au troisième rang des obstacles les plus significatifs, derrière les contraintes afférentes à la fiscalité et aux pratiques déloyales inhérentes aux activités informelles. Selon le Graphique , **moins de 10% des entreprises sollicitent les banques pour le financement de l'accumulation de capital contre près de 15 %, en moyenne, sur l'ensemble de l'Afrique sub-saharienne**. Préoccupée par le sujet, la communauté nigérienne a organisé, en décembre 2011, un atelier thématique intitulé : les journées nationales sur le financement des affaires auquel ont participé la plupart des opérateurs les plus directement impliqués (secteur privé productif ou financeurs potentiels). A l'issue des débats, quelques idées fortes sont ressorties, notamment la demande de **création d'une structure de financement des PME-PMI, l'accélération de la mise en place de centres de gestion agréés ou la réduction du niveau des taux d'intérêt**.

Graphique 13: Contribution des banques au financement des investissements



Source : Banque mondiale, 2010

La réduction de l'obstacle que constitue l'accès au financement doit s'inscrire dans une mobilisation à long terme en faveur de l'amélioration du climat des affaires. La confiance entre les agents productifs et les bailleurs de fonds ne s'améliorera que sur le long terme avec la diminution générale des risques associés à l'environnement économique et institutionnel, l'amélioration du comportement des agents emprunteurs, et la réduction des dysfonctionnements du système judiciaire sur l'inexécution des engagements contractuels. En l'absence de tribunal de commerce et de cour locale d'arbitrage, le système judiciaire n'est pas en mesure d'atténuer, en cas de faillite, les effets sur les banques de recouvrements de créances à la fois tardifs et limités.

Le *Milken Institute* (avril 2010), a construit un indice d'accessibilité du financement à partir de 7 éléments : l'environnement macroéconomique, l'environnement institutionnel, les institutions bancaires et financières, le marché des titres, des obligations d'État et des entreprises, les sources de financement alternatif, le financement international. Sur un ensemble de 122 pays couvrant tout le spectre des niveaux de développement, en 2009, le Canada était le pays le mieux classé dans le monde. La Tunisie arrivait en tête dans l'ensemble de l'Afrique et le Botswana (4,21) pour l'Afrique sub-saharienne. **Avec sa 120^{ième} place, le Niger se positionne en queue de classement, dernier parmi les pays de l'UEMOA considérés (Tableau 20).**

Tableau 20: Indice d'accès au Capital, Milken Institute

122 Pays Classés	Rang 2009	Valeur indice 2009
Sénégal	102	2,84
Burkina Faso	106	2,63
Bénin	108	2,58
Mali	111	2,37
Niger	120	2,03
Togo	114	2,31
<i>Canada</i>	<i>1</i>	<i>8,25</i>
<i>Tunisie</i>	<i>48</i>	<i>5,21</i>
<i>Botswana</i>	<i>69</i>	<i>4,21</i>

Source: Milken Institute, Capital Access Index 2009, Avril 2010

L'amélioration des conditions d'accès au crédit passe par la densification des systèmes d'information sur le comportement et la situation financière des emprunteurs. Au Niger (décembre 2013), 16,5 % des prêts sont qualifiés de créances douteuses, c'est-à-dire non recouverts ou soumis à des provisions. La qualité et la quantité d'informations disponibles sur les agents sollicitant du financement est encore insuffisante, même si pour les entreprises formelles, un dispositif est en place, constitué d'une centrale des bilans, d'une centrale des risques et des incidents de paiement. Ce dispositif informationnel fonctionne en mettant en relation les banques commerciales avec la BCEAO. **La centrale des risques manque encore de fiabilité en raison de l'identification du nom patronymique.** Une seule personne peut en effet avoir un endettement auprès de plusieurs banques sous différentes appellations. Il conviendrait, par ailleurs, que le risque soit apprécié par type d'encours. Pour ce qui est de la centrale des incidents de paiements, probablement en raison de la concurrence entre les banques, l'information disponible à travers les déclarations des banques commerciales n'est pas non plus d'une fiabilité à toute épreuve. Enfin la centrale des bilans repose sur les états financiers dont dispose la Direction Générale des Impôts (DGI), soit un fichier regroupant entre 3,000 et 3,500 entreprises. La BCEAO collecte l'information relative à ces bilans et la remet à une société sénégalaise qui la vérifie avant de la traiter. Quel que soit le soin accordé au retraitement, l'information ayant une origine fiscale, il est certain que la représentation financière instantanée des entreprises n'est qu'imparfaitement traduite par ces données comptables.

Les entreprises se plaignent des difficultés d'accès au financement, mais elles font également valoir le fait que les prêts octroyés sont relativement chers. Le fait est que l'augmentation du nombre de banques et surtout la recomposition du paysage sectoriel avec davantage de banques originaires de pays africains qui ont progressivement la place des filiales de l'ancienne puissance coloniale n'a pas radicalement changé le loyer de l'argent. **Les taux d'intérêt sont de l'ordre de 12% pour les équipements** avec un faible pourcentage d'entre eux accordés sur une période excédant 5 ans. En relation avec ce qui a été dit sur les problèmes informationnels, la nature de l'emprunteur et son passé de débiteur comptent beaucoup. Une des principales entreprises du secteur alimentaire a confié avoir eu accès, après mise en concurrence des banques commerciales, à une facilité de découvert au taux de 8% et un financement d'équipement sur 4 ans de 6,75%.

Recommandations

- **Poursuite de l'amélioration générale du climat des affaires** et en particulier, de l'efficacité avec laquelle sont gérées les **procédures de faillite et de recouvrement de créances**. Parallèlement, améliorer la qualité de délivrance et de gestion de l'information sur les **titres fonciers** qui conditionnent l'accès au crédit par les exigences de garanties.
- **Renforcement du système judiciaire** (tribunal d'instance) et mise en place de **nouvelles structures juridictionnelles (tribunal de commerce) et/ou non juridictionnelles (cour**

d'arbitrage) de manière à faciliter la **résolution des litiges et conflits dans l'exécution des contrats commerciaux**.

- **Renforcer, au niveau de la BCEAO, la qualité et l'étendue des systèmes d'information** sur les emprunteurs. La réduction des asymétries informationnelles contribuera à l'amélioration des comportements d'emprunteurs et par suite, à l'élévation de la confiance des banques commerciales envers les entreprises.
-

C. LES SERVICES STRUCTURANTS : RÉDUIRE LE COÛT ET AMÉLIORER LA QUALITÉ DES INTRANTS

Les services sont au cœur du développement et de l'activité économique. L'environnement des affaires est fonction du cadre légal et institutionnel, mais aussi de l'accessibilité, de la qualité et du coût de services structurants, tels que l'éducation, la justice ou les finances (voir ci-dessus). L'électricité, les télécommunications et les transports sont des facteurs déterminants de la compétitivité des entreprises et de leur capacité de projection sur la scène internationale. Le Niger doit ainsi améliorer sa performance dans ces trois domaines pour accroître sa connectivité et son intégration commerciale.

1. L'électricité

Créée en 1968, la **Société Nigérienne d'Electricité (NIGELEC)** est une société anonyme d'économie mixte placée sous la tutelle Ministère des Mines et de l'Énergie et **sous la responsabilité de l'Autorité de Régulation Multisectorielle (ARM)**. Elle a un effectif permanent de 1,200 personnes œuvrant au bénéfice d'un peu plus de 230,000 clients répartis dans plus de 300 localités / 158 communes. Elle a une mission de fourniture du service public de l'énergie sous le régime de la concession. Elle réalise toutes les opérations de production, achat, importation, transport et distribution d'énergie électrique. La Société Nigérienne de Charbon d'Anou Araren (SONICHAR) produit toutefois de l'électricité par dérogation au principe du monopole. Cette électricité est vendue aux sociétés minières, mais également à NIGELEC qui conserve, dans cette zone nord du pays où est implantée SONICHAR, le monopole de la distribution dans les villes d'Agadez, d'Arlit et de Tchirozérine. Le prix de cession entre SONICHAR et NIGELEC est négocié.

En 2011, la **consommation d'énergie** dépassait les 700 millions de Kwh. Cette énergie était **importée à plus 87% du Nigéria voisin** : National Electric Power Authority (NEPA) devenue, avec les réformes institutionnelles, Power Holding Company of Nigeria (PHCN). Le prix d'importation de cette énergie est bon marché, inférieur à 4 centimes d'euro. Dans les tous derniers mois, le poids relatif de ces importations s'est toutefois largement contracté.

Au niveau de la distribution, la grille tarifaire appliquée par NIGELEC est demeurée inchangée entre 1994 et 2012. **La nouvelle tarification a supprimé la saisonnalité de prix afin de compenser en partie le manque à gagner dû à l'instauration d'un tarif social fixé à 59,45 francs CFA le Kwh**. Ce tarif social, qui s'applique à la tranche de consommation de 0 à 50 kwh, s'est traduit par une baisse de 20 francs CFA par unité relativement à l'ancien tarif en vigueur, soit une perte de recettes pour NIGELEC évaluée à environ 2 milliards par an. Les tarifs varient selon la nature de la tension, de l'utilisateur et des heures de consommation, selon également la localisation et le caractère interconnecté ou isolé du lieu de consommation.

Le Tableau 21 restitue en partie cette grille arrêtée par le décret du 30 mai 2012, notamment pour les agents professionnels du secteur moderne qui sont des consommateurs en moyenne ou haute tension. **Les prix sont de l'ordre de grandeur de ceux observés dans la sous-région**. Dans le cas le plus défavorable, en l'occurrence celui de l'heure de pointe, en moyenne tension, on se situe à un niveau de 140 FCFA le kwh, soit environ 28 centimes de dollar américain et dans le cas le plus favorable, en moyenne tension, le prix est de 8 centimes. Selon la Banque Mondiale, à la fin des années 2000, les échelles de prix en Afrique

étaient de 2 à 46 centimes de dollar par kwh pour une moyenne de 14 centimes contre 5 à 10 centimes dans les autres régions en développement (Banque Mondiale, *Infrastructures africaines, une transformation impérative*, 2010)

Tableau 21: Tarifs électricité haute et moyenne tension

Niveau de tension	Code tarif	Redevance fixe/mois	Puissance de prime/mois	Poste horaire	Zones interconnectées	Centre isolés
Haute tension	Général	150 000	1500	Heures de pointe	131,83	94,46
				Heures pleines	46,94	62,65
				Heures creuses	43,70	53,63
	Longue utilisation	150 000	5000	unique	51,79	54,29
	Interruptible	150 000	5000	-	45,77	47,59
Moyenne tension	Général	15 000	1500	Heure de pointe	136,20	98,35
				Heures pleines	55,35	67,59
				Heures creuses	48,07	56,37
	Longue utilisation	15 000	3500	-	51,15	57,53
	Interruptible	15 000	500	-	38,56	
	Horaire	5 000	500	Heure de pointe	140,33	116,58
				Heures pleines	94,99	94,95
				Heures creuses	53,92	60,60

Source : Décret n° 2012-246/PRN/ME/P du 30-05-2012

Le prix de l'électricité au Niger n'est donc pas trop élevé pour la sous-région, mais, l'électricité demeure plus onéreuse qu'en Asie. Ce problème est donc commun pour bien des pays africains, en particulier ceux qui sont sur la bande sahélienne et fonctionnent avec une énergie à dominante thermique. Les populations ont peu de moyens pour le paiement régulier de factures d'énergie élevées et par ailleurs, la compétitivité et la diversification du système productif commandent d'avoir des prix relativement bas de l'énergie, notamment comparativement aux pays asiatiques. Mais en contrepartie, le coût du pétrole qui demeure structurellement haut, conduit à des besoins de réajustement qui conditionnent l'équilibre financier du secteur et en tout cas de la NIGELEC.

Dans les tous prochains mois et années, l'urgence d'une action sur les tarifs dépendra des conditions de négociation des importations d'électricité en provenance du Nigéria. Les prix historiquement bas des approvisionnements ont jusqu'ici permis de compenser le coût du fonctionnement des équipements de production locale au diesel. Avec ces unités, en 2012, la Banque Mondiale a fait état d'un niveau de coût moyen du kwh produit localement de 181 FCFA contre un prix moyen de vente de 80,7 FCFA, soit un déficit par unité de plus de 100 FCFA. **Le besoin de réajustement tarifaire dépendra également de la capacité à assainir le fonctionnement de l'entreprise NIGELEC.**

Un audit de l'entreprise permettrait de faire la part des choses entre ce qui peut relever de l'effort d'ajustement à consentir sous forme d'amélioration de l'efficacité économique de l'entreprise, et ce qui doit passer par un ajustement de prix. L'amélioration de la gestion pourrait sans doute contribuer au redressement. Cette démarche est l'affaire de l'entreprise, mais c'est aussi l'affaire du secteur public au sens large qui doit notamment faire preuve d'une meilleure discipline de paiement. Le fait est que des arriérés sont régulièrement constitués et induisent des problèmes de trésorerie puisqu'une partie de l'énergie livrée n'est pas réglée dans les délais normaux d'un crédit fournisseur. Il en résulte un flou institutionnel dommageable à une bonne gestion. **Quelle que soit l'efficacité de cet assainissement, il est probable qu'un relèvement des prix sera nécessaire compte tenu notamment du besoin de financement de l'entreprise pour satisfaire ses investissements.**

Sur un horizon plus lointain, ce sont les conditions d'élargissement de l'offre qui seront le facteur déterminant à la fois des prix et de la qualité des fournitures d'électricité. Par la fréquence des délestages, cette qualité est jugée mauvaise par une large proportion de la population qui voit dans la distribution d'énergie le principal obstacle à l'investissement productif. Le coût annuel en termes de manque à gagner de chiffre d'affaires des entreprises est évalué en moyenne à 6%.

Dans les prochaines années, l'élargissement des capacités de production devrait contribuer à desserrer les contraintes et réduire le gap entre l'offre et la demande d'énergie électrique. De nombreux projets sont en effet en cours d'exécution ou devraient être lancés sous brefs délais. En l'occurrence, une centrale thermique de 100 mégawatts sera bientôt mise en fonctionnement. Elle permettra de desservir la capitale où se trouve localisé l'essentiel du tissu économique industriel. Par ailleurs, une centrale à charbon de 200 mégawatts est également en projet, la construction d'un barrage à Kandaji d'une capacité de 130 mégawatts et le projet associé à La Compagnie Minière et Energétique du Niger. Ce dernier a pour mission de valoriser le charbon de Salkadama, et de produire, à partir de sa centrale électrique, environ 200 MW. **Dans l'ensemble, la contrainte forte de l'énergie sur le secteur productif devrait donc se réduire et les autorités envisagent même, à terme, une situation qui verrait le pays devenir un exportateur sur la sous-région.**

Recommandations

- Poursuivre l'assainissement économique et financier de la NIGELEC en réduisant les sources d'inefficiences techniques, en réduisant la probabilité d'arriérés de paiement entre l'entreprise et le secteur public.
- Concevoir et finaliser une étude globale permettant de donner les grandes lignes des différentes modalités de réformes institutionnelles du secteur de l'énergie. Inclure dans cette étude tout le questionnement sur les relations d'échange d'électricité entre le Nigéria et le Niger. Dans les dernières années, le partenaire extérieur a en effet engagé de profonds changements institutionnels. La privatisation de PHCN (*ex* NEPA) peut affecter les approvisionnements en prix et quantités.
- Rendre effectif l'élargissement de la capacité de l'offre à travers les différents projets discutés. Étudier dans quelle mesure cet élargissement sera en capacité de faire face à la demande d'électricité dans les centres urbains, mais également en milieu rural. Globalement, le Niger a un taux d'accès à l'électricité inférieur à 10% de la population contre une moyenne de 15% dans l'ensemble de l'Afrique.
- Réaliser et opérationnaliser une étude tarifaire permettant de mettre en œuvre une nouvelle grille de prix en conformité avec les coûts « économiques » de l'énergie produite, transportée et distribuée sur l'ensemble du territoire. Cette grille devra refléter la situation actuelle compte tenu des infrastructures et des échanges transfrontaliers, mais également prendre en compte les prochaines extensions et mises en service de capacités.

2. Les télécommunications et technologies de l'information

Le Niger a mis en œuvre **un certain nombre de réformes institutionnelles dans le secteur des télécommunications, dont la privatisation de son opérateur public**. En 2001 cette privatisation s'est faite au bénéfice d'un consortium sino-libyen (51%) constitué de l'entreprise ZTE et de LAAICO. Le reliquat du capital, soit 49%, a été dispersé sur plusieurs agents nationaux et étrangers dont le gouvernement du Niger (34,11%). Cette opération de privatisation a toutefois tourné à l'échec de sorte qu'en **2012 la société a été renationalisée**. Le **marché de la téléphonie cellulaire** a également été libéralisé avec l'arrivée, en 2001, d'un second opérateur, puis un troisième en 2004 et enfin un quatrième en 2008. En 2007, le gouvernement a par ailleurs alloué à France Télécom une licence « globale » permettant de promouvoir l'ensemble des services relatifs aux technologies de l'information et de la télécommunication.

Même si toutes ces réformes ne se sont pas systématiquement traduites par les succès escomptés, le paysage des NTIC n'en a pas moins été totalement transformé. En une douzaine d'années, le pays a connu une formidable progression de la pénétration de la téléphonie mobile qui ne représentait, en 2000, que 2,000 abonnés. **Les chiffres ont ensuite rapidement progressé pour atteindre 483,000 en 2006 puis 7 millions en 2013, soit 39,3% de la population**. La libéralisation s'est donc traduite par des **investissements privés significatifs** qui ont eu pour conséquence de faire progresser rapidement l'accès de la population à la téléphonie. La situation demeure toutefois très inégale selon la nature du service. Sur la base des données de l'Union Internationale des Télécommunications, **en 2013, le Niger ne comptait encore que 100,000 lignes fixes**, soit un taux de couverture quasiment inchangé en longue période correspondant à 0.56 ligne pour 1000 habitants. **Par ailleurs, seulement 1,7 % de la population utilise Internet**. On ne dénombre que 6 400 abonnés à internet large bande à partir du réseau filaire, chiffre très bas, mais néanmoins sans commune mesure avec les 77 abonnés de 2004.

Le secteur de la téléphonie mobile réunit quatre opérateurs avec des parts de marché allant de 53% pour CELTEL Niger SA (Airtel) à seulement 2% pour SahelCom SA, filiale de l'opérateur historique SONITEL qui n'est présent que sur la téléphonie fixe. Les deux autres intervenants dans le secteur sont Atlantique Telecom Niger SA (Moov) avec 12% et Orange Niger SA (33%). Malgré sa situation enclavée, le Niger a accès à un câble sous-marin international via le Bénin et le Burkina Faso. Actuellement, les connections se font avec SAT3, mais des connections additionnelles avec d'autres câbles de l'Afrique de l'Ouest sont envisagées. **Toutefois, la SONITEL demeure en situation de monopole pour les opérations de câblage et de réseau à la fibre optique**. Cette situation est sans doute préjudiciable à l'extension des services et à la baisse du prix de l'accès. Dans les deux cas, le Niger gagnerait à un approfondissement de la libéralisation du secteur, autorisant, par exemple, la réalisation par les opérateurs de leurs propres investissements de réseau en fibre optique.

Le cadre réglementaire du secteur des télécommunications (datant de 1999) a récemment changé. En 2012, la loi 2012-70 a en effet créé l'Autorité de Régulation des télécommunications et de la Poste (ARTP), autorité administrative indépendante chargée de la réglementation des activités dans le secteur. **L'ARTP est donc une structure focalisée sur le secteur de NTIC et s'est substituée à l'autorité de régulation Multisectorielle (ARM)** dont le champ de régulation couvrait la plupart des secteurs de services publics marchands dans les domaines de l'eau, de l'énergie et du transport. L'ARTP a un pouvoir de sanction et ses décisions sont exécutoires, mais susceptibles de recours.

Le site de l'ARTP est encore peu fourni comme en témoignent le dernier rapport annuel posté qui date de 2011, ou l'absence d'information sur la pratique des prix au niveau des différents segments d'activités. Les informations suivantes ont donc été collectées auprès des opérateurs SONITEL et Orange :

- Pour la téléphonie fixe internationale, les communications sont fonction d'un zonage géographique soit, pour SONITEL: 250 FCFA la minute pour l'Europe de l'ouest et l'Afrique, 350 FCFA pour l'Europe de l'est, l'Asie et les Etats unis, et enfin 450 FCFA pour les autres pays de couverture, notamment ceux de l'Amérique latine.

- Pour la téléphonie mobile, les communications intérieures sont facturées de 60 à 110 FCFA la minute et à l'international de 150 (Paris, Cotonou, Lomé) à 250 FCFA (Beijing) pour les destinations les plus significatives pour le commerce international.
- **Pour ce qui est enfin de l'accès à Internet par câble, sur une base mensuelle il en coûte respectivement : 18 500 francs pour 128 kilobits seconde, soit moins de 30 euros, 30,600 (256 kilobits seconde), 86 600 (512 kilobits seconde) et 170,000 pour un mégabit.** Pour les liaisons spécialisées fibre optique qui sont notamment demandées par les banques et assurances au niveau du système productif, il en coûte de 350 000 à 975 000 francs CFA hors taxes soit respectivement 416,500 et 1,160,250 après incorporation de la TVA de 19%.

Au regard du droit du commerce international, le Niger n'a pas participé aux négociations relatives aux services de télécommunications de base et n'a pas pris d'engagements dans le secteurs des télécommunications dans le cadre de l'Accord Général sur le Commerce des Services (AGCS).

Recommandations

- **Poursuivre la libéralisation du secteur en relâchant le monopôle institutionnel de la SONITEL en matière de développement de la fibre optique.** Cette libéralisation devrait se traduire à la fois par des nouveaux investissements et par suite, une amélioration de la qualité des prestations et une baisse des tarifs.
- **Poursuivre les réformes institutionnelles et adopter une nouvelle stratégie pour les deux opérateurs du secteur public** que sont SONITEL (fixe) et Sahel Com (mobile). Dans quelle mesure ces sociétés ont-elles vraiment vacation à être indépendantes ? Dans un contexte de poursuite de la libéralisation, quel peut-être le positionnement de la SONITEL ?

Chapitre 4

Accroître la connectivité et l'intégration commerciale du Niger

La capacité commerciale se mesure à l'aune de la compétitivité et de la connectivité des pays. Le Niger, du fait de sa situation géographique, enclavé et avec sept frontières, est en proie plus que tout autre à ces questions de connectivité. Le franchissement des frontières et le transit sont au cœur des préoccupations commerciales du pays. Si l'EDIC revoit brièvement les questions de politique commerciale stricto sensu, elle s'attache donc particulièrement aux deux piliers de la connectivité : la facilitation des échanges et le transport.

L'EDIC paraît à un moment stratégique alors que la facilitation des échanges a été portée sur le devant de la scène multilatérale grâce à l'Accord de Facilitation des Echanges. Le Niger et ses partenaires de développement devraient saisir cette opportunité pour engager et financer les réformes nécessaires à la mise en œuvre de l'accord dans ses dimensions domestiques et régionales. Il s'agit d'une priorité pour le Niger. L'évolution du cadre institutionnel et juridique des échanges, dont les questions de procédures douanières et de transit, ne suffira toutefois pas sans une réforme symétrique du secteur des transports. La seconde priorité du Niger devrait donc être l'amélioration de la performance des secteurs du transport et de la logistique.

A. AMÉLIORER LE CADRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Le cadre du commerce international au Niger a profondément évolué durant les deux dernières décennies, consacrant la libéralisation des échanges et l'ouverture commerciale du pays. Ce mouvement unilatéral a été accompagné par une libéralisation des échanges et une plus grande intégration commerciale au niveau de la région dans le cadre de la CEDEAO et de l'UEMOA. Ainsi, plus que jamais, le Niger est solidaire de ses voisins.

Ce cadre est toutefois encore fragile. L'examen de la politique commerciale du Niger de l'OMC pointait déjà à un certain nombre d'ajustements nécessaires. La mise en œuvre des accords régionaux est également imparfaite, souvent faute de reconnaissance et de confiance mutuelles. Il ne s'agit donc plus de révolutionner le cadre du commerce international au Niger, mais de poursuivre les efforts entrepris avec détermination et un fort engagement politique.

1. La libéralisation des échanges et la politique commerciale depuis 1990

a) L'ouverture commerciale du Niger

La libéralisation des échanges du Niger a été actée par le décret n°90-146/PRN/MPE du 10 juillet 1990. L'article 4 du décret prévoit que, « l'entrée au Niger, sous un régime douanier quelconque, des marchandises de toute origine et de toute provenance, sauf prohibées, est dispensée de la levée d'un titre d'importation ». En d'autres termes, cet article supprime les restrictions quantitatives aux importations en conformité avec l'article XI du GATT. L'article 6 applique le même régime aux exportations et aux marchandises en transit : « L'exportation et la réexportation hors du Niger, en suite de tout régime douanier, de toute marchandise à destination de l'étranger, sont dispensées de la levée d'un titre d'exportation ou de réexportation ». Toutefois, des mesures spécifiques demeurent pour un certain nombre de produits tels que les hydrocarbures, les cigarettes et alcool, le riz, la farine de blé, le coton en graine. S'appliquent également certaines restrictions justifiées par l'ordre public, la moralité publique, la sécurité nationale, etc. L'UEMOA a également diverses dispositions relatives aux substances polluantes.

Cette libéralisation des échanges s'est traduite dans les faits par un degré d'ouverture commerciale accru. Selon l'*Etude Diagnostique du Commerce au Niger* (BNETD, 2015), plusieurs phases d'ouverture peuvent

être observées dans les années récentes : de 2000 à 2008, le taux d'ouverture du Niger est resté stable aux alentours de 50%, puis entre 2008 et 2009, le taux d'ouverture a soudain grimpé à plus de 73%, pour ensuite se stabiliser à nouveau aux alentours de 70% jusqu'en 2013. Ce changement brutal de l'ouverture commerciale de 2009 s'explique par l'augmentation des importations de biens d'équipement liées aux investissements réalisés dans le secteur des télécommunications (arrivée de nouveaux opérateurs) et à l'intensification des activités extractives.

Depuis, les principaux changements affectant le cadre juridique des échanges ont été liés au processus d'intégration au sein de la région : mise en place de l'union douanière puis du TEC, harmonisation des règles d'origine, etc. Le Niger est également membre de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA)

En matière de services, le Niger a pris des engagements au titre de l'AGCS pour certains services liés au tourisme (hôtellerie, restauration, agences de voyages, organisateurs touristiques, guides) et à certains transports.

b) La politique commerciale du Niger

Dans cette EDIC, et conformément aux termes de références fournis par le gouvernement, la politique commerciale est entendue dans un sens large : elle inclut les différents éléments d'une stratégie d'intégration commerciale réussie, s'appuyant sur le renforcement de l'attractivité (investissement), la compétitivité (facteurs de production et environnement des affaires) et la connectivité (transports et logistiques, facilitation des échanges) du pays ; elle est également perçue comme un élément solidaire d'autres politiques horizontales (développement, soutien du secteur privé) et sectorielles (sécurité alimentaire, mines et pétrole). En ce sens, il ne s'agit pas d'un examen des politiques commerciales, et l'EDIC ne doit pas se substituer à cet exercice entrepris par l'OMC dans le cadre de ses activités de surveillance des politiques commerciales. S'appuyant sur les travaux de l'OMC, un certain nombre de recommandations sont néanmoins reprises dans la matrice d'actions et s'articulent autour de quatre axes : renforcer la formulation et la mise en œuvre des politiques commerciales,

Renforcer la formulation et la mise en œuvre des politiques commerciales

Au regard de sa situation géographique et de son enclavement, la politique commerciale du Niger ne peut être élaborée isolément des politiques communes de l'UEMOA et de la CEDEAO. Comme signalé dans la section précédente, la mise en œuvre des politiques régionales est une priorité, et beaucoup de travail reste à faire dans ce domaine : divers exemples sont donnés dans les autres chapitres de cette EDIC, du respect des accords de transit à la gestion des marchés agricoles régionaux, en passant par le TEC et la reconnaissance mutuelle des procédures douanières, garanties, droits et autres taxes. La coopération régionale devrait être renforcée, et le gouvernement devrait accroître son engagement politique en faveur de la mise en œuvre effective des accords régionaux.

Les structures d'appui au secteur privé, y compris à l'exportation, ont déjà été étudiées plus haut. De la veille commerciale stratégique à la promotion des exportations et au financement des opérations commerciales, le cadre des incitations au commerce devrait être renforcé. La projection du Niger sur la scène du commerce international dépend tout autant de ses entreprises que de la capacité du gouvernement à promouvoir ou faciliter le commerce de ses entreprises. Du point de vue institutionnel, il est ainsi proposé de renforcer les capacités techniques du comité technique consultatif interinstitutionnel d'appui à la politique commerciale, en matière de négociations.

Les activités de promotion peuvent bénéficier toutes les entreprises ou viser des secteurs spécifiques. Ainsi, la section de cette EDIC sur le secteur agro-pastoral définit un certain nombre de politiques sectorielles (voire sub-sectorielles par type de culture ou d'élevage) susceptibles de promouvoir les exportations. La

politique commerciale s'étend donc de la politique d'une filière à celle élaborée au niveau régional, et ces différents éléments doivent être intégrés dans la stratégie nationale.

La simplification des procédures du commerce extérieur a de multiples facettes, ainsi que présenté dans la section de cette EDIC sur la facilitation des échanges, du guichet unique à la dématérialisation des formulaires de douane. Du point de vue des obstacles techniques au commerce, il est suggéré d'améliorer les normes, les réglementations, les techniques et les procédures d'accréditation

Accords commerciaux et accès aux marchés

Cette dimension de l'intégration nigérienne est essentielle et étudiée plus en détail dans la section suivante : du fait de son enclavement et de sa situation périphérique, le Niger est solidaire des politiques commerciales de ses voisins. A ce titre, il devrait être un défenseur vigilant des accords commerciaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux, et de leur mise en œuvre.

Parmi les accords de l'OMC, il est suggéré de porter une attention particulière à l'Accord sur l'inspection avant expédition, l'Accord sur les règles d'origine et l'Accord sur les procédures de licences d'importation.

Mesures renforçant les exportations et les importations

La simplification des procédures douanières et la révision des taxes en vigueur est au cœur des efforts de facilitation des échanges du pays. Parmi les pistes suggérées figurent la révision des prohibitions, restrictions quantitatives et licences, des subventions et instruments de promotion des exportations, et des mesures d'inspection et de vérification (adaptation du décret N° 96-021 du 12 février 1996).

L'application du tarif extérieur commun UEMOA/CEDEAO va bien entendu constituer une avancée majeure dont les conséquences devront être mesurées pour être mieux appréhendées.

Un renforcement des institutions sanitaires et phytosanitaires

Considérant l'importance de l'agriculture et de l'élevage dans le commerce nigérien, il est suggéré notamment de renforcer les services officiels de contrôle des obstacles techniques au commerce et mesures sanitaires et phytosanitaires afin de fournir un meilleur appui aux petits et moyens producteurs agricoles. La section élevage de cette EDIC présente notamment des recommandations en matière de contrôle sanitaire lié au commerce de l'élevage.

2. Les accords bilatéraux, régionaux et multinationaux

Le Niger a conclu un certain nombre d'accords commerciaux bilatéraux et régionaux. Au niveau bilatéral, on compte notamment des accords avec le Nigéria, le Maroc, la Tunisie, la Chine et la Libye. Au niveau régional, le Niger participe notamment à l'Organisation de l'Unité Africaine (OUA), la Communauté Economique Africaine (CEA), la Communauté Economique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), à l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA), l'Organisation Commune Africaine et Mauricienne (OCAM), et l'Organisation de la Conférence Islamique. Parmi celles-ci, la CEDEAO et l'UEMOA sont les plus intégrées et guident la politique commerciale du Niger.

a) La politique de commerce du Niger au sein de l'UEMOA, la CEDEAO et les APE

La politique de commerce du Niger est arrimée à celle de l'UEMOA/CEDEAO, deux institutions économiques régionales avec lesquelles le Niger a signé des accords commerciaux et économiques. Comme l'indique le rapport de l'examen de la politique commerciale de l'OMC du Niger "Afin de promouvoir le commerce des biens et des services au sein de l'UEMOA, ainsi qu'au niveau international, le Règlement N° 01/2005/CM/UEMOA établit un schéma d'harmonisation des activités d'accréditation, de certification, de

normalisation et de métrologie dans l'UEMOA. Il s'agit de créer des mécanismes de coopération, et des principes de reconnaissance mutuelle de la qualité ou de la conformité des produits et des services entre les États membres définie aux trois niveaux suivants: la reconnaissance des règlements techniques, des normes et des spécifications; la reconnaissance des procédures d'évaluation de la conformité, ce qui suppose que chaque État membre accepte les procédures d'évaluation, les rapports d'évaluation et les systèmes d'accréditation des autres États membres comme équivalents aux siens; et la reconnaissance des résultats des procédures d'évaluation de la conformité, ce qui implique que chaque État membre reconnaisse les résultats des essais, les certificats de conformité ainsi que les marques et les inspections de conformité des autres États membres" (article 10)¹³.

Dans cette perspective, les objectifs de politique de commerce du Niger sont, entre autres, ceux de l'UEMOA/CEDEAO. Ils se caractérisent par l'assainissement et l'amélioration du climat des affaires; la création des conditions d'une saine concurrence et la compétitivité des entreprises; l'amélioration de la qualité des produits et la promotion des exportations par le développement de l'offre exportable, l'amélioration de l'accès au crédit et la création d'un environnement attractif et incitateur pour les investisseurs.

L'appartenance du Niger à ces deux institutions régionales crée quelques problèmes de transparence dans la mise en œuvre de sa politique du commerce du fait que le processus d'intégration régionale au sein de la CEDEAO et de l'UEMOA n'avance pas à la même vitesse et ne couvre pas les mêmes domaines et secteurs. Néanmoins, le Niger a franchi plusieurs étapes afin de libéraliser son commerce extérieur. Il a mis en œuvre le Tarif Extérieur Commun (TEC) de l'UEMOA. Le Niger étant membre de l'UEMOA, ses tarifs extérieurs sont simplement ceux du TEC de cette dernière. Chaque membre de l'UEMOA applique également le prélèvement communautaire de solidarité (PCS) de 1 pour cent, qui alimente les ressources propres de l'UEMOA), une redevance statistique (RS) de 1 pour cent, et le prélèvement communautaire de la CEDEAO (PCC), de 0,5 pour cent pour le Niger.

La révision du traité de la CEDEAO a introduit dans son article 3, la notion de la " mise en place d'une union économique en Afrique de l'Ouest». Pour atteindre cet objectif, la CEDEAO a décidé «l'adoption d'un tarif extérieur commun (TEC) et une politique commerciale commune vis-à-vis des pays tiers ...». A cette fin, la Conférence des Chefs d'État et de Gouvernement de la CEDEAO a adopté en Janvier 2006 à Niamey une décision établissant le TEC CEDEAO qui s'appuie sur la base du TEC de l'UEMOA composé de quatre bandes tarifaires. Pendant ce sommet de Niamey¹⁴, les chefs d'États ont aussi adopté la création d'une commission mixte UEMOA-CEDEAO pour gérer la mise en œuvre du TEC de la CEDEAO. Une période de transition de deux ans avait été confiée au Comité pour finaliser le TEC de la CEDEAO. Cependant, il y a eu des retards dans la mise en œuvre du TEC de la CEDEAO liés en partie à la création d'une cinquième bande du TEC de la CEDEAO à 35 pour cent pour les "merchandises spécifiques pour le développement économique" et l'adoption de critères d'éligibilité communs¹⁵ entre tous les États membres de la CEDEAO pour la présentation de produits de cette cinquième bande.

La Conférence des chefs d'État et de gouvernement de la CEDEAO a approuvé, le 25 octobre 2013 à Dakar, la structure définitive du tarif extérieur commun de l'organisation (TEC-CEDEAO). Cette initiative est la marque d'une volonté affirmée de renforcer le processus d'intégration économique en Afrique de l'Ouest. Les dirigeants de la région ont donc pris acte sur le tarif extérieur commun TEC-CEDEAO, le prélèvement communautaire d'intégration (PCI), sur les accords de partenariat économique (APE), le programme d'intégration monétaire en Afrique de l'Ouest et les différentes problématiques de la consolidation du marché régional. Les chefs d'État et de gouvernement ont réaffirmé leur ferme engagement pour le

¹³ OMC. 2009. *Examen de politique commerciale du Niger et Sénégal*.

¹⁴ Secrétariat CEDEAO. [En ligne]. <http://www.aidfortrade.ecowas.int/programmes/ecowas-common-external-tariff>.

¹⁵ Les critères d'admissibilité sont les suivants: la vulnérabilité des produits, la diversification économique, l'intégration, la promotion du secteur et le potentiel de production élevé.

développement de la région à travers l'approfondissement de l'intégration économique. C'est ainsi qu'au titre de la consolidation du marché commun, ils ont souligné «l'importance de l'union douanière comme une étape décisive et irréversible dans le processus de consolidation du marché commun». Déterminés à accélérer le processus, les chefs d'État et de gouvernement ont entériné cette structure définitive du TEC ainsi que tous les textes réglementaires qui l'accompagnent. Ils ont entériné également les mesures complémentaires de protection relatives à la taxe d'ajustement à l'importation (TAI) et à la taxe complémentaire de protection (TCP) pour permettre un ajustement progressif de l'application harmonieuse du TEC qui devrait intervenir à partir du 1^{er} janvier 2015.

Au titre du prélèvement communautaire d'intégration, les chefs d'État et de gouvernement ont souligné la nécessaire uniformisation des droits et taxes que requiert la mise en place du TEC. Ils ont réaffirmé leurs engagements pour l'instauration d'un prélèvement communautaire unique au niveau du cordon douanier de la région. En outre, ils ont décidé de maintenir les prélèvements communautaires existant au niveau de la CEDEAO et de l'UEMOA sur une période transitoire de cinq ans. Une étude devrait être réalisée afin de permettre de converger vers un taux unique et une assiette uniforme au terme de cette période transitoire. Cette étude devrait souligner que cette convergence permettra d'assurer non seulement une équité dans les contributions des États membres aux efforts d'intégration, mais aussi une conformité du TEC-CEDEAO avec les règles de l'OMC.

Pour ce qui est des accords de partenariat économique avec l'Union européenne, les chefs d'État et de gouvernement ont réitéré leur attachement à la conclusion d'un APE régional équitable et axé sur le développement. Ils se sont félicités des efforts engagés par les deux parties en négociation pour dégager les domaines de consensus et rechercher des compromis aux divergences persistantes. La Conférence des chefs d'État et de gouvernement a pris note du nouveau scénario d'offre d'accès au marché auquel la région est parvenue et qui tient compte de la cohérence recherchée avec le TEC et les objectifs de développement envisagés à travers l'accord (APE). Sur la base de ces nouvelles propositions, les chefs d'État et de gouvernement ont demandé aux négociateurs en chef de l'Afrique de l'Ouest de reprendre diligemment les discussions avec la partie européenne dans l'optique de conclure l'accord régional dans les meilleurs délais, en misant sur la flexibilité des deux parties dans la recherche des compromis sur l'ensemble des questions pendantes et ce, dans l'intérêt des deux régions.

b) Tarif extérieur commun (TEC) et son impact au Niger

Le TEC aura un impact sur la balance commerciale du Niger même si les échanges intra-régionaux restent encore très faibles. D'après le Rapport de la CNUCED¹⁶, le ratio commerce intra-régional / PIB du Niger a évolué positivement dans le temps tout en restant très bas :

Tableau 22: ratio commerce intra-régional / PIB du Niger¹⁷

1996-2000	2001-2006	2007-2011
11.1%	10.2%	15.2%

Source: CNUCED

En outre, le Niger est signataire de nombreux programmes tels que le Programme de Promotion des Exportations Agro-pastorales (2001-2009); le PRODEX (2009-2014); le Programme Qualité Afrique de l'Ouest, "appui à la compétitivité et à l'harmonisation des mesures OTC (obstacle techniques au commerce) et SPS (sanitaire et phytosanitaire)" (2007-2011); Le programme de renforcement des capacités des pays de la CEDEAO en négociation commerciale (2006); le projet de renforcement des capacités des pays ACP en formation, etc. Ces programmes régionaux ont permis de faciliter les échanges entre les pays et même si les

¹⁶ CNUCED. 2013. *Le Développement Economique en Afrique, Commerce Intra-Africain - Libérer le Dynamisme du Secteur Privé*.

¹⁷ *Ibid.*

résultats ne se reflètent pas en termes d'échanges commerciaux dans la balance commerciale, l'application des accords régionaux à augmenter la possibilité de libre-circulation comme le montre le Tableau 23:

Tableau 23: Application effective du régime de libéralisation commerciale de la CEDEAO par les États membres (En % des entreprises du secteur privé qui ont confirmé l'application du Protocole)

	Benin	Burkina Faso	Cote d'Ivoire	Ghana	Niger	Nigeria	Mali	Togo
Libre circulation des personnes	36	60	27	49	56	59	53	61
Libre circulation des marchandises	64	60	71	47	61	50	63	70
Libre circulation des véhicules	43	75	60	73	75	34	77	54

Source: CNUCED, Le Développement Economique en Afrique, Rapport 2013 (Données Rapport technique no.33 du West Africa Trade Hub, décembre 2009)

L'ouverture régionale a été déclarée comme priorité du développement du Niger dans le Discours d'investissement du Président de la République le 7 avril 2011. La dépendance du Niger envers l'extérieur et, particulièrement ses pays voisins, en termes d'approvisionnement de produits alimentaires est un fait qui s'illustre par le niveau des importations de céréales du Nigeria à 56%, le Benin (11%), le Burkina Faso et le Mali (33%)¹⁸ représentant en moyenne 12% de la production céréalière locale disponible au cours des dix dernières années. Leur poids par rapport aux besoins céréaliers nationaux se situe dans les mêmes proportions (15%). Le Niger exporte, lui, sur le marché régional des animaux vivants à 69% dont l'essentiel est exporté vers le Nigeria. Il exporte également quelques produits agricoles tels que l'oignon, le niébé, le sésame et la gomme arabique. A ce titre, l'étude sur les échanges entre le Niger et le Nigeria, qui était une action prioritaire de l'EDIC en 2008, a été depuis réalisée.

Le Niger est membre de l'OMC. Son appartenance à la catégorie PMA lui permet de bénéficier d'un traitement préférentiel sur de nombreux marchés. Il a signé des accords commerciaux régionaux (UEMOA, CEDEAO) et prend part à diverses négociations (APE, OMC).

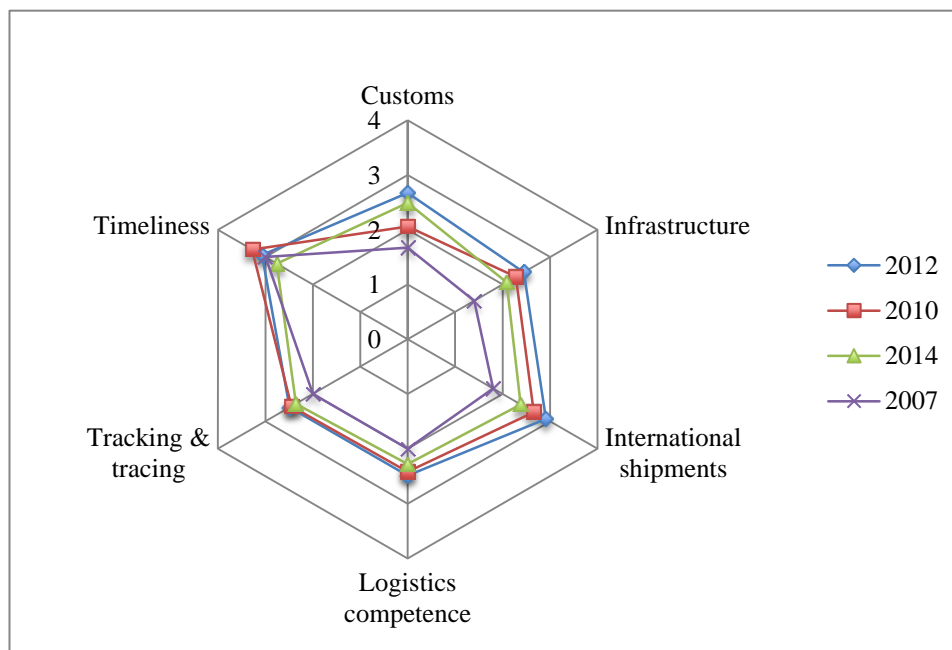
De surcroît, le Niger bénéficie de l'initiative Tout Sauf les Armes de l'UE, de l'AGOA et de différents Systèmes de Préférences Généralisées (SPG) octroyées par les différents pays développés tel que le Japon. Dans cette perspective, le Niger ne connaît pas de difficultés d'accès tarifaire dans le marché de l'UE mais son problème est plutôt celui de développement de l'offre des produits exportables.

