MAPS NIGER-PHASE III: ENQUÊTE D'ÉTUDE SUR LES SECTEURS INFORMEL ET FORMEL

Rapport Final

Bureau for Asia and Private Enterprise
Office of Emerging Markets

Préparé pour: *USAID/Niger*

Préparé par: *Dr. Richard Vengroff, University of Connecticut*
Dr. Djibo Maiga, Université de Niamey
Dr. Robert Seromba, Université de Niamey

Parrainé par: *Private Enterprise Development Support Project II*
Project Number 940-2028.03

Juillet 1991

ERNST & YOUNG

MAPS NIGER-PHASE III: ENQUÊTE D'ÉTUDE SUR LES SECTEURS INFORMEL ET FORMEL

Rapport Final

Bureau for Asia and Private Enterprise
Office of Emerging Markets

Préparé pour: *USAID/Niger*

Préparé par: *Dr. Richard Vengroff, University of Connecticut*
Dr. Djibo Maiga, Université de Niamey
Dr. Robert Seromba, Université de Niamey

Parrainé par: *Private Enterprise Development Support Project II*
Project Number 940-2028.03

Juillet 1991

Table des Matières

Préface

I. INTRODUCTION 1

II. DONNÉES ET MÉTHODES 2

Instrument de l'enquête 2
L'échantillon 2
- Le Secteur Informel 2
- Le Secteur Formel 4

La collecte de données 5

LE SECTEUR INFORMEL

III. DESCRIPTION DES ENTREPRISES DU SECTEUR INFORMEL INFORMATIONS D'ARRIERE-PLAN 6

Propriété et investissement étranger 6
Le Personnel 6
Les marchés 7
Les sources d'approvisionnement 7

IV. PERFORMANCES RÉCENTES DU SECTEUR PRIVÉ INFORMEL 9

L'environnement économique du secteur informel privé 9
Tendances dans le volume des ventes 11
Disponibilité et coût des facteurs de production 12

V. LE CRÉDIT ET LE SECTEUR INFORMEL 15
Les sources de crédit 15

VI. LES OBSTACLES A LA CROISSANCE DU SECTEUR PRIVÉ 16
L'adoption et la mise en place de la politique gouvernementale 16
Informations et incertitudes 18
Les ressources humaines 20

VII. LES OPÉRATIONS INTERNES ET LE MANAGEMENT DANS LE SECTEUR INFORMEL 21

VIII. OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR INFORMEL . 23

IX. LES ASSOCIATIONS DU SECTEUR INFORMEL 25

LE SECTEUR FORMEL

X. DESCRIPTION DES ENTREPRISES DU SECTEUR FORMEL: INFORMATIONS D'ARRIÈRE-PLAN 27

Propriété et investissement étranger 27
Le personnel 27
Les marchés 28
Les sources d'approvisionnement 28

XI. PERFORMANCES RECENTES DU SECTEUR PRIVÉ FORMEL 30

L'environnement économique du secteur formel 30
Tendances dans le volume des ventes 31
Disponibilité et coûts des facteurs de production 33

XII. LE CRÉDIT DANS LE SECTEUR FORMEL 35

Les sources de crédit 35

XIII. LES OBSTACLES A LA CROISSANCE DU SECTEUR PRIVÉ FORMEL 37

Adoption de la politique gouvernementale et mise en pratique 37
Informations et incertitudes 39
Les ressources humaines 41

XIV. OPÉRATIONS ET MANAGEMENT INTERNES 42

XV. OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR FORMEL . . . 43

XVI. LES ASSOCIATIONS DU SECTEUR FORMEL 45

XVII. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS POUR LES SECTEURS PRIVÉS FORMEL ET INFORMEL 47

L'adoption et la mise en place de la politique gouvernementale 47
- Le secteur informel 47
- Le secteur formel 48

Les besoins d'information du secteur privé 48
Les ressources humaines 50
- Le secteur informel 50
- Le secteur formel 50

Le crédit 51
- Le secteur informel 51
- Le secteur formel 51

PRÉFACE

De nombreuses personnes et organisations ont participé au rassemblement des données et des analyses qui ont contribué à la production de ce rapport qui est constitué de deux enquêtes sur le secteur privé, l'une sur le secteur informel et l'autre sur le secteur formel. Ces enquêtes ont été effectuées au Niger pour USAID/Niger et A.I.D.Africa Bureau of Market Development and Investment (AFR/MDI) sous contrat avec Ernst and Young. Les données sur les secteurs informels et formels ont été rassemblées par une équipe de 18 enquêteurs, dont trois superviseurs sur le terrain, qui ont travaillé sous la supervision de M. Djibo Maiga et du Dr. Robert Seromba, tous deux de l'Université de Niamey (Faculté des Sciences Économiques et Juridiques) et en collaboration étroite avec le Dr Richard Vengroff, Doyen des Affaires Internationales de l'Université du Connecticut. Ce travail a été grandement facilité par un input important de la part de l'USAID/Niger, et tout particulièrement de MM. Jack Slattery et George Callen, de M. Sidi-Mohammed Iddal, de Ms Beatrice Beyers, de MM. Frank Martin et Michael McCarthy et de M. Hararou Djibo. Le chef de l'équipe MAPS/Niger, M. Michael Borish, et le Dr Karen Hendrixson ont tous deux lu et fourni d'utiles suggestions et commentaires sur l'ébauche préliminaire de ce rapport. Ms Charlene Robinson d'Ernst and Young a fourni à ce projet un important appui technique logistique. MM. Momar N'Diaye et Papa Ngom, Ms Katalin Farkas ainsi que Ms Crystal Snow, qui font partie du personnel de la Division des Affaires Internationales de l'Université du Connecticut fourni un input utile ainsi qu'un soutien non négligeable aux étapes d'entrée des données, de l'analyse et de la préparation de ce travail. Les propriétaires et le personnel de Desktop Sahel à Niamey ont été tout particulièrement tolérants et compréhensifs en laissant libre accès à leur bureau pendant de longues heures de manière à me permettre de taper l'ébauche de ce rapport et à me laisser effectuer une analyse préliminaire des données sur place. Je tiens également à remercier les centaines d'opérateurs commerciaux à travers le Niger qui ont offert leur temps pour participer aux stades préparatoires et aux interviews formels conduits pendant la durée de cette étude.

Richard Vengroff
Université du Connecticut

I. INTRODUCTION

Cette enquête a été faite dans le cadre d'un effort pour aider l'Agence pour le Développement International (soit en anglais l'U.S.A.I.D) afin de rassembler et d'analyser les données qui lui seront utiles ainsi qu'au gouvernement du Niger dans le projet d'intervention de soutien au développement du secteur privé. L'enquête sur le secteur privé a été utilisée dans le but de rassembler des informations à jour et pertinentes sur la perception des managers, des directeurs et des entrepreneurs des entreprises qui opèrent dans le secteur privé (tant formel qu'informel) au Niger. Bien qu'il soit incontestable que perception et réalité ne soient pas la même chose, la corrélation entre les deux risque d'être assez élevée dans ce cas-ci. Les propriétaires et les gérants d'entreprises du secteur privé prendront des décisions au sujet des investissements, du marché, de l'emploi, de la gamme de production etc. qui seront basées sur leur compréhension des milieux d'affaires au Niger. **Les informations rassemblées pendant la durée de cette étude, qui est la source principale des données primaires rassemblées systématiquement pour le MAPS, sont importantes en tant que baromètre de la façon dont le secteur privé considère les opportunités et les contraintes dans le climat des affaires dans leur ensemble.**

Dans un but de clarté et d'analyses, les contraintes qui ont un impact potentiel sur le succés des entreprises nigériennes ont été regroupées en sept grandes catégories:

1) **La compétition, tant locale qu'étrangère;**
2) **Les ressources financières, surtout le crédit;**
3) **La politique économique du gouvernement, qui inclue l'adoption de cette politique, sa mise en place, et le rôle joué par les fonctionnaires;**
4) **Le coût et la disponibilité des inputs;**
5) **Les ressources humaines;**
6) **La disponibilité d'informations dignes de foi;**
7) **Les besoins internes de management.**

Une tentative de mettre en priorité ces questions est faite dans le diagnostic qui suit, en tenant compte des conclusions de cette étude.

Ces résultats vont pourvoir le gouvernement du Niger en informations qui lui seront nécessaires pendant le processus d'adoption de sa politique ainsi qu'au cours des révisions qui auront lieu, en accord avec une nouvelle approche au développement du secteur privé et de l'économie dans son ensemble. Ils devraient également faciliter l'identification des domaines les plus importants et les plus potentiellement prometteurs pour les projets sponsorisés par les donateurs et les programmes de soutien.

II. DONNÉES ET MÉTHODES

Instrument de l'enquête

Le questionnaire est destiné à déterminer l'importance relative des contraintes posées et des options offertes aux milieux d'affaires. Il est basé sur des instruments similaires utilisés par les recherches de MAPS dans d'autres pays. L'input a été rassemblé auprés d'officiels d'A.I.D., du gouvernement nigérien, de représentants du secteur privé au Niger, de plusieurs consultants familiarisés avec le secteur privé, d'institutions de formation locales et des entreprises sectionnées pour conduire cette enquête. Il a été adapté de manière à refléter un certain nombre de réalités économiques qui sont spécifiques au Niger. Il a été révisé et simplifié de manière à écourter l'interview moyen requis et à le limiter à trente ou quarante cinq minutes au maximum.

Le questionnaire est divisé en cinq sections qui correspondent à peu prés aux principales préoccupations de MAPS (voir le questionnaire dans l'Appendice). Le but de la Section Un est de rassembler des informations de référence sur les secteurs formel et informel. La Section Deux est consacrée aux questions associées aux performances actuelles des entreprises. Les questions de la Section Trois sont destinées à identifier et à donner la priorité aux différentes ressources et contraintes de la politique publique qui ont un impact sur l'environnement économique général. La Section Quatre établit les opportunités d'investissement et de croissance que perçoivent les chefs d'entreprises. Les questions de la Section Cinq sont centrées autour de la valeur, de la fonction et de la performance des associations commerciales professionnelles.
De nombreuses traductions de l'instrument de l'enquête ont été faites en utilisant un groupe de dix-huit enquêteurs. Un consensus a été atteint au sujet des traductions en hausa et en djerma. Ces versions ont été révisées par un spécialiste nigérien en management qui est également plurilingue, M. Maiga Djibo. Des corrections finales et des changements ont été ensuite faits de manière à s'assurer de l'exactitude des questions d'un point de vue technique. Le questionnaire a été testé sur le terrain et des modifications finales faites avant qu'il soit employé pour cette enquête.

L'échantillon:

- **Le Secteur Informel**

Avant de commencer, il est important de noter qu'il y a une large palette de définitions et de perceptions sur ce qui constitue au juste le secteur informel. Pour les pays du Sahel, la définition que nous trouvons la plus satisfaisante et la plus vaste est celle qui est dérivée des travaux de Bremmer-Fox, Bailey et al. (1990) et leurs emprunts à van Dijk (1978).

> **Les entreprises informelles sont des entreprises engagées dans des activités économiques qui ne se plient pas entièrement aux règlementations qui gouvernent**

ce type d'activités...cette attitude revêt trois formes de façon typique...(1) les entreprises ne sont pas enregistrées; (2) certains, voire tous leurs employés perçoivent moins que le salaire minimum; et (3) leurs employés ne sont pas enregistrés auprés de la sécurité sociale. (Bremmer-Fox, Bailey et al, 1990, p.3).

De plus, ils suggèrent que "plus que dans d'autres régions, le secteur informel inclue des entreprises importantes et anciennement implantées ainsi que de petites entreprises en pleine lutte". (p.3)

Quatre critères sont requis pour cette étude: 1) l'entreprise n'apparaît pas sur la liste des entreprises enregistrées officiellement par la Direction de la Statistique à Niamey; 2) l'entreprise n'a pas, ultérieurement à la production de la liste de la Direction de la Statistique, été enregistrée auprés du gouvernement en tant qu'entreprise formelle; 3) l'entreprise est en réalité une entreprise du secteur formel mais elle a été exclue accidentellement de la liste de la Direction de la Statistique; et 4) l'entreprise a une location d'opérations plus ou moins "permanente" en dehors de la demeure (ou plus précisément de la "concession") de l'opérateur. En réalité, toutes les entreprises inclues dans cette étude, en se conformant aux critères mentionnés ci-dessus, remplissent également les conditions énoncées par la définition de Bremmer-Fox et al.
Le principal problème que pose la sélection d'un échantillon parmi littéralement les milliers d'entreprises du secteur informel au Niger est qu'il n'existe pas de listes facilement accessibles ou de recensement complet de ces firmes qui auraient pu être utilisés comme structure de l'échantillon. Même le nombre des entreprises du secteur informel n'est pas connu avec certitude. Bien que le Ministère du Plan ait essayé d'estimer la taille du secteur informel, nous n'avons pas confiance dans les données obtenues par cette source-là. Un recensement bien conçu du secteur informel dans deux départenments du Niger, conduit par une équipe de chercheurs de l'Université d'État du Michigan (Michigan State University) a estimé que la marge d'erreurs des estimations du ministère du Plan variait de 100 pourcent en ville à 500 pourcent dans les zones rurales.

Étant donné le temps, les ressources et la relative importance de certains départements au Niger, cinq régions ont été choisies comme but de l'enquête: Niamey, Tahoua, Agadez, Maradi et Zinder. De plus, l'enquête s'est confinée aux villes importantes au lieu d'inclure les zones rurales. Étant donnée leur relative petitesse, la proximité géographique et autres similarités, Tahoua et Agadez ont été regroupées pour des questions de sélection d'échantillonnage et d'interviews. Il a été également décidé, pour une question de comparaison avec des études pré-existantes que **trois domaines importants pour l'activité économique (commerce, services et industrie/production)** seraient pris en considération dans chacune des zones géographiques.

L'échantillon a d'abord été stratifié sur la base de la location géographique (département). Au sein de chaque département l'échantillon d'entreprises du secteur informel destinée à cette enquête a été délimité selon la technique dite du "bloc", c'est-à-dire que plutôt qu'utiliser des entreprises individuelles comme source primaire de la structure de l'échantillon, les marchés

permanents des cinq départements ont été identifiés. Ceux-ci ont été choisis au hasard pour être inclus dans l'enquête. Puisque les activités de production sont rarement associées avec les marchés per se, les quartiers autour des marché ont également été inclus dans les blocs. A l'intérieur des blocs, l'échantillon a été stratifié par type d'activité.
Un ensemble formel de procédures de sélection, inclus dans le programme de formation des enquêteurs était fourni aux équipes de l'enquête. On assignait au hasard aux enquêteurs des points cardinaux (nord, sud, est, ouest) par lesquels il leur fallait approcher leurs marchés et quartiers de désignation. On leur assignait également une direction (dans le sens des aiguilles d'une montre ou en sens contraire) dans laquelle procéder ainsi qu'un nombre au hasard qui représentait le nombre d'entreprises à faire passer avant de selectionner celle qui ferait l'objet de l'interview. Chaque interviewer était chargé d'un quota d'entreprises. Ils continuaient dans la direction qui leur était assignée et comptaient les entreprises jusqu'à ce qu'ils aient atteint leur quota d'interviews de types appropriés. Dans les cas (assez rares dans le secteur informel) où les personnes refusaient d'être interviewées ou étaient absentes pour une période prolongée ou pour une raison inconnue, des remplaçants étaient choisis selon le même procédé de sélection. Au total, 201 interviews utilisables ont été completés avec des entreprises du secteur informel.

- Le Secteur Formel

L'échantillon pour le secteur formel était stratifié par activité économique et location géographique. La structure de l'échantillon consiste en un peu plus de 400 entreprises enregistrées auprés du gouvernement et inclues dans une liste obtenue auprés du Ministère du Plan (Direction de la Statistique et de la Démographie). **Les entreprises étaient classées en trois catégories, services, industrie/production (en comprenant celles qui sont impliquées dans la transformation de produits agricoles) et commerce.** Étant donné le nombre relativement faible d'entreprises du secteur formel qui possèdent des bureaux en dehors de Niamey, l'échantillon a été stratifié par zones avec un échantillon pour Niamey et un échantillon combiné de Tahoua, Agadez, Zinder et Maradi. Au sein des deux larges catégories de stratification (secteur dans lequel l'entreprise est impliquée et location géographique) les entreprises étaient sélectionnées au hasard pour être inclues dans l'échantillon. De la même manière, des remplaçants ont été choisis pour une liste de réserve.

Étant donnée la nature inconstante de l'économie nigérienne, **il nous a été nécessaire d'utiliser les interviews de remplacement dans environ 10% des cas parce que de nombreuses entreprises de notre liste ont fait faillite ou se sont repliées vers le secteur informel.** Chaque interviewer avait reçu une liste spécifique d'entreprises et de remplaçants. Les remplaçants n'étaient utilisés que si: 1) l'entreprise n'existait plus; ou 2) trois appels n'avaient pas mené à un interview ou à un projet d'interview. Au total, 77 interviews utilisables ont été completés avec des entreprises du secteur formel.

{VOIR TABLEAUX 1, 2 ET 3 DES APPENDICES I ET II}

La collecte de données

Un équipe de 18 enquêteurs a été recrutée par le contractant pour participer à cette étude. Ces 18 personnes ont toutes une expérience d'enquêteurs et ont chacune au moins le Baccalauréat. Dans la plupart des cas, les enquêteurs étaient soient diplômés de l'Université, soit encore étudiants. Ils ont participé à une série d'exercices d'entraînement destinés à les familiariser avec l'instrument de l'enquête, la technique de l'interview, le procédé de sélection des personnes interviewées, les procédures de vérification, le codage ainsi que la traduction du questionnaire du français en hausa, djerma et en tamachek (un seul interviewer a utilisé le tamachek).
Tous les enquêteurs ont completé un minimum de deux interviews "blancs" avant de se rendre sur le terrain. Une session de formation supplémentaire a eu lieu pour les chefs d'équipe.

Les enquêteurs étaient divisés en quatre équipes, chacune étant assignée à une région précise. Le choix des attributions était basé sur la familiarisation préalable avec le milieu local. Chaque interviewer a fait des interviews dans le secteur formel et dans le secteur informel. Toutes les données ont été rassemblées en moins de trois semaines. L'administration locale était prévenue en avance de manière à éviter aux enquêteurs des problèmes sur le terrain. L'anonymat était garanti à toutes les personnes interviewées à qui les objectifs de cette enquête avaient été préalablement définis. Il y a eu peu de refus d'interviews dans le secteur informel. Dans un certain nombre de cas dans le secteur formel, de nombreux rendez-vous ont été fixés avant que l'interview ne puisse se faire, et des visites complémentaires ont été rendues aux personnes interviewées afin de compléter et de vérifier leurs réponses.

Les données ont été vérifiées sur le terrain et des corrections et/ou ajouts faits ainsi que nécessaire. Le codage a été complété par les enquêteurs et les formulaires de codage ont été ensuite vérifiés par les superviseurs en relation avec les questionnaires d'origine. Une première analyse de quelques-unes de ces données (15 pourcent du total des interviews pour le secteur formel et le secteur informel réunis) a été effectuée par moi-même à Niamey comme test final et moyen de vérification de leur fiabilité. Cela a également servi à finaliser le schéma de codage. Aprés vérification, toutes les données ont été mises sur un ordinateur Macintosh SE 30 et analysées en utilisant le logiciel "StatView SE+". Une enquête similaire, utilisant essentiellement les mêmes instruments a été complétée par moi au Sénégal dans le cadre de MAPS. C'est pourquoi des comparaisons avec les données nigériennes apparaîssent lorsque cela est pertinent.

LE SECTEUR INFORMEL

III. DESCRIPTION DES ENTREPRISES DU SECTEUR INFORMEL INFORMATIONS D'ARRIERE-PLAN

Propriété et investissement étranger

Presque toutes les entreprises du secteur informel (92%) inclues dans l'échantillon sont entièrement la propriété et sous le contrôle de nigériens. Seulement quatre entreprises sur 201 (soit 2%) sont en partie la propriété d'étrangers et une douzaine d'autres (soit 6%) sont entièrement la propriété d'étrangers. Dans la plupart des cas, les propriétaires étrangers sont originaires d'Afrique de l'ouest (maliens, nigérians etc.) Cette tendance est comparable à celle que l'on peut observer dans le secteur informel au Sénégal.

{VOIR LE TABLEAU 4 DE L'APPENDICE I}

Le Personnel

Étant donné l'état de l'économie, les projections à court et moyen terme et le taux de croissance de la population, il est probable que l'emploi dans le secteur formel n'augmentera pas dans des proportions assez importantes pour faire face aux problèmes du chômage et du sous-emploi au Niger. Le secteur informel offre cependant de meilleures perspectives d'emploi à court et moyen terme que le secteur formel. Le chiffre moyen du nombres d'employés permanents dans les entreprises comprises dans notre échantillon est de seulement 3,8 (alors qu'il est de 6,8 au Sénégal). La plupart de ces employés sont des membres de la famille ou des apprentis. La plus large entreprise de l'échantillon, du point de vue de l'emploi, n'emploie que vingt et une personnes à plein temps. Un pourcentage relativement faible d'entreprises emploie également quelques personnes à mi-temps ou des saisonniers.

De manière générale, les entreprises du secteur informel n'ont guère de chance d'augmenter leur chiffre d'emploi dans l'avenir proche. Il est plus probable que ce sera la création d'entreprises par des apprentis qui ont complété leur formation et peut-être même par des anciens fonctionnaires qui sera à l'origine d'une telle augmentation. Plusieurs exemples de ce type ont été nettement identifiés pendant les interviews. **La formation apportée par ces entreprises du secteur informel est à la fois un moyen économique de transmettre des compétences pratiques et également une "couveuse" pour les nouvelles entreprises.** Il ne faudrait pas négliger la contribution de cette formation à l'économie. Comme l'a remarqué une personne interviewée (qui travaille dans la production artisanale): "*C'est nous qui aidons le gouvernement, et non le contraire quoi qu'en disent certains hauts responsables. Nous avons notre école où nous formons nous-mêmes nos fils au métier d'artisan*". Peut-être que des incitations devraient être mises en place pour stimuler l'apprentissage, et il semble que ces mesures devraient être accompagnées d'un système de crédit étendu de manière à ce que plus de nouvelles entreprises puissent être mises en place sans être tributaires des opérateurs en place en ce qui concerne le crédit.

La situation de l'emploi féminin est particulièrement négative. Seulement 6,5% des entreprises de l'échantillon étaient soit contrôlées et exploitées par des femmes soit comptaient une ou plusieurs femme(s) comme employée(s) à plein temps. Pour mettre ce chiffre en perspective, 28 pourcent des entreprises du secteur informel au Sénégal sont contrôlées par des femmes ou/et en comptent parmi leur personnel à plein temps. Par contre, au Niger les femmes qui travaillent dans le secteur informel dans les catégories qui nous intéressent ne sont pas en nombre suffisant pour constituer une part significatrice de la population active. Il semble que, dans la mesure où les femmes prennent part à l'économie formelle, elles n'exercent pas leurs activités dans d'autres lieux de travail permanents (ce qui était un des facteurs de sélection de notre échantillon) que leurs foyers. La question de savoir si cette trés faible participation des femmes dans le secteur informel est le fait de pratiques sociales et religieuses au Niger reste à être étudiée, mais l'exemple du Nigéria du nord où les femmes sont confinées au foyer parmi certains groupes tendrait à prouver que c'est bien le cas.

{VOIR TABLEAU 5 DE L'APPENDICE I}

Les marchés

L'orientation du marché de la majorité des entreprises du secteur informel au Niger est strictement locale. L'immense majorité des entreprises vend tous ses produits ou presque sur le marché domestique local. Il n'y a qu'environ 5% des entreprises de l'échantillon qui vendent une part de leurs produits en dehors du Niger, et dans presque tous les cas les marchés sont limités aux pays d'Afrique de l'ouest (essentièlement le Nigéria) ou dans une moindre mesure ceux des pays du Maghreb. Ceci ne tient naturellement pas compte des produits exportés illégalement. Il paraît important de spécifier cependant que les perspectives d'exportation de ce secteur ne semblent pas trés prometteuses.

{VOIR TABLEAU 6 DE L'APPENDICE I}

Les sources d'approvisionnement

Les sources d'approvisionnement des entreprises du secteur informel qui opèrent au Niger sont plus diversifiées que ne le sont ses marchés qui sont cependant trés lourdement orientés vers la région. Environ un tiers des entreprises se procure certains de ses inputs ou de son approvisionnement en dehors du Niger (en Afrique de l'ouest et surtout au Nigéria). Ceci constitue, étant donnée la dévaluation du naira, une probable sous-estimation du véritable niveau des importations en provenance du Nigéria par le secteur informel. De nombreux exemples de ce cas ont été cités au cours des interviews. On affirme que les stations d'essence dans des régions comme Tahoua, Maradi et Zinder ne vendent à la pompe au tarif officiel qu'aux véhicules du gouvernement ou des projets gouvernementaux. Les autre personnes, y compris les hauts responsables, préfèrent acheter leur essence à des prix beaucoup plus compétitifs aux contrebandiers qui vendent de l'essence en provenance du Nigéria dans des tonneaux ou des "jerry cans".

Trés peu d'entreprises (à peine plus de 3%) importent une part importante leurs produits d'Europe et plus spécifiquement de France. Trois pourcent de plus utilisent les pays du Maghreb comme source d'approvisionnement. Les importations en provenence d'Amérique du nord, d'Asie, d'Amérique latine, du Moyen Orient ou d'autres parties de l'Afrique sont minimes.

{VOIR TABLEAU 6 DE L'APPENDICE I}

IV.PERFORMANCES RÉCENTES DU SECTEUR PRIVÉ INFORMEL

L'environnement économique du secteur informel privé

Les perceptions de l'état de l'économie ont un impact de taille sur les activités des sociétés, notamment l'investissement, l'emploi et la diversification des marchés et des produits. Bien que cela puisse avoir un impact plus important sur le secteur formel que sur le secteur informel, il n'en demeure pas moins que c'est un facteur important pour les deux. Un certain nombre de sociétés qui opèrent dans le secteur informel à l'heure actuelle appartenaient au secteur formel en des temps meilleurs. **Les opérateurs d'entreprises du secteur informel ont généralement une vue assez négative de l'état de l'économie nigérienne. Bien que leurs vues diffèrent parfois, la tendance s'affirme clairement dans le négatif.** Comme on peut le voir dans le Tableau Huit, **seulement une personne interrogée sur huit (soit 12,5%) pense que les conditions économiques se sont améliorées ne serait-ce qu'un peu cette dernière année, alors que 70 pourcent suggèrent que les conditions se sont déteriorées et parfois de beaucoup.** La catégorie restante, ceux qui disent que les choses sont à peu prés les mêmes (11,9%) doit également être considérée comme étant essentièlement négative, étant donnée la piètre performance de l'économie dans l'année qui nous intéresse. Il faut noter aussi que ces chiffres sont sensiblement plus négatifs que les mêmes chiffres pour le secteur informel au Sénégal.

