

6974

PERSPECTIVES DE VALORISATION DE LA PERFORMANCE
DES
MICRO-ENTREPRISES ET PETITES ENTREPRISES NON AGRICOLES
DU NIGER

Etude réalisée par:
Donald C. Mead
Thomas Dichter
Yacob Fisseha
et
Steven Haggblade

Février 1990

Le présent article rend compte des résultats d'une étude de consultants financée conjointement par l'USAID/Niger (par le biais d'une subvention octroyée à l'Université d'Etat du Michigan, Subvention N° 683-0261-G-SS-9043-00) et le projet GEMINI du Bureau des sciences et de la technologie, de l'Agence des Etats-Unis pour le développement international (Contrat N° DHR-5448-C-00-9080-00). Le soutien apporté par l'USAID à ces travaux est apprécié avec une grande reconnaissance. Le premier auteur de la liste ci-dessus a occupé les fonctions de chef d'équipe. Etant donné qu'il est resté seul au Niger après le départ des autres membres de l'équipe et qu'il a été responsable de la rédaction du rapport final, il est le seul responsable de la teneur de cette étude. Les autres auteurs ont contribué considérablement à l'analyse ainsi qu'à la préparation du rapport. Il convient de remercier la mission de l'USAID à Niamey pour son soutien et ses encouragements. Nous adressons nos remerciements en particulier à Frank Martin et à Erna Kerst qui se sont joints à nous dans certaines de nos visites sur le terrain et à James Goggin qui a fourni un soutien logistique impressionnant.

RESUME ANALYTIQUE

Buts et stratégie. Le présent article fait état des conclusions d'une étude réalisée par l'Université d'Etat du Michigan et le projet GEMINI, à la demande de la mission de l'USAID/Niger, portant sur la micro-entreprise et la petite entreprise et leur rôle dans le développement du Niger. Les principaux objectifs de l'étude sont mentionnés ci-après:

- o examiner l'importance actuelle et les caractéristiques principales de la micro-entreprise et de la petite entreprise dans certaines régions rurales et urbaines du Niger;
- o identifier les contraintes de base empêchant la croissance et le développement de la micro-entreprise et de la petite entreprise, et
- o formuler des recommandations concernant les stratégies, les réglementations et les interventions directes visant à relever la contribution de la micro-entreprise et de la petite entreprise à la croissance économique générale.

La stratégie suivie pour atteindre ces objectifs a comporté deux séries d'activités principales:

- o une enquête structurée et détaillée des petites entreprises non agricoles dans deux départements (Maradi et Dosso), qui a recueilli des informations sur les caractéristiques des entreprises couvrant toutes les activités non agricoles dans les régions sélectionnées.
- o une série d'entretiens complémentaires avec des producteurs, des représentants institutionnels et des responsables gouvernementaux, destinés à étudier plus en profondeur les possibilités de développement des producteurs de certains sous-secteurs sélectionnés, les contraintes auxquelles ils se heurtent et les besoins d'aide stratégique, réglementaire et directe ressentis par ces entreprises.

Conclusions de l'enquête: importance. L'enquête a dénombré plus de 18.600 entreprises. Par extrapolation, on obtient, pour l'ensemble des deux départements couverts par l'enquête, un total de 237.875 entreprises, regroupant une main-d'oeuvre totale de 358.814 individus (propriétaires, membres de la famille travaillant dans l'entreprise et personnel engagé). Compte tenu de la population totale de 2,1 millions d'habitants que regroupent les deux départements, il se dégage que 17 pour cent

de la population -- hommes, femmes et enfants -- travaillent pour des entreprises non agricoles. Il est intéressant de noter que plus de 90 pour cent de ces activités se déroulent dans des cadres villageois en zone rurale. Les petites entreprises du Niger sont avant tout un phénomène rural. Environ la moitié des entreprises examinées dans l'enquête appartiennent à des femmes.

Conclusions de l'enquête: comparaisons avec d'autres sources. Le Ministère du Plan a récemment publié des estimations sur la densité des entreprises par localité, qui peuvent être comparées en gros avec nos résultats. En général, nos chiffres suggèrent des densités d'entreprises qui sont deux fois supérieures à celles du ministère pour les gros bourgs et qui sont cinq ou six fois supérieures pour les zones rurales (voir tableau 3, page 9. Le Ministère procède actuellement à une comparaison de ces résultats. Soit leurs recenseurs ont été moins persévérants dans leurs recherches sur les activités non agricoles, soit ils ont obéi à une définition plus restreinte de ce qu'il convient d'y inclure.

Conclusions de l'enquête: activités principales et secondaires. Les réponses de l'enquête permettent de séparer les activités principales pour le participant aux activités secondaires (c'est-à-dire le travail temporaire et toutes les activités qui ne fournissent pas une source de revenu principal au chef d'entreprise). Le pourcentage de l'emploi total, qui correspond aux activités principales, est plus élevé dans le département de Maradi que dans celui de Dosso, en général plus élevé dans les services et dans l'industrie de transformation et, enfin, il est considérablement plus élevé dans les bourgs que dans les zones rurales (voir page 14). Dans les zones de dénombrement, 70-80 pour cent de l'emploi total correspond à des activités temporaires ou secondaires, alors que dans les gros bourgs, seulement 20 à 50 pour cent de l'emploi total rentraient dans ces interventions périphériques.

Conclusions de l'enquête: structure de l'industrie. L'importance relative des différents groupes d'industrie varie sensiblement d'un emplacement à l'autre (voir tableaux 4 et 5, pages 10-13). Dans le département rural de Dosso, le tissage de nattes représente 50 pour cent de l'emploi total et 37 pour cent de l'emploi en tant qu'occupation principale. Dans d'autres endroits, l'industrie fournit en général 30-40 pour cent de tous les emplois, qu'il s'agisse des occupations principales ou du marché total de l'emploi. Les services fournissent entre 25 et 50 pour cent de tous les emplois, la majorité d'entre eux portant sur la préparation des plats alimentaires. Le reste des emplois concernait le commerce, les petits vendeurs constituant le volet principal de cette catégorie.

Perspectives de croissance des petites entreprises: principes généraux. Trois facteurs gouvernent les perspectives

de croissance des activités non agricoles du Niger. Le premier repose sur la demande intérieure en expansion qui provient de la croissance des secteurs primaires tels que l'agriculture et les ressources naturelles. Pour réaliser des progrès dans ce domaine, il est nécessaire de mener des activités de recherche et de vulgarisation agricoles, complétées par l'expansion de l'infrastructure requise ainsi que les connaissances nécessaires sur la technologie et les marchés, afin que les activités non agricoles puissent atteindre leur épanouissement maximal. Deuxièmement, les marchés d'exportation offrent des possibilités pour stimuler le développement des activités non agricoles. En l'occurrence, les principaux candidats sont les peaux, le cuir et les articles de cuir. Le troisième domaine de croissance éventuel se situe au niveau de l'élimination des goulets d'étranglement ou des distorsions de l'économie, attribuables soit à la politique générale ou aux contraintes réglementaires, soit à l'accès limité à la connaissance. Pour pouvoir effectuer des progrès dans ce domaine, il est important que les observateurs intéressés puissent identifier les goulets d'étranglement, probablement par sous-secteur, puis engager des ressources en vue de les atténuer.

Notre examen plus en détail des possibilités de croissance de la petite entreprise a été axé sur quatre sous-secteurs. Le tissage des nattes fournit un niveau de revenu minimal à un grand nombre de femmes, en particulier dans les zones rurales du département de Dosso. Les possibilités de développement de cette activité sont plutôt sombres. La hausse des prix de la matière première, a été associée avec une baisse des prix du produit fini pour réduire les rendements à la production. Il faudrait avant tout développer d'autres activités rémunératrices afin de permettre aux participants de renoncer à cette activité. D'un autre côté, il existe un argument tout aussi valable pour réduire ou supprimer l'impôt fortement régressif payé par ceux qui vendent les nattes sur le marché.

Le sous-secteur des peaux et des articles de cuir présente des possibilités nettement plus favorables. Les buts de ce sous-secteur incluent l'amélioration de la qualité des peaux, tant brutes que tannées, la hausse de la part des peaux qui sont tannées et la hausse du revenu ainsi que du niveau d'activité des participants à la confection d'articles de cuir. Outre les efforts de vulgarisation directe pour introduire de meilleures compétences et de nouveaux produits, ce qui peut s'avérer bénéfique mais coûteux, des efforts devraient être déployés pour renforcer les relations au niveau du marché, l'établissement d'écarts de prix correspondant aux différences de qualité, le renforcement des rapports commerciaux entre les assembleurs et les fournisseurs dispersés et l'utilisation de ces rapports pour diffuser des informations sur les techniques améliorées, les diverses qualités de produit et les nouveaux produits. Egalement

dans ce sous-secteur, les impôts commerciaux constituent un lourd fardeau.

Le sous-secteur des produits en métal est fort divers et hétérogène. Ce sont les articles ménagers qui offrent les possibilités les plus favorables: pots, coutellerie et fabrication d'autres ustensiles, meubles métalliques, etc. Ces activités offrent des possibilités de production à grande échelle, utilisant les aptitudes largement disponibles et les ressources de ferraille à des fins de matière première. Les interventions principales sont axées sur le développement des produits et du marché, essentiellement par le biais de la vulgarisation directe, la consolidation des informations recueillies et analysées en ayant recours à un cadre de travail sous-sectoriel.

Le sous-secteur des transports se caractérise par une capacité généralement excessive, du moins sur les principaux axes urbains et interurbains, par suite de la grande expansion des transports durant la prospérité de l'uranium au début des années 1980. Les prix plafond établis par le gouvernement sont considérablement réduits par les forces de concurrence des transports de marchandises. Pour ce qui concerne le transport des voyageurs, les taxis privés demandent parfois plus que les tarifs officiels, mais permettent aux clients de réduire leur temps d'attente. Les principales interventions incluent des mesures pour éviter l'introduction de nouveaux obstacles à la liberté du transport et pour éliminer les commissions aux barrages routiers, qui représentent à l'heure actuelle 20 pour cent des coûts de transport. L'inclusion de ces paiements dans le budget du gouvernement pourrait ajouter 10 pour cent aux recettes du gouvernement central.

Si l'on examine la situation d'un point de vue global, couvrant les différents sous-secteurs, il se dégage deux conclusions principales de l'étude sur les besoins d'intervention ressentis. La première, le système de fiscalité commerciale, en plus d'être régressif, décourage la participation des petits chefs d'entreprise aux activités commerciales tout en détournant le pouvoir d'achat limité de la population rurale vers ceux qui sont portés à acheter des produits provenant de l'extérieur; les multiplicateurs ruraux sont réduits. La réduction de la dépendance vis-à-vis de ces impôts, rendue peut-être possible par des efforts visant à saisir une plus grande part des dépenses de transport pour alimenter le budget du gouvernement, pourrait contribuer sensiblement à la promotion de la petite entreprise.

Le second domaine d'amélioration important concerne le développement des produits et des marchés. Dans une certaine mesure, cette amélioration peut être le mieux obtenue par le biais de la vulgarisation directe, les ONG jouant le rôle dominant. Cette forme de vulgarisation peut être

particulièrement efficace si elle repose sur des études sous-sectorielles visant à examiner les rapports, les points d'intervention et les possibilités de développement des différentes catégories de produits et de producteurs. Outre la vulgarisation directe, des efforts devraient être déployés pour renforcer les systèmes commerciaux faisant intervenir les prix et les commerçants, mécanismes qui peuvent fournir des moyens rentables d'atteindre de grands nombres de fournisseurs dispersés.

TABLE DES MATIERES

Résumé analytique	i
Table des matières	v
Liste des tableaux et des figures	vi
I. Introduction: buts et stratégies	2
II. Activités des petites et micro-entreprises dans les départements de Dosso et de Maradi	2
2.1. Contexte	2
2.2. Méthode	5
2.3. Conclusions de l'enquête: ampleur des activités PE	5
2.4. Comparaison des résultats avec d'autres sources de données	7
2.5. Conclusions de l'enquête: activités PE principales	8
2.6. Questionnaire complémentaire	15
III. Perspectives de croissance des petites et micro- entreprises	19
3.1. Principes généraux	19
3.2. Nattes	21
3.3. Peaux, cuir et articles de cuir	25
3.4. Produits en métal	35
3.5. Transports	43
IV. Aperçu de la petite entreprise au Niger	49
Bibliographie	57

LISTE DES TABLEAUX ET DES FIGURES

Tableau 1: Revenu agricole par habitant dans les départements de Dosso et de Maradi	4
Tableau 2: Chiffres sur le niveau de l'activité non agricole dans deux départements du Niger, 1989	7
Tableau 3: Densité d'entreprises non agricoles	9
Tableau 4: Densité et composition du total des emplois dans les activités non agricoles	10
Tableau 5: Densité et composition des emplois principaux dans les activités non agricoles	12
Tableau 6: Budget du tissage des nattes, Loga	24
Tableau 7: Nombre en moyenne des nouvelles immatriculations de véhicules par an	46
Tableau 8: Budget de Nissan-Urban	48
Figure 1: Sous-secteur des nattes	23
Figure 2: Sous-secteur des peaux de chèvres et articles de cuir	27
Figure 3: Comparaison du taux de change du FCFA avec la naira	52

I. Introduction: buts et stratégies.

Le présent article fait état des conclusions d'une étude réalisée par l'Université d'Etat du Michigan et le projet GEMINI, à la demande de la mission de l'USAID/Niger, portant sur la micro-entreprise et la petite entreprise et leur rôle dans le développement du Niger. Les principaux objectifs de l'étude sont mentionnés ci-après:

- o examiner l'importance actuelle et les caractéristiques principales de la micro-entreprise et de la petite entreprise dans certaines régions rurales et urbaines du Niger;
- o identifier les contraintes de base empêchant la croissance et le développement de la micro-entreprise et de la petite entreprise, et
- o formuler des recommandations concernant les stratégies, les réglementations et les interventions directes visant à relever la contribution de la micro-entreprise et de la petite entreprise à la croissance économique générale.

La stratégie suivie pour atteindre ces objectifs a comporté deux séries d'activités principales:

- o une enquête structurée et détaillée des petites entreprises non agricoles dans deux départements (Maradi et Dosso), qui a recueilli des informations sur les caractéristiques des entreprises couvrant toutes les activités non agricoles dans les régions sélectionnées. Cette enquête a été complétée par un questionnaire de deux pages portant sur les profils et les problèmes de croissance, qui a été administré à un nombre restreint d'interviewés.
- o une série d'entretiens complémentaires avec des producteurs, des représentants institutionnels et des responsables gouvernementaux, destinés à étudier plus en profondeur les possibilités de développement des producteurs de certains sous-secteurs sélectionnés, les contraintes auxquelles ils se heurtent et les besoins d'aide stratégique, réglementaire et directe que ces producteurs ressentent.

Le dénombrement initial a couvert en total plus de 18.600 entreprises. Le questionnaire supplémentaire a été administré à 237 entreprises. Les entretiens complémentaires ont été menés avec plus d'une centaine de producteurs ainsi qu'environ 20 responsables gouvernementaux et représentants d'autres organisations et institutions travaillant dans le domaine de la

promotion de la petite entreprise. Les travaux de l'enquête initiale ont été effectués en septembre et octobre 1989; les entretiens complémentaires se sont déroulés en janvier et février 1990.

II. Activités des petites entreprises dans les départements de Dosso et de Maradi.

2.1. Contexte. La sélection de ces deux départements pour la réalisation de l'étude traduit les intérêts de l'USAID, qui mène à l'heure actuelle un certain nombre de projets de développement dans ces régions; il a été prévu que l'enquête sur la petite entreprise (PE) compléterait ces autres efforts, contribuant par là à l'objectif d'ensemble de l'USAID consistant à promouvoir une stratégie de développement quasi générale.

Le profil et les possibilités de développement des petites entreprises sont fortement influencés par le contexte dans lequel elles sont exploitées. Dans un emplacement spécifique, ce contexte couvre les diverses possibilités d'emploi qui s'offrent à la population et les niveaux et structures de la demande d'emploi, telle qu'elle est déterminée par le revenu des consommateurs de la localité. Certaines des caractéristiques principales des deux départements faisant l'objet de l'étude, qui offrent de l'intérêt à cet égard, sont présentées au Tableau 1. Les chiffres réunis dans ce tableau suggèrent que le revenu agricole total par habitant, dans le département de Dosso, est 20 pour cent environ supérieur à celui du département de Maradi. Les deux départements ne sont pas sensiblement différents pour ce qui concerne la production céréalière par habitant, les autres cultures de base (arachide et niébé) et l'élevage; mais les cultures plus spécifiques (cultures de rente, contre-saison etc., qui sont présentées ensemble à la dernière ligne pour chaque département, mais pour lesquelles on ne dispose pas de données ventilées par arrondissement) sont particulièrement dominantes dans le département de Dosso. Outre la moyenne de la production plus élevée dans le département de Dosso, les producteurs de ce département sont moins tributaires d'une seule culture du fait de la plus grande diversité des sources de revenu agricole. Il est intéressant de noter que, si la moyenne du revenu agricole total par habitant du département de Dosso est égale à la moyenne nationale, celle du département de Maradi est près de 20 pour cent inférieure à la moyenne nationale.

Les densités de population moyennes sont beaucoup plus élevées que la moyenne nationale dans ces deux départements, cette différence traduisant essentiellement les très faibles densités de population des régions nord du pays pauvres en ressources.

