PN-ABQ-646

AGRICULTURAL POLICY ANALYSIS PROJECT, PHASE II

Under contract to the Agency for International Development, Bureau for Science and Technology, Office of Agriculture
Project Office Hampden Square, 4800 Montgomery Lane, Suite 500, Bethesda, MD 20814 • Telephone (301) 913-0500
Telex: 312636 • Fax (301) 652-7530 • Fax (301) 652-7791

isn 86071

NIGER: SYNTHÈSE DES RESULTATS ET RECOMMANDATIONS DU NEPRP DE L'USAID/NIGER POUR UNE PROGRAMME DE COMMERCIALISATION AGRICOLE ET D'AGRO-INDUSTRIE

Septembre, 1991

APAP II
Assistance technique
Rapport technique No. 119

Préparé pour:

Le Projet d'analyse des politiques agricoles, Etape II (APAP II)
Contrat AID No. DAN-4084-Z-00-8034-00

Auteur: Dr. Ismael Ouedraogo, Abt Associates Inc.

Prime Contractor: **Abt Associates Inc.,** 55 Wheeler Street, Cambridge, MA 02138 • (617) 492-7100

Subcontractors: **Harvard Institute for International Development,** Harvard University, One Eliot Street, Cambridge, MA 02138 • (617) 495-2164
Food Research Institute, Stanford University, Stanford, CA 94305-6084 • (415) 723-3941
North Carolina State University, Department of Economics and Business, Box 7645, Raleigh, NC 27695-7645 • (919) 737-7187
Abel, Daft & Earley, 1410 King Street, Alexandria, VA 22314 • (703) 739-9090
International Science and Technology Institute, 1129 20th Street, NW, Suite 800, Washington, D.C. 20036 • (202) 785-0831
International Food Policy Research Institute, 1776 Massachusetts Avenue, NW, Washington, D.C. 20036 • (202) 862-5600

NIGER: SYNTHESE DES RESULTATS ET RECOMMANDATIONS DU NEPRP DE L'USAID/NIGER POUR UNE PROGRAMME DE COMMERCIALISATION AGRICOLE ET D'AGRO-INDUSTRIE

Préparé pour

USAID/Niamey et AID/S&T/AGR

Projet d'analyse de la politique agricole, Etape II (APAP II)
Contrat AID No. DAN-4084-Z-00-8034-00

Abt Associates Inc.
4800 Montgomery Lane
Suite 500
Bethesda, MD 20814

Auteur: Dr. Ismael Ouedraogo, Abt Associates Inc.

TABLE DES MATIERES

LISTE DES SIGLES iv

LISTE DES TABLEAUX vi

REMERCIEMENTS vii

ABREGE viii

RESUME ANALYTIQUE ix

CARTE DU NIGER xv

1. INTRODUCTION 1

1.1 Données générales 1
1.2 Vue d'ensemble macro-économique du Niger 3

2. VUE D'ENSEMBLE DU PROGRAMME DE REFORME DES POLITIQUES ECONOMIQUES AU NIGER (NEPRP) 8

2.1 Le Programme NEPRP dans le portefeuille de l'USAID 8
2.2 Examen des études du NEPRP 8

2.2.1 Commercialisation du bétail et de la viande 9
2.2.2 Commercialisation des cuirs et peaux 12
2.2.3 Commercialisation du niébé 14
2.2.4 Commercialisation des oignons 16
2.2.5 Réglementations commerciales au Niger 17
2.2.6 Conclusions sommaires des recommandations provenant des études du NEPRP 19

3. COMMERCIALISATION AGRICOLE ET AGRO-INDUSTRIE: CONTRAINTES ET POSSIBILITES 21

3.1 Ressources naturelles 21
3.2 Réformes macro-économiques 22
3.3 Politiques et institutions sectorielles 23

3.3.1 Réglementations commerciales 23
3.3.2 Crédit pour l'agro-industrie 24
3.3.3 Information sur le marché 25
3.3.4 Autre infrastructure et des villes marchés 26

3.4 Technologie et ressources humaines 28

4. **RECOMMANDATIONS** 30

4.1 Initiatives concernant le développement du marché 30

4.1.1 Etudes de marché et promotion 31
4.1.2 Techniques et installations de stockage 33
4.1.3 Classification et conditionnement 34

4.2 Formation 35

4.2.1 Renforcer les compétences en gestion de l'agro-industrie . . . 35
4.2.2 Valoriser les compétences des représentants officiels et des consultants nigériens 35

4.3 Crédit 36
4.4 Information sur le marché 37
4.5 Changements organisationnels 38
4.6 Améliorer les politiques du secteur agricole 39
4.7 Suivi 39
4.8 Recherches futures dans le domaine de l'agro-industrie 41

5. **CONCLUSIONS** 42

BIBLIOGRAPHIE

ANNEXE A PERSONNES RENCONTREES
ANNEXE B NIGER: STRUCTURE DES COMPTES NATIONAUX, 1984-1989
ANNEXE C NIGER: DIRECTIONS DU COMMERCE, 1984-1989
ANNEXE D CONDITIONS PREALABLES AU NEPRP
ANNEXE E TAUX DE CHANGE EN TERMES REELS
ANNEXE F NIGER: TAUX DE CHANGE EN TERMES REELS
ANNEXE G NIGER: TAUX DE CHANGE EFFECTIFS, MONNAIE ETRANGERE POUR F CFA

LISTE DES SIGLES

ASDG	Don au développement du secteur agricole (Agriculture Sector Development Grant)
BCEAO	Banque centrale des états de l'Afrique de l'Ouest
BIC	Bénéfice commercial et industriel
CEDEAO	Communauté économique des états de l'Afrique de l'Ouest
CFA	Communauté financière africaine
CLUSA	Cooperative League of the USA (toujours connu sous ce nom au Niger, bien que le nouveau nom officiel soit National Cooperative Business Association)
CNCA	Caisse nationale de crédit agricole
CNCE	Centre nigérien du commerce extérieur
CNUT	Conseil national des utilisateurs des transports
CPSP	Plan stratégique des programmes pour le pays hôte (Country Program Strategic Plan)
DCD	Direction des contributions directes
FMI	Fonds monétaire international
GIE	Groupement d'intérêt économique
GON	Gouvernement du Niger
IFPRI	Institut international de recherche sur la politique alimentaire (International Food Policy Research Institute)
MAPS	Manuel d'action pour le secteur privé (Manual for Action in the Private Sector)
MED	(CARE) Projet de développement de la micro-entreprise à Maradi
NEPRP	Programme de réforme des politiques économiques au Niger (Niger Economic Policy Reform Program)
PAFT	Plan d'action forestier tropical
PAM	Projet de suivi de l'analyse des politiques (Politic Analysis Monitoring Project)

PIGRN	Programme intégré de gestion des ressources naturelles
PNLCD	Plan national de lutte contre la désertification
SAP	Système d'alerte précoce
SONARA	Société nationale de l'arachide
SNCP	Société nationale des cuirs et peaux
SONITAN	Société nigérienne de tannerie
UNC	Union nationale des coopératives
USAID	Agence des Etats-Unis pour le développement international
WOCCU	World Council of Credit Unions

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

Tableau 1.1 Intervenants du système agro-industriel

Tableau 1.2 Opérations et valeur-ajoutée d'un système agro-industriel

Tableau 1.3 Niger: Tendances dans les agrégats des comptes nationaux aux prix de marché courants, 1985-1989

Tableau 1.4 Niger: Certaines données économiques de base, 1984-1989

Tableau 2.1 Postes de budget NEPRP

Tableau 2.2 Niger: Composition des exportations, 1984-1989

Tableau 2.3 Evolution de la population bovine pour certains pays sahéliens et de l'Afrique de l'Ouest, 1978-1988

Tableau 2.4 Evolution des petits et grands ruminants au Niger, 1968-88

Tableau 2.5 Exportations de cuirs et peaux (pièces), 1982-1988

Figure 2.6 Niébé et arachides au Niger: Tendances dans les zones cultivées, 1960-1989

Figure 2.7 Exportations d'oignons par le poste de douanes de Galmi, octobre 1987-avril 1991

Tableau 2.8 Récapitulatif des études et des recommandations du NEPRP

Tableau 3.1 Réseau routier du Niger par revêtement et classe de routes

Tableau 3.2 Taux de croissance annuelle moyenne pour la circulation sur les routes nigériennes

Tableau 3.3 Niger: Indicateurs choisis pour l'éducation

Figure 4.1 Arbre des objectifs de commercialisation agricole

REMERCIEMENTS

Le présent document relève davantage d'un effort d'équipe que du seul travail de l'auteur. Maintes personnes y ont participé.

Nombreuses d'entre elles ont été interviewées aux Etats-Unis et au Niger, comme le stipulaient les termes de référence, dans le but de réunir les informations essentielles de cette étude. Il convient notamment de faire mention du personnel de l'AID/Washington et de l'USAID/Niamey qui ont partagé leurs vastes connaissances et documentations concernant le pays. Une assistance précieuse a été apportée par Nancy McKay, Melissa Brinkerhoff et Tom Erlehy à Washington; Béatrice Beyer, George Taylor, Frank Martin, Gregg Baker, Michael Kerst, George Callen, Commandant Moussa Saley et Sidi Mohamed Iddal à Niamey. Béatrice Beyer a tout particulièrement consacré un temps précieux à la discution du document. Gregg Baker a pris en main tous les arrangements de l'étude, du voyage au Niger jusqu'à la réalisation et à la revue du document.