{VOIR TABLEAU 8 DE L'APPENDICE I}

Il semble qu'il y ait des différences de taille entre les différentes régions dans le degré avec lequel l'économie est perçue comme s'étant déteriorée l'année passée. Dans l'échantillon de Niamey, les deux tiers des personnes interrogées ont déclaré que les conditions étaient pires, voire bien pires. Le nombre comparable pour les quatre départements en dehors de Niamey où les interviews ont été effectués est de seulement 28,4 pourcent. La réponse modale pour Niamey est "en quelque sorte pire" cependant que les réponses des autres régions est "à peu prés la même". Ceci peut être une indication des véritables différences entre les conditions économiques de la capitale et celle des régions, ainsi que d'un retard des régions à prendre conscience de l'impact d'une économie en déclin, ou bien encore que celles-ci sont peu disposées à critiquer l'économie. Une plus grande franchise et un peu plus de scepticisme de la part des opérateurs de Niamey auraient pu influencer ces conclusions.

Lorsque ces données sont éclatées par types d'activité (Tableau Huit), il ne semble pas y avoir de différence majeure dans les estimations de l'état de l'économie. Les personnes qui appartiennent au secteur de service sont plus nombreuses à penser que la situation s'est déteriorée (78% pensent que c'est pire ou même bien pire) que les personnes qui travaillent dans l'industrie (69%) ou le commerce (66%). Cependant dans l'ensemble les estimations faites par les personnes travaillant en entreprise dans les trois secteurs restent trés négatives.

En ce qui concerne leurs affaires, les opérateurs des entreprises du secteur informel ont été priés d'établir dans quelle mesure différents facteurs font une diffence sur leur performance.

De ces huit facteurs, deux d'entre eux paraissent avoir le plus grand impact dans le sens négatif, ce sont respectivement les taxes et l'intervention/action du gouvernement (politique et règlementation). Dans les deux cas, environ les deux tiers des personnes interrogées ont déclaré que ces facteurs ont joué en défaveur de la performance de leurs entreprises. Le besoin de garanties pour obtenir un crédit, la disponibilité du crédit en général ainsi que les taxes préférentielles ont également été cités comme représentant de réels problèmes pour un nombre important d'entreprises.

Certains observateurs, dont un certain nombre au sein même de la communauté donatrice, ont l'impression que les gens qui travaillent dans le secteur informel ne paient pas de taxes. Ceci n'est vrai que dans une certaine mesure, dans le sens où ils ne paient pas de taxes qui vont directement la trésorerie du gouvernement central. Ils paient cependant une taxe d'enregistrement (la patente), les taxes de marché et des taxes de publicité (une taxe qui frappe même les plus petits panneaux). **Ces taxes, qui sont toutes payées aux autorités locales et municipales, sont une contribution importante aux services municipaux dont le coût serait normalement assuré par le gouvernement central.** La relation entre payer des taxes (même locales) et recevoir des services n'est généralement pas comprise par la communauté du secteur informel. Un commentaire qui reflète ceux de la communauté dans ce domaine est celui d'une personne interrogée: "*en payant les taxes, mon activité se réduirait à verser à l'état des sommes d'argent dont je n'ai jamais vu à quoi elles servent*".

De plus, de nombreuses affaires du secteur informel sont régulièrement sujettes à des taxes "non autorisées" imposées par des officiels corrompus. Dans le secteur des transports, par exemple, les 500 CFA payés à chaque poste de police ajoutent un poids important au temps et au coût des opérations. Surtout quand la fin du mois approche, les salaires inadéquats que perçoivent les fonctionnaires sont largement subventionnés par la communauté d'affaires du secteur informel.

Le taux d'intérêt, le taux de changes, et les prix de production affectent un nombre dérisoire d'entreprises, ce qui fait que leur impact est bien moindre. Cependant, dans la mesure où presqu'aucune de ces entreprises n'a reçu de crédit, le fait d'affirmer que les taux d'intérêt les affectent peu ne revient pas à dire que dans d'autres circonstances elles ne seraient pas sensibles à de telles variations. De même, dans la mesure où la majeure partie de leurs affaires se conclue sur le plan domestique, le taux de change n'a comme prévu, d'impact que sur un petit nombre d'entreprises du secteur informel.
Bien que l'importance de ces problèmes soit trés semblable en ce qui concerne les échantillons du Niger et du Sénégal, le sentiment est plus profond au Niger en ce qui concerne les taxes et les actions gouvernementales. D'autre part, les distributions de pourcentage pour les garanties de crédit, le troisième facteur le plus important au Niger (qui est le second au Sénégal) sont assez comparables pour les deux pays. Ceci donne du poids à l'argument que la performance gouvernementale est un problème beaucoup plus sévèrecau Niger qu'ailleurs et ne traduit pas un négativisme général lié à des facteurs historiques ou encore culturels qui serait spécifiques au Niger.

{VOIR TABLEAU 9 DE L'APPENDICE I}

Tendances dans le volume des ventes

Les vues exprimées par les chefs d'entreprise du secteur informel au sujet de l'état de l'économie sont reflétées par le volume des ventes de l'année précédente. Plus de la moitié des personnes interrogées (53,2%) ont indiqué que leur volume de ventes durant l'année passée a décliné voire beaucoup décliné. Il faut cependant noter qu'un quart a déclaré que leurs ventes ont augmenté (parfois de beaucoup) pendant la même année. Les mêmes données pour le Sénégal indiquent que les conditions ne sont que marginalement meilleures.

{VOIR TABLEAU 10 DE L'APPENDICE I}

Des différences importantes ont été notées sur une base régionale. **Comme prévu, à cause du déclin du naira, la surévaluation du FCFA, la facilité du commerce inter-frontalier avec le Nigéria et son déclin relatif vis-à-vis de Maradi en tant que centre de commerce, Zinder semble avoir le plus souffert. À Zinder, presque deux tiers des personnes interrogées ont noté un déclin des ventes. Ceci est suivi par Niamey (57%) et Maradi et Agadez (avec 53% chacun). L'anomalie notable est Tahoua** où seul un faible pourcentage de personnes (14%) ont noté un déclin de leurs affaires. En réalité, une large majorité (62%) a déclaré que les choses allaient mieux et presque un quart (24%) du total a dit que les ventes avaient été bien meilleures pendant le cours de la dernière année.

Deux explications possibles de cet apparent bien-être des affaires du secteur informel à Tahoua ont été proposées par des collègues de l'Université de Niamey, l'une géographique et l'autre culturelle. Culturellement, les Hausas de Tahoua font partie d'un sous-groupe, les Aderawas qui possèdent des traditions qui les distinguent des autres Hausas. Les Aderawas ont la réputation d'être particulièrement mobiles. Nombre d'entre eux travaillent en Côte d'Ivoire, au Nigéria, dans d'autres pays limitrophes et même en France. Ils remettent régulièrement une partie de leurs revenus à leurs familles qui sont restées à Tahoua. C'est ainsi que même pendant les mauvaises années, les fermiers de Tahoua ont de l'argent liquide à leur disposition.

Ce système de remittance est tellement bien établi parmi les Aderawas que pendant la période où il était impossible d'envoyer des mandats postaux de Côte d'Ivoire au Niger, ils ont mis en place leur propre système informel pour remplacer la méthode traditionnelle. On remettait des listes de personnes et de grosses sommes d'argent aux Aderawas qui se rendaient d'Abidjan au Niger en avion afin de procéder à la distribution de façon normale. Ce système a, m'a-t-on dit, trés bien fonctionné, avec peu de pertes ou de plaintes enregistrées.

En termes géographiques, Tahoua est assez proche de la frontière pour permettre aux opérateurs locaux d'importer assez régulièrement des produits meilleur marché en provenance du Nigéria (sans avoir à payer de droits de douanes). Cependant le Nigéria est trop loin pour que les familles s'y rendent individuellement pour leurs besoins quotidiens. Maradi par contre est trés proche de la frontière et permet ce genre de transaction.

La combinaison de facteurs culturels (qui assurent à la région de Tahoua du liquide à disposition) et géographiques (qui rendent les achats locaux relativement attirants) peut trés bien compter pour la relative prospérité de la communauté d'affaires informelle. Il faut mentionner que pour pratiquement les mêmes raisons, la communauté formelle de Tahoua a quasiment disparu. Il n'y a actuellement que trois ou quatre entreprises du secteur formel qui fonctionnent dans cette ville.

En dehors de l'état général de l'économie, les opérateurs nigériens du secteur informel ont identifié la compétition avec les autre entreprises nigériennes comme étant le facteur le plus important de limitation de leurs ventes. Les entreprises étrangères auraient naturellement le plus grand mal à concurrencer les entreprises nigériennes dans le secteur informel. On peut considérer cela comme un signe de force et de santé relative du secteur informel. C'est tout particulièrement le cas parce que le niveau de la demande de leurs produits était considéré comme un facteur positif et non pas négatif par une grand nombre de personnes interrogées. D'autres contraintes qui méritent d'être notées ici sont: la distance des marchés, la concurrence étrangère, et les problèmes associés au transport routier (qui comprennent le prélèvement de taxes routières non autorisées). Les différences sectorielles de l'importance de ces facteurs ne paraît pas avoir de conséquence énorme.

{VOIR TABLEAU 11 DE L'APPENDICE I}

Les opérateurs de ces mêmes entreprises du secteur informel ne sont qu'à peine plus optimistes au sujet du futur niveau des ventes. Ce qui est mieux que les deux personnes sur cinq interrogées (soit 42%) qui ont déclaré n'avoir aucune idée de ce que l'avenir leur réservera et préféraient ne pas spéculer. D'aprés des collègues nigériens de l'Université de Niamey, ceci est lié à un fatalisme traditionnel ainsi qu'à un manque d'information au sujet des tendances générales du marché. Parmi ceux qui se risqueraient à spéculer, une majorité s'attendent à ce que les ventes s'améliorent dans l'année à venir. Du point de vue régional, l'optimisme le plus important a été exprimé à Maradi et à Zinder.

La capacité d'exploitation actuelle des entreprises du secteur informel (estimée et rapportée par les entreprises elles-mêmes) semble être assez élevée. Quasiment les deux tiers opèrent à une capacité de 75 à 100 pourcent, alors que le reste opère à des niveaux plus faibles. Ceci peut refléter un investissement dans la capacité de production, la technologie et l'emploi. **Il ne semble pas y avoir de place pour l'expansion, mais apparemment l'absence de disponibilité de crédit aura un impact majeur sur l'expansion du secteur informel et son aptitude à traiter des améliorations de l'économie.**

Disponibilité et coût des facteurs de production

La disponibilité, les prix et la confiance en les inputs représentent un aspect important de l'ensemble de l'environnement économique dans lequel les entreprises du secteur informel doivent fonctionner. Si le gouvernement du Niger et la communauté donatrice doivent promouvoir ou aider à promouvoir le développement du secteur privé, les blocages potentiels

à une augmentation de la production de produits et de services doivent être identifiés et abordés.

Une liste de vingt facteurs importants pour la production a été lue aux personnes interrogées. On leur a demandé d'indiquer si l'impact de chacun d'entre eux était positif, neutre ou négatif par rapport à leur entreprise. **Leurs réponses indiquent que trois facteurs sont considérés comme revêtant une importance primordiale: 1) l'électricité (son prix et à quel point ce service est fiable); 2) le terrain (incertitude au sujet de la propriété, le prix et l'accès à la propriété des terrains); 3) l'accès au crédit.**

Les problèmes liés à l'électricité rendent les entreprises nigériennes peu concurrentielles par rapport à celles de leurs voisins (comme le Nigéria où l'électricité est lourdement subventionnée) et restreignent la possibilité d'une augmentation de la production pour le marché intérieur. Le prix de l'électricité est non seulement considéré comme étant trop élevé, mais de fréquentes coupures qui abîment le matériel, gâchent le temps de travail et augmentent les coûts de production. L'introduction de technologies nouvelles qui dépendent de l'électricité est également grandement restreinte. Ceci constitue une importante question d'infrastructure qui doit être abordée par le gouvernement s'il s'avère que des améliorations de la performance économique sont faisables.

Le problème des terrains est largement concentré dans la région de Niamey. Plus des trois quarts des entreprises du secteur informel basées à Niamey (77%) ont déclaré que les incertitudes en ce qui concerne la propriété et les droits d'occupation des terrains constitue un problème sérieux. Le chiffre comparable le plus élevé pour n'importe lequel des départements considérés est Maradi avec 38 pourcent de personnes qui identifient le problème comme tel. Les chiffres pour les trois autres régions sont considérablement moins élevés. **Il y a eu énormément de fraudes, de favoritisme et d'implication en général de la part d'officiels (y compris d'un certain nombre d'officiers supérieurs de l'armée) dans l'achat, la vente et l'accès aux terrrains à Niamey. L'enregistrement d'un acte de vente de terrain, qui n'est qu'une partie d'un processus trés complexe, comprend généralement un minimum de pots-de-vins trés coûteux. Si les petites entreprises ou commerces doivent se développer et prospérer, il est impératif de prendre des mesures pour clarifier le système et rendre l'accès et la distribution des terrains plus juste et plus égalitaire.** L'incertitude relative aux droits d'occupation des terrains figure en bonne place dans la liste des difficultés rencontrées dans l'obtention d'un crédit (tant pour y avoir accès que pour obtenir les garanties nécessaires).

L'accès au crédit, le coût élevé des produits de base ainsi que le coût du transport résume la liste des facteurs les plus importants qui limitent la production de produits et de services. Comme il a été mentionné plus haut, le coût du transport est lié aux distances relativement importantes qui existent entre les marchés au Niger ainsi que les pertes d'argent et de temps associées aux arrêts fréquents pour payer les pots-de-vin. Dans la mesure où le Niger n'est pas riche en ressources, beaucoup de produits doivent être importés. Parce que c'est un pays entouré de terres qui a des frais de transport élevés, le prix de nombreux matériaux de base est assez élevé. Le problème de l'accès au crédit est discuté plus bas.

Avec des variations mineures, les facteurs qui sont identifiés au Niger comme ayant un impact relativement négatif sur la production de biens et de services sont les mêmes qu'au Sénégal. Sur les six premiers au Niger, cinq font partie des six premiers au Sénégal. Ceux-ci incluent l'électricité, les terrains, le crédit et les produits de base.

L'impact perçu de ces facteurs, éclaté par secteurs d'activités, démontre d'une corrélation de rang élevée entre les groupes. Quelques différences existent, mais elles ne constituent pas de surprise majeure. Par exemple, cependant que le prix de l'électricité est la première préoccupation pour l'industrie et les services, l'accès au crédit est le numéro un pour le commerce. Le problème des prix des matériaux de base occupe un rang plus élevé pour l'industrie (numéro deux) que pour le commerce et les services. En général cependant, les préoccupations sont assez similaires d'un groupe à l'autre.

{VOIR TABLEAUX 12 ET 13 DE L'APPENDICE I}

V. LE CRÉDIT ET LE SECTEUR INFORMEL

Les sources de crédit

Le manque de disponibilité du crédit, surtout pour les entreprises du secteur informel, est un problème qui est bien documenté. Il a été demandé aux personnes interrogées d'identifier les véritables sources de crédit et de ressources financières à court et à long terme pour leurs entreprises. Parmi les 201 sociétés qui ont fait l'objet de cette enquête, une poignée seulement a obtenu un crédit par le biais des mécanismes formels existants. La plupart de ceux qui l'ont fait sont dans le domaine du commerce. **Comme il a été noté, le crédit est sévèrement limité, les garanties et les collatéraux exigés sont trés élevés et la documentation requise est bien au-delà des moyens de la plupart des entrepreneurs du secteur informel.**

En tant qu'obstacle au secteur privé, le manque de crédit et/ou les difficultés à obtenir un crédit, même losque c'est possible en théorie, est presque uniformément décrié. Par exemple l'accès au crédit, les procédures de demandes et une documentation exigée excessivement compliquées, les garanties trop élevées exigées ainsi que les plafonds de crédit sont perçus comme étant d'importants obstacles à la croissance de leurs entreprises respectivement par 69%, 61%, 59% et 53% des personnes interrogées. Cette situation ne peut pas être propice à la croissance.

Les seules sources de crédit et les fonds de mise en train pour ces entreprises semblent provenir de la famille et d'amis proches. Plus de la moitié des personnes interrogées prétend avoir reçu des prêts de ce type. **En dehors du soutien financier familial et de l'épargne personnelle, le crédit fourni par les fournisseurs, en incluant l'expédition des produits est la seule source majeure de fonds.** Presqu'un quart des entreprises a reçu ou continue à recevoir cette forme de crédit.

Plusieurs alternatives qui constituent cependant des sources de fonds limitées ont été également notées. Un certain nombre de personnes avaient travaillé en tant que travailleurs immigrés dans d'autres pays (particulièrement au Nigéria en France) pour gagner le capital nécessaire à monter une affaire. Les apprentis aprés avoir complété leur formation démarrent souvent leur propre affaire et sont parfois financés par l'artisan qualifié avec qui ils ont travaillé. Plusieurs personnes ont indiqué que des règlements en liquide qu'elles avaient reçu au moment de quitter leur emploi au sein du gouvernement ont servi de capital de base pour leur affaire.

Sans la possibilité d'obtenir un crédit, l'occasion d'augmenter la production, la hausse de l'emploi, la croissance générale et le mouvement du secteur informel au secteur formel sera sans doute trés limitée. Il ne semble pas y avoir de différence majeure entre les secteurs en terme de disponibilité des sources de crédit.

{VOIR TABLEAU 14 DE L'APPENDICE I}

VI. LES OBSTACLES A LA CROISSANCE DU SECTEUR PRIVÉ

Afin de pouvoir diagnostiquer les obstacles à la croissance ainsi que les contraintes avec lesquelles le secteur informel privé doit fonctionner, **sept larges domaines de préoccupation potentielle ont été identifiés: 1) la compétition, tant domestique qu'étrangère; 2) les ressources financières, et plus particulièrement le crédit; 3) le coût et la disponibilité des facteurs de production; 4) la disponibilité et la fiabilité des informations qui sont vitales aux décisions qui concernent les investissements, le marketing et l'emploi; 5) l'adoption et la mise en place de la politique gouvernementale, en incluant le rôle joué par les fonctionnaires; 6) les ressources humaines; 7) des pratiques et des capacités de management fermes.** Les trois premiers ont déjà été discutés plus haut. Les questions 4-6 sont examinées dans cette section et la 7 dans la section suivante.

Pour les besoins de cette enquête, 45 articles individuels ont été développés et les personnes interrogées devaient juger de chacun en tant qu'obstacle à la croissance du secteur privé informel au Niger, surtout dans la mesure où ils devaient affecter leurs affaires individuelles ou des affaires similaires aux leurs. La distribution et le rang de leurs réponses à ces questions (groupées par catégorie) sont présentés dans le Tableau 15 plus bas.

{VOIR TABLEAU 15 DE L'APPENDICE I}

L'adoption et la mise en place de la politique gouvernementale

L'ensemble de l'opinion des personnes du secteur privé qui ont été interrogées est bien résumé dans un rapport préparé par l'un des superviseurs de l'une des équipes d'enquête: "*il y a bien d'autres facteurs qui contribuent à la crise actuelle; mais il ressort de tous les échos enregistrés que la part de responsabilité de l'actuel gouvernement vient en tête*". **Si une stratégie du secteur privé doit jouer un rôle-clé dans le développement économique du Niger, il est clair que des changements importants sont nécessaires dans le processus d'adoption de la politique, les mécanismes et le personnel impliqués dans la mise en application de la politique ainsi que dans l'attitude des fonctionnaires vis-à-vis du secteur privé.** Comme il a été noté plus haut, la majorité des personnes interrogées (67%) a déclaré que les "actions gouvernementales" étaient considérées comme le premier facteur négatif lorsqu'on leur a demandé de commenter l'importance et l'impact de différents facteurs sur la performance de leurs entreprises. Les différentes politiques actuellement en place, telle que le taux de TVA, l'absence de protection des produits locaux ainsi que les mesures de réformes économiques sont toutes considérées comme des contraintes. **Les groupes les plus touchés par ces politiques sont, d'aprés eux, absents de leur processus d'adoption.**

Des quarante-cinq contraintes à la croissance du secteur privé au sujet desquelles les opérateurs du secteur informel étaient interrogés, **les deux facteurs les plus importants sont tous deux liés au gouvernement. Plus des trois-quarts des personnes interrogées (77%) ont dit que "l'attitude négative du gouvernement envers le secteur privé" est un obstacle important (27,9%) voire trés important (48,8%). L'absence de consultation entre le gouvernement**

et le secteur privé au sujet de mesures régulatoires qui affectent les affaires figure également en tête de la liste des obstacles. Presque la moitié des opérateurs du secteur informel interrogés (45%) ont dit que c'était un problème trés important et un groupe supplémentaire (27%) l'ont identifié comme étant un problème important. Cette attitude envers le secteur privé et l'absence subséquente de consultation contribuent à créer une situation d'incertitude qui rendent l'investissement et la planification stratégique virtuellement impossibles. **Des changements rapides, imprévus et imprévisibles dans la règlementation qui affecte les entreprises privées est cité comme étant un problème par presque les deux tiers des personnes interrogées (66%).**

Les difficultés auxquelles fait face le secteur privé sont encore plus compliquées à cause du nombre de Ministères et de services avec lesquels il doit traîter ainsi qu'une variété d'inégalités associées au règlement en place. Un nombre important d'hommes d'affaires (54%) s'est plaint du fait qu'il y a trop de Ministères impliqués dans la règlementation du secteur privé. L'absence de coordination entre les Ministères constitue un obstacle encore plus important, 60% des personnes interrogées déclarant que c'est un obstacle important ou même trés important. Trés souvent, les règles d'un Ministère sont en conflit direct avec celles d'un autre et/ou d'une politique nationale. Dans ces cas-là, les hommes d'affaires locaux sont confrontés à des agents qui représentent différents services et qui leur donnent des avis contradictoires. Leur seul recours, d'aprés eux, est le pot-de-vin.

On considère généralement que les mesures associées au programme de réformes économiques ne sont pas véritablement mises en pratique. Le service des Douanes en est un bon exemple. Bien que le programme de réformes économiques inclue une série de mesures de libéralisation des échanges, le service continue à opérer comme avant, en défendant farouchement ses intérêts en tant que corporation. D'aprés les personnes interrogées, il y a toujours de longs délais d'attente pour passer la douane, ainsi que des inégalités de taille en ce qui concerne l'application des droits de douane. Ce problème vient en troisième place pour le secteur informel dans la liste des quarante-cinq obstacles fournie par notre questionnaire. Ces deux points faibles du service des Douanes sont considérés comme ant un sérieux obstacle à la croissance du secteur privé.

L'interface entre la communauté d'affaires informelle et les fonctionnaires est généralement considérée comme étant assez négative. Les fonctionnaires sont perçus comme manquant à la fois de compréhension vis-à-vis du secteur privé et de motivation de faire leur travail correctement. Des accusations de favoritisme entourent l'application de la TVA, les droits de douane et le rôle des agents chargés du "contrôle économique".

De nombreuses personnes interrogées ont été franches et ont avoué que les "taxes" injustifiées et illégales qu'elles doivent régulièrement payer aux fonctionnaires sont un obstacle majeur à la croissance de leurs affaires. En réalité, les 57% qui ont affirmé que cela constituait un problème important, voire trés important, ne représentent probablement qu'une estimation approximative des véritables sentiments ressentis à l'égard de ce problème. Presuqe les deux tiers des personnes interrogées (65%) ont dit que le traitement de faveur

accordé à certaines personnes "bien connectées" nuit à leurs affaires. À Niamey, la façon par laquelle l'enregistrement et l'allocation des terrains se fait en est un bon exemple. Un cas cité par un employé d'AID dont le jardinier a dû payer un pot-de-vin de 100.000 FCFA pour simplement avoir le droit de faire enregistrer l'acte de vente de son petit lopin de terres est significatif à cet égard. Les redevances et les taxes "illégales" qui peuvent se monter parfois à des millions de FCFA font partie du processus régulier.

En résumé, la prévalence de pratiques illégales, en incluant l'extraction de pots-de-vin ainsi que le favoritisme, augmente considérablement le coût des affaires, tout particulièrement dans des domaines comme le transport et les échanges à petite échelle.

Lorsque ces conclusions sont comparées avec les résultats de l'enquête au Sénégal, il est clair qu'au Niger l'ampleur et la profondeur du problème de la corruption tel que le perçoit le secteur informel sont considérablement plus importantes. Dans les deux pays, la distribution des réponses à la question du "traitement spécial de certaines personnes" sont virtuellement identiques. Cette comparaison sert à vérifier la validité à l'argument que la corruption est un problème important au Niger en même temps qu'elle lui donne un certain poids. La distribution des réponses à la question de la corruption au Niger n'est pas seulement un artefact de différences culturelles entre les deux pays, mais de réelles différences dans le problème qui nous intéresse.

Informations et incertitudes

Les entrepreneurs doivent avoir à leur disposition des informations à jour sur l'état de l'économie, les marchés et le système régulatoire afin de pouvoir prendre les bonnes décisions en ce qui concerne les investissements, la diversification des produits et les stratégies de marché. **Malheureusement le secteur privé au Niger (en particulier le secteur privé informel) manque totalement de ces informations.**

Les sources officielles d'information tel que l'Annuaire Statistique du Ministère du Plan sont perimées au moment où elles sont enfin prêtes à être distribuées au public. Encore plus grave est le fait que les données présentées dans ces rapports sont terriblement insuffisantes. En ce qui concerne les deux informations fondamentales pour lesquelles MAPS possède des données correspondantes, on a estimé que les données du Ministère du Plan avaient des marges d'erreur de l'ordre de 50 à 100 pourcent. Il n'est pas surprenant que peu de personnes interrogées (qu'elles appartiennent au secteur informel ou au secteur formel) recherchent ou utilisent les informations au sujet de l'économie rassemblées (ou "estimées créativement" comme l'ont affirmé certains) par le gouvernement du Niger.

Le manque d'informations et le trés haut degré d'incertitude en ce qui concerne les "règles du jeu" ainsi que l'état de l'économie pose de sérieux problèmes au secteur privé au Niger. Des changements rapides et imprévisibles des règlementations qui affectent le secteur privé de même que des incertitudes au sujet des pratiques des affaires ont été notés comme étant de "sérieux problèmes" par de lourdes majorités (65% dans les deux cas) des personnes

interrogées. De plus, la plupart (59%) affirment qu'elles manquent d'informations utilisables sur la situation économique. Ces trois chiffres sont sensiblement plus élevés que leur équivalents au Sénégal.

La perception qu'il y a de rapides et imprévisibles changements de règlementation et que ceux-ci sont un obstacle à la croissance est directement liée au processus de politique. L'explication de cela semble dû à l'absence de consultation entre le gouvernement et le secteur privé (en particulier le secteur informel) ce qui fait que les nouvelles règlementations sont virtuellement inattendues lorsqu'elles sont enfin publiées.

De plus, le "traitement de faveur" accordé à quelques personnes leur donne un avantage certain, rend les enchères peu concurrentielles et peu profitables et contribue à créer une incertitude plus accrue pour les autres. Ainsi que l'a remarqué un manager de construction: "*les marchés sont souvent obtenus par ceux des gens qui ont des relations privilégiées avec certaines autorités. Les lois du marché sont d'office écartées...et la fermeture ne se fera pas beaucoup attendre pour beaucoup d'entre nous.*"

Les sources d'information disponibles aux responsables des entreprises du secteur informel sont trés limitées. Les deux sources les plus couramment citées sont la Chambre de Commerce et le Patronat. Cependant ni l'une ni l'autre de ces organisations ne touche plus d'un quart des entreprises. De plus, les deux organisations sont généralement considérées comme étant inefficaces. Plus de la moitié des personnes interrogées ont dit que le manque de dynamisme de la part de la Chambre de Commerce est un handicap important, voire trés important pour elles. Plusieurs d'entre elles ont déclaré qu'elles voient peu de différences entre la Chambre de Commerce et le gouvernement. En d'autres termes, la Chambre de Commerce est perçue comme faisant partie du problème plutôt que de la solution.