Si l'on examine les différences par arrondissement à l'intérieur de ces deux départements, il est surprenant de noter qu'il n'y a guère de différence dans les revenus agricoles de base (c'est-à-dire les revenus tirés des céréales, du niébé, de l'arachide et de l'élevage) dans le département de Dosso; l'arrondissement au revenu agricole le plus élevé présente une différence de 17 pour cent seulement par rapport à l'arrondissement au revenu agricole le plus faible. Dans le département de Maradi, les différences sont plus marquées, l'arrondissement de Guidan Roumji enregistrant un revenu moyen qui est plus de 50 pour cent supérieur à celui de Dakoro. Les densités de population varient davantage à l'intérieur des départements, variant de 54 pour cent dans le département de Dosso alors qu'elles varient du simple au quintuple dans le département de Maradi.

Tableau 1

Revenu agricole par habitant
dans les départements de Dosso et de Maradi

Revenu agricole par habitant (FCFA)

	Total	Céréales	Autres cultures	Elevage	Densité de pop.
1. Département de Dosso					
Loga	7.958	21.809	10.460	5.698	29.2
Gaya	36.771	27.333	5.380	4.059	37.4
Dosso, zone rurale	34.246	25.722	4.376	4.148	25.9
Dogondoutchi	33.801	21.115	9.689	2.998	26.4
Boboye	32.453	19.668	5.900	6.885	42.8
Total (1)*	33.148	22.357	6.568	4.224	30.3
Total (2)	41.522		14.942		
2. Département de Maradi					
Guidan Roumji	41.242	28.331	8.586	4.325	41.4
Madarounfa	39.901	22.860	8.404	8.637	80.7
Tessaoua	35.957	28.449	5.463	2.045	39.2
Aguie	31.279	21.484	7.003	2.792	56.9
Mayahi	27.966	20.254	5.255	2.457	32.1
Dakoro	27.176	20.939	3.464	2.773	14.9
Total (1)*	31.709	21.917	6.199	3.593	33.2
Total (2)	34.362		8.852		
3. Totaux nationaux					
Total (1)*	36.844	23.735	6.027	7.082	5.7
Total (2)	42.332		11.515		

* Le total (1) inclut seulement les céréales, l'arachide, le niébé et l'élevage

Le total (2) inclut également les tubercules, les légumes, la canne à sucre et autres cultures secondaires.

Source: données obtenues du Ministère de l'agriculture.

Ces différences influencent considérablement le marché des produits non agricoles. Une autre différence importante concerne la proximité d'une localité particulière par rapport aux grands axes de transport. Loga, Mayahi et Dakoro sont situées aux extrémités des routes non goudronnées; de ce fait, leur situation est totalement différente des localités de Gaya, Agye et Tessaoua, qui se trouvent toutes sur de grandes artères goudronnées.

2.2 Méthode. La méthode suivie pour la réalisation de l'enquête et les résultats de l'enquête sont expliqués plus en détail dans un rapport séparé qui accompagne le présent document (Fisseha, 1990). L'examen ici se limite à un récapitulatif de la méthode suivie et des principales conclusions de l'enquête.

Comme il a été indiqué plus haut, la base de l'enquête a comporté un questionnaire simple qui a été administré à tous les ménages et établissements commerciaux d'un échantillon de localités. Pour chacun des deux départements étudiés, le chef-lieu a été entièrement dénombré. En outre, un échantillon des préfectures d'arrondissement devait faire l'objet de l'enquête. Dans le département de Dosso, les quatre préfectures ont été étudiées. Dans le département de Maradi, le chef-lieu a exigé plus de temps qu'il n'avait été envisagé (plus de 8.400 entreprises ont été dénombrées), laissant seulement le temps d'examiner une seule des six préfectures d'arrondissement de ce département. Enfin, six zones rurales (zones de dénombrement ou ZD), dans le département de Dosso, et huit dans le département de Maradi ont été sélectionnées de façon aléatoire et entièrement dénombrées. Dans l'ensemble, le dénombrement a couvert près de 10 pour cent de la population totale des deux départements, qui comptent 2,1 millions d'habitants.

2.3 Conclusions de l'enquête: ampleur des activités PE. Durant le cours de l'enquête, 18.648 entreprises menant des activités non agricoles ont été dénombrées. Par extrapolation, on obtient, pour la totalité des deux départements couverts par l'enquête, un total de 237.875 entreprises, regroupant une main-d'oeuvre totale de 358.814 individus (propriétaires, membres de la famille travaillant dans l'entreprise et personnel engagé). Il est intéressant de noter que plus de 90 pour cent de ces activités se déroulent dans des cadres villageois en zone rurale (c'est-à-dire les zones de dénombrement). Cette concentration rurale est particulièrement importante, si l'on tient compte du fait que la majorité des statistiques et des programmes d'assistance sont essentiellement axés sur les zones urbaines.

Nous avons trouvé qu'il était particulièrement révélateur de présenter ces données sous forme de densités d'emplois: le nombre d'individus engagés dans des activités non agricoles par rapport à 1000 habitants. Le Tableau 2 présente un récapitulatif des données considérées de ce point de vue. La première colonne

(intitulée "Total des emplois") inclut au numérateur le total des emplois correspondant à tous les types: permanents et temporaires, dans tous les types d'activités couverts par le dénombrement. La seconde colonne, intitulée "Emploi principal", présente une expression plus limitée des emplois: uniquement les travailleurs permanents sont inclus dans cette colonne (ceux qui sont signalés comme travailleurs temporaires en sont exclus). En outre, ce calcul inclut seulement les activités qui sont signalées comme représentant l'essentiel du revenu de l'interviewé. Ainsi, toutes les activités secondaires sont exclues; même dans les activités principales, les travailleurs temporaires sont exclus.

Plusieurs éléments intéressants se dégagent de ces chiffres. Si l'on examine tout d'abord les totaux, il est frappant de noter que dans chacune des trois catégories, la densité d'emplois est plus élevée dans le département de Dosso que dans celui de Maradi (cette observation est vraie pour l'emploi principal également). Comme nous le verrons, dans le cas des ZD, ce résultat est fortement influencé par la prédominance du tissage de nattes dans la région rurale de Dosso, activité qui représente environ la moitié des emplois non agricoles de cette région et qui est pratiquement inconnue dans le département de Maradi. Toutefois, le tissage des nattes est beaucoup moins important dans les bourgs de Dosso. Compte tenu du rapport étroit entre le revenu agricole et la demande en services et en produits non agricoles, le revenu agricole plus élevé dans le département de Dosso peut fournir une deuxième explication aux densités d'emplois non agricoles plus élevées dans ce même département. Enfin, il a été avancé que les différences ethniques entre les deux départements peuvent offrir une autre explication partielle à cette différence dans les densités d'emplois. Notamment pour les femmes, les traditions plus conservatrices des Haoussas peuvent limiter davantage leur participation aux activités économiques que dans le cas des Djermas, plus influencés par les traditions commerciales cosmopolites de leurs voisins béninois.

Des études comparables effectuées dans d'autres pays permettent de placer ces chiffres dans un contexte plus large. Pour un groupe plus important de pays africains, les densités d'emplois comparables pour la main-d'oeuvre engagée essentiellement dans des activités non agricoles étaient de 50 pour 1000 habitants dans des milieux ruraux et de 187 pour 1000 habitants dans des bourgs ruraux (Haggblade et Hazell, 1989, p. 347). Si on les compare à ces chiffres, on constate que les densités du Niger sont tout à fait similaires à celles du reste de l'Afrique pour les zones rurales, alors qu'elles ne représentent que la moitié du niveau des autres pays africains étudiés pour les bourgs ruraux. Deux arguments peuvent être avancés pour expliquer ce moindre développement de l'emploi principal non agricole au Niger: le faible niveau de la participation des femmes à ce type d'activités (en particulier

Tableau 2

Récapitulatif des chiffres
sur le niveau de l'activité non agricole
dans deux départements du Niger, 1989

	Emploi total	Emploi principal
1. Bourgs		
Bourg de Dosso	159.1	93.9
Bourg de Maradi	123.8	81.4
2. Petits bourgs		
Département de Dosso	167.8	83.5
Département de Maradi	95.5	74.0
3. Zones de dénombrement		
Département de Dosso	216.6	46.4
Département de Maradi	112.5	32.7

Notes: Emploi total = total des emplois non ajustés.

Emploi principal = emplois permanents (c'est-à-dire à l'exclusion des travailleurs temporaires) dans les activités qui fournissent la principale source de revenu aux participants.

Dans les deux cas, ces chiffres sont exprimés pour mille habitants de la localité.

Source: données de l'enquête.

dans le département de Maradi), et le faible niveau du revenu au Niger, si on le compare avec celui des autres pays inclus dans l'analyse (Cameroun, Côte d'Ivoire, etc.).

2.4. Comparaison des résultats avec d'autres sources de données. Il est possible de comparer les résultats de l'enquête avec d'autres estimations fournies par le Ministère du Plan. Compte tenu de la nature des données disponibles auprès de ce Ministère, la comparaison est présentée sous forme de densités d'entreprises (c'est-à-dire en nombre d'entreprises pour 1000 habitants) et non pas en densités d'emplois comme au Tableau 2. Ces chiffres, illustrés au Tableau 3, ne sont pas exactement comparables; la définition du Ministère se rapportant à "autres

bourgs" correspond plus à notre colonne "gros bourgs", alors que les zones rurales du Ministère couvrent toutes les localités de 10.000 habitants ou moins, ce qui signifie qu'elles sont comparables aux plus petits de nos "petits bourgs" de même que des ZD. En général, nos chiffres suggèrent une densité d'entreprises qui est plus de deux fois supérieure à celle du Ministère pour les gros bourgs et de cinq à six fois supérieure pour les zones rurales.

Les responsables du Ministère du Plan ont actuellement entamé un examen visant à clarifier les différences entre leurs estimations et celles provenant de notre enquête. Les données du Ministère reposent sur des enquêtes effectuées dans 31 villages situés dans sept départements différents. Il est difficile de savoir les procédures qui ont été appliquées pour sélectionner ces villages (16 des 31 villages appartiennent au département de Tillabery, alors que les départements d'Agadez et de Diffa sont représentés seulement par un village). Il se dégage de ces chiffres détaillés que les moyennes pour Maradi et Dosso seraient de 18 pour cent et 3 pour cent respectivement supérieures aux estimations du ministère sur la moyenne nationale; toujours d'après ces chiffres, la moyenne de Maradi serait supérieure de 15 pour cent à la moyenne de Dosso, alors que d'après nos estimations, les densités d'entreprises sont nettement supérieures pour le département de Dosso (Ministère du Plan, "Dénombrement...", 1989, pp. 37 et 40). Il se dégage de la dernière analyse que soit les recenseurs du Ministère du Plan ont été moins persévérants dans leurs recherches sur les activités non agricoles, soit qu'ils ont obéi à une définition plus restreinte de ce qu'il convient d'y inclure.

2.5. Conclusions de l'enquête: activités PE principales.
Les Tableaux 4 et 5 présente une ventilation de l'industrie pour les données des deux colonnes du Tableau 2: le Tableau 4 se rapporte au total des emplois, alors que le Tableau 5 se limite aux activités principales. Ces tableaux fournissent un aperçu plus détaillé sur à la fois l'organisation des activités et la nature des différences entre les deux départements.

Tableau 3

Densité d'entreprises non agricoles
(nombre d'entreprises pour 1000 habitants)

A. Résultats de l'enquête MSU

	Gros bourgs	Petits bourgs	Zones de dénombrement
Industrie	23.6	35.7	65.0
Commerce	27.7	30.9	18.5
Services	24.1	25.3	26.0
Total	75.4	91.9	109.5

Source: résultats de l'enquête.

B. Données du Ministère du Plan

	Niamey	Autres bourgs	Zones rurales
Industrie	13.9	9.6	10.5
Commerce	47.2	17.2	4.1
Services	14.6	7.0	2.1
Total	75.7	33.8	16.7

Source: République du Niger, Ministère du Plan, Direction de la Statistique et de la Démographie, Service des enquêtes, Enquête nationale sur le secteur informel et la petite entreprise: présentation méthodologique. Xavier Oudin, ORSTOM, Niamey, juillet 1989, page 7. Il convient de noter, dans ces données, que la colonne intitulée Autres bourgs correspond à des localités de 10.000 habitants ou plus; tous les bourgs moins importants sont considérés dans la colonne Zones rurales.

Tableau 4
 Densité et composition du total des emplois
 dans les activités non agricoles
 dans deux départements du Niger, 1989
 (emploi à temps complet plus emploi à temps partiel pour 1000 habitants)

	Gros bourgs		Petits bourgs		Zones de dénóm.	
	Dosso	Maradi	Dosso	Maradi	Dosso	Maradi
1. Industrie						
exploitation de sel	0	0	2,8	1,2	25,5	0
abattoirs etc.	5,3	3,5	3,0	2,6	4,6	4,7
lait et produits laitiers	3,8	1,2	2,1	0,2	0	0,4
transf. fruits et légumes	0,5	0,5	0,4	0,1	0,2	0,1
transf. arachide	9,0	2,3	13,8	0,8	2,3	4,6
minoteries de céréales	2,7	2,5	2,0	1,6	0	0,9
boulangeries	11,0	0,7	9,7	0,4	6,1	0,2
condiments	11,3	6,9	16,4	4,4	11,3	2,4
Total partiel: alimentation	43,6	17,6	50,2	11,3	50,0	13,3
vêtements	7,7	7,7	5,4	3,8	1,2	4,3
cuir/chaussures	0,8	1,2	2,1	5,3	0,2	0,2
produits ligneux	2,3	2,9	1,3	0,7	1,3	0,8
nattes	1,9	1,1	7,2	3,0	113,7	5,2
poterie	6,8	2,0	1,0	1,9	0,5	0,8
articles en métal	4,8	2,6	2,3	4,3	4,2	5,0
autres	0,6	1,8	1,6	1,7	2,0	1,1
Total, ind.	68,5	36,9	71,1	32,0	173,1	30,7
2. Commerce						
vente en gros	4,5	1,9	1,7	0	0	0,2
épicerie	1,0	0,1	0,7	0,3	0,2	0,2
vente au détail générale	10,4	7,9	11,1	4,7	2,7	1,6
petits vendeurs	24,1	29,8	35,0	32,0	20,4	26,0
vente au détail spécialisée	2,5	4,9	1,0	2,7	0,4	0,6
Total, com.	42,5	44,6	49,5	39,7	23,7	28,6

3. Services

réparations	10,0	8,2	3,4	1,5	1,9	1,7
restaurants, cafés, hôtels	1,7	1,4	1,1	0,8	0,1	0,5
plats cuisinés	22,0	23,6	32,0	15,0	7,6	32,3
coiffure	1,7	1,3	1,2	1,2	3,4	4,0
médecins traditionnels	1,3	1,4	1,1	1,3	2,7	6,2
transport	5,2	2,7	4,2	1,0	1,9	1,8
autres	6,2	3,7	4,2	3,0	2,2	6,7
Total, serv.	48,1	42,3	47,2	23,8	19,8	53,2

4. Total activités non agricoles

(1+2+3)	159,1	123,8	167,8	95,5	216,6	112,5
---------	-------	-------	-------	------	-------	-------

Source: données de l'enquête.

Tableau 5
 Densité et composition des emplois principaux
 dans les activités non agricoles
 dans deux départements du Niger, 1989
 (emploi à temps complet pour 1000 habitants, là où l'activité
 représente l'essentiel du revenu du participant)

	Gros bourgs		Petits bourgs		Zones de dénom.	
	Dosso	Maradi	Dosso	Maradi	Dosso	Maradi
1. Industrie						
exploitation de sel	0	0	0,6	1,1	10,1	0
abattoirs etc.	6,6	2,8	2,1	2,2	1,5	1,9
lait et produits laitiers	1,2	0,8	0,8	0,2	0	0,2
transf. fruits et légumes	0,3	0,3	0	0	0	0
transf. arachide	3,4	1,7	6,8	0,5	0,5	1,7
minoteries de céréales	2,2	1,8	1,2	1,2	0	0,2
boulangeries	5,2	0,5	4,1	0,4	1,8	0,1
condiments	6,3	4,1	7,6	3,4	1,8	0,8
Total partiel: alimentation	22,2	12,0	23,2	9,8	15,7	4,9
vêtements	5,2	5,0	3,5	3,2	0,2	1,0
cuir/chaussures	0,4	1,1	1,1	4,8	0,1	0
produits ligneux	2,0	2,1	0,6	0,7	0,1	0,3
nattes	1,1	0,6	2,5	2,4	17,0	1,2
poterie	4,7	1,3	0,4	1,4	0	0
articles en métal	3,4	1,8	1,1	3,5	1,1	2,0
autres	0,4	1,1	0,8	1,5	0,9	0,2
Total, ind.	39,4	25,0	33,2	26,5	35,1	9,6
2. Commerce						
vente en gros	2,3	1,6	1,3	0	0	0
épicerie	0,6	0,1	0,2	0,3	0	0,2
vente au détail générale	6,2	4,6	7,3	3,8	1,8	0,5
petits vendeurs	9,5	16,9	13,8	22,2	3,8	4,4
vente au détail spécialisée	1,7	3,0	0,6	2,7	0,1	0,1
Total, com.	20,3	26,2	23,3	29,0	5,7	5,2

3. Services

réparations	8,6	6,8	2,7	0,9	0,6	0,8
restaurants, cafés, hôtels	0,9	1,2	0,8	0,8	0	0
plats cuisinés	13,0	14,9	16,1	11,9	2,7	11,4
coiffure	1,2	0,7	0,6	0,8	1,2	0,6
médecins traditionnels	1,1	0,7	0,7	1,2	0,5	3,0
transport	5,0	2,4	3,6	1,0	0,4	1,1
autres	4,4	3,5	2,6	2,0	0,2	1,0
Total, serv.	34,2	30,2	27,1	18,6	5,6	17,9

4. Total activités non agricoles

(1+2+3)	93,9	81,4	83,5	74,1	46,4	32,7
---------	------	------	------	------	------	------

Source: données de l'enquête.