De nombreuses personnes à Abt Associates Inc. ont également joué un rôle capital. Il convient de faire mention de John Holtzman qui a fait des commentaires extrêmement valides à diverses étapes du rapport. Ruben Nunéz et JoAnne Yeager ont proposé plusieurs améliorations à la rédaction. Chris Behr et Rosemary Hyson ont veillé à la mise en page du document. C'est à Paula Hirschoff que revient tout le mérite d'avoir porté les dernières touches cruciales à la rédaction du document.

Les erreurs n'en incombent pas moins à l'auteur.

ABREGE

La présente étude se penche sur les contraintes et les possibilités rencontrées par le secteur agricole au Niger et fait des recommandations en vue de développer le marché et l'agro-industrie. L'étude a été réalisée dans le cadre du Projet d'analyse des politiques agricoles (APAP) à la demande de l'USAID/Niamey. L'analyse se fonde sur un examen des documents de recherche et des interviews avec des personnes bien informées aux Etats-Unis et au Niger.

Le document donne un bref aperçu de l'économie du Niger et du Programme de réforme des politiques économiques de l'USAID/Niger (NEPRP, d'après le sigle anglais). Il examine les études commanditées dans le cadre de ce programme. Le document cerne les thèmes communs de ces études et synthétise les contraintes et les possibilités dans le domaine de la commercialisation agricole et de l'agro-industrie au Niger. Les recommandations mettent en exergue les mesures qui permettraient à l'agro-industrie du Niger d'augmenter de manière significative la valeur ajoutée des filières où le pays dispose d'un avantage comparatif, établi ou à l'état potentiel, par exemple les oignons, le niébé, la viande et le bétail ainsi que les cuirs et peaux. Ces mesures supposent diverses initiatives visant au développement du marché, notamment recherches, promotion, technologie améliorée, formation, crédit et information sur le marché.

RESUME ANALYTIQUE

1. Contexte et objectif

Cette étude, réalisée dans le cadre du Projet d'analyse des politiques agricoles (APAP), à la demande de l'Agence des Etats-Unis pour le Développement international/Niamey, contribue au Plan stratégique des programmes pour le pays hôte qu'élabore la Mission (CPSP, d'après le sigle anglais). L'étude se penche sur les contraintes et les possibilités dans le domaine de la commercialisation agricole et de l'agro-industrie au Niger et propose diverses mesures pour promouvoir le développement du marché dans les filières clés. L'analyse se fonde sur un examen des travaux de recherche, surtout ceux commandités par le Programme de réforme des politiques économiques de l'USAID/Niger (NEPRP, d'après le sigle anglais) et sur des interviews avec des personnes bien au courant de la situation aux Etats-Unis et au Niger.

L'économie nigérienne est tributaire des conditions climatiques et d'un secteur de l'uranium qui bien qu'en perte de vitesse est toujours la principale source d'exportation du pays. Face à l'affaiblissement du secteur de l'uranium, le pays se tourne davantage vers les exportations agro-pastorales, surtout à destination du Nigéria. En 1983, le Niger a démarré un programme d'ajustement structurel pour aider à redresser la situation économique. L'USAID/ Niamey a joué un rôle important dans ces réformes.

2. Vue d'ensemble du NEPRP et examen des études du NEPRP

Le NEPRP a joué un rôle extrêmement important, aidant le Gouvernement du Niger à mettre en oeuvre des réformes institutionnelles et de politiques visant à une expansion des exportations agro-pastorales. Outre un don accordé au Gouvernement du Niger, le Programme comprend assistance technique, formation à court terme, suivi, et crédits de recherche. Les études du NEPRP ont analysé les grandes filières agro-pastorales du Niger (élevage et viande, cuirs et peaux, niébé et oignons) et ont comparé les réglementations commerciales régissant le commerce au Niger et au Nigéria. Ces études et leurs recommandations sont récapitulées sur le Tableau 2.8.

L'étude du NEPRP sur l'élevage, (l'élevage vient au second rang après l'uranium du point de vue volume des exportations), recommandait de libéraliser le commerce, de renforcer les incitations, d'améliorer l'information sur le marché et de faire des recherches appliquées. L'étude sur les cuirs et peaux dont la qualité a diminué récemment recommandait de veiller à un approvisionnement régulier en intrants, d'améliorer les installations, de mieux former les agents de vulgarisation, de revoir les réglementations commerciales, de restructurer les organisations parapubliques privatisées et d'améliorer l'information sur le marché. Pour le niébé, qui a remplacé les arachides en tant que principale culture d'exportation au Niger, l'étude du NEPRP recommandait l'élimination des taxes à l'exportation, des enquêtes approfondies sur la production et la commercialisation du niébé, des mesures novatrices dans le système de marché et le renforcement des institutions locales. Pour développer davantage la filière des

oignons, qui est restée aux mains du secteur privé, l'étude du NEPRP a recommandé d'éliminer les taxes à l'exportation, d'étaler les plantations de manière à avoir une offre continue, d'améliorer les pratiques de stockage, de renforcer l'efficacité des coopératives, de diminuer les extorsions et d'améliorer l'information sur le marché. Enfin, l'étude du NEPRP sur les réglementations commerciales au Niger recommandait que le Gouvernement adopte un nouveau code du commerce externe et améliore les services pour l'agro-industrie. Les bailleurs de fonds, quant à eux, devraient continuer à soutenir le Gouvernement du Niger pour lui permettre de mener à bien ces réformes.

En fonction de ces recommandations et des conditions stipulées par le NEPRP, le Gouvernement du Niger a éliminé les taxes et les licences à l'exportation, simplifié les procédures d'exportation et nommé un attaché commercial à Kano pour fournir aux Nigériens des données sur le commerce nigérian. Le Gouvernement du Niger est également en train de revoir la législation régissant le commerce et a déjà publié une nouvelle charte visant à améliorer le climat commercial. On assiste également à des signes encourageants dans le secteur des cuirs et peaux: une nouvelle société privée a été créée et l'organisation parapublique, à présent privatisée, a recruté un nouveau directeur pour tenter d'améliorer la qualité de la production. Malheureusement, dans la filière du niébé, le Nigéria vient juste d'interdire toute importation de niébé. L'interdiction n'empêche cependant pas les exportations clandestines du Niger. Elle n'a réussi qu'à interdire les échanges commerciaux officiels et à augmenter les coûts de la transaction ("cadeaux"). Pour ce qui est de la commercialisation des oignons, le feuillet statistique, introduit par le Gouvernement du Niger pour collecter des données sur les exportations, est source de confusion pour les exportateurs et renchérit leurs coûts. En dépit de ces lourdeurs administratives, les réformes économiques sont allées de l'avant. Mais nombreuses d'entre elles ne sont entrées en vigueur que récemment, et il n'est donc pas possible de connaître leur véritable incidence.

3. Contraintes et possibilités dans le domaine de la commercialisation agricole et de l'agro-industrie au Niger

Si le Niger rencontre moult contraintes, il existe également quelques possibilités dans plusieurs domaines. Le Niger est un pays plus saharien que sahélien et ses terres arables sont fragiles. Il lui faut gérer attentivement ses ressources naturelles au moment où il développe les exportations agro-pastorales. L'USAID/Niamey concourt à cet effort d'harmonisation des différentes initiatives qu'envisage le Gouvernement nigérien pour gérer ses ressources naturelles.

La surévaluation du franc CFA par rapport à la naira du Nigéria affaiblit l'avantage comparatif dont dispose le Niger dans ses échanges commerciaux avec ce principal partenaire. Mais, en tant que membre de la zone CFA, le Niger n'a que peu de marge de manoeuvre pour décider de réaligner le franc CFA. Aussi, le pays devra-t-il améliorer la productivité de la main-d'oeuvre et diminuer les déficits des finances publiques s'il tient à ce que ses exportations agro-pastorales restent compétitives.

Le Gouvernement du Niger a déployé un effort de grande envergure pour réformer ses lois et réglementations commerciales. Le climat commercial s'est amélioré mais il reste encore des possibilités non exploitées qui permettraient à l'agro-industrie de participer davantage au développement du marché. La Chambre de commerce pourrait mieux servir les intérêts du secteur privé et faciliter l'organisation d'associations commerciales.

L'accès au crédit est un des grands problèmes au Niger. L'USAID est en train d'essayer trois mécanismes de crédit intéressants: les Unions de crédit de la WOCCU, les prêts garantis et la formation en gestion de la CLUSA ainsi que le crédit CARE pour les micro-entreprises. Mais la Mission réalise que ces mécanismes n'ont pas permis de renforcer l'accès des commerçants au crédit et qu'il faut les améliorer sachant que les commerçants sont prêts à payer des taux d'intérêt élevés dans le secteur informel.

Plusieurs études ont recommandé de réunir et de diffuser l'information sur le marché auprès de l'agro-industrie. L'USAID a démarré une collecte de données sur les céréales et l'élevage, mais le Gouvernement ne diffuse l'information qu'aux représentants officiels et aux décideurs. L'attaché commercial nigérien à Kano au Nigéria a commencé à réunir des données sur le commerce. Bien encadrés, ces efforts permettront de fournir à l'agro-industrie l'information sur le marché dont elle a besoin.

L'accès à l'eau reste une question difficile dans un pays semi-aride. Vu leur coût élevé, les périmètres d'irrigation doivent privilégier la production de cultures de haute valeur. Des coûts de transport élevés, conjugués aux grandes distances de ce pays, limitent également l'accès à de nombreuses régions. Mais l'infrastructure routière s'est beaucoup développée pendant le boum de l'uranium, au point d'avoir une capacité excédentaire le long des grandes routes inter-urbaines. Toutefois, il faudra faire de nouveaux investissements dans des véhicules pour développer les marchés d'exportation de viande. Les représentants du Gouvernement pensent qu'il est également très important d'améliorer les installations de marché. Il faudra construire de telles installations (et leur donner des ressources pour l'entretien) si on veut répondre aux besoins de l'agro-industrie.