{VOIR TABLEAU 16 DE L'APPENDICE I}

Tout le problème de l'information est associé de prés à l'impossibilité qu'a le gouvernement de comprendre le besoin de collaborer avec le secteur privé au développement d'une stratégie commune pour aborder le problème de la stagnation économique. La faiblesse et l'échec d'organisations telles que la Chambre de Commerce qui ne parvient pas à représenter le secteur privé composent le problème. S'il existait des associations indépendantes et efficaces capables de représenter les intérêts de ce secteur, les changements de politique seraient moins fantaisistes, les informations circuleraient plus aisément et une stratégie commune gouvernement-secteur privé pourrait en émerger.

Une source indépendante d'informations (à jour et précises) sur l'état de l'économie est une nécessité absolue pour servir à la fois le gouvernement et les associations commerciales et professionnelles du secteur privé. Une telle chose n'existe pas actuellement dans le pays et il semble peu probable que le gouvernement ou les Associations soient capables d'en développer ou d'en maintenir une. Il serait dans l'intérêt de tous d'établir un Institut de Recherches Économiques du Secteur Privé basé sur une solide fondation financière tel qu'une

dotation permanente (voir les recommandations plus bas).

Les ressources humaines

Du point de vue du secteur informel, les ressources humaines ne sont en aucune façon un problème aussi important pour lui que ne le sont l'intervention gouvernementale, l'attitudes et le comportement des fonctionnaires ainsi que le manque d'information et de crédit. Les syndicats, la règlementation de la Sécurité Sociale, le salaire minimum et autres lois sur le travail n'affectent que faiblement le secteur informel parce que peu d'entreprises (si tant est qu'il y en ait une) se conforment à ces lois. De nombreuses sociétés sont composées du propriétaire et d'un ou deux employés, généralement des membres de la famille ou des apprentis non rétribués. La plus grosse entreprise comprise dans cet échantillon du point de vue de l'emploi n'a que vingt-et-un employés permanents. Bien que ces entreprises plus importantes puissent occasionellement être la proie des employés du gouvernement, elles n'en continuent pas moins à ignorer les lois sur le travail plutôt que de s'y conformer, car cela les rendrait non concurrentiels sur le marché local.

Deux problèmes de ressource humaine notés dans le secteur informel sont l'absence de travailleurs qualifiés (56% des enquêtés) et le manque de qualifications techniques ou de techniciens sur le marché local (45% des personnes interviewées). Étant donnée la structure salariale du secteur informel, ceci est à peine surprenant. Les personnes qui ont de l'experience ou qui possèdent une formation technique formelle soit cherchent à s'établir elles-mêmes ou alors à trouver du travail dans le secteur formel ou dans le gouvernement.

VII. LES OPÉRATIONS INTERNES ET LE MANAGEMENT DANS LE SECTEUR INFORMEL

Cette étude a mis l'accent sur les contraintes de l'environnement au sein duquel doivent fonctionner les entreprises nigériennes du secteur informel. **Des facteurs internes (c'est-à-dire le management de ces entreprises en terme de gestion quotidienne décisive et de fonctions stratégiques de management) peuvent être aussi importants.** Les entreprises du secteur informel, à peu d'exceptions près, sont de petites opérations. Les fonctions de responsabilité et de management sont entre les mains d'une ou de deux personnes qui doivent partager leur temps entre le management et les tâches de production. La comptabilité peut se faire dans la tête du propriétaire. Le management en ressources humaines est un ensemble de relations trés personnelles souvent basé sur des liens de parenté. Comme nous l'avons remarqué plus haut, le financement a de fortes chances de provenir de parents et d'amis. Les techniques de production et de vente sont transmises par le biais de l'apprentissage. La théorie et la pratique de management, qu'elles fassent partie d'un système consciemment élaboré ou non, peuvent se révéler être aussi importantes que les conditions de l'environnement à déterminer le succés d'une entreprise du secteur informel.

Les termes de références de cette étude ainsi que le temps et les contraintes en ressources ne nous ont pas permis de collecter et d'analyser des informations détaillées sur les pratiques de management et les capacités des entreprises du secteur privé quotidiennes. Les données sur d'importants indicateurs de ces facteurs ont cependant été collectées pendant les interviews.

On a demandé aux personnes interrogées quelles seraient les décisions qu'elles considèreraient utiles de prendre afin d'améliorer leurs entreprises respectives. Dans l'ensemble, **les articles qui figurent en haut de la liste sont l'amélioration du capital physique de l'entreprise (soit l'équipement) ainsi qu'un effort visant à améliorer leurs propres capacités dans le domaine du management**. Presque deux personnes sur trois (63%) ont dit que, si l'occasion leur en était donnée, elles participeraient volontiers à des ateliers ainsi qu'à tout autre programme de formation au management. Ce qui est une indication indiscutable du fait qu'ils reconnaissent la possibilité d'une insuffisance dans le management de leurs entreprises. Environ le même nombre (64%) a suggéré que l'amélioration de son équipement est une action primordiale qu'il aimerait accomplir. L'amélioration des techniques de production ainsi que l'achat de terres et de bâtiments pour leur entreprise font également partie des mesures que la majorité (56%) aimerait beaucoup pouvoir prendre.

Lorsque ces données sont éclatées par type d'activité, quelques différences apparaissent entre les groupes interrogés. Ceux qui travaillent dans l'industrie et le commerce ont classé l'aptitude au management en premier, alors que ceux qui travaillent dans le domaine des services ont placé l'amélioration de leur équipement en haut de la liste de leurs priorités. Le besoin d'améliorer les techniques de production (la seconde priorité pour l'industrie) est supplanté par l'achat de terrains et de bâtiments pour les opérations de ceux qui travaillent dans le domaine des services.

Les opérations quotidiennes qui incluent la production de fait ou le travail de service occupent

tellement le temps des propriétaires-opérateurs du secteur informel du Niger que les fonctions de management ne sont pas consciemment abordées. Ceci, ajouté à un manque de formation généralisé même dans les techniques de management les plus fondamentales, ne favorise pas un comportement responsable en matière de management. **En résumé, les points faibles dans le domaine du management du secteur informel constituent un facteur qu'il ne faut pas ignorer au moment où des réformes sont réclamées dans l'environnement des affaires.** Des opportunités doivent être créées pour une formation à un niveau relativement bas mais trés pratique et à court terme. Ceci devrait aussi comprendre quelques oppportunités de suivi par des consultants/formateurs pour aider à adapter de nouvelles techniques aux réalités et singularités de l'entreprise individuelle nigérienne.

{VOIR TABLEAU 17 DE L'APPENDICE I}

VIII. OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR INFORMEL

Les personnes interrogées ont partagé sur notre demande leur perception des domaines de l'économie nigérienne qui seraient propices à un investissement dans l'avenir. **Ce qui est digne d'être remarqué est qu'il semble y avoir peu d'optimisme en ce qui concerne de sérieux investissements. Le commerce est numéro un et représente le seul domaine pour lequel une majorité des personnes interrogées (qui appartiennent au secteur informel) étaient d'accord que les perspectives d'investissement sont excellentes.** C'est un domaine où les hommes d'affaires nigériens excellent traditionnellement et dans lequel un écoulement des produits ainsi que des profits élevés semblent possibles. Ce n'est cependant pas un domaine dans lequel (étant donnée l'orientation locale de la plupart des échanges) une croissance globale de l'économie est envisageable. Les seuls autres domaines qui ont bien réussi en tant que perspectives d'investissement sont la revente des produits agricoles sur le marché local ainsi que la construction.

{VOIR TABLEAU 18 DE L'APPENDICE I}

Lorsque ces données sont éclatées par région, des différences intéressantes émergent. Alors que seulement vingt-trois pourcent des personnes interrogées sur le plan national ont identifié le tourisme comme un domaine d'investissement valable pour l'avenir, presque les trois quart des personnes interrogées à Agadez (73%) ont déclaré que c'était une excellente opportunité d'investissement. Les personnes interrogées à Agadez ainsi qu'à Tahoua sont considérablement plus optimistes que leurs contreparties à Niamey, Maradi et Zinder au sujet de l'investissement dans la revente de produits agricoles sur le marché local. Les personnes qui travaillent dans les entreprises du secteur informel à Tahoua et Zinder, fidèles à leur estimation positive de l'état général de l'économie, tendent à être plus optimistes au sujet des possibilités d'investissement dans la majorité des domaines de l'économie que ceux des autres départements.

{VOIR TABLEAUX 19 ET 20 DE L'APPENDICE I}

Dans la mesure où l'économie nigérienne dépend trés fortement de l'agriculture, les personnes interrogées ont eu à commenter au sujet des produits agricoles qu'elles estimaient être les plus dignes d'être étudiés. Le millet, le niébé et le bétail sont venus en tête de liste suivis par le riz, le sorgho et les cacahuètes. Si l'on en juge par le nombre de personnes qui ont cité plusieurs récoltes, on peut affirmer qu'il y a au moins un brin d'optimisme en ce qui concerne le marketing local des nécessités agricoles de base.

L'isolement relatif ainsi que l'orientation de la plupart des nigériens du secteur informel est souligné dans leur manque de confiance dans la rentabilité des marchés étrangers. Même l'Afrique de l'Ouest, qui est considérée comme une bonne perspective par le plus grand nombre d'interviewés, n'est considérée comme ayant un potentiel que par la moitié des personnes

considérées. Cela est suivi de la Communauté Économique Européenne qui n'est citée que par environ un quart des enquêtés. Tous les autres marchés extérieurs semblent être hors de portée de la majorité des nigériens du secteur informel.

IX. LES ASSOCIATIONS DU SECTEUR INFORMEL

Parmi les propriétaires, les opérateurs et les managers des entreprises du secteur informel inclues dans notre échantillon, seulement quarante pourcent (40,8%) ont déclaré être membres d'une association professionnelle ou commerciale. Les autres (59,2%) ne participent à aucune forme d'organisation professionnelle ou commerciale. Il faut noter que **d'aprés une étude récente de plusieurs associations commerciales et professionnelles qui opèrent officiellement au Niger, l'énorme majorité n'existe que sur le papier** (Iddal, 1990).

La majorité des membres des organisations de notre échantillon appartient à la Chambre de Commerce. La Chambre de Commerce nigérienne, loin d'être une organisation indépendante destinée à représenter les intérêts de ses membres est une entité financée et dirigée par le gouvernement. Même ses hauts responsables (qui sont des fonctionnaires) sont appointés par le gouvernement au lieu d'être élus par les membres. **Beaucoup d'hommes d'affaires ne voient pas quel serait l'avantage de joindre une telle organisation parce qu'ils ne croient pas qu'elle serve un but précis. La moitié des interviewés a dit que le manque de dynamisme de la Chambre constitue un obstacle au succès des affaires privées. Quarante-cinq pourcent des membres de la Chambre déclarent qu'elle est inefficace.** Des autres 14 organisations citées, pratiquement aucune n'était considérée comme offrant une représentation de fait des intérêts des membres.

La distribution régionale des membres des associations est intéressante et surprenante. À Niamey, où l'on pourrait penser que les frais d'ahésion seraient plus élevés que dans des villes moins cosmopolites, le contraire se produit. Le taux d'adhésion varie d'un département à l'autre d'un taux record de soixante-trois et soixante-deux pourcent à Agadez et Tahoua jusqu'à quarante-sept pourcent à Maradi, trente et un pourcent à Zinder et un taux incroyablement bas de vingt-cinq pourcent à Niamey. Les Niaméens sont peut-être plus sceptiques et ont plus d'expérience auprés de ces organisations que leurs homologues des autres villes citées. Alternativement, ces organisations sont sans doute plus infiltrées dans le tissu social de villes comines Tahoua et Agadez ce qui fait que leurs adhésions sont plus importantes et qu'elles sont basées sur des critères sociaux plutôt que purement associatifs.

Quelles sont les choses que les opérateurs d'entreprises du secteur informel recherchent ou voudraient voir dans une organisation à laquelle ils pourraient adhérer? **Le fait que la question de l'accès au crédit soit en haut de la liste des priorités pour plus de quatre-vingt pourcent des interviewés qui pensent que c'est là une question trés importante, n'est guère surprenant. Les conclusions présentées plus haut indiquent que des problèmes associés à l'absence de consultation avec le gouvernement au sujet des lois qui affectent le secteur privé est un obstacle majeur à la croissance. En accord avec cette conclusion, la deuxième et la troisième priorité pour les opérateurs commerciaux des services est un plus grand contact avec les autorités gouvernementales (72%) et la divulgation d'informations à jour au sujet des règlementations gouvernementales (68%).** L'apport d'informations sur les conditions du marché (60%), l'assistance technique (63%) ainsi que les programmes de

formation pour eux-mêmes et leurs employés (51%) figurent en haut de la liste des services proposés aux enquêtés.

{VOIR TABLEAU 21 DE L'APPENDICE I}

Comme nous l'avons fait remarquer plus haut, **le secteur privé (et tout particulièrement son secteur informel) a été écarté du processus d'adoption de la politique du Niger. La** majorité des organisations en place sont trop petites ou trop mal organisées pour avoir un véritable impact. **Les associations qui regroupent les intérêts des affaires et représentent une adhésion trés diversifiée ont plus de chances d'influencer la politique gouvernementale vers le secteur privé que les organisations fragmentées qui existent actuellement mais fonctionnent à peine.** Ceci est tout particulièrement le cas aujourd'hui avec l'émergence d'un système démocratique multi-partites au Niger.
Il n'est pas sûr que les opérateurs du secteur informel soient prêts à soutenir une association destinée à représenter leurs intérêts aujourd'hui. Les traditions culturelles ne sont pas entièrement compatibles avec la notion de groupes associatifs basés sur des intérêts économiques stricts. De plus, l'expérience passée (particulièrement avec la Chambre de Commerce) les a rendus sceptiques. Cependant si des organisations appropriées sont établies et qu'une aide technique et financière est apportée directement à une telle organisation, elle pourrait réussir à développer un profil assez haut pour exercer son influence sur la politique gouvernementale et faire des émules.

LE SECTEUR FORMEL

X. DESCRIPTION DES ENTREPRISES DU SECTEUR FORMEL: INFORMATIONS D'ARRIÈRE-PLAN

Propriété et investissement étranger

Presque deux tiers (65%) de toutes les entreprises de l'échantillon sont possédées entièrement par des Nigériens. Huit pourcent supplémentaires sont la propriété conjointe de Nigériens et d'étrangers. Parmi les propriétaires ou partenaires étrangers dans les entreprises du secteur formel de notre échantillon, deux tiers (68%) sont français. Ils sont suivis par des ressortissants d'autres pays africains (12%), de Libanais (8%), de ressortissants des pays de la CEE autres que la France (8%), et quelques autres pays. On n'a pas remarqué la participation d'investisseurs asiatiques, nord-américains ou latino-américains. Mises à part quelques exceptions, le niveau d'investissement est assez modeste.

Étant donné le niveau relativement faible des intérêts étrangers dans l'économie nigérienne, il n'est pas surprenant que le chiffre de la propriété étrangère soit beaucoup plus faible que dans le cas du secteur formel au Sénégal. Dans ce pays, un peu plus de la moitié (51%) des entreprises du secteur formel sont totalement ou en partie possédées par des non-Sénégalais. Ceci peut également être comparé avec la participation étrangère dans le secteur informel au Niger, laquelle est minimale.

{VOIR LE TABLEAU 4 DE L'APPENDICE II}

Le personnel

Les entreprises du secteur formel au Niger ont tendance à être assez petites en termes de nombre d'employés permanents, même selon les critères africains. En moyenne, les entreprises comprises dans notre échantillon, emploient à peine plus de 27 personnes de façon permanente, l'éventail allant de 1 à 188. L'entreprise du secteur formel moyenne, au Sénégal, par comparaison, emploie 44 permanents (évantail de 1 à 970). Avec des populations globalement comparables, le niveau de l'activité du secteur formel au Sénégal en termes de nombre d'entreprises est à peu près deux fois et demie celui du Niger. **Ainsi, la contribution du secteur formel à l'emploi au Niger, à la fois en termes de nombre moyen d'employés par entreprise et en termes de nombre total d'entreprises, est relativement bas.** Au vu de la crise économique qui continue et de la fermeture ou du transfert vers le secteur informel d'un nombre croissant d'entreprises, les prévisions d'emploi dans le secteur formel ne semblent pas bonnes. La population nigérienne relativement jeune et en accroissement rapide devra se tourner soit vers d'autres pays ou vers le secteur informel domestique pour des emplois.

De la même façon, les prévisions d'emploi pour les femmes dans le secteur formel ne sont pas particulièrement brillantes. Comme il a été noté dans le rapport sur le secteur informel, l'emploi des femmes (dans le secteur informel) au Niger est particulièrement maussade si on le compare avec celui d'autres pays d'Afrique de l'Ouest comme le Sénégal. Cette tendance semble être aussi celle du secteur formel. Seulement 60% des entreprises du secteur formel

dans notre échantillon nigérien emploient des femmes à des postes permanents, en comparaison de 80% au Sénégal.

De façon surprenante, le nombre moyen d'employées permanentes par entreprise est de 4,4, soit légèrement plus (bien que la différence ne soit pas significative) qu'au Sénégal. Le nombre de femmes à des postes de direction est plutôt faible mais, en termes de pourcentage du nombre total de femmes employées, est plus élevé au Niger (9,4%) qu'au Sénégal (8,5%). Deux tiers des employées permanentes à temps plein dans le secteur formel au Niger occupent des postes de secrétariat, en comparaison de seulement 42% au Sénégal. Surtout, **les possibilités d'emploi des femmes dans le secteur formel sont sombres et le secteur informel ne fournit pas aux femmes les possibilités alternatives qui existent dans d'autres pays africains** ou qu'il offre aux hommes au Niger.

Les marchés

L'orientation du marché de la plupart des entreprises du secteur formel au Niger est, comme pour les entreprises du secteur informel, uniquement domestique. La grande majorité des entreprises de l'échantillon (87%) vendent, en moyenne, 93% de leur produits et services au Niger. Le deuxième marché pour les produits nigériens en termes de nombre d'entreprises concernées (14%) est celui des pays de l'Afrique de l'Ouest, principalement le Nigéria. La seule autre zone notable où des produits nigériens sont vendus est la Communauté Européenne, en particulier la France (8% des entreprises échantillonnées y vendent des produits). Les pays du Maghreb et d'autres pays africains sont représentés dans l'échantillon, mais à peine. La dépendance continuelle des entreprises nigériennes vis-à-vis des marchés locaux et régionaux, où les ressources sont déjà rares, ne conduit pas à des prévisions optimistes en ce qui concerne la croissance du secteur formel.

{VOIR TABLEAU 6 DE L'APPENDICE II)

Les sources d'approvisionnement

Comme dans le cas du secteur informel, **les sources d'approvisionnement des entreprises du secteur formel sont un peu plus diversifiées que les marchés extérieurs.** Mises à part les sources nigériennes qui prédominent, la Communauté Européenne, en particulier la France, figure parmi les fournisseurs des entreprises du secteur formel nigérien. Plus d'un tiers (36%) des entreprises de l'échantillon, achètent leurs approvisionnements et autres inputs (en moyenne, 52 pourcent de leurs besoins) à la CEE. L'Afrique de l'Ouest arrive en second, de près, avec 34% des inputs sûrs des entreprises nigériennes. Le niveau des importations actuelles de cette zone, en particulier le Nigéria, est probablement sous-estimé à cause de l'étendue du système des échanges parallèles. Quelques entreprises obtiennent certaines de leurs fournitures des pays du Maghreb et d'autres pays européens et africains, pas encore cités.

{VOIR TABLEAU 7 DE L'APPENDICE II}

Le modèle d'échange, à la fois ventes et sources d'inputs, ne conduit pas à une croissance soutenue. Les ressources rares nécessaires pour payer les inputs importés ne sont pas compensées pas les revenus des exportations. Les hommes d'affaires nigériens connaissent mal les marchés étrangers, aussi les produits pour lesquels le Niger devrait bénéficier d'un avantage comparatif ne parviennent pas sur les marchés les plus attrayants.

XI. PERFORMANCES RECENTES DU SECTEUR PRIVÉ FORMEL

L'environnement économique du secteur formel

L'environnement dans lequel les entreprises du secteur formel opèrent émet des signaux critiques pour les managers des entreprises en ce qui concerne les types d'actions qu'ils devraient ou ne devraient pas prendre ou au moins devraient estimer devoir prendre. A cet effet, **ce ne sont pas seulement les réalités de la situation économique qui influencent le comportement mais, peut-être plus précisément, la perception des conditions économiques. Les dirigeants des entreprises nigériennes dans le secteur formel ont une vue extrêmement négative, quoique probablement réaliste, de l'état actuel de l'économie dans laquelle eux-mêmes et leurs entreprises doivent fonctionner.** Moins de quatre pourcent des interviewvés ont le sentiement que les conditions se sont améliorées l'année passée. Deux sur cinq (40,3%) des enquêtés ont dit que les conditions avaient empiré ou beaucoup empiré. La catégorie modale, pas de changements (48,1%), devrait être considérée comme ,fondamentalement, négative étant donnée la performance faible de l'année de base, et les terribles conjonctions économiques dans lesquelles se trouve le pays. Dans ces conditions, peu de particuliers sont désireux d'investir dans un accroissement de production ou d'emploi.

{VOIR TABLEAU 8 DE L'APPENDICE II}

Il semble qu'il y ait des différences régionales notables dans les perceptions de la tendance de l'économie. Parce que l'échantillon du secteur formel est trop petit pour constituer la base de généralisations au niveau départemental, tous les interviews ont été groupés en deux catégories: ceux qui opèrent dans la capitale, Niamey, et ceux qui opèrent dans le vaste arrière-pays. Comme c'est le cas pour le secteur informel, **la tendance de l'économie semble être vue de façon beaucoup plus mauvaise dans la perspective de Niamey que dans celle de l'intérieur.** Plus de la moitié des personnes de Niamey (53,3%) ont dit que l'économie avait empiré pendant l'année passée, alors que moins d'un quart (24%) des enquêtés des autres départements pensent de la même façon. Cela ne veut pas dire que les choses soient meilleures ou s'améliorent dans les régions. En fait, la réponse modale pour ces zones est qu'il n'y a pas de changement, ce qui, comme remarqué plus haut, peut être considéré comme une évaluation négative.

Quand ces données sont analysées par secteur d'activité, il ne semble pas qu'il y ait de différences majeures de perspective entre celles du commerce et celles du secteur des services. Le secteur de production (agriculture, transformation, industrie, mines) diffère des deux autres. Pris dans son ensemble, le monde des affaires dans ce secteur a tendance à être quelque peu optimiste. Ils sont aussi plus portés à dire qu'ils ne savant pas, signe de leur incertitude en ce qui concerne l'état de l'économie.

En relation avec leurs entreprises respectives, on a demandé aux interviewés d'estimer l'impact relatif d'une variété de facteurs sur les performances de leurs entreprises. **Une majorité d'entre eux ont identifié quatre facteurs comme ayant généralement un impact négatif sur**

leur entreprise: les impôts (74%); l'action gouvernementale (55%); les garanties nécessaires de crédit (53%) et; les taxes préférentielles (51%).

La politique gouvernementale et ses mises en oeuvre sous forme d'impôts et de taxes préférentielles sont d'une extrême importance dans l'esprit des hommes d'affaires du secteur formel. Les difficultés associées à l'obtention de crédit sont aussi généralement attribuées aux actions gouvernementales. À de nombreuses reprises, les interviewés ont fourni des exemples montrant que le taux d'imposition élevé, la mauvaise interprétation des impôts, le traitement préférentiel et d'autres interactions avec les fonctionnaires en particulier et l'État en général inhibent la croissance et le succès de leurs entreprises. Si le Niger veut développer un secteur formel vivant, il semble qu'une révision radicale de la politique d'imposition et de réglementation soit nécessaire.

{VOIR TABLEAU 9 DE L'APPENDICE II}

Tendances dans le volume des ventes

L'apparence médiocre de l'économie est clairement reflétée dans les changements rapportés sur le volume des ventes pendant l'année passée. Presque les trois quarts des interviewés (73%) ont dit que les ventes ont décliné ou beaucoup décliné l'année passée. Seulement 17 pourcent ont indiqué que les ventes s'étaient améliorées pendant cette période. Ces chiffres pour le secteur formel sont beaucoup plus sévères que ceux notés pour le secteur informel au Niger. Ils sont également significativement pires que les perceptions de leur économie nationale par leurs homologues du secteur formel au Sénégal.

{VOIR TABLEAU 10 DE L'APPENDICE 2}

Quand ces données sont divisées par région (Niamey comparé aux autres départements), une fois de plus, il apparait que **les personnes de l'échantillon de la capitale sont légèrement plus négatives dans leurs interprétations que celles de l'échantillon dessiné dans les autres départements. Parmi les interviewés de Niamey, quatre sur cinq (80%) ont signalé que les ventes avaient soit décliné soit sévèrement décliné pendant l'année passée. Le chiffre comparable de l'échantillon départemental est de presque (63%).** Il n'est pas possible de dire que les conditions sont bonnes dans l'arrière-pays, mais qu'elles ne sont pas aussi sévères qu'à Niamey.

Il y aussi un faible optimisme à propos de la condition future de l'économie. Lorsqu'ils sont intérrogés sur les ventes prévisionnelles de l'année prochaine, moins d'un sur cinq des interviewés a dit qu'il attendait une amélioration des ventes. Environ un même nombre a dit qu'ils attendait un déclin additionnel des ventes (31,2%), ou ont dit qu'ils ne savait pas quoi spéculer (31,1%). Ce dernier chiffre pourrait être indicatif d'un important facteur sociologique remarqué par plusieurs sociologues nigériens: le relativement haut degré de fatalisme qui caractérise même la communauté des affaires au Niger. Sur une base régionale, les hommes d'affaires de Niamey sont immanquablement moins optimistes que leurs collègues des autres

départements. Moins de sept pourcent de ceux de l'échantillon de Niamey pensent que les choses s'amélioreront, alors que 37 pourcent de ceux de l'arrière-pays partagent ce sentiment.

Le pourcentage de capacité d'exploitation actuellement utilisé par le secteur formel est également indicatif de l'état de l'économie. Environ 58% des entreprises échantillonnées fonctionnent à 75 pourcent ou plus de leur capacité. Niamey semble être la plus touchée à cet égard. La catégorie modale (49% des entreprises) fonctionne à entre 50 et 74 pourcent de sa capacité et seulement neuf pourcent fonctionnent au-dessous de 50 pourcent de leur capacité. Ceci représente de considérables investissements et potentiels de production inutilisés. Dans les autres régions du pays comprises dans l'étude, moins d'une entreprise sur cinq (19%) est signalée comme fonctionnant au-dessous de 75 pourcent de sa capacité, et aucune n'a fait part d'un chiffre au-dessous de 50 pourcent. Pour les régions autres que Niamey, ceci pourrait reflèter une meilleure situation économique, des investissements plus petits dans les capacités d'installation et de main-d'œuvre, ou les deux éléments à la fois.