Si l'on examine tout d'abord les densités du total des emplois présentées au Tableau 4, certaines des différences les plus évidentes entre les localités s'expliquent du fait des matières premières disponibles: sel, arachide, nattes. La ventilation au sein du secteur de la fabrication, d'où se dégage une concentration sur les produits alimentaires et les produits de consommation simples, présente quelques surprises. Un élément en particulier surprenant est l'importante concentration des emplois, dans toutes les localités, dans les secteurs des petits vendeurs et de la préparation de plats cuisinés. Il s'agit là d'activités qui sont souvent absentes dans ce genre d'enquêtes, et toutefois elles représentent une part considérable des emplois signalés. Comme explication, il nous a été suggéré l'idée que le Niger a pour tradition de consommer des plats rapides dans les bourgs secondaires et les marchés ruraux, tradition qui remonte avant l'apparition de McDonald; ces chiffres concordent avec cette idée.

Si l'on passe au Tableau 5, certaines des différences les plus marquées d'une localité à une autre ne ressortent pas sur ce tableau; il semble que plusieurs des activités fortement concentrées et localisées sont de nature complémentaire ou secondaire, et sont donc exclues de ce tableau. Si l'on compare les densités d'emplois du Tableau 4 avec celles du Tableau 5, on observe le rapport suivant:

Rapport de l'emploi principal par rapport à l'emploi total
(pour cent)

	Gros bourgs		Petits bourgs		Zones de dénóm.	
	Dosso	Maradi	Dosso	Maradi	Dosso	Maradi
Industrie	57,5	67,8	46,7	82,8	20,3	31,3
Commerce	47,8	58,7	46,9	73,0	24,1	18,2
Services	71,1	71,4	57,4	78,2	28,3	33,6
Total	59,0	65,8	49,8	77,6	21,4	29,1

Il se dégage de ces chiffres que les ajustements du département de Dosso sont en général plus importants que ceux du département de Maradi (ce qui porte à croire qu'une plus grande part des activités de Dosso sont secondaires); de plus, dans les deux départements, les ajustements des ZD sont plus importants que ceux des bourgs, laissant entendre là encore qu'une plus grande part des emplois non agricoles des villages représente des activités secondaires, et non principales, pour le ménage.

Il est frappant de noter, lorsque l'on passe de la colonne du chef-lieu du département à la colonne des bourgs d'importance secondaire et à celle des zones de dénombrement, que la densité

du total des emplois (Tableau 4) est environ stable (département de Maradi) ou même en hausse (département de Dosso); les densités des emplois principaux (Tableau 5), par contre, baissent brutalement dans les deux départements pour les ZD. En bref, il existe une part importante de la population des zones rurales du Niger qui est engagée dans des activités non agricoles, mais seulement 20 à 30 pour cent des emplois villageois constituent la principale source de revenu du participant.

Que l'on examine le total des emplois ou seulement les emplois principaux, c'est en général l'industrie qui explique les principales différences entre les deux départements. Dans le commerce et les services, les comparaisons sont plus inégales, Maradi venant en tête pour certaines catégories et en queue pour d'autres. Si la fabrication des nattes est réduite dans les zones rurales de Dosso, comme le montre le Tableau 5, elle constitue néanmoins une activité importante, représentant plus d'un tiers des emplois principaux dans les villages enquêtés du département de Dosso.

Une des conclusions frappantes qui se dégagent de l'enquête concerne le rôle important de la femme dans les activités non agricoles. Environ 50 pour cent de toutes les entreprises dénombrées appartenaient à des femmes. Leur rôle est en particulier important dans les activités du tissage des nattes, des petits vendeurs et de la préparation des plats cuisinés. Le rôle de la femme, à la fois en tant que propriétaire d'entreprise et qu'employé, est nettement plus marqué dans le département de Dosso que dans celui de Maradi. D'autres informations importantes sur cet aspect de l'enquête, ainsi qu'un examen de la structure des emplois (emplois permanents par rapport aux emplois temporaires, activités familiales par rapport aux activités salariées), et la taille des entreprises sont incluses dans le rapport complet joint à ce document et portant sur les résultats de l'enquête (Fisseha, 1990).

2.6. Questionnaire complémentaire. En plus du dénombrement de toutes les entreprises d'une région donnée, qui a constitué la base de l'enquête, un questionnaire complémentaire de deux pages portant sur des points particuliers a été administré à certaines entreprises, afin d'obtenir des informations supplémentaires sur leurs problèmes et leurs profils de croissance. Etant donné qu'il n'a pas été appliqué de procédure d'échantillonnage aléatoire pour sélectionner ces entreprises, il importe de considérer que les résultats ne donnent qu'une idée approximative des caractéristiques de l'univers des petits producteurs. Les entreprises qui ont répondu au questionnaire complémentaire avaient en moyenne 5,6 employés, contre seulement 1,6 employé pour l'ensemble de l'enquête; les participants au questionnaire provenaient donc de la catégorie des petites entreprises comprenant le plus de personnel, et probablement les plus actives. Compte tenu de cet élément, les résultats du

questionnaire complémentaire, présentés ci-après, présentent un certain intérêt.

- Moyenne d'âge: la moyenne d'âge des entreprises couvertes par le questionnaire complémentaire était en moyenne de 14,2 ans. Compte tenu des différentes catégories d'habitants, on obtient les chiffres comparables suivants: bourg de Maradi: 13,1 ans; bourg de Dosso: 14,3 ans; petits bourgs des deux départements: 17,1 ans, et ZD: 10,8 ans. Ces chiffres sont particulièrement élevés et permettent d'en déduire un renouvellement relativement faible des petites entreprises. Il serait intéressant d'examiner dans quelle mesure ces chiffres s'appliquent aussi à tout l'univers des petites entreprises. Alors que ce questionnaire ne comportait que peu d'entreprises détenues par des femmes (seulement 6,8 pour cent de tous les participants au questionnaire), la moyenne d'âge de ces quelques rares entreprises appartenant à des femmes atteignait 23,2 ans, un niveau bien supérieur aux activités dirigées par des hommes.

- Semaine de travail: les entreprises couvertes par ce questionnaire travaillaient en moyenne 11,1 heures par jour, 6,5 jours par semaine. De ce point de vue, ces activités ne sont pas secondaires ou complémentaires, mais occupent l'essentiel du temps des participants.

- Changements observés. Les participants au questionnaire ont été interrogés sur les changements qu'ils avaient observés au cours des cinq années précédentes. La question demandait séparément des renseignements sur i) les changements observés sur le nombre d'entreprises analogues à celle du participant dans son quartier, ii) les changements observés dans la demande dans les produits fabriqués par le participant, et iii) les changements observés dans sa propre production et ses propres ventes. Les pourcentages de répartition des réponses sont présentés au tableau ci-après.

Changements perçus au cours des cinq années précédentes:

	Nombre PE	Demande du marché	Ventes personnelles
Hausse	58,7%	39,7%	39,7%
Pas de changement	14,8%	4,2%	4,6%
Baisse	13,9%	37,5%	49,8%

La répartition des réponses par localité suggère que, dans les ZD, les participants ont été moins nombreux à signaler une hausse dans le nombre des petites entreprises (bien que 43,2 pour cent des participants des ZD aient signalé une hausse du nombre des petites entreprises). Il se dégage également des réponses par

localité que la demande du marché a augmenté beaucoup plus lentement dans les ZD, et plus de deux tiers de tous les participants des ZD ont signalé une baisse de leurs propres ventes au cours des cinq années précédentes. Considérées dans leur ensemble, ces réponses portent à croire qu'il existe un problème répandu lié à la hausse du nombre des producteurs cherchant à écouler des produits compétitifs sur des marchés en faible expansion ou même stagnants, ce qui a pour conséquence néfaste que ces petites entreprises ont du mal à écouler leurs produits. Il serait intéressant et révélateur de ventiler ces réponses par localité et par catégorie de fabrication. Malheureusement, la taille restreinte de l'échantillon exclut d'avance la répartition des réponses suivant ces catégories.

- Problèmes rencontrés. Les participants ont été interrogés sur les problèmes auxquels ils se sont heurtés à trois étapes différentes du développement de leur entreprise: i) à l'époque du démarrage, ii) durant des périodes de croissance (s'ils en ont connues) et iii) à l'époque actuelle. Le tableau qui suit fait ressortir les problèmes auxquels se sont heurtés tous les participants, cités par ordre de gravité, aux différentes étapes considérées du développement de leur entreprise.

Pourcentage des participants en fonction des problèmes classés par ordre de gravité pour chaque époque envisagée

Problème	Démarrage	Périodes de croissance	Epoque actuelle
Insuffisance de fonds	31,1 (1)	23,3 (2)	22,3 (2)
Réglementations	15,5 (2)	19,4 (3)	10,7
Machines et outils disponibles	12,6 (3)	25,2 (1)	11,7 (3)
Connaissances techniques	12,6 (3)	2,9	2,9
Marchés	11,7	11,7	35,9 (1)
Autres problèmes	16,5	17,5	16,5
Total	100,0	100,0	100,0

(note: les chiffres entre parenthèses indiquent les trois problèmes venant en tête pour chaque période considérée)

Il n'est peut-être pas surprenant que les problèmes principaux aient été différents durant les trois étapes de développement des entreprises. A l'époque du démarrage, le problème le plus important a été l'insuffisance de fonds; le problème des réglementations gouvernementales venait en second, à une nette distance. Durant les périodes de croissance, les

problèmes de financement étaient tombés à la deuxième place, étant remplacés par la difficulté à se procurer des outils et des machines; les réglementations gouvernementales étaient toujours un problème important, mais il ne venait qu'en troisième place. Quant aux problèmes actuels auxquels se heurtent les entreprises, la difficulté la plus importante qui occupe de loin la première place est l'absence de marchés pour écouler les produits. Les problèmes de financement occupent toujours la seconde place, suivi de l'insuffisance de machines et d'outils. La nature changeante des contraintes auxquelles se heurte une entreprise durant son cycle de vie, en particulier lorsque les entreprises sont réparties par sous-secteur, a des incidences importantes sur l'obtention de l'assistance pour aider à atténuer ces contraintes.

III. Perspectives de croissance des petites entreprises

3.1. Principes généraux

Trois facteurs gouvernent les perspectives de croissance des activités non agricoles. Le premier est la demande intérieure émanant de la croissance du secteur primaire, incluant notamment l'agriculture et les ressources naturelles. Une hausse des recettes dans ces activités entraîne une demande locale en services et produits non agricoles. On peut citer à titre caractéristique la période d'essor du Niger, au début des années 1980, provoquée par l'exploitation de l'uranium qui a stimulé l'expansion rapide des transports, du commerce, du bâtiment et des autres services. Pour que l'agriculture serve à son tour de moteur de croissance rapide, des changements techniques sont nécessaires. Lorsque les revenus agricoles augmentent, les multiplicateurs de l'Afrique de l'Ouest sahélienne se situent en général entre 1,3 et 1,5 (Haggblade et Hazell, 1989). Ceci revient à dire qu'une hausse d'un dollar dans le revenu agricole entraînera 30 à 50 cents supplémentaires dans le revenu non agricole des zones rurales et des bourgs ruraux environnants. La demande accrue des zones rurales en biens de consommation et en services représente environ 90 pour cent du multiplicateur des zones agricoles à faibles ressources, telles que le Niger; la demande en intrants agricoles compose les 10 pour cent qui restent. Donc, pour les deux moteurs possibles, l'agriculture et les ressources naturelles, les profils de consommation et les parts budgétaires marginales fournissent les meilleures projections de la taille et de la composition de la croissance qui en résulte dans l'activité non agricole locale provoquée par la demande.

Deuxièmement, les marchés d'exportation peuvent offrir la possibilité de relancer et d'accroître l'activité non agricole. Mais les perspectives d'exportation reposent sur l'avantage comparatif. Au Niger, où les compétences humaines sont rares et payées relativement cher alors que les intrants industriels sont coûteux et importés, l'avantage comparatif dépendra des possibilités de transformation des principales matières premières intérieures. Les candidats vraisemblables du Niger commencent par des activités reposant sur l'élevage, y compris l'exportation de bêtes, de peaux, de cuir et d'articles de cuir. Bien que de moindre importance, le sel et les nattes tissées à partir de feuilles d'espèces de palmier locales méritent d'être étudiés dans cette catégorie.

Une troisième source de croissance éventuelle est liée aux goulets d'étranglement existants qui, s'ils sont identifiés et supprimés, peuvent favoriser le potentiel économique et améliorer le rendement économique. Cette activité inclut des activités dénommées par les économistes un "free lunch." Les obstacles probables incluent les distorsions provenant des tarifs, les taux

de change, les lois d'autorisation et les entreprises parapubliques fournissant des intrants clés ou qui ont pour mission de commercialiser la production. D'un autre côté, l'absence de connaissances sur les nouvelles techniques et les marchés risque d'empêcher la croissance; et les restrictions juridiques et sociales peuvent limiter la participation à l'économie, en particulier la participation des femmes. Dans certains cas, il est possible d'identifier les obstacles globaux à l'activité non agricole -- comme dans le cas des taux de change, des lois sur les autorisations, de la politique tarifaire et des options limitées qui s'offrent aux femmes. Plus fréquemment, les contraintes empiètent sur une seule catégorie d'activité et l'identification de ces possibilités exige donc un examen approfondi de chacun des sous-secteurs.

Où se situent donc les possibilités vraisemblables d'intervention? Dans la première catégorie, une administration active devrait investir dans la recherche et la vulgarisation agricoles afin de faire démarrer ce moteur de croissance économique. Ensuite, cette administration doit s'assurer que l'infrastructure de base -- les routes, les communications, l'électricité et le crédit -- ainsi que les connaissances sur les marchés et les techniques requises est à la disposition des fournisseurs éventuels, afin de permettre aux activités associées non agricoles d'atteindre leur développement maximal. La deuxième catégorie exigera un examen des possibilités de croissance des exportations. Pour atteindre cet objectif, il peut s'avérer nécessaire d'investir des fonds publics dans la formation ou d'apporter des changements aux réglementations.

Etant donné que les obstacles et les distorsions représentent des possibilités, les résultats facilement obtenus de la troisième catégorie peut également contribuer à identifier des interventions fructueuses. Les observateurs intéressés doivent identifier les goulets d'étranglement, probablement par sous-secteur, puis engager des ressources pour atténuer ces goulets. Il est fréquent que les interventions dans cette catégorie exigent une certaine forme de changement stratégique, comme en témoignera l'examen par sous-secteur qui suit.

Pour notre étude des perspectives de croissance de la petite entreprise au Niger, nous avons choisi de nous concentrer sur quatre sous-secteurs. Compte tenu du temps très limité dont nous avons disposé pour réaliser les travaux sur le terrain (pour l'essentiel une semaine), il nous a semblé préférable de concentrer nos interviews sur des domaines précis plutôt que d'essayer de couvrir tout l'éventail des activités non agricoles. Les activités choisies pour notre étude incluent les nattes, les peaux, le cuir et les articles de cuir, les produits en métal et les transports.

3.2. Nattes.

Les nattes, tissées à la main par les femmes des villages, occupent la première place dans les statistiques sur les emplois non agricoles dans plusieurs régions du Niger. Cette activité représente la moitié de toutes les activités non agricoles des zones rurales de Dosso (Tableau 4) et atteint parfois des proportions analogues dans les départements voisins de Taoua et de Madoua.

Ce sous-secteur exige une grande attention pour plusieurs raisons. Premièrement, elle constitue un énorme employeur. Deuxièmement, du fait que cette activité se déroule pour l'essentiel au niveau des villages, elle représente une excellente occasion de relever les revenus ruraux. Troisièmement, les femmes dominent l'industrie du tissage des nattes, et l'amélioration des recettes provenant de cette activité profitera à ce groupe cible difficile à atteindre. Enfin, la confection de nattes est une activité d'exportation reposant sur les ressources locales pour laquelle le Niger jouit à l'heure actuelle d'un avantage comparatif étant donné qu'il est possible de la développer.

Le tissage de nattes est concentré dans les départements de Dosso, de Madoua et de Tahoua, régions qui jouissent depuis longtemps de ressources abondantes en feuilles de palmier dum, la matière première de base pour le tissage des nattes. Dans ces régions, le tissage des nattes par les femmes représente une tradition fort ancienne. Cette activité constitue l'employeur non agricole le plus important des zones rurales de Dosso, occupant 114 femmes pour 1000 habitants (Tableau 4). Par contre, dans les zones rurales du département de Maradi, seules 5 personnes sur 1000 tissent des nattes. Malgré les ressources disponibles en matières premières, la majorité des habitants du département de Maradi n'ont pas pour tradition de tisser des nattes; ceux qui participent à cette activité sont fréquemment des hommes. Les participants au questionnaire laissent entendre que ceci peut être dû au fait que les femmes ont à leur disposition d'autres activités telles que la transformation de l'arachide et la culture des légumes durant la saison sèche. Maradi exporte de gros volumes de feuilles de palmier vers Dosso, en raison apparemment du déclin des ressources de matière première disponibles dans les régions de tissage traditionnelles.

La carte sous-sectorielle, à la Figure 1, présente la structure de l'industrie du tissage des nattes, et le budget du Tableau 6 fait ressortir deux caractéristiques clés de cette activité. Premièrement, cette activité rapporte de faibles profits aux tisseuses contre un dur labeur, oscillant entre 15 et 62 FCFA par jour. Etant donné que la majorité des tisseurs de nattes achètent les feuilles de palmier sur les marchés ruraux, les profits réalisés semblent se situer le plus souvent au niveau

inférieur de cet écart. Même les nattes de couleur, qui se vendent au détail deux fois plus cher que les nattes naturelles, semblent également rapporter des revenus faibles en raison du coût des teintures et du temps de confection supplémentaire nécessaire pour teindre les nattes. Il se dégage des faibles indications de l'arrondissement de Loga une baisse de l'importance du tissage des nattes à mesure que les femmes trouvent d'autres activités plus lucratives dans le domaine de la production agricole de contre-saison.