Plusieurs facteurs expliquent la non-utilisation des techniques de production modernes dans le domaine de l'agriculture, de l'élevage, de la transformation alimentaire et de diverses industries artisanales. Peut-être le plus important reste les faibles qualifications des ressources humaines au Niger. Le manque de formation restreint la disponibilité d'une main-d'oeuvre qualifiée dans les secteurs formel et informel au Niger.

4. Recommandations

La présente étude recommande des initiatives en matière de développement du marché, de formation, de crédit, d'information sur le marché, de changements organisationnels, de suivi et de recherches complémentaires entrant dans le "Cadre stratégique pour la commercialisation agricole et l'agro-industrie en Afrique sub-saharienne" du Bureau de l'AID/Washington pour l'Afrique. Les recommandations insistent sur le renforcement des capacités des agents

économiques et l'amélioration de la technologie et de l'infrastructure du système de marché dans le contexte d'une consolidation continue des politiques.

Le développement du marché suppose un processus interactif et itératif entre les études de marché, la promotion et la technologie améliorée. Pour renforcer l'esprit d'entreprise et les compétences en gestion du pays, l'étude recommande visites d'étude de délégations commerciales dans les pays importateurs, ateliers dans le pays, et assistance technique pour les études de marché et les activités promotionnelles. Les délégations commerciales et les ateliers dans le pays devraient comprendre tous les principaux intervenants du marché, dont les commerçants et les producteurs, aux fins d'une meilleure coordination verticale. Des spécialistes en marketing apporteront assistance technique et formation sur le tas pour aider les Nigériens à réaliser cette transformation.

L'approche recommandée (délégations commerciales et ateliers dans le pays) permettra d'axer l'attention des intervenants du marché sur les améliorations technologiques qui valorisent les produits agricoles. La présente étude insiste sur le besoin d'améliorer la technologie et l'infrastructure matérielle à toutes les étapes de la commercialisation: stockage, conservation, classification et conditionnement.

Pour améliorer les techniques de stockage et de conservation, on commencera par faire des tests systématiques des techniques locales utilisées aux divers maillons de la chaîne de commercialisation. Les intervenants du marché pourront participer à l'essai des techniques améliorées. Améliorer le stockage ou la conservation sera probablement plus rentable pour les oignons et les cuirs et peaux que pour le niébé.

Une meilleure classification aiderait à augmenter la valeur des exportations de cuirs et peaux du Niger. La filière doit se donner des classifications types et moins adultérer les produits. Les délégations commerciales seraient un des moyens permettant aux exportateurs, ou futurs exportateurs, de voir par eux-mêmes les conditions de qualité nécessaires pour livrer concurrence sur les marchés d'exportation. Il y a tout lieu d'essayer diverses méthodes d'emballage et de triage des oignons; il y a tout avantage à diminuer les pertes de transport, à augmenter la durée de conservation des oignons nigériens et à les rendre plus attirants aux yeux des consommateurs étrangers. Des normes pour les poids et mesures constituent un autre domaine où l'on peut prendre des initiatives. Appliquer des mesures standardisées renforcerait la compétitivité et la confiance entre les agents économiques.

Il est nécessaire d'apporter une formation pour valoriser les capacités des agents économiques. Renforcer les compétences en gestion dans l'agro-industrie nigérienne aiderait à faire passer les commerçants du secteur informel au secteur formel. Même si l'agro-industrie privée est au centre des recommandations, les fonctionnaires ont également besoin de compétences en gestion pour soutenir cette industrie, par exemple par le biais d'études de marché et d'activités promotionnelles. Les représentants officiels du Niger doivent également améliorer leurs compétences en matière d'analyse des politiques agricoles pour soutenir le développement du marché.

Il est important d'avoir accès au crédit pour que ces compétences des agents économiques soient véritablement efficaces. La Mission devra réévaluer ses mécanismes de crédit au vu de la stratégie proposée pour le développement du marché. Les plans de crédit pilotes existants, soutenus par l'USAID/Niamey, se destinent surtout aux petits épargnants ou micro-entreprises des zones rurales, et ne répondent pas aux besoins des commerçants des zones rurales. L'étude recommande de mettre en place des plans de crédit pilotes dans les régions présentant un bon potentiel pour la commercialisation des produits horticoles ou autres produits agricoles. Elle recommande également d'étudier diverses manières de faire participer les agents économiques à la mise en place d'institutions de crédit et autre infrastructure de services du marché.

Depuis plusieurs mois, le Gouvernement publie les prix du bétail tous les samedis après-midi. On peut donc s'attendre à ce qu'il prenne également des mesures pour publier les prix du marché agricole à l'avenir. Mais la Mission continuera à réunir des données sur le marché aux fins de suivi. La présente étude recommande que la Mission tente de diffuser ces informations à l'agro-industrie par le biais de la Chambre de Commerce. La Mission devrait également essayer par divers moyens de réunir l'information sur les transactions informelles, par exemple payer certaines personnes bien informées sur les grands marchés pour leur demander de réunir les données.

La présente étude recommande des changements organisationnels au niveau de la Chambre de Commerce et de la législation relative aux Groupements d'intérêt économique (GIE). Mais, en entreprenant cette réforme de la Chambre de commerce, il convient d'éviter les erreurs commises dans la privatisation des entreprises parapubliques. En effet, les commerçants doivent être prêts à prendre en charge les coûts de fonctionnement de l'institution.

Il convient d'étudier attentivement les propositions visant à supprimer d'autres impôts. D'importantes réformes fiscales ont déjà été entreprises mais le Gouvernement nigérien n'a pas pu recouvrer de nouvelles recettes fiscales. La présente étude recommande une consolidation des politiques qui vise avant tout à appliquer les mesures déjà prises.

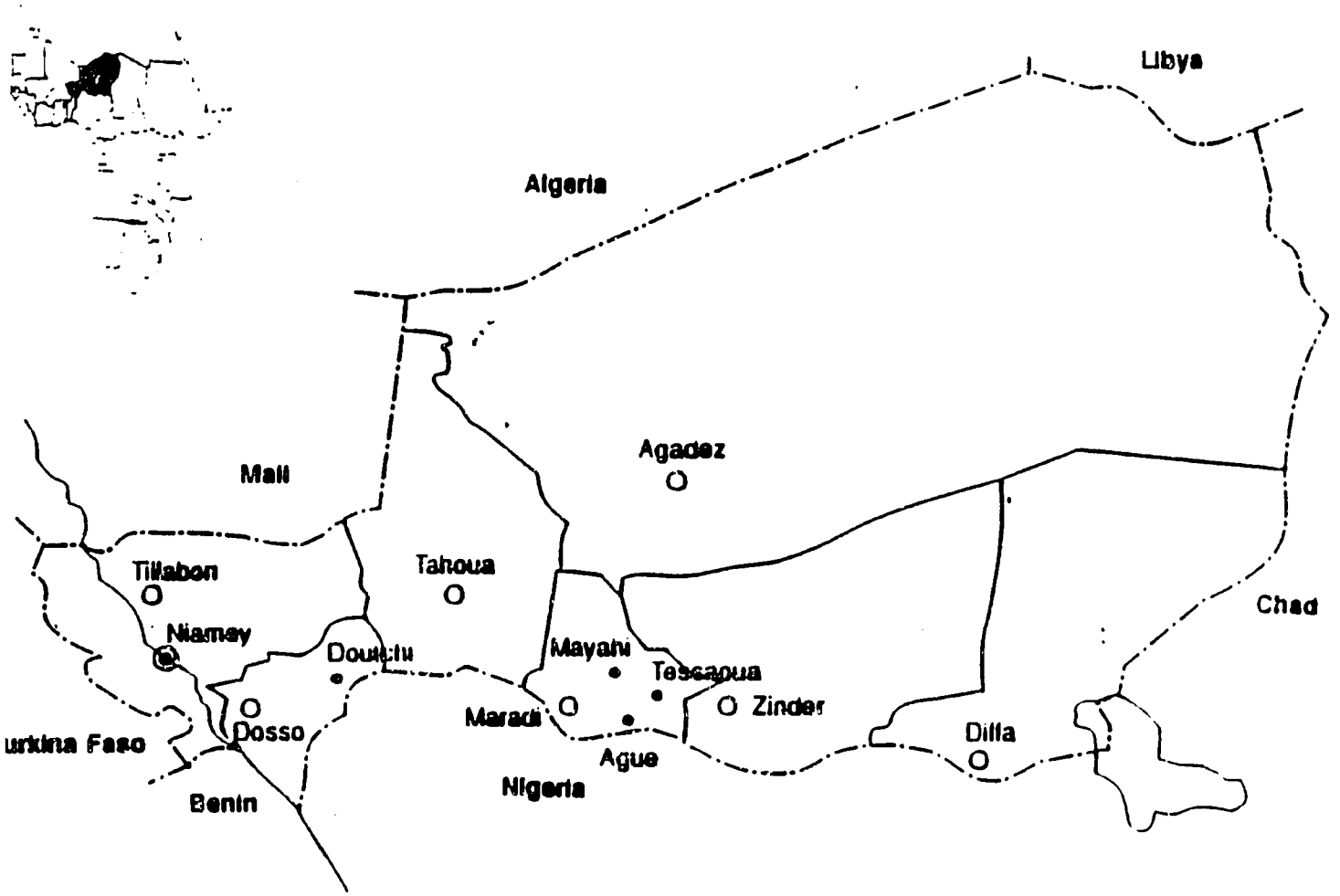
La présente étude recommande également que la Mission continue à suivre et à évaluer l'impact des réformes de politiques pour juger de l'adéquation des hypothèses de départ; pour détecter toute déviation dans la mise en oeuvre et mesurer l'incidence des réformes et le développement du marché. On est en train de donner suite à plusieurs initiatives de la Mission, notamment la tentative d'harmoniser les besoins de suivi du CPSP et les conditions de l'évaluation de l'impact des programmes (API). Les enquêtes sur le terrain et les interviews faites lors des études NEPRP ont dégagé des données intéressantes pour le suivi. Toutefois, il faudra faire des enquêtes approfondies complémentaires comme fondement de la future évolution du marché.