On a également demandé aux interviewés d'évaluer l'impact relatif de huit différents facteurs sur le volume des ventes dans leurs entreprises respectives. En général, le facteur le plus important est la distance des marchés. C'est aussi la contrainte la plus forte sur les secteurs de l'industrie et du commerce. La difficulté de traverser de longues distances entre les principales villes du Niger pour accéder aux marchés est combinée à des coûts de transportation élevés. Ceci est particulièrement vrai à cause de procédures complexes et chères d'enregistrement et à cause de taxes "illégales" levées par la police et d'autres représentants gouvernementaux. Typiques des commentaires dans ce domaine sont ceux d'un interviewé du secteur des transports qui a dit ainsi,"*J'avais l'habitude de donnner 500 francs à chaque poste de police...les contrôles faisaient doubler la durée du voyage. Je payais 500 Fr. à chaque poste car un petit quelque chose manquait toujours au niveau des papiers de la voiture.*"

La compétition est aussi un déterminant très important du volume des ventes. La compétition étrangère est placée en deuxième position, après la distance des marchés par, à la fois, l'industrie et le commerce. Étant donné le taux de change non-favorable entre le FCFA et le Naira dévalué, et la longueur de la frontière commune avec le Nigéria, ceci était prévisible. Nombreux sont ceux (69%), dans le secteur formel dans son ensemble, qui ressentent que le manque de protection de leurs produits est un obstacle important pour leurs entreprises. Pour le secteur des services, l'influence la plus importante sur le volume des ventes est la compétition des entreprises domestiques dans les secteurs formel et informel. **En fait, le déplacement de nombreuses entreprises du secteur formel vers le secteur informel, et les avantages associés de sécurité sociale et relativement d'imposition rendent la compétition du secteur informel intense.**

{VOIR TABLEAU 11 DE L'APPENDICE II}

Disponibilité et coûts des facteurs de production

La disponibilité et le coût de l'infrastucture de base, des services et des autres inputs ont un impact majeur sur la compétitivité des entreprises nigériennes du secteur formel et à partir de-là sur leur capacité à exporter aussi bien qu'à rivaliser avec les produits importés. Il a été lu une liste de 21 services et inputs aux interviewés, et il leur a été demandé d'identifier si chacun d'entre eux avait eu un impact positif ou négatif sur leur productivité. La distribution des réponses à ces questions indique que **ce qui est normalement considéré comme étant les services les plus basiques du secteur formel moderne, électricité, téléphone, eau et transportation ont un prix fixé à un niveau perçu comme une entrave à la croissance et à la compétitivité des entreprises nigériennes.** Plus de deux tiers (69%) des personnes interrogés ont dit que le prix de l'électricité avait un impact négatif sur leurs entreprises. Ceci s'explique en particulier parce que les coûts d'énergie dans le Nigéria voisin sont fortement subventionnés. En plus du prix de l'électricité, la fiabilité des services électriques pose aussi un problème majeur. De fréquentes interruptions des services et des surtentions de courant abîment l'équipement, perturbent et ralentissent la production de façon considérable.

Nombreux (62%) sont ceux à indiquer que le prix des communications (services téléphoniques) et les prix de l'eau (48%) et des terrains (47%) sont aussi des facteurs contraignants. **La situation foncière est particulièrement critique à Niamey.** Ces problèmes ne sont pas uniques au Niger, mais ont tendance à caractériser de tels services dans tout le Sahel. Par exemple, ces mêmes trois facteurs, le prix des services téléphoniques, l'eau et l'électricité sont classés en haut de la liste des facteurs ayant un effet négatif sur le secteur formel au Sénégal. On devrait ajouter à la liste des contraintes le coût élevé des nouvelles technologies car il est identifié comme étant un obstacle par nombre d'interviewés.

De façon surprenante, l'accès au crédit, l'accès aux terrains et la disponibilité de travailleurs expérimentés (ceci ne s'applique pas pas aux techniciens) ne sont pas classés en tête des influences négatives majeures. Tout compte fait, un large nombre d'interviewés estime que ces éléments ont une influence positive plutôt que négative sur leur entreprise. Par exemple, moins d'un enquêté sur cinq (19,5%) trouve que l'indisponibilité de travailleurs expérimentés a un impact négatif sur leur entreprise. Au contraire, plus de trois sur cinq (62%) suggèrent que ce facteur a un effet positif. Dans le cas des terrains, l'accès est un problème sévère seulement à Niamey. Dans les autres départements, il a plus de chance d'être considéré comme ayant un impact positif. Bien que les prix des inputs, comme l'électricité soient fréquemment vus comme des contraintes au Niger, leur accès et disponibilité ne le sont pas. Très peu de dirigeants du secteur formel identifient l'accès à l'électricité , aux produits primaires, à l'eau ou aux bâtiments comme les affectant de façon négative. Le prix plutôt que l'accès semble être la préoccupation principale.

{VOIR TABLEAU 12 DE L'APPENDICE II}

Quand ces données sont analysées par type d'activité, très peu de différences apparaissent entre les secteurs. Les corrélations des rangs entre les trois groupes (services, industrie, commerce)

sont extrêmement élevées et positives. Comme on pouvait le prévoir, ceux qui sont dans l'industrie sont plus préoccupés par l'accès aux produits primaires et le prix du transport que ne le sont soit ceux dans les services ou ceux dans le commerce Dans le domaine des services, les problèmes qui affectent la disponibilité des pièces détachées sont classés plus haut que dans le cas des deux autres secteurs. Les autres différences sont minimales.

{VOIR TABLEAU 13 DE L'APPENDICE II}

XII. LE CRÉDIT DANS LE SECTEUR FORMEL

Les sources de crédit

La disponibilité du crédit du système bancaire est un facteur limitatif sévère pour le secteur formel nigérien. Le crédit a tendance à être à cours terme, à taux d'intérêt élevé et exige une documentation et des garanties excessives. Parmi les 77 entreprises du secteur formel de l'échantillon, seulement 22 (29%) ont signalé qu'elles avaient reçu des prêts bancaires pour couvrir certaines parties de leurs investissements et de leurs dépenses d'exploitation (à long terme ou à court terme). Environ une sur cinq (19%) a signalé qu'elle avait reçu un crédit d'une banque de développement. Mises à part celles-ci, les seules sources principales de crédit communément utilisées sont la famille et les amis (38%), et l'envoi de marchandises ou d'autres formes de crédit de leurs fournisseurs (39%). En général, la plupart des fonds de ces entreprises (au moins celles qui sont entièrement possédées par des Nigériens) viennent de l'épargne personnelle. Plusieurs personnes ont indiqué qu'elles avaient pû débuter leurs entreprises grâce aux fonds fournis sous la forme de "la poignée de main en or" quand ils avaient volontairement quitté le service public. Indifféremment du type d'activité dans lequel elles sont engagées, les entreprises nigériennes font montre d'une distribution similaire de sources de crédit.

{VOIR TABLEAU 14 DE L'APPENDICE II}

Comme on l'a remarqué, le crédit est un problème ancien du secteur privé au Niger. L'obstacle le plus important dans ce domaine selon les interviewés (87%) est le niveau extrême de garanties nécessité pour obtenir un prêt. Un bon exemple est fourni par un projet de coopératives soutenu par l'A.I.D.; lequel, en dépit du soutien du donateur, exige malgré tout un dépot de garantie équivalent à 110 pourcent du montant du prêt.

Un problème lié est le montant énorme de documentation exigé afin d'être candidat au crédit. Beaucoup de petites entreprises manquent de la compétence parmi leur personnel permanent pour préparer une telle documentation et ne peuvent pas se permettre de payer le coût élevé du recrutement d'un consultant pour la produire. Ainsi, seulement les entreprises les plus importantes et avec le plus de relations peuvent répondre à ces exigences. Le plafond du crédit est aussi considéré par beaucoup (81%) comme étant trop bas par rapport aux besoins et aux coûts associés à l'établissement du dossier nécessaire à la candidature. Sans les garanties standards appropriées et une documentation complète, beaucoup dans le secteur formel sont exclus et une majorité (56%) estime qu'elle n'a aucun accès au crédit.

En plus du crédit, les autres aspects de l'industrie bancaire ne doivent pas être passés sous silence. Un des domaines importants d'une croissance potentielle, le tourisme, exige le soutien d'un système bancaire qui fonctionne afin que les touristes puissent changer de l'argent, déposer des valeurs (parmi lesquelles des bijoux et d'autres produits de l'artisanat local), acheter et toucher des chèques de voyage, transférer de l'argent de l'étranger, et répondre à une variété d'autres besoins. Comme l'a remarqué un dirigeant d'hôtel au cours de l'étude, *"l'activité des*

banques est quasi inexistante et les touristes rencontrent toutes les difficultés pour mettre leurs fonds en sécurité". Bien que le pays entier souffre de ces difficultés, le problème est particulièrement aigu dans le centre de tourisme le proéminent, Agadez.

Le système bancaire au Niger n'est pas du tout préparé à traiter des besoins de crédit des entreprises locales, soit du secteur formel soit du secteur informel. Quand et si une politique claire et logique sera développée à l'égard du secteur privé, la réforme du système bancaire sera une composante cruciale. La disparition de nombreuses entreprises parapubliques, qui traditionnellement consomment la part du lion du crédit disponible, pourrait préparer le terrain pour une telle réforme. Sans une transformation totale du système bancaire et de crédit, la croissance économique et la création d'emplois stimulés par investissements dans le secteur formel ont peu de chance d'être atteints.

XIII. LES OBSTACLES A LA CROISSANCE DU SECTEUR PRIVÉ FORMEL

Si un ensemble de mesures politiques doit être développé soit par le gouvernement du Niger soit par la communauté donatrice ou par les deux, il sera nécessaire d'identifier les obstacles à la croissance et de leur répondre dans le contexte d'un ensemble de réformes. **Sept ensembles majeures d'obstacles potentiels à la croissance du secteur privé formel au Niger ont été identifiés: 1) les questions d'information et l'incertitude en ce qui concerne l'environement des affaires; 2) les services de crédit; 3) la politique du gouvernement et les processus de prise de décision politique; 4) la mise en action politique, particulièrement le rôle des fonctionnaires; 5) les ressources humaines; 6) le coût des inputs; et 7) les capacités internes de management.** Plusieurs autres sujets, (par exemple, le crédit, les coûts des inputs, et la compétition) ont déjà été traités dans des sections précédentes de ce rapport, et seront ici seulement mentionnés au passage. Le questionnaire comprend plus de 60 rubriques visant à déterminer l'importance des sept facteurs du point de vue des hommes d'affaires nigériens.

{VOIR TABLEAU 15 DE L'APPENDICE II}

Adoption de la politique gouvernementale et mise en pratique

Au cours des interviews, **les enquêteurs ont été litéralement bombardés de commentaires négatifs sur le gouvernement et ses mesures politiques. Comme en a conclu un des responsables des équipes de l'étude dans un rapport final sur le déroulement de l'interview dans les régions couvertes: *"Il y a bien d'autres facteurs qui contribuent à la crise actuelle mais il ressort de tous les échos enregistrés que la part de responsabilité de l'actuel gouvernement vient en tête".*** **La distribution des réponses aux questions concernant ces problèmes est fortement négative, même plus négative pour le secteur formel que pour le secteur informel.** Les actions du gouvernement sont considérées par les interviewés comme un facteur qui a eu un impact fortement négatif sur les performances de leurs affaires. Pour mettre ceci dans une perspective comparative, les interviewés dans le secteur formel au Sénégal étaient aussi assez négatifs dans leur évaluation de la politique gouvernementale envers le secteur privé, mais la profondeur de ce sentiment au Niger est significativement plus importante au Niger. A partir de ces données, **il est honnête de dire qu'il y a une crise de confiance extrêmement grave dans le gouvernement du Niger de la part du secteur privé, en particulier du secteur privé formel.**

Le manque de consultation du gouvernement avec la communauté des affaires ressort comme le problème le plus significatif et le plus important. Soixante-dix pourcent des interviewés (opposés à 42% au Sénégal) ont dit que ceci est un problème très important et un autre 17 pourcent ont dit que c'était un problème important. Ainsi, presque neuf hommes d'affaires du secteur formel sur dix au Niger sont mécontents du manque de consultation par le gouvernement concernant les mesures politiques qui ont un impact sur les entreprises privées. Quelques-uns ont fait des commentaires sur la Table Ronde tenue par le gouvernement en 1987. En résultat de cette conférence, les contrôles des prix ont été levés, mais en fait on a finalement tenu compte ou mis en pratique aucune autre recommandation faite par le secteur privé.

On trouve des réactions toutes aussi négatives en ce qui concerne le manque perçu de coordination entre les Minitères impliqués dans la régulation du secteur privé. Plus de quatre interviewés sur cinq ont remarqué que c'était un problème important ou très important. Il est également presque uniformément reconnu dans la communauté des affaires qu'il y a de nombreux Ministères impliqués dans la réglementation du secteur privé. Ce manque perçu de coordination et de lignes d'autorité administratives claires rend le processus de faire des affaires complexe et cher. Des mesures politiques contradictoires sont souvent mises en vigueur à leur tour par des représentants gouvernementaux représentant leurs administrations respectives. Cette situation ouvre sur une large variété d'occasions de pots-de vins et de corruption. Dans certains cas, étant données la complexité et la nature contradictoire des politiques, soudoyer des fonctionnaires est perçu comme étant la seule façon de demeurer dans les affaires.

De nombreux hommes d'affaires (83%) pensent que quelques-uns des problèmes de communication et de coopération entre le secteur privé et le gouvernement viennent de ce que le gouvernement nourrit une attitude négative à leur égard. Ceci, pensent-ils, est souligné par les difficultés qu'ils rencontrent avec les contraintes imposées par la Police du Contrôle Économique. Presque les trois quarts des interviewés (74%) disent que le "Contrôle Économique" est important ou très important en tant que contrainte.

Alors que la communauté donatrice a fait pression sur le gouvernement pour instituer un programme de libéralisation économique, peu a été fait pour assurer sa mise en action. Les mesures politiques dessinées pour réformer le système économique et les mécanismes de régulation associés sont considérés comme étant appliqués de manière impropre ou comme étant seulement mis en oeuvre sans enthousiasme par des fonctionnaires qui continuent à bénéficier du système précédent. Ils sont perçus comme nourrissant une attitude négative à l'égard du secteur privé ce qui influence leur travail et crée des obstacles accrus pour les affaires. Certains proposent même que les changements ont été directement sabotés par ceux qui étaient chargés de les mettre en pratique.

Il y a également un ressentiment considérable à l'égard du traitement perçu comme étant un traitement de faveur accordé à des personnes ayant des relations haut plaçées. Soixante-six pourcent des personnes de l'échantillon considèrent que c'est un problème sérieux. Les commentaires du propriétaire d'une compagnie de construction dans un département sont typiques:"*Aujourd'hui, nous n'arrivons pas à avoir des contrats avec le gouvernement, et les marchés sont souvent obtenus par des gens qui ont des relations privilégiées avec certaines autorités. Les lois du marché sont d'office écartées...et la fermeture ne se fera pas beaucoup attendre pour beaucoup d'entre nous.*" De façon similaire, environ le même nombre pense que les droits de douane ne sont pas appliqués d'une façon équitable pour tous. Il est aussi ressenti que la TVA est mal appliquée, mais pas nécessairement au hasard. Ainsi, le gouvernement est vu non seulement comme restreignant le développement du secteur privé en général, mais également comme favorisant un groupe choisi aux dépens des autres. Ceci concourt à limiter l'investissement dans le pays et à introduire des distorsions en canalisant l'investissement vers des domaines qui n'exigent pas d'avoirs immmobilisés mais permettent des chiffres d'affaires rapides, particulièrement certains secteurs du commerce.

Les fonctionnaires chargés de réglementer, de surveiller et d'aider le secteur privé ne sont pas hautement considérés par les entrepreneurs nigériens. Ils sont largement vus comme ne comprenant pas le secteur privé (74%), et échouant à reconnaître le rôle de l'entrepreneur dans l'économie nigérienne (71%). Le règlement de taxes "illégales" aux fonctionnaires, bien qu' extrêmement commun, est vu comme un important ou très important obstacle à la croissance par la plupart des hommes d'affaires (74%). Finalement, les employés du gouvernement sont considérés par le secteur privé comme étant paresseux et comme manquant de motivation (62%). A la lumière du passé d'interactions négatives et de mauvais sentiments entre les deux groupes, un recyclage considérable sera nécessaire avant que l'on puisse compter que l'interface entre le gouvernement et le secteur privé fonctionne avec plus de facilité. Des ateliers visant à sensibiliser les fonctionnaires et les responsables d'entreprises aux besoins et perspectives de chacun pourraient être une façon utile et rentable de commencer à traiter de ces problèmes.

Informations et incertitudes

Au Niger, il y a un manque général d'informations disponible sur: 1) l'état de l'économie; 2) les règles du jeu dans la perspective réglementaire du gouvernement; 3) les pratiques d'affaires acceptables; et 4) l'état du marché d'un produit particulier, intérieurement et internationalement. De plus, il y a un manque d'institutions qui pourvoient régulièrement de telles informations au secteur privé.

Il y a peu de sources fiables d'informations disponibles. Aucun des Ministères ne diffuse d'informations visant spécialement la communauté des entreprises privées. Peu est fait pour identifier des marchés extérieurs appropriés et on connait peu la demande des produits nigériens, même dans les pays voisins. L'attention payée par la communauté des affaires, le gouvernement et le public nigériens à la récente foire du Burkina Faso à Niamey est instructive. Apparemment, rien de cette ampleur n'a jamais été tenté par le Niger. Quelques artisans d'Agadez ont parlé de la foire de l'artisanat organisée par le gouvernement tenue hors du Niger. Ils sont assez aigris par le fait que les représentants du gouvernement (y compris la Chambre de Commerce) qui ne connaissent rien à la production artisanale, plutôt que les artisans eux-mêmes, aient participé à la foire, aient reçu les bénéfices associés des voyages à l'étranger et des notes de frais, et qu'ils aient apparemment gardé les profits des ventes des articles. Plus de neuf responsables d'entreprises sur dix ont identifié le manque d'informations sur l'état de l'économie comme étant un très important ou un important obstacle à la croissance de leurs entreprises.

Les sources officiels d'informations, comme l'Annuaire Statistique du Ministère du Plan (livre annuel de statistiques) ne sont plus à jour quand ils sont prêts à paraître et à être publiquement distribués. De plus, les données présentées dans ces rapports sont hautement incorrectes. Pour les deux ensembles fondamentaux de données pour lesquelles l'équipe MAPS avait des données alternatives fiables, les données du Ministère du Plan montraient des marges d'erreur entre 50 et 500 pourcent. Il n'est pas surprenant que **peu d'interviewés soit dans le secteur formal soit dans le secteur informel recherchent ou utilisent les informations sur l'économie "collectées" (quelques-uns, familiers du procédé**

actuel, suggèrent "estimées avec créativité" plutôt que collectées) par le gouvernement du Niger.

Le manque d'informations sur les réglementations gouvernemantales inhibent aussi l'investissement et la croissance. En partie parce que le secteur privé est rarement sinon jamais consulté par les autorités gouvernementales dans la procédure de prise de décision politique, il y des changements rapides et souvent imprévisibles dans les réglements qui affectent les entreprises. Quatre-vingt huit pourcent des interviewés ont dit que ceci était un problème très important (66%) ou important (22%) pour eux. Il contribue au haut degré d'incertitude sur les pratiques d'affaires acceptables qui imprègne le secteur privé, en particulier le secteur formel. En résultat de quoi, même quand le niveau de demande dans un marché particulier est connu et que les conditions économiques semblent favorables, les dirigeants d'affaires rechignent à investir à cause des riques provenant des pratiques et changements réglementaires. Ceci est encore compliqué par le coût relativement élevé du travail dans les affaires lié à la corruption, en particulier dans un domaine comme les transports.

Des sources alternatives d'information et d'assistance sont **disponibles potentiellement au travers des associations professionnelles et de commerce. La Chambre de Commerce que l'on peut consulter pour des informations et comme instrument représentatif est, en fait, une créature de l'État. Ses directeurs et membres du conseil sont nommés par l'État, et le manque de dynamisme qui en résulte (82% des personnes dans l'échantillon disent que ce manque d'initiative est un problème important) est encore un autre obstacle auquel la communauté des affaires doit faire face.** D'autres sources d'information citées par les interviewés comprennent le "Patronat" (association d'employeurs), les partenaires étrangers pour ceux qui en ont, et des journaux professionnels et de commerce. Aucune de ces sources n'est considérée comme étant hautement efficace en tant que représentant de la communauté des affaires ou en tant que sources d'informations sur l'économie nigérienne et le système de réglementation. **En attendant que la communauté des affaires soit efficacement introduite dans la procédure de prise de décision politique en tant que partenaire à part entière, l'incertitude a des chances de continuer d'être une contrainte sérieuse à la croissance économique.**

{VOIR TABLEAU 16 DE L'APPENDICE II}

La création d'une source d'information à jour et de haute qualité sur l'état de l'économie et le système de réglementataion au Niger est absolument essentielle. Un Institut National de Recherche du Secteur Privé, peut-être affilié à la Faculté des Sciences Économiques et Juridiques de l'Université de Niamey, pourrait être établi avec une dotation permanente. Un tel institut pourrait bénéficier de la compétence de la faculté de l'université, de consultants nigériens privés, et de dirigeants d'affaires pour: **1) développer un agenda prioritaire de recherche; 2) développer des mécanismes pour la divulgation d'informations opportunes à la communauté des affaires et aux associations commerciales; 3) fournir des services de conseil à bas coûts ou gratuits aux entreprises; 4) développer des ateliers et des programmes de formation pour la communauté des affaires et les fonctionnaires d'État; et**

5) fournir des contrats de services spécifiques comme les études de marché aux entreprises privées et à la communauté donatrice.

Les ressources humaines

A la différence de la situation dans le secteur informel, la limitation des ressources humaines a un impact limitatif significatif sur la croissance de nombreuses entreprises du secteur formel. **Particulièrement important est le manque de techniciens spécialisés (à la différence des travailleurs expérimentés dont l'offre est importante),** un problème que 70 pourcent des interviewés identifient comme étant important. Au niveau moyen et élevé, il y a peu de Nigériens qui possèdent les compétences techniques et managériales appropriées dont les entreprises ont besoin. Les récents diplômés des institutions nationales académiques et de formation sont considérés comme manquant d'expérience pratique et comme n'ayant pas développé l'esprit de compétition duquel dépend le secteur privé.

Le système éducatif au Niger est connu pour être faible et sous-financé. Ceci est probablement le facteur unique le plus important pour expliquer la différence très importante entre les problèmes de ressources humaines au Sénégal et au Niger. Par exemple, alors que 45 pourcent des interviewés dans l'échantillon du secteur formel au Sénégal disaient que le manque de techniciens qualifiés était une pierre d'achoppement pour la croissance des firmes, le chiffre nigérien comparatif est significativement plus élevé (70%). **Le développement du secteur formel a clairement besoin d'investissement dans l'expansion et l'institutionalisation de programmes de formation et d'éducation, particulièrement techniques dans les institutions nigériennes.**

L'Université de Niamey a répondu aux besoins dans le domaine managérial en révisant ses programmes d'études à la Faculté des Sciences Économiques et Juridiques pour y inclure de nombreux cours concernant les affaires. Bien que les étudiants étudient la comptabilité moderne, le marketing, les systèmes d'information, le management, le droit commercial, et l'économie, ils manquent encore de l'expérience concrète des affaires quand ils sont diplômés. Des programmes de stages ont récemment été développés mais la communauté des affaires n'y a pas encore largement souscrit. **Un programme de conseil supervisé, dans lequel les étudiants avancés travaillent avec de petites entreprises pour développer des plans d'affaires, conduisent des études de marché, améliorent ou organisent des systèmes de comptabilité fournirait des opportunités récompensantes pour les entreprises et l'Université.** Étant donnée la petite taille du secteur privé formel et l'accroissement du succès des cours traitant des affaires à l'Université, les besoins à des premiers postes de management des entreprises nigériennes et étrangères peuvent probablement être comblés par le vivier de diplômés dans un avenir prévisible.

XIV. OPÉRATIONS ET MANAGEMENT INTERNES

Alors que cette étude a mis l'accent sur les contraintes d'environnement sous lesquelles les entreprises nigériennes doivent fonctionner, des facteurs internes- c'est à dire, le management actuel de ces entreprises en termes de gestion d'exploitation décisive et de fonctions stratégiques de management- pourrait être d'une importance égale. Les termes de référence de cette étude, les contraintes de temps et de ressources ne permettaient pas de collecter et d'analyser des informations détaillées sur les capacités quotidiennes de management des entreprises du secteur privé. Cependant, des données sur certains indicateurs de ces capacités ont été collectées au cours des interviews.

On a demandé aux interviewés quelles actions ils considéreraient comme valant la peine d'être prises pour améliorer le fonctionnement de leurs entreprises respectives. En général, **le sujet placé en tête est un effort pour améliorer leurs aptitudes et connaissances propres dans le domaine du management.** Trois sur quatre ont dit que, si l'opportunité leur était donnée, ils seraient tout à fait prêts à participer à des ateliers ou à d'autres programmes de formation au management. Ceci est un clair indicateur de la reconnaissance de leur part de possibles insuffisances dans le management de leurs entreprises.

Améliorer les techniques de production était placé en seconde position en temps qu'action qu'ils seraient prêts à entreprendre. Presque les deux tiers des interviewés ont noté ceci comme un domaine d'inquiétude. Des investissements en capital accrus, un contrôle de qualité amélioré, le marketing, et la formation de leurs employés ont aussi été évalués comme importants par la moitié des interviewés.

Quand ces données sont analysées par type d'activité, quelques différences significatives apparaissent entre les groupes. Alors qu'améliorer leurs compétences en management est placé en premier pour les domaines des services et du commerce, pour l'industrie, un contrôle de qualité amélioré est plus important. Le besoin d'améliorer les techniques de production, qui est la deuxième priorité dans les domaines de l'industrie et des services, est supplanté par le besoin d'améliorer les investissements pour les personnes travaillant dans le commerce.

Comme c'est le cas des entreprises partout en Afrique, les opérations quotidiennes consument tellement du temps des propriétaires-opérateurs et des managers au Niger que les fonctions stratégiques de management ne sont pas traitées (Kiggundu, 1990). Ceci, couplé avec le manque général de managers expériementés, le coût élevé de la technologie moderne et le nombre limité de techniciens spécialisés, ne conduit pas à des processus de prise de décision managériales efficaces. **En somme, les insuffisances dans le domaine du management des entreprises sont un facteur que l'on ne doit pas oublier lorsque l'on cherche à faire des réformes dans l'environnement général des affaires.** Des occasions devraient être crées pour des formations permanentes de managers.

{VOIR TABLEAU 17 DE L'APPENDICE II}

XV. OPPORTUNITÉS D'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR FORMEL

On a demandé aux opérateurs du secteur formel d'estimer les opportunités d'investissement dans une variété de domaines de l'économie nigérienne. **Bien qu'il n'y ait pas beaucoup de place laissée à l'optimisme, un certain nombre d'activités ressortent dans leurs réponses. Tout d'abord, des opportunités sont perçues dans le domaine du commerce.** Ceci est en accord avec la culture et les traditions Hausa en même temps qu'adéquat à des conditions dans lesquelles investissement élevé en équipement et infrastructure sont difficiles à justifier. Dans le domaine du commerce, les biens de consommation peuvent être écoulés rapidement et les profits réinvestis ou déposés pour un usage futur. Les difficultés liées aux taxes peuvent être minimisées au travers de "contacts" personnels avec quelques "personnes appropriées" et en leur consacrant "l'investissement" de quelques resssources. Ceci, cependant, est peu probable d'accroître la croissance de l'économie ou de générer des emplois.