B. UN OBJECTIF PRIORITAIRE : LA FACILITATION DES ÉCHANGES

La situation géographique du Niger, enclavé dans une région aux multiples contraintes (des aléas climatiques à l'instabilité politique, en passant par la pauvreté), fait de la facilitation des échanges la clé de l'intégration commerciale du pays – voire au-delà, de sa croissance et de son développement. Comme le montre l'Index de Performance Logistique de la Banque Mondiale, le Niger est à la 130^{ème} place (sur 160) mondiale en matière de performance logistique. Le graphique ci-dessous montre que la performance du Niger n'a cessé de chuter depuis le début de la décennie dans tous les domaines de la facilitation des échanges (LPI 2010, 2012 et 2014) : il était ainsi à la 106^{ème} place du classement en 2010. Si le Niger est légèrement sous performant comparativement aux pays de sa région et de revenu équivalent (seul le Togo est moins performant), une analyse détaillée des composantes de l'Index de la Banque Mondiale révèle que son principal point faible est l'infrastructure.

¹⁸ Journal Officiel, Décret portant sur la création de l'Initiative 3N.

Graphique 14. Évolution de la performance logistique du Niger, 2010-14



Source : LPI database, World Bank, 2015

Tableau 24: Indice de la logistique en UEMOA

Pays/statistiques 2014	Rang	Score	% du pays efficace
Bénin	109	2,56	50,0
Burkina Faso	98	2,64	52,5
Côte d'Ivoire	79	2,76	56,4
Guinée Bissau	127	2,43	45,7
Mali	119	2,50	47,9
Niger	130	2,39	44,6
Sénégal	101	2,62	52,0
Togo	139	2,32	42,2

Source : Banque mondiale, indice de la logistique 2014

La section ci-dessous présente les principaux enjeux de la facilitation des échanges à travers certaines de ses composantes essentielles et à l'aune de l'application de l'Accord sur la Facilitation des Echanges adopté dans le cadre de l'OMC. En particulier, elle analyse les questions liées aux procédures douanières, au transit et à la mise en place du guichet unique. La composante transports, tout aussi essentielle, est analysée dans la section suivante.

1. Etat des lieux au regard de l'Accord de Facilitation des Echanges

a) Cadre général: L'enclavement n'est pas la seule difficulté à surmonter.

La facilitation des échanges au Niger devra intégrer étroitement trois problématiques : l'enclavement, la périphérie au sein de sa région, et la position frontalière avec d'autres ensembles régionaux.

Le Niger est un pays enclavé. L'accès à la mer est donc une préoccupation essentielle qui est prise en compte pour les politiques domestiques aussi bien que régionales de développement et d'intégration commerciale. Toutefois, la caractéristique d'enclavement occulte souvent une autre réalité pénalisante pour

le développement du commerce et des échanges du Niger. En effet, le Niger se caractérise également au sein de sa propre Région par une situation géographique périphérique qui de fait, le tient éloigné du cœur de l'activité régionale et contribue à accroître les difficultés résultant de l'enclavement. Cette dimension devrait donc être mieux intégrée à la réflexion sur les moyens d'assurer et de faciliter les échanges dans la région, y compris les nouveaux flux commerciaux venant du Niger ou en transit vers le Nigéria mais aussi le Tchad et au-delà vers le Soudan.

En raison de ces nouveaux flux, le commerce extérieur du Niger devra non seulement s'ajuster aux conditions purement régionales, mais également aux règles applicables dans les régions voisines (CEMAC, Maghreb). Cela constituera pour les autorités et pour les acteurs du secteur privé un défi à relever pour que le Niger puisse être un acteur central dans le développement de ces flux et pour qu'il puisse en bénéficier directement grâce à une compétitivité accrue de ses acteurs économiques.

b) Relations régionales

L'UEMOA (8 États Membres) et la CEDEAO (15 États Membres), dont le Niger est membre, ont une action de longue date dans le domaine de la facilitation des échanges. Au niveau de l'UEMOA, le principe de la liberté de circulation des marchandises et des personnes est acté depuis longtemps, et diverses directives ou règlements ont traduit ces grands principes dans les faits.

Les activités de l'UEMOA dans le domaine de la facilitation des échanges et du transit ont porté aussi bien sur les aspects traditionnels de la facilitation du commerce dans le domaine douanier et commerce extérieur que dans le domaine de la facilitation des transports, tels que : nomenclature tarifaire et statistique extérieure commune (TEC - Règlements 08/2007 et 01/2013), procédures simplifiées de dédouanement (Règlement 09/2008), conditions d'agrément des commissionnaires en douanes et valeur en douane, harmonisation des taux de TVA entre États membres.

Dans le domaine de la facilitation des transports et du transit entre États, le Règlement No 14/2005 introduit l'harmonisation des normes et des procédures de contrôle du gabarit, du poids et de la charge à l'essieu des véhicules lourds de transport de marchandises dans l'UEMOA. En mars 2010, une Feuille de Route a également été signée avec le Ghana (non membre de l'UEMOA, mais membre de la CEDEAO), sous les auspices de l'UEMOA, afin d'harmoniser les pratiques et réglementations et faciliter les mouvements de marchandises par route entre les pays de l'UEMOA et le Ghana.

Au niveau de la CEDEAO, les efforts n'ont pas été moindres. Dès 1982, la CEDEAO a adopté une convention portant réglementation des transports routiers entre ses États membres et les conditions de transports entre pays membres. Une Convention relative au transit routier inter États des Marchandises a adopté et mis en place le fameux système de transit douanier régional TRIE.

Plus récemment les deux institutions ont joué un rôle important dans les étapes préparatoires et la négociation de l'AFE. Les deux institutions ont même reçu de leurs États membres un mandat de négociation. De plus, les deux institutions organisent régulièrement des séminaires nationaux et régionaux destinés aux cadres des administrations dans le but de les informer sur les dispositions existantes et d'harmoniser l'application des règles communes. En fonction des sujets, ces séminaires résultent parfois sur des programmes de renforcement des capacités visant à une meilleure conformité des pratiques avec règles en vigueur. Souvent ces activités sont menées avec le renfort de certaines institutions et en particulier avec l'Organisation Mondiale des Douanes qui joue un rôle important dans la préparation à l'application de l'AFE. **Pour gagner en efficacité et maximiser les résultats escomptés, en particulier pour l'application de l'AFE, ces activités de renforcement des capacités devraient faire l'objet d'une plus grande coordination entre les différentes organisations et les États concernés.**

c) Relations bilatérales

La Convention de 1982 établit au travers de ses articles 17 et suivants le principe de l'établissement et de la délivrance d'une Carte Verte qui doit accompagner les véhicules pour leurs transports entre États Membres. La Convention précise que les modalités de délivrance des cartes de transport sont définies dans les accords Bilatéraux ou Multilatéraux de transports entre les États concernés. Cette Convention est venue en 1982 en quelque sorte codifier certaines approches bilatérales en les harmonisant.

De fait, le Niger a conclu une série d'Accords Bilatéraux dès le milieu des années 1970 avec plusieurs pays : Burkina Faso (Haute Volta) le 10 Octobre 1966, Côte d'Ivoire le 18 Février 1975, Bénin le 13 Octobre 1977, Togo le 12 Février 2007. La caractéristique des accords signés avec les pays côtiers est d'intégrer la caractéristique d'enclavement du Niger, mais c'est aussi le cas du Mali et du Burkina Faso, en réservant aux pays enclavés la maîtrise des transports de marchandises qui leurs sont destinées en transit par les ports des pays côtiers. Ces accords fixent donc une clé de répartition du fret qui tient compte de la situation d'enclavement du Niger. Ainsi, au départ des ports de Côte d'Ivoire, du Bénin ou du Togo, les transporteurs Nigériens se voient réserver les 2/3 des tonnages tandis que les transporteurs des pays portuaires en exécutent que le 1/3. Par ailleurs, pour les échanges de marchandises d'origine des pays du littoral, la répartition entre transporteurs Nigériens et locaux est de 50/50.

L'approche de la mise en œuvre de l'AFE est une opportunité de revoir la situation présente. En effet, la juxtaposition au fil des ans d'accords bilatéraux voir multilatéraux sur des sujets similaires pourraient valablement faire l'objet d'une revue de détail dans le but de les inventorier et surtout de tenter de les harmoniser pour qu'au niveau régional les règles bilatérales soient effectivement les mêmes pour tous en pleine conformité avec les conventions déjà adoptées.

d) Les défis au niveau national.

Le problème central de l'appropriation de la problématique de la facilitation résulte de plusieurs facteurs qui souvent se cumulent. Les prendre en compte dans la réflexion en proposant une approche innovante pour les résoudre permettra d'aborder l'application de l'AFE de façon positive.

Créer les conditions d'une vraie culture de la concertation et du Partenariat Public / Privé.

A l'évidence il y a un dialogue entre le secteur public et le secteur privé dans les différents domaines d'activité économique. Une multitude de structures de concertation ont été créées, cependant que le nombre de leurs réunions diminue rapidement après création, voire certaines instances finissent même par ne plus être réunies. Par ailleurs, même si certaines administrations ont une approche proactive du partenariat avec le secteur privé, on constate souvent une défiance réciproque entre les administrations publiques et les représentations du secteur privé. Or le partenariat public-privé est une clé de la réussite en matière de facilitation et beaucoup s'accordent à penser que tôt ou tard ce sera la clé du succès.

Cependant, les réticences perçues ne pourront être renversées que par **un leadership clair, fort et respecté qui doit contribuer à la réalisation d'une transition la plus rapide possible entre une suspicion acquise et un partenariat efficace qui suppose une confiance mutuelle et une gouvernance claire.**

Créer un environnement favorable au développement d'une culture du partage de l'information.

La mise en œuvre optimale et la maximisation des bénéfices de l'AFE supposent une bonne coordination et une fluidité dans le partage de l'information entre acteurs. Or les diverses rencontres très fructueuses qui se sont tenues ont permis de mettre en évidence certaines lacunes dans le partage de l'information, non seulement entre le secteur public et le secteur privé, mais aussi à l'intérieur même des structures visitées. Là encore des structures et règles internes existent la plupart du temps, mais au fil du temps les réunions de

cadres par exemple se distendent et finissent parfois par ne plus se tenir, ce qui coupe à la fois les services de l'impulsion des dirigeants, et les dirigeants de la réalité quotidienne globale. Il en est souvent de même de la participation à certaines réunions nationales, régionales ou internationales. Plusieurs des interlocuteurs rencontrés ont constaté que la permanence de la représentation à l'extérieure n'est pas toujours assurée, ce qui conduit ensuite à une déperdition de l'information, une difficulté de faire valoir une position claire et donc à un affaiblissement de la pertinence des résultats. **Assurer une information transparente de tous les acteurs concernés et pérenniser les fonctions de ceux qui œuvrent à la facilitation constituent donc une condition du succès.**

Remédier aux problèmes résultant de l'existence d'une multitude d'initiatives non coordonnées et l'absence de vision globale.

Des divers entretiens réalisés, il ressort clairement que le Niger est l'objet d'une attention constante de diverses institutions régionales ou internationales qui interviennent soit au travers de programmes d'assistance technique ou de la fourniture d'étude diverses. Chacune a au Niger ses interlocuteurs privilégiés qui ne s'informent pas nécessairement des projets à venir et des actions entreprises si bien qu'il n'est pas rare de voir un même sujet traité par plusieurs entités en lien avec des institutions internationales différentes sur des sujets semblables. Il en résulte une surconsommation de ressources locales, qui en l'absence de réelle visibilité font de leur mieux, mais ont des difficultés à atteindre les objectifs assignés. **Coordonner les initiatives et rationaliser les actions en assurant une vision d'ensemble des projets sera un facteur déterminant dans la mise en œuvre de l'AFE au Niger.**

Substituer une gouvernance de l'immédiat par une projection dans l'avenir en fonction de l'intérêt général.

Bien que des efforts considérables soient entrepris aussi bien au niveau public qu'au niveau privé, l'absence de leadership et de vision claire pour tous, conduit à une gestion de l'immédiat plutôt qu'à une réflexion stratégique. **Il conviendrait donc, grâce à une impulsion au plus haut niveau de l'État, de substituer une gestion de l'immédiat par une approche anticipative de la mise en œuvre de l'AFE qui permettrait la détermination d'objectifs communs et connus, la définition des moyens pour y parvenir et un mécanisme de contrôle de la mise en œuvre avec adaptation et/ou mesures correctrices si cela s'avérait nécessaire.**

e) Les défis au niveau régional.

La non application des règles existantes au niveau national et au niveau régional.

Force est de constater, tant au niveau régional que national, que la problématique de la facilitation des échanges et des transports a fait l'objet d'une attention très appuyée depuis des décennies. Le nombre de textes Communautaires ou Nationaux est impressionnant. Toutefois, certaines dispositions clés ne sont pas appliquées ou, au mieux, peu respectées. Par exemple :

- le principe de libre circulation des marchandises et des personnes se heurte au quotidien à la réalité des pratiques nationales.
- la Convention TRIE qui depuis 1982 n'a pas connu une application réelle pour des raisons qui seront détaillées plus loin.
- le fonctionnement de la carte verte laisse à désirer sur le plan du respect des quotas d'autorisation entre États.
- la répartition 2/3 et 1/3 du fret entre opérateurs des pays enclavés et des pays portuaires n'est pas respectée. Ainsi sur les 9 premiers mois de 2014, sur le trajet Cotonou-Niamey, les transporteurs Nigériens ne réalisent que 31% des mouvements alors que les transporteurs Béninois en exécutent 69%. De même sur le trajet Lomé-Niamey, les Nigériens réalisent 38% des transports tandis que les transporteurs Togolais en font 62%. Les proportions sont inversées.

- le règlement 14 sur les poids n'est pas respecté, conduisant à des surcharges systématiques, source non de stress pour les infrastructures et la sécurité routière ainsi que de graves distorsions de concurrence.
- les règles communautaires en matières d'origine sont souvent contournées car difficiles à contrôler.

Or, le non-respect de ces réglementations a des effets économiques et sociaux désastreux, constitue un réel frein au développement et à l'intégration du commerce, et constitue un sérieux frein à l'application de plusieurs des dispositions de l'AFE. **L'AFE constitue donc une opportunité sans précédent pour reconsidérer l'application de ces règles dans un cadre global en éliminant ce qui n'apporte pas de résultat et en concentrant les efforts sur les aspects essentiels.**

Passer outre la défiance entre États, qui interdit tout principe de reconnaissance mutuelle et compromet la facilitation, vers une démarche de confiance mutuelle.

Le fossé entre les décisions politiques prises au plus haut niveau et leur application dans la pratique est flagrant. La non-application du principe de liberté de circulation des marchandises s'explique par le fait que, si il était appliqué pleinement, les droits et taxes d'importation perçus au port ou au point d'entrée le seraient par les autorités de ce pays qui ensuite les reverserait à l'État de consommation des produits. Or, ce processus de perception et de reversement des sommes perçues par l'État d'entrée à l'État de destination n'a pas fait l'objet de décision. Officieusement, les autorités dénoncent un problème de confiance mutuelle qui fait défaut et qui, dans ce cas précis, bloque tout progrès. **La confiance est un élément absolument fondamental pour asseoir une dynamique régionale d'intégration, et l'exemple doit venir d'en haut pour qu'elle ait une chance de se traduire dans les faits.**

f) Des facteurs économiques à ne pas occulter.

Des flux commerciaux déséquilibrés et leurs conséquences.

Les échanges commerciaux du Niger en dehors des ressources du sous-sol sont caractérisés par un grand déséquilibre. Le volume des importations transitant par les ports de Côte d'Ivoire, du Ghana, du Togo et du Bénin dépasse très largement celui des exportations acheminées vers ces mêmes ports. Afin de protéger les pays enclavés et leur garantir une maîtrise de leur commerce la règle des 2/3 1/3 a été instituée. Compte tenu de la situation géographique du Niger et de la structure de son commerce extérieur, les camions nigériens sont obligés, faute de fret d'exportation, de circuler à vide la plupart du temps jusqu'aux ports et là d'y attendre un fret. Sur le plan économique, le coût du voyage à vide se répercute naturellement sur le prix de transport retour. De plus, en fonction du type de produits et de l'application ou non d'un tour de rôle, les délais d'attente au port sont parfois très longs, si bien qu'une rotation complète au départ du Niger vers un port et retour peut prendre jusqu'à un mois, alors que le temps de route cumulé n'est que de quelques jours. La rentabilité des flottes et la performance de la chaîne logistique se trouvent donc largement compromis. **Ce déséquilibre remet en cause le bien-fondé de la règle des 2/3 1/3 et des pratiques de tour de rôle qui selon certains ont officiellement disparues mais qui selon d'autres sont encore la règle.**

La prise en compte de ces déséquilibres structurels est essentielle pour espérer améliorer la situation, et certains espèrent, d'ailleurs que l'achèvement de la ligne de chemin de fer permettra aux marchandises d'arriver à Niamey par cette nouvelle voie : les transporteurs nigériens disposeront alors de toute leur capacité pour en assurer le post acheminement à l'intérieur du pays ou au-delà.

L'acheminement des marchandises conteneurisées tributaires des franchises de délais de retour aux compagnies maritimes non harmonisées.

L'avantage des transports conteneurisés est de permettre un transport porte-à-porte sans déchargement intermédiaire des marchandises. Or, ce type d'opération rencontre des difficultés lorsque les conteneurs

utilisés sont la propriété des compagnies maritimes car certaines d'entre elles imposent un délai de franchise très court entre le moment du débarquement et la remise au prestataire logistique et la restitution du conteneur. Compte tenu des délais de procédures et de transports jusqu'au Niger, ces délais courts entraînent soit le paiement de pénalités importantes, soit obligent à décharger le conteneur au port ou à proximité, et recharger les marchandises sur un autre véhicule ou dans un autre conteneur. Or, toute rupture de charge impose un coût supplémentaire et entraîne un accroissement considérable des risques de vol, casse, disparition, altération. Par ailleurs se pose également la problème du montant, de la nature et de la restitution de la garantie financière qui est exigée des compagnies maritimes pour s'assurer du retour de leurs boîtes. **Un accord devrait intervenir avec les compagnies maritimes pour accorder un délai harmonisé de franchise de 21 jours sans surcharge de prix, et pour que les modalités (notamment de restitution) et le montant des garanties exigées soient harmonisés et limités.**

g) L'état d'avancement du Niger face aux dispositions de l'AFE

Le point de vue du Comité National chargé de la Facilitation.

Le Comité National Chargé de la Facilitation a remis un rapport en avril 2014, qui fait le point sur l'état de préparation du Niger à l'application de l'AFE, et propose une catégorisation des mesures de l'AFE sur cette base/ Parmi les 41 mesures nécessaires à l'application de l'AFE identifiées par le rapport, 5 sont déjà entièrement appliquées, 9 le sont pour l'essentiel, 9 le sont partiellement, et 18 sont non conformes à l'Accord. Sur la base de son analyse, le Comité a initié une tentative de catégorisation des dispositions de l'AFE selon les catégories A, B et C prévue par l'AFE (mise en œuvre effective, mise en œuvre partiellement effective et nécessitant un délai de mise en œuvre, non encore appliquées et pour lesquelles un délai sera nécessaire au titre de l'art. 14 et s. de l'AFE). Ces propositions seraient encore en cours d'analyse et n'auraient pas encore fait l'objet d'une décision ni d'une notification officielle au Comité de Facilitation de l'OMC.

Les résultats de l'Auto-évaluation

Entièrement conforme	Conforme pour l'essentiel	Partiellement conforme	Non conformes
<ul style="list-style-type: none"> - Mouvement de marchandises sous contrôle douanier, - Procédures communes en frontière et uniformité des documents requis - Marchandises refusées, - Admission temporaire/perfectionnement actif et passif - Mise en œuvre du Comité National de facilitation 	<ul style="list-style-type: none"> - Publication - Séparation de la main levée et de la détermination finale des droits - Marchandises périssables - Réglementation et formalités appliquées au transit - Renforcement de la non-discrimination - Procédures et contrôles - Garanties - Coopération et coordination - Coopération douanière 	<ul style="list-style-type: none"> - Notification - Droit à un recours ou un réexamen - Notification d'inspection ou de contrôle renforcé - Rétenion - Discipline générale en matière de redevances et impositions perçues à l'importation ou à l'exportation - Traitement avant arrivée - Coopération entre les organismes présents aux frontières - Utilisation des normes internationales 	<ul style="list-style-type: none"> - Renseignements disponibles sur Internet - Points d'information - Possibilité de présenter des observations sur les nouvelles règles - Consultations - Décisions anticipées - Procédures d'essais - Discipline en matière de pénalité - Paiement par voie électronique - Gestion des risques - Contrôle après dédouanement - Mesure du temps utilisé pour l'accomplissement des procédures et publication - Mesures de facilitation pour les opérateurs économiques agréés - Envois accélérés - Formalités et prescription e matière de documents requis - Acceptation de copie de documents y compris électroniques - Guichet unique - Inspection avant et après expédition - Recours obligatoire aux courtiers/commissionnaires en douane

Tentative d'évaluation détaillée de l'état de mise en œuvre des dispositions de l'AFE.

Le tableau suivant tente d'aller un peu plus loin dans l'analyse et de dresser un inventaire le plus précis possible de l'état d'avancement de la mise en œuvre ou de l'état de préparation du Niger pour la mise en œuvre de l'AFE et, le cas échéant, formuler des recommandations. Cette tentative d'évaluation réalisée sur la base des entretiens et de la documentation collectée lors de la mission sur place, conforte pour une grande partie les conclusions du Comité National Chargé de la Facilitation. Toutefois, elle porte une attention particulière à certains aspects de l'AFE qui devraient permettre au Niger de tirer pour son économie et son développement tous les bénéfices escomptés.

Tentative d'évaluation détaillée de l'état de mise en œuvre des dispositions de l'AFE selon les entretiens réalisés avec diverses institutions

Article	Critère	Commentaire et recommandations
Publication et disponibilités des renseignements (Article 1)	Accessibilité par Internet	<ul style="list-style-type: none"> - La DG Douane ne dispose pas d'un site Internet - Plusieurs tentatives infructueuses en 2007 et 2010 - Un projet a été relancé, un consultant a même été recruté - Mais le travail et le développement n'ont pas encore commencé
	Point d'information national ou au niveau régional	- Il n'y a pas de point focal désigné, mais au niveau des communautés régionales certains efforts sont faits pour faciliter l'accès à l'information sous réserve de l'accessibilité de leurs sites Internet
	Notification au comité de la facilitation des échanges	- A priori, Non
Présentation d'observations et renseignements avant l'entrée en vigueur (Article 2)	Concertation des acteurs du commerce dans la mesure des possibilités	<ul style="list-style-type: none"> - Le Comité National chargé de la Facilitation des Echanges a été institué par l'arrêté du Ministre du Commerce, de l'Industrie et de la Normalisation No 18 du 6 Avril 2009. Il s'est réuni régulièrement et a été associé à la préparation des Négociations de l'Accord de Bali. - Une réflexion est en cours pour revoir et élargir ses compétences pour qu'il soit étroitement associé à la mise en œuvre de l'AFE.
	Mise à disposition anticipée des nouvelles règles en matières douanières	- Ce n'est pas la pratique actuelle même si elle est souhaitée, il n'y a pas d'accessibilité externe par Internet aux différents règlements et en interne le système intranet qui donne accès à la base de données réglementaires n'est pas connu de tous les cadres de la DG des douanes.
Procédures relatives aux décisions anticipées (Article 3 et 4)	Décisions anticipées (classement tarifaire et origine des marchandises)	<ul style="list-style-type: none"> - La réglementation de l'UEMOA en la matière qui en principe s'applique d'office dans chaque État, n'a semble-t-il pas fait l'objet d'une application au Niger. - Cela semble faire partie de la réforme en cours du code des douanes.
	Procédures de prise de décisions anticipées, de publication de règles	- La problématique du principe de décision anticipée est toujours en discussion interne. Il existe pour certaines marchandises une déclaration Anticipée en Détail qui permet aux marchandises concernées d'être libérées rapidement et de faire l'objet des contrôles éventuels à destination. Cependant la nature de cette déclaration fait question, certains considèrent que ce n'est qu'une information qui fera l'objet d'une déclaration en bonne et due forme plus tard, d'autres considèrent que c'est une déclaration pleine et entière et que dès lors se pose le problème de sa correction éventuelle à posteriori.
	Procédures de recours ou réexamen administratif et judiciaire	- Si les procédures de recours en général existent dans le Code des Douanes, elles ne sont pas connues et pas mises en pratique.

Article	Critère	Commentaire et recommandations
	Extension de ce processus à d'autres administrations que les douanes présentes aux frontières.	- <i>Il y a peu de coordination actuellement entre les administrations intervenant aux frontières.</i> - <i>Toutefois, la procédure appliquée à certaines denrées périssables et matières dangereuses permet un réel traitement accéléré en frontière renvoyant les contrôles à destination.</i>
Garanties en matière d'impartialité de non-discrimination et de transparence (Article 5)	Notification de contrôle ou d'inspections renforcées ayant pour but la préservation de la santé des personnes des animaux ou végétaux	- <i>Le code des douanes et les réglementations spéciales prévoient les modalités et types de contrôle ainsi que les conditions de leur notification et de réalisation.</i>
	Rétention pour inspection	- <i>Idem</i>
	Procédure d'essais	- <i>Il n'y a pas de capacité technique de procéder à de tels contrôles dans une grande majorité des cas.</i>
Redevances et impositions à l'importation ou à l'exportation et les pénalités (Article 6)	Conditions de la publication (modalités, calcul, motif, autorité responsable, modalités de paiement...)	- <i>La loi de finances contient ces éléments et est publiée chaque année à l'issue du processus d'adoption parlementaire, des changements peuvent intervenir en cours d'année par loi de finances rectificatives.</i>
	Redevances relatives au coût du traitement douanier (import-export mais pas transit)	- <i>Le tarif des coûts des opérations de traitements douaniers est connu des opérateurs.</i> - <i>Les opérations de transit sont également soumises à redevances ce qui est contraire à l'AFE.</i>
	Pénalités en cas d'infraction à imputer aux responsables (circonstances et proportionnalité)	- <i>Elles sont décrites dans le code des Douanes</i>
Mainlevée et dédouanement (Article 7)	Traitement anticipé	- <i>Pas de traitement anticipé avant l'arrivée des marchandises, mais procédure d'enlèvement immédiat pour certaines marchandises (périssables, dangereuses...), cela implique une caution annuelle à fournir par l'opérateur dont le montant est fonction du Chiffre d'affaire. Le montant de la caution requise est revu d'année en année.</i>
	Liquidation des droits par voie électronique	- <i>La législation ne le prévoit pas, la mise en œuvre de SYDONIA World le permettra sous réserve que la loi change. A noter que la réglementation de l'UEMOA prévoit cette possibilité, mais elle n'est pas traduite dans le droit ni dans les faits au Niger</i>
	Séparation entre mainlevée et détermination définitive des droits (paiement des droits initialement calculés complété d'une garantie ou caution pour tout montant supplémentaire ou suspension du paiement par Caution douanière pour le tout)	- <i>Il n'existe pas en l'état actuel de séparation entre mainlevée et détermination définitive.</i> - <i>Toutefois la procédure d'enlèvement immédiat pour certaines marchandises très encadrées aboutit à un résultat semblable mais limité à certains opérateurs en situation de remplir les critères d'éligibilité. La caution est fixée en fonction du CA réalisé chaque année</i>
	Garantie complémentaire pour pénalités	- <i>Le code des douanes prévoit que les pénalités sont couvertes par la caution générale donnée à la douane par l'opérateur y compris dans le cadre de procédure de Transit.</i>

Article	Critère	Commentaire et recommandations
	Gestion des risques (contrôle en frontières sur les situations détectées à risque, définition des critères de risque	- <i>Il y a des directives et des mécanismes pour l'évaluation et la prévention des risques, toutefois ces procédures sont empiriques et pas informatisées faute d'activation du module correspondant de SYDONIA là où il est opérationnel faute de base de donnée.</i>
	Contrôle a posteriori (pour accélérer la mainlevée mais garantir le respect des lois)	- <i>Il n'y a pas de déclarations anticipées, donc les contrôles a posteriori existent mais dans le cadre générales des enquêtes douanières.</i>
	Mesure et information sur les temps moyens des procédures de mainlevée	- <i>Il n'y a pas de mesure des temps ou des performances dans la réalisation des procédures douanières</i>
	Facilitations accrues pour les Opérateurs Agréés (Import, export et transit, critères non discriminatoires de sélection des OA, inclusion des PME, déclarations simplifiées, groupés, dédouanement à domicile...)	- <i>Il n'y a pas dans la législation Nigérienne de base juridique pour la reconnaissance d'opérateurs agréés, il n'y a pas non plus de base dans la réglementation de l'UEMOA.</i>
	Envois bénéficiant d'un traitement accéléré (fret aérien en priorité)	- <i>Non, la procédure générale s'applique</i>
	Le traitement des marchandises périssables (traitements accélérés et prioritaires, facilités d'entreposage)	- <i>La procédure d'enlèvement immédiat peut s'appliquer à certaines marchandises si l'opérateur dispose des garanties y relatives.</i> - <i>La douane ne dispose pas d'entrepôt adapté au contrôle des denrées périssables, les contrôles sont alors réalisés dans les locaux des opérateurs concernés.</i>
Coopération inter agences aux frontières (Article 8)	Coopération et coordination des activités	- <i>Il n'y a pas de coopération organisée entre les différentes agences présentes aux frontières,</i> - <i>Toutefois pour le traitement des denrées périssables qui bénéficient des procédures ci-dessus mentionnées, l'ordre des interventions aux bureaux de destination est fixé, par exemple la douane passera toujours après le résultat positif des autorités phytosanitaires.</i>
	Coopérations transfrontalières	- <i>Les règles de l'UEMOA le recommandent et le prévoient.</i> - <i>De fait il y a deux initiatives de postes de contrôle juxtaposés, par exemple avec le Burkina Faso et le Bénin, mais ils ne sont pas implantés sur le territoire du Niger et ne sont pas encore opérationnels.</i>
Mouvements de marchandises sous contrôle douanier (Article 9)		- <i>Les marchandises sous régimes spéciaux circulent sous scelllements douaniers, de plus tout mouvement international de marchandises est soumis à escorte obligatoire.</i>

Article	Critère	Commentaire et recommandations
Formalités à l'import, l'export ou pour le transit (Article 10)	Exigence documentaire (examen de la situation actuelle et adaptation pour faciliter les échanges et réduire les coûts), Information des Membres	<ul style="list-style-type: none"> - <i>De gros efforts sont déployés pour harmoniser et réduire les exigences documentaires tant au niveau des douanes qu'au niveau des procédures du commerce extérieur.</i> - <i>Du point de vue douanier on a le projet de réduire à 6 le nombre de documents à produire pour une opération d'import/export/transit ou autre, à savoir, La déclaration elle-même (DDU), la facture commerciale, le bordereau de suivi de transport routier (BSTR), la fiche d'enregistrement statistique (à obtenir au guichet unique des formalités du commerce extérieur de la chambre de commerce), le certificat sanitaire ou phytosanitaire et le certificat d'origine si nécessaire.</i>
	Acceptation de copies papiers ou électroniques	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Il n'a pas au Niger de base légale pour la dématérialisation de la documentation douanière ou commerciale.</i>
	Utilisation des normes internationales	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Oui mais pas de façon systématique et complète</i>
	Etablissement d'un Guichet Unique, élimination des redondances	<ul style="list-style-type: none"> - <i>L'UEMOA dispose d'une base légale en la matière, au Niger plusieurs initiatives voient le jour au niveau de la douane, au niveau de la Chambre de Commerce pour les procédures du commerce extérieur, au niveau du CNUT pour l'accompagnement et la traçabilité des services de transports. Il y a donc juxtaposition de guichets uniques contribuant chacun dans leur domaine à une amélioration mais il reste à franchir le pas de l'unification de ces différentes initiatives.</i> - <i>Il existe au surplus au niveau douanier un projet de guichet unique pour l'importation des véhicules qui devrait être opérationnel dans les deux ans qui viennent.</i>
	Ne plus recourir à l'inspection obligatoire avant expédition	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Le Niger a délégué à la Cotecna, société Suisse d'inspection, le contrôle et la validation avant expédition de l'espèce tarifaire et de la valeur,</i> - <i>l'AFE remet en cause une telle approche qui devra être arrêtée si non considérablement revue.</i>
	Plus de recours obligatoire aux Courtiers en Douane	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Au-delà d'un certain seuil de valeur, le recours à un commissionnaire en douane est obligatoire,</i> - <i>Cette approche devra être revue pour se conformer aux règles de l'AFE</i>
	Procédures douanières communes en frontières et prescriptions uniformes en matière de documents.	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Postes juxtaposés prévus par les règles de l'UEMOA et en cours d'activation avec le BF et le Bénin.</i> - <i>Le formulaire de déclaration en douane a fait l'objet d'une standardisation au niveau des deux communautés UEMOA et CEDEAO</i>
	Procédures applicables au refus de Marchandises	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Le code des douanes le prévoit</i>

Article	Critère	Commentaire et recommandations
	Régimes d'admission temporaires et perfectionnement actif et passif	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Le code des douanes connaît l'admission temporaire mais pas les régimes de perfectionnement actifs et passifs</i> - <i>Toutefois pour faciliter le commerce on applique aux régimes de perfectionnement les procédures de l'admission temporaire. La révision en cours du code des douanes adressera cette question en la résolvant.</i>
Liberté de transit (Article 11)	Elimination des mesures restrictives au transit	- <i>Il n'y a pas en principe de mesure restrictive au transit</i>
	Elimination de taxes et redevances (hors coût de la procédure)	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Il semble qu'il n'y ait pas de taxe de transit, Toutefois, le CNUT perçoit de tout transporteur non Nigérien et non Ivoirien chargeant de marchandises au port d'Abidjan pour une destination au Niger une taxe de 50 000 Francs CFA par véhicule. Cette pratique à la fois contraire à la Convention TRI de la CEDEAO de 1982 et aux principes de l'AFE devra être revue.</i> - <i>Infrastructure distincte pour le trafic de transit</i> - <i>Pas à présent et il semble compliqué de l'envisager à court terme.</i> - <i>Toutefois cela pourrait être intégré aux projets de points de contrôles juxtaposés.</i>
	La documentation doit être simplifiée (identification de la marchandise et respect des prescriptions)	- <i>Au niveau des pays de l'UEMOA la déclaration de Transit et les documents de transit douaniers sont standardisés.</i>
	Pas de restriction en route	- <i>Officiellement il n'y a pas de restriction en route toutefois les contrôles illicites constituent une réelle entrave au transit</i>
	Pas de contrôle technique ou de conformité en frontière	- <i>Pas de contrôle en frontière de ce type</i>
	Traitement anticipé des déclarations et procédures nationales d'apurement	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Il n'existe pas de procédure de traitement anticipé à proprement parler</i> - <i>Procédure nationale d'apurement d'efficacité inégale en fonction de l'utilisation de SYDONIA entre bureau utilisant un serveur centralisé.</i>
	Libération des garanties et possibilités de garanties globales	<ul style="list-style-type: none"> - <i>La libération des garanties est un problème général dans la sous-région.</i> - <i>Au surplus, les 0.25% du fonds de garantie perçus sur chaque transit ne sont pas restituables.</i>
	Escortes et convoyage douaniers	- <i>Convoyage Obligatoire en trafic international, même si l'efficacité est jugée faible.</i>
Coopération entre Membre et nomination d'un coordinateur national du transit	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Il n'y a pas de coordinateur Transit National.</i> - <i>La coopération avec les pays voisins ne peut que s'améliorer.</i> 	

Article	Critère	Commentaire et recommandations
Coopération douanière (Article 12)	Incitation au respect des exigences douanières (auto évaluation, déclaration, rectification) Meilleures pratiques et coopération internationale Demande de vérification après investigation suffisante, confidentialité de la procédure et des informations, fourniture des renseignements Report ou refus de répondre, motivation, consentement des personnes juridiques concernées Réciprocité entre Membres Charge administrative et proportionnalité Limitations en faveur du Membre sollicité Procédure en cas de divulgation ou utilisation non autorisée Coopération bilatérale et régionale et échange de données.	<ul style="list-style-type: none"> - <i>D'une façon générale il y a peu de recours à la coopération douanière</i> - <i>Les tentatives d'échange de données avec les pays voisins se sont jusqu'à présent montrées infructueuses.</i> <p><i>La mise en œuvre de poste de contrôles juxtaposés sera une opportunité de renforcer à la fois la coopération et l'échange de données</i></p>
Dispositions institutionnelles et finales	Comité de facilitation des échanges et comité national de facilitation des échanges (art 23)	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Le comité est en place, la réorientation de sa mission est à l'étude pour en faire un acteur essentiel de la mise en application de l'AFE</i>

h) Les principaux facteurs clés à considérer pour garantir une application optimale de l'AFE.

Le Comité National chargé de la Facilitation des Echanges : un exemple réussi.

Dès sa création par l'Arrêté 18-2009 du Ministre du Commerce qui fixe sa composition (ministères, institutions publiques et secteur privé) et ses modalités de fonctionnement, le Comité National de Facilitation des Echanges a suscité l'engouement de tous les acteurs pour la problématique de facilitation du commerce et des échanges. Le Comité a joué un rôle essentiel dans la phase préliminaire et dans la définition de la position du Niger lors des négociations de l'Accord de Facilitation des Echanges (AFE) de l'OMC. Ce Comité a travaillé à la préparation d'une évaluation des besoins nécessaire à la mise en œuvre de l'AFE. Le Comité a également rendu en Avril 2014 un rapport sur la réactualisation de l'auto-évaluation des besoins et priorités en matière de facilitation des échanges dans le cadre de l'OMC.

Le besoin d'un vrai leadership pour une appropriation globale de l'AFE dans un cadre réaffirmé de concertation.

La perception générale semble indiquer que compte tenu de l'implication d'une multitude d'acteurs et de leur divergence de vue ou d'appréciation, voire d'intérêts, la mise en œuvre de l'AFE en l'absence d'un réel leadership affirmé, reconnu et respecté, risque de conduire à une dilution de l'importance du sujet malgré son caractère essentiel pour le développement économique et l'intégration du Niger au marchés régionaux et mondiaux. La plupart des parties concernées ne semble s'intéresser qu'à ce qui la concerne directement et commence à travailler sans réelle vue et cohésion d'ensemble. Autrement dit, il y a un intérêt et une appropriation qui ne sont que partiels et fragmentés. Or le succès et les bénéfices de l'AFE ne pourront résulter que d'une adhésion massive et d'une appropriation globale par l'ensemble des acteurs. Ceci supposera donc **l'émergence d'un leadership**, si possible au plus haut niveau de l'État, qui conduirait à la désignation d'une agence gouvernementale, le Ministère du Commerce par exemple, comme responsable de la détermination des grandes directions et qui assurerait la coordination et le suivi des actions de préparation et de mise en œuvre avec l'ensemble des acteurs publics impliqués. Le leadership pour l'exécution suppose toutefois qu'une concertation transparente soit organisée.

Actuellement une réflexion est menée pour que le Comité National chargé de la Facilitation des Echanges voie ses fonctions étendues pour qu'il joue un rôle moteur dans le processus d'appropriation de l'AFE et que les différents acteurs soient associés aux réflexions en cours sur la mise en œuvre des orientations générales déjà définies. **Dans un tel contexte et au regard de l'expérience positive déjà accomplie, le Comité National chargé de la Facilitation des Echanges et sur la base des réflexions en cours, pourrait jouer un rôle central. Il deviendrait légitimement l'organisme de concertation de toutes les mesures d'applications.**

2. Les procédures douanières

La fonction classique et traditionnelle de la Douane consiste à contrôler les mouvements de marchandises et recouvrer les droits et taxes liés auxdits mouvements. Cette fonction demeure fondamentale pour un pays comme le Niger dont la part des recettes douanières dans le budget de l'État reste significative. Les fonctions élargies de la Douane concernent la facilitation des échanges, la lutte contre la contrefaçon, le piratage, et le trafic de drogue, la sécurisation de la chaîne logistique, la protection de l'environnement. Dans cet environnement, la Douane est de plus en plus appelée à réconcilier deux impératifs : contrôler effectivement et efficacement les mouvements des marchandises dans les chaînes logistiques et faciliter les échanges. L'Administration des Douanes nigériennes, consciente du caractère irréversible de cette mutation, s'est engagée depuis quelques

années dans une série de réformes en vue de mieux répondre aux attentes des pouvoirs publics et des acteurs du commerce international. Ses objectifs sont : célérité, facilitation, transparence et sécurité.

a) Vers une meilleure gouvernance.

Depuis le milieu des années 2000 de réels efforts ont été entrepris pour adapter la Douane aux exigences modernes et en faire, au-delà de ses missions classiques, un acteur à part entière du développement des échanges. Pour la période 2010-2012 un premier plan stratégique a été élaboré dans le but de parvenir à de réelles simplifications pour les opérateurs tout en commençant à s'aligner sur les pratiques internationales et en intégrant des bonnes pratiques sur le plan déontologique. Tous les objectifs n'ont pas été atteints, toutefois, et un second plan stratégique a été élaboré pour la période 2013-2015 qui met en avant les missions économiques et sécuritaires de la douane et son engagement vis-à-vis des partenaires économiques. Il convient toutefois de constater que les objectifs de ce second plan stratégique ne seront probablement pas atteints sans un engagement politique fort et une détermination affirmée. **Si des progrès ont été réalisés, beaucoup de chemin reste à faire, et la mise en application de l'AFE est indiscutablement une opportunité d'accélérer le processus.**

b) La révision du Code des douanes.

Afin de s'ajuster aux développements du commerce moderne, une révision du Code des Douanes a été initiée. Elle a pour but d'éliminer les dispositions obsolètes, d'introduire certaines procédures de facilitation (perfectionnement ...) et de moderniser la terminologie. Bien sur, ce processus de révision devra également prendre en compte les ajustements rendus indispensable par l'AFE afin d'en garantir une application optimale en respectant la catégorisation des mesures qui sera finalement arrêtée (ABC) tout en anticipant au maximum afin de gagner en efficacité. Le travail déjà entrepris anticipe également la ratification de la Convention de Kyoto Révisée de l'Organisation Mondiale des Douanes en intégrant au projet les acquis de ladite Convention notamment en matière de terminologie. Cette anticipation est une démarche proactive dont il faut relever ici la pertinence en ce qu'elle assurera un gain de temps et d'efficacité.

Cependant, il semble que ce processus de révision se fasse sans qu'une réelle concertation de tous les acteurs concernés soit engagée. Or, l'implication au tout premier stade de l'élaboration d'un tel projet de tous les acteurs du commerce, du transport et de la logistique sera un gage d'une appropriation et d'une application réussie. La philosophie douanière évolue d'une approche et d'un traitement par opération ou par transaction à une approche personnalisée et globale fondée sur un rapport de confiance entre la douane et l'opérateur économique. Cela entraîne une approche nouvelle du rapport entre la douane et les opérateurs économiques. Une telle approche suppose toutefois que l'ensemble des opérateurs économiques de la chaîne logistique ou des chaînes de valeurs jouissent d'une certaine stature, et disposent en particulier d'un statut juridique, d'une structure opérationnelle et d'une transparence dans la gestion. **Ainsi, la révision du code des douanes sera non seulement un outil de modernisation des douanes mais également un instrument contribuant à la structuration des secteur économiques en les incitant à se constituer en réelle entités juridiques pour pouvoir bénéficier des facilités qui seront offertes aux opérateurs vertueux.**

c) L'informatisation progressive des Douanes.