5. Conclusion

Les recommandations de l'étude visent avant tout à encourager des mesures qui aideront l'agro-industrie du Niger à renforcer nettement la valeur ajoutée des filières pour lesquelles le pays dispose d'un avantage comparatif, établi ou éventuel. Par conséquent, le Plan stratégique des programmes pour le pays hôte qu'élabore la Mission (CPSP) doit aller plus loin que les réformes de politiques soutenues jusqu'à présent et promouvoir le développement du marché. De grandes réformes ont été entreprises, le climat commercial s'est amélioré mais des résultats qui mettent trop longtemps à se matérialiser minent la résolution du Gouvernement à continuer les réformes ainsi que la confiance de l'agro-industrie à investir. Il faut des actions concrètes pour tirer avantage de ce qui a déjà été accompli et profiter de l'élan créé par les réformes économiques. La Mission devrait de plus en plus apporter une assistance directe au secteur privé et aider en même temps les représentants du Gouvernement à faire la transition entre des activités visant à contrôler le secteur privé à des activités qui encouragent les entrepreneurs à saisir les possibilités d'investissement.

CARTE DU NIGER

REPUBLIQUE DU NIGER



1. INTRODUCTION

1.1 Données générales

La présente étude fait partie de plusieurs études demandées par l'USAID/Niamey pour aider la Mission à mettre sur pied un Plan stratégique des programmes pour le pays hôte (CPSP). Elle a été financée par l'USAID/Niamey par le biais du Projet d'analyse des politiques agricoles (APAP). Le document étudie les contraintes et possibilités dans le domaine de la commercialisation agricole et de l'agro-industrie au Niger. Il accorde une attention particulière aux éléments institutionnels et de marché, d'importance capitale, pour l'expansion des activités agro-pastorales et post-récolte au Niger.

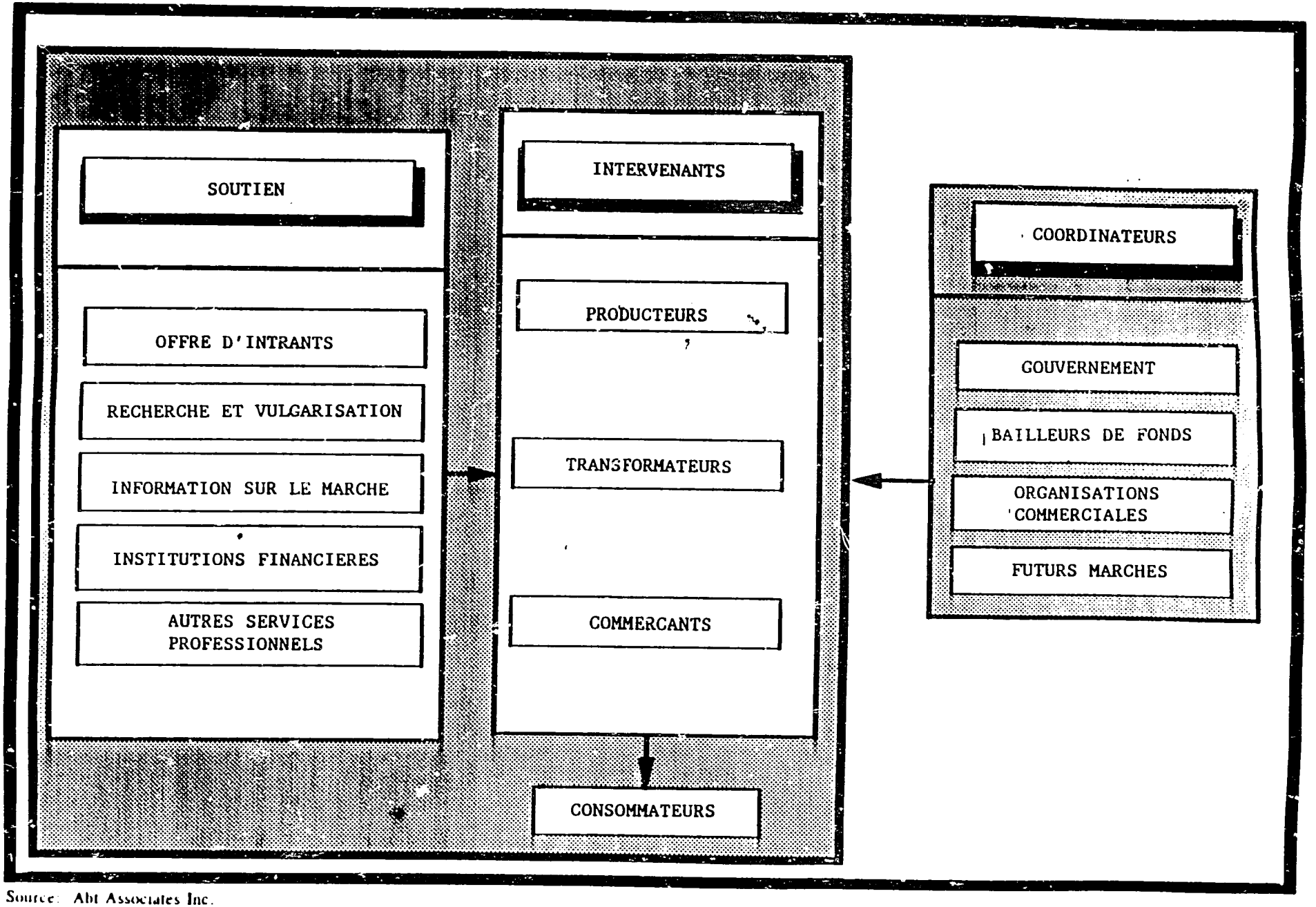
Les termes de référence mettent l'accent sur les domaines suivants:

- Transformation, stockage, traitement et commercialisation des produits agro-pastoraux, notamment les céréales de base, sur le plan national et à l'exportation;
- Articles non-agricoles produits par ou pour l'économie rurale;
- Disponibilité et qualité des services de soutien (services des villes marchés, petites entreprises ainsi que services financiers et de crédit).

Ces dernières années, la Mission a commandité plusieurs études dans le cadre de son Programme de réforme des politiques économiques au Niger (NEPRP) ainsi que d'autres programmes afin de cerner les contraintes et possibilités dans le domaine de la commercialisation agricole et de l'agro-industrie au Niger. L'étape suivante pour le Programme NEPRP consiste à analyser les possibilités et thèmes communs qui se dégagent de ces études pour pouvoir suggérer des programmes d'actions concrètes en vue de promouvoir le développement du marché et des mesures novatrices dans les filières. La présente étude a été complétée par des interviews avec des personnes qui connaissent bien la situation, aux Etats-Unis et au Niger (Confer Annexe A).

Suivant les personnes auxquelles on s'adresse, commercialisation agricole et agro-industrie peuvent revêtir diverses significations. Le présent document utilise des définitions très courantes dans la littérature, prises notamment du "Cadre stratégique pour la commercialisation agricole et le développement agro-industriel en Afrique sub-saharienne" (AID/W, 1991): "Ce cadre stratégique part de la définition générale de la commercialisation agricole, à savoir le processus par le biais duquel les intrants sont distribués à l'exploitant agricole, la production est collectée auprès de celui-ci et les produits sont transformés avant d'être distribués aux consommateurs". Les intervenants du marché englobent les exploitants agricoles, les fournisseurs d'intrants, les décideurs, les administrateurs de marché, les sociétés parapubliques, les commerçants, les transformateurs, les transporteurs et les courtiers privés. Tout au long de la chaîne de commercialisation, de la valeur ajoutée se crée lorsqu'on déplace les produits agricoles d'une région à l'autre (par exemple des zones excédentaires aux zones déficitaires), lorsqu'on les garde pendant un certain temps (par exemple, quand on les stocke pour être sûr que les produits seront disponibles pour répondre à la demande), et lorsqu'ils sont transformés

Intervenants du système agro-industriel



Source: Abt Associates Inc.

(par exemple, par le biais du traitement et du conditionnement). Ces activités de valeur-ajoutée sont récapitulées sur le Tableau 1.2.

Les entreprises ou les agents économiques (par exemple, les intervenants du marché) qui ajoutent de la valeur aux produits agricoles tout au long de la commercialisation sont définies comme des agro-industries. Par conséquent, l'agro-industrie est le mécanisme permettant de valoriser les produits agricoles. Dans la mesure où les exploitants et les coopératives agricoles participent également à des activités qui valorisent les produits agricoles (par exemple, stockage et transport sur les places du marché), on peut dire qu'eux aussi concourent aux activités agro-industrielles. Le présent document utilise des termes afférents à la commercialisation agricole et à l'agro-industrie qui sont conformes aux définitions données ci-dessus.