La transformation des produits agricoles pour la revente et l'achat de produits agricoles non-transformés pour la revente sur le marché local sont estimés comme étant des investissements excellents par une solide proportion des interviewés. La construction conclut la liste des opportunités d'investissement pour lesquelles il y a quelque soutien. Le tourisme est listé assez bas au niveau national. Cependant, comme il a été noté dans le rapport dans l'étude sur le secteur informel, les prévisions sont assez bonnes pour le tourisme à Agadez. Bien qu'aucun de ces investissements ne semble trop attrayant en tant qu'opportunité, en particulier à la lumière des difficultés d'obtention de crédit, le niveau d'intérêt les concernant est plus élevé au Niger qu'au Sénégal.

Si on se base sur le secteur d'activité, il n'apparaît pas de différences majeures entre les enquêtés dans leur façon de classer ces opportunités. Géographiquement, comme c'est également le cas pour le secteur informel nigérien, ceux qui sont hors de Niamey ont tendance à être légèrement plus optimistes à propos des perspectives d'investissement que ceux qui opérent dans la capitale. Ceci semble s'appliquer à presque tous les domaines d'investissement compris dans l'instrument d'étude.

{VOIR TABLEAU 18 DE L'APPENDICE II}

On a également demandé aux interviewés de donner leurs commentaires sur les produits agricoles dans lesquels ils pensent qu'il vaut la peine d'investir dans le futur en termes de profitabilité. Les choix faits par les interviewés du secteur informel sont presque la réplique exacte des réponses du secteur formel. Le millet et le bétail sont en tête de liste, suivis du niébé, du riz, des cacahuètes et du sorgho. De façon surprenante, les produits horticoles (fruits et légumes) ne suscitent pas beaucoup d'intérêt que ce soit dans le secteur formel ou dans le secteur informel au Niger. Au Sénégal, au contraire, ceci était de loin le choix numéro un. La petite taille du marché, les coûts de transport, les connotations négatives associées à la sédentarisation des éleveurs sur des parcelles destinées au jardinage pour le marché, et le manque d'un réseau bien développé d'exportations de tels produits du Niger vers l'Europe pourraient être les facteurs déterminants.

Ces marchés extérieurs qui sont perçus comme présentant les meilleurs opportunités et profits selon la perspective du secteur formel au Niger sont plus vastes que ceux perçus par le sectur informel. La Communauté Européenne est placée en premier, suivie par l'Afrique de l'Ouest et les États-Unis. Il y a un large fossé entre ceux-ci et les autres marchés internationaux sur la liste en termes d'opportunités de profits perçues.

{VOIR TABLEAUX 19 ET 20 DE L'APPENDICE II}

Dans l'ensemble, les domaines-clés de croissance et de développement du secteur formel semblent être liés au secteur agricole. Une insistance accrue sur la technologie de transformation des produits agricoles, le développement de marchés étrangers et de fruits et légumes hors-saison pour l'exportation semblent fournir les meilleurs espoirs dans le futur proche.

XVI. LES ASSOCIATIONS DU SECTEUR FORMEL

La majorité (71%) des opérateurs d'entreprises dans le secteur formel sont membres de groupes associatifs qui sont théoriquement chargés de représenter leurs intérêts. L'adhésion la plus courante est à la Chambre de Commerce. La Chambre de Commerce est une entité gouvernementale, sa direction est nommée par le gouvernement, plutôt que sélectionnée par l'adhésion en elle-même. **La plupart des hommes d'affaires, même ceux qui sont membres de la Chambre, n'estiment pas qu'elle soit efficace pour traiter de leurs besoins.** En fait, comme on en a débattu dans une section antérieure de ce rapport, le manque de dynamisme de la part de la Chambre est considérée par les interviewés (82%) comme un facteur important jouant comme un obstacle à la croissance du secteur privé. Les nombreuses autres associations professionnelles et commerciales, auxquelles au moins quelques-uns des interviewés appartiennent, sont aussi considérées comme étant largement inefficaces.

Il y a des indications comme quoi les opérateurs d'entreprises nigériens seraient prêts à payer au moins quelques droits d'inscription à une association d'entreprises qui serait à même de leur fournir les sortes de services et de remplir les fonctions qu'ils jugent esssentielles. Leur priorité essentielle est qu'une telle organisation serve de liaison avec le gouvernement. Trois quarts des interviewés veulent une organisation qui puisse maintenir le contact et engager un dialogue à double-sens avec le gouvernement. Le service le plus important recherché par les hommes d'affaires nigériens d'un tel type d'organisation est la provision d'informations régulières, à jour sur les règlementations du gouvernement qui affectent le secteur privé. Quatre-vingt trois pourcent des interviewés considèrent cela comme très important.

{VOIR TABLEAU 21 DE L'APPENDICE II}

En plus de son rôle de liaison avec le gouvernement, les entrepreneurs nigériens souhaiteraient participer à une organisation qui pourvoirait une variété de services économiques. Des informations sur l'état de l'économie et les perspectives de marché sont en tête de liste. Ils sont aussi très intéressés par une aide à l'obtention de l'accès au crédit, en particulier, à des garanties collectives possibles pour des prêts à des firmes individuelles. Lié de près au crédit, est le besoin perçu d'une assistance à la conduite d'études de faisabilité et à la préparation d'autres documents d'appui exigés par les banques commerciales.

Le gouvernement et le peuple nigériens sont en train d'écrire une nouvelle constitution et d'entreprendre l'établissement d'un système démocratique multipartiste. Il y a potentiellement un rôle important dans un tel système pour des groupes associatifs qui représentent les intérêts de groupes d'action économiques et sociaux. Parmi les obstacles les plus importants du secteur privé est le manque actuel de représentation efficace de ses intérêts et de communication avec le gouvernement. Le temps est peut-être venu d'établir une représentation sérieuse du secteur privé. Plutôt que de compter sur un ou plus des 24 partis politiques déjà enregistrés, des groupes associatifs qui puissent traverser les lignes des partis pourraient être un mécanisme plus approprié pour la communauté des affaires.

Une stratégie donatrice conçue pour soutenir la création de nouvelles organisations ou la revitalisation et/ou privatisation de celles existantes, comme la Chambre de Commerce, pourrait être grandement appropriée. Cette stratégie, qui devrait être entreprise indépendamment du gouvernement, pourrait prendre la forme d'une assistance et d'une formation technique d'organisations à organisations. Les compétences nécessaires comprennent les relations publiques, le lobbying, les analyses économiques et financières, les analyses de marché, la gestion du crédit, et le contrôle et la divulgation des activités gouvernementales affectant le secteur privé.

XVII. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS POUR LES SECTEURS PRIVÉS FORMEL ET INFORMEL

Cette étude des secteurs privés informel et formel au Niger a utilisé des techniques d'échantillonnage et d'enquête de recherche afin de collecter des données pour diagnostiquer les problèmes et les opportunités de la communauté des affaires. Elle représente la plupart de l'input des données primaires systématiquement collectées et analysées dans l'activité de MAPS-Niger. À la lumière de ces données, les secteurs formel et informel sont décrits et les contraintes majeures environnementales et intérieures sous lesquelles ils fonctionnent sont évaluées et classées par ordre de priorité. La logique voudrait que ces domaines de priorité soient traités d'abord en initiant de nouvelles réformes ou des projets d'interventions.

Basées sur l'analyse de ces données, les priorités suivantes sont recommandées afin de traiter des principales contraintes:

A. L'adoption et la mise en place de la politique du gouvernementale
B. Les besoins d'informations du secteur privé
C. Les ressources humaines
D. Le crédit

Les recommandations qui suivent répondent à ces domaines de préoccupations prioritaires. Les priorités du secteur informel sont très proches de celles du secteur formel, mais avec une différence légère d'accentuation. Le lecteur consultera le rapport MAPS PHASE V (Recommandations stratégiques pour le secteur privé) pour un débat plus complet des considérations et options stratégiques largement recommandées par l'équipe MAPS.

L'adoption et la mise en place de la politique gouvernementale

1. **La réglementation gouvernementale du secteur privé- Les réglementations gouvernementales sont mal conçues, médiocrement coordonnées, sujettes à des changements rapides et imprévisibles, comprennent un système d'imposition qui pourvoit des freins à l'investissement et à la croissance, sont basées sur des informations limitées, et ne comprennent pas de consultation avec le secteur privé lui-même. Le nombre d'agences gouvernementales travaillant avec le secteur privé devrait être réduit pour alléger les charges réglementaires sur ces entreprises et des mécanismes devraient être trouvés sous la nouvelle constitution pour une participation pleine et entière à l'adoption de la politique par la communauté des affaires.** Les attitudes du gouvernement à l'égard du secteur privé sont de ton largement négatif. Tout au moins, les donateurs devraient encourager des consultations opportunes entre le gouvernement et le secteur privé sur la réforme économique et les mesures réglementaires.

- **Le secteur informel**

Le secteur informel, contrairement à l'opinion du secteur formel et de certaines agences

gouvernementales et de certains donateurs, constitue une part extrêmement vivante et contribue beaucoup à l'économie nigérienne. Actuellement, les entreprises du secteur informel versent une part importante de leurs revenus aux impôts locaux et droits d'enregistrement qui soutiennent les services municipaux. La collecte de taxes auprès d'eux par les fonctionnaires sous la forme d'impôts "informels" est également considérable. **Le gouvernement du Niger voudrait réglementer et soutirer des impôts additionnels de ce secteur. Ces précieuses entreprises peuvent survivre justement parce qu'elles tombent en-dehors des limites des réglementations gouvernementales. La meilleure chose que l'on puisse faire pour le secteur informel dans son acceptation la plus large est de le laisser tranquille.** Plutôt que de rechercher à étendre les procédures de réglementation et de génération de revenu conçues pour les tranformer en entreprises du secteur formel, alléger les charges réglementaires pourrait être l'action la plus appropriée.

- **Le secteur formel**

Si l'économie du Niger doit reprendre et s'accroître, le secteur formel a un rôle important à jouer. La combinaison des conditions économiques, la pression des donateurs pour des réformes, et les les mesures dissuasives pour les entreprises que sont l'adoption de mesures politiques et de mécanismes de mise en place étatiques ont presque totalement détruits le secteur privé formel. **Les exigences des donateurs pour une réforme ont produit quelques changements au niveau politique mais beaucoup de confusion et peu de changement au niveau de la mise en action.** Disperser et/ou ré-appointer l'inefficace Police Économique à d'autres fonctions enverrait exactement le message juste de soutien à la communauté des affaires.

2. **Le rôle des fonctionnaires du gouvernement** - Le principal
contact des entreprises du secteur informel avec le gouvernement prend la forme de la ponction d' "impôts informels" par les fonctionnaires. Le contact quotidien des opérateurs des entreprises formelles au Niger n'a pas lieu avec quelque chose d'aussi amorphe que le gouvernement, mais avec des personnes réelles sous la forme des fonctionnaires à tous les niveaux. **Le tissu complexe des réglementations gouvernementales a contribué à nourrir un système d'imposition "extralégale" et de corruption consommée mais a beaucoup accru le coût des affaires.** Des services de base comme le transport sont parmi les plus directement affectés. Diminuer la taille du service public, payer à ceux qui sont maintenus un salaire décent, et mettre en vigueur avec rigueur des mesures anti-corruption seraient des pas utiles, mais pas des solutions en elles-mêmes. Les fonctionnaires écartés bénéficieraient d'une assistance accrue pour s'établir dans le secteur privé. Des programmes de formation à l'École Nationale d'Administration pour, à la fois des fonctionnaires débutants et en service, devraient être initiés pour sensibiliser les membres du service public au secteur privé informel et formel et au rôle important qu'il doit jouer dans l'économie.

<u>Les besoins d'information du secteur privé</u>

3. **Les associations d'affaires- La communauté des affaires**

nigérienne est dans l'extrême besoin d'organisation(s) pouvant jouer le rôle vital de liaison entre le gouvernement et le secteur privé, et pouvant divulguer des informations utiles et opportunes sur les conditions économiques aux deux niveaux micro et macro-économiques. Alors qu'un nouvel état démocratique au Niger en est au stade de sa formation, l'action en soutien des groupes associatifs du secteur privé est essentiel et favorable.
Les organisations qui représentent les intérêts des entreprises du secteur informel sont encore plus faibles que celles qui représentent le secteur formel. Un soutien pour renforcer, et dans certains cas établir de nouvelles associations est très nécessaire. **Si elles réussissent, de telles associations pourraient fournir un mécanisme de divulgation d'informations, de gestion du crédit et de lobbying avec le gouvernement pour le secteur informel. Cependant, il y a un besoin réel de dépasser le scepticisme existant chez les hommes d'affaires à l'égard d'associations comme la Chambre de Commerce.**

Une stratégie donatrice conçue pour soutenir la création de nouvelles organisations ou la revitalisation de celles qui existent, comme la Chambre de Commerce, pourrait être hautement appropriée. Les compétences nécessaires qui devraient être développées comprennent les relations publiques, le lobbying, la gestion du crédit, et le contrôle et la divulgation des activités du gouvernement qui affectent le secteur privé. Cette stratégie, qui devrait être entreprise indépendamment du gouvernement, pourrait prendre la forme d'une assistance et formation techniques d'organisation à organisation.

D'une façon réaliste, on ne peut pas attendre de ces associations qu'elles conduisent ou financent la recherche concrète (collecte des données et analyse). Leur rôle principal est d'une façon plus appropriée concentré sur des fonctions de communication et de représentation. Elles auront besoin d'informations économiques et réglementaires exactes dans les plus brefs délais. La recherche et l'analyse qu'elles peuvent distribuer à leurs membres est probablement mieux produite par une Unité de Recherche Économique du Secteur Privé indépendante. La traduction de ces matériaux dans les langages locaux et leur divulgation par la radio aussi bien que par écrit est probablement une nécéssité.

4. **Une Unité de Recherche Économique du Secteur Privé- un pas utile supplémentaire serait de renforcer les capacités de collecte de données, d'analyse et de divulgation des institutions nigériennes afin que les informations économiques vitales puissent être disponibles pour les entreprises existantes du secteur privé, les associations commerciales et professionnelles, les investisseurs potentiels.** Ce centre, logé probablement de façon la plus appropriée à l'Université de Niamey, **devrait également fournir des programmes de formation continue et de suivi, un service de conseil sur commande aux opérateurs des entreprises du secteur privé. Un centre de documentation, ouvert au public, conclurait les fonctions du Centre.** Les dispositions financières de ce centre devraient être aussi indépendantes du gouvernement que possible. Trois moyens appropriés de soutenir le Centre sont: 1) une dotation permanente financée par donations, dont les intérêts couvriraient les coûts d'opérations récurrents; 2) des contrats de recherche de l'institution pour les entreprises privées, le gouvernement du Niger et la communauté donatrice; et 3) des frais de cours pour les ateliers et programmes de formation.

5. Les ressources humaines

• Le secteur informel

Beaucoup de besoins en ressources humaines du secteur informel de l'économie nigérienne sont comblés par les apprentissages et autres formes de formation professionnelle. Ces entreprises emploient de nombreux individus, principalement des apprentis. Les coûts sont maintenus très bas et le travail est ainsi relativement productif, en particuler quand on le compare au secteur formel. **Le système d'apprentissage est bien adapté aux conditions et aux ressources locales qui font vivre les entreprises locales. En plus, les programmes d'apprentissage servent de couveuse pour de nouvelles entreprises.**

Il est peu probable que des programmes à financement externe seraient à même de traiter du spectre entier des besoins du secteur informel. **Cependant, des écoles de commerce et techniques améliorées pourraient être des investissements valables si elles peuvent fournir un niveau de formation technique raisonnablement bas qui pourrait compléter plutôt que concurrencer le système d'apprentissage.** Augmenter la participation des femmes dans la main-d'oeuvre du secteur informel est aussi une nécessité. **Viser de nouveaux programmes de formation adaptés aux besoins techniques et managérials des femmes candidates au travail dans le secteur informel pourrait avoir l'impact le plus grand sur la création d'emplois.**

Le secteur informel est capable de survivre parce qu'il peut ne pas tenir compte et contourner le Code du Travail. Des tentatives d'interventions dans ce domaine pourraient conduire à une mise en action renforcée du Code du Travail, ou plus vraissemblablement couduiraient à des pots-de-vins plus importants versés aux représentants du gouvernement, aux représentants des syndicats et à d'autres afin de ne pas tenir compte du Code.

• Le secteur formel

Le niveau de compétences du vivier des ressources humaines disponible pour le secteur formel est cruellement inadéquat, en particulier pour les techniciens. Il y a très peu de techniciens formés et de managers expérimentés. Ceux qui viennent des institutions exitantes d'éducation et de formation sont en général mal préparés à fournir une contribution immmédiate au secteur formel. **Le développement du secteur formel nécessitera clairement quelques investissements dans l'extension et l'institutionalisation de facilités éducatives et de formation, en particulier des programmes de formation technique dans les institutions nigériennes.**

L'Université de Niamey a répondu à ces besoins dans le domaine du management en révisant ses programmes d'enseignement dans la Faculté des Sciences Économiques et Juridiques pour y inclure de nombreux cours ayant trait aux affaires. Cette faculté, déjà la deuxième en taille

de l'Université, vit une croissance rapide alors que la demande des étudiants s'accroit de façon soutenue. **Bien que les étudiants étudient la comptabilité moderne, le marketing, les systèmes d'information, le management, le droit commercial et l'économie, ils manquent encore de l'expérience pratique des affaires quand ils sont diplômés. Des programmes de stages ont récemment été développés mais la communauté des affaires n'y a pas encore largement souscrit. Un progamme de conseil supervisé dans lequel les étudiants avancés travaillent avec des petites entreprises pour développer des plans d'entreprise, conduisent des études de marché, et améliorent ou organisent des systèmes de comptabilité fournirait des oppportunités mutuellement recompensantes aux entreprises et à l'Université.**

Le soutien donateur dans ce domaine, peut-être lié au Centre de Recherche Économique du Secteur Privé, serait d'une extrême valeur. Un peu d'assistance technique pourrait être nécessaire. Quelques universités américaines offrent des modèles appropriés de programmes de formation aux entreprise et aux petites entreprises. Une approche rentable de ce problème est disponible par le biais des programmes de lien institutionnel du "Board for International Food and Agricultural Developemnt and Economic Cooperation" (BIFADEC)de l'A.I.D., qui est actuellement dans ces phases de démarrage de mise en action.

Une préoccupation supplémentaire est le Code du Travail Nigérien. Le secteur informel peut survivre parce qu'il peut ne pas en tenir compte et le contourner. La charge de ces réglementations de travail pèse de façon disproportionnée sur les épaules du secteur formel. **Une modification du Code est clairement nécessaire pour, à la fois, les secteurs formel et informel.**

Le crédit

6. Le crédit

• Le secteur informel

Le besoin majeur exprimé par les propriétaires/opérateurs dans le secteur informel est l'accès au crédit. Étant donnée la taille des prêts qui pourraient être justifiés, les besoins réels de fianancement, l'incertitude associée avec le bail des terrains, et la méconnaissance des mécanismes de crédit, pas plus un système bancaire revitalisé que des projets à large échelle se pourront traiter de ce besoin. **Á la place, des mécanismes informels de crédit, ou un crédit distribué au travers de groupes qui puissent offrir des garanties collectives, en particulier des associations d'entreprises, seraient plus logiques.** Ceci pourrait être également un mécanisme qui pourrait aider à amener plus de femmes dans les entreprises les plus permanentes du secteur informel. Ceci nécessitera assistance technique et financière pour renforcer et étendre le rôle joué par de telles associations.

• Le secteur formel

Le crédit, élément vital de l'entreprise, n'est pas disponible aux entreprises nigériennes pour

des raisons pratiques. **Un système bancaire efficace, orienté de façon à fournir un service au secteur privé plutôt que de payer les intérêts des emprunts du gouvernement et des entreprises parapubliques serait très utile.** Comme on l'a noté plus haut, des associations profesionnelles/commerciales revitalisées pourraient être utilisées comme des mécanismes au travers desquels le crédit peut être accordé avec des garanties appropriées. **Le soutien aux réformes dans ce domaine est essentiel.**

APPENDIX I

TABLE ONE

DISTRIBUTION OF **INFORMAL** SECTOR FIRMS IN THE SAMPLE BY CITY

CITY	n	%
Niamey	60	29.9
Maradi	45	22.4
Zinder	45	22.4
Agadez	30	14.9
Tahoua	21	10.4
Total	201	100.00

Informal Sector Firms in the Sample by Location

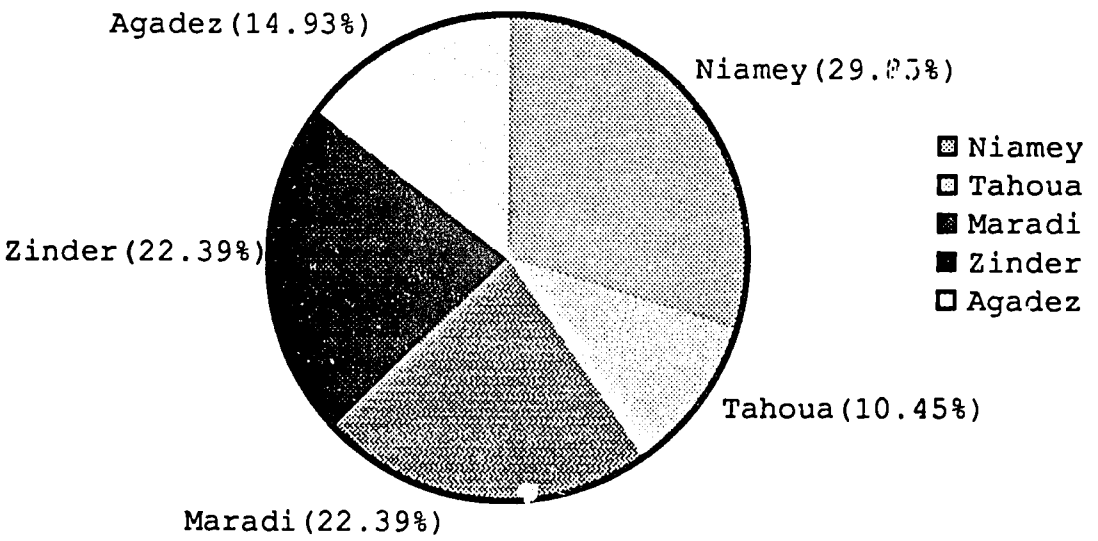

TABLE TWO

SECTOR OF PRODUCTION OF FIRMS INCLUDED IN THE SAMPLE

Sector	n	%*
Agriculture (includes forestry, fishing, livestock production and agricultural business) and Industry	74	36.8
Services	77	38.3
Commerce	93	46.3

*The n is greater than 201 because 42 firms operate in two sectors. The % total is greater than 100 because of the 42 firms which operate in more than one sector.

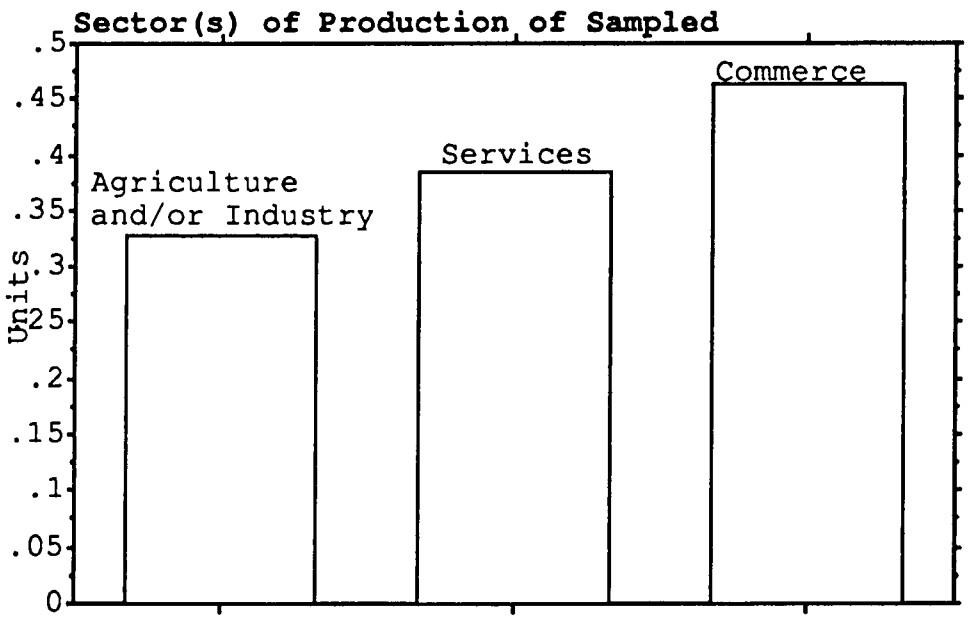

TABLE THREE
POSITIONS OF INDIVIDUALS INTERVIEWED

POSITION	n	%
Owner	169	84.1
Manager	20	9.9
Other	12	6.0
Total	201	100.00

TABLE FOUR
OWNERSHIP/CONTROL OF FIRMS OPERATING IN NIGER
INCLUDED IN THE **INFORMAL** SECTOR SAMPLE

	Count:	Percent:
Firms **Fully** Owned/ Controlled by **Nationals**	185	92.0
Firms **Partially** Owned/ Controlled by **Foreigners**	4	2.0
Firms **Fully** Owned/ Controlled by **Foreigners**	12	6.0
	---	-----
Total	201	100.0

TABLE FIVE
TYPE AND LEVEL OF PERSONNEL

	ALL			WOMEN		
Personnel	x	Range	n*	x	Range	n*
Permanent	3.8	1-21	199	1.9	1-7	13
Part Time	1.9	1-6	23	1.5	1-2	4
Seasonal	2.3	1-5	19	1	1-1	1
Level						
Mgt./Admin.	1.1	1-5	167	1	1-1	5
Secretarial	1.2	1-3	37	1	1-1	6
Professional	3.0	1-11	35	5	1-9	2
Technical	3.0	1-19	31	3	3-3	1
Laborers	3.1	1-19	108	1.5	1-3	4
Other	2.7	1-8	24	1	1-1	1

*n is the number of firms.

TABLE SIX

DISTRIBUTION OF SALES BY REGION OF DESTINATION (%)

Region /Area	$\bar{X}$	Range	n
Local (Niger)	97.48	10-100	186
West Africa	21.27	2-70	11
Maghreb	17.26	2-50	7
Asia	0	---	---
EEC	80	80-80	1
Europe (other)	0	---	---
Africa (other)	0	---	---
North America	0	---	---
Middle East	0	---	---
Other	100	100-100	

TABLE SEVEN

DISTRIBUTION OF SUPPLIES OF PRIMARY PRODUCTS BY REGION OF ORIGIN (%)

Region /Area	$\bar{X}$	Range	n
Local (Niger)	86.56	3-100	154
West Africa	55.11	5-100	63
Maghreb	39.5	5-75	6
Asia	11.67	5-25	3
EEC	51.43	10-100	7
Europe (other)	35	20-50	2
Africa (other)	26	10-50	5
North America	0	---	---
Middle East	32.5	5-60	2
Other	100	100-100	2

TABLE EIGHT

RECENT TRENDS IN THE ECONOMIC ENVIRONMENT IN NIGER FOR THE PRIVATE SECTOR(%)

Factor	Much Better	Somewhat Better	Unchanged	Somewhat Worse	Much Worse	n*
Commerce	1.1	5.4	38.7	26.9	10.8	93
Agriculture & Industry	0.0	2.8	39.7	24.1	19.2	74
Services 40	0.0	1.3	49.4	28.6	7.8	77
All	0.5	3.5	43.8	27.9	11.9	201

*Totals by sector are greater than the overall total because some firms are involved in more than one sector.