Un plan stratégique informatique.

Au vu de la nécessité de moderniser la gestion douanière par une utilisation accrue et généralisée des moyens informatiques de gestion et de communication, un plan de développement informatique a été élaboré pour la période 2013-2015. Ce plan stratégique est la première tentative de d'utilisation d'une méthode rationnelle d'analyse des besoins en fonction d'objectifs définis. **Il est d'ailleurs en cours de révision pour mieux tenir compte des dernières évolutions.**

L'utilisation de SYDONIA++ et les difficultés rencontrées.

Le Niger fut l'un des premiers pays à se lancer dans le déploiement de SYDONIA en 1985 et de constamment s'ajuster aux évolutions du Système. A ce jour 21 bureaux de douanes utilisent SYDONIA++ pour le traitement de leurs opérations, 3 ne sont pas équipés. Cependant, sur les 21 Bureaux, seuls 8 sont connectés au serveur central et sont donc à même de traiter entre eux en temps réel leurs opérations (Niamey Rive Droite, Niamey Route, Niamey fret, Niamey Spécial moyens de transport, Niamey Hydrocarbures, DR Niamey-Tilabery, Gaya et Torodi). **L'utilisation optimale de SYDONIA++ se trouve entravée en raison de l'instabilité des connexions et de l'instabilité, voire l'inexistence, d'une alimentation électrique permanente. Bien sûr, des groupes électrogènes sont utilisés mais ne peuvent l'être 24h sur 24. Les perturbations qui en résultent sont fort pénalisantes pour le travail quotidien et la sécurité des transactions.**

Ces deux phénomènes parfois cumulés obligent à l'utilisation trop fréquente de la procédure de secours (papier) ce qui engendre une accumulation des retards de saisie et amoindrit les bénéfices de SYDONIA en terme de gestion en temps réel et d'échange d'information entre différents bureaux.

Le passage à SYDONIA World, les préalables à régler.

La CNUCED et l'administration des douanes du Niger travaillent à la migration vers SYDONIA World qui faciliterait grandement l'application de plusieurs dispositions de l'AFE. Toutefois ce passage ne serait pleinement bénéfique que si tous les bureaux, ou du moins les plus importants, étaient effectivement connectés à un serveur central, et si les problèmes de stabilité des connexions et de l'alimentation électrique étaient réglés. C'est la raison pour laquelle l'administration des douanes a sollicité du Ministère des Finances une autorisation d'investissement en matériel et en connectivité pour que ces questions essentielles soient réglées. Ces investissements seront autofinancés grâce à la redevance informatique perçue sur chaque déclaration depuis 2007.

Le passage à SYDONIA World qui sera réalisé sur financement de la Banque Mondiale supposera également un accompagnement sur le moyen terme au moins et des efforts de formation importants pour que le système puisse apporter tous les bénéfices escomptés.

Il convient enfin de noter que sur la base des expériences de nombreux autres pays, SYDONIA permet la gestion des Carnets TRIE, en effet, en Côte d'Ivoire par exemple, l'utilisation de SYDONIA World a permis de « Dématérialiser » le carnet TRIE, au travers de l'émission du T1 généré par le système. Une telle simplification serait bénéfique aux opérateurs du Niger.

Introduire dans la législation les bases juridiques utiles pour permettre la dématérialisation des documents et le développement de télétransmissions.

La législation actuelle ne contient aucune disposition permettant l'utilisation de techniques informatiques pour la transmission de déclarations, d'information et de données ou de document. Il n'est pas non plus possible de procéder à des paiements en faveur de la douane pour liquider le paiement de droits et taxes, par exemple. **Les travaux en cours relatifs à la révision du code des douanes devraient intégrer cette dimension indispensable à la mise en œuvre de procédures dématérialisées et facilitées.**

3. *Le transit douanier*

a) *Le Cadre Régional : La Convention TRIE.*

L'application d'un régime de transit douanier des marchandises serait un excellent outil pratique pour faire face à la difficulté de réaliser pleinement la libre circulation des marchandises au niveau régional.

Les grands principes de la Convention TRIE.

La Convention TRIE de 1982 établit un système de transit et de garantie au niveau des pays de la CEDEAO, le carnet TRIE, émis en général par les Chambres de Commerce (sauf au Ghana où c'est une compagnie d'assurance et au Nigéria où c'est une banque) dont la vocation est de servir de document douanier de transit unique, du point de départ au point de destination, moyennant la garantie des Chambres et Organismes émetteurs qui est attachée à chaque carnet.

L'application de la convention a donc pour objectif essentiel la facilitation des échanges et du commerce au niveau de la région. En principe, le carnet TRIE doit être présenté à la douane du point de départ (par exemple le port), qui reconnaît la déclaration de transit et active la garantie ayant vocation de couvrir les droits et taxes afférents à la marchandise. La marchandise est alors autorisée à circuler en franchise de paiement des droits jusqu'à sa destination finale où sont finalement accomplies les formalités d'importation et de mise à la consommation, voire le transfert sous un autre régime douanier. Le carnet TRIE doit être présenté à la sortie du territoire du premier pays qui clôture et ensuite apure l'opération sur son territoire, puis présenté à la douane d'entrée du pays suivant, puis de sortie, et ainsi de suite jusqu'à destination.

Le principe de reconnaissance mutuel est indispensable au fonctionnement de tout système de transit international, car lui seul permet d'éliminer ou de réduire au strict minimum les contrôles en frontières et de la concentrer au départ et à destination des marchandises. Malheureusement à ce jour le TRIE n'a pas bénéficié d'un tel environnement.

La Garantie / Caution de la Convention TRIE.

Tout régime douanier, et en particulier un régime de transit, suppose la production en faveur de la douane d'une garantie/caution qui donne à la douane l'assurance de percevoir le paiement des droits et taxes, soit de l'opérateur soit, en cas de défaillance de celui-ci, de l'organisme caution. Au Niger, c'est la CCIAN qui est l'organisme caution du TRIE et qui, à ce titre participe aux réunions de la CEDEAO sur le sujet. La Chambre de Commerce vend les carnets TRIE aux opérateurs pour un prix de l'ordre de 3 à 4,000 FCFA. La garantie en principe attachée au carnet est achetée au point de départ et est payée à hauteur de 0,25 % de la valeur en douane de la marchandise. En principe, cette garantie est reconnue tout au long du transport jusqu'à destination. **Cela suppose aussi une reconnaissance mutuelle et la confiance entre tous les acteurs.**

En réalité, la Garantie/Caution de la Convention TRIE souffre d'un problème de reconnaissance mutuelle.

Or le principe même de la reconnaissance mutuelle par tous les pays signataires du document, de la garantie qui lui est attachée et des contrôles effectués au départ puis en route et qui est commun à tout système de transit connu, n'a jamais pu être réellement activé. Les raisons de cet échec et de la non application conforme de la Convention TRIE sont multiples. Il y a d'abord des raisons propres au contexte régional où la reconnaissance mutuelle n'est pas vraiment la règle. Dans le cadre de la Convention TRIE les administrations douanières n'ont pas les moyens juridiques d'aller requérir la garantie dans le pays émetteur de celle-ci. De plus, les garants ou organismes caution (Chambres de Commerce, Banque ou assurance), ne se sont pas accordées à l'origine sur la répartition entre elles du

fonds de garantie constitué à partir des 0,25 % perçus. On retrouve au niveau du secteur privé le même blocage qu'au niveau des États en matière de rétrocession ou reversement des montants des droits perçus.

Il en résulte, en pratique, que le système TRIE ne fonctionne pas au Niger, malgré les avantages énormes qu'en tirerait le commerce extérieur du Niger et des pays de la CEDEAO. Pourtant, un accord était intervenu en 2005 entre les différentes Chambres de Commerce des pays TRIE sur le fonctionnement simplifié de la caution TRIE. Ce blocage résulterait donc du fait que l'accord entre organismes caution de 2005 n'a pas encore fait l'objet d'une approbation par la Conférence des Chefs d'États et n'est donc pas en application. Néanmoins, d'autres États, malgré l'absence d'approbation de l'accord de 2005, ont su trouver les moyens de faire fonctionner le transit TRIE. On peut citer par exemple le Sénégal et le Mali qui, par accord bilatéral, le mettent en œuvre progressivement. On peut aussi citer le cas de la Côte d'Ivoire où la Chambre de Commerce, agissant en qualité de caution nationale TRIE, perçoit le pourcentage requis sur la valeur CAF des marchandises au titre du fonds de garantie et restitue chaque année à de nombreuses Chambres également caution dans d'autres pays la cote part des sommes perçues en guise de répartition au titre du fonds de garantie TRIE. On voit donc que même en l'absence de validation au plus haut niveau, certains pays ont su passer par des accords bilatéraux pour bénéficier des facilitations offertes par la Convention TRIE.

Face à cette situation en pratique, il est rapporté que si un opérateur souhaite utiliser un Carnet TRIE au Niger, il doit, au lieu d'utiliser un seul carnet et une seule garantie, acheter et remplir plusieurs documents en raison de la situation actuelle. Ces pratiques ont conduit au développement de mécanismes alternatifs de transit douanier.

Conditions à remplir pour que le TRIE reprenne sa place légitime dans les échanges commerciaux régionaux.

La Convention TRIE de 1982 constitue en soi une base légale suffisante. Cependant, pour remédier aux obstacles actuellement rencontrés dans sa mise en œuvre, et afin que ce système joue pleinement son rôle d'instrument de facilitation au service du développement des échanges et de la simplification des procédures et des documents, **il serait indispensable que :**

- Les chefs d'États de la CEDEAO devraient réaffirmer leur volonté politique de voir cet instrument appliqué.
- Les chefs d'États de la CEDEAO devraient valider l'accord intervenu entre les organismes cautions, afin que la caution donnée par un des organismes agréé dans un État soit effectivement reconnue par les autres, et que le mécanisme de gestion du fonds de garantie (en particulier les reversements internes) soit effectif.
- Les chefs d'États de la CEDEAO devraient donner des instructions claires et transparentes à leurs administrations pour que les procédures Communautaires TRIE soient effectivement appliquées, qu'un seul carnet soit émis au départ du transport et accepté dans tous les pays transités jusqu'à destination, et que la garantie acquise au départ soit également reconnue jusqu'à destination.
- La CCIAN devrait conclure des accords avec les différents autres garants pour activer le système et souscrire au mécanisme de répartition des contributions collectées au titre du fonds de garantie TRIE.
- Les administrations douanières nationales et le secteur privé devraient organiser des séances de formation et d'information sur le fonctionnement du TRIE.
- La notion de principal obligé devrait être redéfinie, non pas sur la seule base de son aptitude à fournir une garantie, mais sur d'autres critères comme la compétence, le respect des règles, la capacité d'engagement, ce qui ouvrirait le carnet TRIE à d'autres opérateurs que les commissionnaires en douanes, tels que les transporteurs qui présentent l'avantage d'être le même du départ à l'arrivée.
- Une réflexion devrait être menée en collaboration avec la CEDEAO et l'UEMOA sur le traitement au travers de SYDONIA du carnet TRIE en prévoyant un échange des données de départ entre douanes des divers pays impliqués dans le transport pour éviter

la ressaisie en frontière des données du manifeste, ce qui constituerait une première étape vers l'informatisation du TRIE. Cela supposerait toutefois que les étapes précédentes aient été franchies car en l'état actuel d'échec et d'inapplication du TRIE tout effort d'informatisation risquerait d'être vain.

b) Le cadre National dans un contexte régional harmonisé : Le Carnet de Transit Routier UEMOA/CEDEAO

Les grands principes.

En pratique, la non application de fait du TRIE au Niger, et la nécessité de disposer d'un mécanisme de transit, a entraîné la mise en place d'une procédure nationale de transit harmonisée au niveau de la région UEMOA/CEDEAO. En pratique, si les documents sont harmonisés au niveau régional, une déclaration de transit est émise au départ et à l'entrée de chaque pays sur la base d'un modèle Standard défini au niveau de la CEDEAO/UEMOA, lequel donne ensuite lieu à l'émission d'un document de transit.

Au Niger, la déclaration de transit est conforme au modèle de la CEDEAO/UEMOA. le document de Transit qui est alors généré au bureau d'entrée est, soit un T1 si le bureau d'entrée et le bureau de destination sont informatisés et connectés au serveur central grâce à l'utilisation des modules correspondants de SYDONIA++, soit un Carnet de Transit Routier si l'un ou l'autre des bureaux n'est pas connecté au serveur central. Le Carnet de Transit Routier est émis par la CCIAN. La Chambre a signé avec les douanes en avril 1997 une Convention instituant un Fonds de Garantie à cette fin. Du point de vue pratique, elle remet à chaque bureau de douane un stock de carnets numérotés, et c'est alors la douane qui émet le carnet et en perçoit le coût pour le compte de la Chambre. Cette convention prévoit la perception d'un montant de 0.25% de la valeur des marchandises en transit pour l'alimentation du fonds et 12 % des sommes ainsi collectées par la Chambre sont reversées à la douane pour le financement de ses investissements. **Le Carnet de transit routier est donc une alternative au TRIE qui est utilisé chaque fois que le transit s'effectue entre deux bureaux de douane dont l'un au moins n'est pas connecté au serveur central SYDONIA ou lorsque la procédure papier doit être utilisée notamment en cas de défaillance de la connexion informatique ou de l'alimentation électrique.**

La procédure actuelle de Transit au bureau d'entrée au Niger (connecté au serveur central SYDONIA).

Il faut noter ici que du point de vue de la procédure au bureau d'entrée, et en particulier au bureau de TORODI proche de la frontière du Burkina Faso, chaque cargaison fait l'objet d'un traitement en 7 étapes :

- Remise par le conducteur à un commissionnaire en douane auquel le recours est obligatoire, des documents suivants : Bon de sortie du port, bon d'expédition ou BSTR émis par le représentant du CNUT au port en question et Déclaration de transit (format DDU) du pays intermédiaire de transit ;
- Saisie par la douane du manifeste et attribution d'un numéro d'opération cette saisie ne vise qu'à effectuer la prise en charge ou la prise en compte (SYDONIA) ;
- Transmission du dossier à la COTECNA qui valide la valeur et l'espèce ;
- Chaque véhicule est scanné (COTECNA) ;
- Le commissionnaire en douane procède alors à la saisie de la déclaration de transit (SYDONIA) dans une salle et sur des ordinateurs mis à leur disposition ;
- Le dossier est transmis informatiquement au service du tirage des déclarations ou le commissionnaire en douane atteste l'exactitude de la déclaration et la signe, par sa signature il s'engage au paiement des droits au cas où une irrégularité surviendrait ;

- Le dossier est alors attribué par le système à un vérificateur qui vérifie les documents et leur conformité et liquide l'opération. Notons que le terme liquidation est ici inapproprié puisqu'il n'y a pas au sens propre de paiement, il s'agit plus d'une validation qui entraîne à nouveau une double saisie pour valider l'opération et transmettre au bureau de douane de destination l'information relative à l'arrivée prochaine du véhicule/des marchandises.

La triple répétition de la saisie des mêmes données pose un réel problème d'organisation et d'efficacité. Cette question devrait être adressée de façon appropriée par les services des douanes car elle résulte soit d'un problème de formation des personnels à l'utilisation de SYDONIA soit d'un problème de conception ou de programmation qui doit être corrigé.

Ce qui est particulier au Niger est que les bureaux d'entrée ne sont pas des bureaux de plein exercice et donc curieusement la perception des 0,25% de la valeur destinés au fonds de garantie pour un T1 émis selon la procédure SYDONIA ou d'un Carnet de Transit Routier ne se fait pas au bureau d'entrée mais à destination. **Ceci est surprenant du point de vue douanier car la contribution au fonds de garantie est perçue à destination une fois que la marchandise est arrivée au bureau de douane de destination et transférée dans un autre régime douanier (le plus souvent importation et mise à la consommation) et qu'il n'y a plus de risques de déversement ou de fraude. Dans un tel contexte la garantie apparaît comme superflue.**

Le traitement prioritaire des denrées périssables et des cargaisons dangereuses.

Des efforts importants sont consentis pour permettre un traitement rapide et prioritaire 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 des denrées périssables, aussi bien aux bureaux d'entrées qu'aux bureaux intérieurs. A l'entrée, elles ne sont pas assujetties à la procédure classique mais bénéficient d'un traitement accéléré y compris du point de vue des escortes ; elles bénéficient d'un convoi individuel qui leur permet de ne pas être assujettis aux horaires fixes des escortes et convois. A destination, ces marchandises bénéficient d'une procédure d'enlèvement immédiat. Les opérateurs concernés ont déposé une caution auprès des douanes pour sécuriser les droits et taxes afférentes à de telles opérations. Ces cautions sont revues chaque année sur la base du chiffre d'affaire des opérations en causes. Grâce à l'enlèvement immédiat, les marchandises sont acheminées sans délais dans les locaux de destination où ils font l'objet d'un contrôle si nécessaire. **De l'avis des douanes aussi bien que des opérateurs ce système est très performant et apprécié. Il pourrait servir de modèle pour la mise en œuvre de l'AFE en ce qui concerne la dissociation entre la main levée et la décision définitive.**

Au surplus il convient de noter que les marchandises et les véhicules qui les transportent sont astreints à un **système d'escorte et de convoi** douanier systématique. Pour des raisons de sécurité et pour éviter un déversement des marchandises, les véhicules ne sont autorisés à quitter le bureau de douane qu'en convoi escorté et organisé en général une fois par jour en général le soir. Le coût de l'escorte est fonction du kilométrage à parcourir et fait l'objet d'un tarif publié. **L'imposition cumulée d'une garantie de transit et d'un droit d'escorte et convoi semble redondante. En tout état de cause, même si dans le contexte sécuritaire actuel au Sahel, la remise en cause de l'escorte semble impossible, il conviendra d'entreprendre une réflexion sur le changement des règles en vigueur et ne réserver l'escorte qu'aux opérations qui s'avèreraient impossible à sécuriser par d'autres moyens douaniers habituels (itinéraires, délai de transit, garantie supplémentaires...)**

Le coût pour les opérateurs de la répétition des procédures et fournitures de documents.

Au plan régional, les procédures sont répétées dans chaque pays (Départ, Transit, Destination). Plusieurs documents sont émis dans chaque pays, chacun pour un coût de 1,000 à 3,000 CFA, et la perception des 0,25% au titre de la garantie de transit est faite dans chaque pays, que ce soit à travers un carnet de transit routier (national - lui aussi émis par les Chambres de Commerce) ou un T1 émis par SYDONIA. Cela implique pour les opérateurs de faire et refaire dans chaque pays une procédure

nationale de transit douanier, d'acheter les documents correspondants, de recourir aux intermédiaires obligés (commissionnaires en douane) et d'en supporter les coûts. **Tout ceci est pénalisant en termes de coût et de temps nécessaires à la répétition de ces procédures et rédaction de documents, ce qui renchérit d'autant le coût des marchandises, coût finalement supporté par les consommateurs finaux. Il est donc prioritaire d'activer la conclusion de l'accord entre la CCIAN et ses principaux homologues pour que le TRIE puissent effectivement être utilisé de bout en bout à moindre coût pour les opérateurs.**

Les simplifications possibles à apporter à la procédure de transit au bureau d'entrée au Niger.

Malgré les efforts entrepris dans la facilitation et la simplification des procédures, les procédures douanières et en particulier les procédures de transit demeurent complexes, répétitives et coûteuses. Dans un premier temps, sans préjudice d'une réelle activation du TRIE sur la base des recommandations mentionnées ci-dessus, on pourrait imaginer de supprimer pour le transit la double obligation d'établir une déclaration de transit puis un document de transit. En fait, l'un et l'autre peuvent très bien se combiner en un seul document.

Sur cette base il serait possible de simplifier le processus documentaire et de contrôle aux bureaux d'entrée au Niger en réduisant de 7 à 3 les étapes à franchir dans le but de simplifier et accélérer le processus.

- A l'arrivée du véhicule, les documents usuels sont remis à la douane par l'opérateur ou son représentant pour contrôle de conformité.
- L'opérateur ou son représentant procède à la saisie de la déclaration de transit en douane et la soumet à la douane électroniquement.
- La douane après l'analyse de risque appropriée valide la déclaration qui du même coup génère les messages automatiques qui sont envoyés aux bureaux de destination ou de sortie. La douane remet alors à l'opérateur ou son représentant une copie du T1 et le véhicule est alors considéré comme en transit et peut poursuivre sa route, sous réserve d'autres contraintes telles que l'escorte et le convoi.

Le passage systématique au scanner pourrait être revu à la faveur d'une gestion des risques automatisée et moderne. Une telle approche permettrait non seulement de rationaliser le traitement en frontière, mais également de dégager du temps précieux pour les agents qui pourraient l'utiliser à d'autres tâches de contrôle et de gestion plus gratifiantes que la saisie. De plus, on pourrait envisager que, pour certaines marchandises et certains opérateurs à définir, **les bureaux de douanes d'entrée puissent être déclarés bureaux de plein exercice habilités à réaliser les procédures d'importation et de mise à la consommation**, ce qui n'est pas permis aujourd'hui sauf pour des opérations de très faible valeur. Bien sûr cela supposerait que les importateurs soient présents ou représentés en frontière pour procéder en particulier au paiement des droits, mais cela pourrait également être considérablement simplifié par la mise en place pour ces opérateurs d'un crédit d'enlèvement qui permettrait d'accélérer considérablement le processus, n'obligerait pas ces transports à être l'objet d'escorte et de convoi, et désengorgerait les bureaux intérieurs d'autant.

La mise en place effective des postes de contrôles juxtaposés et l'activation de l'échange de données douanières.

Plusieurs projets d'établissement de postes de contrôles juxtaposés en frontière sont en cours de réalisation sous l'impulsion de la dynamique régionale UEMOA/CEDEAO. C'est notamment le cas entre le Niger et le Burkina Faso, et entre le Niger et le Bénin qui sont les deux corridors principaux. Si les infrastructures sont bien avancées, la mise en œuvre effective tarde encore. Comme ces pays sont utilisateurs de SYDONIA world, le Niger ayant le projet de migrer vers ce système, **les postes juxtaposés seraient l'endroit idéal pour installer les mécanismes appropriés de partage et d'échange de données entre douanes.**

Si cela se réalisait on pourrait fort bien envisager que l'opérateur saisisrait sa déclaration de transit au port et une fois validée par la douane de départ, serait acheminée directement de douane à douane jusqu'à l'entrée du pays de destination. Une telle approche éviterait la répétition des déclarations et raccourcirait le temps de traitement en frontière. **De plus, les futurs projets d'aménagement de ces points juxtaposés pourraient valablement intégrer le principe de files/lignes prioritaires pour les trafics de transit, voire distinguer dans ces files prioritaires les transports couverts par un TRIE et les autres.**

La mise en œuvre de déclarations anticipées, de l'automatisation des procédures d'analyse et de gestion des risques.

Il est évident que lorsque les conditions s'y prêteront aussi bien du côté douanier que du côté du secteur privé, introduire la possibilité de procéder de façon anticipée aux déclarations douanières permettra de procéder à l'analyse de risque de façon anticipée et le passage frontière s'en trouvera grandement accéléré. De plus cela permettra de revoir l'obligation systématique de convoyage et d'escorte pour ne réserver ces procédures qu'aux mouvements de marchandises dont la sécurité douanière ne pourrait pas être garantie autrement. **Tout ce qui contribuera à l'accélération et à la simplification des procédures contribuera à une réduction des délais d'acheminements et à une réduction des coûts au bénéfice des consommateurs finaux. L'accélération des procédures en réduisant les temps de transport accroîtrait le nombre de rotations et contribuerait à une amélioration de la productivité et de la rentabilité des entreprises de transport.**

Revoir l'obligation d'inspection avant embarquement et du recours aux commissionnaires en douane.

Il ne fait aucun doute que l'obligation actuelle de recours à une inspection préalable avant embarquement devra être revue à la lumière des obligations résultant de l'AFE. De même la révision en cours du Code des douanes devra revoir l'obligation de recours aux commissionnaires en douanes.

4. Le guichet unique

a) A Les simplifications en place au niveau des procédures du commerce international : le Guichet Unique des Formalités du Commerce Extérieur.

D'importants efforts ont été déployés pour simplifier les différentes procédures du commerce et du transport international, aussi bien au niveau national que régional. La CCIAN, à la suite de la réforme des procédures commerciales entreprise dans les années 1990 qui a en particulier contribué à l'abolition du système antérieur des licences, a établi un Guichet Unique pour l'accomplissement de formalités liées au commerce extérieur. Ainsi, les opérateurs du commerce extérieur, importateurs et exportateurs, disposent à Niamey et dans les 7 bureaux régionaux de la Chambre d'un guichet unique pour procéder à leurs formalités commerciales internationales et en particulier pour l'obtention de la Fiche d'Enregistrement Statistique qui est un document obligatoire pour l'accomplissement des formalités douanières ultérieures.

Ces fiches qui font partie de la liste des documents à produire à l'appui de toute déclaration en douane sont de deux types, selon que l'opération impliquera un mouvement de fonds en FCFA ou en devises. La Fiche d'Enregistrement Statistique s'obtient auprès de la CCIAN moyennant le paiement d'une somme par fiche (3,000 FCFA pour les opérations en FCFA et 4,000 FCFA pour les opérations en devises). La fiche est remplie par l'opérateur en trois exemplaire pour des opérations en Franc CFA et en ou quatre exemplaires lorsqu'il y a mouvement de devise. Dans ce dernier cas, l'opérateur doit présenter la fiche à la signature de la banque qui réalisera le mouvement de fonds et ensuite la fiche est présentée au Ministère des Finances pour visa. Dans les deux cas, les différents exemplaires de la fiche sont remis à la Chambre par l'opérateur avec les documents justificatifs. La Chambre signe, date, et

appose un timbre (3,000 FCFA par feuille) sur chaque feuillet. Le feuillet 1 de la fiche est restitué à l'opérateur qui peut alors l'utiliser à l'appui de sa déclaration en douane. Le feuillet 2 est destiné au Ministère du Commerce, le feuillet 3 au Ministère des finances (si devises) et le dernier reste à la Chambre. Cette fiche constitue une manifestation d'intention de la part de l'opérateur de procéder à une opération de commerce international. Il dispose d'un délai d'un an pour réaliser son opération après quoi la fiche est caduque. Chaque fiche est alors enregistrée au niveau de la Chambre.

Toutefois, il convient de noter que la consolidation des enregistrements de ces fiches n'est que peu réalisée, les bureaux régionaux ne disposent pas d'outils informatiques de saisie. Les fiches sont alors rapatriées à Niamey pour saisie.

La Chambre produit, à partir de ces fiches, certaines statistiques, mais du fait des retards dans la saisie, de la non exhaustivité de celle-ci et surtout du fait que ces fiches ne sont que le reflet d'une intention de l'opérateur et non d'une opération accomplie, la valeur de telles statistiques peut certainement faire l'objet d'une analyse d'opportunité et l'obligation revue dans le but de rationaliser encore le processus notamment pour les opérations qui ne nécessitent pas de mouvement de devises et qui correspondent à des opérations commerciales internes à la Région (UEMOA).

b) Le Guichet Unique du CNUT pour l'accompagnement des procédures de suivi des marchandises.

Parmi les missions du Conseil Nigérien des Utilisateurs de Transports Public (CNUT) figure la gestion de la répartition du fret et des quotas de transports dans les ports de débarquement. Ainsi le CNUT dispose d'un représentant dans chacun des ports principaux desservant le Niger (Bénin, Togo, Cote d'Ivoire, Ghana) qui procède, à travers le « guichet unique » du CNUT, à l'affectation des cargaisons et à l'établissement contre rémunération du bon d'enlèvement ou Bordereau de Suivi du Transport Routier (BSTRT).

c) Le Guichet Unique : les conditions de son futur succès.

Aussi bien la CEDEAO que l'UEMOA ont promu, à travers leurs instruments juridiques respectifs, l'établissement de guichets uniques. Toutefois, il faut constater que la problématique du guichet unique est bien souvent envisagée sous le seul angle national et principalement pour l'importation et l'exportation. Cette approche un peu restrictive est évidemment bonne pour les opérateurs nationaux établis sur le territoire du guichet unique. Mais à chaque fois que l'opérateur sort de son territoire, il devient tributaire du guichet unique du pays voisin et ainsi de suite. Alors se posent les problèmes de langue, d'accès, etc. **Les communautés Régionales ont un rôle essentiel à jouer pour garantir :**

- **une approche uniforme du guichet unique pour tous les pays membres (conception, langues, accès..) en émettant des recommandations et spécifications techniques adaptées**
- **une interaction entre douanes des pays membres pour éviter que l'opérateur ne soit contraint de saisir ses données à de multiples reprises**
- **une prise en compte du transit (TRIE par exemple)**

Par ailleurs il serait sans doute opportun au Niger d'examiner la pertinence des guichets uniques existants et de confier à la douane la responsabilité de l'établissement d'un vrai guichet unique pour toute les opérations internationales à charge pour ce guichet de communiquer avec les divers intervenants, Chambre de Commerce, CNUT, ministères, etc.

C. TRANSPORTS ET LOGISTIQUE : LA CLÉ DU DÉVELOPPEMENT NIGÉRIEN

Les transports et la logistique (en termes de qualité, disponibilité, coût, fiabilité et efficacité) constituent le troisième pilier, avec les infrastructures et les procédures de douane et de transit, de la facilitation des échanges. Il s'agit ici d'opérateurs essentiellement privés dont l'interaction avec les autorités publiques douanières, portuaires, etc. est la clé de voûte du système commercial. Une analyse du secteur révèle de grandes difficultés auxquelles il faudrait remédier pour prétendre accélérer l'intégration du Niger dans les échanges mondiaux. En particulier, la mise en œuvre de l'AFE et tout développement de procédure de facilitation suppose que des actions soient entreprises en parallèle pour moderniser le secteur des transports et de la logistique, dont le secteur routier qui est prédominant au Niger.

1. Les infrastructures et le cadre d'exercice de la profession

a) Les infrastructures et leur utilisation

La qualité du transport conditionne la fluidité des échanges et dépend à la fois de l'infrastructure et de l'efficacité des entreprises locales de transports, qui déterminent la compétitivité des exportateurs. Au Niger, l'infrastructure de transport dépend fortement des routes. L'ensemble du réseau est d'environ 19,000 kilomètres dont moins de 4,000 sont bitumés et 7,000 kilomètres de pistes rurales en bon état. La densité pour 1000 habitants est seulement le tiers (1,2 kilomètre) de ce qu'elle est en moyenne en Afrique subsaharienne.

Pour rompre son enclavement, le Niger peut compter sur au moins quatre corridors qui donnent accès aux différents ports de l'Atlantique. **Le corridor Cotonou-Niamey, presque entièrement asphalté, est de loin le plus sollicité, plus de 65% du trafic marchandises.** Avec 1,050 kilomètre, c'est le corridor le plus court, environ 200 kilomètres de moins que Lomé-Niamey qui est également bitumé. Ce corridor a de plus l'avantage de ne requérir que le franchissement d'une seule frontière, en l'occurrence celle entre le Bénin et le Niger. Pour ce qui est de la partie orientale du pays, il convient toutefois d'indiquer le rôle du corridor avec Lagos tandis que les autres options d'accès à la mer sont de caractère beaucoup plus secondaire (Tema-Niamey, Nouakchott-Niamey). Si le réseau routier intérieur n'est pas de trop mauvaise qualité, **il souffre néanmoins de l'excès de sollicitation par des camions** souvent en surcharge.

L'EDIC de 2008 dressait déjà le constat d'un **excédent de charges de 20% comparativement à une utilisation normale**. L'impact de cette forte pression sur le réseau se trouve aggravé par le fait que son entretien est insuffisant. Ici encore, *grosso modo*, les constats établis en 2008 demeurent valables. Les auteurs de l'EDIC observaient **des dotations en moyens de financement de 60% à 70% inférieurs à ce qui serait requis pour mener à bien les tâches de réhabilitation et de maintenance** du capital infrastructurel. Le fonctionnement de la Caisse Autonome de Financement de l'Entretien Routier (CAFER) n'a jamais été pourvu de manière adéquate. Une étude de la Banque mondiale (2008) a même souligné cette situation paradoxale qui a fait que **la création de l'organisme, en 1999, a coïncidé avec une dégradation des budgets affectés** à l'entretien des routes¹⁹. Actuellement, les ressources dont dispose la CAFER sont principalement constituées par le prélèvement d'une taxe sur l'essence de 20 FCFA par litre, en diminution par rapport au niveau de taxe de 30 FCFA qui a prévalu

¹⁹ The World Bank. 2008. *Project Appraisal Document on a Proposed Grant in the Amount of SDR 18.8 Million to the Republic of Niger for a Transport Sector Program Support Project*. [En ligne]. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2008/04/11/000334955_20080411070918/Rendered/INDEX/431620PAD0P101101official0use0only1.txt, Report No. 43162-NE.

dans le passé ; d'une subvention de l'État de 150 millions FCFA et des paiements relatifs à la taxe à l'essieu. L'ensemble est loin de couvrir les missions assignées et programmées de l'organisme.

L'amélioration de la fluidité internationale des échanges devrait en partie procéder du désengorgement des procédures de dédouanement et de stockage de marchandises à l'importation et à l'exportation sur Niamey. La **construction du port sec de Dosso**, à 140 km à l'est de Niamey, devrait concourir à cet objectif. La réalisation de ce port sec est déjà une histoire ancienne dont la mise en œuvre a été jusqu'ici constamment ajournée. Elle participe du volet de facilitation des échanges. Outre la réduction des coûts, des délais de transit et de transport, le port sec devrait permettre d'améliorer et d'accélérer les procédures, d'augmenter la sécurité des systèmes d'approvisionnement et d'accroître les recettes douanières et fiscales du fait du meilleur contrôle sur le corridor de transit. Le désengorgement des axes routiers devrait également être associé aux aménagements ferroviaires et à la mise en service, dans les prochaines années, de la ligne Cotonou-Niamey qui participe de la boucle ferroviaire Cotonou-Niamey-Ouagadougou-Abidjan.

L'État devrait se donner les moyens institutionnels et financiers de couvrir les dépenses indispensables à la réhabilitation et à la maintenance du patrimoine infrastructurel routier. Il conviendrait notamment que les moyens de la CAFER soient sécurisés, que les budgets dédiés ne soient pas en contradiction avec l'étendue des missions qui lui sont assignées. **La construction du port sec à Dosso** devrait aussi faciliter le traitement des marchandises à l'importation et à l'exportation. La réalisation de ce port sec permettra la réduction des coûts et des délais de transit et augmentera la sécurité des approvisionnements.

La qualité et le niveau de capital infrastructurel comptent, mais également l'efficacité avec laquelle il est possible d'utiliser ces équipements publics. Le coût du transport terrestre est donc la résultante de la « hard » et de la « soft infrastructure ». **L'usage des axes routiers au Niger est problématique en raison des coûts de transaction qu'il génère** et qui sont appréciés à partir des données de l'Observatoire des Pratiques Anormales (OPA). Cet observatoire a été mis en place en 2005 par l'UEMOA et la CEDEAO avec l'appui financier de l'Agence des États-Unis pour le Développement International (USAID), le Programme des Politiques de Transport en Afrique Sub-saharienne (SSATP) de la Banque Mondiale et le partenariat technique du Centre Ouest Africain pour le Commerce (WATH). La mission assignée à l'OPA est de suivre et mesurer l'évolution par trimestre de la qualité de la gouvernance routière sur les principaux axes de l'Afrique de l'Ouest.

b) Les tracasseries routières

La cellule nigérienne de l'observatoire a été créée en avril 2012. Elle est hébergée par le Conseil Nigérien des Utilisateurs des Transports publics (CNU). Elle est constituée de quatre membres chargés d'organiser des enquêtes sur les tracasseries routières, dans un premier temps sur le corridor Niamey Cotonou et ultérieurement sur les autres corridors d'intérêt. La cellule administre principalement les fiches d'enquête que remplissent une vingtaine de chauffeurs emprunteurs du corridor Cotonou-Niamey, vérifie la qualité de l'information et transmet cette dernière au *Trade hub*. La fiche indique les différents postes de contrôle possibles : police, douane, gendarmerie, mais aussi eaux et forêt, syndicats, ponts bascule...La fiche mentionne également les heures d'arrivée et de départ, renseigne sur les montants acquittés par le chauffeur.

Selon les conclusions du 23^{ième} rapport de l'OPA de l'UEMOA, en date du premier trimestre 2013, le Niger serait après le Mali le pays où les harcèlements des chauffeurs sont les plus importants. La responsabilité de ces comportements serait d'abord le fait de la douane et surtout la gendarmerie. **Le nombre d'arrêts aux 100 kilomètres serait de l'ordre de 2 contre moins de 1 au Togo et au Bénin. Les prélèvements illicites aux 100 kilomètres sont supérieurs à 3,000 FCFA,** derrière les paiements observés au Mali, près de 4,000 FCFA, mais loin devant ce que l'on peut observer au Ghana ou au Togo, moins de 1,000 francs. Toutes les parties sont conscientes de ce que la fluidité du transport doit être rapidement améliorée.

A la suite de ce rapport de l'OPA, le Comité Permanent Inter-États de lutte contre la sécheresse dans le Sahel a publié en juillet 2014 dans le cadre du Programme Régional d'Appui aux Marchés avec le soutien de l'USAID, un « Rapport sur les tracasseries Routières ». Ce rapport qui se concentre essentiellement sur les mouvements de marchandises agricoles observe plusieurs corridors parmi lesquels Bouaké (Côte d'Ivoire)-Niamey (Niger), Parakou (Bénin)-Niamey (Niger). Ces deux corridors concernent des transports de maïs réalisés au cours du mois de juillet 2014. Sur le premier corridor Bouaké-Niamey, pour une distance totale de 1,371 km, 38 check points ont été dénombrés (14 en Côte d'Ivoire, 16 au Burkina Faso et 8 au Niger pour seulement 121 Km). Ces points de contrôle ont perçus des paiements illégaux pour un montant de 331 USD dont 193 sur le territoire du Niger. Sur le corridor Parakou – Niamey, pour une distance de 605 km, 19 point de contrôle ont été recensés (9 au Bénin et 10 au Niger pour 282 km). Ces points de contrôle ont perçus des paiements illégaux pour un montant de 432 USD dont 259 sur le seul territoire du Niger. Ce rapport ne cible que les marchandises agricoles et dans ce cas particulier que le maïs, mais ces pratiques sont rapportées par l'ensemble des opérateurs quelques soient les marchandises transportées. Tous les corps de contrôle semblent impliqués, police, gendarmerie, douane et autres indéfinis.

Le rapport met également en exergue le temps moyen utilisé pour les contrôles sur les différents corridors. Ainsi en temps, sur le corridor Bouaké-Niamey, 160 minutes sont perdues dont 120 sur le seul territoire du Niger et sur le corridor Bénin-Niger seulement 32 minutes seraient perdues. Sur le plan des coûts totaux d'acheminement tous frais confondus on obtient des montants extrêmement élevés si on les rapporte au kilométrage parcouru. Sur le premier corridor Côte d'Ivoire-Niger le coût total d'un transport de maïs est estimé à 4,730 USD pour seulement 1,371 km soit un coût aux 100 Km de 345 USD, et sur le second n'a pas fait l'objet d'une estimation précise. S'il ne s'agit ici que de l'observation du transport d'un seul type de cargaison, ces pratiques semblent généralisées.

Le démentiement de ces contrôles illégaux est un enjeu majeur pour l'amélioration des conditions de transport et la performance du commerce et s'avérera indispensable à la mise en œuvre conforme de l'APE. **Seule une volonté politique forte et sans faille au Niger et dans les pays de la Région permettra de remédier à terme à cette situation forte dommageable au développement. La lutte contre la corruption repose sur la combinaison d'une volonté politique forte et la mise en œuvre de mesures pragmatiques. Ces mesures pragmatiques reposent sur une publication et une campagne de vulgarisation des procédures qui doivent être standardisées et uniformes. De plus l'utilisation accrue de moyens informatiques et de procédures automatisées permet de limiter l'intervention humaine, éliminant de fait les situations propices au développement de pratiques et paiements anormaux.**

En février 2013, un arrêté interministériel qui a impliqué quatre des principaux ministères concernés : Intérieur, Commerce, Finances, Transport et Défense Nationale, **s'est donné pour but de réduire les contrôles intempestifs. Aux termes de l'article 6 du décret, il ne devrait plus subsister que 3 points de contrôle** : un aux frontières regroupant les agents des douanes, police et eaux et forêts, un au niveau du poste de gendarmerie à la frontière et un au niveau du bureau des douanes pour les formalités assignant un régime définitif à la marchandise. L'article 11 vient cependant redonner une certaine latitude aux agents tracassiers puisque sans définir les modalités d'application, il permet les contrôles « inopinés » ou par « sondages ». Il faut voir comment cette mesure se traduira dans les faits, mais certains entretiens avec des opérateurs suggèrent un retour aux anciennes pratiques et un retour en arrière au nom de la sécurité. **Il conviendrait de mobiliser les ministères en faveur de l'application du décret organisant la baisse du nombre de contrôles le long des corridors et notamment entre Cotonou et Niamey.**

c) La réforme du code de la route.

Le Ministère des transports a entrepris une réforme du code de la route au travers de laquelle certaines dispositions seront prises en matière d'obligation de formation particulière (initiale et continue) pour les conducteurs professionnels. Il est évident que la professionnalisation des acteurs des chaînes logistiques et de transports est essentielle au bon développement des échanges et du commerce. Le Centre de Formation aux Techniques du Transport Routier (CFTTR) verra ses moyens augmentés et sa structure adaptée afin de relever ce défi crucial. **Il serait toutefois souhaitable que ce processus soit l'objet d'une concertation plus élargie que cela semble être le cas à présent,**

2. L'organisation et la compétitivité du secteur

a) Des professions du transport non organisées, disparates et atomisées.

Aujourd'hui, le secteur des transports au Niger se caractérise par un grand nombre d'artisans transporteurs et un faible nombre d'entreprises structurées. Le niveau de formation des chefs d'entreprise est souvent très faible et celui des conducteurs tout autant. Il en résulte que le secteur des transports routiers n'est pas considéré comme un secteur économique à part entière alors qu'il est un maillon essentiel de la chaîne logistique (sans parler de l'importance des transports dans les chaînes de valeurs). Vis-à-vis des chargeurs et utilisateurs de transports, les transporteurs ne pèsent rien au plan commercial ce qui permet de peser sur les prix et sur le respect des réglementations. En effet, la plupart n'ont pas de capacité de négociation faute d'avoir la formation suffisante pour effectuer ne serait-ce que des calculs de rentabilité. Cette situation de faiblesse engendre un manque de fiabilité et de prédictibilité qui sont des facteurs essentiels de la performance des chaînes logistiques et d'approvisionnement. De plus cette situation est le vecteur privilégié de la prédominance du secteur informel.

Seule une démarche concertée de professionnalisation de la profession par la formation permettra de transformer ce secteur essentiel au commerce en une véritable industrie au service du développement. Une réflexion est également en cours en vue d'une professionnalisation des transporteurs routiers par l'instauration de formation obligatoire pour les chefs d'entreprises essentiellement dans les domaines de la gestion et de la comptabilité. Cette obligation serait introduite pour tout nouvel entrant dans la profession et ceux qui sont en cours d'exercice bénéficieraient d'une période de transition pour se conformer aux nouvelles exigences. Il s'agit donc d'adopter une démarche constructive vis-à-vis des opérateurs logistiques et transports agissant dans le domaine informel ou non. Trop souvent le discours a consisté à proclamer l'élimination du secteur informel ce qui a eu pour résultat d'exacerber les oppositions et lutte d'intérêt bloquant tout progrès réel et interdisant toute modernisation du secteur.

En réalité, il faut noter que ceux qui agissent dans le secteur informel, sont malgré tout des professionnels qui ont un certain savoir-faire. L'enjeu est de ne pas les éliminer mais de les intégrer étape par étape au secteur formel afin qu'ils puissent continuer à fournir des services mais au travers d'emplois durables et non par la réalisation de prestations plus ou moins utiles et dissimulées.