Deuxièmement, les budgets financiers font ressortir les taxes commerciales régressives et élevées que doivent payer les tisseurs sur la vente au détail de leur produit fini. Ils paient 50 FCFA par jour de marché. Si l'on suppose qu'ils peuvent vendre leur fabrication de nattes d'un mois en une seule journée, la taxe commerciale représente 25 pour cent de leur revenu brut. Cette taxe pèse encore plus lourd sur les nombreux tisseurs qui doivent présenter leurs articles à plusieurs marchés avant de finalement les écouler.

Figure 1: sous-secteur des nattes

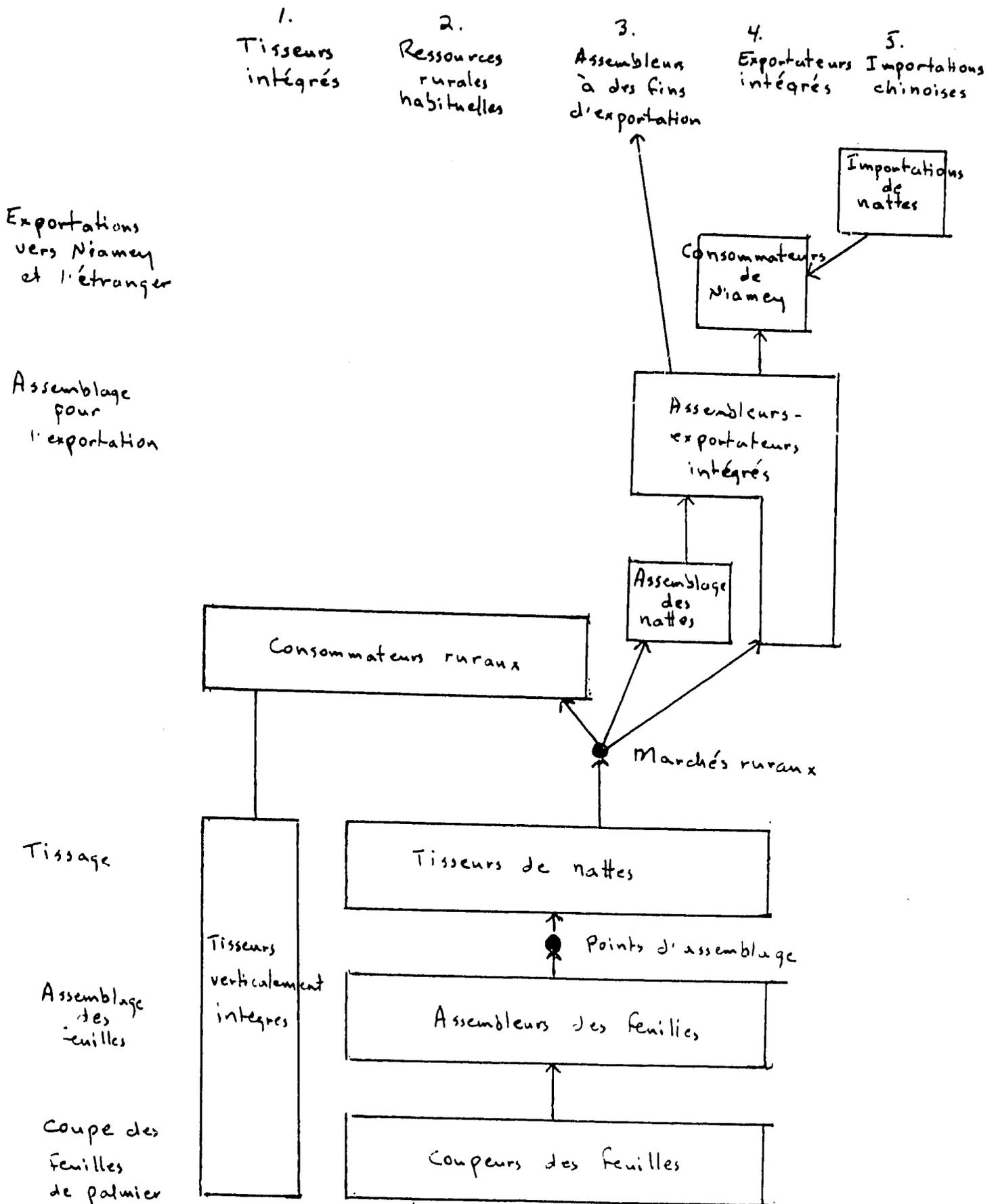


Tableau 6

Budget du tissage des nattes, Loga

(natte de couleur naturelle, 1m x 1,8 m)

1. Recettes

4 nattes à 200 FCFA chaque = 800

2. Coûts:

Feuilles de palmier: 4 x 150	= 600	
Transport	0 - 20	
Taxe commerciale	50	
Total partiel		= 650-670

3. Marge brute: = 130-150

4. Temps nécessaire:

2 journées/natte x 4	= 8	
1 journée vente au détail (minimum)	1	
1 journée acquisition feuilles	1	
Total partiel		Equivalent de 10 journées à temps complet

5. Profits sur le travail:

a. Acquisition des feuilles: $150 / 10 = 15$ FCFA/jour

b. Rassemblement des besoins personnels de feuilles:
 $750 / 12 = 62$ FCFA/jour

Source: interviews sur le terrain.

Au cours des deux dernières décennies, plusieurs changements sont intervenus dans le sous-secteur de la confection des nattes. Tous ces changements conspirent pour réduire les revenus. La baisse des feuilles de palmier disponibles dans le département de Dosso a entraîné la hausse des importations provenant d'autres régions, telles que le département de Maradi, occasionnant de ce fait une augmentation des prix des matières premières. Et les perspectives de faire peser ces coûts plus élevés sur le consommateur ont été obscurcies par la concurrence des nattes en plastique importées de Chine. Bien que les nattes en plastique coûtent cinq ou six fois plus cher que les nattes en feuilles de palmier dans les zones rurales, elles ne coûtent que deux ou trois fois plus cher dans les zones urbaines. Etant donné que les nattes en plastique sont lavables et durent plus longtemps, de nombreux clients des villes les préfèrent. Et les nattes chinoises sont encore plus compétitives sur les marchés côtiers de la Côte d'Ivoire, du Bénin et du Nigeria. Des négociants en gros de nattes du département de Maradi signalent que la hausse du coût des nattes de fabrication intérieure et la concurrence accrue des nattes chinoises les ont écartés de ce qui était, au début des années 1980, un marché d'exportation important et lucratif dans les pays côtiers.

Dans l'ensemble, les perspectives de croissance sont peu encourageantes. Les profits sont faibles et semblent en baisse. Les possibilités d'exportation se réduisent. Et les femmes renoncent immédiatement à la fabrication de nattes dès qu'elles constatent une possibilité plus lucrative.

Quelles sont les interventions qui pourraient être appropriées? A long terme, on peut espérer que la promotion d'autres activités rémunératrices, telles que les marchés d'exportation pour les cultures de saison sèche, permettront aux femmes de renoncer à la confection de nattes pour une activité plus lucrative. A court terme, le fardeau lourdement régressif de la taxe commerciale apparaît comme un excellent candidat de restructuration dans le cadre d'un programme de réforme fiscale générale.

3.3. Peaux, cuir et articles de cuir.

Le commerce de l'élevage, du cuir tanné et des articles de cuir est une activité fort ancienne du Niger. Baier signale que, à la fin du XIXème siècle, "Damagaram (la région correspondant à peu près au sud du Niger contemporain) se caractérisait par l'exportation des peaux de chèvre tannées, de sorte que l'expansion du commerce dans les années 1890 s'est accompagnée d'un redoublement de l'activité des tanneurs et des travailleurs du cuir" (Baier, 1980, p. 43). Baier ajoute qu'un des effets de l'ouverture de l'économie du centre du Niger, durant la période 1930-1960, a été le déclin de l'industrie du tannage qui, dit-il,

n'a survécu que pour satisfaire aux besoins locaux et non pas aux besoins d'exportation en cuir (p. 213). Si le niveau des aptitudes intervenant dans ces activités n'a sans aucun doute diminué avec le temps, ce sous-secteur représente toujours une occupation traditionnelle; tous les tanneurs interviewés ont hérité cet artisanat au moins de leurs grands-parents. Ce sous-secteur est particulièrement intéressant du fait qu'il se caractérise par de grandes ressources disponibles en matières premières, un rapport éventuel avec les activités d'exportation et des qualités de tannage traditionnelles.

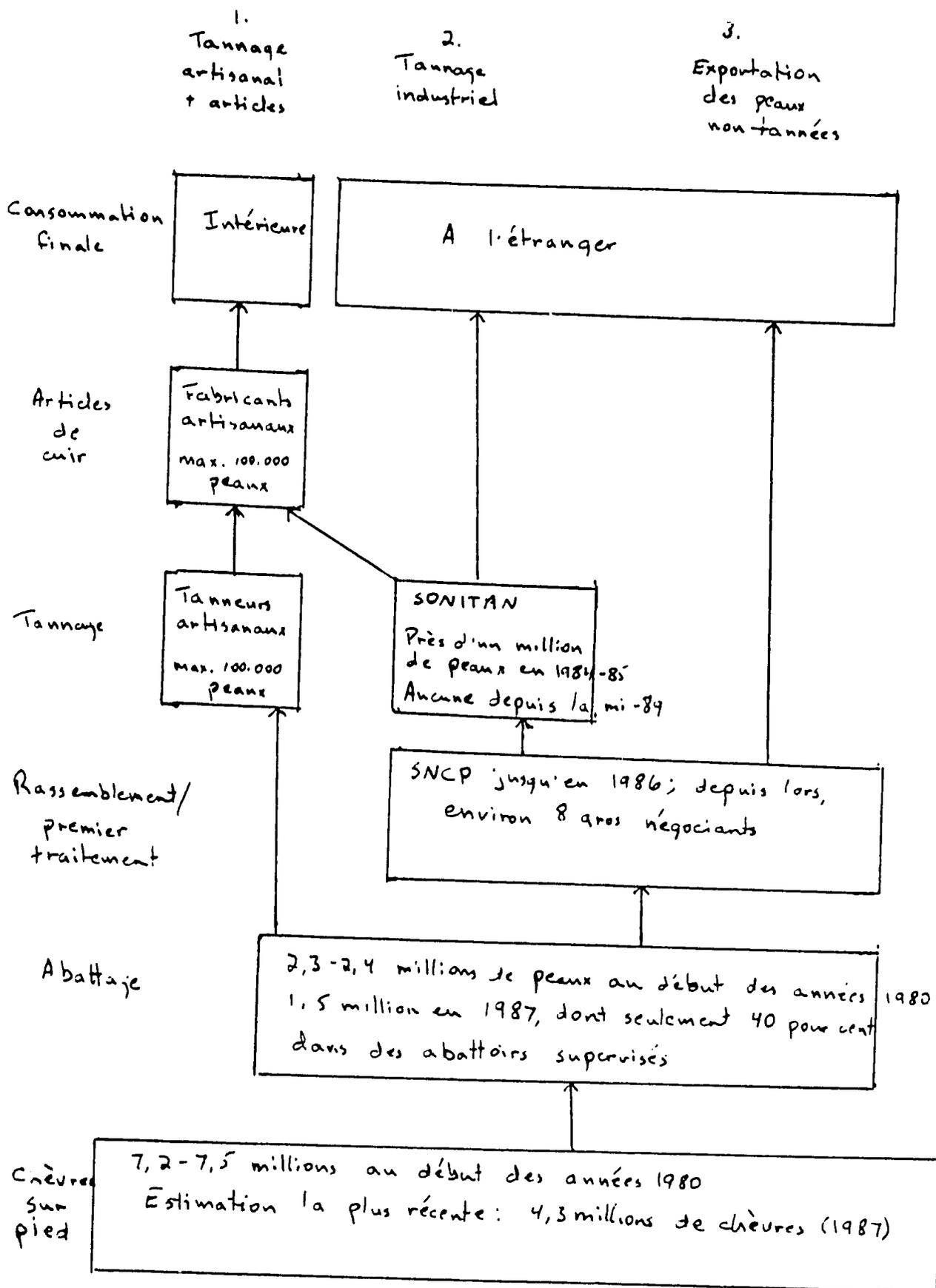
Les bêtes jouent un rôle complexe dans les sociétés rurales. Elles sont à la fois une réserve de richesse, un signe de succès, une source d'engrais, etc. Pour une chèvre qui est abattue et dont la chaire est vendue, la valeur de la carcasse est dix fois supérieure à la valeur de la peau. Dans une grande mesure, la production de peaux constitue donc un sous-produit d'une activité dont l'objet principal est différent (la production de lait pendant la vie de la bête, la production de viande, soit à des fins de consommation ou de vente, lorsqu'elle est abattue). La production de peaux qui sont vendues au cours d'une année quelconque dépend de plusieurs facteurs: le revenu des autres sources, les ressources en fourrage et en eau et les prix de la viande ou des bêtes sur pied à des fins d'exportation. Les prix de la peau ne jouent probablement qu'un rôle relativement mineur dans cette activité.

Notre examen est articulé autour de la carte sous-sectorielle (voir Figure 2). Il se limite aux chèvres, étant donné qu'elles représentent à l'heure actuelle 70 pour cent de toutes les déclarations d'exportation du secteur et semblent être la bête qui offre les meilleures possibilités de développement, tant sur le plan de la peau que des articles de cuir.

Le bas de la figure présente le produit de base: les bêtes sur pied. Il ressort des statistiques publiées que le cheptel de chèvres se situait entre 7,2 et 7,5 millions de bêtes au début des années 1980. Entre 1983 et 1985, leur effectif s'est réduit de plus de 50 pour cent, en raison principalement de la sécheresse qui a eu lieu durant cette période. Depuis lors, l'importance des troupeaux a de nouveau augmenté, mais les chiffres les plus récents (1987) ne signalaient néanmoins qu'un cheptel de 4,3 millions de chèvres.

Des différences annuelles également importantes se dégagent des chiffres signalés sur les bêtes abattues. Alors qu'au début des années 1980, les chiffres de bêtes abattues se situaient aux alentours de 2,3-2,4 millions par an, ils sont tombés brutalement à seulement un million pour 1986, puis remontés à 1,5 million pour 1987.

Figure 2: Sous-secteur des peaux de chèvre et articles de cuir



Deux formes d'abattage sont pratiquées au Niger: l'abattage qui a lieu dans des abattoirs supervisés par le gouvernement, qui disposent de boucheries/séchoirs, (BS), et l'abattage qui a lieu en dehors de ces installations organisées, désigné par le terme abattage de brousse (AB). Ce deuxième type d'abattage peut être effectué par le fermier ou par le berger même ou dans un petit abattoir appartenant à un particulier et non supervisé. Au cours des dernières années, environ 60 pour cent de tous les abattages de chèvres signalés ont eu lieu sous forme d'AB.

Environ 1.000 individus travaillent dans des abattoirs répandus dans l'ensemble du pays, dont la moitié approximativement sont employés par des BS. S'il est signalé que la qualité moyenne des peaux qui proviennent des AB est sensiblement moins bonne que celle des BS, il existe toutefois des différences fort marquées de part et d'autre: certains bergers individuels ou bouchers isolés sont qualifiés pour retirer la peau, obtenant de bons résultats, d'autres qui sont employés par des BS enregistrent des résultats médiocres. Une hausse de la qualité de l'exécution du travail est importante à ce stade pour aboutir à l'amélioration de la performance de ce sous-secteur.

Le commerce des peaux suit une des trois voies suivantes: i) jusqu'en 1989, une partie des peaux était achetée et tannée par la SONITAN, la seule grande tannerie et la seule en partie moderne du pays; ii) une partie des peaux est tannée par des tanneurs artisanaux des zones rurales, et iii) le reste des peaux est exporté sans autre traitement. Les activités de la SONITAN ont atteint leur plafond, avec 937.850 peaux de chèvre en 1984-85; au cours de l'année suivante, après la privatisation, le nombre des peaux est tombé à moins de la moitié de ce montant et a continué à décliner les années suivantes. Depuis l'été 1989, l'entreprise est fermée. Durant sa meilleure année, l'entreprise a probablement absorbé 40 pour cent de la production intérieure de peaux brutes; cette part est maintenant tombée à zéro.

Le second grand emploi des peaux se situe au niveau des tanneurs locaux. On ne dispose pratiquement pas de statistiques sur ce segment de l'économie. Dans les deux départements couverts par notre enquête, un nombre très limité de tanneurs traditionnels a pu être identifié. Huit tanneurs ont été interviewés durant les travaux complémentaires sur le terrain, mais leur identification a exigé beaucoup de recherche, souvent non sans peine. A titre indicatif de l'importance de cette activité, on peut avancer le nombre de 10 à 15 tanneurs traditionnels par arrondissement, soit 300 à 450 à l'échelle nationale. Si chacun d'entre eux tanne en moyenne 30 peaux par mois pendant toute l'année, ils tannent en total quelque 75.000 peaux, soit environ 5 pour cent de la production annuelle actuelle.