Il est bon de définir la commercialisation agricole comme un processus regroupant toutes les étapes de valeur-ajoutée et les divers intervenants puisque ce processus tient compte de la gamme complète d'activités économiques nécessaires pour nourrir les gens. Puisque l'une des fonctions les plus importantes d'un système de commercialisation efficace est d'offrir des incitations aux particuliers et aux commerces en vue d'augmenter la productivité, il est important de comprendre qui sont ces participants, quelles sont les fonctions qu'ils remplissent et comment ils les exécutent.

Le reste de cette introduction est un bref aperçu de l'économie du Niger. La Section II décrit brièvement le Programme NEPRP au Niger et examine les études réalisées dans le cadre de ce programme. Les grandes conclusions et recommandations de ces études sont récapitulées et mises à jour dans le cadre d'une synthèse sur les derniers développements des filières concernées. La Section III analyse les contraintes et les possibilités dans le domaine de l'agro-industrie du Niger. La Section IV présente les recommandations pour le Plan stratégique de la Mission avec les domaines pouvant être améliorés et étudie les risques que cela pourrait comporter. La Section V conclut l'étude.

1.2 Vue d'ensemble macro-économique du Niger

Le Niger dépend énormément des recettes provenant de l'extraction de l'uranium. Par ailleurs, son agriculture reste à la merci de son dur climat. Le secteur rural fait vivre 90% d'une population qui s'accroît rapidement, mais il stagne (36 % du PIB ces dernières années) suite surtout aux médiocres résultats d'une agriculture soumise aux sécheresses. Le Tableau 1.3 indique la structure des agrégats des comptes nationaux du Niger de 1984 à 1989. Le secteur rural qui comprend l'agriculture, l'élevage, la foresterie et les pêcheries indique une tendance de croissance négative de 1984 à 1989, sauf pour deux années. Le principal marché d'exportation du Niger pour les produits agro-pastoraux ruraux est le Nigéria qui achète des quantités importantes d'animaux d'élevage et de niébé. Les oignons sont exportés vers la Côte-d'Ivoire et d'autres marchés de la côte.

Toutefois la contribution du secteur rural aux recettes d'exportation est éclipsée par les recettes provenant des exportations d'uranium. Les trois-quarts de toutes les recettes d'exportation proviennent de l'uranium. Dans les années 70, le secteur de l'uranium était le moteur de

la croissance économique mais, depuis 1980, il est en perte de vitesse, sans signes apparents de redressement. L'étude de MAPS sur le secteur privé, commanditée récemment par l'USAID/ Niamey souligne que, si la majorité des Nigériens gagnent leur vie grâce à l'agriculture et à l'élevage, les ratios du PIB et de l'emploi diminuent, reflétant l'urbanisation et la désertification (description du secteur privé MAPS, Etape II, (1991).

N'ayant pas accès à la mer, le Niger voit ses meilleures perspectives de développement économique du secteur rural dans les exportations de produits agro-pastoraux vers les pays voisins. Deux pays jouent un rôle prépondérant: le Nigéria, l'économie dominante de la région et la Côte-d'Ivoire qui appartient à la même zone franc que le Niger. De 1984 à 1889, 72,81% des exportations du Niger vers le pays en développement avaient pour destination le Nigéria (66,70 %) et la Côte-d'Ivoire (6,11 %) selon les chiffres enregistrés (confer Niger: Direction du Commerce, Annexe C).

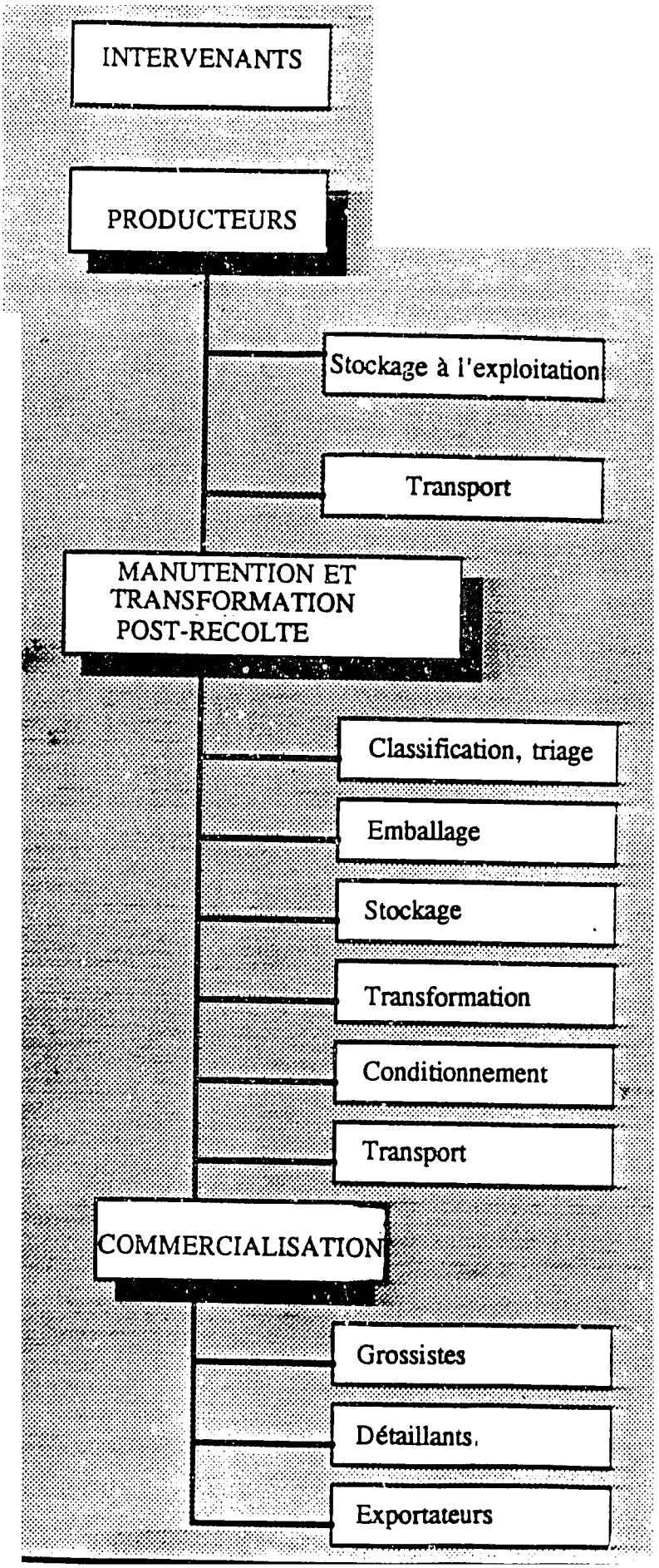
Depuis 1983, le Gouvernement du Niger a mis en oeuvre plusieurs réformes structurelles avec l'assistance de la Banque mondiale, du Fonds monétaire international (FMI), de l'USAID et d'autres bailleurs de fonds. Les réformes visent à corriger certains des déséquilibres économiques imputables à des facteurs externes, (surtout baisse du cours de l'uranium), à une mauvaise gestion publique (notamment le parapublic) et une affectation peu judicieuse de ressources dans une économie privée étouffée par les impôts et les réglementations publiques.

L'économie du Niger ne s'est pas encore véritablement redressée. Le Tableau 1.4 indique des tendances en grande partie négatives dans les agrégats des comptes nationaux. En 1989, le PIB, en termes réels, a diminué de 3,3%, le déficit des finances publiques se gonflait (10,5% du PIB) et le déficit de la balance des paiements courants ne s'est pas amélioré. Ces médiocres résultats tiennent à la baisse continue des cours de l'uranium, aux sécheresses et à la baisse de l'assistance financière de l'extérieur. De plus, bien que les efforts déployés par le Gouvernement pour faire appliquer les principales réformes aient été satisfaisants en général, nombreux de ces changements en sont encore à l'étape de l'ajustement. Malgré la relative stabilité politique du Niger, la nouvelle voie vers la démocratisation tend à rallonger son étape d'ajustement.

Il convient de renforcer et de poursuivre les réformes structurelles nécessaires à la croissance de l'économie du Niger. La gestion des ressources publiques et l'intervention de l'Etat dans l'économie limitent encore le rôle du secteur privé. Après le Programme d'ajustement structurel de 1983-1988, les autorités nigériennes ont décidé de continuer les réformes avec la Banque mondiale et le Fonds monétaire international (FMI). Mais, le développement économique à long terme au Niger demandera plus que des réformes structurelles, surtout si l'on tient compte des limitations du pays. Des ressources doivent être engagées pour aider le secteur privé à tirer avantage du contexte libéralisé créé par les réformes déjà prises. La Mission a joué un rôle très important au niveau de la mise en oeuvre des réformes économiques d'importance critique. Il serait bon qu'elle se donne pour étape suivante d'aider à définir les domaines où le secteur privé a besoin d'une assistance complémentaire. L'examen du NEPRP dans la Section II souligne bien cette question.

Tableau 1.2

Opérations et valeur-ajoutée d'un système agro-industriel



Source: Abt Associates Inc.