Cela suppose donc un recensement précis des pratiques en question, des opérateurs concernés et la mise en œuvre d'une politique ambitieuse qui combine :

- **l'encadrement de ces professions par quelques règles simple d'accès aux professions du transport et de la logistique.**
- **l'élaboration de programmes de formation obligatoire pour les professionnels des filières**
- **l'introduction progressive de ces règles aux nouveaux entrants et l'aménagement de périodes de transitions pour les acteurs actuels pour se conformer aux nouvelles règles en prenant soin de reconnaître le critère de l'expérience professionnelle comme un critère qualifiant au bénéfice des acteurs actuels du marché.**

Une telle approche est salutaire à condition que les professionnels soient dûment associés à ce processus de modernisation afin qu'ils se l'approprient et y voient une chance plutôt qu'un péril. A ce titre, le Comité de Facilitation des Transports institué par arrêté No 006 du 31 décembre 2002 du Ministre des Transports pourrait être réactivé et servir de structure de concertation efficace pour la définition des projets de modernisation des règles touchant le secteur.

b) Un poids inconsideré de l'informel.

Le fait de noter le poids des activités informelles est une banalité, toutefois il ne faut pas négliger ses conséquences sur la facilitation du commerce qui impose en particulier la connaissance des opérateurs, de leurs capacités et de leur performance et qui doit garantir la traçabilité des opérations.

L'existence même d'un secteur informel puissant, au-delà des conséquences économiques et sociales habituelles, rend difficile la mise en œuvre efficace de procédure de facilitation qui repose essentiellement sur la confiance que les autorités et les opérateurs se font pour l'accomplissement optimales de leurs opération dans le respect des réglementations. Mais l'informel n'est pas seulement la réalisation d'opération commerciales ou de transport en marge des règlements par des opérateurs officiellement inconnus. L'informel consiste aussi à contourner ouvertement les réglementations en vigueur en utilisant des artifices d'apparence légale. Citons ici le contournement de la règle des 2/3 1/3 pour les trafics en provenance des ports. Il semble parfaitement avéré que d'une part certains transporteurs Nigériens saisissent la possibilité qui leur est donnée d'immatriculer des véhicules non pas au Niger mais dans d'autres pays ce qui leur permet sans le dire et à moindre coût de récupérer des trafics qui sont réservés aux transporteurs des pays côtiers. Citons aussi le développement croissant des transports pour compte propre que les importateurs organisent pour échapper aux quotas et parfois au tour de rôle. Ces deux exemples démontrent que les réglementations en places non seulement ne sont pas appliquées mais pour des raisons d'opportunité sont très largement contournées. Le défi consistera donc à traiter le problème de l'informel de façon appropriée afin d'éviter toute tension et de pouvoir parvenir à l'objectif fixé. Or souvent les initiatives ou programmes qui ont été initiés ont échoué ou n'ont pas aboutis. En fait ces échecs peuvent s'expliquer en grande partie par les méthodes utilisées.

Pour résoudre le problème de l'informel il ne convient pas seulement de déclarer qu'on veut l'éliminer. Une telle approche braque d'entrée les professionnels en place qui craignent pour la pérennité de leur activité et donc de leur subsistance. Or, ces gens de l'informel sont souvent des professionnels qui ont un grand savoir-faire, et c'est exactement sur ce savoir-faire qu'il faut capitaliser. En d'autres termes, il ne faut pas éliminer l'informel, il faut, étape par étape l'incorporer dans le secteur formel en permettant la génération d'emplois stables, durables et rémunérateurs et l'adoption de plan de formation adaptés. Plus que de réforme, il convient de parler d'évolution par étape et de modernisation.

c) Le niveau de formation des opérateurs est insuffisant.

L'une des difficultés objective à intégrer dans toute réflexion dans le domaine de la facilitation des échanges est celui du niveau de formation des opérateurs du commerce et des professionnels des transports. Si la toute dernière génération est formée à la gestion des entreprises et tout ce que cela implique, l'immense majorité des professionnels de ces secteurs n'ont pas ou peu de formation et encore moins de formation au commerce et aux activités annexes car elles n'existaient pas lorsqu'ils ont commencé leurs activités professionnelles. Dans les professions du transport on parle même d'analphabétisme quasi général rendant l'accès à la formation et au savoir difficile. C'est d'ailleurs, à tort ou à raison, l'argument avancé pour justifier le recours obligatoire aux commissionnaires en douanes car la plupart des transporteurs du Niger et des pays voisins ne seraient pas capables de remplir des documents de transport ou de transit ni de traiter ces opérations correctement.

Il y a donc ici un enjeu considérable qui impose d'une part de développer l'enseignement et la formation des nouvelles générations aux procédures du commerce international, à la gestion et aux transports, mais en même temps d'inventer des outils adaptés de formation pour les professionnels qui n'ont pas eu nécessairement accès à la formation jusque-là. Or ces professionnels ont un savoir-faire, il faut le développer pour le renforcer, on ne peut se résoudre à les laisser sur le côté, ce qui les précarisera et ne contribuera pas à l'objectif d'ensemble de développement.

La modernisation de la gestion des documents de transport devrait être accompagnée d'une revue d'ensemble du système de formation aux techniques du transport. Dans les dernières années, le Centre de Formation aux Techniques du Transport Routier (CFTTR) a subi une désaffection de la clientèle formée pour diverses raisons, notamment la concurrence des auto-écoles. Sans doute conviendrait-il de faire le bilan qualitatif de la libéralisation de ce secteur de la formation.

d) Développement d'un programme de renouvellement des flottes de véhicules de transports.

Comme noté ci-dessus, un des facteurs qui a facilité les débordements dans le passé est la faiblesse de l'organisation professionnelle des transporteurs, trop hétérogène pour faire émerger des comportements de nature à contrarier les habitudes des personnels en tenue. Le transport est à la fois une activité économique structurée et formelle, et une activité informelle de survie. **La réglementation des transporteurs est peu contraignante, notamment envers la qualité des matériels roulants utilisés, d'où la motivation des contrôleurs.** Il y a au Niger plus de 660 transporteurs auxquels sont associés un parc de 7,000 camions. **De l'avis de certains professionnels, 80% du parc est probablement obsolète, âgé de plus de 15 ans.**

En 2009, un Comité national chargé du renouvellement du parc a été institué. La loi n'ayant pas eu de décret d'application, son efficacité est limitée. Un projet de mécanisme incitatif de financement du renouvellement des flottes de véhicule de transport de marchandises et de personnes est en cours d'élaboration. Il reposera sur une exemption des droits et taxes d'importation et de TVA dès lors que les candidats démontreront que leur entreprise est établie régulièrement. **Il s'agit d'inciter les artisans à se regrouper en Groupement d'Intérêt Economique de sorte qu'ils puissent mutualiser leurs synergies et bénéficier du programme.** La question de la garantie à fournir demeure en suspens, l'État ne souhaitant pas fournir sa garantie directe et souveraine aux institutions bancaires pour de telles opérations.

e) Des conflits d'intérêts patents dans l'organisation et le fonctionnement des mécanismes et procédures du commerce international, l'accès au fret et la gestion des quotas.

Si le secteur des transports routiers en particulier n'est pas perçu comme un acteur économique à part entière comme décrit ci-dessus, l'organisation actuelle de l'accès au fret y contribue largement également. Selon les conventions mentionnées ci-dessus et les accords bilatéraux de transport et de transit, il revient aux organismes représentant des chargeurs des pays enclavés présents dans les ports de gérer les quotas de tonnage au départ des ports. Il revient également aux organismes représentants les chargeurs dans les ports d'émettre un document de suivi : le Bulletin de Suivi de Transport Routier (BSTR). Ce BSTR qui est payant, n'est pas un document de transport mais un simple document de suivi qui est pourtant obligatoire et doit être présenté aux douanes notamment. Or sur le plan strictement déontologique on peut s'interroger sur l'opportunité de voir les clients (chargeurs) ou leur organisation représentative gérer à la fois le quota et l'émission d'un document de suivi, alors que le transporteur et le chargeur en principe concluent un contrat qui donne ensuite lieu à une lettre de voiture.

Sur le plan de la facilitation des échanges, la juxtaposition de documents et intervenants ne contribue pas à une accélération des procédures et à une diminution des coûts puisque chaque intervention est un

coût supplémentaire à la charge de la marchandise et donc des clients finaux. **Si un document de suivi était indispensable on pourrait imaginer qu'un exemplaire supplémentaire de la lettre de voiture pourrait faire office de document de suivi et une fois le transport réalisé et l'émargement du destinataire obtenu, serait remis à l'autorité de tutelle.**

Chapitre 5

Poursuivre les efforts de diversification en s'appuyant sur les secteurs porteurs de l'économie nigérienne

La description du cadre macroéconomique du Niger avait mis en exergue la faible diversification et industrialisation du pays. La description de ses échanges avait abouti à la même conclusion : la faible diversification de ses produits et marchés d'exportation.

Ce besoin de diversification de l'économie et des échanges du Niger a été analysé plus en détail dans l'Etude Diagnostique du Commerce au Niger produite pour le gouvernement par le Bureau National d'Etudes Techniques et de Développement (BNETD, 2015). L'indice He rfindahl associé aux transactions du Niger a ainsi été calculé et confirme cette forte concentration des échanges. Il apparaît également que le Niger a connu trois phases d'évolution de la structure de ses exportations : une concentration de ses exportations de 2000 à 2002, puis une diversification de ses exportations de 2005 à 2009, et enfin une nouvelle phase de forte concentration des exportations de 2005 à 2009. Au niveau de la sophistication des exportations, l'étude souligne que le degré de sophistication des produits est resté très bas jusqu'en 2004, date à laquelle le Niger a connu un changement structurel de ses exportations au profit de plus de produits industriels (activités des mines et de transformation des minerais). Finalement, l'étude analyse la croissance des exportations en distinguant l'exportation de nouveaux produits (marge extensive) de l'augmentation des exportations de produits traditionnels (marge intensive) et conclut que la dynamique de l'exportation au Niger est essentiellement due aux produits traditionnels (explosion de la marge intensive) et que les nouveaux produits contribuent faiblement à la croissance des exportations (marge extensive).

Faute de demande intérieure importante, la diversification de l'économie nigérienne ne pourra intervenir que grâce au commerce international et à la conquête de nouveaux marchés à l'étranger. Au vu des ressources limitées du Niger, l'EDIC propose une stratégie double de montée en puissance (renforcement des capacités permis par les exportations) et en gamme (augmentation de la part de valeur ajoutée locale) dans des secteurs porteurs de l'économie. Il ne s'agit pas de découvrir de nouveaux avantages comparatifs, mais plutôt de « tirer » sur la chaîne de valeur des secteurs déjà exposés à l'intégration afin de développer des industries et services ancillaires et créer de la richesse et de l'emploi. Deux secteurs sont étudiés plus spécifiquement : l'agriculture/élevage et les mines/pétrole. Dans cette logique d'augmentation de la part de valeur ajoutée locale dans les chaînes globales, les services devraient aussi faire l'objet d'une attention particulière, notamment au titre de la fourniture locale de services à des investisseurs/opérateurs étrangers.

A. L'AGRICULTURE ET L'ÉLEVAGE : UNE DOUBLE EXIGENCE DE SÉCURITÉ ALIMENTAIRE ET DE RECETTES COMMERCIALES

L'agriculture et l'élevage sont des secteurs clés de l'économie nigérienne, à la fois pourvoyeurs de richesse (près de 40% du PIB) et d'emploi (80% de la population active), et sur lesquels reposent la sécurité alimentaire d'un pays soumis d'importants aléas climatiques. Malgré de nombreux efforts en faveur du développement rural et une volonté politique incontestable de remédier à l'insécurité

alimentaire, le Niger n'est toujours pas à l'abri de la malnutrition et de la faim. Le développement autocentré n'a pas fourni les résultats escomptés, et le développement du secteur agro-pastoral à travers l'intégration commerciale apparaît une véritable solution alternative. Les exportations sont ainsi susceptibles de motiver et financer les réformes nécessaires à l'accroissement de la productivité et de la compétitivité du secteur. Un cercle vertueux pourrait être créé qui bénéficierait à la fois aux exigences de sécurité alimentaire, de recettes commerciales, et de développement rural du pays.

Le développement du commerce agro-pastoral pourrait également contribuer à la diversification des exportations et du tissu économique nigériens, notamment grâce à l'exploitation de nouvelles filières porteuses et à la progression dans la chaîne de valeur ajoutée. En effet, l'agriculture et l'élevage offrent d'intéressantes perspectives de développement de services ancillaires et d'industries de transformation. Ces opportunités sont étudiées ci-dessous après avoir été situées dans les contextes économiques et politiques qui prévalent au Niger.

1. Politiques agricoles et sécurité alimentaire

Depuis 1960 à aujourd'hui, pour l'État nigérien, l'agriculture et l'élevage étaient toujours considérés comme un secteur prioritaire dans les politiques de développement économique et social.

a) Les politiques mises en œuvre dans l'agriculture et l'élevage et leur bilan

L'agriculture

Les politiques agricoles et de développement rural du Niger ont connu plusieurs phases :

1960-1973, développement sectoriel par l'intervention directe de l'État.

1974-1983, recherche de l'autosuffisance alimentaire.

1984-1991, responsabilisation des populations pour un développement endogène.

1992-2003, adoption de Principes directeurs d'une politique de développement rural.

2003-2015, adoption de la **Stratégie de développement rural (SDR)**

La SDR a été adoptée en janvier 2003, alors que le Niger traversait une période d'extrême pauvreté et d'insécurité alimentaire. Le gouvernement voulait remédier à la vulnérabilité chronique des populations rurales due aux aléas climatiques et au phénomène de désertification. Relever les revenus agricoles des populations est devenu une priorité, et la revalorisation des ressources agro-sylvi-pastorales a été placée au cœur de la politique gouvernementale de lutte contre la pauvreté (Stratégie de Réduction de la Pauvreté – SRP). L'objectif était de réduire la part de la population sous le seuil de pauvreté de 63% en 2002 à moins de 50% en 2015, tout en garantissant la sécurité alimentaire et la gestion durable des ressources naturelles.

La SDR comprend trois axes stratégiques :

- favoriser l'accès des producteurs ruraux aux opportunités économiques pour créer les conditions d'une croissance économique durable en milieu rural ;
- prévenir les risques, améliorer la sécurité alimentaire et gérer durablement les ressources naturelles pour sécuriser les conditions de vie des populations ;
- renforcer les capacités des institutions et des organisations rurales pour améliorer la gestion du secteur.

Une approche programme (14 programmes adoptés au total) a été privilégiée afin de mieux encadrer les interventions publiques qui visaient à « construire de nouvelles infrastructures, rendre fonctionnelles et augmenter les capacités des infrastructures existantes en apportant des équipements et autres intrants, et améliorer les capacités des ressources humaines, organisationnelles et

institutionnelles » (République du Niger, 2003.). Un Comité interministériel de pilotage de la SDR a également été mis en place.

En 2012, la SDR a été intégrée dans le Plan de Développement Economique et Social (PDES) dont l'ambition était de soutenir la croissance économique et de créer des emplois au Niger, notamment grâce à la diversification des revenus économiques et la réduction de la dépendance envers les industries extractives. Le volet sécurité alimentaire du PDES, est l'Initiative « les Nigériens Nourrissent les Nigériens » (ou I3N).

L'I3N tient compte des axes prioritaires, s'approprie et capitalise les actions de la SDR (RECA, 2012), . L'I3N est actuellement l'unique politique de référence du Niger en matière de développement agricole et de sécurité alimentaire (Haut-Commissariat à l'I3N, 2012) : elle identifie les programmes et axes stratégiques en matière de financement rural ; elle détermine le cadre opérationnel et budgétaire de l'ensemble des ministères du secteur. Les financements publics dans le secteur rural dépendent du budget de l'état, des collectivités mais aussi des apports financiers des Partenaires Techniques Financiers (PTF) et couvrent l'agriculture (les intrants; le matériel agricole, infrastructures de stockage), l'élevage (alimentation animale, vaccination), l'environnement et l'hydraulique (les aménagements irrigués, mise en place de mesure antiérosive) et l'aménagement du territoire et de l'urbanisme (le désenclavement des zones).

L'I3N, qui veut s'attaquer aux causes profondes de l'insécurité alimentaire et nutritionnelle, vise 5 objectifs :

- Les productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques sont accrues et diversifiées ;
- Les marchés ruraux et urbains sont régulièrement approvisionnés en produits alimentaires et agro-alimentaire ;
- La résilience des groupes vulnérables face aux changements climatiques, crises et catastrophes est améliorée ;
- L'état nutritionnel des nigériens est amélioré ;
- L'animation, la coordination de l'Initiative et l'impulsion des réformes sont assurées.

Un Plan d'investissement pour la période 2012 à 2015, supporté à 50% par l'État, et de l'ordre de 1'000'815 millions de FCFA, ambitionne, entre autres, un accroissement des productions agro-sylvo-pastorales d'au moins 45% d'ici 2015. Deux programmes d'action ont permis d'atteindre des résultats très encourageants (par exemple en matière de gestion des ressources naturelles – eau et sol en particulier – ou d'accroissement de l'investissement) et ce malgré un contexte national difficile. Cependant, le faible niveau d'intégration du secteur agricole nigérien aux marchés régionaux et internationaux a entravé ces efforts. Le mauvais état de l'infrastructure et de la communication ne fait qu'empirer les problèmes liés aux faibles capacités d'échanges d'un pays déjà enclavé comme le Niger. Les produits locaux comme les viandes, peaux et cuirs, les grains manquent de compétitivité (à cause du coût élevé de transaction) et rarement atteignent les marchés régionaux, sans parler même des marchés internationaux.

Un plan d'accélération (2014-2015) a donc été adopté avec des objectifs spécifiques :

- rendre disponibles et accessibles aux producteurs les services et produits nécessaires pour produire suffisamment et à temps ;
- améliorer l'accès à l'eau pour les activités agricoles et pastorales ;
- restaurer les terres dégradées en vue de les rendre propices aux agricoles et pastorales ;
- améliorer les revenus des acteurs des filières agricoles à travers une meilleure conservation, transformation et/ou commercialisation des produits agro-sylvo-pastoraux
- Prévenir les troubles nutritionnels ;
- Améliorer la visibilité et l'efficacité des actions entreprises.

L'évaluation de la campagne agro-sylvo-pastorale 2012-2013 a fait ressortir un bilan alimentaire excédentaire de 419,964 tonnes et un bilan fourrager globalement excédentaire de 1,767,889 tonnes de matières sèches. Mais malgré les efforts fournis par le Gouvernement pour préparer et suivre la campagne agricole 2013-2014, les résultats n'ont pas été à la hauteur des attentes et le problème de sécurité alimentaire a resurgi. En effet, la campagne d'hivernage 2013-2014 a enregistré un déficit céréalier de 343,566 tonnes.

Box. Les mesures prises par le gouvernement en matière de politique rurale

Dans le cadre de l'amélioration de la production de céréales et légumineuses en culture d'hivernage, le Gouvernement a mis à la disposition des producteurs, 15 266,4 tonnes de semences (dont 8 636,4 tonnes de semences de cultures pluviales et 6 630 tonnes pour les cultures irriguées) et 43 446 tonnes d'engrais pour respectivement des besoins de 15.000 et 110.000 tonnes.

Dans le cadre de la lutte contre les ennemis de culture, des produits phytosanitaires et des équipements ont été mis en place et utilisés. Il s'agit de 40 000 litres de produits phytosanitaires, 100 kg de bio-pesticide et 5 200 litres de solvant.

Quant aux équipements, ce sont 12.000 paires de gant, 3.000 paires de bottes, 12.000 lunettes, 12.000 casques, 6.020 combinaisons de protection, 11.000 masques et 12.000 cartouches de recharges qui ont été réceptionnés. Auxquels s'ajoutent 500 appareils ULV et 500 appareils à pression entretenues. Ce qui a permis de traiter 66.425 ha contre les criquets pèlerins et 83.496 ha contre les autres prédateurs.

Pour accompagner les paysans, des kits (communes, villages et ménages) ont été mis en place. Pour les kits communaux, 53 magasins de conservation d'oignon ont été construits et équipés dans les régions de Tillabéri (Gothèye), Maradi (Maradi ville et Tibiri), Diffa (Diffa commune), Zinder, Dosso (Gaya) et Tahoua. De même, 4 aires de collecte d'oignon dans les régions de Tillabéri et d'Agadez et 8 comptoirs de commercialisation (Tahoua) ont été construites et sont opérationnels. En plus, d'autres équipements ont été fournis notamment 143 kits à traction animale, 18.050 kits de matériels, 110 tracteurs et engins lourds ont été attribués.

Ces kits rentrent dans le cadre de la promotion et de la valorisation des cultures à hautes valeurs marchandes. Ils ont ainsi permis de faciliter l'écoulement de ces produits mais aussi d'éviter aux producteurs de brader la production liée aux problèmes de conservation et d'améliorer conséquemment le revenu des producteurs conformément à l'un des objectifs de l'Initiative 3N.

Au niveau des kits villageois, il a été réalisé 61 magasins de warrantage, 41 banques céréalères et 3 magasins de stockage. De plus, 16.908 tonnes de céréales ont été placées au niveau des banques céréalères et 49,4 km de piste de déserte réalisés. La mise en place des kits villageois a assuré aux populations vulnérables des villages une disponibilité et une accessibilité des vivres à un prix modéré pendant toute l'année. Ces résultats ont été renforcés par les différentes opérations de soutien aux populations, qui ont permis à 155.000 ménages vulnérables (1.085.000 personnes) de bien démarrer la campagne agricole.

Pour les kits ménages, 871 parcelles de 250 m² ont été distribuées. Par ailleurs 353.000.000 FCFA ont été mis en place comme fonds de garantie pour 8 organisations des producteurs dans le cadre des mutuelles de crédit.

Ces kits ont permis aux bénéficiaires d'améliorer les rendements des cultures. En effet, partant des expériences enregistrées, l'utilisation de la traction animale à partir de 10 ha permet de multiplier par cinq les rendements.

Pour la promotion des cultures irriguées, 3.145 forages maraîchers, 354 puits maraîchers, 16.316 ml de réseau californien et plus de 482.000 ml de clôture ont été réalisés et 2.428 motopompes ont été mises en place. De plus, 43 forages ont été foncés, 6 barrages, 14 seuils d'épandage ont été réalisés, 8 autres réhabilités et 5 barrages sont en cours de réhabilitation. De même, les travaux de réalisation de 11 fermes agricoles dans les régions de Dosso, Maradi et Tillabéri initiées par l'OCI, se poursuivent et sont à 40% de réalisation.

Enfin, pour renforcer l'encadrement des producteurs, 300 cadres ont été recrutés à la fonction publique et 180 membres des comités de gestion des banques céréalères, 159 COGES, 1.215.902 producteurs, 9.000 membres des Organisations Paysannes ont bénéficié des formations dans divers domaines. Par ailleurs, 254 Champs Ecole Paysan d'hivernage ont été réalisés et ont concerné 5.170 producteurs.

Ces mesures prises ont concouru à l'aménagement de 537 ha de nouvelles superficies de la petite irrigation, et 585 ha pour la grande et la moyenne irrigation. D'autres travaux d'aménagement en maîtrise totale d'eau sont également engagés et concernent 2.000 ha des régions de Dosso, Maradi et Tillabéri. En plus, 991,2 ha de terres nouvelles d'AHA ont été aménagés et mis en valeur et 2.687 ha ont été réhabilités (dont 1.835 ha de terres ont été mis en valeur) dans les régions de Dosso, Tillabéri, Tahoua et Diffa. La mise en valeur de ces superficies a permis de produire 391.940,68 tonnes équivalents céréaliers sur les 400.000 tonnes prévues soit 98%. La valeur monétaire de cette production est estimée à 242.691.157.030 FCFA par les services compétents. Le résultat de cette production cumulé à celui de la campagne agricole 2012-2013 permet

de dégager un excédent céréalier de 811.904,68 tonnes. Ces mesures ont également permis la création de 18.544 emplois dont 25 permanents et 18.519 temporaires de 5 à 6 mois.

L'élevage

L'élevage est une composante essentielle de l'économie nigérienne, participant à la sécurité alimentaire et constituant la principale forme d'épargne des ménages. En termes de politiques et d'orientations stratégiques, le sous-secteur de l'élevage a aussi connu plusieurs réformes de l'indépendance à nos jours dont les résultats restent mitigés. A une phase de grands projets suscitée par les grandes sécheresses des années 1973-74 et 1983-84 qui ont poussé l'État à une recherche de l'autosuffisance alimentaire, ont succédé diverses stratégies en matière d'élevage dont la plus récente est intégrée à l'I3N et a pour objectifs spécifiques de « développer durablement l'élevage pour contribuer à l'amélioration de la sécurité alimentaire et des revenus des populations » et d'« assurer l'émergence de systèmes de productions animales porteurs, à même de favoriser une gestion économique et écologique durable des ressources pastorales ».

La mise en œuvre de cette stratégie comprend trois phases qui s'étendent sur plus de deux décennies (2012-2035) :

- Une première phase de six ans visant à la sécurisation des facteurs de production et à la valorisation ;
- Une deuxième phase de neuf ans visant à l'intensification de la production et l'appui à la transformation en vue d'une commercialisation réellement rémunératrice, pour les producteurs ;
- Une troisième phase de neuf ans visant à assurer le développement durable de l'élevage, capable de contribuer efficacement au défi démographique, économique et social.

Il est anticipé que, grâce à cette stratégie, la santé animale sera durablement assurée, les productions animales seront accrues, diversifiées et valorisées, et l'environnement juridique et institutionnel sera plus favorable au développement durable de l'élevage. L'élevage bénéficie également du plan d'accélération de l'I3N, et un Comité de pilotage interministériel a été mis en place pour coordonner et mettre en œuvre la stratégie gouvernementale, sous l'égide du Président de la République lui-même. Un état de lieu de l'avancement des projets et actions prévues dans le plan d'accélération est prévu.

Box. Les mesures prises par le gouvernement en matière d'élevage

Les capacités d'intervention des services de l'élevage ont été renforcées par l'acquisition de 20 véhicules, 6 motos et plusieurs autres matériels de suivi de la campagne pastorale ainsi que la mise en place d'un réseau intranet et internet pour le niveau central. Le processus de livraison de 10 autres véhicules et de 80 motos est en cours car le marché étant déjà signé.

L'acquisition de la logistique, a renforcé le système de communication et de supervision du cheptel. Mais pour qu'il soit performant, il doit être relié avec les services déconcentrés qui doivent être dotés de moyens de déplacement fonctionnels en vue de circonscrire tous les cas d'épizooties et d'installer un système de surveillance plus efficace. Pour mieux maîtriser le dispositif d'encadrement à travers un bon maillage des infrastructures de vaccination, 15 parcs de vaccination ont été construits sur l'ensemble du territoire national.

Sur le plan des ressources humaines, 60 cadres ont été formés sur les concepts de lutte contre la corruption, 4 cadres de haut niveau sur l'intégration des changements climatiques dans les projets de développement de l'élevage, 20 auxiliaires d'élevage et 28 producteurs en fabrication des blocs multi-nutritionnels. Pour mieux assurer la sécurité sanitaire des aliments d'origine animale, 57 agents communaux ont été formés sur les textes règlementant la sécurité sanitaire des aliments. En plus, 417 agents cadres ont été recrutés pour renforcer l'effectif du personnel du secteur.

Le recrutement du personnel a rehaussé le ratio d'encadrement en le faisant passer d'un cadre d'élevage pour 51. 210 UBT en 2012 à un cadre pour 36 520 UBT en 2013. Aussi, avec ce recrutement massif, aucun médecin vétérinaire ou agent de santé animale n'est présentement en chômage.

Pour la modernisation de l'élevage et la sécurisation des systèmes pastoraux et agropastoraux, il a été procédé à l'insémination artificielle de 342 vaches au niveau des fermes modernes dans la région de Tahoua et dans la communauté urbaine de Niamey. De ces inséminations, 21 produits métis et 31 diagnostics de gestation ont été enregistrés. De plus, 39 fermes modernes ont été réalisées, un suivi régulier de 26 fermes en termes d'appui conseil et un encadrement de proximité des services de l'élevage ont été assurés. A cela, s'ajoutent le financement de 23 micros projets d'élevages, la réalisation de 5 fermes modernes d'embouches bovines et ovines.

Dans le cadre de la constitution des petites unités familiales, il a été distribué dans l'ensemble des régions, 5.750 kits, 40 taurillons, 40 camelins, 42 chamelons, et plus de 10.000 poules et pintades Galor. Par ailleurs, pour appuyer les populations, il a été mis en place 4.360 Kits ménages (dont 3.001 de l'Etat et 1.359 de la FAO) au niveau de toutes les régions. La mise en place des kits a augmenté les revenus des ménages vulnérables qui ont par la suite atténué les effets de la crise alimentaire.

S'agissant de l'alimentation du bétail, 2.421 tonnes d'aliments bétail, constituées de luzerne enrichis ont été conditionnées et mises en place dans toutes les régions et 15.804 blocs multi nutritionnels densifiés ont été gratuitement distribués. De même, 8.941 tonnes d'Aliments concentrés, constituées de grains de coton et de son de blé, 100 kg de luzerne, 100 kg de sorgho fourrager et 100 kg de maïs fourrager, 21 Broyeurs de résidus de cultures ont été mis en place et 10 banques d'aliments de bétail ont été construites au niveau de toutes les régions.

A cela s'ajoute la préparation des outils méthodologiques d'estimation des besoins en Blocs Multi nutritionnels densifiés pour les vaches laitières pendant 4 mois de soudure au profit des mini-laiteries en vue d'accroître leur production et de satisfaire les besoins de la population conformément aux objectifs de l'initiative 3N.

Dans le même cadre, le PNAG/BL a doté chaque Direction Régionale de l'Elevage d'un pulvérisateur et de 8 litres de produits phytosanitaires pour protéger les cultures fourragères mises en place au niveau des fermes modernes et des sites pour la lutte contre les espèces envahissantes (Sida cordifolia notamment à Kirtachi et Dréki).

Dans les perspectives de la production fourragère, 12 kg de semences de cultures fourragères constituées de luzerne, de maïs fourrager et de sorgho fourrager au niveau des fermes modernes d'élevage ont été mis en place et 20 ha de cultures fourragères ont été aménagés.

En matière d'aménagement et de protection des espaces et parcours pastoraux, 230 km de couloirs de passage ont été matérialisés et 400 km de bandes pare feux ouverts.

A l'issue de la campagne pastorale 2013-2014, le Niger vient d'enregistrer un déficit fourrager estimé à 6.708.832 tonnes de matière sèche pour un besoin de 15.299.254 tonnes. Ce déficit est en partie lié à la pluviométrie, à la désertification et aux attaques des ennemis des cultures. Pour y palier, l'Etat doit encourager la création des aires fourragères privées mais aussi entreprendre des opérations de préservation du fourrage existant à travers l'intensification de la réalisation des bandes pare-feux. De la même façon que la petite irrigation est développée, l'aménagement des bourgoutières doit être aussi promu pour les éleveurs riverains des points d'eau.

S'agissant de la maîtrise des conditions sanitaires des animaux terrestres et aquatiques et la sécurité sanitaire des aliments, des campagnes de vaccination ont été entreprises. Le renforcement des dispositifs de lutte contre les principales maladies du cheptel et de surveillance épidémiologique s'est caractérisé par la mise en œuvre de la campagne annuelle de vaccination gratuite du cheptel.

La campagne de vaccination 2012-2013 a permis d'améliorer sensiblement le taux de couverture vaccinale qui a atteint 80% pour les bovins et les petits ruminants et 50% pour les camelins. Par rapport à 2012, l'effectif du cheptel vacciné a augmenté de 28,6%.

Il a été mis à la disposition des 8 Directions Régionales de la Santé, 400 doses de vaccin humain post morsure contre la rage, 1.500 doses de vaccin antirabique pour la vaccination gratuite des chiens. A cela s'ajoutent la mise à la disposition des 8 Directions Régionales de l'Elevage d'un lot de produits et matériel zoo-vétérinaire par le PNAG pour renforcer le suivi sanitaire au niveau des fermes modernes et le démarrage de construction des magasins de la centrale d'approvisionnement en intrants zootechniques. Par ailleurs, des autorisations d'importation de 31.900 poussins, 500 poulettes de reproduction et 140 litres de miel ont été délivrés.

En ce qui concerne la valorisation des productions animales, les localités de Bouti, N'guigmi, Tchaké, Sabon Matchi et Soubdou ont bénéficié chacune d'un marché à Bétail. Ceux de Gothèye, Téra et Torobi ont été réhabilités. De même, 2 aires d'abattage ont été réalisées à Tibiri Gobir et Diffa.

Dans le même cadre, le SIM/Bétail a organisé le suivi de 88 marchés à bétail, la production de 3 bulletins mensuels d'information et de 6 flashs périodiques diffusés dans 3 langues. De plus, l'état des lieux et la cartographie du complexe de production de viande à Yonkoto-Sikieye dans la Commune rurale de Namaro ont été élaborés et ledit périmètre a été déclaré d'utilité publique.

En vue d'améliorer l'information et la gestion du secteur pastoral, 11 bulletins décennaires d'information sur la situation pastorale ont été produits, la situation de référence des enclaves pastorales et zones pastorales retenues dans le cadre du TCP/NER/3402 FAO a été établie, et la cartographie et création de base de données sur les informations géographiques (fromage, Kilichi, peaux de la chèvre Rousse de Maradi et violet de Galmi) dans le cadre du PPAAO ont été réalisées.

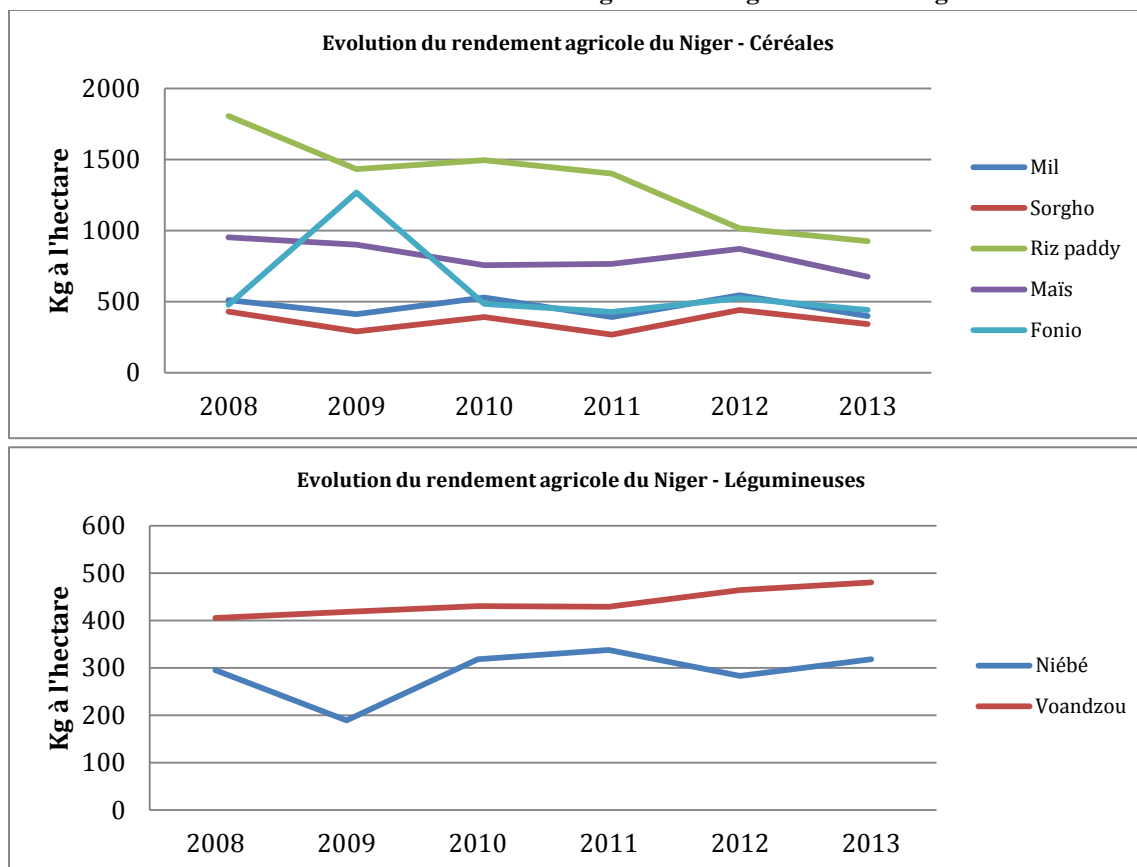
Toutefois, en dépit de ces ambitions, le développement de l'élevage rencontre encore des difficultés principalement liées aux facteurs suivants :

- les difficultés de mobilisation des fonds inscrits au titre du budget national ce qui entraîne souvent des retards dans la mise en œuvre des actions ;
- l'absence de financements de certains programmes comme la valorisation des sous-produits forestiers et l'élevage à cycle court ;
- la complexité de procédures nationales de décaissement en particulier en ce qui concerne le budget national ;
- la lenteur dans le processus de passation des marchés publics ;
- l'insuffisance de personnel malgré les recrutements surtout dans les secteurs de l'élevage et de la nutrition ;
- l'insuffisance de matériels et en particulier de la logistique nécessaire aux administrations déconcentrées ;
- la faible maîtrise de la programmation et des réalisations de certains partenaires notamment les ONGs ;
- l'absence quasi totale de données statistiques pour certains secteurs dont l'élevage ;
- la faible circulation de l'information entre le niveau décentralisé et le niveau central d'une part et entre les projets/programmes et leurs administrations centrales de tutelle d'autre part ce qui n'a pas facilité le suivi et l'évaluation réguliers de l'I3N.

b) L'impact des politiques sur les rendements et la production agricoles

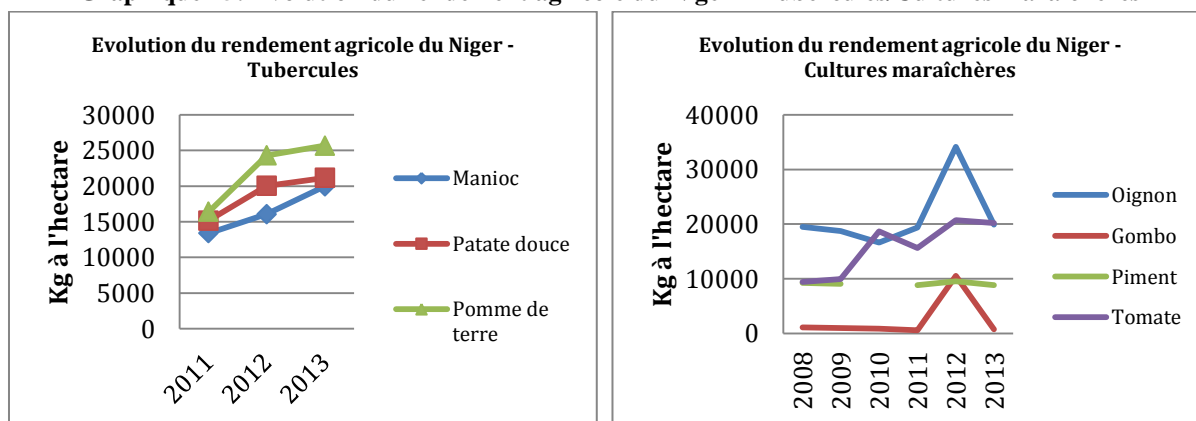
Au niveau de l'impact de la politique et stratégies agricoles du Niger sur les rendements agricoles, on peut constater une évolution positive des rendements de certains groupes de produits comme les tubercules et les produits maraichers avec comme pour l'oignon, 19 499 kg/ha (2008) à 19924,6 kg/ha (2013). Concernant les légumineuses, on peut constater une évolution en « dents de scie » du rendement du Niébé. Le niveau du rendement de l'ensemble des céréales a tendance à stagner. Le rendement du riz paddy a en revanche chuté, de 1805 kg/ha (2008) à 926 kg/ha (2013), dû principalement à une réduction de la pluviométrie et de la période de crue du Mali (déc-jan-fév) qui est essentielle à l'irrigation des zones rizicoles du Niger.

Tableau 25: Évolution du rendement agricole du Niger – Céréales/légumineuses



Source : Direction des statistiques/Ministère du Développement agricole, 2014

Graphique 15: Évolution du rendement agricole du Niger – Tubercules/Cultures maraîchères



Source : Direction des statistiques/Ministère du Développement agricole, 2014

Au niveau de l'impact sur les productions agricoles, on remarque une légère hausse de la production de céréales entre 2008 et 2012 avec une évolution en « dents de scie » des productions annuelles. L'année 2013 enregistre une baisse de la production céréalière, due principalement aux aléas climatiques. Concernant les légumineuses, on constate une diminution des productions annuelles de 2008 à 2012. Pour les tubercules et les produits maraîchers, on constate une forte évolution des productions annuelles (191 millions de tonnes (2008) à 244 millions de tonnes (2012) pour les tubercules, 530,3 millions de tonnes à 744,8 millions de tonnes (2012). Concernant les cultures industrielles (cannes à sucres, arachides), on peut remarquer une stagnation du niveau de productions

annuelles de 2008 à 2012.

Tableau 26: Production agricole par sous secteur du Niger (2008 – 2013) – milliers de tonnes

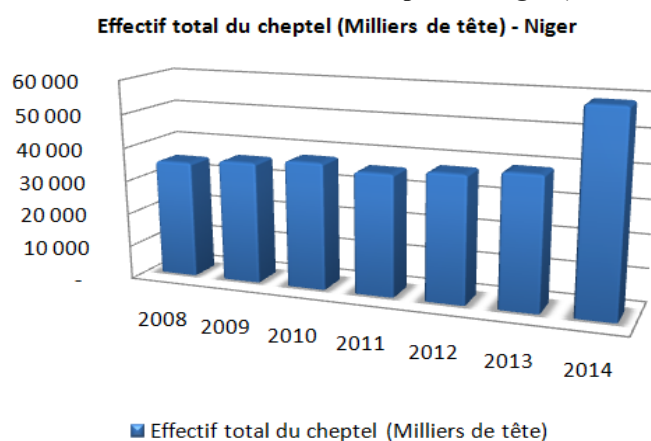
Sous-secteurs	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Céréales	4 844	3 441	5 184	3 555	5 258	4 052,5
Légumineuses	1 569	818	1 801	1 591	1 362	1 666,4
Tubercules	191	209	200	180	244	342,0
Cultures maraichères	530,3	434,1	488,7	515,9	744,8	n/c
Cultures industrielles	492,8	466,6	629,9	572,4	499,3	n/c

Source : INS

Au niveau de l'impact sur l'évolution de l'élevage, on constate une augmentation générale du cheptel national de 2009 à 2014, avec notamment une augmentation significative du cheptel ovin en 2014 avec 29,108 têtes.

La mise en œuvre des politiques agricoles et de l'élevage du Niger a donc permis l'évolution des rendements agricoles, des productions agricoles et de l'effectif du cheptel nigérien. Toutefois, il reste une certaine instabilité dans certaines filières agricoles.