Comme il a été suggéré plus haut, les peaux qui ne sont pas tannées par la SONITAN ou par les tanneurs traditionnels locaux sont exportées à l'état brut. Dans le passé, la Société nigérienne des cuirs et des peaux (SNCP) était la seule organisation autorisée à rassembler et à exporter ces peaux. La SNCP employait des assembleurs pour prospecter les marchés et pour acheter des peaux pour le compte de l'organisation. La SNCP fournissait à la SONITAN ce qui correspondait à ses besoins et exportait le reste. Depuis la privatisation de la SNCP en 1986 et sa disparition de fait par la suite, bon nombre des mêmes assembleurs ont continué cette activité pour leur propre compte. Légalement, ils doivent s'assurer que les tanneries industrielles du pays sont suffisamment approvisionnées en peaux avant d'en exporter (Ordonnance 86-015 du 3 avril 1986), bien que, depuis le retrait du marché de la SONITAN, cette condition ait surtout eu une valeur fictive. Il s'est dégagé de nos interviews que cette activité est dominée par environ huit grands assembleurs, qui sont installés à Maradi et couvrent l'ensemble du pays.

Les assembleurs jouent un rôle primordial dans cette activité. D'une part, ils servent de lien entre la production de peaux au niveau des abattoirs et les marchés, tant nationaux qu'internationaux, de ces peaux. Outre leur fonction d'assemblage des peaux, ils participent également aux étapes essentielles de nettoyage, de préservation et de séchage des peaux. Le soin et la compétence avec lesquels ils effectuent ces tâches peuvent avoir une incidence importante sur la qualité et de là sur le prix de vente du produit.

Si l'on passe à l'étape suivante de cette activité, le marché principal de la SONITAN pour écouler ses peaux tannées était l'étranger. La SONITAN a toujours mis à la disposition du marché intérieur tout ce qui pouvait être absorbé par les utilisateurs locaux, mais ces approvisionnements n'ont jamais représenté plus de 10 pour cent de sa production; le reste était entièrement exporté sous forme de peaux tannées. Pour ce qui concerne les tanneurs traditionnels, bien que Baier signale qu'il y a 100 ans, ces derniers produisaient des quantités importantes à des fins d'exportation, aujourd'hui leurs ventes sont exclusivement destinées à l'industrie des articles de cuir intérieure. Les sources les plus importantes de la demande sont les sandales, suivies par une variété d'articles de cuir: selles et harnais de cheval, gaines pour couteaux, portefeuilles et sacs, couvertures de boîtes, etc. Pour ce qui concerne le nombre d'individus engagés dans cette activité, le Ministère du Plan estime qu'en 1987-88, l'industrie du cuir regroupait 880 entreprises urbaines et 4.900 entreprises rurales. Sur ce total, quelque 300 à 450 entreprises participent probablement à l'industrie de la tannerie, laissant plus de 5.000 personnes qui participent à la fabrication d'articles de cuir. Comme nous l'avons vu à la section 2.4 plus haut, les estimations du

Ministère du Plan peuvent être inférieures à la réalité, notamment dans les zones rurales.

Notre enquête fournit des informations utiles sur les activités qui font usage du cuir tanné. Sur les 215 entreprises dénombrées dans cette enquête qui appartiennent au sous-secteur des articles de cuir, 85 pour cent d'entre elles sont engagées dans la confection et la réparation de chaussures et de sandales. La concentration la plus marquée si situe au niveau des bourgs intermédiaires; les densités d'emplois dans la fabrication d'articles de cuir dans les bourgs intermédiaires des départements de Dosso et de Maradi étaient plus de deux fois supérieures aux niveaux constatés dans les chefs-lieux respectifs de ces départements. Seules cinq entreprises de réparation de chaussures ont été signalées sur l'ensemble des 14 zones de dénombrement enquêtées, ce qui sous-entend une densité d'emplois très faible dans les zones rurales. Bien qu'il s'agisse là d'une activité pratiquée toute l'année pour la majorité des fabricants (l'entreprise moyenne travaillait 10,9 mois par an), elle ne représentait la source principale de revenu que pour 65 pour cent d'entre eux.

Au moment des interviews, les prix versés par les acheteurs locaux pour l'acquisition des peaux de chèvre, qu'il s'agisse des tanneurs ou des assembleurs, se situaient en général aux alentours de 350-500 FCFA par peau. La SONITAN achetait au poids; si elle n'achète actuellement pas de peau, le prix d'achat le plus récent de 1100 FCFA le kilo suppose un prix moyen par peau d'environ 625 FCFA, plus élevé que celui des autres acheteurs, ceci en partie du fait que ce tarif correspondait au prix de livraison à l'usine, incluant parfois les coûts de transport. Les prix ont varié largement au cours de la dernière décennie, ces oscillations occasionnées en grande partie par le prix fortement variable des peaux exportées au Nigeria sans avoir été tannées. S'il y a beaucoup de mécontentement sur le fait que le Nigeria "s'empare de la valeur ajoutée en tannant les peaux du Niger destinées à l'exportation", des personnes bien informées ont laissé entendre que pratiquement aucun de ces articles nigériens n'étaient tannés au Nigeria avant d'être exportés vers l'Europe mais qu'ils étaient simplement réexportés sans traitement supplémentaire.

Si les peaux brutes se vendent aux alentours de 350-500 FCFA la pièce, les peaux tannées se vendent pour 600-650 FCFA si elles sont de couleur naturelle et 750-1500 FCFA s'il s'agit de peaux de bonne qualité teintées. La majorité des tanneurs réalisent un bénéfice brut (prix de vente du produit tanné moins le prix d'achat de la peau à l'état brut) de 100 à 250 FCFA par peau tannée, plus un bénéfice supplémentaire de 150 à 250 FCFA s'ils teignent la peau. A part le prix des peaux, les coûts de la matière première sont minimes et sont souvent recueillis par le tanneur. La teinture peut être soit recueillie à l'état sauvage

par le tanneur soit achetée; si elle est achetée, son coût ne représente qu'environ 30 FCFA par peau. Un tanneur ne traite jamais une seule peau à la fois; le traitement est un procédé par lot, dans lequel 12 à 20 peaux sont traitées à la fois. Cette opération prend environ une semaine pour les peaux non teintées. Ceci veut dire que si un tanneur est en mesure de traiter et de vendre 20 peaux par semaine, il réalisera 200 à 600 FCFA par journée de travail, suivant ses prix d'achat et de vente. Dans la majorité des cas, les contraintes commerciales font que les tanneurs artisanaux ne peuvent pas écouler plus d'un certain pourcentage de ce qu'ils peuvent fabriquer, ce qui a pour effet qu'ils procèdent au traitement des peaux moins fréquemment ou qu'ils traitent un moins grand nombre de peaux par lot; le profit véritable réalisé au cours d'une journée de travail se situe donc plus près de 200 FCFA ou même en dessous. S'ils pouvaient vendre de plus gros volumes, leurs profits augmenteraient considérablement.

Les statistiques commerciales témoignent clairement de l'importance d'accroître la part des peaux tannées destinées à l'exportation. En 1986, le prix moyen à l'exportation des peaux de chèvre non tannées était de 1.256 FCFA par kg. Pour les peaux de chèvre tannées, le prix moyen était de 3.378 FCFA par kg. Il est manifestement dans l'intérêt du pays d'accroître la part des peaux tannées destinées à l'exportation.

Que peut-on dire sur les besoins de développement du sous-secteur du cuir? Les principaux buts sont mentionnés ci-après:

- o Améliorer la qualité des peaux au niveau de l'abattage, du rassemblement et de la préservation.
- o Accroître la part des peaux de chèvre qui sont tannées à l'intérieur du pays. A cette fin, il faut remettre en service la SONITAN; il faut également accroître le nombre des peaux qui sont tannées par des tanneurs ruraux. Etant donné que le problème principal de ce dernier groupe se situe au niveau des difficultés d'écoulement de ses produits du fait de la taille restreinte du marché intérieur, il apparaît qu'il faut soit aider les tanneurs ruraux à exporter leurs produits soit étendre l'usage intérieur du cuir tanné.
- o Accroître l'utilisation intérieure du cuir tanné à des fins de fabrication: sandales et chaussures, sacs, portefeuilles et porte-documents et autres types d'articles artisanaux tels que des boîtes recouvertes de cuir, des revêtements de sol et de mur en cuir, etc.

Quelles sont les stratégies qui peuvent être suggérées pour atteindre ces buts? Pour ce qui concerne le premier but, l'amélioration de la qualité des peaux à l'état brut, la première

idée qui vient à l'esprit porte sur des programmes de formation, en vue d'apprendre à ceux qui participent à ces activités à réaliser leurs tâches avec une plus grande efficacité. Une solution peut-être encore plus importante que les travaux ayant trait à la vulgarisation est l'établissement d'un système de tarification différentielle prenant en compte la qualité du produit. Ce système de commercialisation a l'avantage de toucher tous les fournisseurs possibles, procurant à chacun une incitation directe pour améliorer la qualité de son produit afin d'obtenir un plus gros profit. Ce raisonnement s'applique aux activités d'abattage et de préservation (un prix plus élevé pour une peau brute de meilleure qualité) ainsi qu'à l'activité de tannage. Les procédures d'achat des peaux au kilo par la SONITAN sans tenir compte de la qualité semblent avoir été une grave erreur à cet égard. Si cette société doit à nouveau jouer un rôle important sur le marché, il convient de souhaiter qu'elle tiendra compte des différences de qualité et de prix dans ses achats, comme elle l'a toujours fait dans ses ventes. De la même manière, il est important d'encourager les assembleurs à offrir des tarifs différents suivant la qualité de la peau.

En ce qui concerne le deuxième but, à savoir accroître la part des peaux qui sont tannées, comme il est mentionné plus haut, la première question a trait à la remise en état de la SONITAN. Il est à souhaiter que les délibérations qui ont lieu actuellement produiront des résultats satisfaisants, aboutissant probablement à un contrat de gestion avec un partenaire étranger. Pour ce qui concerne les tanneurs ruraux et artisanaux, leur production est contenue bien en dessous de leur capacité du fait des marchés restreints sur lesquels ils écoulent leurs marchandises. Pour qu'ils puissent accroître leur production, deux catégories d'efforts sont nécessaires: l'examen des possibilités d'exportation des peaux tannées de manière artisanale et l'utilisation accrue de peaux par l'industrie intérieure des articles de cuir. La première catégorie d'efforts exigera d'améliorer la qualité du tannage artisanal, afin que le produit convienne au marché de l'exportation. Ces efforts exigeront de mener des consultations étroites avec des exportateurs éventuels, en commençant probablement par exporter de petites quantités produites par des tanneurs plus hautement qualifiés. La meilleure façon d'atteindre cet objectif est d'appliquer des principes semi-commerciaux, le ou les commerçants payant une partie du coût de la formation et le reste étant couvert par l'aide extérieure. A ce stade, il conviendrait d'accorder une exonération d'impôt, afin d'inciter les négociants à pénétrer ce marché (par exemple, pour commencer, les exonérer de la taxe de 3 pour cent sur les exportations pendant une durée de cinq ans).

La dernière difficulté à laquelle se heurte ce sous-secteur concerne l'utilisation plus courante des peaux tannées intérieurement pour la fabrication d'articles de cuir. Cet

élément est important pour ceux qui utilisent le cuir pour la fabrication d'articles de même que pour les tanneurs artisanaux locaux qui fournissent leurs matières premières à ces utilisateurs. Nous avons constaté toute une gamme de nouveaux produits introduits par des artisans créatifs, grâce à leurs facultés d'adaptation ou d'imitation: mettre des dessus de cuir sur des sandales en caoutchouc ou en plastique, mélanger le cuir avec du cuir d'imitation pour différents styles de sandales, etc. Certains de ces articles se vendent très bien au Nigeria. D'autres se vendent à Niamey, tout en étant fabriqués dans des campagnes reculées. Les activités promotionnelles visant à répandre de nouvelles idées sur les utilisations possibles du cuir, lancées par l'intermédiaire des ONG, peuvent apporter une grande contribution à ce niveau.

Outre ces types de changement pour développer les articles et renforcer le marché, il s'est dégagé de nos entretiens un autre type de changement qui a trait à l'imposition. La taxe de trois pour cent sur les exportations exerce un effet de désincitation mineur sur l'exportation de peaux, qu'elles soient brutes ou tannées, du moins à travers les circuits officiels. Compte tenu du fait, au Niger, que le prix à l'exportation des peaux est déterminé sur les marchés mondiaux, cette taxe retombe directement sur les fournisseurs locaux. Etant donné la structure commerciale, la taxe est probablement largement ressentie par l'agriculteur dans le prix qu'il reçoit pour la vente de la peau. S'il est très peu probable que cette taxe aura un effet marqué sur la production de peaux à des fins d'exportation, elle risque de détourner la production existante vers des circuits d'exportation illégaux. Un élément peut-être encore plus important concerne les incidences en matière d'équité d'une taxe qui retombe principalement sur les catégories sociales du pays au revenu le plus faible.

Dans le même ordre d'idée, il convient de s'interroger sur la sagesse de l'application d'une taxe commerciale comme source de recettes au niveau des arrondissements. Si la tendance à la décentralisation financière est à recommander dans bien des cas, elle est assortie du risque de faire peser un fardeau très lourd sur les petits producteurs qui cherchent à compléter leur revenu en vendant des quantités modestes sur les marchés locaux. Pour un petit cordonnier ou un tanneur artisanal, un droit de 100 FCFA à verser pour chaque jour de marché peut constituer une part très importante des recettes nettes qu'il réaliserait autrement sur son travail. Les effets négatifs sont doubles: le producteur est découragé d'aller vendre sur le marché s'il ne peut pas raisonnablement espérer qu'il vendra suffisamment pour que le paiement de la taxe commerciale se justifie; il aura donc tendance à participer moins fréquemment au marché. En outre, sur les très faibles montants de revenu en espèces entre les mains des consommateurs ruraux qui pourraient constituer une source de demande supplémentaire auprès des autres fournisseurs du marché

local, une part importante est absorbée par le gouvernement. Naturellement, une partie de ces revenus absorbés par le gouvernement sont recyclés dans l'économie locale sous forme de dépenses publiques; mais une part considérable est également dépensée en traitements des fonctionnaires qui ont tendance à utiliser leur argent différemment, le dépensant pour une grande part à l'achat de marchandises importées, à de l'essence pour leurs voitures et à des fournitures pour les bureaux du gouvernement, articles qui sont tous importés. Il est évident que cette tendance a pour effet net d'épuiser l'économie locale du pouvoir d'achat. Bien que nous n'ayons pas examiné la contribution générale des paiements de cette taxe aux finances municipales, il serait souhaitable de chercher d'autres sources de recettes gouvernementales qui ne frappent pas si lourdement les artisans ruraux au revenu le plus faible.

D'aucuns ont soutenu qu'il est nécessaire de modifier le régime des échanges extérieurs du Niger, étant donné que le régime actuel affecte la structure du commerce des peaux. Le problème examiné ici provient du fait qu'une part considérable des peaux du Niger sont apparemment vendues illégalement au Nigeria. On entend constamment parler de concurrence déloyale. Comme il nous a été expliqué, dans le passé, lorsque la valeur officielle de la monnaie locale (naira) ne correspondait plus du tout à sa valeur vénale réelle, les négociants nigériens étaient disposés à verser des prix artificiellement gonflés et libellés en FCFA pour l'achat d'un produit qu'ils pouvaient alors réexporter en échange de devise forte. Les achats étaient effectués en FCFA achetés sur le marché parallèle, qui est très actif le long de la frontière entre les deux pays. Que pouvons-nous dire sur cet argument?

Si ces faits sont exacts (ce que nous n'avons pas de raison de mettre en doute), ils décrivent une situation qui apporte des avantages aux fournisseurs nigériens de peaux (les éleveurs et les marchands), tout en causant des problèmes aux utilisateurs nigériens du produit. Dans la situation actuelle, dans laquelle la naira n'est plus tant hors parité, cette question n'est plus très importante -- à moins qu'on sente le besoin d'être "prêt pour la prochaine fois". Mais en réalité, qu'est-ce que cela signifierait? Cela voudrait dire qu'il faudrait envisager des mesures pour essayer d'empêcher les Nigériens d'acheter des peaux au Niger, aux prix qu'ils seraient disposés à payer. Ou bien, cela signifierait d'imposer les exportations vers le Nigeria, afin de réduire les incitations portant les vendeurs à approvisionner ce marché au lieu d'écouler leurs produits sur le marché intérieur. Compte tenu de la perméabilité de la frontière et de l'absence d'investissement massif dans des barrières douanières strictes afin d'empêcher le commerce illégal, aucune de ces deux solutions ne présente la moindre chance de succès. Des efforts visant à rétablir un marché intérieur contrôlé là où les fournisseurs se trouvent dans l'obligation de vendre à prix

réduit afin de subventionner les utilisateurs de peaux nigériens ne sont ni réalistes ni souhaitables.

3.4. Produits en métal

Il existe plusieurs raisons pour lesquelles le sous-secteur des produits en métal mérite d'être spécialement étudié. Il se dégage des interviews que ce sous-secteur représente un groupe de production où les compétences et les matières premières sont fort répandues et où -- en particulier dans certaines des lignes de produit examinées -- la demande augmente suffisamment rapidement pour être en mesure d'absorber toute la fabrication actuelle. L'examen ci-après commence par une étude des intrants utilisés dans ce sous-secteur; puis il se penche brièvement sur les contraintes qui ralentissent la croissance de la production; enfin, il aborde les possibilités de croissance des différentes catégories de produits. Des suggestions d'intervention dans ce sous-secteur sont formulées en conclusion.

Intrants: matières premières. La ferraille constitue la base de matières premières de ce sous-secteur. Tous les métallurgistes interviewés travaillent soit le fer, soit l'acier, soit l'aluminium (un seul travaillant le cuivre). Pratiquement aucun d'entre eux n'utilise de matières premières sous forme destinée à être fondue ou forgée (par exemple lingots d'aluminium), bien que les fabricants de charrettes utilisent des assortiments de cornières.