TABLE EIGHT-B

RECENT TRENDS IN THE ECONOMIC ENVIRONMENT
IN NIGER FOR THE PRIVATE SECTOR(%)

CITY	Much Better	Somewhat Better	Unchanged	Somewhat Worse	Much Worse	n*
Niamey	0.0	5.0	21.7	45.0	21.7	60
Tahoua	0.0	4.8	42.9	23.8	4.8	21
Maradi	0.0	4.4	35.6	17.8	15.6	45
Zinder	0.0	2.2	68.9	22.2	2.2	45
Agadez	3.3	0.0	63.3	20.0	6.7	30
ALL	0.5	3.5	43.8	27.9	11.9	201

TABLE NINE

FACTORS WHICH HAVE INFLUENCED THE PERFORMANCE
OF YOUR ENTERPRISE IN THE PAST YEAR

Factor	% Positive	% Neutral	% Negative	% D.K.	Rank*
Taxes	11.4	22.4	64.2	2.0	1.5
Credit guarantees	10.9	32.3	47.8	9.0	3
Government Actions	9.9	20.4	64.2	5.5	1.5
Credit Availability	26.9	21.9	41.3	9.9	5
Interest Rates	12.5	57.7	16.4	13.4	7
Producer Prices	21.4	45.8	22.9	9.9	6
Preferential Taxes	5.0	41.8	44.3	8.9	4
Exchange Rate	5.0	61.2	21.4	12.4	8

*Ranks are from the most negative to least negative impact (1-8)

TABLE TEN

TRENDS IN VOLUME OF SALES DURING THE PAST YEAR
AND PROJECTIONS FOR NEXT YEAR (%)

	Strong Improvement	Improvement	Stable	Decline	Sharp Decline	D.K.	n
Past Year	9.0	18.9	14.4	40.3	12.9	4.5	201
Next Year	11.9	21.4	9.9	5.0	9.5	42.3	201

TABLE TEN-B

TRENDS IN VOLUME OF SALES DURING THE PAST YEAR
AND PROJECTIONS FOR NEXT YEAR (%)

Past Year

	Strong Improvement	Improvement	Stable	Decline	Sharp Decline	D.K.	n
Niamey	1.7	18.3	20.0	48.3	8.3	3.4	60
Tahoua	23.8	38.1	14.3	9.5	4.8	9.5	21
Maradi	15.6	20.0	4.4	33.3	20.0	6.7	45
Zinder	11.1	15.6	4.4	57.8	8.9	2.2	45
Agadez	0.0	10.0	33.3	30.0	23.3	3.4	30
ALL	9.0	18.9	14.4	40.3	12.9	4.5	201

Next Year

	Strong Improvement	Improvement	Stable	Decline	Sharp Decline	D.K.	n
Niamey	1.7	25.0	23.3	5.0	0.0	45.0	60
Tahoua	9.5	28.6	4.8	9.5	4.8	42.8	21
Maradi	20.0	33.3	0.0	6.7	6.7	33.3	45
Zinder	20.0	13.3	4.4	4.4	4.4	53.5	45
Agadez	10.0	3.3	10.0	0.0	43.3	33.4	30
ALL	11.9	21.4	9.9	5.0	9.5	42.3	201

TABLE ELEVEN

RANKING OF FACTORS HAVING AN INFLUENCE ON THE VOLUME OF SALES BY SECTOR*

Factor	All	Sector Agric.Industry/Mines	Services	Commerce
Competition Nigerien Firms	1	1	1	1
Competition Foreign Firms	2	5	2.5	4
Distance from markets	3	4	5	2.5
Road Transport	4	6	6	2.5
Demand for our products	5	7	2.5	7
Competition from Public Enterprises	6	2	4	5

*Rankings are from most (1) to least negative impact. Of the ten factors, only those ranking in the top six or seven and showing a concensus negative impact for at least one sector are shown. The factor Markets Informations is ranked 3 for Agriculture/Industry and 6 for Commerce.

TABLE TWELVE

THE PERCEIVED EFFECT OF VARIOUS FACTORS ON PRODUCTION OF GOODS AND SERVICES (%)

	Impact Positive	Neutral	Negative	DK
Price of Electricity	8.96	38.31	48.26	4.48
Prices for Primary Materials	29.35	25.87	36.82	7.96
Uncertainty Regarding Land Tenure	17.41	27.86	38.81	13.93
Access to Credit	36.32	19.4	38.31	5.97
Cost of Land	20.90	31.34	36.82	10.95
Reliability of Electric.	12.44	45.27	32.34	9.95
Price of Transport	14.93	48.26	29.35	7.46

(table twelve continued)

Access to Land	34.33	29.85	28.36	7.46
Security of Buildings	34.83	29.35	26.37	9.45
Availability of Land	34.33	30.35	24.88	10.45
Availability of Buildings	38.31	32.34	22.89	6.47
Access to Electricity	29.35	43.28	22.39	4.98
Access to Primary Products	49.25	24.38	20.9	5.47
Price of Water	5.97	70.65	19.40	3.98
Availability of Skilled Labor	29.35	44.28	18.41	7.76
Access to Transport	26.37	49.25	16.92	7.46
Price of Telephone	0.00	62.69	14.43	22.89
Access to Water	23.38	60.2	10.45	5.97
Telephone Reliability	4.48	62.19	7.96	25.37
Quality of Water	17.91	67.16	7.46	7.46

TABLE THIRTEEN

THE PERCEIVED EFFECT OF VARIOUS FACTORS ON PRODUCTION OF GOODS AND SERVICES BY SECTOR (RANKS)*

	Sector			
Factor	Commerce	Services	Agric.Industry.	All
Price of Electricity	2.5	1	1	1
Prices for Primary Materials	5	7	2	4
Uncertainty Regarding Land Tenure	4	2	4.5	2
Access to Credit	1	5	3	3
Cost of Land	6	3.5	7	5
Reliability of Electric.	7	3.5	4.5	6
Price of Transport	2.5	15.5	9.5	7
Access to Land	8	8	6	8
Security of Buildings	9	10	9.5	9
Availability of Land	10.5	14	13.5	10
Availability of Buildings	12.5	12	9.5	11
Access to Electricity	12.5	9	9.5	12
Access to Primary Products	14	12	15	13
Access to spare parts	19	6	17	14
Price of Water	17	12	13.5	15
Availability of Skilled Labor	15.5	15.5	12	16
Access to Transport	10.5	18	19.5	17
Price of Telephone	15.5	18	17	18
Access to Water	20	18	17	19
Telephone Reliability	18	21	21	20
Quality of Water	21	20	19.5	21

*Ranks are from most (1) to least negative impact

TABLE FOURTEEN

SOURCES OF CAPITAL FOR NIGERIEN ENTERPRIZES IN THE **INFORMAL** SECTOR (n)

Source	1-20%	21-50%*	>50%	Sector* A&I	S	C
Local Commercial Banks	3	3	1	3	3	5
Development Banks	5	2	9	5	4	11
Informal Institutions	5	7	4	9	6	6
External Sources	4	1	0	2	1	1
Transfers from Abroad	2	0	0	0	0	1
Cooperatives	0	1	3	3	1	2
Family/Friends	32	38	38	34	44	48
Consignments	23	11	13	20	15	21
Group Contributions	7	3	0	6	4	4
Credit from Unions	1	0	0	1	0	1
Other	0	2	50	21	23	29

*Sector groups are A&I=Agriculture and Industry, C=Commerce S=Services. Totals by sector may be greater than totals because of involvement by some firms in more than one sector.

TABLE FIFTEEN

OBSTACLES TO GROWTH OF THE PRIVATE SECTOR IN NIGER
WHICH AFFECT YOUR BUSINESS AND OTHERS LIKE IT
(% OVERALL AND RANK BY SECTOR)

Obstacle	%Very* Important	% Important	Rank by Sector** all	S	C	A&I
CREDIT						
Access to credit	57	11	1	2	1	1
Required guarantees for credit are too high	41	18	8	9	8.5	3.5
Too much documentation required for credit	41	20	8	5	12	3.5
Ceiling on credit	32	21	17	17.5	18	13.5
POLICY MAKING AND IMPLEMENTATION						
Lack of Govt. consult. with Private Sector on new regulations	45	27	4.5	6.5	2	21.5
"Special" treatment to certain individuals	36	29	12.5	13	16	9.5
Too many ministries involved in regulating the private sector.	24	30	25	24.5	24	36.5
Lack of coordination between ministries regulating priv.sect.	32	28	17	14.5	17	35
Lack of incentives in the investment code	18	13	30	34.5	32.5	15.5
New economic policy measures not well implemented	24	22	25	24.5	22	36.5
Lack of rigor in NPI implementation	24	28	25	27	22	33.5
Lack of coordination between industrial and agricultural policies	14	19	35.5	30	37.5	31.5
Long delay in customs	26	22	21.5	21.5	14	28.5
Inequities-application of customs duties	48	12	3	3	3	12

(table fifteen continued)

TVA too high	45	9	4.5	6.5	4	18.5
Constraints-"Economic Control"	35	29	14	17.5	8.5	15.5
TVA misapplied	38	14	10.5	10.5	8.5	24
Smig too high	9	1	41	39.5	42	40.5
Functioning of the "Guichet Unique"	14	6	35.5	32.5	37.5	31.5
Lack of protection for local products	32	20	17	19	14	21.5
FUNCTIONARIES						
Payment of "illegal" tax to functionaries	38	19	10.5	12	14	13.5
Negative attitudes of Govt. to Private Sect.	49	28	2	1	5	11
Functionaries lack motivation	18	27	30	28.5	26.5	28.5
Misunderstanding Priv. Sect. by Functionaries	27	18	19.5	21.5	19.5	9.5
Lack of recognition of role of entrepreneur	27	24	19.5	21.5	22	18.5
Costs linked to payment of overtime	7	4	43	43	41	42
COSTS						
High cost of new technology	25	14	23	16	39.5	33.5
Availability of spare parts	23	17	27.5	14.5	28.5	25
High cost of sea trans.	4	2	45	45	44.5	43.5
HUMAN RESOURCES						
Lack of qualified managers	15	21	33	37.5	30.5	20
Lack skilled workers	36	20	12.5	8	25	2
Lack of technical qualifications on the local market	18	27	30	31	28.5	27
Low productivity of Nigerien Labor	15	20	33	32.5	35	30
Lack of flexibility in Labor Code	15	8	33	39.5	35	17
Graduates lack spirit						

(table fifteen continued)

of competition	12	11	38.5	39.5	35	39
Graduates lack practical experience	12	10	38.5	36	39.5	26
Problems with unions	13	6	37	34.5	30.5	38
Procedures for dealing with labor disputes	11	5	40	37.5	32.5	40.5
High cost of hiring	7	6	43	39.5	44.5	43.5
INFORMATION/UNCERTAINTY						
Lack of dynamism in Chamber of Commerce	23	27	27.5	28.5	26.5	21.5
Rapid, unpredictable changes in regulations affecting private sect.	41	24	8	4	8.5	7
Uncertainty about business practices	44	21	6	10.5	6	6
Lack of usable info. on economic situation	34	25	15	21.5	11	8
Lack useful info on external demand for Nigerien products	26	20	21.5	26	19.5	3.5
Lack of access to data available to certain research institutions	7	9	43	44	43	45

*All percentages are for the entire sample.

**Ranks go from most important problem (1) to least important problem (45).

S=Services C=Commerce A&I= Agriculture and Industry.

TABLE SIXTEEN

MAJORSOURCESOFINFORMATION

Source of Information	n*
Ministry of Commerce	13
Foreign Partners	13
Chamber of Commerce	58
"Patronat" (Employers Association)	32
Special Commercial Journals	3
Other	74

*Several interviewees cited more than one source of information.

TABLE SEVENTEEN

RANKING OF POSSIBLE ACTIONS TO IMPROVE THE FUNCTIONING OF THEIR ENTERPRISE

Action	Overall %Very Likely	Rank by Sector* All	A&I	S	C
Improve my own aptitude in management	63	1	1	4	1
Capital investments	64	2	3	1	2
Improved production techniques	56	3.5	2	3	4
Buy land or buildings	56	3.5	4	2	3
Improve Marketing	44	5	6	7	5
Improve quality control	36	6.5	7	6	6
Training of staff	36	6.5	5	5	7

*Actions are ranked from 1, most likely, to 7, least likely on the list.
A&I= Agrculture, Industrie, Mines S=service C=commerce

TABLE EIGHTEEN

FUTURE INVESTMENT OPPORTUNITIES EXPECTED PROFITABILITY

Investment	Overall %Excellent	Rank by Sector* All	A&I	S	C
Re-sale of Agricultural products on local market	39	2	3	3	2
Re-sale of Agricultural products on international market	18.5	9	9	10	6
Transformation of Agricult. products for resale on local market	29.5	5	6	4	5
Transformation of Agricult. products for resale on the international market	17.5	10	10	9	10
Industrial production for the local market	31.34	4	5	5	4
Industrial production for the international market	22.39	8	8	8	7.5
Construction	38.31	3	2	2	3
Tourism	22.89	7	7	6.5	7.5
Commerce	55.22	1	1	1	1
Banking	23.38	6	4	6.5	7.5

*Investments are ranked from 1, most likely to be profitable, to 10, least likely on the list to be profitable.
A&I=Agriculture,Industry,Mines S=service C=commerce

TABLE NINTEEN

AGRICULTURAL PRODUCTS DEEMED MOST WORTHY OF INVESTING IN

Product	n*
peanuts	111
fruit and vegetables	75
livestock	130
aquiculture	28
cotton	67
maize	93
sugar	70
rice	118
cowpeas	146
Sorghom	116
Millet	170
other	19

*Many interviewees named more than one product worth investing in.

TABLE TWENTY

REPUTED MOST PROFITABLE OR POTENTIALLY PROFITABLE FOREIGN MARKETS

Market	n*
EEC	53
West Africa	99
Maghreb	34
Other Africa	24
Middle East	34
Asia	10
U.S.A.	30
Latin America	4
Other	1

*Many interviewees named more than one region as a potentially profitable market.

TABLE TWENTY-ONE

FACTORS OF IMPORTANCE IN AFFILIATIONS WITH PROFESSIONAL ASSOCIATIONS

Factor	Overall %very important	Rank by Sector* All	A&I	S	C
Possible access to credit	80	1	1	1	1
Contacts and dialogue with the Government	71	2	4	2.5	2
Ability to provide information on government regulations	68	3	3	2.5	3
Technical assistance	63	4	2	2.5	5
Ability to provide information on markets	60	5	6	6	4
Training programs	51	6	5	5	7
Capacity to conduct feasibility studies	48	7	7	7	6

*Factors are ranked from 1, most important, to 7, least important on the list provided the interviewees.

A&I=Agriculture,Industry,Mines S=service C=commerce

APPENDIX II

TABLE ONE

DISTRIBUTION OF **FORMAL** SECTOR FIRMS IN THE SAMPLE BY CITY

CITY	n	%
Niamey	45	58.4
Agadez	12	15.6
Maradi	9	11.7
Zinder	9	11.7
Tahoua	2	2.6
Total	77	100.0

Informal Sector Firms in the Sample by Location

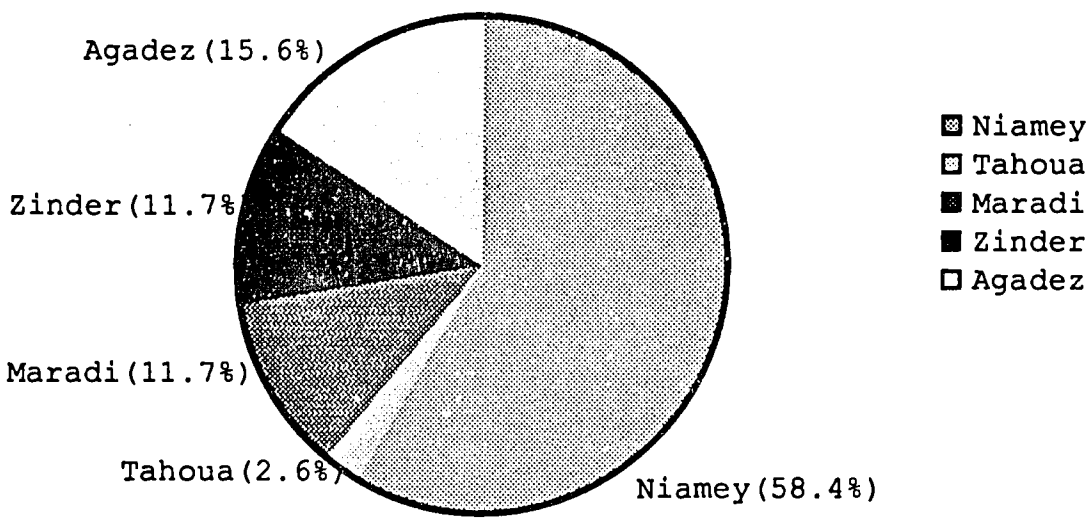

TABLE TWO

SECTOR OF PRODUCTION OF FIRMS INCLUDED IN THE SAMPLE

Sector	n	%*
Agriculture (includes forestry, fishing, livestock production and agricultural business) ,Industry , and Mines	28	36.4
Services	39	50.7
Commerce	39	50.7

*The n is greater than 77 and the % total is greater than 100 because of the firms which operate in more than one sector.

TABLE THREE

POSITIONS OF INDIVIDUALS INTERVIEWED

POSITION	n	%
Owner	28	36.3
Manager	23	29.9
CEO	4	5.2
Other	22	28.6
Total	77	100.0

TABLE FOUR

OWNERSHIP/CONTROL OF FIRMS OPERATING IN NIGER
INCLUDED IN THE **FORMAL** SECTOR SAMPLE

	Count:	Percent:
Firms **Fully** Owned/ Controlled by **Nationals**	50	64.9
Firms **Partially** Owned/ Controlled by **Foreigners**	6	7.8
Firms **Fully** Owned/ Controlled by **Foreigners**	20	26.0
	---	-----
Total	76	98.7*

*1 respondent (1.3% of the 77 sampled firms) dont know about the ownership.

TABLE FIVE

TYPE AND LEVEL OF PERSONNEL

	ALL			WOMEN		
Personnel	x	Range	n*	x	Range	n*
Permanent	27.3	1-188	77	4.4	1-68	46
Part Time	17.3	1-100	18	1	1-1	2
Seasonal	30.4	2-125	13	3	1-5	2
Level						
Mgt./Admin.	3.2	1-27	74	1.7	1-5	11
Secretarial	3.6	1-61	59	3.5	1-66	39
Professional	11.0	1-85	35	4.4	1-12	5
Technical	6	1-38	43	2.2	1-5	5
Laborers	19.5	1-131	63	1.7	1-2	6
Other	10.8	1-97	16	---	---	--

*n is the number of firms.

Chart3

Position of Individuals Interviewed

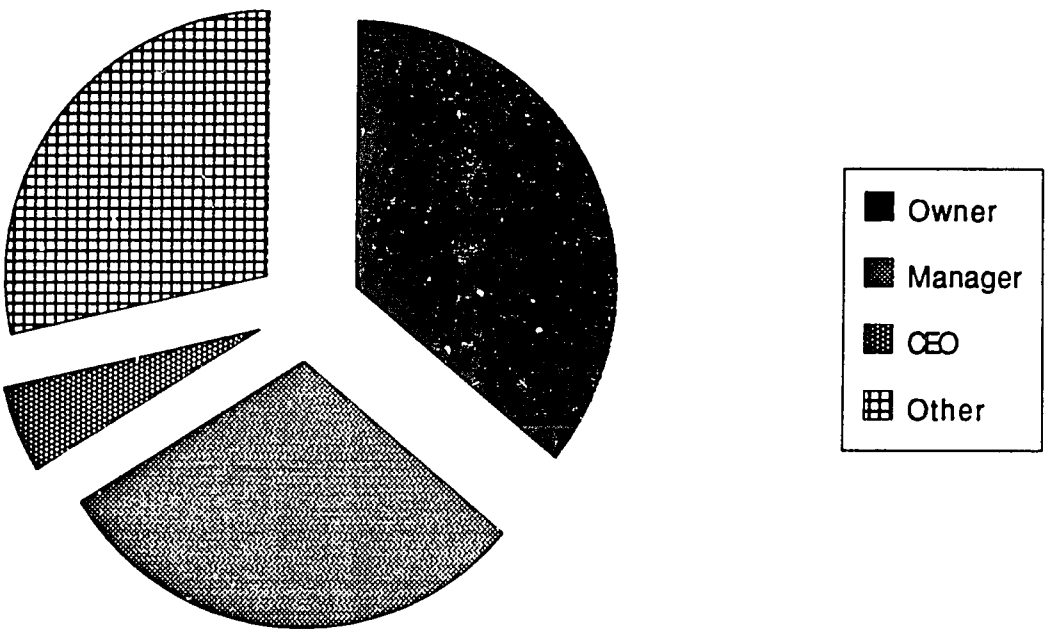

Chart4

Ownership/Control of Sampled Firms

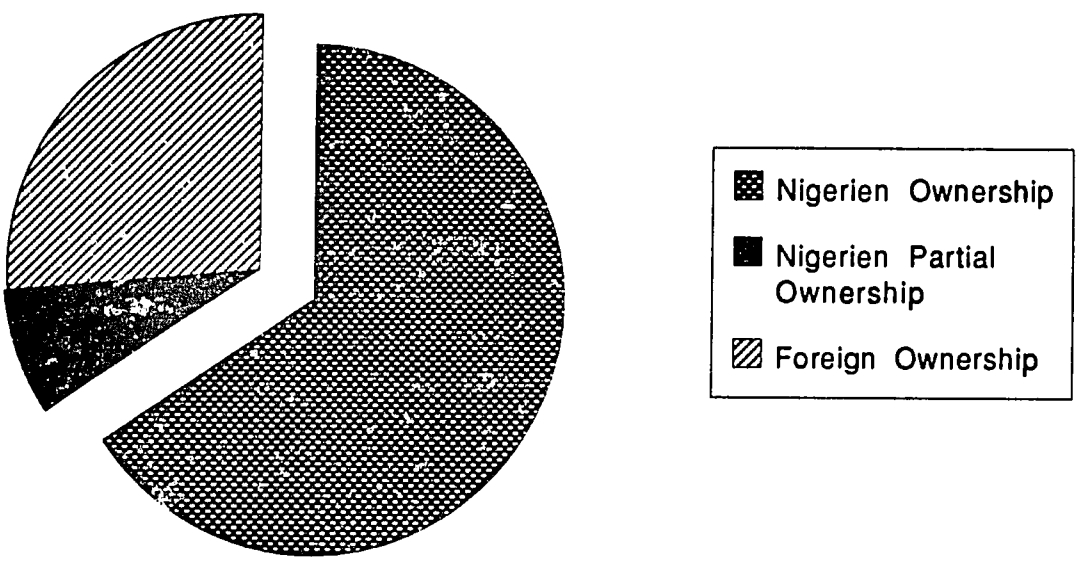

TABLE SIX

DISTRIBUTION OF SALES BY REGION OF DESTINATION (%)

Region /Area	$\bar{X}$	Range	n
Local (Niger)	92.7	3-100	67
West Africa	42.7	10-100	11
Maghreb	50	50-50	1
Asia	0	0	0
EEC	52	10-100	6
Europe (other)	0	0	0
Africa (other)	10	10-10	1
North America	0	0	0
Middle East	0	0	0
Other	100	100-100	1

TABLE SEVEN

DISTRIBUTION OF SUPPLIES OF PRIMARY PRODUCTS BY REGION OF ORIGIN (%)

Region /Area	$\bar{X}$	Range	n
Local (Niger)	65.9	1-100	52
West Africa	43.0	2-100	26
Maghreb	34	2-90	3
Asia	0	0	0
EEC	58.6	2-100	28
Europe (other)	85	70-100	2
Africa (other)	26.5	3-50	2
North America	24	2-40	3
Middle East	5	5-5	1
Other	5	5-5	1

Chart9

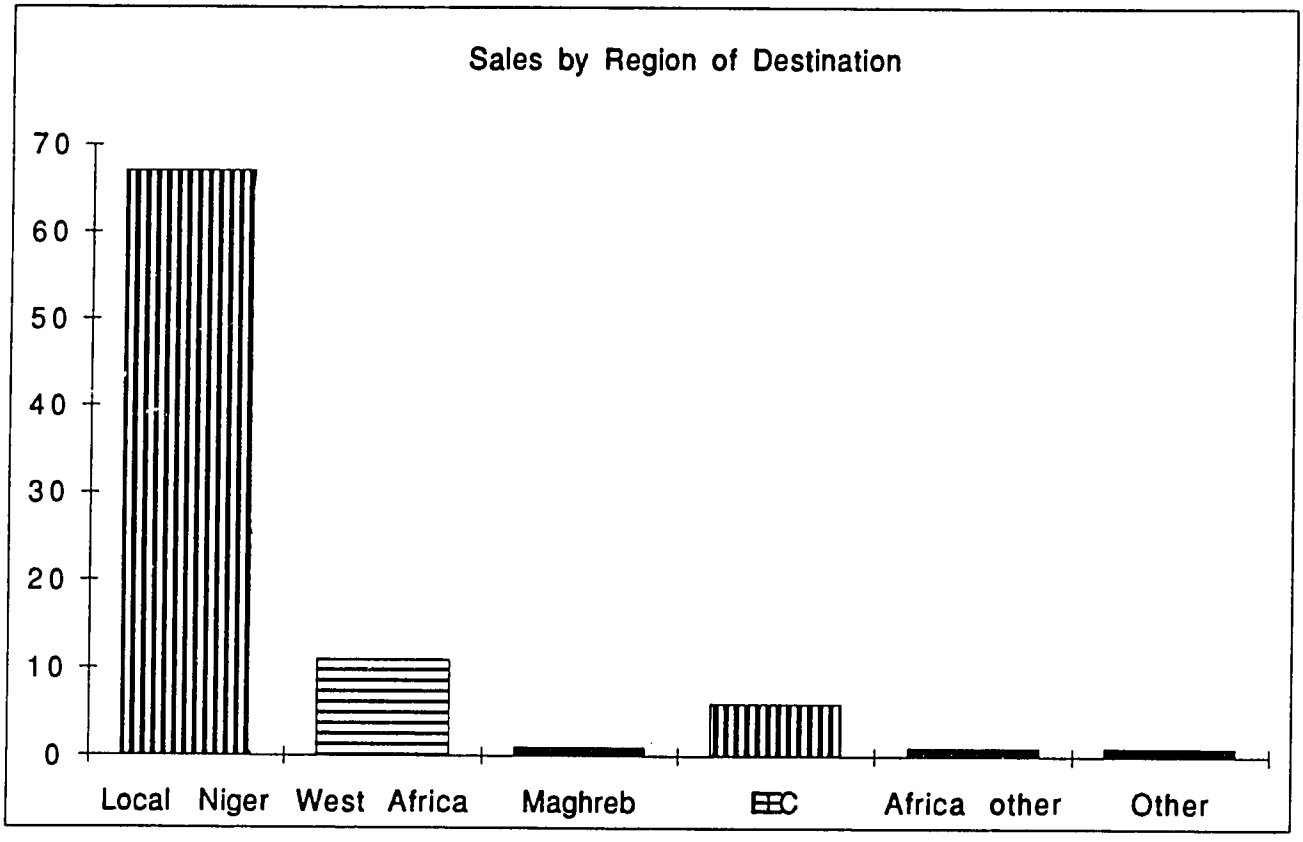
Sales by Region of Destination
70
60
50
40
30
20
10
0
Local
Niger
West Africa
Maghreb
EEC
Africa other
Other