Tableau 27 : Evolution de l'effectif du cheptel du Niger (Milliers de tête)



Source : INS

Libellés	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Bovins	9 261,6	9 817,3	9 552,6	10 126,0	10 733,0	11 377,0
Ovins	10 548,1	10 917,2	10 018,9	10 370,0	10 732,0	29 108,0
Caprins	13 147,2	13 673,1	13 231,4	13 761,0	14 311,0	14 834,0
Camelins	1 654,9	1 669,9	1 655,0	1 676,0	1 698,0	1 720,0
Equins	239,5	241,9	236,2	239,0	241,0	243,0
Asins	1 598,9	1 630,8	1 631,6	1 664,0	1 698,0	1 731,0
Total	36 450	37 950	36 326	37 836	39 413	59 013

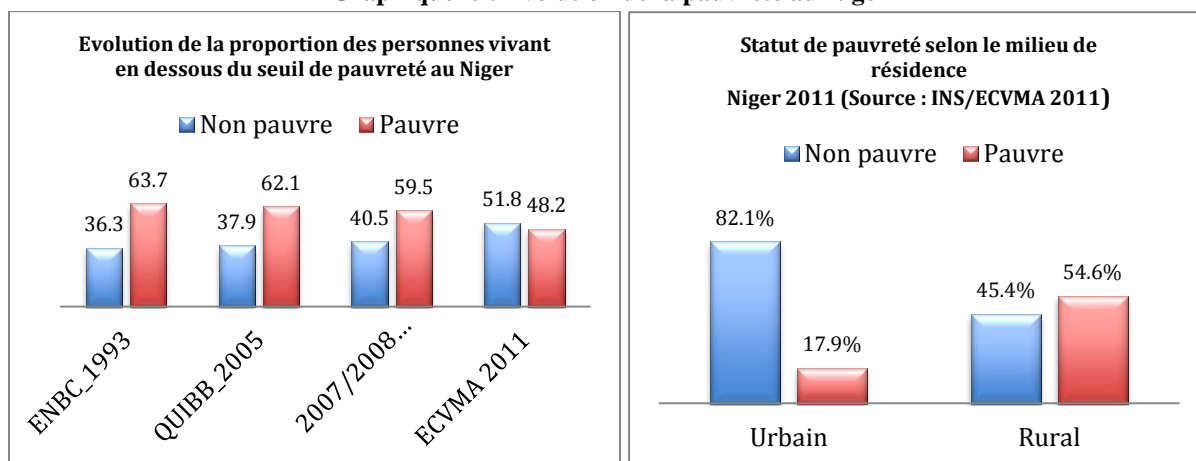
Source : INS, 2015

c) L'impact des politiques agro-pastorales sur le niveau de pauvreté

Au niveau de l'impact des politiques et stratégies agricoles du Niger sur le niveau de pauvreté, on constate une nette réduction de la proportion de personnes vivant en dessous du seuil de pauvreté de 63,7% en 1993 à 48,2% en 2011. Toutefois, le taux de pauvreté reste assez conséquent en milieu rural avec 54,6% de pauvre contre 17,9% en milieu urbain.

L'impact des politiques de développement rural sur la pauvreté restent donc mitigés surtout en milieu rural, là où est concentré la grande majorité de la population agricole et pastorale du Niger.

Graphique16 : Evolution de la pauvreté au Niger

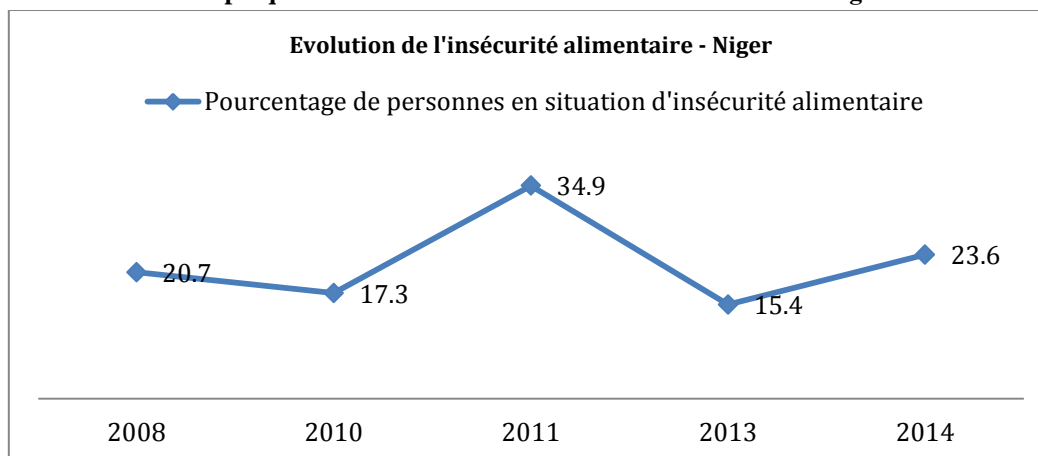


Source : INS, 2011

d) L'impact des politiques agro-pastorales sur la sécurité alimentaire

En raison du déficit prévisionnel de 343,566 tonnes pour la production agricole 2013-14, à un déficit théorique de 30 % du pâturage pour les besoins du bétail, aux inondations dans certaines zones, et à l'afflux de réfugiés et rapatriés du Nigeria, le Gouvernement et ses partenaires ont mené conjointement une enquête nationale sur la vulnérabilité à l'insécurité alimentaire auprès de 8,225 ménages sur l'ensemble du territoire national (oct.-nov. 2013). Les résultats indiquent que 2,4 % de la population nigérienne est en insécurité alimentaire sévère et 21,3 % en insécurité alimentaire modérée, soit un total de 4'197'614 personnes. La proportion des personnes en insécurité alimentaire était estimée à 17,3 % en 2010 et à 34,9 % en 2011. Toutefois, en 2013, le Niger a commencé à enregistrer un taux baissier d'insécurité alimentaire de 15,4% qui a augmenté de nouveau à 23,6 en 2014. Sur l'ensemble du pays, 42,6 % des ménages sont classés à risque et devront faire l'objet d'un suivi.

Graphique 17 : Evolution de l'insécurité alimentaire au Niger

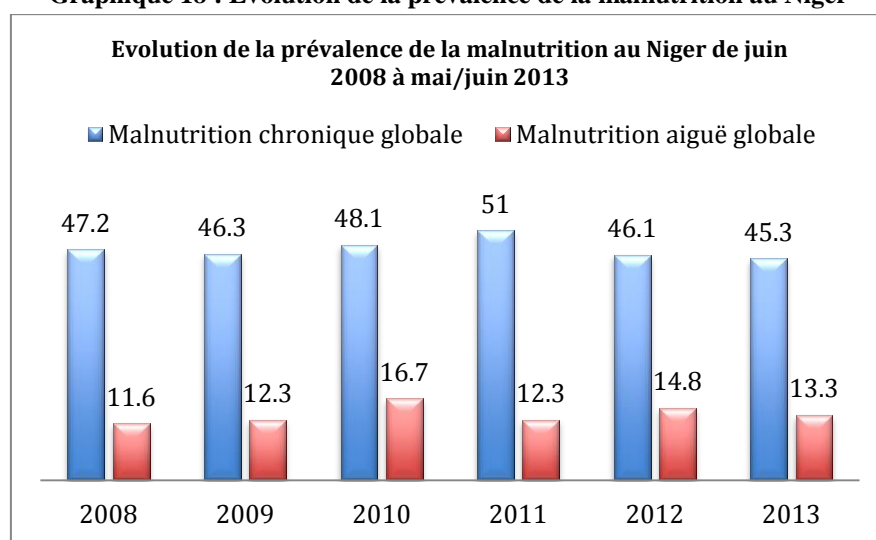


Source : FEWSNET, Humanitarian Needs Overview (HNO), Décembre 2013

Au niveau de la situation nutritionnelle aiguë globale, sur le plan national, on observe presque une stabilité de 2007 à 2009, puis une dégradation de la situation nutritionnelle aiguë globale et sévère en 2010 en comparaison avec les trois dernières années, et ensuite un retour à l'état de stabilité des autres années précédant 2010. La prévalence de la malnutrition aiguë globale est maintenue à un niveau inférieur au seuil d'urgence de 15% de 2008 à 2009 sur le plan national mais en 2010, le taux de malnutrition aiguë globale enregistré (16,7%) a dépassé ce seuil. En 2011, le taux revient en dessous du seuil d'urgence (12,3%) puis en 2012, il avoisine le seuil d'urgence (14,8%). Et en 2013, le taux reste au-dessus du seuil d'alerte de 10% et estimé à 13,3%.

Au niveau de la situation nutritionnelle chronique globale, sur le plan national, on observe aussi une stabilité de 2008 à 2010, puis une dégradation de la situation nutritionnelle chronique globale en 2011 atteignant 51% en comparaison avec les trois dernières années, et ensuite une diminution de la malnutrition à partir de 2012 et atteignant un taux intéressant de 45,3% en 2013.

Graphique 18 : Evolution de la prévalence de la malnutrition au Niger



Source : Rapport d'enquête nationale, Nutrition, Niger, Mai/juin 2013

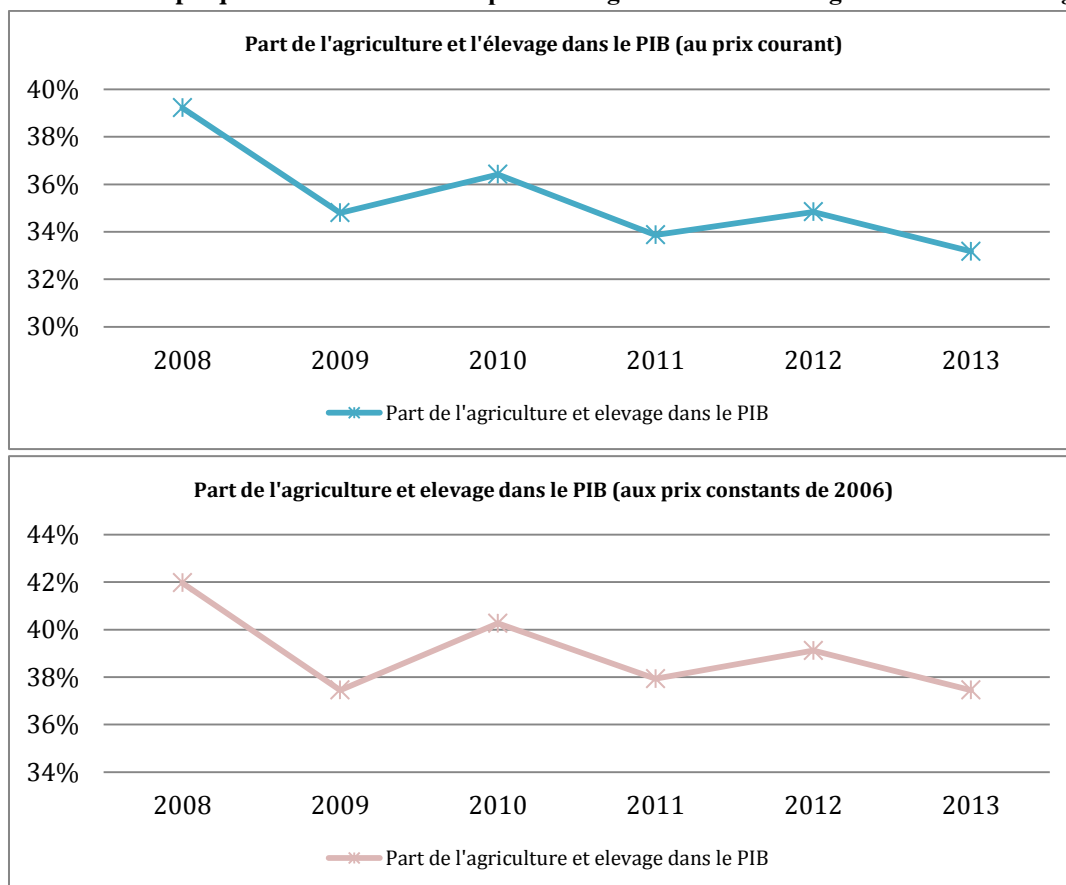
Ici encore, l'impact des politiques de développement rural sur la sécurité alimentaire restent mitigés dans la mesure où on enregistre une évolution instable de l'insécurité alimentaire avec un pic en 2011. Toutefois, il faut noter que les perspectives alimentaires du Niger dépendent essentiellement de

l'évolution des prix des denrées alimentaires sur les marchés (corrélée à la disponibilité et l'accessibilité des produits sur les marchés), de la bonne tenue des cultures de contre-saison, ainsi que de la promptitude et l'efficacité des interventions et de la situation sécuritaire dans la sous-région. A chaque fois, la période de soudure risque, en cas de dégradation de ces facteurs, d'être particulièrement difficile, avec des conséquences négatives sur la situation nutritionnelle des enfants de moins de 5 ans.

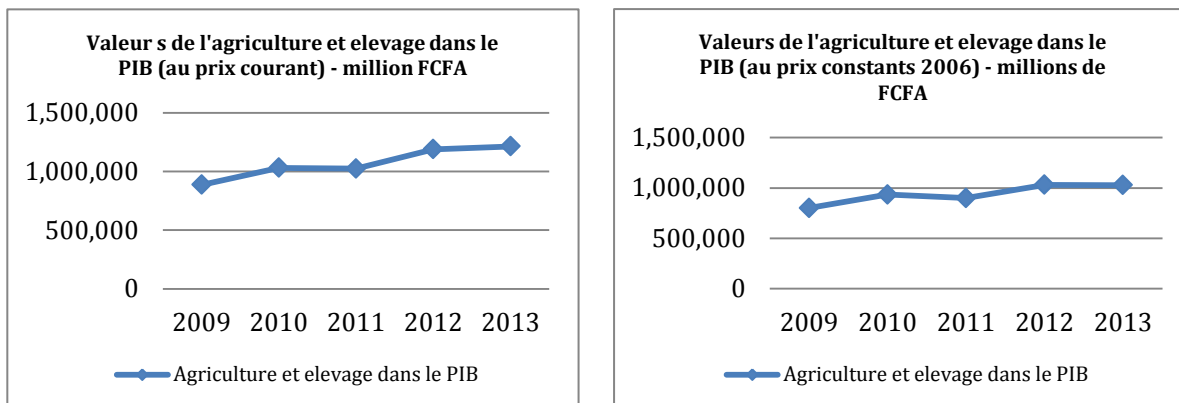
e) L'impact des politiques agro-pastorales sur la croissance, le PIB et les échanges

Malgré une tendance haussière de la richesse nationale jusqu'en 2013, on constate une tendance baissière de la part de l'agriculture et de l'élevage dans la formation du PIB depuis 2008. Cela est dû à la croissance considérable du secteur secondaire, notamment avec la production et l'exportation d'hydrocarbures depuis 2011, alors que la production agricole et l'élevage n'ont que modestement progressé durant cette période.

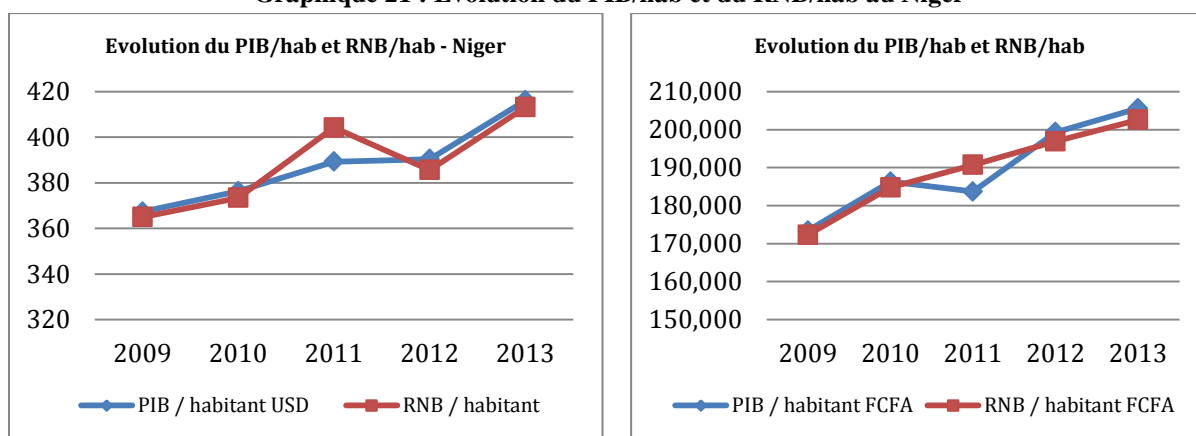
Graphique 19 : Evolution de la part de l'agriculture et l'élevage dans le PIB du Niger



Graphique 20 : Évolution des valeurs de l'agriculture et l'élevage dans le PIB du Niger



Graphique 21 : Évolution du PIB/hab et du RNB/hab au Niger

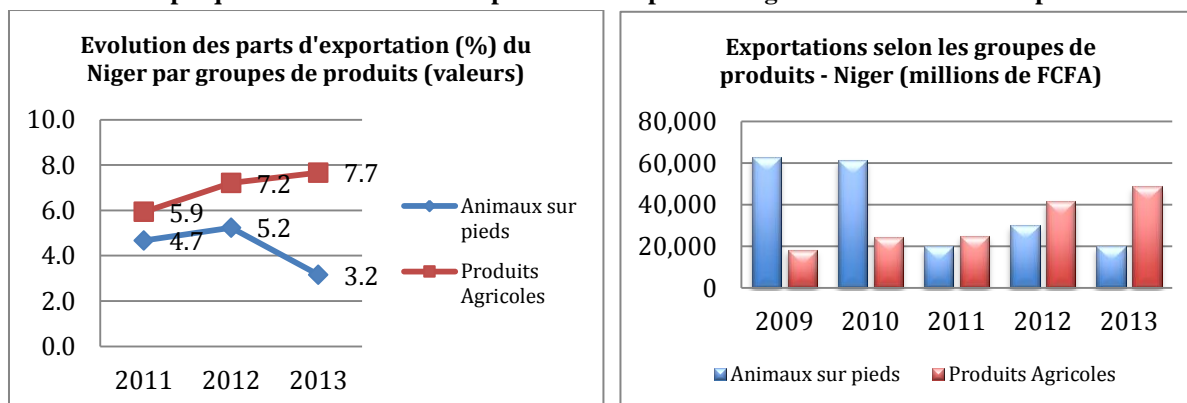


Source : INS, 2014

Malgré cette diminution de la part de l'agriculture et l'élevage dans la formation du PIB, les politiques agro-pastorales du Niger ont certainement eu un impact positif sur la croissance économique du pays. Toutefois, pour le moment, cet impact reste globalement très modeste et il conviendrait pour y remédier d'appuyer ces stratégies de développement rural par une politique plus ambitieuse d'intégration commerciale des produits de l'agriculture et de l'élevage, ainsi que d'une stratégie de promotion des investissements agricoles.

En termes d'impact des politiques et stratégies nationale sur l'intégration commerciale des produits agricoles et de l'élevage, le Niger a enregistré depuis 2009, une hausse générale des exportations des produits agricoles alors que les exportations des animaux sur pieds ont beaucoup diminué de 2009 à 2013. Cette baisse enregistrée des exportations des animaux sur pieds provient principalement du développement considérable des exportations illicites et informelles tout au long de la frontière avec le Nigéria.

Graphique 22 : Évolution des exportations de produits agricoles et animaux sur pieds



Source : INS, 2014

f) Analyse de la cohérence des politiques nationales et régionales (UEMOA et CEDEAO)

	UEMOA	CEDEAO	I3N (2012-2015)
Pays concernés	Bénin, Côte d'Ivoire, Burkina Faso, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo	Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, Togo	Niger
Vision/défis	<ul style="list-style-type: none"> • Nourrir sa population, dans un contexte de forte croissance démographique et d'urbanisation. • Accroître de façon durable la production agricole par l'intensification. • Réduire la pauvreté en milieu rural. 	« Une agriculture moderne et durable, fondée sur l'efficacité et l'efficience des exploitations familiales et la promotion des entreprises agricoles grâce à l'implication du secteur privé. Productive et compétitive sur le marché intra-communautaire et sur les marchés internationaux, elle doit permettre d'assurer la sécurité alimentaire et de procurer des revenus décents à ses actifs »	L'ambition de l'I3N est que « Les Nigériens Nourrissent les Nigériens », dans un pays en pleine renaissance économique, à même de résister à tout risque d'insécurité alimentaire et nutritionnelle et où le secteur agricole joue pleinement son rôle de vecteur de la transformation des sociétés et de la croissance économique .
Objectif Général	Contribuer de manière durable à la satisfaction des besoins alimentaires de la population , au développement économique et social des États membres et à la réduction de la pauvreté	Contribuer d'une manière durable à la satisfaction des besoins alimentaires de la population , au développement économique et social et à la réduction de la pauvreté dans les États Membres et des inégalités entre les territoires, zones et pays	L'objectif global de l'i3N est de : « contribuer à mettre durablement les populations Nigériennes à l'abri de la faim et de la malnutrition et leur garantir les conditions d'une pleine participation à la production nationale et à l'amélioration de leurs revenus ».
Objectifs spécifiques	<ul style="list-style-type: none"> • Réduire la dépendance alimentaire en limitant le recours aux importations • Améliorer le fonctionnement des marchés des produits agricoles • Assurer des prix raisonnables aux consommateurs • Intensifier la production agricole • Limiter l'impact des risques agricoles (aléas climatiques, ravageurs et 	<ul style="list-style-type: none"> • Réduction de la dépendance alimentaire dans une perspective de souveraineté alimentaire ; • Intégration des producteurs aux marchés ; • Création d'emplois garantissant des revenus à même d'améliorer les conditions de vie des populations rurales ainsi que les services en milieu rural ; • Intensification durable des systèmes de production; • Réduction de la vulnérabilité des économies ouest-africaines en limitant les facteurs d'instabilité et d'insécurité régionale ; 	L'objectif spécifique est de : « Renforcer les capacités nationales de productions alimentaires, d'approvisionnement et de résilience face aux crises alimentaires et aux catastrophes naturelles». <ul style="list-style-type: none"> • Les productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques sont accrues et diversifiées • Les marchés ruraux et urbains sont régulièrement approvisionnés en produits alimentaires et agro-alimentaire • La résilience des groupes vulnérables face aux changements climatiques, crises et catastrophes est améliorée • L'état nutritionnel des nigériens est

	maladies) par une meilleure maîtrise des conditions de production <ul style="list-style-type: none"> • Revaloriser le revenu des agriculteurs • Renforcer les capacités institutionnelles et revaloriser le statut social des agriculteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • Adoption de mécanismes de financement appropriés. 	amélioré <ul style="list-style-type: none"> • L'animation, la coordination de l'Initiative et l'impulsion des réformes sont assurées.
Axes stratégiques	<ul style="list-style-type: none"> • Axe 1 : Adaptation des systèmes de production et amélioration de l'environnement de la production • Axe 2 : Approfondissement du marché commun dans le secteur agricole et gestion des ressources partagées • Axe 3 : Insertion dans le marché sous-régional et dans le marché mondial 	<ul style="list-style-type: none"> • Axe 1 : Amélioration de la productivité et de la compétitivité de l'agriculture ; • Axe 2 : Mise en œuvre, d'un régime commercial intracommunautaire fondé sur le principe d'une zone de libre échange en cours de construction ; • Axe 3 : Adaptation, du régime commercial extérieur aux spécificités des produits agricoles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Axe 1 : Accroissement et diversification des productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques • Axe 2 : Approvisionnement régulier des marchés ruraux et urbains en produits agricoles et agroalimentaires • Axe 3 : Amélioration de la résilience des populations face aux changements climatiques, crises et catastrophes • Axe 4 : Amélioration de l'état nutritionnel des nigériennes et des nigériens • Axe 5 : Création d'un environnement favorable à la mise en œuvre de l'I3N

En termes de vision et d'objectifs, on constate un alignement de la politique et stratégie agricole du Niger avec les politiques et stratégies agricoles régionales (UEMOA et CEDEAO). Ainsi, la politique actuelle de développement agricole du Niger poursuit des objectifs d'intégration commerciale des produits agricoles et de l'élevage à travers l'axe 2 : approvisionnement régulier des marchés ruraux et urbains en produits agro-sylvo-pastoraux et halieutiques. Elle consiste principalement à augmenter la production agro-sylvo-pastorales nationale en vue d'approvisionner les marchés nationaux et régionaux et ainsi palier aux risques d'insécurité alimentaire des Nigériens. Parmi les actions réalisées et en cours figurent : la mise en place du Bon d'Enlèvement et de Commercialisation (BEC), la création d'unité de transformation des produits agricoles, la mise en place d'interprofession en vue de restructurer les filières en vue d'optimiser la commercialisation, la vulgarisation des guides d'exportations pour quelques filières, etc. Au niveau de l'élevage, la mise en œuvre de la stratégie de développement n'est encore que dans la première phase de six (6) ans : sécurisation des facteurs de production et à la valorisation. L'intégration commerciale des produits de l'élevage ne s'inscrit que dans la deuxième phase de neuf (9) ans : l'intensification de la production et sur l'appui à la transformation en vue d'une commercialisation réellement rémunératrice, pour les producteurs. Malgré une hausse de l'effectif du cheptel nigérien, la commercialisation des produits de l'élevage reste encore non structurée, ce qui explique le développement considérable du commerce informel des produits de l'élevage aux abords des frontières du Niger.

Les grandes orientations et instruments d'intervention de la Politique Agricole de l'UEMOA (PAU) ont été adoptées en décembre 2001 par la Conférence des Chefs d'État et de gouvernement de l'UEMOA, à travers l'Acte additionnel n°03/2001. Ses objectifs sont :

- L'amélioration de la sécurité alimentaire, par la réduction de la dépendance alimentaire de la sous-région et l'amélioration du fonctionnement des marchés des produits agricoles ;
- L'accroissement durable et soutenu de la productivité et de la production de l'agriculture, en agissant sur la compétitivité et le fonctionnement des filières et sur l'environnement de l'appareil productif ;
- L'amélioration des conditions de vie des producteurs, en revalorisant leur revenu et leur statut social.

Parmi les principes directeurs de mise en œuvre de la PAU, les principes de subsidiarité et de complémentarité des économies et des agricultures des États membres revêtent une importance

particulière pour le développement des filières. La PAU doit en effet tenir compte des avantages comparatifs des différentes zones de production de l'Union, afin de cibler les domaines d'interventions pour une utilisation optimale des moyens disponibles, et éviter ainsi une dispersion des efforts.

La Politique Agricole de l'Union est articulée autour de trois grands axes d'intervention, à savoir :

- L'adaptation des systèmes de production et l'amélioration de l'environnement de la production. Il s'agit de mettre en place, au niveau régional, un processus de concertation avec les différents acteurs institutionnels et privés pour adapter les filières agricoles aux règles du marché régional et international ;
- L'approfondissement du marché commun dans le secteur agricole et la gestion des ressources partagées, à travers des interventions portant notamment sur l'harmonisation des normes de production et de mise en marché, des normes sanitaires, de la fiscalité appliquée au secteur agricole, sur les dispositifs de contrôle, sur la gestion des biens communs régionaux ;
- L'insertion de l'agriculture de l'espace UEMOA dans le marché régional et dans le marché mondial. Il s'agit de mieux sécuriser les débouchés à l'exportation des produits agricoles, par des interventions portant notamment sur la mise en place d'un cadre de concertation au sein de l'Union pour la préparation et le suivi des négociations internationales dans le domaine agricole.

Afin de renforcer le développement et l'intégration commerciale agricole et de l'élevage du Niger, l'UEMAO participe activement dans l'appui au développement agricole à travers des programmes et projets tels : le programme d'aménagement de 1000 ha de bas-fonds, l'appui à la production et à l'approvisionnement en semences, l'appui à la lutte phytosanitaire contre les ravageurs des fruits et cultures, la mise en œuvre du Système d'information Agricole (SIAR), le projet de vaccination contre la maladie de Newcastle, l'appui au renforcement de capacités dans le secteur agricole, le projet d'appui à la commercialisation des produits d'élevage, des projets d'infrastructures (routes, poste de contrôles, station de pesage, ligne ferroviaire, etc.). Toutefois, les impacts de cet appui tardent à se faire ressentir tant au niveau du développement agricole qu'au niveau de intégration commerciale.

La CEDEAO, à travers le Programme d'appui à la sécurité alimentaire et nutritionnelle en Afrique de l'Ouest dont fait partie le Niger, s'est attaqué à la sécurité alimentaire en faisant la promotion des structures de commercialisation aux frontières de trois pays voisins (le Bénin, le Niger et le Nigeria) et à la mise en œuvre des projets-pilote pour augmenter les revenus des producteurs. Parmi les projets mis en œuvre, on trouve les projets liés au renforcement et à l'accélération de l'évolution des systèmes d'information sur la sécurité alimentaire (de façon à mieux prendre en compte les aspects relatifs aux marchés, aux revenus des ménages et à la nutrition, dans le cadre d'une approche régionale), les projets liés à la mise en place du Tarif Extérieur Commun (TEC) de la CEDEAO (re-catégorisation des produits, harmonisation avec le TEC UEMOA, clauses spéciales de sauvegarde), les projets d'harmonisation des réglementations nationales relatives aux standards des produits, au contrôle des systèmes d'entreposage et de la profession d'opérateur d'entrepôts.

Toutefois, malgré les efforts entrepris par les organisations régionales dans le cadre de la mise en œuvre de leur politique d'intégration pour soutenir le développement et l'intégration agricole du Niger, dans la pratique, la compétitivité des produits agricoles et de l'élevage nigérien se trouve encore confronté à de nombreuses contraintes : énergétiques et monétaires, sécuritaires, sanitaires (épidémie d'Ebola), d'infrastructures et de communication, barrières non tarifaires et liées au transport (tracasseries routières) vers les marchés régionaux.

g) Analyse SWOT de la politique et stratégie nationale de développement agricole/élevage du Niger

MATRICE SWOT (I3N)	
FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none"> • Alignement avec les politiques régionales • Existence d'un comité interministériel de pilotage (réunion de suivi mensuel) et pilotage par le Président lui-même (existence d'une volonté et d'un engagement politique) • Existence de politique de l'élevage • Décentralisation • Population agricole importante • Existence de recherche en semences améliorées • Début d'investissements de l'État dans les matériels agricoles 	<ul style="list-style-type: none"> • Insuffisance de moyens (financement) pour la mise en œuvre de la stratégie de développement agricole et de l'élevage • Faiblesses organisationnelles dans la mise en œuvre • Programme politique du Président de la République • Libéralisation des échanges dans les zones d'intégration non effective dans la pratique • Absence de politique commerciale du Niger • Risque d'empiétement des rôles et responsabilités entre l'organe de mission (HCi3N) et l'organe d'exécution (Ministère du développement agricole) • Absence de stratégie d'intégration commerciale de l'agriculture et élevage • Prolifération du secteur informel, non contrôlé • Prolifération des exportations informelles, non contrôlées • Tissus agro-industriels quasi inexistants • Dépendance énergétique envers le Nigéria • Indisponibilités des informations commerciales régionales • Filières agricoles et élevage non structurées en général • Agriculture et élevage extensifs, agriculture familiale • Besoins énormes de financement des entreprises agricoles • Indisponibilité foncière pour des grands investissements agricoles • Insuffisance de connaissance en matière de normes • Difficultés de mobilisation des fonds inscrits au titre du budget national ce qui entraîne souvent des retards dans la mise en œuvre des actions ; • Absence de financements de certains programmes comme la valorisation de l'élevage à cycle court ; • Complexité de procédures nationales de décaissement en particulier en ce qui concerne le budget national ; • Lenteur dans le processus de passation des marchés publics ; • Insuffisance de personnel malgré les recrutements surtout dans les secteurs de l'élevage et de la nutrition ; • Insuffisance de matériels et en particulier de la logistique nécessaire aux administrations déconcentrées. • Faible circulation de l'information entre le niveau décentralisé et le niveau central d'une part et entre les projets/programmes et leurs administrations centrales de tutelle d'autre part ce qui n'a pas facilité le suivi et l'évaluation réguliers de l'Initiative 3N
OPPORTUNITÉS	MENACES
<ul style="list-style-type: none"> • Mise en application du TEC en janvier 2015 • Amélioration des infrastructures routières • Projet de développement ferroviaire • Développement de la communication • Amélioration des infrastructures portuaires des pays du littoral • Projet de développement d'un port sec à Dosso • Amélioration de l'accès aux financements agricoles (IMF, Banque) • Financement de l'UEMOA pour l'irrigation de terres 	<ul style="list-style-type: none"> • Instabilité politique régionale • Changement climatique • Accroissement de la population importante • Insécurité régionale et enclavement • Epidémie (Ebola) • Zone agricole restreinte et surpeuplée • FCFA (administré) ne permet pas une compétitivité des produits d'exportation nigériens • Faible maîtrise de la programmation et des réalisations de certains partenaires notamment les ONGs • Absence quasi totale de données statistiques pour certains secteurs • Contraintes liées à l'écoulement et à la mise en marché des produits agricoles et de l'élevage (les tracasseries routières, la mauvaise qualité des infrastructures routières et des moyens de transport, etc)

2. Recommandations générales

L'intégration commerciale des produits agricoles et de l'élevage du Niger reste à développer. Il existe d'importants obstacles à la circulation et commercialisation des biens. Les barrières non tarifaires et une infrastructure des transports et de communication inadéquate continuent à empêcher le Niger de bénéficier pleinement des avantages des marchés communs d'intégration. Les recommandations générales qui suivent devraient être prises en compte dans la stratégie de développement rural du pays.

1) *Elaborer une politique du commerce extérieur ou politique commerciale en collaboration avec les ministères de l'agriculture et de l'élevage*

Pour être efficace, l'intégration commerciale des produits agricoles et de l'élevage du Niger doit être accompagnée d'une politique commerciale. Cette politique doit être élaborée de manière intégrée et concertée entre les différents ministères concernés (Agriculture, Elevage, Commerce, Industrie, Finance) afin de poursuivre une même vision. Pour mettre en œuvre cette politique, le Ministère du Commerce doit être doté des moyens institutionnels, techniques, financiers plus conséquents. Le but de cette politique commerciale consiste à définir une stratégie d'exportation et de commercialisation appropriée pour chaque filière porteuse vers les différents marchés régionaux et internationaux.

L'idée consisterait à d'abord définir les filières stratégiques en fonction de la demande du marché (national, régional et international), l'offre et la concurrence, de la population touchée par la filière, de l'impact sur le PIB, des exigences en matière de normes, etc. Les filières stratégiques doivent être soutenues par une politique de développement et de commercialisation cohérente, poursuivant des objectifs communs de réduire la pauvreté, l'insécurité alimentaire et le chômage :

1^{ère} option : Augmenter la production pour satisfaire d'abord la demande alimentaire locale et générer un surplus de production, qui sera ensuite stocké et/ou vendu à l'export pour générer des revenus supplémentaires pour acheter des denrées alimentaires en complément des besoins nutritionnels de la population.

2^{ème} option : Accroître les exportations des produits agricoles et de l'élevage en vue de générer des recettes supplémentaires pour acheter des denrées alimentaires en vue de répondre aux besoins alimentaires de la population.

3^{ème} option : Transformer et exporter les produits agricoles et de l'élevage en vue d'apporter une valeur ajoutée aux produits finis et générer des recettes supplémentaires en vue d'acheter des denrées alimentaires supplémentaires suivant les besoins nutritionnels de la population.

2) *Mettre en place une veille commerciale auprès des marchés régionaux et internationaux pour chaque filière porteuse*

Pour accompagner la politique du commerce extérieur, le gouvernement pourrait mettre en place un système de veille commerciale auprès des différents marchés régionaux et internationaux. Cette veille commerciale alimenterait la réflexion des ministères concernés dans les orientations stratégiques du commerce extérieur. Elle fournirait des données et informations sur les tendances des marchés, les prix, les évolutions technologiques, la concurrence, le comportement du consommateur, etc. L'objectif serait de créer une base de données du commerce régional et international et de la mettre à disposition des acteurs. Toutefois, il est important de renforcer les capacités des acteurs dans l'utilisation des instruments d'appui à la promotion des exportations. Pour mettre en place cette veille commerciale, il est conseillé de mettre en place une cellule économique et commerciale au niveau des représentations

étatiques et consulaires (Ambassades) ou autres chambres consulaires. Cette cellule sera directement rattachée à l'ANIPEX, à la CCIAN et au Ministère du Commerce.

3) Renforcer les capacités des exportateurs agricoles et des organisations paysannes de chaque filière (entrepreneuriat, qualité, normes, procédures, packaging, négociations, contrat, etc.)

Afin de bénéficier de l'intégration commerciale, il est important de poursuivre le renforcement des capacités des producteurs et exportateurs agricoles et de l'élevage afin d'aider ces derniers à faire face à de nouvelles exigences des marchés en termes de qualité et de normes, mais aussi afin d'aider les exportateurs ou groupements d'exportateurs en termes de ciblage de marchés, procédures, négociations, contractualisation, accès au financement, logistique, transport, paiement international, etc. Des mécanismes d'incitations à l'exportation pourraient être mis en place (création de clusters dans chaque filière, accompagnement dans la mise en pratique des 1ère opérations d'exportations, concours du « meilleur exportateur », vulgarisation à travers la distribution de manuels/brochures).

4) Renforcer la surveillance des frontières contre les activités commerciales informelles

Il est à signaler que la perméabilité des frontières du Niger avec les marchés limitrophes comme le Nigéria est un facteur de développement du commerce informel vers ces marchés régionaux. Ce phénomène impacte énormément sur les exportations des produits de l'élevage en l'occurrence les animaux sur pieds qui traversent les frontières sans aucun contrôle. C'est la raison pour laquelle les exportations officielles de bétails vers les marchés régionaux ne cessent de diminuer. Le contrôle des frontières permettra au Niger d'optimiser ces recettes d'exportations en diminuant les exportations informelles.

Une stratégie de sécurisation des frontières contre les exportations informelles pourrait être mise en place conjointement avec le Nigéria. Les exportateurs et autres populations limitrophes devraient être sensibilisés aux coûts du commerce informel des produits agricoles et de l'élevage. Les initiatives de lutte contre la corruption pourraient être renforcées, par exemple en créant un « numéro vert » pour signaler les « exportations informelles » au niveau des frontières.

5) Lancer un programme de promotion des investissements dans le domaine agricole et de l'élevage en mettant un accent sur les filières porteuses

Afin de développer le secteur agricole et l'élevage, un programme de promotion des investissements pourrait être lancé qui mettrait l'accent sur les opportunités offertes par les filières porteuses. Ce programme pourrait s'inscrire dans les efforts horizontaux de promotion de l'investissement, et notamment : renforcer le cadre légal des investissements dans le domaine agricole et l'élevage ; créer un environnement favorable aux investissements (facilitation des procédures, incitations fiscales, disponibilité foncière, taux de change, amélioration de la sécurité, lutte contre la corruption, bonne gouvernance, code de travail dans le milieu agricole, etc.). A ce titre, les initiatives de lutte contre l'insécurité dans le pays et la région seront essentielles pour sécuriser les investissements.

6) Développer le partenariat économique et commercial à travers les chambres consulaires commerciales

Afin de développer le commerce agricole, il est important de développer des partenariats avec les acteurs des autres pays des zones d'intégration. A travers la CCIAN, une offensive consulaire à destination des institutions régionales ou des principaux pays partenaires (Afrique du Nord, Europe, Amérique, Asie) pourrait être lancée. Il s'agit d'offrir des opportunités de rencontres et d'affaires pour les entreprises exportatrices des produits agricoles et de l'élevage du Niger et de poursuivre les initiatives de promotion des produits agricoles et de l'élevage.

7) Renforcer les rôles et responsabilités du HCl3N et du Ministère du développement agricole et de l'élevage dans la coordination, la mise en œuvre et le suivi des actions à entreprendre.

Afin d'optimiser la mise en œuvre des projets prévus dans le cadre de l'I3N, en tant qu'organisme de mission, le HCl3N pourrait renforcer son rôle d'animation, de coordination, de communication avec les bailleurs, et d'aide à la recherche de financement.

Pour ce faire, il devrait déléguer davantage l'exécution des travaux aux ministères de tutelle qui, en tant qu'organismes d'exécution, disposent déjà des structures au niveau national et des compétences techniques pour assurer la mise en œuvre des projets sur l'ensemble du territoire. Cette approche ferait gagner beaucoup de temps dans la réalisation de certains projets de l'I3N. Face à la complexité de procédures nationales de décaissement en particulier en ce qui concerne le budget national et à la lenteur dans le processus de passation des marchés publics, il serait utile de recruter une assistance technique internationale pour appuyer l'I3N dans la mise en œuvre des stratégies de développement agricole et de l'élevage. Cette assistance technique travaillerait en appui au HCl3N dans la coordination des projets et procéderait au renforcement des capacités de mise en œuvre des Ministères de tutelle de chaque composante de l'I3N.

8) Faciliter l'accès aux financements des PME/PMI agricoles

Afin que les PME/PMI locales, OP, coopératives et associations villageoises, puissent se développer et s'ouvrir à l'intégration commerciale des produits agricoles et de l'élevage, il est primordial de leur faciliter l'accès aux financements. Pour ce faire, il est suggéré d'ouvrir les financements bancaires aux entreprises exportatrices de produits agricoles et de l'élevage avec un taux préférentiel réduit, et d'améliorer et faciliter l'accès à la microfinance dans le milieu rural.

9) Restructurer les filières agricoles et de l'élevage en vue de réguler le commerce des produits agricoles et de l'élevage et d'améliorer l'organisation des filières

Afin de bénéficier de l'intégration commerciale des produits agricoles et de l'élevage, le Niger doit encourager l'organisation et la structuration des filières afin d'améliorer la qualité des produits et assurer la pérennité des échanges. Par ailleurs, le renouvellement des plants et la mise à disposition de semences améliorées devraient assurer la continuité de la production. Pour ce faire, il est important de faire un diagnostic des filières existantes, choisir les filières stratégiques, et mettre en œuvre des plans d'action pertinents pour les développer. Il s'agirait d'organiser les acteurs sur la base d'inventaires et de bases de données collectées par filière permis par la formalisation des acteurs à travers la création de cartes professionnelles (planteurs, collecteurs, exportateurs). Ces acteurs devraient ensuite être accompagnés dans la mise en place de clusters, de coopératives, d'associations paysannes, d'une organisation professionnelle nationale pour chaque filière (ex : Plateforme Nationale de l'Oignon) et bénéficier d'un appui institutionnel.

10) Renforcer la lutte contre les taxes illégales

Un moyen de créer un environnement garantissant les moyens d'existence des producteurs mais aussi des commerçants, serait de mettre en place, sur une base concertée et acceptée par les différents acteurs, un système permettant de lutter contre les taxes illégales sur l'ensemble des produits agricoles. L'exemple de la mise en place du Bon d'Enlèvement et de Commercialisation (BEC) pour faciliter l'exportation doit être appliqué à toutes les filières porteuses car un des facteurs qui pénalise les filières agricoles du Niger est la prise de « taxe » illégale sur le trajet qui relie les bassins de production aux marchés de consommation, en Côte d'Ivoire et dans les pays côtiers de la sous-région.

Pour ce faire, il faudrait solliciter aussi bien le Ministère de l'Intérieur que les organisations d'intégration régionale (UEMOA, CEDEAO) afin que la libre circulation des biens et personnes puisse être réellement effective dans les zones d'intégration. En cela, il faudrait élaborer une stratégie nationale de lutte contre les « tracasseries routières » à l'intérieur du pays, renforcer la lutte contre la corruption, entamer les négociations avec les autres pays de l'UEMOA et la CEDEAO pour la mise en place d'un système de contrôle des « tracasseries routières », lancer une campagne de sensibilisation contre la pratique illicite des « tracasseries routières » (par exemple grâce à la mise en place d'un « numéro vert » pour les plaintes contre les « tracasseries routières »).

3. *Recommandations spécifiques aux secteurs porteurs de l'agriculture*

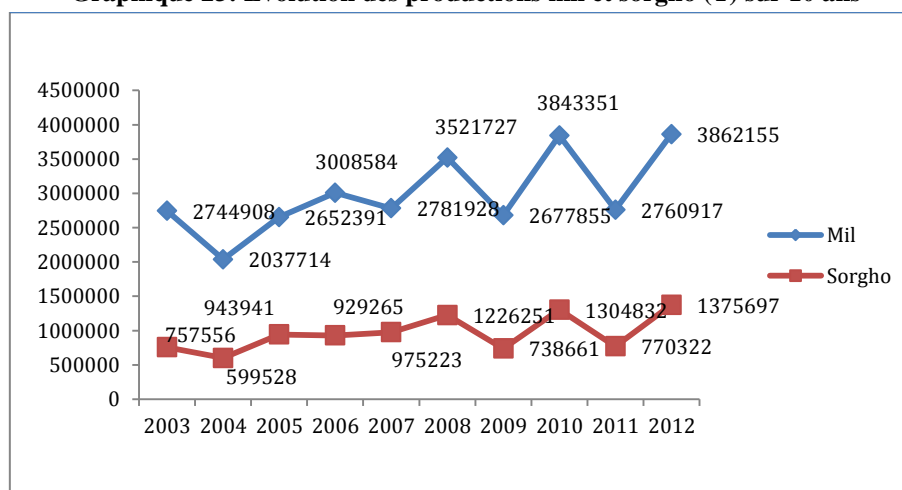
L'intégration commerciale du Niger dans le domaine agricole passe par le développement de secteurs spécifiques dans lesquels le pays a un avantage avéré ou potentiel fort. Au-delà des recommandations générales dont la mise en oeuvre bénéficierait tous les secteurs, certaines mesures de promotion de la production, de l'investissement et des échanges peuvent être adoptées au niveau des filières porteuses.

a) *Mil et Sorgho*

Le mil et le sorgho sont les principales céréales cultivées au Niger, en termes de surfaces, de volumes de production, et de contribution à l'alimentation. Les deux plantes sont cultivées dans toutes les régions du pays et y occupent une place privilégiée sauf dans l'Aïr. Toutefois, le Niger, en raison des aléas climatiques et de la fréquence croissante des sécheresses, est devenu structurellement déficitaire dans leur commerce. Toutes les régions sont affectées. La situation est d'autant plus préoccupante qu'au cours de cette période différents plans et réformes ont été conçus et mis en oeuvre pour améliorer les performances du secteur (plan triennal 1980-1982, plan quinquennal 1985-1989).