La plus grosse source de ferraille de tous les fabricants sauf les fabricants de caisses semble être les cimetières d'automobiles et de camions. Les outils agricoles, les axes et les essieux pour les charrettes, les articles ménagers en aluminium (marmites et louches), semblent tous venir des roues (jantes), de l'encadrement, ou de la carrosserie des camions et des voitures (le cadre de la carrosserie des Land Rover est en aluminium), ou encore de pièces de moteur faites en aluminium plus dur. Les autres sources de ferraille se composent des articles ménagers cassés et de certains types de boîtes en métal. La tôle provient de bidons à huile de taille standard qui ont été broyés. Si les tarifs douaniers officiels sur la ferraille sont élevés (autour de 50 pour cent), ils ne semblent pas pour autant présenter un problème étant donné que la majorité des métallurgistes, voire la totalité, évitent de payer ces droits.

Trois facteurs portent à croire que les ressources de ferraille seront suffisantes à court et à moyen terme. Premièrement, étant donné la proximité de l'énorme marché du Nigeria avec son grand nombre de véhicules, il semble probable que le Niger puisse s'approvisionner régulièrement en pièces d'automobile. Deuxièmement, étant donné que la base du forgeage et de la fonte est en fait le recyclage, la production accrue

devient elle-même une source de ferraille future; tant les articles ménagers en aluminium que les outils agricoles finiront par se casser et être refondus ou reforgés. Enfin, il a été observé que dans certains endroits, une part importante de la ferraille reste par terre sans être ramassée. Lorsque la demande augmentera, les enfants et autres individus à faible revenus seront encouragés à ramasser la ferraille avec plus d'assiduité.

Intrants: Main-d'oeuvre. Toutes les opérations examinées étaient à forte intensité de main-d'oeuvre. Tout le travail de forgeage et de moulage exige aux moins deux personnes, le plus souvent trois; à l'exception du fabricant de caisses métalliques, personne ne travaillait seul. Les enfants (pour la majorité des garçons mais aussi quelques filles) fournissent l'essentiel de la main-d'oeuvre non qualifiée (en particulier pour activer les soufflets doubles en peau de cuir). Dans tous les cas, les ouvriers étaient des membres de la famille, bien qu'ils soient souvent qualifiés d'apprentis. Aucune preuve de paie ou de salaire régulier n'a pu être relevée; par contre, les dépenses des ouvriers sont couvertes et un peu d'argent liquide leur est parfois donné pour un objet précis. En raison du faible niveau de compétence de la main-d'oeuvre, de l'absence d'autres possibilités d'emploi et de la nature des traditions familiales dans l'essentiel de l'activité métallurgique (ce qui traduit la structure de la société en général), l'ouvrier n'a guère d'autres options que celle de fournir son travail sans rémunération. L'"employeur" peut ainsi n'engager aucune dépense de liquide directe.

Intrants: outils, niveaux des techniques et des aptitudes. Dans chaque cas examiné, le niveau des techniques utilisées (à ne pas confondre avec le niveau des aptitudes) est limité. A l'exception des soudeurs, qui doivent se servir d'une machine à souder électrique et de tiges de soudure fabriquées industriellement, aucun outil moderne n'est nécessaire ou, en réalité, ne semble être désiré. Même les soudeurs, à l'exception d'un client d'un projet CARE qui a reçu une nouvelle machine dans le cadre d'un programme de prêt, avaient acheté de l'équipement d'occasion. Les seuls outils qui ont besoin d'être achetés sont des tiges de soudure. L'absence d'équipement et d'outils même simples, comme des scies à métaux, des forêts hélicoïdaux ou des enclumes fabriquées industriellement était manifeste et il ne s'est dégagé des interviews aucun intérêt à les posséder. En général, donc, les outils et les techniques sont aussi simples que possible. Même dans les rares cas où il était fait usage de limes fabriquées industriellement, les forgerons avaient conservé et se servaient toujours des limes qu'ils avaient fabriquées eux-mêmes.

A l'exception de la forge, les aptitudes nécessaires dans ce sous-secteur sont relativement faciles à acquérir. Les aptitudes de forgeron (façonnage, cintrage, broyage, traitement du métal

chaud, rivetage, insertion du métal dans des manches en bois, contrôle de la chaleur et de la température) sont surtout une fonction de répétition et d'expérience plus que de formation, peut-être du fait que les ouvriers se servent des techniques les plus primitives; un ouvrier peut devenir compétent (dans le contexte des travaux effectués au Niger) en un à trois ans. Si l'on compare de jeunes forgerons possédant quelques années d'expérience avec des forgerons possédant 30 ans d'expérience, on ne distingue aucune différence dans la rapidité ou la qualité du travail. Il ne faut pas en conclure qu'il n'existe pas de différence dans la qualité du travail de forgeron, mais il s'agit là d'une activité qui exige plus de talent et de minutie que d'expérience. Et les différences de qualité ne sont à l'heure actuelle pas récompensées sur le marché.

A part la forge, les aptitudes ont donné l'impression d'être apprises particulièrement vite. S'il existe des individus au Niger qui sont fondeurs depuis des années, nous avons observé des cas où l'aptitude à couler des louches était maîtrisée, avec les niveaux de rapidité et de qualité habituels, en deux semaines par des jeunes gens ne possédant guère d'expérience préalable dans le travail des métaux. La fabrication de caisses, bien qu'il s'agisse là d'un travail physique très dur, a été maîtrisée en trois semaines par le fabricant de caisses, un ancien ouvrier au chômage qui a été encouragé par le projet CARE à lancer cette activité. La maîtrise de son activité semble provenir essentiellement de sa propre pratique et répétition, et non pas de la formation, comme également dans le cas des fabricants de louches. Le passage de l'activité de forgeron à l'activité de soudeur exige une certaine formation, mais là encore, l'ouvrier peut devenir compétent après un bref apprentissage.

Intrants: fonds de roulement. Le fonds de roulement ne constitue en général pas un problème. Bien qu'il existe certains problèmes de capital pour l'acquisition de nouvelles machines à souder, seul un métallurgiste interviewé a eu recours au crédit pour se procurer des fonds de roulement (un soudeur qui a emprunté à OPEN). Les fonds de roulement servant à l'acquisition de ferraille ou de tiges de soudure ne semblent pas non plus constituer un problème. Il a été observé, dans les régions rurales, que le bois pour la fabrication des manches d'outil et pour la production de charbon de bois au niveau villageois est ramassé par les métallurgistes ou leur famille. Dans d'autres cas, le coût revient au droit qui doit être versé au gouvernement pour être autorisé à couper du bois mort; mais ce droit ne semble pas constituer un obstacle. Seule la soudure pourrait s'accompagner de dépenses d'exploitation élevées, mais dans l'unique cas observé où ces dépenses étaient importantes (6500 FCFA par mois pour l'électricité), les marges réalisées sur la vente des produits étaient suffisantes pour couvrir ces charges.

Contraintes. La principale contrainte à la production est extérieure à la métallurgie artisanale: les marchés restreints et l'accès limité des producteurs des villages éloignés aux marchés urbains. La deuxième contrainte est interne au secteur, à savoir l'innovation des produits. Rien ne porte à croire que les impôts (qu'il s'agisse de la patente ou de la taxe commerciale) soient un problème grave. La patente variait de 6.500 à 13.000 FCFA par an. La taxe commerciale variait de 150 à 250 FCFA par jour.

Pour ce qui concerne les marchés, la plupart des métallurgistes que nous avons rencontrés ont signalé que leur activité était solide ou en expansion. Seul un soudeur (un fabricant de gros articles tels que des lits et des charrettes) a déclaré que ses produits restaient en stock pendant des mois avant d'être vendus. Les preuves que nous avons recueillies corroborent ce qui a été constaté par d'autres, à savoir que la taille et l'essor du marché avec le Nigeria et du marché intérieur tel qu'il est affecté par l'agriculture sont les éléments qui déterminent avant tout le taux de croissance de la production. Mais cette constatation doit être examinée plus en détail pour chaque produit, comme nous allons le faire à la section qui suit, étant donné que les marchés semblent se développer beaucoup plus rapidement pour certains produits que pour d'autres.

Catégories des produits en métal. Dans cette section, nous allons examiner les caractéristiques des différentes lignes de produit et des différents types de travail des métaux, ainsi que d'autres éléments qui fournissent des informations sur les perspectives de développement des différents types de produits. Nous allons commencer par aborder les distinctions en matière de techniques et de localisation, puis les groupes de produits spécifiques.

Pour ce qui concerne les questions de technologie et d'emplacement, il existe certaines différences qui ont à voir avec le caractère traditionnel ou moderne des techniques utilisées. Les forgerons sont à l'extrémité traditionnelle de cet éventail technique. Tous les forgerons interrogés se caractérisent par une similitude remarquable. Ils fabriquent tous leurs outils, travaillaient tous dans des villages ou des petits bourgs ruraux et appliquent tous des techniques fort traditionnelles. Si l'on cherche à établir des différences au sein de la sous-catégorie des forgerons, ceux qui sont les plus traditionnels sont ceux qui fabriquent exclusivement des outils agricoles. Ces derniers semblent compter sur une clientèle locale régulière, s'enorgueillissent de ne pas avoir recours au crédit, s'enorgueillissent d'avoir "hérité" leur activité de leur père et de leurs grand-pères, s'intéressent moins à l'innovation ou aux nouveaux outils et ils ont parfois acquis une excellente réputation locale pour la fabrication de certains articles spécifiques. D'un autre côté, certains ont exprimé quelques

inquiétudes sur le fait que rares sont les jeunes gens qui apprennent le métier, qui est parfois assorti d'un stigmat social, considéré comme un travail inférieur.

Les soudeurs, à l'extrémité opposée de cet éventail technique, sont en général installés dans des régions plus parcourues, pas uniquement du fait de la demande en réparations plus élevée dans ces endroits, mais aussi du fait de l'accès à l'électricité et aux matières premières. Toutefois, il existe également une demande en réparations manifeste dans les régions rurales plus reculées, en partie du fait de leur éloignement. Des indications portent à croire que les soudeurs des bourgs ne sont pas toujours d'anciens forgerons, alors que les soudeurs des zones rurales se sont très probablement mis à exercer l'activité de soudure après avoir été forgerons. Il semble y avoir des possibilités d'introduction de la soudure dans les zones rurales, mais en raison de l'absence d'électricité, les génératrices à moteur diesel devront être incluses dans le programme.

Après avoir examiné ces différences techniques et de localisation, nous allons maintenant aborder ce que nous considérons comme les différences les plus importantes du sous-secteur des produits en métal, à savoir les différentes catégories de produits. Trois types de produits constituent l'ensemble de ce sous-secteur: les outils agricoles, les produits liés au transport et les articles ménagers.

i) Pour un certain nombre de raisons, la fabrication des outils agricoles ne semble pas offrir des possibilités probables de croissance sensible. Les outils agricoles sont tous fabriqués par des forges traditionnelles et servent à des techniques agricoles traditionnelles. Cette catégorie sectorielle réagira probablement peu aux changements de revenu et de prix tant que l'agriculture restera une activité à forte intensité de main-d'oeuvre. Les exploitants auront besoin indéfiniment de faire réparer des houes, des désherbeuses, des rateaux et des pioches (les quatre gros outils de l'agriculture non mécanisée) et de s'en procurer de nouveaux. Le marché se développe et se ralentit de façon tout à fait prévisible, se développant juste avant chaque saison des pluies et occupant les forgerons villageois traditionnels pendant environ cinq mois de l'année. Il peut s'avérer possible de recréer le phénomène fort ancien (décrit par Baier) d'oscillation entre les occupations de la saison sèche pour se procurer de l'argent liquide et l'occupation de la saison des pluies pour cultiver des produits alimentaires, aidant ainsi certains forgerons villageois qui ne travaillent que pendant la saison humide à se diversifier dans des produits axés sur le marché pendant la saison sèche.

Les améliorations apportées à la qualité ne sont pas récompensées sur le marché. Tous les outils qui ont été examinés répondaient au même modèle traditionnel, aucune distinction

n'ayant été observée au niveau de la qualité du travail. Lorsque les forgerons ont été interrogés sur la durée d'un outil particulier, ils ont tous donné des réponses analogues.

Les outils agricoles ne représentent pas purement et simplement un produit vendu au comptant et à emporter. Il semble y avoir une bonne part de troc, dont nous pourrions qualifier une partie de travail de "garantie" et une part de travail effectuée gratuitement. La présence du forgeron villageois assure aux habitants de disposer des outils dont ils ont besoin pour travailler. Si les outils se cassent, le forgeron acceptera probablement de les réparer contre le versement qu'on lui proposera. Cette pratique se rencontre aussi parfois pour l'achat de nouveaux outils ou le remplacement d'anciens outils. En général, les forgerons villageois ont signalé que leur artisanat est une occupation rémunératrice secondaire, leur activité principale étant l'agriculture. Dans certains cas, ils étaient payés "en nature" pour leur travail: les habitants les aidaient à cultiver leurs champs en compensation des travaux de forgeage qu'ils fournissaient.

Il s'est dégagé des interviews que les forgerons ne s'intéressaient guère à l'innovation ou à la diversification des produits; cette observation est particulièrement vraie chez les vieux forgerons. Les outils agricoles de base peuvent varier en type et en style même entre des localités voisines, traduisant des différences dans les traditions de travail ainsi que dans les conditions des sols. Les produits répondent donc à des conditions locales. Pour toute une gamme de raisons ils n'offrent pratiquement pas de possibilité d'exportation.

En conclusion, on peut dire, pour l'essentiel, qu'il faut laisser cette catégorie de produits en métal de côté. Il peut s'avérer judicieux de changer son opinion sur la fabrication des outils agricoles par les forgerons: cette activité fait partie intégrante, au niveau villageois, de l'organisation sociale du village et devrait être interprétée d'un point de vue plus large, ne se limitant pas aux aspects rémunérateurs d'une entreprise.

ii) les produits liés au transport se situent à l'échelon supérieur du marché. C'est là que l'on trouve les articles coûteux: les charrettes et autres voitures, les porte-bagages pour voitures et camions. Ce marché semble actuellement en lente expansion, mais il ne peut absorber qu'un volume limité étant donné qu'il s'agit d'articles qui sont chacun onéreux. Les charrettes coûtent 60 à 65.000 FCFA, une somme fort élevée pour les zones rurales du Niger.

Le marché des réparations de ces produits, d'un autre côté, est actif. Etant donné qu'il comprend les soudeurs, on distingue clairement une association des techniques modernes et du marché des transports. Mais il est difficile de savoir quel est

l'avenir qui est réservé au marché des réparations des charrettes. Elles ont besoin d'être réparées en raison des cargaisons lourdes et mal distribuées qu'elles transportent sur des routes en mauvaises état. Avec l'amélioration de ces facteurs, les charrettes pourront durer plus longtemps et les réparations deviendront moins fréquentes. Toutefois, certaines autres fabrications métalliques auront besoin d'être réparées. Tant que le Niger se caractérise par une économie en développement, la demande de réparations semble être assurée.

iii) C'est le marché des articles ménagers qui semble offrir les plus grandes possibilités de croissance, bien que cette croissance soit modeste et essentiellement à moyen terme. Il se dégage des interviews et des observations que ce marché offre des possibilités de différenciation, d'innovation, de commercialisation, de commerce et d'exportation des produits. Cette catégorie de produits en métal se prête à la spécialisation et à la production de masse sans besoin considérable de nouveaux intrants ou techniques. L'indicateur le plus important, cependant, a été que tous les fabricants de ces types de produits nous ont dit qu'ils vendaient tout ce qu'ils produisaient, aussitôt qu'ils apportaient leurs articles au marché.

A l'extrémité inférieure de ce groupe de produits, nous trouvons les pinces, les ciseaux, les couteaux, les cuillers, les louches, les marmites et les fourneaux améliorés, tous fondus en aluminium ou forgés à partir d'acier ou de fer. A l'extrémité supérieure, nous trouvons les meubles, pour la majorité des chaises et des lits. Les articles de l'extrémité supérieure repose essentiellement sur l'activité de soudure, alors que les articles de l'extrémité inférieure peuvent utiliser les mêmes techniques que celles des forgerons.

Le secteur des articles ménagers, notamment les petits articles forgés et fondus, tire parti de pratiquement tous les facteurs de production à faibles intrants mentionnés au début de cette section: faibles coûts de main-d'oeuvre, matières premières disponibles, techniques et aptitudes facilement acquises. En outre, la production de masse est plus réalisable dans ces lignes de produit. Les rateaux sont fabriqués au rythme de deux à trois par jour, au plus. Par contre, deux forgerons, l'un préparant les petites pièces de métal, l'autre effectuant le travail de finition, peuvent produire quelque 300 pinces par jour. Le prix de vente de trois rateaux est de 750 FCFA environ. Le prix de vente de 300 pinces (à 25 FCFA la pièce au détail) est de 7500 FCFA. Même en prévoyant la présence vraisemblable d'un intermédiaire pour la commercialisation des pinces (supposant ainsi que le fabricant réalise probablement 10 FCFA sur chaque pièce), les ventes brutes représentent 3000 FCFA. Naturellement, il faut prendre en compte le fait que des articles comme des pinces ne sont fabriqués que dans quelques endroits à l'heure actuelle et qu'il n'existe peut-être pas d'énormes possibilités

d'expansion; si tout ce qui est produit est actuellement vendu, le marché pourrait facilement devenir saturé.

Néanmoins, tout les fabricants de louches en fonte, de pinces, d'épingles à vêtement ou de fourneaux en aluminium vendent tout ce qu'ils produisent. Un fabricant de louches de Guidan Ango qui produisait auparavant six louches par jour prétend maintenant qu'il peut en couler jusqu'à 36 par jour et les vendre toutes sans difficulté.