Chart11

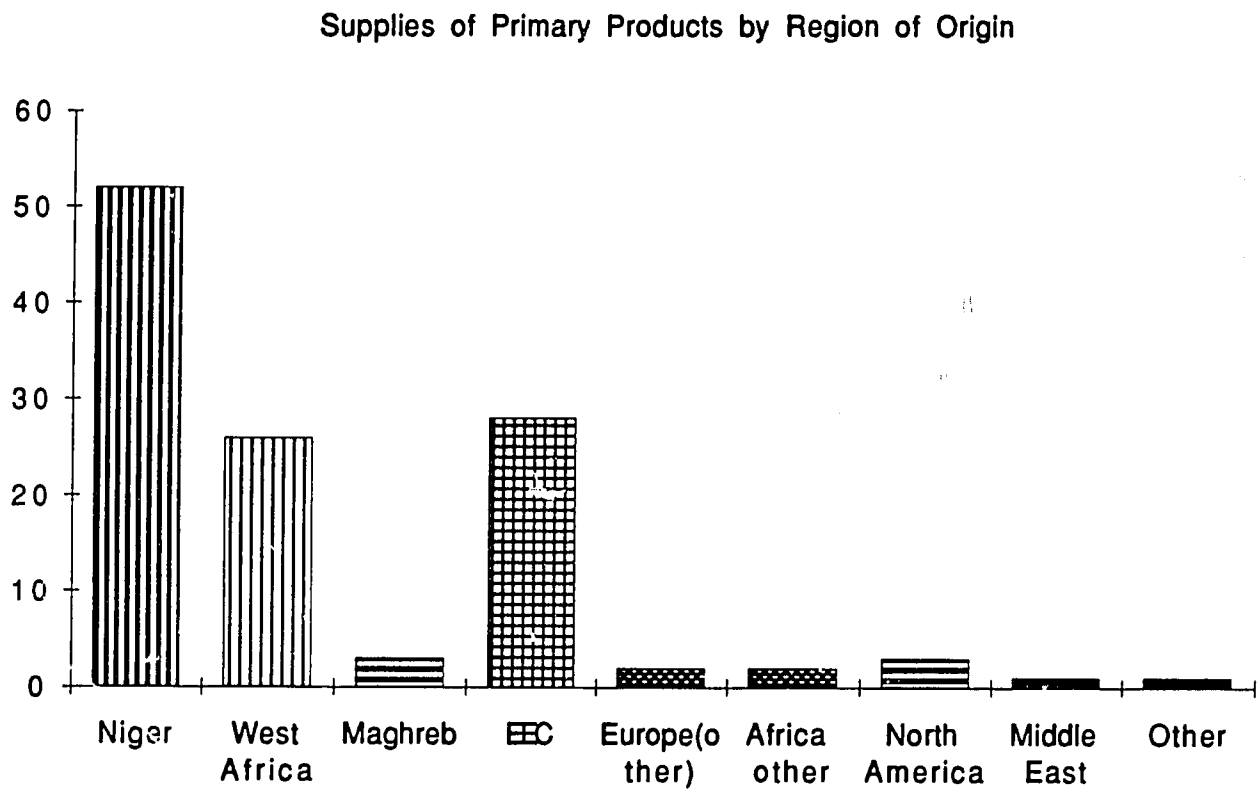
Supplies of Primary Products by Region of Origin
60
50
40
30
20
10
0
Niger
West Africa
Maghreb
EEC
Europe(other)
Africa other
North America
Middle East
Other

TABLE EIGHT

RECENT TRENDS IN THE ECONOMIC ENVIRONMENT
IN NIGER FOR THE PRIVATE SECTOR (%)

Factor	Much Better	Somewhat Better	Unchanged	Somewhat Worse	Much Worse	n*
Agriculture, Industry and Mines	0	26.3	17.8	21.2	4.0	28
Services	0	2.6	61.5	23.1	10.3	39
Commerce	2	0	51.3	28.2	10.3	39
All	1.3	2.6	48.1	31.2	9.1	77

* 2 respondents said that they did not know; 1 is not concerned.
Totals by sector are greater than the overall total because some firms are involved in more than one sector.

TABLE EIGHT-B

RECENT TRENDS IN THE ECONOMIC ENVIRONMENT
IN NIGER FOR THE PRIVATE SECTOR (%)

Factor	Much Better	Somewhat Better	Unchanged	Somewhat Worse	Much Worse	n*
Niamey	0	2.2	37.8	46.7	6.7	45
Agadez	0	0	91.7	8.3	0	12
Maradi	11.1	11.1	33.3	22.2	0	9
Zinder	0	0	66.7	0	33.3	9
Tahoua	0	0	0	0	50	2
All	1.3	2.6	48.1	31.2	9.1	77

TABLE NINE

FACTORS WHICH HAVE INFLUENCED THE PERFORMANCE
OF YOUR ENTERPRISE IN THE PAST YEAR

Factor	% Positive	% Neutral	% Negative	% D.K.	Rank*
Taxes	14.3	11.7	74.0	0	1
Government Actions	11.7	29.9	54.5	3.9	2
Credit guarantees	14.3	27.3	53.3	5.2	3
Preferential Taxes	10.4	36.4	50.7	2.6	4
Credit Availability	33.8	19.5	44.2	2.6	5
Interest Rates	15.6	37.7	32.5	14.3	6
Exchange Rate	5.2	55.8	28.6	10.4	7
Producer Prices	23.4	40.2	27.3	9.1	8

*Ranks are from the most negative to least negative impact (1-8)

TABLE TEN

TRENDS IN VOLUME OF SALES DURING THE PAST YEAR
AND PROJECTIONS FOR NEXT YEAR (%)

	Strong Improvement	Improvement	Stable	Decline	Sharp Decline	D.K.	n
Past Year	6.5	10.4	6.5	58.4	14.3	3.9	77
Next Year	7.8	11.7	18.2	23.4	7.8	31.1	77

TABLE TEN-B

TRENDS IN VOLUME OF SALES DURING THE PAST YEAR
AND PROJECTIONS FOR NEXT YEAR (%)

	Strong Improvement	Improvement	Stable	Decline	Sharp Decline	D.K.	n
Past Year							
Niamey	6.7	6.7	4.4	64.4	15.6	2.2	45
Agadez	16.7	16.7	16.7	33.3	16.7	0	12
Maradi	0	33.3	0	33.3	11.1	22.2	9
Zinder	0	0	0	88.9	11.1	0	9
Tahoua	0	0	50	50	0	0	2
Next Year							
Niamey	2.2	4.4	31.1	28.9	6.7	26.7	45
Agadez	0	33.3	0	33.3	16.7	33.3	12
Maradi	11.1	22.2	0	0	22.2	44.4	9
Zinder	33.3	0	0	11.1	11.1	44.4	9
Tahoua	50	50	0	0	0	0	2

TABLE ELEVEN

RANKING OF FACTORS HAVING AN INFLUENCE ON THE VOLUME OF SALES BY SECTOR*

Factor	All	Sector: Agric.Industry	Services	Commerce
Distance from markets	1	1	3	1
Competition Nigerien Firms	2	4	1	3
Competition Foreign Firms	3	2	4	2
Competition from Public Enterprises	4	8	2	4
Air Transport	5	6	5.5	5

*Rankings are from most (1) to least negative impact. Of the ten factors, only those ranking in the top five and showing a concensus negative impact for at least one sector are shown.

TABLE TWELVE

THE PERCEIVED EFFECT OF VARIOUS FACTORS ON PRODUCTION OF GOODS AND SERVICES (%)

	Impact: Positive	Neutral	Negative	DK
Price of Electricity	13.0	12.2	68.8	0
Price of Telephone	15.6	20.8	62.3	1.3
Reliability of Electric.	15.6	24.7	57.1	1.3*
Price of Water	18.2	33.8	48.0	0
Cost of Land	7.8	40.3	46.7	5.2
Price of Transport	19.5	37.6	41.6	1.3
Uncertainty Regarding Land Tenure	9.1	41.6	36.4	10.9
Prices for Primary				

(table twelve continued)

Materials	32.5	33.7	31.2	2.6
Telephone Reliability	29.9	40.2	28.6	1.3
Access to Credit	54.5	14.3	28.6	2.6
Access to Land	37.6	27.3	28.6	6.5
Availability of Skilled Labor	62.3	18.2	19.5	0
Availability of Land	45.4	33.8	19.5	1.3
Access to Electricity	50.6	32.5	16.9	0
Access to Primary Products	57.1	28.6	14.3	0
Availability of Buildings	50.6	32.5	13.0	3.9
Access to Transport	55.8	32.5	11.7	0
Access to Water	48.0	41.6	10.4	0
Security of Buildings	50.6	36.4	9.1	3.9
Quality of Water	33.8	58.4	5.2	2.6

*Total % does not add to 100 because of 1 missing value.

TABLE THIRTEEN

THE PERCEIVED EFFECT OF VARIOUS FACTORS ON PRODUCTION OF GOODS AND SERVICES BY SECTOR (RANKS)*

	Sector			
Factor	Commerce	Services	Agr/Ind/Mines	All
Price of Electricity	1	1.5	2	1
Price of Telephone	2	3	1	2
Reliability of Electric.	4.5	1.5	7	3
Price of Water	4.5	5	4	4
Cost of Land	3	4	6	5
Price of Transport	6	7.5	3	6
Uncertainty Regarding Land Tenure	7	6	13	7
Prices for Primary Materials	8	7.5	9	8
Telephone Reliability	10	10	5	10
Access to Credit	11.5	11	11	10
Access to Land	15.5	12.5	14	10
Availability of Skilled Labor	13.5	12.5	10	12.5
Availability of Land	9	9	17	12.5

(table thirteen continued)

Access to Electricity	11.5	14	15	14
Access to Primary Products	17.5	15.5	8	15
Availability of Buildings	15.5	18	18	16
Access to Transport	13.5	18	12	17
Access to Water	17.5	18	16	18
Security of Buildings	19.5	15.5	19	19
Quality of Water	19.5	20	20	20

TABLE FOURTEEN

SOURCES OF CAPITAL FOR NIGERIEN ENTERPRIZES IN THE **FORMAL** SECTOR (n)

				Sector*		
Source	1-20%	21-50%*	>50%	A&I	S	C
Local Commercial Banks	9	8	5	7	11	13
Development Banks	3	6	6	7	7	11
Informal Institutions	1	1	2	3	1	1
External Sources	4	2	9	4	6	7
Transfers from Abroad	0	0	0	0	0	0
Cooperatives	0	0	1	1	0	0
Family/Friends	10	7	12	9	17	16
Consignments	11	8	11	12	10	17
Group Contributions	0	0	0	0	0	0
Credit from Unions	0	0	0	0	0	0
Other	1	4	10	5	11	6

*Sector groups are A&I=Agriculture and Industry, C=Commerce S=Services. Totals by sector may be greater than totals because of involvement by some firms in more than one sector.

TABLE FIFTEEN

OBSTACLES TO GROWTH OF THE PRIVATE SECTOR IN NIGER
WHICH AFFECT YOUR BUSINESS AND OTHERS LIKE IT
(% OVERALL AND RANK BY SECTOR)

Obstacle	%Very* Important	% Important	Rank by Sector** all	S	C	A&I
CREDIT						
Access to credit	43	13	28.5	24.5	28.5	29
Required guarantees for credit are too high	69	18	2	6.5	2	5
Too much documentation required for credit	62	20	8	11	8.5	20
Ceiling on credit	55	26	18	21	13.5	11
POLICY MAKING AND IMPLEMENTATION						
Lack of Govt. consult. with Private Sector on new regulations	70	17	1	2.5	2	6
"Special" treatment to certain individuals	55	21	18	15	25.5	11
Too many ministries involved in regulating the private sector.	62	26	8	2.5	13.5	8
Lack of coordination between ministries regulating priv.sect.	68	18	3	1	4	3
Lack of incentives in the investment code	49	23	23.5	15	27	23.5
New economic policy measures not well implemented	53	30	20	21	20	21.5
Lack of rigor in new ecomomic policy implementation	58	25	13.5	15	8.5	21.5
Lack of coordination between industrial and agricultural policies	30	31	35	36	37.5	23.5
Long delay in customs	51	17	21.5	24.5	20	18
Inequities-application of customs duties	60	13	11.5	11	13.5	7

(table fifteen continued)

TVA too high	66	14	4.5	6.5	5.5	4
Constraints-"Economic Control"	55	19	18	18.5	8.5	28
TVA misapplied	56	14	15.5	21	8.5	25
Smig too high	12	9	45	45	45	37
Functioning of the "Guichet Unique"	27	16	38.5	40	37.5	38
FUNCTIONARIES						
Payment of "illegal" tax to functionaries	58	16	13.5	13	13.5	9
Negative attitudes of Govt. to Private Sect.	61	22	10	4	28.5	18
Functionaries lack motivation	35	27	31.5	29	24	39
Misunderstanding Priv. Sect. by Functionaries	45	29	26.5	18.5	22	27
Lack of recognition of role of entrepreneur	49	22	23.5	17	44	26
Costs linked to payment of overtime	16	12	43	40	25.5	45
COSTS						
High cost of new technology	45	17	26.5	24.5	34	32
Availability of spare parts	29	17	36.5	34	23	33
Lack of protection for local products	48	21	25	31.5	33	2
High cost of sea trans.	22	21	41	43.5	30.5	36
HUMAN RESOURCES						
Lack of qualified managers	43	32	28.5	28	30.5	16
Lack skilled workers	62	16	8	9.5	13.5	15
Lack of technical qualifications on the local market	38	32	30	24.5	30.5	40
Low productivity of Nigerien Labor	32	27	33.5	33	41	30
Lack of flexibility in Labor Code	35	19	31.5	31.5	32	42.5
Graduates lack spirit						

(table fifteen continued)

of competition	27	34	38.5	36	37.5	34
Graduates lack practical experience	29	34	36.5	36	37.5	31
Problems with unions	32	17	33.5	30	37.5	35
Procedures for dealing with labor disputes	23	29	40	38	37.5	41
High cost of hiring	17	16	44	43.5	42.5	42.5
INFORMATION/UNCERTAINTY						
Lack of dynamism in Chamber of Commerce	56	26	15.5	11	20	18
Rapid, unpredictable changes in regulations affecting private sect.	66	22	4.5	6.5	2	1
Uncertainty about business practices	60	27	11.5	9.5	17.5	13
Lack of usable info. on economic situation	65	26	6	6.5	5.5	11
Lack useful info on external demand for Nigerien products	51	23	21.5	27	13.5	14
Lack of access to data available to certain research institutions	19	25	42	40	42.5	44

*All percentages are for the entire sample.

**Ranks go from most important problem (1) to least important problem (45).

S=Services C=Commerce A&I= Agriculture and Industry.

TABLE SIXTEEN

MAJOR SOURCES OF INFORMATION

Source of Information	n*
Ministry of Commerce	18
Foreign Partners	29
Chamber of Commerce	39
"Patronat" (Employers Association)	19
Special Commercial Journals	23
Other	20

*Several interviewees cited more than one source of information.

Chart12

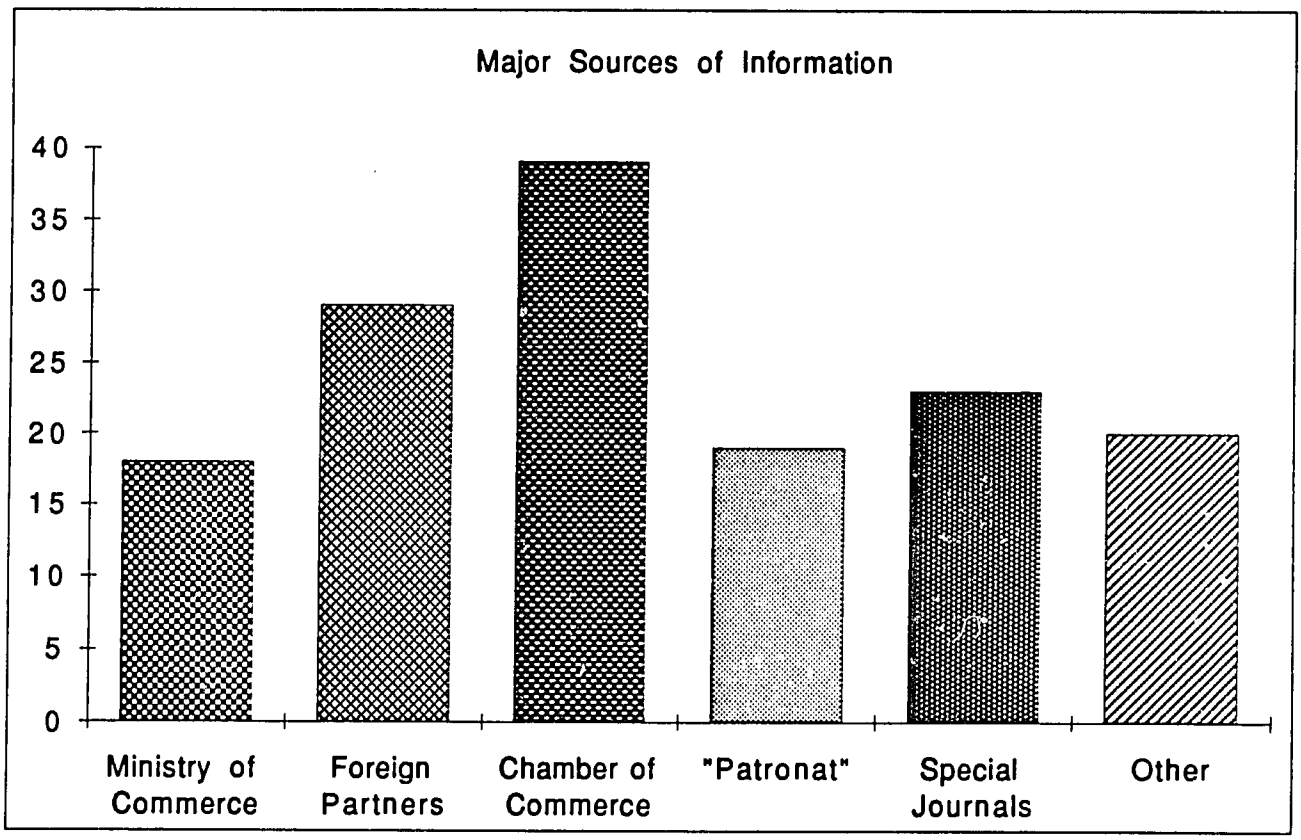
Major Sources of Information
40
35
30
25
20
15
10
5
0
Ministry of Commerce
Foreign Partners
Chamber of Commerce
"Patronat"
Special Journals
Other

TABLE SEVENTEEN

RANKING OF POSSIBLE ACTIONS TO IMPROVE THE FUNCTIONING OF THEIR ENTERPRISE

Action	Overall %Very Likely	Rank by Sector* All	A&I	S	C
Improve my own aptitude in management	75	1	3	1	1
Improved production techniques	66	2	2	2.5	3
Capital investments	65	3	4	2.5	2
Improve quality control	60	4	1	4	4
Improve Marketing	56	5	6	5.5	7
Training of staff	55	6	7	5.5	6
Buy land or buildings	44	7	5	7	5

*Actions are ranked from 1, most likely, to 7, least likely on the list.

A&I= Agrculture, Industrie, Mines S=service C=commerce

TABLE EIGHTEEN

FUTURE INVESTMENT OPPORTUNITIES EXPECTED PROFITABILITY

Investment	Overall %Excellent	Rank by Sector* All	A&I	S	C
Re-sale of Agricultural products on local market	39	4	3	5	3
Re-sale of Agricultural products on international market	28	9.5	7	10	8.5
Transformation of Agricult. products for resale on local market	49	2	1	3	2
Transformation of Agricult. products for resale on the international market	32	7	4	7.5	7
Industrial production for the local market	35	5.5	8	7.5	4.5
Industrial production for the international market	27	9.5	10	9	8.5
Construction	43	3	6	3	4.5
Tourism	29	8	5	6	10
Commerce	53	1	2	1	1
Banking	35	5.5	9	3	6

*Investments are ranked from 1, most likely to be profitable, to 10, least likely on the list to be profitable.

A&I=Agriculture,Industry,Mines S=service C=commerce

TABLE NINTEEN

AGRICULTURAL PRODUCTS DEEMED MOST WORTHY OF INVESTING IN

Product	n*
peanuts	49
fruit and vegetables	39
livestock	62
aquiculture	22
cotton	39
maize	33
sugar	38
rice	53
cowpeas	56
Sorghom	41
Millet	62
other	4

*Many interviewees named more than one product worth investing in.

TABLE TWENTY

REPUTED MOST PROFITABLE OR POTENTIALLY PROFITABLE FOREIGN MARKETS

Market	n*
EEC	50
West Africa	36
Maghreb	11
Other Africa	9
Middle East	10
Asia	6
U.S.A.	23
Latin America	3
Other	1

*Many interviewees named more than one region as a potentially profitable market.

Chart13

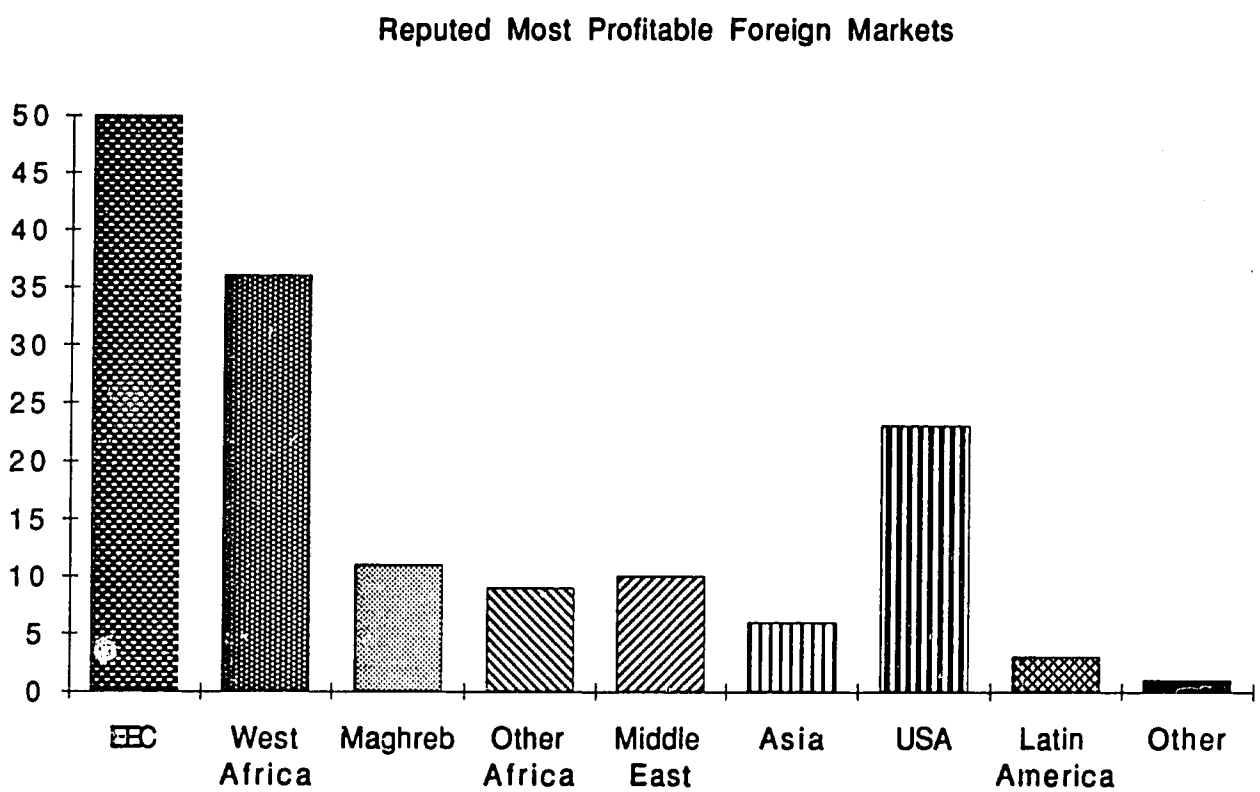
Reputed Most Profitable Foreign Markets
50
45
40
35
30
25
20
15
10
5
0
EEC
West Africa
Maghreb
Other Africa
Middle East
Asia
USA
Latin America
Other

TABLE TWENTY-ONE

FACTORS OF IMPORTANCE IN AFFILIATIONS WITH PROFESSIONAL ASSOCIATIONS

Factor	Overall %very important	Rank by Sector* All	A&I	S	C
Ability to provide information on government regulations	83	1	2	1	2
Ability to provide information on markets	78	2	3	2	1
Contacts and dialogue with the Government	75	3	1	3	3
Possible access to credit	73	4	7	4	5.5
Capacity to conduct feasibility studies	70	5	5	5	4
Training programs	69	6	4	6.5	7
Technical assistance	62	7	6	6.5	5.5

*Factors are ranked from 1, most important, to 7, least important on the list provided the interviewees.

A&I=Agriculture,Industry,Mines S=service C=commerce

APPENDIX III

Questionnaire

Enquête sur le Secteur Privé Nigérien

L'objectif de cette enquête est de collecter des informations fiables sur le secteur privé nigérien. L'enquête devra, en outre, permettre aux hommes d'affaires nigériens d'exprimer librement leurs opinions sur le climat des investissements, l'accès aux crédits bancaires, et la situation générale de l'emploi au Niger. Cette enquête est financée par l'Agence Américaine pour le Développement International (USAID). Les informations qui en seront tirées permettront au bureau de l'USAID/Niamey de mieux formuler sa stratégie d'assistance au secteur privé pour les années à venir. Les informations recueillies sont strictement privées et confidentielles. Elles seront, par conséquent, traitées de manière tout à fait anonyme.

Numéro d'Identification:_____

Nom de l'enquêteur: _____

Nom du Superviseur: _____

Date de Vérification : _____

Approbation et Signature du Superviseur:

_____

Section 1: Informations Générales

Position/Titre de la personne enquêtée dans la firme/entreprise (encerclez s.v.p.)

1. Propriétaire
2. Gérant
3. Autre (spécifiez s.v.p)_____ !_____!
4. PDG

92

Emplacement de la société/entreprise (encerclez s.v.p.)

1. Niamey 2. Dosso 3. Tahoua
4. Maradi 5. Zinder 6. Diffa !_____!
7. Agadez
8. Autre (spécifiez s.v.p.)_____

1. Quelle est la répartition des effectifs du personnel de votre entreprise?

a. Permanent: _____ !_____!
b. Mi-temps: _____ !_____!
c. Saisonnier:_____ (*) !_____!

(*) spécifiez, s.v.p., pour quelle période de l'année et la raison de l'emploi.