La production de céréales mil et sorgho évolue en dents de scie, fortement dépendante de la pluviométrie. Les années 2004, 2009 et 2011 sont caractéristiques pour les deux cultures, figure ci-dessous.

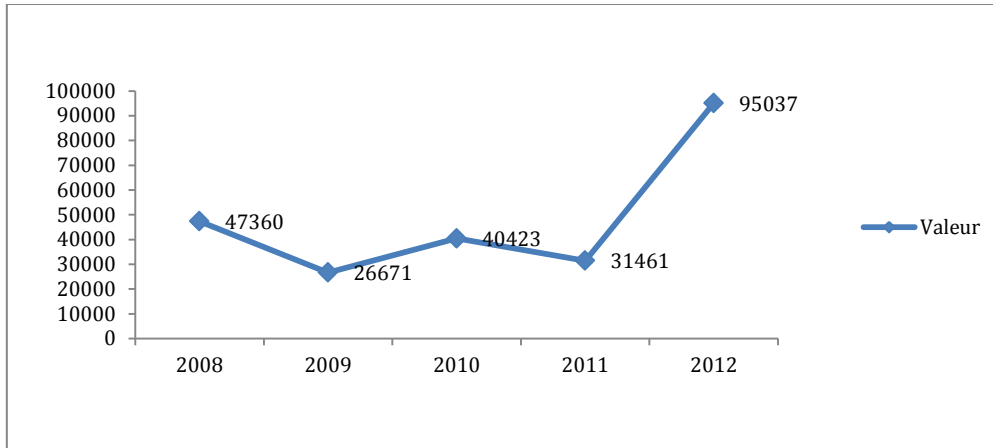
Graphique 23: Évolution des productions mil et sorgho (T) sur 10 ans



Source : Ministère de l'agriculture, Niger, 2013

Le Niger est traditionnellement importateur de produits céréaliers puisque les épisodes de sécheresse sont devenus structurels. Ainsi, le Niger importe pour 48,190 millions de FCFA en moyenne pour la période 2008-12, figure 23. Le pic de l'année 2012 est dû à la sécheresse de 2011 dont les conséquences se sont répercutées sur 2011 et 2012.

Graphique 24: Valeur des importations de céréales (millions FCFA) de 2008 à 2012



Source : Ministère de l'agriculture, Niger, 2013

Les acteurs de la filière céréalière sont :

- Les fournisseurs d'intrants, les chercheurs et l'appui conseil apporté par l'État et ses partenaires (projets, ONG) ;
- Les producteurs qui ne sont pas organisés, même si ce sont eux qui se retrouvent au niveau des autres filières. Tout le monde produit des céréales mais à titre individuel ;
- Les transformatrices, généralement les groupements féminins qui mettent une gamme très variée de produits transformés dont beaucoup sont ignorés par le consommateur nigérien ; on note la SOTRAMIL à Zinder mais qui n'est pas pleinement fonctionnelle, les Moulins du Ténéré qui viennent de s'installer, ainsi que la STA (Société de Transformations Alimentaire), les boulangers qui commencent à expérimenter le pain composite ; le pain composite contient 30% de farine de mil ou sorgho et 70% de farine de blé.
- Les commerçants structurés en association des vendeurs de céréales ;
- Les importateurs ;
- Les consommateurs.

Les femmes en particulier contribuent à transformer les céréales en *Touwo* (ou *pâte de mil*) Galette, *Dawo* (boule de mil), Couscous, *Dégué* (mélange de boule de mil ou sorgho avec du lait), Farine fortifiée, Pain, Biscuit, *Bassi* (couscous de mil ou sorgho séché), *Barabousko* (couscous de mil en pays Manga, région de Diffa), *Kassambara* (mélange de beurre de vache avec du couscous de mil) etc. Les produits locaux transformés sont diversifiés et variés, tous ne sont pas connus par les consommateurs. Cependant, il est unanime que les techniques de transformation sont au stade artisanal et leur écoulement et valorisation sont confrontés à certains obstacles.

La recherche a mis au point des variétés performantes de mil et sorgho, et les entreprises semencières mettent des semences certifiées à disposition des producteurs, mais leur utilisation à l'échelle nationale ne dépasse guère 8%. Aussi à travers la Politique Semencière Nationale de l'IN, le Gouvernement ambitionnait de porter le taux de couverture en semences de qualité de 8% des superficies emblavées en 2012 à 30% en 2015.

Malheureusement, les efforts n'ont pas pu ou su lever les contraintes suivantes qui se sont même exacerbées:

- Le manque de semences performantes ;
- la péjoration climatique avec la descente des isohyètes de près de 200 km vers le sud transformant des zones autrefois agricoles, du nord-est, du nord-ouest et de l'est en zones pastorales et même en désert comme d'ailleurs le nord ;
- autant de terres agricoles perdues ;
- la baisse de fertilité des terres cultivées pratiquement sans apports consistants et réguliers d'engrais ou même de matière organique ;

- "le nettoyage des champs" avec le ramassage systématique des résidus des récoltes, notamment les tiges de mil, qui servent à de nombreux usages, y compris comme source d'énergie ;
- l'extension des superficies, comme seul moyen actuel d'augmenter la production. À ces contraintes qui ont accru la vulnérabilité de nombreux ménages sont venus s'ajouter la libéralisation, la dévaluation et le désengagement brutal de l'État et la disparition des subventions agricoles, ensemble de réformes qui n'ont pas atteint leurs objectifs et qui ont même fragilisé le secteur en rendant pratiquement inaccessibles les intrants agricoles, notamment les engrais alors même que les terres perdent leur fertilité et que les tiges des céréales sont ramassées, exposant les sols dunaires, terres de prédilection du mil, à l'érosion éolienne.

Néanmoins, une seule bonne saison pluvieuse suffit d'ordinaire pour une production suffisante de mil et de sorgho et assurer ainsi une autosuffisance alimentaire jusqu'à la prochaine campagne. Mais cet ""demande/production est remis en cause par une seule sécheresse. Du point de vue de la rentabilité, comparant le mil dunaire et le sorgho de vallée :

- Culture de mil dunaire sous pluie : le coût de production est estimé à 64 500 FCFA en tenant compte des principales opérations culturales (préparation du sol, semences, engrais, entretien, récolte, sacherie et transport. La vente des produits rapporte à raison de 150 FCFA/kg, 90 000 FCFA pour 600kg de production moyenne /ha ; donc il y a une marge brute de 25 500 FCFA ;
- Culture de sorgho de vallée : coût de production 106 500 FCFA et vente de produits 300 000 FCFA : la marge brute est de 194 500FCFA.

Les produits de la filière céréalière contribuent à la création de richesse nationale mais ne sont pas exportés. Le Niger est déficitaire dans ce commerce (48,190 millions de CFA d'importations en moyenne pour la période 2008-12). Bien que cette filière ne soit pas essentiellement orientée vers le marché, il n'en demeure pas moins qu'elle joue beaucoup dans les échanges tant intérieurs par l'approvisionnement des marchés en denrées de premières nécessités, qu'extérieurs par les importations en cas de déficit céréalier. La filière mérite d'être structurée sur tous ses maillons. Des opportunités commerciales existent pourtant, notamment pour les produits locaux transformés, si tant est qu'elles étaient connues et exploitées. Il conviendrait notamment de :

- Encourager la consommation locale des produits lors ateliers, conférences etc. ;
- Utiliser des radios locales pour vulgariser les messages (développer les canaux de communication) ;
- Créer des unités de transformation bien équipées (séchoir à gaz au soleil) ;
- Mieux appréhender la demande (marchés nationaux, régionaux et internationaux) et l'offre (développement des produits, prix incitatifs, organisation de foire et salon agricole).

b) Niébé

La culture du niébé est pratiquée dans toutes les régions du Niger qui est le second pays producteur en Afrique après le Nigéria. Trois grands groupes de niébé sont cultivés au Niger : les variétés blanches, les variétés rouges et les variétés bariolés. Les blanches sont les plus appréciées sur les marchés d'exportation du Niger. Le niébé représente après le bétail et l'oignon, le troisième produit agricole contributeur du PIB, de par l'importance des volumes de ses exportations et les revenus générés aux producteurs. Selon le Ministère de l'Agriculture, la production de niébé au Niger était évaluée à 1,329,514 tonnes en 2012, pour une moyenne estimée à 1,334,961 tonnes de 2007 à 2011. Selon l'INS, les exportations officielles de niébé du Niger étaient en moyenne de 11,546 tonnes par an sur la période allant de 1999 à 2007 avec des pics en 1999 et 2000 pour respectivement 20,263 tonnes en 1999 et 31,963 tonnes en 2000. Les années de faibles exportations étaient 2007 avec 4,858 tonnes (sans la destination du Ghana) et 2003 avec 5,665 tonnes.

Sur la période de 1999-2007, le Nigéria a été le principal pays destinataire des exportations nigériennes, avec en moyenne 84,74% des volumes exportés suivi du Ghana avec 14,17% et les Pays

de l'UEMOA avec 2,66%. Le Nigeria et le Ghana ont absorbé 98,91% des exportations moyennes du Niger au cours de cette période. La prééminence de ces deux destinations apparaît encore sans équivoque quand on examine la répartition des volumes d'exportation sur d'autres périodes. En faisant différents recoupements et en échangeant avec les acteurs de la filière niébé, on doit admettre que ces chiffres officiels ne traduisent pas toute la réalité des exportations de niébé. En Afrique Centrale, plusieurs destinations restent à prospecter pour positionner une part de l'offre du Niger.

Nigeria

Les volumes des importations de niébé au Nigeria sont très mal suivis en raison du caractère aléatoire des échanges avec ses voisins limitrophes (Niger, Tchad, Cameroun, Bénin) qui y exportent le niébé. Cependant selon les travaux de Bio Goura Soulé, LARES 2002, on peut estimer sans exagérer les volumes des importations moyennes à environ 300,000 tonnes par an. Le marché nigérian demeure le moins saturé de la sous-région et offre les meilleures opportunités de marchés pour les pays voisins producteurs de niébé.

Ghana

Selon les mêmes travaux de Bio Goura Soulé, LARES 2002, les importations de niébé au Ghana se situeraient entre 73,000 et 109,000 tonnes essentiellement fournies par le Burkina et le Mali.

Togo

Le mauvais enregistrement des importations en provenance des pays voisins (Burkina, Niger et Bénin) ne permet pas d'avoir une idée exacte du niveau de la demande nationale.

Bénin

Les volumes des importations de niébé avoisinent 20,000 tonnes par an, essentiellement approvisionnés par le Niger et en partie par le Burkina.

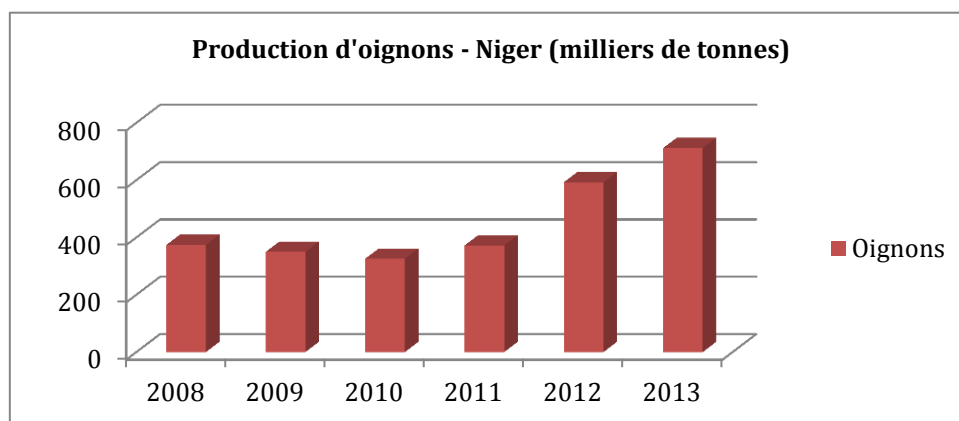
Il sera question pour l'exportateur d'analyser son offre de niébé en rapport aux spécifications de la demande (variétés, calibres, couleurs, conditionnements, emballages, traçabilité, normes sanitaires, etc.), la répartition des parts potentielles des offres concurrentes (volumes), la situation géographique du lieu de destination, des échéances des livraisons et de paiements, de façon à apprécier ses chances et ses risques dans la compétition sur le marché, surtout en régime de concurrence.

Parmi les contraintes liées à l'exportation du niébé, figurent les tracasseries routières et la mauvaise qualité des infrastructures routières et des moyens de transport. Ces contraintes rallongent très souvent les délais de livraison des produits commercialisés. Les tracasseries routières et administratives sont en partie liées au fait que les commerçants et les transporteurs ignorent l'existence du nombre de documents réglementaires.

c) Oignon

Le Niger est le premier pays producteur d'oignon en Afrique de l'Ouest francophone avec une production moyenne annuelle de 475,197 tonnes, dont 60,068 tonnes pour l'exportation. Ces chiffres officiels ne traduisent toutefois pas toute la réalité des exportations d'oignon.

Graphique 25: Évolution de la production d'oignons



Source : Ministère de l'agriculture, Niger, 2013

L'oignon est produit dans toutes les 8 régions du Niger. Le Ghana, le Nigeria, le Bénin, le Togo, la Côte d'Ivoire et plus récemment l'Algérie constituent les pays demandeurs de l'oignon du Niger.

Selon les conclusions de la mission commerciale de l'oignon du Niger organisée en septembre 2011 par le PRODEX sur les marchés d'Abidjan, d'Accra, de Lomé et de Cotonou, les périodes de pointe du commerce de l'oignon du Niger sont les mois d'avril à juillet (période de mise en marché de l'oignon de la région de Tahoua) et de novembre à janvier (mise en marché de l'oignon d'Agadez). La mauvaise qualité des infrastructures routières et des moyens de transport figurent encore parmi les principales contraintes du commerce de l'oignon au Niger, allongeant les délais de livraison et altérant souvent la qualité de l'oignon, qui est un produit hautement périssable.

Tous les pays de la sous-région ouest africaine produisent également de l'oignon, mais en termes de volumes d'exportations, le Niger, le Burkina, le Mali et le Sénégal dominent. La présence de l'oignon produit au Bénin, Ghana et Côte d'Ivoire sur les marchés locaux de ces pays est très brève et correspond aux mois de septembre à novembre. Le Niger a deux concurrents importants pour l'approvisionnement en oignon des marchés des pays côtiers d'Afrique de l'Ouest : il s'agit du Burkina Faso et des Pays Bas (oignon de Hollande) :

- En 2009, les Pays-Bas auraient exporté 288 000 tonnes d'oignon en Afrique de l'Ouest dont 64 000 tonnes en Côte d'Ivoire, 120 000 tonnes au Sénégal, 37 000 tonnes en Mauritanie et 34 000 tonnes en Guinée, (Données Eurostat, cité par RECA, juin 2010). L'oignon Hollandais se retrouve sur le marché de la Côte d'Ivoire toute l'année. Sa présence est beaucoup plus marquée dans les mois de juin à décembre, avec un pic en octobre.
- En 2010, le Burkina a atteint un volume de production de 231 000 tonnes contre 100 000 tonnes en 2009, soit une augmentation de 131% (selon le quotidien « OMBRE ET LUMIERE » du vendredi 16 septembre 2011). L'oignon du Burkina est présent sur les marchés des pays côtiers au cours des mois de décembre à avril correspondant à la période de sa production.

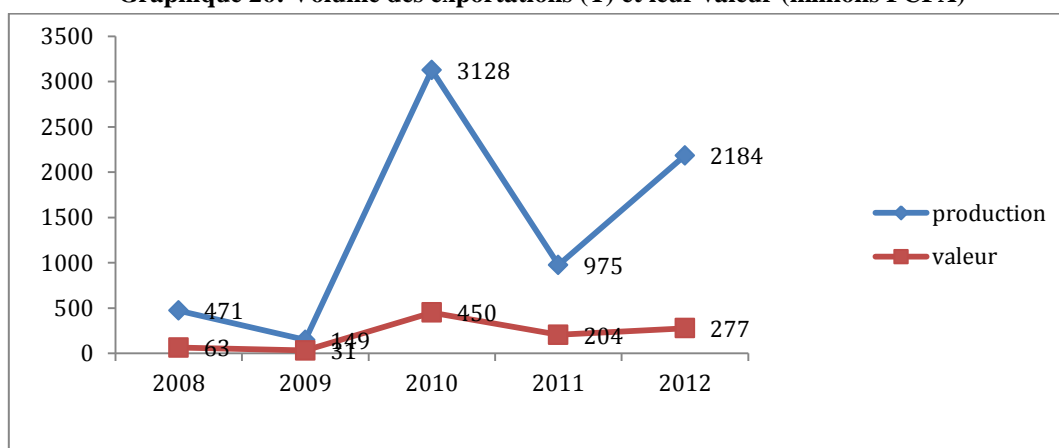
Afin de promouvoir ses exportations, l'exportateur nigérien devra analyser son offre d'oignon en rapport avec les spécifications de la demande (variétés, calibres, couleurs, conditionnements, emballages, traçabilité, etc.), la répartition des parts potentielles des offres concurrentes (volumes), la situation géographique du lieu de destination, des échéances des livraisons et de paiements, de façon à apprécier ses chances et ses risques dans la compétition sur le marché, surtout en régime de concurrence.

d) Sésame

Le sésame est une plante de la famille des *Pédaliacées* le plus souvent cultivé en association avec les céréales, cependant que la culture en pure est de plus en plus de règle. Le sésame nigérien est produit presque en « biologique » ce qui peut le positionner sur le marché bio.

La production nationale est en moyenne de 64,134 tonnes avec des rendements moyens de 418 kg/ha entre 2008 et 2012. Entre 2008 et 2012, le Niger a exporté en moyenne 1,381 tonnes de sésame pour une valeur moyenne de 205 millions de FCFA. Le coût moyen de la tonne est estimé à 148,443 FCFA. Comme pour les filières oignon et niébé l'essentiel de la production est écoulee au Nigéria et les statistiques ne sont pas maîtrisées, surtout que très peu de la production est consommée sur place.

Graphique 26: Volume des exportations (T) et leur valeur (millions FCFA)



Source: INS, 2013

Les acteurs de la filière sont les producteurs, peu ou pas organisés, les transformatrices qui travaillent de façon artisanale, et les commerçants qui sont peu présents sur les marchés du sésame.

Le climat sahélien est propice à la culture du sésame qui supporte bien les périodes de sécheresse. Les paysans l'utilisent comme moyen pour combattre le striga (mauvaises herbes). Le Niger dispose de plusieurs milliers de producteurs qui connaissent la culture du sésame et le cultivent depuis longtemps. Dans l'ouest du Niger, les femmes qui le cultivent en culture pure atteignent des rendements élevés (500 kg/ha en culture de case). Le stockage du sésame ne pose pas de problème dans les conditions sahéliennes. Il semble aussi que les importateurs intéressés par le sésame du Niger n'arrivent pas à trouver des fournisseurs nigériens intéressés ou capables de regrouper des quantités importantes de sésame et d'approvisionner ces importateurs sur une base régulière.

Afin de saisir ces opportunités commerciales offertes à la filière, le potentiel nigérien devrait être mieux valorisé. Il s'agit notamment :

- d'évaluer la compétitivité du sésame nigérien sur les marchés-cibles;
- de préciser/valider la demande internationale et la capacité de production actuelle de sésame au Niger;
- d'identifier les projets, organisations de producteurs, ONG et opérateurs qui sont en mesure d'appuyer le développement de la production et organiser la collecte;
- de mettre en contact des importateurs avec des organisations de producteurs et les aider à négocier des contrats ;
- de faire la connaissance des marchés internationaux : quantités, périodes, prix, qualité, etc.
- de connaître la rentabilité et la compétitivité de la production et de l'exportation du sésame nigérien sur ces marchés.

- d'intégrer les bonnes pratiques d'hygiène et de production et améliorer la visibilité du produit par des emballages appropriés.

Comme les autres filières agro-pastorales nigériennes, la filière du sésame fait face à d'importantes contraintes, telles que :

- l'association du sésame aux autres cultures, notamment les céréales, pose des problèmes; il faudrait d'abord finir avec les semis de céréales pour prendre soin du sésame. Aussi pour la production du cru, il se pose un problème d'approvisionnement d'engrais et d'intrants connexes pour les exploitations qui les utilisent ;
- Les rendements sont faibles et les variétés cultivées sont déhiscentes (les gousses s'ouvrent et les graines tombent) ;
- L'offre est très dispersée sur un grand territoire. Il existe plusieurs variétés cultivées traditionnellement au Niger mais avec des propriétés différentes. Toutefois, la disponibilité de semences pose des problèmes aux producteurs ;
- La production est mal connue des services d'encadrement qui ne sont pas en mesure d'aider les producteurs à en faire une meilleure exploitation ;
- La production est commercialisée par les circuits traditionnels informels et il n'existe pas de réseaux d'intermédiaires et d'exportateurs structurés avec une connaissance du marché.

Du point de vue du rendement, étant donné que le sésame se cultive souvent en association avec les céréales (malgré une forte tendance au système de culture pure), deux exemples significatifs sont :

- Le système extensif sans respect des itinéraires techniques présente un coût moyen de production de 39,000 FCFA/ha avec un produit de 209,000 FCFA, soit une marge brute de 170,000 FCFA ;
- Le système intensif qui met en pratique les itinéraires techniques (notamment semences sélectionnées, engrais, pesticides) présente un coût moyen de production de 145,500 FCFA avec un produit de 350,000 FCFA, soit une marge brute de 204,500 FCFA.

L'État et ses partenaires (par exemple le PRODEX ou la Fédération FCMN/NIYYA) appuient, mais de manière timide, les organisations paysannes qui œuvrent dans la filière. De petites unités de transformation du sésame sont financées, à l'instar de ce groupement féminin d'Aguié pour l'acquisition de matériels et outillages composés de presse à huile et malaxeuse, moulin à grains, tables de séchage, nattes plastiques, bassines, seaux, tamis, louches etc. Une unité pilote de transformation est opérationnelle à Garbeye Kourou dans la SIRBA commune de Gothèye, région de Tillabéri. Cette unité a été mise en place par le Fédération des Coopératives du Niger (FCMN) auprès de groupements féminins. Le litre d'huile de sésame est vendu à 4.000 ou 5.000 F.CFA par les femmes. Il est ensuite vendu dans des magasins de Niamey à 7.000 F.CFA le litre. Ces prix en font une huile de luxe. Ces opérations restent limitées faute de fonds de roulement.

Le sésame est principalement une culture de case réalisée par les femmes. Sa culture pourrait donc jouer un rôle stratégique dans l'amélioration des revenus des femmes et, par là même, l'amélioration de la sécurité alimentaire et des conditions de vie des groupes les plus vulnérables que sont les femmes et les enfants (TOUDOU et al. 2007). Les femmes sont encore au-devant de la scène concernant la transformation du sésame dont elles extraient l'huile très appréciée des consommateurs et ayant des vertus thérapeutiques.

Considérant le fort potentiel commercial du sésame au Niger, il faudrait appliquer les itinéraires techniques appropriés et améliorer la productivité de cette culture peu exigeante. Si les rendements pouvaient passer de 400 kg/ha (situation actuelle) à 700 kg/ha (rendement moyen préconisé par la recherche), les revenus de la filière pourraient presque doubler. Si les revenus actuels de la filière demeurent peu importants, c'est parce que le Niger produit et exporte en dessous de son potentiel. Peu d'efforts seraient nécessaires pour développer la filière. Les marges brutes de 170,000 et 204,500 FCFA par hectare pour les deux systèmes de culture sont éloquentes. Il s'agirait notamment d'organiser de la filière en interprofession tout en développant les capacités de transformation au vu

des prix intéressants de l'huile recherchée pour ses vertus thérapeutiques. La recherche agronomique dispose d'une gamme de variétés hautement productives et appréciées sur le marché international. Ces variétés SN-103, SN-203, SN-303, SN-403 de l'INRAN et S-42 du Burkina Faso ont un cycle court (75 à 80 jours), de couleur blanche qui sont appréciés sur le marché, à rendement potentiel de 1,5 tonne /ha et moyen de 700 à 800kg /ha et s'adaptent aux conditions écologiques du Niger.

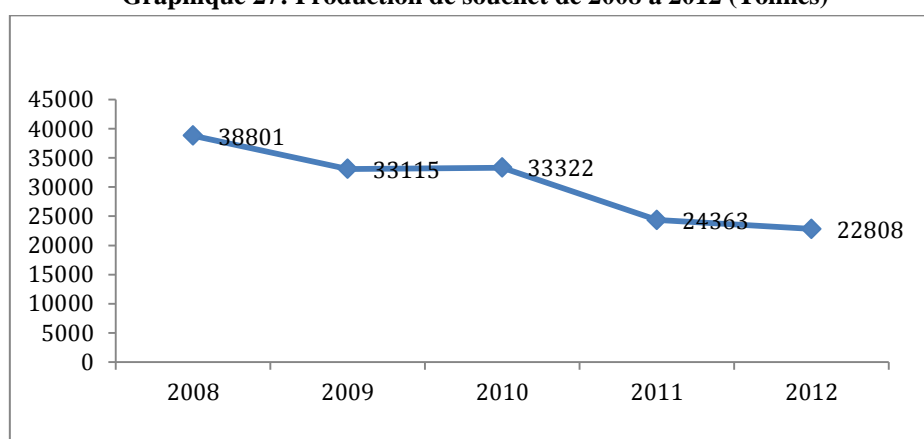
Si la structuration de la filière est encore timide et la coordination des opérations de terrain défailante, de nouveaux acteurs s'intéressent de plus en plus à la filière et contribuent à l'organisation de la production en signant des contrats formels avec les producteurs, avec assurance que la production sera enlevée à la récolte à un prix incitatif. Les principaux opérateurs grossistes connus sont : Achat Service International (ASI), Compagnie Commerciale du Niger, Pro sésame et Issoufou Aboubacar dit Boubé. Mais les professionnels de la filière ne disposent pas de centre de tri et nettoyage avant expédition à leurs clients en Europe et en Orient.

e) *Souchet*

Le souchet ou pois de terre est une cypéracée cultivée pour ses rhizomes tubérisés riches en glucides, lipides et protéines. C'est une culture pluviale de rente à haute valeur marchande. Le souchet est consommé cru, grillé ou transformé de façon artisanale en biscuits ou gâteaux locaux. Il est utilisé pour la production de boissons fraîches en Europe, notamment en Espagne. La production est localisée dans les régions de Maradi, Dosso et un peu dans la région de Tillabéry. Au Niger le souchet est une production essentiellement de cru qui consomme énormément d'engrais dont l'approvisionnement pose beaucoup de problèmes en termes de disponibilité et de qualité. La difficulté principale de vente réside dans la dispersion de l'offre difficile à regrouper aux périodes opportunes de commercialisation.

La superficie moyenne cultivée en souchet sur les cinq dernières années (2008 à 2012) est estimée à 5,945 ha. La production moyenne annuelle est estimée pour la même période à environ 3, 482 tonnes. Les rendements moyens annuels sont importants et se situent autour de 2,900kg/ha sur les cinq dernières années.

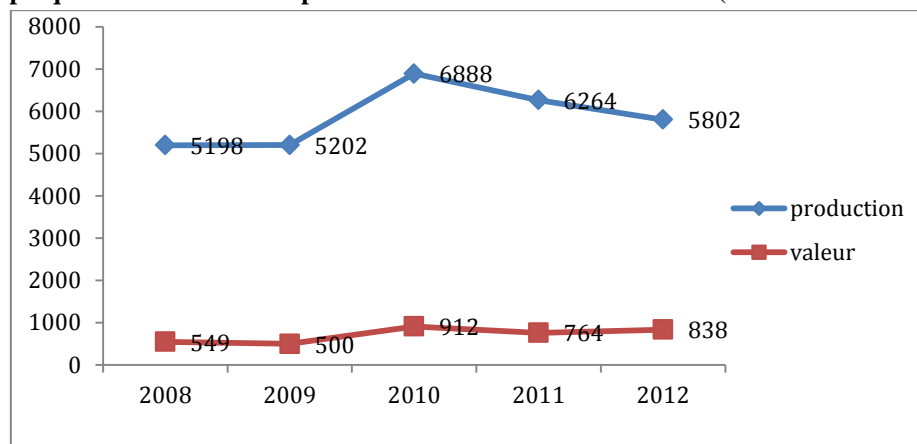
Graphique 27: Production de souchet de 2008 à 2012 (Tonnes)



Source: INS, 2013

On estime que le tonnage transformé, la consommation locale et les pertes liées essentiellement au mode de récolte représentent 10% de la production, ce qui laisse 90% de la production disponible pour l'exportation. Mais ces exportations ne sont pas formelles et les données ne reflètent pas la réalité des faits.

Graphique 28: Volume des exportations de souchet de 2008 à 2012(en tonnes et en FCFA)



Source: INS, 2013

La contribution du souchet à la formation du PIB est de l'ordre de 2 à 3 milliards de francs FCFA.

La transformation locale concerne une très faible quantité de souchet et cela de façon artisanale (gâteaux). La valeur ajoutée après la récolte réside dans la transformation artisanale sous forme de poudre et gâteaux à faible échelle. L'essentiel concerne l'exportation de cru. Les emplois directs concernent la production, la transformation, l'exportation. L'essentiel du souchet mis sur le marché concerne le cru. Ainsi, il est difficile d'estimer la quantité de souchet réellement exportée à cause de sortie non contrôlée vers le Nigeria. La quantité de cru exportée vers l'Espagne qui le transforme en sous forme en lait de souchet, une boisson rafraîchissante importée et consommée au Niger.

Les acteurs de la filière sont :

- Fournisseurs d'intrants (Les semenciers, les vendeurs d'engrais, les vendeurs des produits phytosanitaires, les services d'appui conseil) ;
- Production (Les PME, Les coopératives, les associations (SAA), les petits producteurs, les services d'appui-conseil, etc.) ;
- Collecte et stockage (les collecteurs stockeurs, les coopératives de collecte, les PME de collecte, les associations de collecte)
- Commercialisation (Commerçants, les Sociétés, les PME, les projets/ONG, les exportateurs individuels)
- Transformation (Groupements, coopératives, associations des coopératives, Individuels, les semi-industriels nationaux, les vendeurs des moulins et autres matériels, les services d'appui-conseil).

Les femmes interviennent sur les maillons production et transformation. Au niveau du premier, c'est la récolte-vannage et le second la confection de boissons à base de souchet, de boulettes de souchet communément appelée « *Dakua* »

Il existe un véritable potentiel commercial pour le souchet au Niger:

- Il existe une capacité de production éprouvée au Niger. Les producteurs nigériens ont montré qu'ils connaissent bien la production du souchet et qu'ils peuvent l'augmenter rapidement lorsqu'il y a un débouché et des prix intéressants.
- Comme la consommation nationale est faible, toute augmentation de la production devient disponible à l'exportation.
- Le souchet est intéressant car les rendements peuvent être élevés (jusqu'à 5 t/ha) et l'effet des engrais se fait sentir l'année suivante sur les céréales. Toutefois, c'est une production pluviale qui peut être sensible aux mauvaises répartitions des pluies.
- Le Niger produit quelques variétés qui semblent répondre aux exigences du marché.

- La production est facile à commercialiser car elle est concentrée sur une région, Maradi.
- Le souchet se stocke facilement, sans trop de problèmes de conservation.
- Comme le souchet entre dans la fabrication des jus et boissons, il y aurait lieu de s'intéresser à sa transformation et d'analyser les possibilités de le faire au Niger.

Dans son principal bassin de production (région de Maradi), le souchet est une spéculative très exigeante en engrais. Les producteurs qui semblent maîtriser mieux les itinéraires techniques que l'encadrement vont jusqu'à des doses de 400 à 500 kg de NPK à l'hectare. De même les opérations de récolte sont très consommatrices de main d'œuvre. Ceci entraîne des charges assez élevées. Ainsi, un système de production intensif comme c'est le cas totalise des charges de près de 284,500 FCFA et génère des produits de l'ordre de 750 000 FCFA, soit une marge brute de 465,500 FCFA. La culture de souchet rapporte donc gros.

Les investissements dans la transformation qui présente un fort potentiel se multiplient. L'Unité de Technologie Alimentaire de l'INRAN expérimente sur l'amélioration des systèmes artisanaux de transformation. Les autres opérateurs sont: ASI (achat Service International) ; CCNI (Compagnie Commerciale du Niger) et l'établissement El Hadji Soumaïla Hattimou. Le PRODEX ainsi que des ONG comme PEAMURU appuie les organisations paysannes de la zone de production surtout sur l'aspect transformation et la mise en marché. Lors du premier Salon de l'Agriculture, de l'Hydraulique et de l'Elevage (SAHEL) en février 2014, le premier prix sectoriel a été remporté par une Organisation Paysanne œuvrant dans la filière souchet.

En résumé, le souchet nigérien présente des avantages comparatifs réels en termes de prix et la qualité organoleptique, ainsi qu'un fort rendement. Le potentiel de transformation peut être exploité par une meilleure organisation des acteurs, par une amélioration du regroupement de l'offre et par l'augmentation locale de transformation en produits de haute valeur ajoutée comme : amandes, fabrication des boissons non alcoolisées, aliments humains, aliments bétails, et huile car il contient 20% d'huile. Une information sur les prix et standards de qualité pourrait améliorer la commercialisation.

Toutefois, certaines contraintes existent. Si le souchet se vend bien, une difficulté réside dans le regroupement opérationnel de l'offre. Un autre problème est celui de la récolte : au moment de la récolte, on brûle le chaume avant de battre et tamiser la terre pour récupérer les petits tubercules ; lors de cette opération, la matière organique du sol est emportée par le vent et la structure du sol détruite ; comme le souchet est cultivé sur des sols sableux, toute la végétation de couverture du sol est enlevée et il ne reste, après la récolte, qu'une plage de sable blanc alors très sensible à l'érosion TOUDOU et al. (2007). Pour que cette culture puisse se maintenir et se développer, il sera nécessaire de trouver une technique de récolte qui soit moins destructrice de la végétation et de la structure du sol que la méthode actuelle.

Les producteurs nigériens souffrent aussi d'un manque d'information sur la filière : l'utilisation qui est faite du souchet nigérien, les débouchés (régionaux et internationaux), les prix sur les marchés, la demande internationale et ses conditions spécifiques, la rentabilité de la culture, la compétitivité de la production nigérienne et le rôle des commerçants dans la filière. Le souchet du Niger serait recherché sur les marchés mais pour quelles raisons ? Son taux de sucre, son goût, etc. Faut-il miser sur le produit transformé ou semi-transformé ? Mettre l'accent sur le marketing (publicité, les emballages...) ? S'agissant de la recherche, l'INRAN n'a pas de programme de recherche appliquée à cette culture, exception faite d'essais de fumure utilisant des mélanges de fumier et d'engrais minéraux. A cela s'ajoutent des problèmes de financement. Comme pour les autres productions de rente intensives, l'accès au crédit pour le financement des intrants est une contrainte pour les producteurs qui n'obtiennent pas de financement des commerçants.

La filière n'est pas encore structurée, mais celle-ci ne saurait tarder dans le cadre du Programme National de Structuration des filières. Les organisations faïtières comme SAA qui ont une longue

expérience dans la filière devraient apporter leur contribution à la mise en place de l'interprofession souchet. Les organisations faitières évoluant dans la filière souchet étaient les premières à développer la pratique des Commandes groupées d'engrais, du fait des problèmes d'approvisionnement. Pour ce faire, elles ont associé un transporteur qui a livré les engrais jusqu'au niveau des principaux villages sur les axes routiers du bassin de production. Le Projet Intransit de la FAO a servi d'intermédiaire entre le transporteur et les producteurs et pour les contacts des marchands d'engrais au Nigeria afin d'assurer la qualité. Le flux financier a suivi bien que ce soit par les moyens de paiement traditionnels. De telles opérations sont à perpétuer pour la collégialité des acteurs de la chaîne de valeur.

f) **Gomme arabique**

Dans l'optique de relancer la filière gomme arabique au Niger, les efforts ont été consentis pour lever ces contraintes et permettre une participation plus accrue des ressources gommiers dans le Produit Intérieur Brut (PIB) du Niger que le Ministère de l'Environnement et de la Lutte Contre la Désertification a élaboré et faire adopter en Juillet 2003 une stratégie de relance de la production et de la commercialisation de la gomme arabique au Niger dont les principaux axes sont les suivants :

- la création d'emploi et l'augmentation des revenus par une production soutenue d'une gomme de qualité ;
- le développement et la gestion durable des ressources gommiers ;
- l'organisation et le renforcement des capacités des acteurs de la filière.

Pour concrétiser ces axes stratégiques, il a été identifié un certain nombre des actions prioritaires qui doivent être mises en œuvre avec une pleine implication et une responsabilisation accrue de tous les acteurs de la filière. En somme, pour durablement relancer la production et la commercialisation de la gomme arabique au Niger, la stratégie se propose d'agir au niveau de tous les maillons de la filière.

Les techniques de transformation de nos produits sont au stade artisanal et leur écoulement et valorisation sont confrontés à certains obstacles et difficultés, à savoir :

- l'insuffisance de visibilité et de promotion des produits locaux ;
- l'insuffisance de marketing (emballage, conditionnement, utilisation, durée de conservation, disponibilité et permanence sur le marché) ;
- certains produits locaux tendent à disparaître ;
- l'insuffisance de stratégie de mise à l'échelle ;
- la faible capacité des acteurs à conserver leurs produits ;
- la faible capacité des producteurs à produire la matière première de qualité ;
- les procédures d'utilisation des produits transformés mis sur le marché sont longues et difficiles à appliquer (longue durée de cuisson) ;
- insuffisance de stratégies d'action (Savoir quand transformer ?) ;
- faible capacité d'acquisition de matières premières, insuffisance d'étude du marché) ;

Il serait intéressant de formuler un projet de mise en place d'un dispositif de promotion et de vente des produits locaux transformés. De la concrétisation et du succès de cette initiative dépendront les solutions qui seront apportées à toutes les contraintes relevées sur le manque de compétitivité de nos produits.

Prévoir également la mise en place d'une base de données visant la gestion des informations et statistiques autour des chaînes de valeur dans le secteur agricole. A travers ce dispositif, les données en termes de production seront collectées, mises à jour et diffusées afin de développer le marché des produits. Ce dispositif servira d'outils de mise en relation des chaînes de valeur.

La mise en place d'un centre d'exposition et vente des produits locaux transformés renforcera la promotion de ceux-ci et que la base de données envisagée permettra de disposer des informations qualitatives et quantitatives sur la disponibilité des produits transformés locaux et facilitera leur accès sur le plan national et international.

Le statut juridique du centre, sa localisation, son administration et gestion, les acteurs concernés et leurs rôles attendus, la taille et la couverture au plan géographique du centre, les exigences en terme de qualité des produits, les conditions et modalités d'admission des produits, la nature des données à collecter et gérer, la gestion de la base de données, les modalités d'accès à la base de données, la fiabilité des données, etc...seront déterminés.

4. *Recommandations spécifiques aux secteurs porteurs de l'élevage*

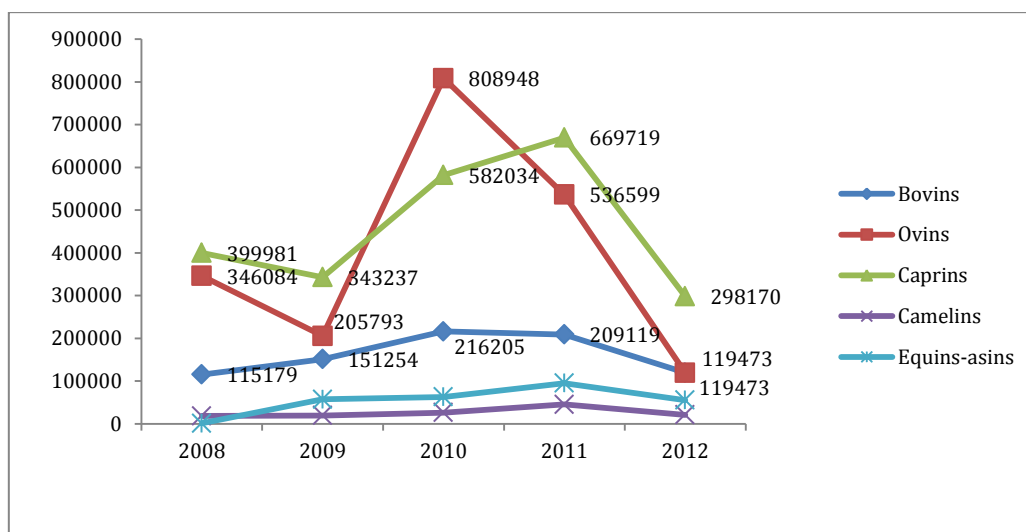
a) *Le Bétail sur pieds*

Selon la Chambre de Commerce d'Industrie et d'Artisanat du Niger (CCIAN) du Niger, il existe très peu d'exportateurs de bétail en règle au Niger. La plupart des exportations se font sur la base de l'agrément de quelques personnes, à moins que l'importateur lui-même ne vienne procéder aux opérations lui permettant d'expédier ses animaux. En un mot, le manque de professionnalisation du maillon commercialisation du bétail est une réalité et un frein pour une meilleure pénétration du marché régional et sous régional. La plupart des marchands de bétail interrogés pensent que l'agrément d'exportateur n'est pas à leur portée et que la complexité des procédures et circuits d'exportation sont telle qu'ils préfèrent laisser « les grands faire ».

Selon le recensement général de l'agriculture et du cheptel 2005-2007, le Niger dispose de 635 marchés à bétail dont 300 marchés référencés. 80 de ces marchés référencés sont suivis régulièrement par le Système d'Information sur les Marchés à bétail (SIM Bétail) sur toute l'étendue du territoire. Ces marchés ont besoin d'être gérés de façon professionnelle pour leur permettre d'assurer une mise en marché efficace et compétitive qui puisse impacter le taux d'exploitation du cheptel et générer plus de valeur ajoutée partagée.

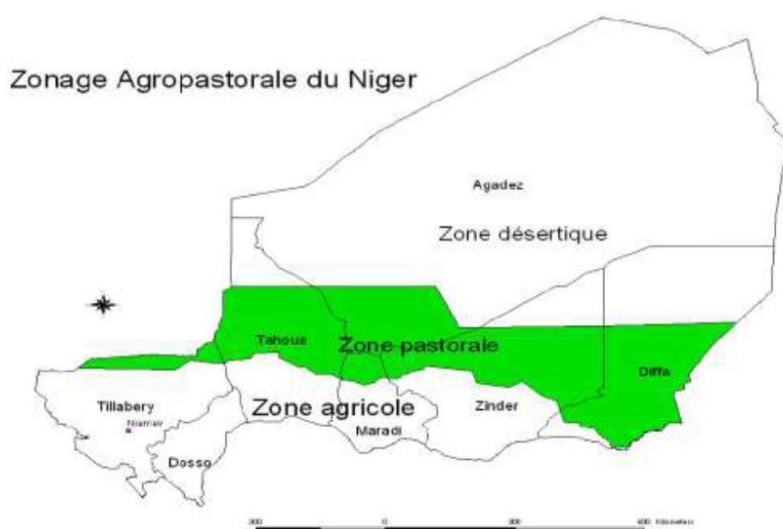
Le Niger possède le 6^{ième} cheptel de la zone Afrique comprenant 36,325,445 têtes en 2011 (soit 13 836 384 UBT) dont : 9,552,611 bovins ; 10,018,860 ovins ; 13,231,430 caprins ; 1,654,805 camelins ; 236,154 équins ; 1,631,585 asins (*Source : FAO, Analyse de la chaîne de valeur du secteur bétail-viande au Niger, rapport final révisé, mars 2011*). Les taux d'exploitation par espèce suggèrent un important potentiel de réponse à la demande intérieure et extérieure. Le Niger possède une diversité de bétail dont les viandes sont appréciées par tous les consommateurs des pays importateurs, du fait de leurs qualités organoleptiques (« saveur gibier et succulence »). Cette appréciation des consommateurs est un capital déterminant de pénétration du marché extérieur. Toutefois, le taux de pénétration du marché extérieur par l'offre nigérienne en bétail sur pied atteint guère 10%.