Tableau 1.3

Niger: Tendances dans les agrégats des comptes nationaux aux prix de marché courants, 1985-1989 (Changements annuels en pourcentage)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989 Est.
Secteur rural	-20.1	4.2	-2.5	-5.5	23.3	-12.[illegible]
Agriculture	-3.9	12.6	-19.6	-16.5	44.2	-18.9
Elevage	-42.7	-13.4	40.5	9.6	4.7	-3.3
Foresterie et pêcherie	2.3	6.7	3.7	--	2.6	2.[illegible]
Mines	-7.2	-0.8	-9.2	3.8	-13.2	-3.6
Industrie, énergie et artisanat	5.9	8.1	8.3	14.1	-3.6	3.1
Industries manufacturières	-17.0	7.7	11.9	13.8	-40.2	4.7
Electricité et eau	12.1	27.9	13.4	11.2	-11.7	-3.8
Artisanat	10.4	2.2	5.6	15.3	8.0	0.8
Construction et travaux publics	-0.3	-22.5	27.3	15.2	-26.4	2.[illegible]
Commerce, transport et services	3.0	-0.8	-4.3	1.5	3.5	-4.6
Commerce	4.6	-7.1	-11.1	-1.9	7.3	-9.0
Transport	-4.2	7.5	-3.3	1.9	0.4	-0.[illegible]
Services	3.7	10.1	9.2	7.1	-1.0	[illegible]
Gouvernement	5.4	5.7	6.3	6.7	[illegible]	[illegible]
Taxes et droits d'importation	3.6	-2.3	-3.5	-15.0	-8.6	--
PIB aux prix de marché courants	-7.1	1.4	-0.6	1.0	6.8	[illegible]
Consommation	-2.4	-2.0	-2.7	1.6	4.2	[illegible]
privée	-4.3	-3.1	-3.7	1.6	4.3	[illegible]
publique	17.7	7.5	5.8	1.5	3.9	[illegible]
Investissement national	-72.8	310.4	-26.2	-8.2	36.9	17.1
Formation brute de capital fixe	-27.4	2.4	-8.3	7.6	6.2	2.1
Changements dans stocks	-243.5	143.0	-89.1	-475.0	222.7	143.5
Déficit de ressources (diminution -)	47.8	-177.7	54.6	2.4	-4.6	39.3
Exportations de biens et services, non compris les revenus des facteurs	-5.3	-13.8	1.8	7.4	-6.5	11.2
Importations de biens et services, non compris les revenus des facteurs.	-14.8	12.4	-17.3	5.6	-4.6	1
Epargne nationale	-109.3	775.0	69.3	-10.0	63.2	-5.7

Source: FMI et République du Niger

Tableau 1.4

Niger: Certaines données économiques de base, 1984-1989

Variables	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Produit intérieur brut (PIB) aux prix courants (milliards F CFA)	638.3	647.0	643.4	649.9	694.2	651.8
Changement annuel en pourcentage dans PIB courant	-7.1	1.4	-0.6	1.0	6.8	-6.1
Deflateur PIB (1981 = 100)	132.0	124.2	119.0	121.0	120.9	117.4
PIB aux prix constants de 1981 (milliards F CFA)	483.6	520.9	540.7	537.1	574.2	555.2
Changement annuel en pourcentage dans PIB en termes réels	-16.8	7.7	3.8	-0.7	6.9	-3.3
	(En pourcentage du Produit intérieur brut)					
Déficit budgétaire général, non compris les dons						
sur la base des engagements	-8.4	-8.5	-9.5	-8.8	-9.8	-5.8
sur la base des encaissements-décaissements	-10.3	-9.4	-9.2	-9.5	-10.5	-10.5
Déficit budgétaire général, y compris les dons						
sur la base des engagements	-5.0	-4.8	-4.6	-3.6	-4.9	-5.8
sur la base des encaissements-décaissements	-6.9	-5.7	-4.4	-4.3	-5.6	-5.7
Déficit des comptes courants						
Non compris les transferts officiels	-8.8	-8.5	-9.5	-8.8	-9.8	-11.0
Y compris les transferts officiels	-1.1	-4.0	-2.1	-3.7	-2.7	-4.3

Source: FMI et Banque mondiale

2. VUE D'ENSEMBLE DU PROGRAMME DE REFORME DES POLITIQUES ECONOMIQUES AU NIGER (NEPRP)

2.1 Le Programme NEPRP dans le portefeuille de l'USAID

De 1985 à 1989, l'USAID a contribué à raison de 11% à l'aide étrangère au développement du Niger, la France à raison de 18% et l'Assistance internationale pour le développement à raison de 17% (PNUD, 1989). L'assistance actuelle de l'USAID porte sur les réformes de politiques, la balance des paiements et les projets de développement rural. Le soutien au secteur privé représente 40% de l'assistance de l'USAID.

L'USAID a quatre programmes d'assistance hors projet pour aider le Gouvernement à réaliser les réformes structurelles, économiques et sociales. Le NEPRP, les dons pour le développement du secteur agricole (ASDG I et II) et le don au secteur santé du Niger (NHSG) aident le gouvernement à renforcer l'efficacité du secteur public et à affermir la présence du secteur privé au sein de l'économie rurale. Depuis 1989, les 15 millions de dollars du NEPRP ont énormément aidé le Gouvernement du Niger à encourager des politiques économiques visant à augmenter les exportations agro-pastorales du pays. Les réformes, qui font partie des préalables du programme (confer Annexe D), concernent les domaines suivants:

- Suppression des taxes à l'exportation,
- Simplification des réglementations commerciales, et
- Renforcement des relations commerciales entre le Niger et ses partenaires.

Le NEPRP apporte des fonds (13,3 millions de dollars dont 8% sont réservés au fonds fiduciaire de l'USAID) pour couvrir partiellement les coûts à court terme liés aux mesures financières et réglementaires adoptées par le Gouvernement du Niger. Le programme comprend un volet Soutien pour 1,7 million de dollars (Tableau 2.1). L'assistance technique aux principaux services ministériels aide le Niger à appliquer les grands jalons de politiques. La formation à court terme, séminaires et formation sur le tas, valorise les compétences des représentants de l'agro-industrie et du Gouvernement. Les logiciels et les fournitures informatiques renforcent l'assistance technique et la formation à court terme. Les visites sur le terrain et les interviews faites par le personnel de la Mission aident à suivre l'application et l'incidence des réformes économiques. Et, peut-être avant tout, le NEPRP a financé plusieurs études visant à mieux comprendre les contraintes et possibilités de l'agro-industrie et à déterminer l'impact des réformes proposées au Gouvernement.

2.2 Examen des études du NEPRP

Les études du NEPRP ont analysé les filières agro-pastorales du Niger et ont comparé les réglementations commerciales entre le Niger et le Nigéria. Ces filières (élevage et viande,

cuirs et peaux, niébé et oignons) représentent pratiquement l'intégralité des exportations agro-pastorales du Niger. Les exportations enregistrées du Niger vers les pays en développement (13 % de la valeur des exportations de 1984 à 1989) ne sont toujours qu'une fraction des exportations vers les pays industrialisés (86 % de la valeur des exportations de 1984 à 1989; confer Annexe C). Mais, les importantes exportations non enregistrées que l'on estime aller vers les pays voisins et la baisse des exportations de l'uranium vers les pays industrialisés soulignent l'importance des exportations agro-pastorales du Niger vers les pays voisins.

Les évaluations rapides ont été très importantes pour le NEPRP. Leurs résultats et recommandations ont aidé la Mission à cerner judicieusement les réformes de politiques les plus importantes et à proposer une meilleure exécution de leurs conditions préalables. La section suivante examine ces études et récapitule leurs principaux résultats et recommandations. Elle traite également des derniers développements institutionnels dans les filières concernées, approfondissant ainsi les résultats des études. Les sections sur les développements récents des filières traitent des progrès faits au niveau de l'application des recommandations du NEPRP.

2.2.1 Commercialisation du bétail et de la viande[1]

Principaux résultats des études du NEPRP. Les pressions démographiques, les sécheresses dans le Sahel et les meilleures conditions dans les pays côtiers déplacent vers le Sud "le centre de gravité" géographique de l'élevage sahélien. Le Tableau 2.3 indique que, dans le Sanel, la production de bovins a diminué de 2,6 pour cent. En revanche, les pays côtiers ont augmenté leur population bovine de 7,1 pour cent. Par conséquent, l'élevage de petits ruminants au Niger est en train de remplacer l'élevage bovin (Tableau 2.4). Au Niger, cependant, les recettes provenant des exportations des animaux viennent au second rang, après l'uranium (confer Tableau 2.2 ci-dessous). Les bovins représentent encore plus de la moitié de la biomasse animale exportée, surtout en dehors des filières officielles, vers le Nigéria. Les accords commerciaux régionaux pris par la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) n'offrent aucun avantage aux exportations d'animaux du Niger vers le Nigéria. S'il n'existe pas de barrières officielles empêchant de participer à la commercialisation du bétail et de la viande, il en existe par contre de nature informelle liées à la spécialisation ethnique au Niger et dans les pays côtiers. Le convoyage du bétail sur pied est le moyen de transport prédominant à l'intérieur du Niger et les transports par camion sont le principal moyen d'exporter les animaux vers le Nigéria. Le Niger étant un pays sans accès à la mer et loin des centres de consommation, les coûts de transport sont généralement le principal élément des coûts des exportations nigériennes. Mais au niveau de la commercialisation des animaux, malgré les

---

[1] Andy Cook, 1989. "Niger's Livestock Export Policy: Integrated Livestock Production Project" USAID/Niger, février 1989, et "Nigerian Markets for Livestock and Meat: Prospects for Niger", USAID/Niger, décembre 1989 et Nicolas P. Kulibaba, 1991. Livestock and Meat Transport in the Niger-Nigeria Corridor, Projet des stratégies d'amélioration du marketing agricole (AMIS), Abt Associates Inc., Washington, D.C.