_____
_____

2. Quelle est la distribution du personnel de l'entreprise selon les catégories d'emplois ci-dessous énumérées?

Note à l'enquêteur: a). Demandez uniquement l'effectif;

	Effectif	Pourcentage	
a. Management/Administration	_____	_____	!_____!
b. Sécrétariat/Commis	_____	_____	!_____!
c. Activités Professionnelles	_____	_____	!_____!
d. Activités Techniques	_____	_____	!_____!
e. Ouvriers	_____	_____	!_____!
f. Autres Activités Spécialisées	_____	_____	!_____!
Total des Effectifs de l'entreprise	_____	_____	!_____!

9

3. Quel est le nombre (effectif) des femmes dans l'effectif total des employés de l'entreprise dans chacune des rubriques ci-dessous?

(Note à l'enquêteur: a). Demandez uniquement l'effectif;

	Effectif	Pourcentage	
a. Permanent:	_____	_____	!_____!
b. Mi-temps:	_____	_____	!_____!
c. Saisonnier:	_____	_____	!_____!

4. Vous référant au capital total de votre entreprise, pouvez-vous dire que l'entreprise appartient à un groupe:

1. d'hommes 2. de femmes 3. mixte 4. Ne sais pas !_____!

5. Quel est l'effectif des femmes dans chacune des catégories d'emplois spécialisés ci-dessous?

Note à l'enquêteur: a). Demandez uniquement l'effectif;

	Effectif	Pourcentage	
a. Management/Administration	_____	_____	!_____!
b. Sécrétariat/Commis	_____	_____	!_____!
c. Activités Professionnelles	_____	_____	!_____!
d. Activités Techniques	_____	_____	!_____!
e. Ouriers	_____	_____	!_____!
f. Autres Activités Spécialisée	_____	_____	!_____!
Effectif Total des femmes	_____	_____	!_____!

6. Parmi les secteurs d'activités ci-dessous énumérés, quels sont tous ceux dans lesquels, votre entreprise opère partiellement ou en totalité?

Note à l'enquêteur: Encerclez les lettres correspondant aux secteurs d'activités mentionnés par l'enquêté.

a. Agriculture, Foresterie et Pêche (Voir Question 7) !_____!
b. Transformation de Produits de l'Agriculture, de la Forêt et de la Pêche (Voir Question 8) !_____!

!= Services

c. Services (Voir Question 9) !_____!
d. Industrie (Voir Question 10) !_____!
e. Commerce (Voir Question 11) !_____!
f. Mines
Spécifiez, s.v.p. _____ !_____!
_____ !_____!

Instructions à l'enquêteur pour les questions 7-11 suivantes:

a). Choisisez et posez exclusivement les questions qui correspondent directement au(x) secteur(s) d'activités mentionnés par l'enquêté lui-même en réponse à la question 6;

b). Encerclez les chiffres correspondant aux activités mentionnées par l'enquêté); ensuite,

c). Demandez à l'enquêté d'indiquer son activité principale et placez vous même un **X** à coté de l'activité principale qu'il aura déclarée.

7. Quelles sont toutes les activités **agro-pastorales** de votre entreprise parmi celles ci-dessous listées?

1. Horticulture (fruits et légumes) !_____!
2. Foresterie !_____!
3. Elevage- Bovins/Ovins/Caprins/etc... !_____!
4. Elevage-Volaille !_____!
5. Pêche !_____
6. Aquiculture !_____!
7. Riz !_____!
8. Arachide !_____!
9. Sorgho, Mil !_____!
10. Mais !_____!
11. Autre
Spécifiez, s.v.p. _____ !_____!
_____ !_____!

8. Quelles sont toutes les activités de **transformations** et d'outilage de produits agricoles de votre entreprise parmi celles ci-dessous listées?

1.a. Production animale (viande) !_____!
1.b. Production animale (lait et produits dérivés) !_____!
2. Moulinage !_____!
3. Fruits et légumes !_____!
4. Cuirs et peaux de bétail !_____!
5. Egrenage !_____!
6. Pâte à papier et autres produits dérivés du bois !_____!
7. Matières premières pour l'agriculture (engrais, pesticides, semences) !_____!

Question 8 suite

8. Equipements agricoles !_____!
9. Conserverie de poisson !_____!
10. Autre (précisez s.v.p)

_____ !_____!
_____ !_____!

9. Quelles sont toutes les activités de **services** de votre entreprise parmi celles ci-dessous listées?

1. Réparation auto et maintenance !_____!
2. Réparation d'appareillages de maison tels que télé, radio, etc... !_____!
3. Transport !_____!
4. Communications !_____!
5. Tourisme !_____!
6. Finance/Assurance/comptabilité !_____!
7. Construction !_____!
8. Consultation !_____!
9. Autre (précisez s.v.p)_____ !_____!

10. Quelles sont toutes les activités de **production** de votre entreprise parmi celles ci-dessous listées?

1. Artisanat
2. Habillement
3. Menuiserie/Ebénisterie
4. Plastiques
5. Métallurgie
6. Textiles
7. Patisserie/ Boulangerie
8. Brasseries/ Boissons
9. Machinerie et Equipement
10. Cuir et Cordonnerie
11. Assemblage (Electricité)
12. Assemblage (Autres)
13. Imprimerie
14. Produits chimiques
15. Produits pharmaceutiques
16. Autre (précisez s.v.p.)

_____

11. Quelles sont toutes les activités de **commerce** de votre entreprise parmi celles ci-dessous listées?

1. Gros !_____!
2. Détail. !_____!
3. Importation directe !_____!
4. Exportation !_____!
5. Autre (précisez s.v.p.)_____ !_____!

12. Quel est, approximativement, le pourcentage de vos **ventes directes** dans chacun des marchés suivants?

	%		%
1. Marché local	_____	6. Europe Autre	_____
2. Afrique de l'ouest	_____	7. Afrique Centrale	_____
3. Maghreb	_____	8. Amérique du Nord	_____
4. Asie	_____	9. Moyen Orient	_____
5. CEE	_____	10. Autre (spécifiez s.v.p.)	_____

_____

13. Quel est, approximativement, le pourcentage de vos **approvisionnements en matières premieres** venant des marchés suivants?

	%		%
1. Marché local	_____	6. Europe Autre	_____
2. Afrique de l'ouest	_____	7. Afrique Centrale	_____
3. Maghreb	_____	8. Amérique du Nord	_____
4. Asie	_____	9. Moyen Orient	_____
5. CEE	_____	10. Autre (spécifiez s.v.p.)	_____

_____

14. Quel est, approximativement, le pourcentage de vos **ventes sur le marché local** attribuable à chacune des clientèles suivantes:

	%
1. Détaillants	_____
2. Grandes entreprises du secteur privé	_____
3. Etablissements publics	_____
4. Petites firmes (Entreprises de moins de 10 employés)	_____
5. Agences de l'Etat	_____
6. Autre	_____

15. Quel est, approximativement, le pourcentage des **matières premières que vous achetez localement** provenant des sources suivantes:

	%
1. Etablissements publics	_____
2. Petites firmes (Entreprises de moins de 10 employés)	_____
3. Grandes entreprises du secteur privé	_____
4. Agriculteurs	_____
5. Autre (spécifiez s.v.p.) _____	_____

16. Votre entreprise est-elle la **propriété** de nigériens?

1. Oui 2. En Partie 3. Non 4. Ne sais pas !_____!

Si Non, ou En Partie

(a) spécifiez s.v.p la nationalité des (co-)propriétaires)

_____ !_____!
_____ !_____!
_____ !_____!

(b) spécifiez la part (montant et pourcentage) de capital détenus par les non-nigériens:

montant _____ pourcentage_____

Section 2: Performance

18. En comparant les conditions actuelles de l'environnement économique dans lequel évolue le secteur privé nigérien à celles de l'année dernière, direz-vous que les conditions présentes sont:

Note à l'enquêteur: Encerclez la lettre qui correspond à une seule réponse possible fournie par l'enquêté.

a. de loin meilleures
b. légèrement meilleures
c. à peu près similaires
d legerement mauvaises
e. de loin plus mauvaises
f. ne sais pas
g pas concerne

19. De quelle manière chacun des facteurs ci-dessous énumérés a-t-il influencé les performances actuelles de votre entreprise?

Note à l'enquêteur: a). Lisez à l'enquêté chacun des facteurs ci-dessous listés;

b). Encerclez le chiffre qui correspond au jugement porté par l'enquêté sur chacun des facteurs.

	Positivement	Pas d'effet	Négativement	Ne sais pas	
a. Taux d'intérêt	1	2	3	8	!_____!
b. Taux de Change	1	2	3	8	!_____!
c. Taxes (destinées d'encourager ou inviter les activités)	1	2	3	8	!_____!
d. Taxes Préférentielles	1	2	3	8	!_____!
e. Prix au producteur	1	2	3	8	!_____!
f. Actions/Interventions du gouvernement	1	2	3	8	!_____!
g. Exigence de garantie pour l'accès au crédit	1	2	3	8	!_____!
h. Disponibilité des crédits	1	2	3	8	!_____!
i. Autre (spécifiez s.v.p.) _____	1	2	3	8	!_____!

20. Quelle a été la direction de l'évolution de vos volumes de ventes au cours de l'année écoulée?

Note à l'enquêteur: Encerclez le chiffre qui correspond à une seule réponse possible fournie par l'enquêté.

1. Sensible amélioration 2. Amélioration 3. Stabilité
4. A la baisse 5. Sensible baisse 8. Ne sais pas !_____!

21. Selon vos prévisions quelle sera la direction de l' évolution de vos volumes de ventes au courant de l'année prochaine?

Note à l'enquêteur: Encerclez le chiffre qui correspond une seule réponse possible fournie par l'enquêté.

1. Sensible amélioration 2. Amélioration 3. Stabilité
4. A la baisse 5. Sensible baisse 8. Ne sais pas !_____!

22. De quelle manière pouvez-vous qualifier l'**influence** de chacun des facteurs ci-dessous énumérés sur les volumes de vos ventes au courant de l'année écoulée?

Note à l'enquêteur: a). Lisez à l'enquêté chacun des facteurs ci-dessous listés;

b). Encerclez le chiffre qui correspond au jugement p par l'enquêté sur chacun des facteurs.

	Positivement 1	Pas d'effet 2	Négativement 3	Ne sais pas 8
(Concurrance)				
. Compétition venant d'autres firmes/entreprises nigériennes	1	2	3	8
. Compétition venant d'entreprises publiques	1	2	3	8
. Compétition venant de firmes étrangères	1	2	3	8
. Demande de nos produits	1	2	3	8
. Existence d'Infrastructure telles que stockage, mise en froid.	1	2	3	8
Transport routier	1	2	3	8
g. Transport aérien	1	2	3	8
h. Transport ferroviaire	1	2	3	8

100

i. Information sur les conditions du marché	1	2	3	8
j. Distance des marchés	1	2	3	8
k allegement de tax	1	2	3	8

23. A quelle(s) capacité(s) votre entreprise opère-t-elle présentement?

Note à l'enquêteur: Encerclez la lettre qui correspond à une seule réponse possible fournie par l'enquêté. (Estimer)

a. 90-100% b. 75-89% c. 50-74% d. moins de 50%
e ne sait pas

Section 3: Disponibilité des Ressources et Impact des Mesures Gouvernementales

24. Dans quelle mesure chacun des facteurs ci-dessous énumérés affecte-t-il vos capacités de production de biens et /services?

Note à l'enquêteur: a). Lisez à l'enquêté chacun des facteurs ci-dessous listés;

c). Encerclez le chiffre qui correspond au jugement porté par l'enquêté sur chacun des facteurs.

	Positivement 1	Pas d'effet 2	Négativement 3	Ne sais pas 8
a. Accès au crédits	1	2	3	8
b. Accès au matières premières	1	2	3	8
c. Prix des matières premières	1	2	3	8
d. Accès aux terrains	1	2	3	8
e. Disponibilité de main-d'oeuvre qualifiée	1	2	3	8
f. Accès à l'électricité	1	2	3	8
g. Accès à l'eau	1	2	3	8
h. Accès aux moyens de transport	1	2	3	8
i. Prix de l'électricité	1	2	3	8
j. Prix de l'eau	1	2	3	8
k. Prix du transport	1	2	3	8
l. Fiabilité des fournitures d'électricité	1	2	3	8
m. Coûts de communications (Téléphone)	1	2	3	8

n. Fiabilité des communications (Téléphone)	1	2	3	8
o. Qualité de l'eau	1	2	3	8
p. Disponibilité de locaux opérationnels	1	2	3	8
q. Sécurité des locaux	1	2	3	8
r. Accès aux pièces détachées	1	2	3	8
s. Coût des terrains	1	2	3	8
t. Disponibilité des terrains	1	2	3	8
u. Incertitude liée à l'occupation de terrains	1	2	3	8

25. Quelle est la part de vos ressourses financiers (long terme et court terme) provenant des différentes sources suivantes?

Note à l'enquêteur: a). Lisez à l'enquêté chacune des sources de financem ci-dessous listées;
b). Encerclez la lettre qui correspond aux sources de financement mentionnées par l'enquêté; ensuite,
c). Encerclez le chiffre qui correspond au jugement pc par l'enquêté sur chacune des sources de financem qu'il aura mentionnées selon l'instruction en b)

1= Zéro 2= 1-20% 3= 21-50% 4= >50%

a. Banques commerciales locales	1	2	3	4	8
b. Banques de développement	1	2	3	4	8
c. Institutions "informelles" de financement	1	2	3	4	8
d. Sources extérieures	1	2	3	4	8
e. Versements-Paiements de l'extérieur	1	2	3	4	8
f. Coopératives	1	2	3	4	8
g. Famille/Connaissances personnelles locales	1	2	3	4	8
h. Crédits fournisseurs	1	2	3	4	8
i. "Cotisations"	1	2	3	4	8
J. Crédits venant de(s) syndicats de travailleurs	1	2	3	4	8
k.1. Autre (spécifiez s.v.p.) _____	1	2	3	4	8
k.2. Autre (spécifiez s.v.p.) _____	1	2	3	4	8
k.3. Autre (spécifiez s.v.p.) _____	1	2	3	4	8
k.4. Autre (spécifiez s.v.p.)	1	2	3	4	8

26. La liste ci-dessous fournit un certain nombre de facteurs qui pourraient, relativement, constituer un obstacle à l'épanouissement du secteur privé nigérien. Pour chacun de ces facteurs, prière indiquer dans quelle mesure il affecte votre entreprise et celles évoluant dans le même type d'activités au Niger.

Note à l'enquêteur: a). Lisez à l'enquêté chacun des facteurs ci-dessous l

b). Encerclez le chiffre qui correspond au jugement par l'enquêté sur chacun des facteurs.

1. Très important
2. Important
3. Quelque peu important
4. Pas important
8. Ne sais pas

a. Manque de main-d'oeuvre qualifiée	1 2 3 4 8	!_____!
b. Accès aux crédits	1 2 3 4 8	!_____!
c. Attitudes négatives du gouvernement envers le secteur privé	1 2 3 4 8	!_____!
d. Manque de motivation des fonctionnaires	1 2 3 4 8	!_____!
e. Méconnaissance du secteur privé par les fonctionnaires	1 2 3 4 8	!_____!
f. Injustice dans l'application des taxes douanières	1 2 3 4 8	!_____!
g. Délais relativement long des procédures douanières	1 2 3 4 8	!_____!
h. "Contrôle économique" contraignant	1 2 3 4 8	!_____!
i. T.V.A. trop élevée	1 2 3 4 8	!_____!
j. T.V.A. mal appliquée	1 2 3 4 8	!_____!
k. Manque de consultations de la part du gouvernement avec le secteur privé pour l'élaboration des mesures réglementaires	1 2 3 4 8	!_____!
l. Manque d'informations fiables sur la situation économique	1 2 3 4 8	!_____!
m. SMIG très élevé	1 2 3 4 8	!_____!

n. Productivité très faible des travailleurs nigériens	1 2 3 4 8	!_____!
o. Manque de flexibilité du "code du travail"	1 2 3 4 8	!_____!
p. Revendications des syndicats	1 2 3 4 8	!_____!
q. Procédures de règlements des revendications par les syndicats	1 2 3 4 8	!_____!
r. Coûts élevés des transports maritimes	1 2 3 4 8	!_____!
s. Coûts élevés d'embauche	1 2 3 4 8	!_____!
t. Manque de protection pour les produits locaux	1 2 3 4 8	!_____!
u. Mesures associées à la réforme économique ne sont pas bien mises en pratique	1 2 3 4 8	!_____!
v. Non reconnaissance par le public du role de l'entrepreneur (hommes d'affaires) dans la société	1 2 3 4 8	!_____!
w. Manque de rigueur liée à la mise en place de la réforme économique	1 2 3 4 8	!_____!
x. Récompenses et Taxes "non justifiées" versées aux fonctionnaires	1 2 3 4 8	!_____!
y. Incertitudes entourant la pratique des affaires	1 2 3 4 8	!_____!
z. Changements rapides et imprévisibles dans la règlementation du secteur privé	1 2 3 4 8	!_____!
aa. Manque de coordination entre ministères impliqués dans la mise en place des règlementations du secteur privé	1 2 3 4 8	!_____!
bb. Traitement spécial accordé à une classe privillégiée d'individus	1 2 3 4 8	!_____!
cc. Coûts liés aux paiements d'heures supplémentaires	1 2 3 4 8	!_____!

dd. Absence d'avantages financiers dans l'adoption du code des investissements	1 2 3 4 8	!_____!
ee. Manque de dynamisme au niveau de la chambre de commerce	1 2 3 4 8	!_____!
ff. Manque de coordination entre la politique d'industrialization et la politique agricole	1 2 3 4 8	!_____!
gg. Exigence de Garanties élevées/exagérées pour l'accés au crédit	1 2 3 4 8	!_____!
hh. Absence de personnel qualifié pour pourvoir des postes de management	1 2 3 4 8	!_____!
ii. Les diplômés du supérieur manquent d'expériences et de talents pratiques	1 2 3 4 8	!_____!
jj. Les diplômés manquent d'esprit de compétition	1 2 3 4 8	!_____!
kk. Plafonnement du montant des crédits	1 2 3 4 8	!_____!
ll. Exigence de dossiers excessifs pour toutes demandes de crédits	1 2 3 4 8	!_____!
mm. Manque d'information fiable sur l'état de la demande extérieure pour nos produits	1 2 3 4 8	!_____!
nn. Accès aux pièces de rechanges	1 2 3 4 8	!_____!
oo. Coût élevé des technologies nouvelles	1 2 3 4 8	!_____!
pp. Manque de qualification technique sur le marché local	1 2 3 4 8	!_____!
qq. Accès aux données dont disposent certaines institutions de recherche	1 2 3 4 8	!_____!
rr. Trop de ministères sont impliqués dans la mise en pratique des mesures réglementaires touchant le secteur privé	1 2 3 4 8	!_____!
ss création du guichet unique	1 2 3 4 8	!_____!

27. Quelle(s) source(s) d'informations parmi celles ci-dessous énumérées utilisez-vous pour vous informer des conditions du marché pour vos produits?

Note à l'enquêteur: Encerclez les chiffres correspondant aux différentes sources qu'aura mentionnées l'enquêté.

1. Ministère du commerce !_____!
2. Partenaires étrangers !_____!
3. Chambre de commerce !_____!
4. Patronat !_____!
5. Journaux spécialisés d'information sur le commerce, autres journaux !_____!

6. Autre (Spécifiez s.v.p.) _____ !_____!
7. Autre (Spécifiez s.v.p.) _____ !_____!

Section 4: Opportunités

28. Si vous disposiez des ressources financières et du temps nécessaires, dans quels genres d'actions (formation, amélioration des aptitudes en management, etc...), parmi celles ci-dessous listées, auriez-vous probablement investi pour améliorer la situation actuelle de votre entreprise?

Note à l'enquêteur: a). Lisez à l'enquêté chacun des genres d'actions probables ci- dessous listées;

b). Encerclez le chiffre qui correspond au jugement p par l'enquêté sur chacun des genres d'actions listés.

1. Très probable 2. Probable 3. Peu Probable 8. Ne sais pas

a. Formation du personnel	1	2	3	8	!_____!
b. Amélioration des techniques de production	1	2	3	8	!_____!
c. Capital physique (amélioration des capacités physiques de l'entreprise)	1	2	3	8	!_____!
d. Amélioration de mes propres aptitudes en management	1	2	3	8	!_____!
e. Marketing	1	2	3	8	!_____!
f. Achat de terrains et/ou locaux	1	2	3	8	!_____!
g. Contrôle de qualité	1	2	3	8	!_____!
h.1. Autre (spécifiez s.v.p.) _____ _____	1	2	3	8	!_____!
h.2. Autre (spécifiez s.v.p.) _____ _____	1	2	3	8	!_____!
h.3. Autre (spécifiez s.v.p.) _____ _____	1	2	3	8	!_____!
h.4. Autre (spécifiez s.v.p.) _____ _____	1	2	3	8	!_____!

☐ 10

29. Si vous disposiez de ressources financières suffisantes et du temps nécessaires pour investir, quelles seraient les genres d'actions (formation, amélioration des aptitudes en management, etc...), parmi celles ci-dessous énumérées, qui pourraient retenir votre attention?

Note à l'enquêteur: a). Lisez à l'enquêté chacun des genres d'actions probables ci- dessous listées;
b). Encerclez le chiffre qui correspond à l'intérêt porté par l'enquêté sur chacun des genres d'actions listés.

1. = Oui (intéressé) 2. = NON (pas intéressé) 8. Ne sais pas

a. Formation du personnel	1	2	8	!_____!
b. Amélioration des techniques de production	1	2	8	!_____!
c. Capital physique (amélioration des capacités physiques de l'entreprise)	1	2	8	!_____!
d. Amélioration de mes propres aptitudes en management	1	2	8	!_____!
e. Marketing	1	2	8	!_____!
f acquisitions de vos propres moyens de productions	1	2	8	
g. Contrôle de qualité	1	2	8	!_____!
h.1. Autre (spécifiez s.v.p.) _____ _____	1	2	8	!_____!
h.2. Autre (spécifiez s.v.p.) _____ _____	1	2	8	!_____!
h.3. Autre (spécifiez s.v.p.) _____ _____	1	2	8	!_____!
h.4. Autre (spécifiez s.v.p.) _____ _____	1	2	8	!_____!

30. Pour chacun des types d'actions de production du genre listé ci-dessous, comment jugez-vous son degré de profitabilité dans le futur immédiat pour inciter les investisseurs nigérien? (rentabilité)

Note à l'enquêteur: a). Lisez à l'enquêté chacun des types d'actions probables ci- dessous listées;

b). Encerclez le chiffre qui correspond à l'intêret port par l'enquêté sur chacun des types d'actions listés.

1. = Excellent
2. = Bon
3. = Peu encourageant, voir pauvre
8. = Ne sais pas

a. (Re)Vente de produits bruts agricoles sur le marché local	1	2	3	8	!_____!
b. (Re)Vente de produits bruts agricoles sur le marché extérieur	1	2	3	8	!_____!
c. Transformation de produits bruts agricoles pour revente sur le marché local	1	2	3	8	!_____!
d. Transformation de produits bruts agricoles pour revente sur le marché extérieur	1	2	3	8	!_____!
e. Production industrielle pour la vente locale	1	2	3	8	!_____!
f. Production industrielle pour la vente sur le marché extérieur	1	2	3	8	!_____!
g. Construction	1	2	3	8	!_____!
h. Tourisme	1	2	3	8	!_____!
i. Commerce	1	2	3	8	!_____!
j. Activités de banque	1	2	3	8	!_____!
k.1.Autre (Spécifiez s.v.p.) _____	1	2	3	8	!_____!
k.2.Autre (Spécifiez s.v.p.) _____	1	2	3	8	!_____!

31. Parmi les projets de production agricoles suivants, lequel(s), pensez-vous, offre(nt) les meilleures chances de succès économique et financier pour inciter l'intêret des investisseurs nigériens?

Note à l'enquêteur: a). Encerclez les chiffres correspondant aux différents types de projets d'investissement mentionnés par l'enquêté; ensuite,
b). Indiquez par un **X** celui que l'enquêté aura indiqué comme constituant le meilleure option d'investissement parmi tous.

1. Arachide !_____!
2. Fruits et légumes !_____!
3. Elevage !_____!
4. Aquiculture !_____!
5. Coton !_____!
6. Mais !_____!
7. Sucre !_____!
8. Riz !_____!
9. Niébé !_____!
10. Sorgho !_____!
11. Mil !_____!

12. Autre !_____!
(Spécifiez s.v.p.) _____

32. Parmi les marchés étrangers suivants le(s)quel(s) considérez-vous (ou auriez-vous considéré, si vous n'exportez pas déjà) comme étant le(s) plus profitable(s)?

Note à l'enquêteur: Encerclez les chiffres correspondant aux différents marchés mentionnés par l'enquêté.

1. CEE !_____!
2. Afrique de l'ouest !_____!
3. Maghreb !_____!
4. Afrique Centrale !_____!
5. L'Moyen Orient !_____!
6. Asie !_____!
7. Etats-Unis !_____!
8. Amérique Latine !_____!
9. Autre !_____!
(Spécifiez s.v.p.) _____

Section 5: Associations

33. Etes-vous (ou votre entreprise) affilié à une forme quelconque d'association(s) privée(s) (commerciale ou autres) ?

1. Oui 2. Non

SI OUI, voir question 33.A, s.v.p.

33.A. Inscrivez dans l'espace ci-dessous lesquelles (Chambre de commerce, patronnat, par exemple) et comment vous jugez son efficacité à bien représenter vos intérêts.

Note à l'enquêteur: a). Encerclez, pour chacun des groupes (associations) ci- dessous listés, le chiffre correspondant au jugement donné par l'enquêté donné par l'enquêté sur son degré d'efficacité; ensuite
b). Indiquez par un **X** ceux auxquels l'enquêté ou son entreprise est déjà affilié(e).

1. Très efficace 2. Modérément efficace
3. Pas efficace 8. Ne sais pas

1. Chambre de Commerce	1	2	3	8	!_____!
2. Patronat	1	2	3	8	!_____!
3.	1	2	3	8	!_____!
4.	1	2	3	8	!_____!
5.	1	2	3	8	!_____!
6.	1	2	3	8	!_____!
7.	1	2	3	8	!_____!
8.	1	2	3	8	!_____!
9.	1	2	3	8	!_____!
10.	1	2	3	8	!_____!
11.	1	2	3	8	!_____!
12.	1	2	3	8	!_____!

34. Quelle importance accordez-vous à chacun des facteurs suivants dans votre volonté à vous affilier à d'autres entités privées (commerciales ou autres).

Note à l'enquêteur: Encerclez, pour chacun des facteurs ci- dessous listés, chiffre correspondant au jugement de l'enquêté sur le degré d'importance qu'il lui attribue.

1 = Très important 2 = Quelque peu important
3= Pas important 8 = Ne sais pas

1. Possibilité d'Accès au crédit	1	2	3	8	!_____!
2. Assistance technique	1	2	3	8	!_____!
3. Programmes de formation du personnel	1	2	3	8	!_____!
4. Contacts opportuns et dialogue accrus avec les pouvoirs publics	1	2	3	8	!_____!
5. Capacité à fournir des informations sur la situation et les conditions du marché	1	2	3	8	!_____!
6. Capacité à conduire des études de faisabilité	1	2	3	8	!_____!
7. Capacité à informer sur les mesures réglementaires du gouvernement	1	2	3	8	!_____!
8. Autre (Spécifiez s.v.p.) _____ _____	1	2	3	8	!_____!

MERCI POUR VOTRE APPRECIABLE ASSISTANCE