Il existe là des possibilités d'amélioration de la qualité, en particulier pour les fourneaux et les marmites. Ces articles pourraient éventuellement faire concurrence à des produits de qualité inférieure du Nigeria. Le transport de ces petits articles est relativement facile étant donné qu'ils n'occupent pas de place, qu'ils peuvent être facilement casés et qu'ils sont légers. Deux marchands/forgerons que nous avons interviewés indiquent la voie à suivre à ce stade. Ils transportent de petits articles ménagers et les vendent en grosses quantités, soit en servant d'intermédiaire pour une sorte d'arrangement conclu avec leur famille de forgerons, soit en travaillant pour leur propre compte, leurs apprentis poursuivant la production lorsqu'ils sont sur le marché.

Niveaux d'intervention. Des innovations sont nécessaires dans ce secteur. Le type des innovations qui ont été introduites par le biais du projet OIT/OPEN et maintenant par le biais du projet CARE/SEAD (Développement des petites activités économiques) à Maradi, qui vise à améliorer l'efficacité et l'orientation de l'aide, va probablement procurer des avantages positifs. CARE a déjà introduit et expérimenté de nouveaux produits tels que des manches de couteau, des épingles à vêtement et des poignées de placard moulés en aluminium. Ces articles se vendent bien.

Il ressort de cette dernière analyse que, dans la ligne des produits en métal, les articles ménagers constituent un des marchés les plus solides du Niger d'aujourd'hui. La demande en ces articles augmentera avec l'accroissement de la population. Tant que le volume et les techniques simples maintiendront les prix à un niveau faible, la population continuera d'acheter ces articles et ustensiles bon marché, mais utiles.

Il n'y a pas grand-chose à dire sur la politique générale à adopter dans ce sous-secteur, si ce n'est encourager l'amélioration des routes et des transports afin de mieux desservir les régions isolées. L'imposition n'est pas un grand problème, bien que les tarifs douaniers prélevés sur la ferraille importée puissent être réduits. Il se dégage de nos entretiens sur le terrain que le crédit n'est pas d'une grande nécessité à l'heure actuelle, sauf dans le cas des soudeurs.

C'est au niveau des interventions directes que se situent les recommandations clés. Ces interventions devraient être effectuées par l'intermédiaire des ONG, tant internationales que locales. Les interventions directes devraient se concentrer sur le domaine des articles ménagers et couvrir les points suivants:

- o Innovation des produits: par l'intermédiaire des ONG, dans un premier temps, de nouveaux produits peuvent être élaborés, puis leur mode de fabrication transmis aux artisans. Ces innovations peuvent être diffusées en ayant recours à des activités promotionnelles énergiques, moyennant des visites et des démonstrations aux artisans.
- o Techniques nouvelles simples: l'expérimentation de techniques standard appropriées constitue une intervention raisonnable dans le travail des métaux, mais de gros efforts ne sont pas garantis. Il importe de concentrer son attention sur tout ce qui peut contribuer à l'amélioration de la qualité.
- o Commercialisation: à ce niveau, les ONG (telles que CARE) pourraient apporter leur concours en fournissant une forme d'assistance sectorielle, comprenant la chaîne de participants de la ligne verticale allant de la collecte de la ferraille à la vente au détail du produit fini. C'est à ce niveau que les ONG peuvent offrir l'avantage d'une grande vue d'ensemble à l'artisan et lui permettre ainsi de prendre de meilleures décisions en ce qui concerne les marchés. Il peut également s'avérer possible d'associer des participants à différents niveaux de l'économie, par exemple moyennant des contrats de sous-traitance.
- o Organisation: dans certains cas sélectionnés, il peut être justifié d'expérimenter les coopératives de commercialisation et autres formes organisationnelles afin de tirer parti des économies d'échelle.

3.5. Transports

Les transporteurs sont au service à la fois des passagers et du fret. Ceci pose certains problèmes analytiques dans la mesure où les deux marchés se chevauchent considérablement; en plus de leurs voyageurs, les voitures de passagers interurbaines transportent un volume important de fret sous forme de sacs et de paniers posés sur leur toit. Les contrôleurs des autogares signalent que les petits commerçants qui vendent leurs articles sur les marchés régionaux constituent une bonne part de l'activité du transport des passagers. Il est donc difficile

d'examiner le marché du transport du fret et le marché du transport des passagers séparément. Sur le plan conceptuel, cette particularité complique les choses dans la mesure où le transport des passagers peut être examiné dans un cadre sous-sectoriel classique, en tant que réseau d'agents économiques fournissant un seul produit final, le service du transport des passagers. Mais le transport du fret ne constitue pas une chaîne de production verticale; ce n'est pas un sous-secteur. Par contre, il représente une part horizontale de l'économie, un intrant utilisé à un niveau donné dans pratiquement tous les systèmes de production-distribution. Malgré ces difficultés conceptuelles, la présente étude examine ensemble ces deux types de transport étant donné qu'ils se chevauchent considérablement et que la même série de stratégies et de réglementations les affecte tous les deux.

L'activité des transports suscite de l'intérêt pour plusieurs raisons. La première raison est sa taille. Cette activité représente environ 4 pour cent du PIB, montant qui n'est pas négligeable. Deuxièmement, le Niger n'est pas une économie autonome. Il représente un apanage d'un système de mouvements régionaux centrés au Nigeria; les transports sont les tissus conducteurs qui permettent au Niger de participer. Troisièmement, étant donné que le Niger compte en grande partie sur les produits de fabrication importés en échange de ses exportations de produits de base, l'efficacité du système des transports est essentiel pour que ce pays soit compétitif. Les transports représentent un intrant clé dans pratiquement tous les sous-secteurs de l'économie. Ils lubrifient l'économie et doivent bien fonctionner si le pays veut combiner ses ressources de manière à maximiser le revenu intérieur. Enfin, les études disponibles sur la consommation révèlent que le transport des passagers est généralement l'un des secteurs les plus actifs d'une économie en expansion. A mesure que les revenus augmentent, les consommateurs dépensent une part croissante de leur revenu en hausse au transport privé.

Dans quelle mesure le système existant peut-il bien répondre à la demande probablement croissante de transport des passagers et aux besoins de la communauté commerciale? Pour répondre à cette question, il faut commencer par examiner l'organisation actuelle du système des transports. Bien que le secteur privé exploite l'essentiel du parc des véhicules du Niger, la Société nationale de transport nigérien (SNTN, société parapublique du Niger), fait également concurrence à la fois aux marchés du transport des passagers et du fret. Elle est exemptée des contrôles de prix du gouvernement et serait exploitée de façon rentable, sans immixtion du gouvernement.

Dans l'ensemble, le Tableau 7 porte à croire qu'il existe une énorme capacité excédentaire dans les transports de passagers et de fret du Niger. Lorsque l'essor dû à l'uranium s'est

effondré au début des années 1980, le secteur des transports a été gravement touché. L'activité commerciale et la demande des passagers se sont écroulées, de même que l'investissement dans de nouveaux véhicules. Nos travaux sur le terrain menés dans les départements de Dosso et de Maradi ont révélé de bons exemples de cette capacité excédentaire. Quinze autocars pouvant transporter 60 passagers, par exemple, attendent oisivement dans l'autogare de Maradi, alors que seulement un ou deux par jour se remplissent et partent pour Niamey. Du fait de la constitution du gros parc de véhicules qui a été suivie de la crise économique actuelle, un grand nombre de véhicules semblent être disponibles pour répondre aux besoins de transport. Ceci se traduit probablement par une concurrence efficace sur les principaux itinéraires.

Le transport de passagers "clandestin" actif et visible porte à croire qu'il existe une concurrence encore plus marquée que ne le laissent penser les chiffres officiels. Ceci signale également des barrages routiers réglementaires qui méritent d'être examinés. En effet, la Direction du contrôle des prix fixe les tarifs des transports du fret et des passagers. Dans la pratique, les tarifs qu'elle a établis ne sont pas appliqués par les transporteurs de fret. A l'heure actuelle, les tarifs de fret officiels correspondent environ au double des tarifs en général demandés sur le marché privé. Etant donné que le gouvernement doit payer les tarifs officiels, les transporteurs se font concurrence pour obtenir des contrats avec le gouvernement. Mais sur le marché privé, ils offrent de grosses réductions, probablement en raison du problème de l'excès de capacité.

Pour ce qui concerne le transport des passagers, par contre, les tarifs "clandestins" sont environ 20 pour cent plus élevés que les tarifs officiels. Cette différence représente en partie la valeur du temps d'attente des passagers, étant donné que les petites Peugeot 504 clandestines partent plus vite que les autocars de 17 à 60 passagers dont la présence est courante dans les autogares.

Deux forces compensatoires compliquent les efforts visant à réviser les tarifs officiels et peuvent expliquer pourquoi ils n'ont pas été révisés depuis 1983. La première force est l'énorme différence entre les prix du carburant et des véhicules appliqués au Niger et au Nigeria. Le prix du carburant au Nigeria correspond environ à un quart du prix du Niger entièrement imposé à la pompe. Les véhicules, moins lourdement imposés, se vendent au Nigeria pour la moitié du prix du véhicule identique acheté au Niger. Il n'est pas surprenant que des véhicules nigériens d'occasion et du carburant bon marché soient facilement disponibles le long de la frontière séparant les deux pays. Etant donné que le Ministère des transports -- chargé de

Tableau 7

Nombre en moyenne des nouvelles immatriculations
de véhicules par an

1971-72	1.423
1973-74	1.645
1975-76	1.729
1977-78	2.710
1979-80	3.900
1981-82	3.386
1983-84	2.419
1985-86	1.595
1987-88	1.075

Source: Ministère des transports, Direction des transports
terrestres.

procéder à l'examen des tarifs des transports -- ne peut pas publiquement admettre cette grande disparité, il publie des estimations de coût qui dépassent les dépenses d'exploitation réelles.

L'effet compensatoire de cette exagération officielle des coûts de transport est une aggravation apparemment marquée des demandes de paiements illicites de la part des policiers. Comme le budget présenté au Tableau 8 le montre, les paiements illicites représentent environ 20 pour cent des dépenses totales supportées par le minibus de 17 passagers courant. Le versement de commissions est une pratique courante; les transporteurs s'entendent unanimement sur les tarifs imposés à chaque barrage routier et peuvent énumérer sur le champ tous les emplacements où se trouve un barrage routier sur leur itinéraire. Le problème, qui était apparemment très secondaire dans le passé, se serait aggravé considérablement au cours des cinq dernières années.

Deux éléments dominants ont progressivement tendance à affecter l'activité des transports. Le premier élément est l'effondrement des volumes de circulation et de là l'apparition d'une capacité excédentaire considérable depuis le début des années 1980. Le deuxième élément est l'importance croissante des paiements illicites comme part des dépenses d'exploitation.

Les interventions les plus prometteuses dans ce domaine concernent les paiements illicites. Il se dégage de projections approximatives que les paiements illicites reçus par la police des exploitants des modes de transport représentent 11 milliards de FCFA par an, soit environ 10 pour cent des recettes du gouvernement central envisagées pour 1990. Il ressort de nos interviews que ce chiffre est peut-être conservateur,¹ et qu'une enquête plus approfondie serait nécessaire pour corroborer cette estimation. Si des travaux supplémentaires confirment l'existence de paiements illicites de cette ampleur, on peut en déduire que des solutions aisées peuvent en réalité être disponibles. Si une portion des paiements illicites pouvait être transférée au trésor public, elle relèverait considérablement les recettes gouvernementales et réduirait probablement les dépenses

¹. D'après cette estimation, calculée d'après les chiffres présentés au Tableau 8, les paiements illicites des véhicules de passagers représentent 940.000 francs par véhicule et par an pour un minibus standard de 17 passagers. Cette estimation applique le même chiffre aux camions et aux semi-remorques, même s'il semble probable que les commissions doivent être beaucoup plus élevées pour les gros véhicules. Si l'on compte qu'il y a en ce moment en circulation au Niger 2.411 véhicules de transports commercial, 5.821 camions et 2.500 semi-remorques, l'estimation totale des paiements illicites atteint 10,7 milliards de FCFA par an.

ordinaires en comprimant les besoins en personnel de police. Une certaine créativité, par exemple en instituant des péages dont les recettes serviraient à financer la construction et l'entretien des routes, pourrait également rendre les transporteurs plus disposés à obéir.

Tableau 8
Budget de Nissan-Urban
Trajet Maradi-Zinder, aller simple

1. Recettes

17 passagers à 1.500	25.500
paquets	5.000
Total partiel	30.500

2. Dépenses

a. Dépenses d'exploitation

Essence (33,7 F/km x 237 km)	8.000
Huile (10% de l'essence)	800
Pneus (10% de l'essence)	800
Réparations et entretien (18 F/km) 4.200	
Chauffeur	1.250
Chargeur	750
Impôts	2.500
Paiements illicites	7.500
Total partiel	25.800

b. Frais fixes

Amortissement	5.600
Assurance à 12,5 F/km	3.000
Vignette et patente	1.200
Total partiel	9.800

Dépenses totales 35.600

Source: interviews sur le terrain et Direction des transports terrestres, Comptabilité des prix de revient habituelle. Il convient de noter que ces chiffres incluent l'essence et l'amortissement à des prix taxé comprise irréalistes, ce qui explique le fait que le total des dépenses, d'après cette comptabilité, dépasse le total des recettes. En réalité, étant donné que les dépenses d'essence, d'huile, de pneus et d'amortissement sont toutes calculées en fonction de produits obtenus du Nigeria, le paiement des taxes étant nul ou très faible, l'activité couvre largement ses dépenses.

Un point supplémentaire a été soulevé dans notre examen sur le secteur des transports au Niger. Nous avons été informés de délibérations qui ont actuellement lieu sur l'instauration d'une nouvelle législation limitant le mouvement des transporteurs à l'intérieur de leur département de résidence ou à des déplacements en rapport direct avec leur propre département. Ce type de changement pourrait limiter la concurrence, réduisant la souplesse qui permet aux chauffeurs de camion, d'autocar et de taxi de saisir toutes les occasions du marché qu'ils remarquent. Il faut espérer que des décisions dans cette mauvaise direction pourront être évitées.

IV. Aperçu de la petite entreprise au Niger.

Nous avons entendu à maintes reprises au Niger que le secteur privé moderne de ce pays est très limité et en plein désarroi. Certaines entreprises ont fermé, d'autres ne fonctionnent pas du tout à plein rendement; l'expansion a été limitée et, en fait, la production et l'emploi total ont probablement baissé au cours des dernières années. Par contre, toujours d'après ce qui nous a été rapporté, la part non structurée de l'économie est étendue, en pleine expansion, active et dynamique. En l'occurrence, il incombe au gouvernement ainsi qu'aux bailleurs de fonds d'examiner de plus près cet élément dynamique de l'économie, d'examiner ce qui peut être fait pour supprimer les obstacles auxquels elle se heurte et pour l'aider à devenir encore plus active.

Nous n'avons pas essayé d'examiner la situation des entreprises plus grandes et plus modernes du Niger et nous ne pouvons donc pas faire de commentaires à cet égard. Pour ce qui concerne les petites entreprises, nous estimons que l'argument présenté ci-dessus est en partie vrai, mais seulement en partie. Le secteur est sans aucun doute très grand, plus grand qu'il n'avait été admis dans les études précédentes, notamment dans les zones rurales du Niger. Il est également en expansion, sur le plan du nombre des entreprises ainsi que du nombre d'individus qui y participent. Pour savoir s'il est actif et dynamique, il importe de diviser le secteur. Certaines activités continuent de se développer pour ce qui concerne le nombre de participants, malgré la stagnation, ou au mieux l'inertie, des marchés; l'expansion de ces activités est un signe d'incapacité de l'économie à fournir d'autres sources meilleures de revenu. Les nattes en sont un exemple caractéristique. Il existe d'autres lignes de produit, par contre, où les marchés sont en plein développement, où les profits sont en hausse et qu'il est correct de qualifier d'actifs et dynamiques. Certaines types de produits en métal et d'articles de cuir rentrent certainement dans cette catégorie. Il est important d'établir cette différence pour

percevoir les possibilités de développement et les interventions nécessaires pour promouvoir le secteur de la petite entreprise.

En ce qui concerne les mesures à prendre pour aider le secteur à se développer plus rapidement, nous devons partir d'idées très générales pour aboutir à des suggestions détaillées et spécifiques. Au niveau le plus élémentaire, il ne sera jamais trop souvent rappelé que, dans une grande mesure, le développement de la petite entreprise dans un pays comme le Niger est tributaire de la croissance de la production primaire. La promotion des petites entreprises rurales en l'absence de croissance agricole constitue un effort isolé à l'égard du développement; cette position n'a jamais donné de bons résultats et n'en donnera jamais. Les petites entreprises ont un rôle important à jouer pour multiplier les effets de croissance des produits primaires; sauf de rares exceptions, elles ne peuvent pas remplacer cette croissance.