Graphique 29: Exportations de bétails sur pied



Source: INS, 2013

Graphique 30: Zone agropastorale du Niger



Source Terpend

Le commerce pastoral répond à une logique saisonnière: les saisons pluvieuse (juin à septembre) et des récoltes (octobre à décembre), durant lesquelles les animaux sont en bonne forme., sont la meilleure période pour la vente des animaux à des prix plus rémunérateurs. A l'export, les périodes privilégiées sont les périodes de fêtes religieuses musulmanes (Tabaski, Ramadan), les fêtes de la chrétienté (Noel, Pâques) et les fêtes de fin d'année (Nouvel an). A l'inverse, les marchés marchent au ralenti durant la période de soudure qui correspond à la saison sèche chaude et à la baisse drastique de la capacité de charge des pâturages naturels (entre mars, avril, mai).

Au sein de la CEDEAO, on distingue les pays producteurs-importateurs (Nigéria, Sénégal, Côte d'Ivoire, Ghana, Togo et Bénin) et les pays producteurs-exportateurs (Mali -troisième cheptel après le Nigéria et le Niger, deuxième cheptel, et le Burkina Faso, quatrième cheptel). Les principaux marchés à l'exportation pour le Niger sont:

Le Nigéria

Les exportations vers le Nigeria représentent plus de 90% des exportations du Niger (94% en 2002). C'est le marché naturel du Niger avec une forte demande générée par les besoins de son immense population et par les liens historiques et ethniques qui existent entre les deux pays. Les langues, les cultures et les familles sont identiques de part et d'autre de la frontière et cela crée des liens commerciaux très forts. La revue nationale Élevage Niger (2010) relève sur ce corridor que 2/3 du prix de la valorisation finale de l'animale revient à l'éleveur, tandis que 1/3 est constitué par la valeur ajoutée créée en aval de la production (marges des commerçants et autres frais). Les perceptions de l'État représentent entre 3 et 5% du prix de vente avec une taxation globalement plus forte sur les ovins (4,8%) et moins forte pour les caprins (3,2%). Le premier poste de dépense après le prix d'achat reste le transport représentant entre 4 et 6% du prix de vente, le coût de transport étant plus élevé pour les caprins (6%) que pour les autres races de bétail (4%). En dernier lieu, on constate que la marge bénéficiaire de l'exportateur est plus importante pour le commerce des bovins (environ 30%) que pour les ovins et caprins (27% et 19% respectivement).

Le Bénin

Les exportations du Niger à destination du Bénin concernent plutôt les caprins et les ovins qui ne représentent que 5% des exportations nigériennes. La marge brute de l'exportateur a été estimée à 24%. Le constat fait est que les coûts de transport sont plus élevés du fait que la plupart des convois des petits ruminants se fait plutôt en camion sur l'ensemble du parcours d'exportation.

L'Algérie et la Libye

Les animaux concernés sont les ovins et les camelins (plusieurs dizaines de milliers de chameaux destinés à la boucherie et à l'élevage). Ce commerce d'exportation du bétail vers la Libye et l'Algérie reste particulièrement contraignant en raison de charges d'exportation élevées. Au départ d'Agadez, il faut entre 30 et 40 jours de convoi à pied pour atteindre la Libye. Le producteur reçoit environ 2/3 du prix de vente et le commerçant a une marge brute d'environ 22%. (Sources : FAO, Revue du secteur de l'élevage au Niger, Ministère de l'Élevage, des pêches et des industries animales, 2010)

Les autres pays vers lesquels le Niger exporte sont : la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Togo, le Sénégal, le Mali, le Burkina Faso, et la Guinée Conakry.

Avec une croissance annuelle estimée à 4 %, la demande de produits d'origine animale au Sahel et en Afrique de l'Ouest devrait augmenter de plus de 250 % d'ici 2025. Le taux de croissance de la production de ces produits, estimé à moins de 2 %, est significatif bien qu'il reste inférieur à la demande et au taux de croissance de la population. La demande globale continuera à croître (*Source : Note aux Décideurs N°1*). Cette demande s'articulera autour des trois pôles majeurs qui structurent le commerce du bétail en Afrique de l'Ouest et du centre :

- **Le couloir Ouest polarisé sur le Sénégal et la Guinée Conakry.** Le Sénégal en est le centre polaire avec 80,000 à 100,000 têtes de bovins reçus annuellement du Mali et du Burkina, amenés à réexporter du bétail nigérien vers ce marché.
- **Le couloir Central** polarisé sur la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Togo. Il reçoit annuellement entre 400,000 et 500,000 têtes de bétail sur pied. En 2007 la demande ivoirienne se relançait avec un peu plus de 200 000 têtes de bovins, 300,000 têtes d'ovins et 500,000 têtes de 500,000 caprins. Le Mali, le Burkina et le Niger sont les principaux fournisseurs de ce pôle. Ce couloir absorberait entre 700 000 à 1 million de têtes de bétail sur pied en provenance du Niger et du Tchad. Le Mali

et le Burkina lui apporte quelques 200 000 têtes par an. Ce pôle est aussi marqué par la présence des viandes extra africaines et demeure néanmoins la principale destination des animaux sahéliens après le Nigéria.

- **Le couloir Est constitué par le sous espace comprenant le Nigéria et ses voisins.** Ce couloir est polarisé sur les principales villes du Nigéria qui connaît une accélération vertigineuse de sa demande intérieure au regard d'une démographie galopante (160 millions d'habitants).

b) Les Cuirs et peaux

Depuis plus de 50 ans, le Niger est mondialement connu comme pays producteur et exportateur des cuirs et peaux. Sa réputation est surtout basée sur l'excellente qualité de la peau de chèvre rousse de Maradi, très appréciée par les industriels européens.

De nombreux abattoirs de brousse et des abattoirs modernes, équipés de séchoirs pour la plupart, ont été créés. Une société nationale de collecte de cuirs et peaux (SNCP) a été mise en place. Cette centrale de collecte et de commercialisation approvisionnait l'unique tannerie de l'époque et exportait le surplus sur l'Europe. Plus tard, l'État a créé une tannerie moderne à Maradi et contribué à l'amélioration des tanneries artisanales.

Aujourd'hui toutes les sociétés d'État de la sous filière cuirs et peaux sont privatisées. D'autres tanneries privées ont vu le jour à Zinder (Mallam Yaro), Maradi (Sahélienne des Cuirs et Peaux) et à Niamey. Il existe de nombreux collecteurs (petits et grands), fournissant à ces unités industrielles et artisanales et exportant une bonne part sur le marché nigérian en l'occurrence.

État des lieux

Les infrastructures nécessaires à la promotion des cuirs et peaux concernent la production, la conservation, le stockage, la transformation et le transport des produits. En matière de **production**, le Niger dispose d'importantes capacités tant au niveau des abattoirs frigorifiques qu'au niveau des abattoirs secondaires et des aires d'abattage implantées en zone rurale dans plusieurs communes, cantons et gros villages. Cependant, il faut noter la vétusté des abattoirs frigorifiques, l'insuffisance et la vétusté des aires d'abattage, l'insuffisance de l'hygiène au niveau des lieux de production entamant ainsi la qualité des produits.

Tableau 28: répartition des abattoirs et séchoirs en 2010

Régions	Abattoirs	Séchoirs
Agadez		
Diffa	12	12
Dosso	40	20
Maradi	82	43
Tahoua	69	46
Tillabéri	47	31
Zinder	69	69
CU Niamey	2	1
Total	319	221

Source : DS/MEL, 2011

S'agissant de la **conservation**, le Niger dispose d'un vaste réseau de hangars séchoirs sur toute l'étendue du territoire national. En général, les infrastructures de production et celles de la conservation dans le cas des cuirs et peaux appartiennent à une même unité hormis quelques tueries implantées en zone rurale. Actuellement, la plupart de séchoirs au niveau des abattoirs sont non fonctionnels et même ensablés dans certaines zones.

Les infrastructures de **transformation** comprennent plusieurs tanneries artisanales, quelques unités semi-modernes et deux tanneries modernes privées à Maradi et Zinder. A ce niveau, les moyens sont disproportionnés par rapport à la production.

La production des cuirs et peaux est indissociable de la production de viande. La présence de certaines maladies à tropisme cutané (dermatoses, dermatophylose, les gales, les tiques etc.), une proportion élevée du bétail tout venant destiné à l'abattage, et certaines pratiques de marquage au feu chez les éleveurs ont une influence sur la qualité de cette production.

Les cuirs et peaux proviennent de plusieurs types d'abattages :

- les abattages contrôlés : ils se font au niveau des abattoirs industriels et municipaux sous un contrôle vétérinaire. les cuirs et peaux provenant de ces abattages connaissent un traitement acceptable à la dépouille et au séchage. Cette production est destinée au marché domestique et à l'exportation.
- Les abattages clandestins : ils sont constitués pour la plupart des abattages effectués en campagne et dans les ménages isolés où aucun contrôle vétérinaire n'est effectué ; les techniques de dépouille sont sommaires et le séchage se fait à même le sol. La qualité des produits est pour la plupart insuffisante. Les abattages clandestins constituent 70% des abattages contrôlés.

Du point de vue qualitatif, on distingue deux types de production : les boucheries artisanales, les boucheries sèches, et les apprêtées brossées. Après l'abattoir, les cuirs et peaux sont sommairement traitées soit avec du sel pour la plupart, soit séchées au soleil afin de réduire le risque de putréfaction ou de dégradation avant les autres étapes. Quant aux cuirs des camelins, le traitement consiste au séchage, puis au brûlage des poils pour une utilisation future dans l'alimentation humaine.

Tableau 29: Evolution de la production contrôlée des Cuirs et Peaux de 2007 à 2011

Années	Bovins	Ovins	Caprins
2007	159 865	670 706	1 615 053
2008	216 163	763 701	1 454 485
2009	242 245	870 115	1 555 402
2010	259 462	929 770	1 683 363

Source : DS/MEL, 2011

Les relations verticales entre les acteurs de la filière sont particulières car ces acteurs sont tenus entre eux par des avances d'argent. Ce mécanisme de financement en cascade de la filière entraîne d'une part la soumission entre celui qui emprunte et celui qui prête en particulier dans la négociation du prix d'achat, et d'autre part ouvre la porte au vol ou au détournement d'argent. Il n'est pas rare de voir un collecteur disparaître avec l'argent avancé par le commerçant. Les relations horizontales sont dépouillées de cette dépendance financière mais sont des relations de concurrence. Il arrive que certains commerçants s'associent pour louer un camion qui transportera une cargaison de peaux au Nigeria, en particulier au moment de la Tabaski. En dehors de ce type d'association ponctuelles, ils restent très indépendants les uns des autres.

Les bouchers et les collecteurs qui sont les principaux opérateurs de la filière sont organisés en associations et syndicats. Les collecteurs se retrouvent au sein de l'association des professionnels des cuirs et peaux dont la création a été appuyée par le PPEAP. Ces collecteurs sont également partie prenante dans l'ANIPEX.

Le commerce de cuirs et peaux sur les marchés domestique et internationaux

La demande intérieure est générée par l'artisanat local ainsi que plusieurs tanneries modernes et semi-modernes. Elle concerne surtout les produits de qualité inférieure, impropres à l'exportation et représente environ 20 % de la production totale des cuirs et peaux.

La demande extérieure des cuirs et peaux provient en majorité du Nigéria, mais aussi du Burkina Faso, du Mali et de l'Europe, dans une moindre mesure. On estime le volume des exportations à 80% de la production totale. L'exportation directe vers l'Europe s'est arrêtée avec la disparition des sociétés nationales promotrices du secteur des cuirs et peaux (SNCP, SONITAN) survenue après l'ajustement structurel du début des années 90.

Actuellement, on dénombre deux tanneries modernes privées (tanneries Malam Yaro de Zinder et la Sahélienne des Cuirs de Maradi) et trois tanneries semi-modernes (celle de Corniche-Gamkalé, de Tamaské, et de Magaria Makéra). La tannerie privée de Malam Yaro démarrée en 1996, exporte 250,000 à 400,000 peaux par an en direction de l'Italie qui reste encore l'un des gros importateurs des pays d'Europe en matière des cuirs et peaux. Elle traite surtout les peaux des petits ruminants et assez peu de cuirs de bovins. La production journalière est de 2,500 peaux contre une capacité de 3,000 peaux. La tannerie dispose de son propre réseau d'approvisionnement et d'écoulement. Les tanneries de Gamkalé à Niamey, de Tamaské et de Magaria répondent surtout au besoin de l'artisanat local. La production dont la qualité est médiocre varie de 500 peaux/jour pour Gamkalé à 200 peaux/jour pour Tamaské. La Sahélienne des Cuirs et Peaux de Maradi a démarré ses activités en 2012 et se spécialise dans la transformation des peaux en Wet Blue destinés essentiellement à l'exportation. En plus, de petites tanneries traditionnelles à la production marginale fournissent l'artisanat local et les cordonniers.

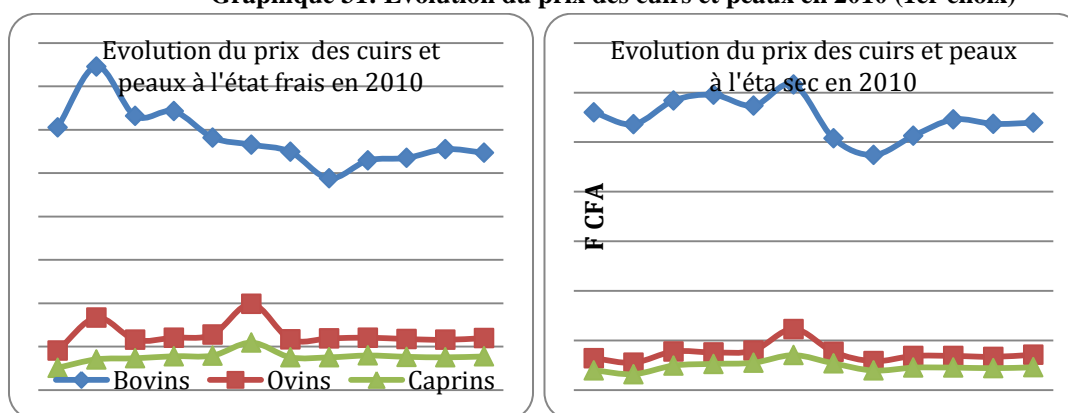
Tableau 30: Exportations contrôlées des cuirs et peaux au cours des années 2007-2011

Années	Cuirs des Bovins	Peaux d'Ovins	Peaux des caprins
2007	36 631	520 154	624 701
2008	99 831	662 538	738 585
2009	82 532	736 453	996 462
2010	105 410	8150048	1 088 252

Source : DS/MEL, 2011

Les prix des cuirs et peaux sont collectés sur un échantillon de 80 marchés régulièrement suivi dans le cadre du Système d'information sur les marchés à bétail. Les cuirs et peaux sont vendus soit à l'état frais soit à l'état sec. On constate que les produits à l'état frais sont mieux valorisés que les produits à l'état sec. En 2010, le cuir frais gagne 6 point par rapport au cuir sec. Pour les peaux d'ovins et de chèvres, le gain est respectivement de 73% et 61%. D'une manière générale, les prix sont très fluctuants et dépendent beaucoup de l'état du marché international. Lorsque celui-ci est engorgé, la demande des pays européens baisse et les prix chutent. Sur le marché nigérien, les prix d'achat sont relativement stables. Ils sont en moyenne de 700 FCFA/unité et 1,300 FCFA par unité pour les peaux de caprins et d'ovins à l'état frais etc, 800 FCFA pour le cuir.

Graphique 31: Évolution du prix des cuirs et peaux en 2010 (1er choix)



Source : DS/MEL, 2011

Sur le plan national, il existe quelques ordonnances réglementant le commerce des cuirs et peaux (ordonnance 86015 du 3/04/86). Les commerçants de cuirs et peaux doivent être agréés et cet agrément est délivré par le préfet pour 3 ans. Les opérateurs obtiennent une carte professionnelle. Pour l'exportation, les opérateurs obtiennent une carte d'exportateur auprès du préfet et pour 3 ans. A l'exportation, l'environnement réglementaire devient celui de la CEDEAO pour les relations commerciales avec le Nigeria.

Contraintes et atouts de la filière

Plusieurs contraintes freinent le développement du secteur des cuirs et peaux. Il s'agit d'abord de contraintes liées à la qualité du produit, qui sont liées à l'état des infrastructures d'abattage et de l'animal à abattre, ou à la qualification des producteurs. Parmi ces contraintes, on peut citer :

- Maladies cutanées affectant la qualité du produit (gales, dermatophilose, clavelée, variole caprine, démodécie, mycoses diverses, dermatose nodulaire des bovins, etc.) ;
- Dégâts d'origine traumatique comme les marques à feu ;
- Putréfaction occasionnée à la suite d'un séchage insuffisant ;
- Nombreuses coutelures et trous au moment de l'habillage ;
- Détérioration des peaux suite à l'attaque des rats, des moisissures et des insectes au moment de l'entreposage ;
- Mauvaise odeur des produits tannés ;

S'ajoutent à cela les contraintes organisationnelles, qui sont inhérentes à l'insuffisance de professionnalisation des principaux opérateurs de la filière (bouchers et collecteurs). Entre autres, on peut citer :

- La prédominance du circuit informel ;
- La formation des apprentis bouchers insuffisante pour assurer une dépouille de qualité ;
- relâchement dans le contrôle réglementaire de dépouille, de traitement, de séchage et de conditionnement ;
- L'insuffisance de formation des tanneurs ;
- L'absence d'organisation des collecteurs et producteurs des cuirs et peaux.

Les contraintes institutionnelles se sont accrues avec les conditions d'ajustement structurel qui ont favorisé la récupération de la filière au profit du Nigéria. Parmi les contraintes d'ordre institutionnel et financier, on peut citer :

- Un cadre institutionnel peu favorable aux investissements privés dans la chaîne de production ;
- L'inadaptation de certaines dispositions des textes réglementaires au contexte actuel de libéralisation ;
- Les contraintes financières des opérateurs dont la plupart ont une surface financière limitée ;
- Les difficultés d'accès aux crédits ;
- L'insuffisance de salles de formation, d'équipements, de réfectoire et des formateurs appropriés au niveau du centre des métiers du cuir et d'Arts de Niamey ;

Malgré l'existence de ces contraintes, le Niger dispose de nombreux atouts pour la promotion de la filière. Il s'agit de :

- L'existence d'un potentiel de production important au niveau des petits ruminants (valeur exceptionnelle de la peau de la chèvre Rousse de Maradi en raison de sa texture) ;
- L'existence de la demande potentielle au niveau national appuyée par la présence d'un centre de métiers de cuirs à Niamey financée par la Coopération française sans oublier la demande sous-régionale et internationale.
- La mise en œuvre du Projet de Développement des Exportations et des Marchés Agro-sylvo-pastoraux (PRODEX) dont les objectifs sont :
 - Accroître la valeur de certains produits commercialisés par des producteurs soutenus par le projet dont les cuirs et peaux.
 - l'étude de l'amélioration des infrastructures pour l'exportation ;
 - l'analyse des impacts économiques et sociaux de l'opération ;
- L'existence du Programme Productivité de l'Agriculture en Afrique de l'Ouest (PPAO) avec son centre de spécialisation en élevage ;
- L'existence d'un centre des métiers du cuir et d'art de Niamey pouvant assurer une formation de qualité aux artisans et autres acteurs intervenant dans la filière (cf annexe) ;
- L'existence des villages artisanaux dans les différentes capitales régionales ;
- L'existence d'un musée national abritant des artisans à Niamey

L'une des tâches les plus importantes pour améliorer la compétitivité des produits d'exportation demeure la structuration des filières. Une meilleure organisation des services de l'État permettrait de

disposer de statistiques fiables, car il est paradoxal que le Niger qui est le premier ou le second producteur de bétail, oignon et niébé ne se trouve pas avec un meilleur classement sur le plan des exportations. Le projet de construction du nouvel abattoir frigorifique de Niamey pourrait également contribuer à cet objectif en tenant compte de toutes les mesures d'accompagnement envisagées dans ce projet, notamment :

- l'étude et la mise en œuvre de la modernisation des circuits de distribution de la viande fraîche dans la Communauté Urbaine de Niamey ;
- la création d'un Centre des Métiers de la Viande à l'Abattoir Frigorifique de Niamey ;
- la promotion des fermes agro-pastorales sur périmètres irrigués.
- recommander de donner un appui aux mini-laiteries qui existent et de renforcer les capacités managériales et le leadership des groupements promotrices de ses mini-laiteries.

Box. Situation des projets en cours

On note la présence de plusieurs projets qui interviennent dans la filière cuirs et peaux soit de manière directe soit de manière indirecte. Le présent projet viendra compléter et renforcer les actions déjà initiées par les autres projets (PRODEX, PAAPSSS, ARIMEL). Un cadre de concertation de tous les acteurs intervenant dans le secteur de l'élevage existe déjà et constitue un cadre idoine pour la mutualisation de toutes les interventions dans le sous secteur de l'élevage au Niger.

Projet de Développement des Exportations et des Marchés Agro-Sylvo-Pastoraux (PRODEX)

L'objectif de développement du projet, financé par la Banque mondiale est d'accroître la valeur de certains produits commercialisés par des producteurs soutenus par le projet. L'indicateur de performance associé est la valeur additionnelle des produits commercialisés par les producteurs (agriculteurs et éleveurs) et leurs associations dans les filières retenues. Ces produits concernent, le bétail/ viande cuirs et peaux, le niébé, l'oignon, le sésame, la gomme arabique et le souchet. Le PRODEX a réalisé des infrastructures de conservation des cuirs et peaux dans la commune de Maradi, Zinder, Dosso et Tahoua.

Projet d'Appui à l'Aménagement Pastoral et à la Sécurisation des Systèmes Pastoraux (PAAPSSP)

Il s'agit d'un projet qui vise l'amélioration de la performance du secteur de l'élevage au Niger en vue de contribuer à la réduction de la pauvreté rurale. De manière spécifique, le projet développera une stratégie et des actions prioritaires d'aménagement pastoral et de sécurisation des systèmes pastoraux sont définies et mises en œuvre dans les régions de Dosso, Tahoua et Maradi. Le PAAPSSP a mis l'accent sur la santé animale, l'aménagement pastoral, l'ouverture des bandes de pare feux. Malgré ces interventions, les contraintes et les défis à relever sont encore importants.

Programme de Renforcement Institutionnel du Ministère de l'Elevage (ARIMEL)

Ce programme vise le renforcement des capacités institutionnelles et organisationnelles du Ministère de l'Elevage, entre autres dans son rôle de maître d'ouvrage du programme 12 «Aménagement pastoral et sécurisation des systèmes pastoraux » de la SDR.

B. LES SECTEURS MINIER ET PÉTROLIER : VERS UNE GESTION DURABLE AVEC PLUS DE RETOMBÉES LOCALES

Le secteur minier, et plus récemment pétrolier, joue un rôle essentiel dans l'économie nigérienne et, de plus en plus, dans ses échanges commerciaux. L'uranium, puis l'or et le pétrole sont des ressources dont l'exploitation a des retombées directes et indirectes importantes, que ce soit en termes d'emplois, de produit et de recettes de devises. Surtout, le Niger a rencontré de nombreuses difficultés dans le développement de son tissu industriel, sclérosé et gangréné par l'informel. L'exploitation de ces ressources devrait permettre de remédier en partie à cette situation, cependant que diverses mesures devraient être mises en place pour générer plus de retombées pour l'économie locale. Cela implique le développement d'activités ancillaires locales à plus forte valeur ajoutée (par exemple dans les services ou la transformation) ainsi qu'une gestion plus durable des ressources. Les régimes d'incitation à l'investissement dans le secteur devraient ainsi prendre en compte ces deux dimensions pour maximiser les retombées pour la population et l'économie locales.

1. *Etat des lieux de la contribution du secteur à l'économie nigérienne*

L'histoire économique du Niger montre que le secteur minier est à même d'apporter une contribution significative au développement économique et industriel, ainsi qu'à la lutte contre la pauvreté. De l'indépendance à nos jours, on peut distinguer quatre périodes :

1^{ère} Période : Le développement de culture de rente de 1960 à 1974 : l'agriculture était la principale activité économique avec la prédominance de la production d'arachide comme culture de rente. Elle représentait 45%²⁰ du PIB pendant cette période qui se termine avec les grandes sécheresses de 1973 à 1975.

2^{ème} Période : Le 1^{er} boom de l'uranium de 1975 à 1982 : au cours des années 1970, la mise en exploitation des gisements d'uranium a fait de l'industrie minière le nouveau pilier de l'économie du Niger. En effet, les recettes d'exportation de l'uranium, évaluées à 2 milliards FCFA en 1971, frôleront la barre des 112 milliards FCFA en 1983²¹. Avec un apport de 24 milliards au budget de l'État en 1979, l'uranium contribuait pour plus de 40% au budget national. Le Niger était alors classé 3^{ème} producteur mondial d'uranium avec une exportation de 4,095 tonnes d'uranium. Les recettes de l'uranium ont permis de réaliser d'importants investissements dans les secteurs sociaux et économiques. Ces investissements ont été financés sur fonds propres et grâce à d'importants emprunts extérieurs que permettait la bonne santé économique du pays.

3^{ème} Période : La crise économique de 1983 à 2003: au début des années 1980, le marché mondial de l'uranium est rentré dans une longue phase de dépression qui a provoqué la chute continue de la valeur des exportations nigériennes de ce métal. En effet, celles-ci sont passées de 224 milliards de FCFA en 1983 à 65,5 milliards de FCFA dévalués en 2003. Le soutien de l'activité minière à l'économie s'est alors considérablement réduit. Ainsi, la baisse des revenus tirés du secteur minier et le poids croissant de la dette plongèrent le pays dans un marasme économique dont les effets ont perduré pendant toute cette période.

4^{ème} Période : Le 2^{ème} boom de l'uranium, de 2004 à nos jours: A partir du milieu de l'année 2003, le marché des substances minière et énergétique est caractérisé par des cours favorables pour les Eléments du Groupe du Platine (EGP), le diamant, l'or, l'uranium et le pétrole. Ainsi, des gisements considérés comme marginaux, il y a quelques années, vont être mis en exploitation de façon rentable. Aussi, cette période a vu les activités de recherche et de mise en exploitation des substances minière et énergétique s'intensifier à travers le monde. Le Niger n'est pas resté en marge, car des nouveaux projets d'exploitation d'uranium y ont vu le jour et, pour la première fois de son histoire, le pays a des projets d'exploitation du pétrole. Il s'agit des projets SOMINA (Société Minière d'Azélick) et Imouraren.SA pour l'uranium et des projets d'exploitation des champs pétroliers d'Agadem, de la raffinerie de Zinder et du pipeline Goumérie–Zinder, pour le pétrole. S'agissant de l'uranium, d'après Ux Consulting Company et NYMEX de New York (deux bureaux d'études spécialisés dans l'uranium), ces cours favorables vont se maintenir pour les décennies à venir.

Ce deuxième boom devrait permettre au Niger de tirer les leçons du 1^{er} boom de l'uranium et de la 3^{ème} période dite de la « crise économique » afin que l'exploitation de ses ressources minières et énergétiques puisse avoir pour objectif majeur de contribuer durablement au développement socio-économique du pays. Cependant, malgré les espoirs suscités, le marché des substances minières et énergétiques, particulièrement celui de l'uranium et du pétrole a commencé à chuter depuis 2013. Cette chute des cours de l'uranium a entraîné la fermeture du projet Imouraren SA, projet qui placerait le Niger au 2^{ième} rang mondial des pays producteur de l'uranium. Pour réagir à cette tendance baissière actuelle des cours, le Gouvernement du Niger a initié plusieurs programmes dans le cadre du Plan de

²⁰ Ministère de l'économie et des finances, (1975).

²¹ Direction Nationale des Mines et de la Géologie, (1983).

Développement Economique et Social (PDES 2012-15), avec pour objectif d'impulser une croissance soutenue et inclusive.

a) Analyse des ressources minières et pétrolières du Niger

L'uranium est la principale substance exploitée au Niger depuis les années 1970. Cependant, des suites de la politique de diversification de l'exploitation des substances minières adoptée par le Gouvernement depuis 1993, à travers l'organisation de la Table Ronde International sur le Potentiel Aurifère du Liptako (TRIPAL'93), et de l'intensification des activités de recherche pétrolière après la signature en 2008 du contrat de partage de production entre le Niger et la CNPC, le Niger est devenu respectivement en 1999 et 2011, un pays producteur d'or et de pétrole. Cette politique de diversification avait permis la découverte d'autres ressources minérales additionnelles, l'estimation en 2014 de ces ressources est donnée dans le Tableau 31.

Tableau 31: Les ressources minières et pétrolières

Substances et localisation	Réserves prouvées	Réserves probables	Réserves possibles	Total	Observations
Uranium (Bassin de Tim Mersoï)	42 008 t	153 708 ²² t	-	195 716 t	Minerai en exploitation par la SOMAÏR, la COMINAK et la SOMINA. La Société IMOURAREN SA a arrêté ses activités en 2014
Or (Liptako, région de Tillabery)	223 550 onces	94 200 onces	487 700 onces	805 450 onces	Seul l'or du Liptako est exploité actuellement
Or (Tafassasset –Agadez : Aïr)	-	76 000 onces	-	76 000 onces	
Or (Tarouadji – Agadez)	-	44 000 onces	-	44 000 onces	
Fer (35-50%Fe) (Say et Parc du W)	390 Mt	-	-	390 Mt	Les réserves sont connues depuis les années 80 mais les gisements se trouvent dans une zone classée patrimoine mondial de l'UNSECO
Manganèse 39% MnO2	52 Mt	-	-	52 Mt	
Phosphates (23-27%P2O5) (Parc du W)	217 Mt		364 Mt	581 Mt	Idem que pour le cas du Fer
Titane (TiO2) et vanadium (v2O5)	1,26 Mt	8 Mt TiO2 49 000 t V2O5	20 Mt TiO2	29,26 Mt TiO2 49 000 t V2O5	
Cuivre (Tillabery)	n.d	n.d	87 t	123 t	
Cuivre (Assouas-Agadez)			36 t		
Nikel			200 000 t	200 000 t	
Na Cl (Tidékelt – Ingall -Agadez)	780 Millions de m3 d'eau salée	6 à 10 milliards de m3 d'eau salée	6 à 10 milliards de m3 d'eau salée	6 à 10 milliards de m3 d'eau salée	Le gisement est connu depuis les années '90 et un projet de mise sa mise en exploitation a vu le jour à la même époque. Cependant, il a été arrêté suite à l'éclatement de la rébellion de 1993.
Charbon (Anou Araren -Agadez)	15 Mt	n.d	n.d	n.d	En exploitation par la SONICHAR, mais les réserves s'épuisant, un programme de recherche est lancé depuis 2012 en vue d'augmenter les réserves
Charbon (Salkadamna, région)	1 100 000 Mt	n.d	n.d	n.d	

²² Ce chiffre de 153 708 tonnes d'uranium correspond exactement aux réserves des gisements d'uranium d'IMOURAREN SA qui a arrêté en 2014. L'exploitation de ce gisement est abandonnée en raison des cours très bas de l'uranium sur le marché mondial, ce qui rend aujourd'hui ce gisement marginal

Tahoua) ²³					
Vanadium (Tillabery)	n.d	-	49 Mt de pentoxyde	49 Mt de pentoxyde	
Calcaire (Tahoua et Tillabery)	Plusieurs millions de tonnes	Plusieurs millions de tonnes	Plusieurs millions de tonnes	Plusieurs millions de tonnes	
Molybdène			37 000 t	37 000 t	
Pétrole	324 millions De barils, 10 Milliards De m3 de gaz	600 millions de barils	n.d	624 millions de barils	Les recherches pétrolières sont intensément en cours

Source: Direction Générale des Mines et de la Géologie/ Direction Général des Hydrocarbures 2013

²³ La société CEMEN en 2006 est actuellement à pieds d'œuvre pour son exploitation.

b) Les sociétés minières et pétrolières opérationnelles au Niger

L'exploitation minière industrielle a commencé en 1968 au Niger avec la création de la Société Minière de l'Aïr (SOMAÏR) qui exploite depuis lors des gisements d'uranium alors que l'exploitation pétrolière a, quant à elle, débuté en 2011 avec la Société de Raffinage de Zinder (SORAZ) et la Société d'exploitation des champs pétroliers d'Agadem (CNPC-Niger)

Les sociétés minières opérationnelles à ce jour sont :

- La Société Minière de l'Aïr (SOMAÏR),
- La Compagnie Minière d'Akouta (COMINAK),
- La Société de Nigérienne de Charbon (SONICHAR),
- La Compagnie Minière et Energétique du Niger (CMEN)
- La Société Minière du Liptako (SML),
- La Société Minière d'Azélick (SOMINA).

Les sociétés pétrolières opérationnelles à ce jour sont :

- La Société de Raffinerie de Zinder (SORAZ),
- La Société d'Exploitation des Champs Pétroliers d'Agadem (CNPC-Niger).

Les sociétés minières

L'exploitation minière industrielle au Niger était essentiellement monominérale de 1968 à 1999, période durant laquelle l'uranium était la principale substance exploitée. Il a fallu l'organisation de la Table Ronde Internationale sur le Potentiel Aurifère du Liptako en 1993 (TRIPAL'93) pour qu'enfin les sociétés minières internationales s'intéressent aux autres potentialités minières du Niger. En effet, le Niger a connu, depuis cette date, une arrivée massive des sociétés de recherche minières auxquelles plusieurs permis de recherche ont été attribués. Ces permis portent sur des substances telles que l'or, les métaux de base et les terres rares. Les travaux de recherche entrepris par ces sociétés ont fini par mettre en évidence plusieurs ressources minières, des gisements marginaux et le gisement aurifère de Samira dans le Liptako, dont l'exploitation a débuté en 1999 avec la Société des Mines du Liptako (SML). Le Tableau 32 donne les principales caractéristiques des sociétés minières en activité au Niger en 2014.

Tableau 32: Cartographie des sociétés minières

Sociétés	Date de création	Capital social en Milliards FCFA	Actionnaires	Substances exploitées	Principales activités	Capacité annuelle de production (substances produites)	Nombre d'employés nigériens	Nombre d'employés expatriés
SOMAÏR	02/02/1968	4,3489	AREVA : 7,48% SOPAMIN : 36,60% CFMM : 25,92%	Minerai d'uranium	Extraction de minerai, Traitement et concentration	1 500 tonnes d'uranate	1 256	9
COMINAK	12/06/1974	3,50	AREVA : 34%, SOPAMIN : 31%, OURD : 25%, ENUSA : 10%	Minerai d'uranium	Extraction de minerai, Traitement et concentration	2 000 tonnes d'uranate	982	7
SONICHAR	23/01/1975	19,73	Niger : 69,32% SOMAÏR : 7,90% BID : 10,14% COMINAK : 7,90% SONIBANK : 1,88% NIGELEC : 0,49% Privés Nigériens : 2,37%	Minerai de charbon	Extraction du Charbon et production d'électricité	200 000 tonnes de charbon	384	0,00
CMEN²⁴	17/07/2006	3,16	Niger : 38,45% SOPAMIN : 31,65% NIGELEC : 15,82% SONICHAR : 4,75% SONIDEP : 4,75% SEMAFO-Niger : 3,48% Privés nigériens : 1,11%	Minerai de charbon	Extraction du Charbon et production d'électricité	1 100 000 tonnes de charbon & 200MW	12	0,00
SML²⁵	23/12/1999	0,600	SOPAMIN : 100%	Minerai d'or	Extraction de minerai d'or et raffinage d'or	770 kg d'or	354	0,00
SOMINA	05/06/2007	0,50	IDEAL MINIG : 37,20%, SOPAMIN : 33%, ZXJOY : 24,50%, SARISBURY : 5%	Minerai d'uranium	Extraction de minerai, Traitement et concentration	700 tonnes d'uranate	423	78

²⁴ Cette société, bien qu'elle ait été créée en 2006, n'a jusqu'à présent pas démarré les travaux d'exploitation, ce qui explique qu'elle a un effectif de 12 employés.

²⁵ La SML était détenue par SEMAFO (80%) et par SOPAMIN (20%) jusqu'en 2013, aujourd'hui elle est détenue par SOPAMIN à 100%.

IMOURARE N SA²⁶	25/02/2009	50,00	SOPAMIN : 33,35% AREVA : 66,65%	Minerai d'uranium	Extraction de minerai, Traitement et oncentration	5 000 tonnes d'uranate	0,00	0,00
---------------------------------------	------------	-------	------------------------------------	----------------------	--	------------------------	------	------

Source: Direction Générale des Mines et de la Géologie/Ministère des Mines et du Développement Industriel

²⁶ La Société IMOURAREN S.A avait démarré les travaux de développement et d'exploitation en 2009 mais a dû arrêter en 2014 en raison de la baisse continue du cours de l'uranium sur le marché mondial.

Ce tableau montre que sur un total de 3,505 employés du secteur minier (toutes catégories confondues), 3,411 sont nigériens et seulement 94 sont étrangers soit 2,7% d'étrangers. Cette situation est très encourageante car elle démontre que le Niger, fort d'environ 44 ans d'expérience dans le domaine minier (1970 à 2014), a bénéficié, d'un transfert de savoir-faire et des techniques, ce qui a permis de « nigériser » plus de 97% des postes tant au niveau des ouvriers/employés que des cadres supérieurs. Cette politique est encouragée et poursuivie.

Les sociétés pétrolières

Le Tableau 33 donne les principales caractéristiques des sociétés pétrolières en activité au Niger.

Tableau 33: Cartographie des sociétés pétrolières

Sociétés	Date de création	Capital social en Millions de FCFA	Actionnaires	Substances exploitées	Principales activités	Capacité annuelle de production (substances produites)	Nombre d'employés nigériens	Nombre d'employés expatriés
SORAZ	2009			Super, Gasoil, GPL	Raffinage	830 000 à 1 000 000 de barils	438	298
CNPC - NIGER	2008		CNPC : 65% OPIC : 20% NIGER : 15%		Recherche, Développement, Production	Variable	200	64

Source : Direction Générale des hydrocarbures/ Ministère de l'Energie et du Pétrole, 2010

c) Analyse de la contribution du secteur des industries extractives à l'économie nigérienne

L'industrie minière industrielle est une activité hautement capitalistique et requiert, de nos jours, l'utilisation des technologies modernes. Les femmes y sont très peu présentes. Cependant elles sont très fréquentes dans l'exploitation minière artisanale. En effet, on estime qu'elles représentent près de 70% des artisans miniers dans le processus de traitement et de transport. Elles œuvrent principalement dans les activités d'exploitation artisanale de l'or, du sel, du gypse, des graviers pour construction (ramassage et criblage) et dans la fabrication de poteries. Le secteur minier est composé du secteur minier industriel et du secteur minier artisanal. Chacun de ces secteurs apporte une contribution à l'économie nationale.

Contribution du secteur minier industriel

L'analyse de la contribution du secteur des industries extractives industrielles en termes de création de richesse, d'emplois et d'acquisition des compétences techniques utiles au-delà de l'industrie suppose d'étudier et d'analyser tous les secteurs socio-économiques de la nation pour lesquels les industries extractives minières apportent, d'une manière directe ou indirecte, une contribution significative. Au Niger, cette tâche est confiée à l'Institut National de la Statistique (INS-Niger), qui malheureusement n'est ni doté de moyens financiers suffisants ni de personnel suffisamment qualifié. Toutes les études produites par l'INS-Niger sont généralement parcellaires et sectorielles. En ce qui concerne le secteur des industries extractives minières, il n'existe, par exemple, aucune étude sur la contribution de ce secteur à l'économie nationale dans son ensemble. Cependant, il existe quelques documents traitant de la contribution du secteur aux recettes budgétaires, aux exportations, au PIB, etc. Les Tableau 34 et Tableau 35 donnent, de 2004 à 2013, les différentes contributions du secteur minier à l'économie nigérienne.

Tableau 34: Contribution du secteur minier à l'économie nationale

Années	Contribution aux recettes budgétaires de l'État		Contributions aux exportations		Contribution au PIB	
	Milliards de FCFA	%	Milliards de FCFA	%	Milliards de FCFA	%
2004	7,149	4.14	79,116	61.80	31,428	2.05
2005	8,913	4.72	112,694	68.40	34,085	1.94
2006	12,369	5.00	99,160	69.00	40,440	2.10
2007	88,475	28.63	168,587	78.76	90,775	4.42
2008	44,016	9.96	217,294	68,67	144,399	5.97
2009	48,514	13.34	215,784	70.78	162,627	6.38
2010	54,811	14.21	265,086	70.95	203,462	7.18
2011	56,840	11.06	359,600	84.96	221,494	7.32
2012	80,650	n.d	384,044	64.46	338,890	9.92
2013	89,247	n.d	332,470	52.28	360,667	9.85

Source : Direction Nationale de Mines 2013, Ministère des Finances et BCEAO

L'analyse du Tableau 34 montre que la contribution du secteur minier industriel au PIB est passée de 2,05% en 2003 à 9,85% en 2013, soit une augmentation de 380% et celle due aux exportations est quant à elle passé de 61,80% en 2004 à 52,28% en 2013, soit une diminution de 15 points. Cela montre que la contribution de ce secteur au PIB est en nette progression alors que celle des exportations est restée autour de 70% même si l'on constate une régression en 2012 (64,46%) et 2013 (52,28%). Cette situation peut s'expliquer par l'importance que prennent les autres secteurs de l'économie, notamment le secteur pétrolier.

Tableau 35: Contribution à la création d'emplois (emploi direct et indirect)

Années	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
SOMAÏR	577	577	601	695	824	995	1 132	1 182	1 206	1 219
COMINAK	1 068	1 048	1 158	1 212	1 184	1 187	1 158	1 128	1 110	1 095
SONICHAR	283	282	281	280	343	354	354	365	365	384
SML	171	221	109	186	201	217	225	335	331	245
SOMINA					70	415	418	423	445	501
IMOURAREN.SA						126	196	243	268	298
EFFECTIF TOTAL	2 099	2 128	2 159	2 160	2 622	3 294	3 345	3 376	3 725	3 742
TOTAL EMPLOIS MOYEN INDIRECTS	8 500									

Source: ITIE – NIGER : rapport de mission de collecte et de réconciliation des revenus miniers et pétroliers 2012, Direction Nationale des Mines 2013, enquête consultant auprès des entreprises locales

Comme on peut le constater dans le Tableau 35, les emplois directs dans l'industrie minière n'ont cessé de progresser, ils sont passés de 2,099 en 2004 à 3,742 en 2013, soit une augmentation de plus de 78%. Cette augmentation s'explique par l'entrée en production de la SOMINA en

2008 et de celle d'IMOURAREN SA en 2009. Le nombre d'emplois indirects moyens annuels générés par ces sociétés de 2004 à 2013 est estimé à 8,500 personnes.

Contribution du secteur minier artisanal

L'exploitation minière artisanale concerne principalement les substances suivantes : l'or, le sel, le gypse et la cassitérite.