Tableau 2.1

Postes de budget NEPRP

Postes de budget	$ 000
Transfert conditionnel de ressources (y compris 8% réservés au fonds fiduciaire de l'USAID)	13,300
Postes de soutien au programme:	
• Etudes	495
• Etudes/évaluations initiales	450
• Formation à court terme/séminaires	430
• Assistance technique à court terme	225
• Logiciel et fournitures informatiques	50
• Audit	50
Contribution totale au NEPRP	$15,000

Source: PAAD NEPRP, 1988

Tableau 2.2

Niger: Composition des exportations, 1984-1989

Produits	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1984-89 Part moyenne
	(En milliards de F CFA)						
Uranium	98.8	96.3	88.7	86.9	81.9	74.0	76.09%
Elevage	19.6	9.9	9.0	11.5	12.1	12.6	10.79%
Peaux et cuirs	0.6	1.4	1.3	1.5	0.6	1.0	0.92%
Niébé	3.4	0.0	7.8	0.1	5.1	0.3	2.41%
Autres*	10.4	5.0	8.0	23.8	10.2	10.3	9.78%
Total	132.8	112.6	114.8	123.8	109.9	98.2	100.00%

Source: Gouvernement du Niger, BCEAO et FMI

* Note: Comprend coton, produits à base d'arachides, gomme arabique, oignons et haricots verts.

coûts de transport élevés, ce sont les achats des animaux qui représentent les frais les plus importants. Les études faites dans le cadre du NEPRP ont cerné les grandes contraintes suivantes à l'exportation du bétail et de la viande: (1) taxes et réglementations publiques excessives, dont certaines entravent l'investissement dans les véhicules de transport; (2) coûts de transport élevés; (3) coûts de production élevés; (4) manque d'infrastructure pour conserver la viande réfrigérée et congelée; et (5) surévaluation du franc CFA par rapport à la naira du Nigéria qui freine de beaucoup les exportations de viande vers le Nigéria.

Tableau 2.3

Evolution de la population bovine pour certains pays sahéliens et de l'Afrique de l'Ouest, 1978-1988
Taux de croissance annuelle moyenne

Pays côtiers					Pays sahéliens			
Bénin	Côte d'Ivoire	Togo	Nigéria	Moyenne	Niger	Burkina Faso	Mali	Moyenne
2.0%	5.3%	-0.3%	8.1%	7.1%	-9.4%	0.4%	-1.2%	-2.6%

Source: Nicolas Kulibaba, 1991, p.7.

Tableau 2.4

Evolution des petits et grands ruminants au Niger, 1968-88

Année	UBT petits ruminants pourcentage du total	UBT grands ruminants pourcentage du total	Total pourcentage
1968	18	82	100
1977	23	77	100
1988	37	63	100

Source: Nicolas Kulibaba, 1991, p.9.
Note: UBT égal équivalent d'une Unité de Bétail Tropical

Recommandations des études du NEPRP sur le bétail et la viande . Les études ont fait les recommandations suivantes au Gouvernement nigérien: (1) libéralisation des réglementations régissant les exportations d'animaux et élimination des taxes directes et indirectes à l'exportation; (2) incitations pour que l'agro-industrie investisse dans des véhicules de transport; (3) études pour mieux comprendre les coûts de production et évaluer les répercussions de la surévaluation du Franc CFA sur les exportations d'animaux; (4) collecte des prix des animaux et de la viande au Nigéria pour mieux informer les représentants officiels et les agro-industries du Niger; (5) utilisation de sous-produits nigérians pour engraisser les animaux; et (6) examen d'une production de viande séchée pour faire face aux sécheresses faisant qu'on abat un plus grand nombre d'animaux et qu'on vend la viande à des prix plus faibles. Ces recommandations ont insisté, à juste titre, sur l'assouplissement des réglementations et taxes publiques qui ajoutent de considérables coûts de transaction aux exportations du bétail et de la viande. Les autres recommandations visaient à renforcer les connaissances sur la filière du bétail.

Derniers développements dans les filières du bétail et de la viande. Plusieurs recommandations concernant la libéralisation du marché faisaient partie des préalables du NEPRP. Le Gouvernement nigérien a pris plusieurs décisions visant à éliminer les taxes à l'exportation des animaux, à simplifier les procédures d'exportation et à envoyer un attaché commercial à Kano (depuis janvier 1991) pour réunir des données sur les prix au Nigéria. Mais la manière dont ces décisions ont été appliquées soulève certaines préoccupations. Lors de ses enquêtes sur le terrain, la Mission a constaté que le calcul de la patente continue à embrouiller les commerçants et incite à diverses extorsions. Le plan d'action du Gouvernement nigérien visant à encourager les exportations d'animaux demande à être clarifié. Pour court-circuiter des règlements d'importation compliqués au Nigéria et des taxes des deux côtés de la frontière, les Nigériens continuent à exporter les animaux par les filières officieuses, avec l'aide des intermédiaires. Aussi, ces transactions officieuses continuent à entraver les collectes de données et à miner tout effort visant à suivre les impacts de la réforme. Il n'est guère réaliste de s'attendre à des changements notables dans le système de commercialisation. Qui plus est, le Niger n'a aucun contrôle sur les réglementations commerciales au Nigéria qui nuisent à ses exportations.

2.2.2 Commercialisation des cuirs et peaux[2]

Principaux résultats de l'étude du NEPRP sur les cuirs et peaux. Ces dernières années, la production de cuirs et peaux a chuté au Niger (Tableau 2.5). En Europe[3], les cuirs et peaux du Niger ont perdu des parts du marché à cause de la baisse de la qualité. Le Nigéria est devenu un des principaux partenaires, achetant les cuirs et peaux du Niger pour ses industries

---

[2] Tim Mooney, et al., Avril 1990. A Rapid Appraisal of the Marketing of Hides and Skins Sub-sector in Niger, Projet des stratégies d'amélioration du marketing agricole (AMIS), Abt Associates Inc., Washington D.C.

[3] Les tanneurs européens (en Italie, en France, en Espagne et aux Pays-Bas) apprécient tout particulièrement les peaux et cuirs de la chèvre rousse de Maradi (Niger).

locales et pour les réexporter. Le système de commercialisation des cuirs et peaux est complexe demandant une bonne coordination verticale pour arriver à des produits de valeur ajoutée de haute qualité. La coordination verticale et les liens commerciaux avec les importateurs européens ont beaucoup souffert de la manière peu efficace dont ont été privatisées les sociétés parapubliques au Niger, la Société nigérienne de tannerie (SONITAN) et la Société nationale des cuirs et peaux (SNCP). L'étude cernait les grandes contraintes suivantes dans la filière: (1) manque de crédit pour les exportateurs; (2) manque d'intégrité chez les collecteurs; (3) manque d'information sur le marché; (4) fortes taxes et strictes réglementations à l'exportation; et (5) mauvais état des abattoirs et installations de stockage.

Recommandations de l'étude NEPRP sur les cuirs et peaux. Pour améliorer les résultats de la filière, l'étude recommandait les mesures suivantes: (1) approvisionnement régulier en intrants pour la conservation et la transformation des produits; (2) remise en état et construction d'abris de séchage; (3) formation d'agents de vulgarisation; (4) révision des taxes et réglementations douanières; (5) restructuration des sociétés parapubliques venant d'être privatisées; et (6) diffusion d'informations plus pertinentes aux intervenants du marché sur les conditions des marchés locaux et internationaux. Ces recommandations couvrent toute une gamme de mesures nécessaires pour retrouver l'efficacité et rétablir la réputation de la filière. Elles envisagent, en particulier, une meilleure coordination au niveau de la conservation et de la transformation des produits; une assistance directe aux entrepreneurs privés en restructurant les entreprises parapubliques récemment privatisées et en fournissant une information sur le marché ainsi que l'amélioration des installations.

Tableau 2.5

Exportations de cuirs et peaux (pièces), 1982-1988

Année	Cuirs de bovins	Peaux de moutons	Peaux de chèvres
1982	51,405	209,000	1,317,800
1983	42,750	220,000	1,018,800
1984	NA	NA	NA
1985	88,307	848,062	1,289,105
1986	40,590	259,815	607,622
1987	49,091	80,103	548,274
1988	21,342	149,952	258,420

Source: Centre national du Commerce extérieur du Niger (Mooney et al, 1991)

Derniers développements dans la filière des cuirs et peaux. L'étude du NEPRP a aidé à mieux comprendre les nouvelles lois fiscales, publiées, mais pas encore appliquées. Elle a indiqué que la politique douanière relative au recouvrement de l'impôt sur le BIC (Bénéfice commercial et industriel) allait à l'encontre de la politique stipulée par une autre institution, la Direction des contributions diverses. Il est encourageant de noter d'autres développements récents. Une nouvelle société privée de cuirs et peaux vient de se créer à Maradi; elle loue des locaux de la SNCP qui est toujours fermée. La Société SONITAN privatisée a recruté un nouveau directeur (expatrié) pour gérer ses opérations. L'on espère que le souci apparent que porte le directeur à la qualité des produits se traduira en actions qui permettront de regagner les parts de marché des cuirs et peaux du Niger.