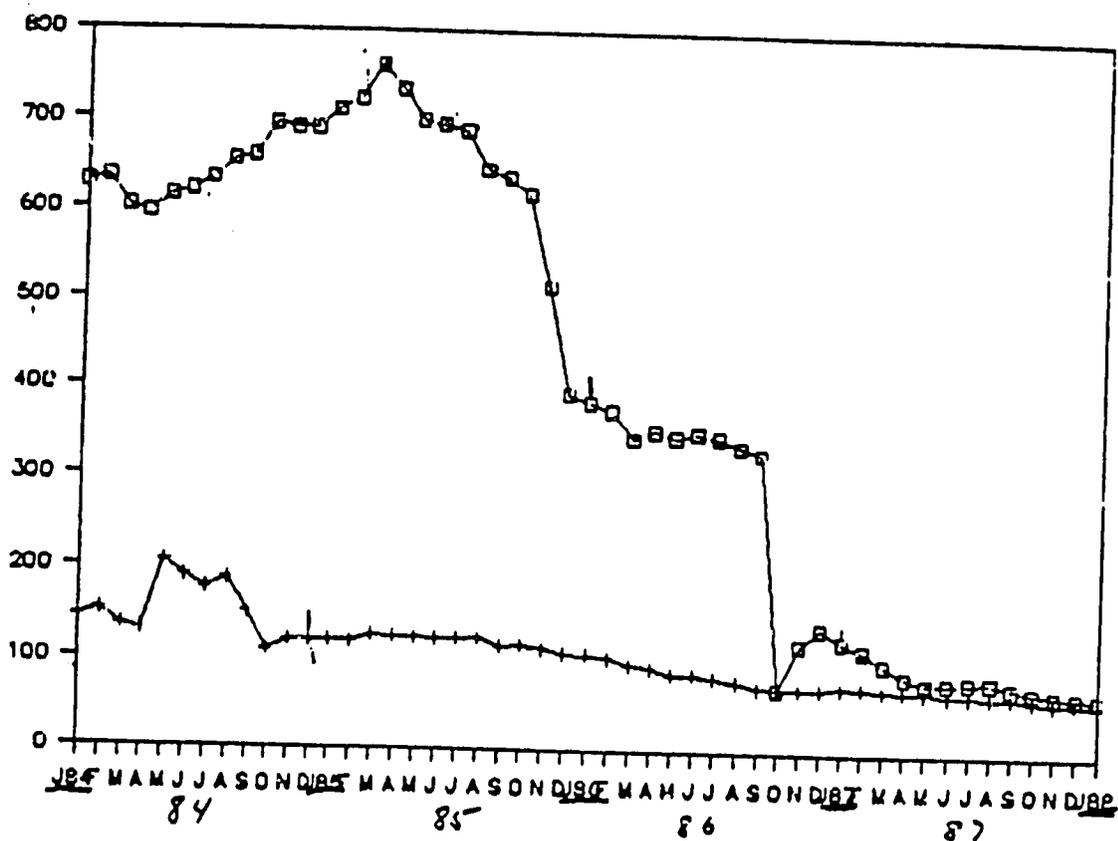
En ce qui concerne les questions de politique macro-économique de base, le principal domaine où nous observons la nécessité d'un changement est celui de la fiscalité. Il se dégage clairement de nos travaux sur le terrain que le régime de fiscalité actuel pèse excessivement sur les petits producteurs et consommateurs ruraux. Dans une situation où le revenu rural est très faible, ce système a pour effet d'éliminer le pouvoir d'achat des marchés ruraux; il exerce également un effet de désincitation directe sur les petits producteurs lorsqu'ils envisagent d'aller écouler leurs produits sur le marché. Le tanneur qui vend des peaux tout comme le fabricant de chaussures qui vend des sandales faites à partir de ces peaux doivent chacun payer une taxe lorsqu'ils vendent sur le marché local. Malgré les faibles profits réalisés sur leurs ventes, ils paient chacun un droit de 100 FCFA pour chaque journée de marché, ce qui pèse lourdement sur leurs recettes. Il se dégage de notre examen du sous-secteur des transports qu'il pourrait y avoir des occasions d'accroître les recettes fiscales à partir de certaines activités, en transférant dans les coffres du gouvernement une partie des fonds actuellement perdus sous forme de paiements illicites, ce qui permettrait d'atténuer le fardeau des taxes commerciales régressives.

Si l'on considère la politique économique sous d'autres dimensions, nous constatons qu'aucun grand domaine nécessite des réformes d'urgence. Pour ce qui concerne le système de crédit, la majorité des petites entreprises non agricoles comptent essentiellement, dans la plupart des pays du monde, sur leur propre épargne et celle réalisée par leur famille et leurs amis, pour la majorité des investissements. Dans une telle situation, les mécanismes financiers immédiatement disponibles, à partir desquels ces petites entreprises peuvent économiser, combinés avec des prix intérieurs stables et des taux d'intérêt réels positifs sur l'épargne, sont aussi importants pour ces petites

entreprises que le crédit disponible. Au Niger, les caisses d'épargne sont plus courantes que les établissements de prêt (Université d'Etat de l'Ohio, 1987). Nous n'avons pas consacré beaucoup de temps à examiner le crédit disponible aux petits producteurs ruraux ni le besoin de crédit parmi ce groupe. Dans nos interviews, des personnes ont parfois signalé qu'elles étaient gênées par une insuffisance de fonds de roulement pour leur permettre d'accroître leur stock de marchandises à vendre. Dans un certain nombre de ces cas, néanmoins, nous avons été sceptiques sur cette forme de raisonnement. Si le principal obstacle est le niveau de la demande du marché, le fait d'accroître le stock d'une entreprise risque d'avoir un effet minime. Si un prêt doit réellement être remboursé avec des intérêts, comme nous le supposons, un prêt risquerait alors d'aggraver la situation de l'emprunteur. Naturellement, il existe d'autres cas où une hausse des ressources en fonds de roulement pourrait apporter une contribution utile: réduction des déplacements jusqu'au marché pour acheter des matières premières, permettant ainsi d'économiser du temps ainsi que de comprimer les dépenses de transport; achat d'un plus grand approvisionnement d'intrants pour démarrer une nouvelle ligne de produit ou pour vendre sur un nouveau marché, etc. Le crédit pour le financement de ces activités ne semble pas être disponible, sauf par l'intermédiaire de mécanismes de crédit informel ou de projets particuliers (CARE, OIT, CLUSA, etc.). Les efforts déployés de la part de certains de ces projets, cherchant à articuler leur crédit avec celui des institutions financières formelles, sont à louer, même s'ils n'ont pas produit beaucoup de fruits jusqu'à présent. Dans l'ensemble, néanmoins, il se dégage de nos interviews sur le terrain que le peu de crédit disponible risque de ne pas être un inconvénient majeur à la croissance des petites entreprises; nous ne classerons pas ce problème comme une préoccupation prioritaire pour l'apport de changements d'orientation concernant le groupe des producteurs.

Il pourrait en être dit de même pour le régime du commerce extérieur du pays. Nous pensions constater que les petites entreprises étaient gravement frappées par la dévaluation massive de la naira, rendant les produits nigériens sensiblement meilleur marché au Niger et nuisant ainsi aux sources de production nationales. Mais en réalité, il ne semble pas en être allé ainsi. Le commerce pratiqué le long de la frontière, pour l'essentiel, applique un taux de change parallèle et non pas le taux officiel. Le taux de change parallèle a changé beaucoup moins sensiblement que le taux officiel; en effet, le changement principal semble avoir été d'aligner le taux officiel davantage sur le taux parallèle (voir Figure 3). La réponse à des questions que nous avons posées sur plusieurs marchés a toujours été la même: au cours des dernières années, les prix des

Figure 3: Comparaison du taux de change du FCFA avec la naira



= taux de change officiel
 = taux de change parallèle

Source: Ministère du Plan, Direction de l'analyse économique et de la planification, Etudes et conjoncture.

importations du Nigeria, libellées en FCFA, ont augmenté. Les hausses des prix intérieurs au Nigeria ont été plus importantes que les baisses résultant des changements liés au taux de change parallèle.

Il ne faut pas en déduire que les petits producteurs ne se heurtent pas à des problèmes de concurrence avec les entreprises du Nigeria; au contraire. Mais ces problèmes émanent du marché beaucoup plus vaste qui existe au sud de la frontière, des coûts de la main-d'oeuvre moins élevés dans ce pays là et des coûts moins élevés des intrants importés, en raison principalement de sa plus grande proximité de la mer. Les problèmes ne s'expliquent pas essentiellement en fonction des taux de change et des régimes de commerce extérieur, mais aussi en fonction de la taille, de la structure et de la situation des économies. Il s'agit là d'éléments qui ne se prêtent pas facilement au changement par le biais de stratégies améliorées. Il n'existe manifestement pas de solutions faciles à la disposition du Niger dans ce domaine.

Au delà de ces grandes catégories de politique macro-économique, les travaux sur le terrain ont suggéré un certain nombre de domaines où des interventions directes pourraient être utiles. Vu les marchés restreints et les connaissances limitées des producteurs, il est certainement utile de disséminer des informations sur les techniques améliorées, sur les nouveaux produits et les nouveaux marchés aux petites entreprises. Des programmes, comme celui dirigé par CARE dans le département de Maradi, ont prouvé qu'il est possible d'apporter des contributions utiles dans ce sens.

L'obstacle auquel se heurtent tous les programmes de ce type n'est pas leur capacité à fournir des avantages positifs, mais leur capacité à les fournir de manière rentable. Il n'est pas facile ni bon marché de disséminer des informations aux producteurs ruraux dispersés sur de nouveaux types de sandales pour lesquelles il existe de nouveaux marchés d'exportation au Nigeria ou sur de nouveaux types d'articles ménagers en fonte d'aluminium qui peuvent être vendus à Maradi. S'il est évident que des avantages peuvent être tirés de ces lignes de produit, il est essentiel de trouver des techniques de dissémination telles que les coûts ne surpassent pas les avantages. Parmi les stratégies qui peuvent s'avérer utiles dans ce sens, on peut mentionner les suivantes:

- o Concentrer l'aide dans quelques sous-secteurs ou lignes de produit. Cette démarche permet au fournisseur de se familiariser davantage avec une gamme d'activités limitée, offrant ainsi une aide dont l'objet est déterminé avec soin. La concentration géographique de l'aide est également utile à cet égard.

- o Trouver des moyens de collaborer avec les établissements commerciaux et de se servir des liens fondés sur le marché. L'établissement d'un marché où les peaux de meilleure qualité peuvent se vendre à un prix supérieur peut être plus important -- et plus rentable -- qu'un programme de vulgarisation destiné à enseigner des techniques améliorées à des centaines de bouchers et de tanneurs isolés. Le nombre limité d'assembleurs peut jouer un rôle essentiel de ce point de vue, étant donné que ces derniers sont déjà en contact direct avec de grands nombres de petits fournisseurs dispersés.

Ce raisonnement nous porte à nous interroger sur les établissements qui pourraient fournir cette forme d'aide. Notre examen de l'organisation institutionnelle de ces efforts nous fait arriver aux conclusions suivantes.

Premièrement, malgré l'acceptation répandue des idées de décentralisation et de libéralisation, la majorité des responsables du gouvernement du Niger considèrent le secteur privé avec méfiance et soupçon. Ils agissent avec une mentalité "dirigiste" qui les porte à insister sur le besoin de supervision, de contrôle et de réglementations par le gouvernement. Bon nombre des responsables du gouvernement sont mal informés de l'organisation et des possibilités de développement des petites entreprises, des besoins de ces entreprises et des mesures qui pourraient être prises pour les promouvoir. Un grand nombre de ces responsables considèrent les ONG comme une prolongation du secteur public, soumise au contrôle et aux réglementations du gouvernement.

Deuxièmement, l'univers des ONG du Niger est relativement restreint et peu développé. Cette remarque est en particulier vraie des organisations locales et de tous les types d'organisations engagées dans la promotion de la petite entreprise. Parmi celles qui participent activement à ce domaine au Niger, il existe le danger que l'impatience irréaliste nuise au bon déroulement du processus d'expérimentation et d'apprentissage sur une longue période qui est nécessaire à la réalisation de progrès dans ce domaine. Ces organisations doivent être protégées contre l'exigence de résultats à court terme imposée par soit des sources de financement, soit des agences gouvernementales de supervision.

Tout ceci fait ressortir le besoin urgent de mécanismes plus efficaces pour l'échange d'opinions entre les différents participants dans ce domaine. Des échanges de vue libres entre les chefs d'entreprise, les organisations d'aide, les responsables gouvernementaux et les bailleurs de fonds permettraient à tous les participants de mieux saisir les problèmes et les possibilités de développement de la petite

entreprise ainsi que les rôles respectifs des différents participants. L'examen MAPS futur fournit une possibilité importante pour atteindre un tel consensus. Il est à souhaiter que le présent article contribuera utilement à ces discussions, permettant de clarifier l'organisation, les possibilités de développement et les besoins promotionnels de la petite entreprise au Niger.

En ce qui concerne les questions supplémentaires dans ce domaine qui pourraient faire l'objet de travaux complémentaires éventuels, il convient de citer les points suivants comme hautes priorités:

- o Un examen plus minutieux et détaillé des sous-secteurs étudiés dans le présent rapport. L'équipe chargée des peaux et du cuir répondra à ce besoin dans ce sous-secteur. Il serait également approprié de procéder à une analyse plus approfondie du secteur des transports ainsi que du secteur des métaux.
- o Il serait souhaitable d'ajouter d'autres sous-secteurs à ceux qui ont fait l'objet de l'examen. Ces autres sous-secteurs incluent la transformation alimentaire (en particulier les broyeurs de mil et la transformation d'arachide) et d'autres services (notamment l'enseignement privé, le bâtiment, la préparation de plats cuisinés et les petits vendeurs).
- o Le problème de la fiscalité a besoin d'être étudié plus à fond, tant sur le plan de l'entreprise individuelle (pour confirmer, améliorer ou modifier nos observations sur le fait que le régime fiscal existant est hautement régressif et décourage l'initiative individuelle) et sur le plan macro-économique (afin d'examiner le rôle de la fiscalité sur l'ensemble des finances publiques locales et de rechercher des solutions qui entraveraient moins le développement).
- o Pour ce qui concerne la question du crédit, les études sous-sectorielles plus approfondies et plus étendues mentionnées ci-dessus pourraient avoir comme thème central l'analyse plus minutieuse des besoins de crédit des petites entreprises. Cette analyse doit être complétée par des examens de l'offre, venant s'ajouter ainsi aux études de l'Université d'Etat de l'Ohio ayant pour thème agricole principal le crédit disponible aux emprunteurs ruraux non agricoles.
- o Avec la base de données riche qui existe actuellement au Niger, il serait souhaitable de suivre des orientations de changement parmi les petites entreprises, tant sur le plan des groupes de

producteurs (par sous-secteur, taille, type et emplacement) que sur le plan des entreprises individuelles: leurs courbes de croissance et d'évolution.

- o Tous ces travaux -- mais en particulier l'analyse sous-sectorielle et les études des courbes de croissance des petites entreprises -- devraient être effectués de manière à servir directement ceux qui fournissent de l'aide aux petites entreprises, renforçant leur capacité à utiliser leur aide de manière à maximiser leur efficacité.
- o Comme il a été mentionné plus haut, des échanges de vue entre les responsables gouvernementaux, les bailleurs de fonds, les organisations d'aide (ONG) et les producteurs se font vivement sentir, afin de parvenir à un consensus sur les efforts à déployer dans ce domaine et sur ceux qui doivent les déployer. L'exercice MAPS fournit une excellente occasion d'entamer ce processus.

BIBLIOGRAPHIE

- Baier, Stephen, An Economic History of Central Niger (Economie historique du centre du Niger). New York: Oxford University Press, 1980.
- Charmes, Jacques, Contribution du secteur informel à l'emploi et à la production au Niger: essais d'estimation et perspectives. Rapport d'une mission pour la Direction de la statistique et de l'informatique, Ministère du Plan, Gouvernement du Niger, mars 1987.
- Courcelle, Michel et Anne de Lattre, The Private Sector in Niger (Le secteur privé au Niger). Paris: OCDE/CILSS Club du Sahel, novembre 1988, polycopie.
- Doan, Peter L. et Blane D. Lewis, "Market Town Development Study: Preliminary Results" (Etude sur le développement des bourgs commerciaux: résultats préliminaires). Research Triangle Park, Caroline du Nord: Research Triangle Institute, 18 août 1989.
- Fisseha, Yacob, "Small Scale Enterprises in Niger: Survey Results in Dosso and Maradi" (La petite entreprise au Niger: résultats d'une enquête de Dosso et de Maradi). East Lansing, Michigan: Rapport de mission d'étude, 1990.
- Giri, Jacques, Le secteur privé: moteur du futur développement du Sahel? Réflexions après quatre enquêtes sur le secteur privé sahélien. Paris: Club du Sahel, octobre 1989.
- Grégoire, Emmanuel, Les Alhazi de Maradi (Niger). Paris: éditions de l'ORSTOM, collection Travaux et Documents N°187, 1986.
- Haggblade, Steven et Peter Hazell, "Agricultural Technology and Farm-Nonfarm Growth Linkages" (Technologie agricole et rapports de la croissance agricole-non agricole), Agricultural Economics, 3 (1989), pp. 345-364
- Université d'Etat de l'Ohio, Rural Finance in Niger: A Critical Appraisal and Recommendations for Change (Finances rurales au Niger: évaluation critique et recommandations de changement). Rapport soumis à la mission Niamey de l'USAID, Niger, au titre de l'accord de coopération N° DAN-5315-A-00-2070-00, février 1987.
- OIT/PECTA, Le secteur non structuré à Niamey: rapport d'une enquête. Addis Abeba, 1982.

Péan, Leslie, "Working Paper on the Urban Informal Sector in the Sahel (Document de travail sur le secteur urbain informel au Sahel). Washington, D.C.: Banque mondiale, Opérations infrastructure, Département sahélien, Région Afrique, février 1989.

République du Niger, Ministère du Plan, Direction de la Statistique et de la Démographie, Service des enquêtes, Enquête nationale sur le secteur informel et la petite entreprise: présentation méthodologique. Niamey, juillet 1989.

_____, Enquête sur le secteur informel et la petite entreprise: dénombrements des établissements du secteur informel, 1987-1988. Niamey, juillet 1989.

_____, Enquête nationale sur le secteur informel et la petite entreprise: diagnostic du secteur informel urbain au Niger: importance du secteur, problème des entrepreneurs, fiscalité, investissement et dynamique du secteur. Document de travail. Niamey, février 1989.

République du Niger, Ministère du Plan, Direction de la Statistique et de l'Informatique, Monographie de métiers. Niamey, juin 1988.