- L'orpaillage est principalement pratiqué dans la région de Tillabery dans le Liptako Gourma. Il a pris une grande ampleur depuis les années 1990. On y dénombre actuellement plus d'une quarantaine de sites d'exploitation artisanale d'or. Cependant, en 2013, des nouveaux sites d'orpaillage ont été découverts dans le Tafassasset et dans le Djado (région d'Agadez) où on dénombre plus d'une centaine sur lesquels on trouve plus de dix milles orpailleurs venant de tous les coins du Niger et de la sous-région (Tchad, Nigéria).
- Le sel est exploité artisanalement dans le Dallol Foga (Région de Dosso), dans le Kawar (région de Diffa), à Bilma et dans la vallée de l'Irazer (région d'Agadez). Ce sel autrement destiné à l'alimentation humaine et animale est aujourd'hui essentiellement destiné à l'alimentation du bétail.
- Le gypse se trouve essentiellement dans le bassin des Iullemenden (région de Tahoua). Il est exploité artisanalement et vendu à la cimenterie de Malbaza située dans la région de Tahoua ou exporté principalement au Nigéria
- La cassitérite se trouve dans le massif de l'Aïr avait fait l'objet d'une exploitation semi-industrielle entre 1948 à 1992 par la Société Minière de Niger (SMDN) puis par des artisans miniers. Cependant, il faut noter que cette exploitation artisanale est actuellement arrêtée par faute de débouchés.

L'exploitation minière à petite échelle (ou l'exploitation minière artisanale), source de revenus pour certaines populations pauvres du pays, n'est pas encore assez encadrée. L'encadrement par l'État des exploitants a été toujours ponctuel. Or, un encadrement soutenu est absolument nécessaire pour juguler les désordres générés par celle-ci (dégradation de l'environnement, gaspillages des ressources minières, IST/SIDA, etc.) et améliorer sa contribution à la lutte contre la pauvreté. L'approche qui consiste à penser qu'elle pourrait être une source de recettes pour les finances publiques à travers le recouvrement des taxes au cours de cet encadrement a été un échec. Malgré des revenus importants tirés au fil du temps, les artisans n'ont apporté aucune amélioration à leurs outils de travail qui leur aurait permis d'améliorer davantage leurs revenus et avoir une meilleure condition de vie.

La commercialisation de la production est un problème pour l'artisan minier car mal informé sur le prix et les débouchés des substances minières au niveau national et international (or) et pénalisé par des moyens de pesée non fiables (balance et poids usagers). En 2014, les artisans miniers sont estimés à quelques cinq cents milles (500,000) dont environ quarante milles (40,000) orpailleurs²⁷. Il est très difficile de connaître la contribution de ce secteur à l'économie nationale car évoluant essentiellement dans l'informel. A ce jour, aucune étude d'envergure n'a été faite à ce sujet malgré le nombre assez élevés de personnes qui s'y adonnent depuis plusieurs décennies.

Contribution du secteur pétrolier

Les premières recherches pétrolières au Niger remontent aux années 70. C'est ainsi que le bassin du Tchad notamment le bloc Agadem a intéressé des grandes sociétés étrangères comme CONOCO, ESSO, TEXACO, SUN OIL, puis Global Energy et Sun Oil (1972) et Elf Aquitaine (1978). Toutefois, c'est à partir des années 90 que l'exploration pétrolière a connu un nouveau regain d'intérêt, grâce à la mise en œuvre d'un vaste programme d'interprétation des données géologiques et géophysiques. Ce programme a permis à plusieurs compagnies de recherche pétrolières de s'intéresser au sous-sol

²⁷ Estimation faite par le projet PRDSM, volet PAPEAM – 2011 et enquêtes consultant auprès des artisans miniers 2015

nigérien. C'est le cas notamment de Hunt Oil (permis du Djado 1992), T.G. World Energy (Bloc de Ténéré en 1997), CNPC (blocs Bilma et Ténéré 2003), SONATRACH (Kafra, 2005), CNODC (Agadem 2008). Des forages antérieurement réalisés sur le bloc AGADEM et ceux réalisés par CNPC-NP ont mis en évidence des gisements d'hydrocarbures évalués à 324 millions de barils et près de dix (10) milliards de m³ de gaz. Ce sont ces gisements d'hydrocarbures qui font actuellement l'objet respectivement d'exploitation et de raffinage par la CNPC-Niger et la Société de Raffinage de Zinder (SORAZ) depuis 2011. Comme on peut le constater, l'exploitation pétrolière est très récente au Niger. Les Tableau 36 et Tableau 37 dressent la production pétrolière de la CNPC et de la SORAZ de 2011 à 2014.

Tableau 36: Production pétrolière (pétrole brut) de 2011 à 2014 par CNPC-NIGER

Années	Nombre de barils produit
2011	680 270,60
2012	4 642 270,50
2013	6 497 703,23
2014	6 256 343,99

Source : Direction Générale des Hydrocarbures - 2014

Tableau 37: Produits raffinés par SORAZ de 2011 à 2012

Années	Supercarburant en m ³	Gasoil en m ³	GPL en tonnes
2011	25 147	43 330	3 136
2012	267 008	399 950	37 339
2013	347 002	584 508	50 207
2014	317 171	519 692	56 610

Source : Direction Générale des Hydrocarbures - 2014

Ainsi, trois ans après la signature du contrat de partage de production avec la CNPC et un an après le lancement de la production nationale de pétrole, le constat sur le terrain est reluisant avec la réalisation de plusieurs infrastructures et des retombées économiques pour le Niger. Beaucoup d'opérateurs économiques nigériens sont directement ou indirectement concernés par les retombées de la vente de l'or noir et de ses dérivées. En effet, outre les recettes tirées directement de la commercialisation de du pétrole à travers la SONIDEP, l'État perçoit les taxes, impôts, redevances et autres cotisations sociales considérables. Toujours sur le plan économique, nombreux sont les opérateurs économiques nigériens (transporteurs, entreprises de BTP, fournisseurs des biens et services, etc.) ont vu leurs chiffres d'affaires se fructifier.

Au plan social, la CNPC, comme toutes les sociétés minières avant elle, a procédé à l'aménagement des espaces cultivables dans la région permettant aux populations locales d'entreprendre et de développer la pratique des petites activités génératrices de revenus. L'exploitation du pétrole à Agadem a également permis le recrutement de 4,122 ouvriers et employés nigériens. A Zinder, la Société de Raffinerie de Zinder (SORAZ) a construit, pour les employés nigériens, une centaine de logement en 2013 sur les 400 prévus en 2012. Par ailleurs, dans le domaine de l'enseignement, la CNPC a construit 16 salles de classes en matériaux définitifs dans la région de Diffa et Zinder. Elle a également mis à la disposition des élèves du village de Bokordawoud, situé dans la zone des opérations pétrolières, 21 classes équipées. Sur le plan hydraulique, elle a procédé à la réalisation de plusieurs points d'eau pour l'abreuvement des animaux et permettre également aux populations de se ravitailler en eau potable, dans les régions de Diffa et Zinder.

L'impact des industries extractives sur les industries locales

Une analyse du tissu industriel nigérien fait ressortir, de l'indépendance (1960) à ce jour, qu'il est insuffisamment peu développé. En effet, le Niger est un pays dont les activités économiques sont essentiellement commerciales et informelles, c'est-à-dire que le Niger est essentiellement un pays

d'importation. Toutefois, contrairement aux années 1970 où les sociétés minières (SOMAÏR, COMINAK et SONICHAR) importaient pratiquement 100% de tout ce qui entrait dans leurs activités industrielles, force est de constater que depuis les années 2000, cette situation a commencé à changer²⁸. Le tissu industriel du pays se développe peu à peu avec l'implantation des industries locales de transformation, des entreprises de génie civil, des bureaux d'études spécialisés, des entreprises de fournitures des biens et services et des écoles de formation professionnelle. De nos jours, toutes les sociétés minières font recours aux entreprises locales pour la fourniture de certains produits et services, certains travaux de génie civil, certaines prestations intellectuelles, etc. A titre illustratif, le Tableau 38 donne le récapitulatif des chiffres d'affaires globaux réalisés par les entreprises locales avec certaines sociétés minières. La majorité (plus de 80%) de ces entreprises locales est individuelle.

Tableau 38: Chiffres d'affaires des entreprises locales réalisés avec certaines sociétés minières

Sociétés Minières	Chiffres d'affaires globaux des entreprises locales en milliards de FFCA	Année
SOMAÏR	56,45	2014
SOMINA	5,129	2014
Imouraren SA	31,99	2013

Source : Direction Générale des Mines et de la Géologie - 2015

2. Etat des lieux des politiques de promotion du secteur

a) Identification des secteurs et sous-secteurs potentiels dans l'industrie extractive caractérisée par une forte intensité capitaliste et technologique

Tous les secteurs et sous-secteurs des industries extractives industrielles (phase recherche et phase exploitation) sont caractérisés par une forte intensité capitaliste et par l'utilisation de hautes technologies. C'est ce qui explique que seuls les États et/ou les grandes sociétés internationales s'y intéressent.

Identification des principales contraintes qui affectent le développement des capacités de production des entreprises locales et les conséquences de ces contraintes sur le commerce et le développement du Niger

Le Niger, dès le lendemain de son indépendance, a choisi la voie de l'industrialisation en vue d'assurer son indépendance économique et sociale. Ce choix se justifiait par le fait que le Niger est un pays essentiellement agricole qui dispose d'énormes potentialités. Cette option de politique d'industrialisation que l'État a eu à mettre en œuvre se fondait sur deux axes principaux :

- La valorisation des ressources locales qui devait permettre de promouvoir l'agro-industrie en vue de diversifier les exportations et lutter contre la détérioration des termes de l'échange ;
- L'industrie de substitution aux importations qui devait permettre l'amélioration de la balance de paiements en assurant l'approvisionnement du marché national en produits finis manufacturés.

Cette politique d'industrialisation était exécutée dans le cadre des plans quadriennaux (1960-1974) puis quinquennaux à partir de 1975. A travers ces plans, l'État définissait année par année, les projets d'investissement public et privé à réaliser et prévoyait conséquemment les moyens de leur mise en œuvre. Cependant, force est de constater que les efforts engagés n'ont pas permis de relancer le secteur industriel nigérien qui reste toujours confronté à de nombreuses contraintes d'ordre structurel et conjoncturel notamment :

²⁸ Entretien et enquête auprès des entreprises locales.

- les aléas climatiques ;
- l'étroitesse du marché intérieur et les importations frauduleuses ;
- l'insuffisance des matières premières locales ;
- la faiblesse des infrastructures physiques et le coût élevé de l'énergie ;
- la faiblesse des capacités du secteur privé à définir ses propres besoins ;
- le coût élevé des transports et les difficultés d'acheminement ;
- l'insuffisance des ressources financières ;
- le faible niveau de professionnalisme des acteurs économiques ;
- l'absence d'une tradition et d'un esprit industriel des opérateurs économiques Nigériens.

Les activités économiques sont, restées essentiellement informelles au Niger et le fait d'entreprises individuelles dont les fondateurs sont majoritairement analphabètes ou ont un niveau d'instruction très bas ne dépassant guère le niveau du primaire - même si de nos jours la donne semble changée. C'est ce qui explique d'ailleurs qu'ils préfèrent évoluer dans des activités commerciales (achat, transport et vente) au lieu des activités industrielles de transformation qui génèrent beaucoup plus de valeur ajoutée. Cette situation se ressent au niveau de la balance commerciale qui est chroniquement déficitaire.

C'est conscient de l'échec de la politique d'industrialisation à travers les programmes et /ou projets antérieurs, des difficultés que traversent le secteur industriel et en tenant compte du rôle de l'industrie dans la création d'emploi, de richesse, de lutte contre la pauvreté et des exigences de régionalisation et de mondialisation, que le gouvernement du Niger a réaffirmé, en 2011, sa volonté à faire jouer à l'industrie le rôle de la croissance. Cette volonté s'est traduite par la déclaration de politique générale (DPG) du Gouvernement en 2011 dans laquelle il a pris l'engagement de sauvegarder toutes les unités industrielles existantes et de créer les conditions de l'émergence de nouvelles unités, mais aussi de veiller au renforcement de la compétitivité globale de l'économie et à la cohérence des politiques en vue de la conquête des marchés intérieurs et extérieurs pour les produits nigériens . Pour ce faire, une redéfinition des stratégies et politiques pour le secteur industriel est impérative et ce, conformément aux orientations du plan de développement économique et social 2012-2015 (PDES 2012-2015) notamment dans son axe quatre, « programme de promotion et de sécurisation de l'investissement privé ». Il s'agira donc d'élaborer le plus vite possible une Politique Industrielle Nationale (PIN).²⁹

b) Examen du cadre réglementaire et des mesures incitatives pour booster le secteur minier

L'UEMOA et la CEDEAO ont respectivement adopté, dans le domaine du secteur minier, le Règlement n° 18/2003/CM/UEMOA portant adoption du *Code minier communautaire de l'UEMOA* le 22 décembre 2003 et la Directive C/DIR3/05/09 sur l'harmonisation des principes directeurs et des politiques dans le secteur minier le 27 mai 2009 (CEDEAO). Donc, toute politique, stratégie et cadre législatif élaborée par le Niger doit se conformer à ces textes. Aussi, l'analyse du Code Minier du Niger, nous a permis de faire ressortir ses forces et ses faiblesses.

Les forces du Code minier³⁰

L'analyse approfondie du Code Minier révèle que celui-ci est largement conforme aux textes communautaires (UEMOA et CEDEAO) mais aussi, et surtout, que les grands principes autour desquels il s'articule sont également, dans leur majorité, semblables à ceux de la sous-région ouest africaine :

- Le *Code minier* est largement conforme au *Code minier communautaire* de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) « *Code Communautaire* »,
- Les grands principes autour desquels s'articule le *Code minier* sont solides :

²⁹ A ce jour, le Niger ne l'a pas encore élaborée.

³⁰ Le Code minier regroupe la Loi minière, ses textes d'application et la Convention Minière.

- Le principe de domanialité de substances minérales sur le territoire de la République du Niger.
- La distinction entre les « substances minières » et les « substances de carrières»
- La signature d'une convention minière à l'étape du permis de recherche et du permis d'exploitation³¹,
- La réglementation des relations des titulaires avec les propriétaires du sol et avec d'autres titulaires.
- La structure du *Code minier* du Niger et celle des codes miniers des autres pays membres de l'UEMOA (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Sénégal et République Togolaise) sont similaires.

Les faiblesses du Code minier

Toutefois, cette étude du Code Minier actuellement en vigueur au Niger nous a permis également de recenser certaines faiblesses, notamment:

- Certains termes techniques utilisés dans le *Code minier* ne sont pas définis, comme par exemple, la Convention minière », la date de première production, l'étude de faisabilité, l'exonération, l'exploitation artisanale, le fournisseur, le gisement, la grande exploitation minière, le minerai, les opérations minières, les produits, la prospection, la petite exploitation minière, la recherche, les substances minérales, titre minier, etc. Or, dans les rapports entre partenaires (État et sociétés minières), il faudrait s'assurer que la terminologie utilisée est cohérente et est la même que celle utilisée dans les textes communautaires (UEMOA et CEDEAO),
- La signature d'une convention minière dès la phase recherche et qui couvrira aussi la phase exploitation en cas de découverte par la société de recherche d'un gisement économiquement exploitable. Cette disposition ne fait l'unanimité au sein des sociétés minières, car, certaines d'entre elles pensent qu'il serait plus raisonnable que chaque phase ait sa propre convention : une convention en phase recherche et une convention en phase exploitation.
- Le problème de « rendu » que les sociétés de recherche rencontrent. En effet, les permis de recherche, de forme rectangulaire, ont une validité de trois (3) ans renouvelable deux fois par période de trois ans. Mais en cas de demande de renouvellement, les sociétés ont obligation de rendre au domaine public, dans la même forme (rectangle), la moitié du périmètre objet du permis de recherche. Or, très souvent dans certains cas, il est pratiquement difficile pour ces sociétés de donner un « rendu » de forme rectangulaire tout en conservant la majorité des indices intéressants.

c) Les mesures incitatives pour booster le secteur minier

L'industrie minière étant une activité industrielle très capitalistique dont la rentabilité est souvent liée à la durée, son développement dans un pays donné requiert au préalable un certain nombre de conditions dont les plus importantes sont :

³¹ Ce principe, bien qu'il soit, à notre avis favorable à l'investisseur, semble ne pas faire l'unanimité actuellement. Pour le législateur nigérien, il s'agira de garantir les droits et obligations de l'investisseur durant la période de validité de sa convention qui couvre la phase recherche et la phase éventuelle d'exploitation.

- La stabilité politique et institutionnelle ;
- L'existence de bonnes infrastructures de transport ;
- L'existence d'une main d'œuvre qualifiée ;
- L'existence des industries locales spécialisées ;
- L'existence d'un code minier attractif.

Le Niger, fort de son expérience en exploitation minière depuis les années 1970 et de sa situation politique relativement stable, satisfait ces conditions. De plus, le code minier et le code des investissements rendent le pays encore plus attractif qui accordant un certain nombre d'avantages et de garanties aux sociétés minières.

Pour le Code Minier

Au Niger, le Code minier est composé de la Convention Minière, de la Loi Minière et de ses textes d'application. Il s'agit de :

- L'Ordonnance n° 93-16 du 2 mars 1993 portant loi minière ;
- L'Ordonnance n° 99-48 du 5 novembre 1999 complétant l'ordonnance 93-16 du 2 mars 1993 portant loi minière ;
- La Loi 2006-26 du 9 août 2006 portant modification de l'ordonnance 93-16 du 2 mars 1993 portant loi minière complétée par l'ordonnance 99-48 du 5 novembre 1999 ;
- Décret 2006-265/PRN/MME du 18 août 2006 fixant les modalités d'application de la loi minière ;
- La Convention minière type ;
- L'Arrêté n° 00041/MME/DM du 2 mai 2007 portant application de l'article 58 de l'ordonnance n° 93-16 du 2 mars 1993 portant loi minière ;
- L'Arrêté n° 171/MME/Dgéo du 30 novembre 2007 portant application de l'article 13 du décret n° 2006-265 fixant les modalités d'application de la loi minière – Présentation du canevas type de l'élaboration du programme des travaux de recherches géologique et minière.

Tous ces textes législatifs et réglementaires comportent des dispositions attractives pour les investisseurs miniers, il s'agit notamment :

- Exonération, en phase recherche et de production, des droits d'entrée sur tout matériel et équipement destinés directement aux opérations minières ;
- Exonération de tout impôt et taxe en phase recherche ;
- Exonérations de droit d'entrée sur les produits pétroliers utilisés dans les installations fixes ;
- Exonération de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux pendant les cinq (5) premières années à compter de la date de la première expédition commerciale ;
- Exonération des droits et taxes à l'exportation ;
- Exonération des droits et taxes sur les emprunts bancaires; déductibilité de la redevance minière du bénéfice imposable pour le calcul de l'impôt BIC ;
- Amortissement accéléré ;
- Possibilité de différer l'amortissement en période déficitaire ;
- Remboursement des dépenses de recherche en phase production ;
- Provision pour diversification des ressources jusqu'à concurrence de 20% du bénéfice imposable ;
- Stabilité des conditions fiscales pendant toute la durée de la convention minière.

Il faut noter que, depuis 2014, un processus de révision du code minier actuellement en vigueur est en cours afin de le rendre encore plus attractif.

Pour le Code des investissements

Les dispositions attractives et les garanties qu'offre le Code des Investissements sont :

- Facilités d'acquisition de droit d'exercice et de propriété ;
- Exonération des droits et taxes, tant en phase d'investissement qu'en phase d'exploitation, pour une durée de six ans aux entreprises autres que celles du secteur miniers ;

- Accès au marché public ;
- Possibilité illimitée de transfert des bénéficiaires et de revenus ;
- Garantie des droits par l'OHADA ;
- Possibilité de recourir au Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements (CIRDI) ;
- Aucune mesure d'expropriation ou de nationalisation ne sera prise à l'égard des investissements étrangers.

d) Les infrastructures

Bien que le Niger soit un pays continental peuplé de seulement 17 millions d'habitants (2012), il dispose d'infrastructures relativement développées. On peut citer, entre autres :

- Un réseau routier de plus de 23,900 km dont 4,000 km bitumés ;
- Une production d'énergie par une centrale thermique de 70MW et la fourniture par le Nigéria de 50MW ;
- Un barrage Hydroélectrique de 115 MW en Construction à Kandadji (région de Tillabery) ;
- Une desserte aérienne internationale régulière ;
- Un réseau de télécommunication internationale moderne ;
- Une capacité hôtelière de plus de 1,000 lits.

Cependant, ces codes (minier et des investissements) ne suffisent pas à eux seuls à la promotion du secteur minier avec un impact direct sur la croissance économique et la réduction de la pauvreté. Ainsi, sur la base de ce constat et afin de mieux promouvoir le secteur minier pour qu'il puisse avoir un impact direct sur la croissance économique, il est impératif d'entreprendre d'autres actions liées au renforcement des capacités institutionnelles, au soutien de l'approvisionnement local, de l'exploitation à petite échelle et une gestion plus durable des ressources.

3. Recommandations

Le renforcement des capacités institutionnelles

- Élaborer une Politique Nationale d'Industrialisation (PNI)³² du pays ;
- Élaborer une stratégie de mise en œuvre de cette Politique Nationale d'Industrialisation ;
- Inciter les opérateurs économiques nationaux à investir dans le secteur industriel de transformation et singulièrement dans le secteur minier ;
- Élaborer et mettre en œuvre un Programme National de Cartographie Géologique et de Prospection Minière Stratégique sur toute l'étendue du territoire national ;
- Mettre en place un mécanisme sûr et durable d'allocation d'une partie des revenus miniers de l'État au financement des programmes de développement des collectivités locales ;
- Renforcer et moderniser le Système d'Information Géologique et Minières (SIGMINES) ;
- Créer une expertise nationale de contrôle et de suivi des exploitations minières ;
- Perfectionner les Ressources Humaines en matière de management, communication et inspection des chantiers du secteur (Renforcement de capacité des cadres de l'administration) ;
- Equiper les structures administratives en Nouvelles Technologies de l'information et de communication (NTIC), et en instruments de mesure des nuisances générées par les activités du secteur ;
- Réaliser des missions d'expertise et d'identification des besoins de formation au Niger et dans la sous-région ;
- Recruter un personnel permanent et qualifié au profit des institutions de formation professionnel du domaine (école, institut, université...etc.) ;
- Renforcer en moyens matériels ces institutions de formation ;
- Promouvoir un partenariat instituts de formation /Industries/Administration.

³² Le Niger ne dispose à ce jour d'aucune Politique Nationale d'Industrialisation.

L'intégration du secteur minier à l'économie nationale et le soutien au développement local

- Renforcer, développer et promouvoir la recherche et la production de substances minérales utilisées comme intrants dans d'autres secteurs industriels nationaux (phosphates comme engrais pour l'agriculture, matériaux de construction pour les BTP, les sels pour la consommation domestique et industrielle, la chaux, ...);
- Produire les biens et services utilisables dans l'industrie minière locale (explosifs,...);
- Transformer localement les substances minières produites en produits finis ;
- Élaborer une politique nationale de commercialisation des produits miniers ;
- Créer des écoles de métier pour les enfants non scolarisables dans la zone d'intervention des compagnies minières ;
- Inciter et encourager les opérateurs miniers à réaliser des investissements sociaux (CSI, écoles, routes, etc.) au niveau local en mettant une disposition appropriée dans les conventions minières,
- Réaménager le régime fiscal minier pour incorporer une fiscalité au profit des collectivités hôtes des exploitations minières.

Le développement de l'Exploitation Minière à Petite Echelle (EMPE)

- Inciter et encourager les artisans miniers à créer des Coopératives Minières (CM) ou des Groupements d'Intérêt Economiques (GIE) ;
- Promouvoir et encourager la création des Petites Exploitations Minières (PEM) ;
- Faciliter et simplifier les procédures de création des PEM ;
- Mettre en place des lignes de crédit pour le financement des EMPE et des CM ;
- Développer une expertise locale de formation des artisans miniers ;
- Compiler les données des travaux des permis de recherche antérieurs afin d'identifier des gîtes intéressants les EMPE ;
- Délimiter des parcelles sur les gîtes identifiés et en faire la promotion auprès des investisseurs privés nigériens ;
- Rendre accessible aux exploitants miniers les outils et équipements adéquats d'extraction et de traitement de minerais ;
- Former et sensibiliser les exploitants miniers et les agents chargés du suivi ;
- Informer et sensibiliser les populations sur les effets néfastes liés au travail des enfants ;
- Inciter les parents à retirer leurs enfants des travaux miniers ;
- Sensibiliser les exploitants et les populations sur les effets néfastes de l'exploitation minière ;
- Renforcer le contrôle administratif au niveau des sociétés minières et particulièrement chez les artisans miniers ;
- Amener les artisans miniers à contribuer à la réhabilitation des sites exploités ;
- Sensibiliser les populations vivant dans les zones d'activités minières, sur les effets des MST et IST/VIH-SIDA ;
- Créer des Centres de Santé Intégrés (CSI) dans ces zones ;
- Assurer la traçabilité des transactions sur le commerce des productions des EMPE et des CM ;
- Assister les PEM et les CM à la recherche des débouchés.

La gestion durable de l'environnement minier

- Créer et équiper un laboratoire en matériel de caractérisation des paramètres physico-chimiques de l'eau, l'air, le sol et des paramètres biologiques de l'environnement
- Mettre en place un système national d'information environnementale ;
- Former les acteurs sur les procédures de réalisation des évaluations environnementales et des études d'impact environnemental, de préservation de l'environnement, d'économie et de comptabilité environnementale ;
- Finaliser l'élaboration des textes réglementaires relatifs à la gestion de l'environnement minier ;
- Élaborer le premier rapport national sur l'état de l'environnement minier au Niger ;
- Élaborer et mettre en œuvre un programme de communication environnementale ;

- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie nationale de réduction de l'impact environnemental de l'exploitation minière ;
- Identifier et caractériser les sites contaminés par les déchets miniers ;
- Identifier, quantifier et catégoriser les déchets miniers ;
- Définir la nature et l'ampleur des mesures à entreprendre en matière de surveillance des sites contaminés ;
- Développer des modèles de réhabilitation des sites contaminés ;
- Former les acteurs sur l'impact radiologique lié à l'exploitation de l'uranium ;
- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie et un plan d'actions à long terme sur la gestion des déchets miniers.

ANNEXES

1. Bibliographie Mines

Divers documents de la Direction Générale des Hydrocarbures. 2011 à 2014.

Divers documents de la Direction Nationale des Mines. 2010 à 2014.

INS-Niger. 2010. *Comptes économiques de la Nation : estimations 2010, provisoires 2009, définitifs 2007-2008*. [En ligne]. http://www.stat-niger.org/statistique/file/compte/compte_economique_de_la_nation_2010.pdf, 64p.

ITIE. 2010. *Rapport de mission de collecte et de réconciliation des revenus miniers et pétroliers - Revenus des années 2007, 2008 et 2009*. [En ligne]. <http://www.resourcegovernance.org/sites/default/files/Niger%202007-2009%20EITI%20Report%20%28Fr%29.pdf>, 38p.

ITIE. 2012. *Rapport de mission de collecte et de réconciliation des revenus miniers et pétroliers*. [En ligne]. <https://eiti.org/files/Rapport%20du00E9finitif%20collecte%202012.pdf>, 111p.

Les Documents du CA de SOMAÏR, de COMINAK, de SML et de SONICHAR. 2010 à 2013.

République du Niger, Ministère des Finances, INS-Niger. 2013. *Annuaire statistique 2008-2012*. [En ligne], <http://www.stat-niger.org/statistique/file/Annuaire%20Statistiques/ANNUAIRESTAT2008-2012.pdf>, 238p.

République du Niger, Ministère des Finances, INS-Niger. 2010. *Annuaire statistique des cinquante ans d'indépendance du Niger*. [En ligne]. http://www.stat-niger.org/statistique/file/Annuaire%20Statistiques/Annuaire_ins_2010/serie_longue.pdf, 338p.

2. Bibliographie Agriculture

AGEX BVCP, PRODEX. 2011. *Rapport de diagnostic de la filière bétail, viande, cuirs et peaux (BVCP)*. [En ligne]. http://www.reca-niger.org/IMG/pdf/Rapport_de_diagnostic_de_la_filiere_BVCP.pdf, 7p.

AGRA. 2014. *Africa Agriculture Status Report, Climate change and smallholder agriculture in sub-Saharan Africa*, 218p.

Ali Hadi, M. 2003. *Étude sur l'élaboration d'un concept de création de comptoir de commercialisation des produits (niébé, oignon, souchet, sésame et gomme arabique)*.

Babaka, B. 2013. *Enjeux et perspectives de l'intégration régionale : Cas de l'UEMOA*.

BAfD, OCDE, PNUD. 2014. *Perspectives économiques en Afrique 2014 : Afrique de l'Ouest, édition régionale*. [En ligne].

http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/2014/PDF/Regional_Editions/West_Africa_FRE_web.pdf, 236p.

Banque Africaine de Développement, Fonds Africain de développement. 2011. *Document de stratégie d'intégration régionale pour l'Afrique de l'Ouest 2011-2015*. [En ligne].

<http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Policy-Documents/DSIR%20pour%20l'Afrique%20de%20l'Ouest%20-%20REV%202.pdf>, ONRI. 66p.

Banque Mondiale. 2013. *Évaluation des risques du secteur agricole au Niger : De la réaction aux crises à la gestion des risques à long terme*. [En ligne].

<http://siteresources.worldbank.org/INTAFRICA/Resources/257994-1349215552505/niger-risk-assessment-french.pdf>, Assistance technique, Rapport No 74322-NE. 96p.

Barhouni, M. 2009. *Étude sur la recherche de débouchés pour l'écoulement du stock de niébé de l'OPVN*.

Bourahima Gabdakoye, B. *Financement de la stratégie 3N "Les Nigériens nourrissent les Nigériens": mécanismes, contraintes et perspectives*.

Boureima, M. 2006. *Les politiques agricoles au Niger, 1960-2015 : 55 ans à la recherche de la sécurité alimentaire et de la réduction de la pauvreté*. [En ligne].

http://www.undpcc.org/undpcc/files/docs/publications/Les_politiques_agricoles_au_Niger.pdf, Les Éditions Belle Afrique. 35p.

Bureau Nigérien d'Ingénierie et Conseil. 2014. *Évaluation indépendante à mi-parcours du projet de la catégorie 1 du programme du Cadre Intégré Renforcé du commerce*.

Cabinet d'Études et de Conseil Maïna Boukar. 2014. *Étude de marchés de l'oignon du Niger dans les pays côtiers*.

CCIAN. 2014. *Programme d'actions de la Mandature 2014 – 2018*.

CEDEAO. *La politique agricole régionale de l'Afrique de l'Ouest : l'ECOWAP*.

Chopra, S. *Étude pour l'identification des filières agroindustrielles prioritaires dans les pays membres de l'UEMOA*. [En ligne].

http://www.brmnbenin.org/pdf/Synthese_etude_filiere_agroindustrielles_version_09%20Mai%202009.pdf, ONUDI, UEMOA, 105p.

CILSS. 2014. *Flux transfrontaliers de produits agricoles et d'élevage en Afrique de l'ouest*. [En ligne]. <http://www.cilss.bf/spip.php?rubrique59>.

Commission de l'UEMOA. 2014. *Rapport 2014 sur la surveillance commerciale*. [En ligne].

http://www.uemoa.int/Documents/Publications/Surveillance_Commerciale/2014/Rapport%202014%20sur%20la%20surveillance%20commercialef.pdf.

Douka Alassane, M. 2006. *Le rôle des acteurs sous-régionaux dans l'intégration économique et politique : l'étude de cas de la CEDEAO*. Institut d'Études Politiques de Toulouse, Master 2 - recherche de Géopolitique et Relations Internationales.

- FAO. 2005. *L'irrigation en Afrique en chiffres - Enquête AQUASTAT*. [En ligne]. ftp://ftp.fao.org/agl/aglw/docs/wr29_fre.pdf. Rapports sur l'eau, 93p.
- GEA. 2014. *Les processus d'intégration régionale de la CEDEAO et la coopération internationale*. [En ligne]. http://www.aecid.es/Centro-Documentacion/Documentos/Eficacia%20y%20calidad/01_Informe%20CEDEAO_AECID_FR_FIN_AL.pdf, Coopération espagnole. 61p.
- Global Finance Consulting. 2013. *Étude sur le commerce entre le Niger et le Nigeria*.
- Hamadou, K. 2012. *Étude sur le profil des exportations du Niger : Potentialités de croissance du secteur de l'élevage*. DCE-Niger.
- HCI3N. Compte rendu des réunions de comité interministériel d'orientation des programmes de l'I3N.
- HCI3N. 2014. *Note technique sur l'état de la mise en œuvre du plan d'accélération de l'I3N*.
- Hermelin, B. 2003. *La politique agricole de l'UEMOA : aspects institutionnels et politiques*. [En ligne]. http://www.ntiposoft.com/domaine_200/pdf/uemoa_etude_fao.pdf, FAO. 57p.
- Idrissa, A. 2013. *Étude de marché des produits de la transformation du niébé*. Document principal - version définitive. 70p.
- INS-Niger. 2014. *Bulletin trimestriel de statistique : édition du premier trimestre 2014*.
- Kagone, H. 2009. *Élaboration d'un projet régional de promotion des marchés à bétail transfrontaliers au Sahel et en Afrique de l'Ouest*. [En ligne]. http://www.waapp-ppaao.org/projet/classified/Rapport_diagnostic_PMFivf.pdf, Volume I - États des lieux de la filière bétail-viande. CILSS. 65p.
- Kassé, M. 2006. *L'intégration économique africaine*. [En ligne]. <http://mkasse.com/IMG/pdf/Integration.pdf>, Programme de Formation en Gestion de la Politique Économique, Dossier 7. 6p.
- Laoual, S. (RODADDHD), Leuret, M-C. (GRET), Levard, L. (GRET), Raven, E. (FONGTO), Aho Tete Bennissan, G. (REPAOC). 2011. *Comprendre et participer au processus Ouest-Africain d'intégration régionale - Manuel pédagogique sur l'intégration régionale à destination des acteurs non gouvernementaux*. [En ligne]. http://www.repaoc.org/integration-regionale/images/stories/pdf/manuel_pedagogique_ir.pdf, 27p.
- Leurent, T. 2008. *Intégration économique des pays d'Afrique de l'Ouest*. [En ligne]. http://acpbusinessclimate.org/pseef/documents/final/nepad_integration_fr.pdf, Contrat 2007/147095. 42p.
- MP/AT/DC, République du Niger. 2014. Plan de Développement Économique et Social (PDES) 2012-2015. [En ligne]. http://www.mpatdc.gouv.ne/index.php?option=com_content&view=article&id=22&Itemid=29.
- Moumouni, A. D. 2012. *La démarche à l'origine du Violet de Galmi, Niger*. [En ligne]. <http://www.fao.org/fileadmin/templates/olq/documents/Guinee/violetGalmi-Niger.pdf>, 22p.

PRODEX. 2014. *Cadre de gestion environnementale et sociale (CGES)*.

PRODEX. 2013. *Les guides d'exportations*.

PRODEX. *Trimestriel d'information*.

Projet 3ADI. 2013. *Projet de modernisation des circuits de conservation, de transformation et de distribution de la viande et du lait, et promotion de la transformation artisanale et industrielle du niébé*.

République du Niger. 2015. *Le plan d'investissement Prioritaire 2012-2015 de l'Initiative 3N*. [En ligne]. <http://www.initiative3n.ne/index.php/cadre-strategique/plan-d-investissement-prioritaire>, volume 1, volume 2.

République du Niger, IDA, Agence nigérienne pour la promotion de l'irrigation privée. 2005. *Projet de promotion de l'irrigation privée (PIP2) - Étude d'identification des filières porteuses*. [En ligne]. http://cop-horti.net/IMG/pdf/170_Etude_d_identification_des_filières_porteuses.pdf, Rapport final, 201p.

République du Niger, Ministère de l'Agriculture. 2014. *Bulletin décadaire, 3^e décade, juillet 2014*. [En ligne]. http://www.reca-niger.org/IMG/pdf/Dec_3_07_2014.pdf, Direction des statistiques agricoles. 4p.

République du Niger, Ministère de l'Agriculture, Direction générale de l'agriculture. 2014. *Financement des chaînes de valeur agricoles au Niger*.

République du Niger, Ministère de l'Agriculture. 2015. *Stratégie de la petite irrigation au Niger (SPIN)*. [En ligne]. http://www.reca-niger.org/IMG/pdf/SPIN_FINAL_Niger.pdf, 85p.

République du Niger, Ministère de l'Agriculture. 2011. *Synthèse sur l'agriculture du Niger*.

République du Niger, Ministère du Commerce et de la Promotion du secteur privé. 2013. *Situation des échanges commerciaux au Niger en 2013*.

République du Niger, Ministère des Finances, INS-Niger. 2013. *Annuaire statistique 2008-2013 : édition 2013*. [En ligne]. http://www.stat-niger.org/statistique/file/Annuaire_Statistiques/ANNUAIRESTAT2008-2012.pdf, 238p.

République du Niger, Ministère des Finances, INS-Niger. 2013. *Le Niger en Chiffres 2013*. [En ligne]. http://www.stat-niger.org/statistique/file/Affiches_Depliants/Nigerenchiffres2013_versi.pdf, 76p.

République du Niger, Ministère des Finances, INS-Niger. 2014. *Annuaire statistique 2009-2013 : édition 2014*. [En ligne]. http://www.stat-niger.org/statistique/file/Annuaire_Statistiques/Annuaire%20Statistique%202009-2013.pdf, 246p.

République du Niger, Ministère du Plan, de l'Aménagement du territoire et du Développement Communautaire. *Note d'orientation sur la mise en œuvre du PDES 2012-2015*. [En ligne]. http://www.otcaecidniger.org/files/PDES%202012-2015_1.pdf, 8p.

Rhissa, Z. 2010. *Revue du secteur de l'élevage au Niger*. [En ligne]. http://www.reca-niger.org/IMG/pdf/Niger_Revue_national.pdf, République du Niger, Ministère de l'Élevage, des Pêches et des Industries Animales, FAO. 115p.

Rolland, J-P., Alpha, A. 2011. *Analyse de la cohérence des politiques commerciales en Afrique de l'Ouest*. [En ligne]. <http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/afd/shared/PUBLICATIONS/RECHERCHE/Scientifiques/Documents-de-travail/114-document-travail.pdf>, GRET, AFD. 165p.

UEMOA. 2011. *Initiatives de la Commission de l'UEMOA en matière de sécurité alimentaire, de peuplement et de marché*. [En ligne]. <http://www.oecd.org/fr/csao/dossiers/47427488.pdf>, Réunion du Groupe de Travail du Secrétariat du Club du Sahel et de l'Afrique de l'Ouest (CSAO/OCDE) sur le programme de travail 2011-2012, 8p.

UEMOA. 2013. *La politique commerciale commune, ses différents programmes de mise en œuvre : responsabilités de la commission et des États membres*.

UEMOA. 2002. *Les grandes orientations de la politique agricole de l'UEMOA*.

3. Bibliographie - Cadre économique et institutionnel

Banque Mondiale. 2013. *Doing Business 2014*. [En ligne]. <http://français.doingbusiness.org/rankings>.

Banque Mondiale. 2007. *Niger : une évaluation du Climat des Investissements*. [En ligne]. http://siteresources.worldbank.org/INTAFRsumaftps/Resources/Niger_ICA_Final_March_07.pdf, Région Afrique, Département Secteur Privé et Infrastructures, Programme Régional sur le Développement des Entreprises. 129p.

BCEAO. 2013. *Rapport sur la compétitivité des économies de l'UEMOA en 2012*. [En ligne]. http://www.bceao.int/IMG/pdf/rapport_sur_la_competitivite_des_economies_de_l_uemoa_en_2012.pdf, 40p.

Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat du Niger. 2014. *Rapport d'activités 2013*.

Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Artisanat du Niger. *Le rôle du secteur privé dans le développement des secteurs minier et pétrolier*.

CNUCED. 2012. *Manuel de statistiques de la CNUCED*. [En ligne]. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat37_en.pdf, Nations Unies. 522p.

Dominguez-Torres, C., Foster, V. 2011. *Niger's Infrastructure : A Continental Perspective*. [En ligne]. <http://www.ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/publication/AICD-Niger-country-report.pdf>, The World Bank, Africa Region Sustainable Development Department. 54p.

FMI. 2013. *Niger, Première Revue de l'Accord Triennal au Titre de la Facilité Élargie de Crédit et Demande de Dérogation pour non-respect du Critère de Réalisation*.

FMI. 2013. *Perspectives de l'économie mondiale : Transitions et tensions*. [En ligne]. <https://www.imf.org/external/french/pubs/ft/weo/2013/02/pdf/textf.pdf>, Études économiques et financières. 211p.

Foster, V., Briceño-Garmendia, C. 2010. *Africa's Infrastructure : A time for Transformation*. [En ligne]. <http://www.infrastructureafrica.org/system/files/Africa%27s%20Infrastructure%20A%20Time%20for%20Transformation%20FULL%20TEXT.pdf>, Agence Française de Développement, World Bank. 384p.

Le Bissonnet, A. 2010. *Accompagner l'insertion professionnelle de jeunes au Niger : état des lieux et pistes d'action*. [En ligne]. <http://www.gret.org/wp-content/uploads/09525.pdf>, Éditions du GRET, études et travaux. 66p.

Milken Institute. 2010. *Capital Access Index 2009*. [En ligne]. <http://assets1b.milkeninstitute.org/assets/Publication/ResearchReport/PDF/CAI2009.pdf>, 32p.

République du Niger, Ministère du Plan et de l'Aménagement du Territoire. *Plan de Développement Économique et Social (PDES) 2012-2015*.

République du Niger, PNUD. 2012. *Rapport de la Revue à Mi-Parcours du Programme de Pays du PNUD au Niger (2009-2013) - Partie I Rapport de synthèse*. [En ligne]. <http://www.undp.org/content/dam/niger/docs/Publications/UNDP-NE-Revue-CPAP.pdf>, 129p.

The World Bank. 2012. *International Development Association : program document for a proposed credit to the Republic of Niger*. Report No. 69131.

The World Bank. 2010. *Niger - Modernizing Trade During a Mining Boom : Diagnostic Trade Intergration Study for the Integrated Framework Program*. [En ligne]. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2011/04/01/000356161_20110401021216/Rendered/PDF/599680ESW0gray10313011110BOX358324B.pdf, Report No. 59968-NE. 166p.

The World Bank. 2008. *Project Appraisal Document on a Proposed Grant in the Amount of SDR 18.8 Million to the Republic of Niger for a Transport Sector Program Support Project*. [En ligne]. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2008/04/11/000334955_20080411070918/Rendered/INDEX/431620PAD0P101101official0use0only1.txt, Report No. 43162-NE.

Union Monétaire Ouest Africaine. 2014. *Rapport annuel 2013*. [En ligne]. http://www.bceao.int/IMG/pdf/rapport_annuel_com_ban_umoa_2013_intranet.pdf, Commission Bancaire. 228p.

4. *Bibliographie - Facilitation des échanges*

CEDEAO. *La situation générale des opérations de transport sur les corridors de la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)*. [En ligne].

<http://www.piarc.org/ressources/documents/394,14-2-Corridors-CEDEAO-Texte-F.pdf>, 11p.

CEDEAO. 2011. *Soixante sixième session ordinaire du Conseil des Ministres*. [En ligne].

<http://cidcom.cgeci.org/civ/fr/1/p/771/pdf.do>, Recommandation C/REC.1/08/11 relative à l'harmonisation des normes et des procédures de contrôle du gabarit, du poids et de la charge à l'essieu des véhicules lourds de transport de marchandises dans les États membres de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). 3p.

CEDEAO. 2011. *Trente huitième session ordinaire de la Conférence des chefs d'État et de*

gouvernement. [En ligne]. <http://cidcom.cgeci.org/civ/fr/1/p/772/pdf.do>, Acte additionnel ACT/SA/1/.../11 relatif à l'harmonisation des normes et des procédures de contrôle du gabarit, du poids et de la charge à l'essieu des véhicules lourds de transport de marchandises dans les États membres de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). 25p.

5. *Douane et transits*

CNUCED. 2008. *Niger : Étude diagnostique sur l'intégration du commerce (EDIC)*. [En ligne].

<http://www.enhancedif.org/en/document/niger-etude-diagnostique-sur-lintegration-du-commerce-edic-diagnostic-trade-integration>, 156p.

Direction Générale des Douanes. *Plan stratégique 2013-2015 - Le plan du développement informatique de la douane*.