2.2.3 Commercialisation du niébé[4]

Principaux résultats de l'étude du NEPRP sur le niébé. Depuis la fin des années 70, le niébé a remplacé les arachides en tant que principale culture d'exportation du Niger, suite à la forte demande des consommateurs au Nigéria et au déclin de la filière nigérienne des arachides. La Figure 2.6 illustre la considérable expansion des terres cultivées en niébé et la diminution de celles cultivées en arachides. Le Niger a perdu son avantage comparatif pour les exportations d'arachides sur les marchés distants en Europe suite aux continuelles sécheresses et à la baisse des cours mondiaux[5]. A son tour, l'expansion du niébé, aliment peu courant dans le régime alimentaire du consommateur nigérien, repose entièrement sur les exportations vers le Nigéria. La filière s'est développée grâce à l'initiative de producteurs et commerçants privés. Disposant d'un monopole à l'exportation de 1976 à 1984, la Société nationale parapublique de l'arachide (SONARA) n'a réalisé qu'une petite partie du marché mais a barré par contre l'entrée aux commerçants privés, sauf à quelques-uns qui avaient de bonnes relations politiques. L'étude du NEPRP a cerné les contraintes suivantes freinant le développement de la filière: (1) la dépréciation de la naira qui se répercute négativement sur la demande nigérianne pour du niébé nigérien; (2) les taxes et réglementations à l'exportation et à l'importation: (3) la faible productivité agricole provenant de variétés à faible rendement, de pratiques agronomiques archaïques et d'un accès limité aux intrants; et (4) les techniques de stockage et de transformation insuffisamment étudiées.

Recommandations de l'étude du NEPRP sur le niébé. Les recommandations de l'étude visaient en toute logique à venir à bout des principales contraintes pesant sur la filière du niébé. Elle suggérait les mesures suivantes pour promouvoir le développement de la filière: (1) réformes de politiques; (2) recherches appliquées en matière de commercialisation et de consommation; (3) évaluation de la viabilité des nouvelles combinaisons améliorées de variétés

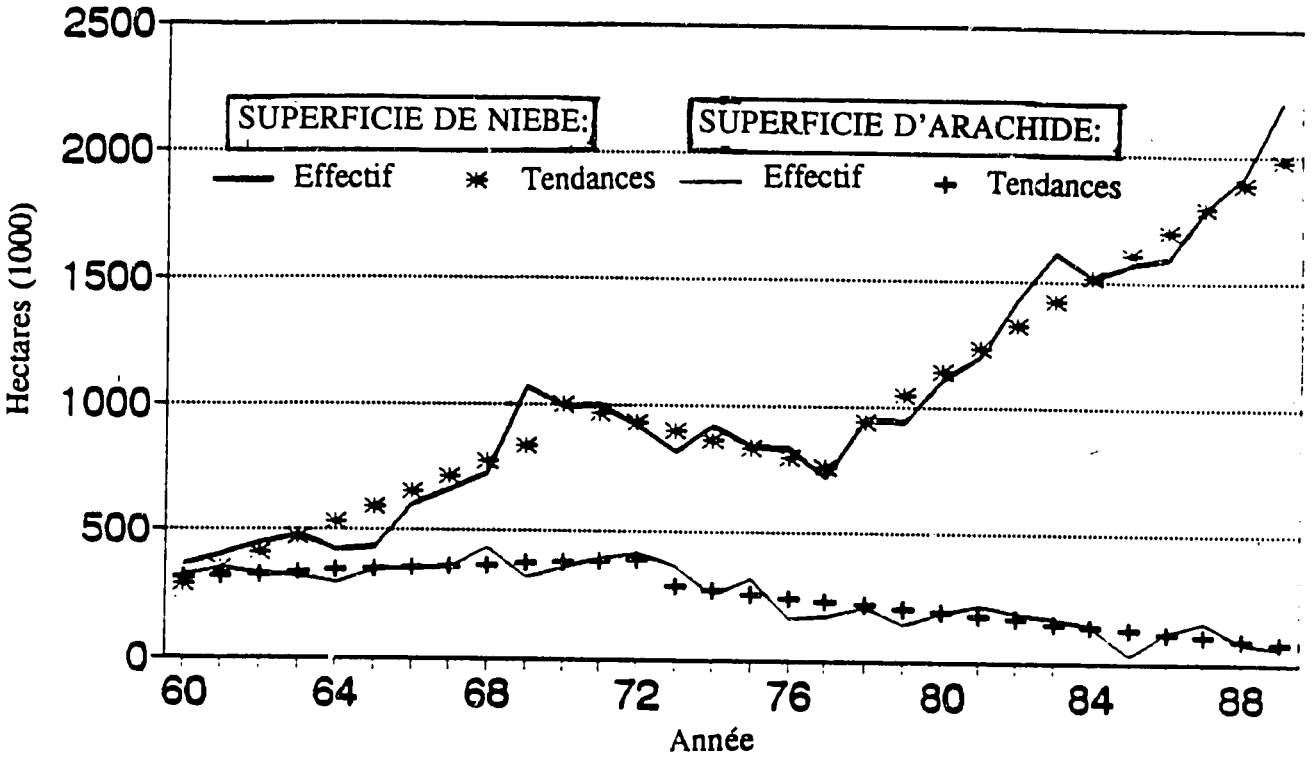
---

[4] Bechir Rassas et al, A Rapid Appraisal of the Marketing of Niger Cowpeas, Projet des stratégies d'amélioration de marketing agricole (AMIS), Abt Associates Inc, Washington D.C

[5] Selon de nombreux observants, la production a également beaucoup baissé suite aux maladies des arachides.

Figure 2.6

Niébé et arachides au Niger:
Tendances dans les zones cultivées, 1960-1989



Source: République du Niger

et techniques de production; (4) intégration de la recherche post-récolte aux efforts en cours visant à améliorer les variétés; (5) mesures novatrices pour le système de marché; et (6) renforcement des capacités institutionnelles locales. Les réformes de politiques (suppression des taxes à l'exportation, libéralisation du commerce d'exportation, négociations commerciales avec le Nigéria) étaient jugées comme des préalables aux autres mesures. La recherche appliquée portait sur les domaines suivants: collecte de données sur la commercialisation, suivi des pratiques des commerçants, enquêtes sur la transformation, la consommation des ménages urbains et les décisions des exploitants concernant la production et la commercialisation du niébé.

Développements récents dans la filière du niébé. Le Gouvernement du Niger a adopté les réformes de politiques recommandées au titre des conditions du NEPRP. Les taxes à l'exportation des produits agro-pastoraux, y compris le niébé, ont été supprimées en 1988. Mi-90, on abolissait les licences à l'exportation et à l'importation. Mais le Nigéria, au lieu d'assouplir ses réglementations à l'importation, a interdit toutes les importations de Niébé à compter de 1991 (Iddal, 1991). Apparemment, l'interdiction n'a pas eu d'effet sur les exportations nigériennes qui transitent par les filières non-officielles, mais elle empêche les liens commerciaux formels, augmente les coûts de transaction, rendant les "cadeaux" plus chers et complique toute évaluation des réformes puisqu'il devient difficile de collecter toutes les données. En mars 1991, un atelier parrainé par l'USAID réunissait agents de vulgarisation, producteurs et intermédiaires pour évaluer la filière du niébé. Cet atelier a permis de formuler un avant-projet de plan d'actions, recommandant de revoir la patente, de réorganiser le système des coopératives et d'officialiser le taux de change entre le Niger et le Nigéria.

2.2.4 Commercialisation des oignons[6]

Principaux résultats de l'étude du NEPRP sur les oignons. Les oignons nigériens sont surtout cultivés en saison sèche sur les périmètres irrigués à Tahoua et aux alentours. La filière rapporte des recettes importantes aux producteurs et exportateurs nigériens qui exportent vers les pays voisins, surtout vers la Côte-d'Ivoire. Les consommateurs de l'Afrique de l'Ouest et du Centre préfèrent le Violet de Galmi du Niger à d'autres variétés, notamment aux oignons hollandais. Cependant, les oignons hollandais qui ont un meilleur calibrage et qui se conservent mieux, se vendent plus chers dans les magasins d'alimentation modernes alors qu'on trouve surtout les oignons nigériens sur les marchés traditionnels en Côte-d'Ivoire. Les systèmes de production et de commercialisation des oignons au Niger ont été développés par un secteur privé tourné vers les exportations et restent entièrement sous le contrôle de celui-ci, ce qui est un trait unique dans le pays. L'étude du NEPRP constatait que l'expansion de la filière des oignons était entravée, du point de vue production et commercialisation, par les éléments suivants: (1) manque d'eau, manque d'accès à des semences améliorées, attaques d'insectes et concurrence

---

[6] Larry Lev and Millie Gadbois, 1988. Rapid Reconnaissance Study of the Nigerian Onion Subsector: A policy-Oriented Analysis of Market Performance, Postharvest Institute for Perishables (PIP), University of Idaho, Moscow, Idaho.

pour obtenir une main-d'oeuvre agricole lorsque le cycle de production des oignons s'étend sur une partie de la saison des pluies; et (2) pertes de stockage (au sein de l'exploitation et en dehors), (3) coûts de transport, (4) taxes et (5) interventions de l'Etat.

Recommandations de l'étude du NEPRP sur les oignons. Les recommandations de l'étude étaient les suivantes: (1) abandonner l'idée de mettre sur pied un office de commercialisation des oignons; (2) éliminer les taxes à l'exportation; (3) mieux coordonner la production et la commercialisation par le biais de plantations étalées; (4) améliorer les installations et les techniques de stockage; (5) renforcer la participation des coopératives à la commercialisation des oignons; (6) diminuer les frais de transit, y compris les "cadeaux"; et (7) réunir et diffuser l'information sur le marché. Le fait que la SONARA n'a pas pu améliorer la commercialisation du niébé alors qu'elle détenait le monopole en dit long sur le manque d'efficacité des offices de commercialisation. Les autres recommandations concernent des moyens de venir à bout des contraintes identifiées par l'étude. Comme l'indique la plupart des études, les taxes et réglementations commerciales imposent des coûts aux commerçants et producteurs. Les recommandations suggèrent également des mesures visant à essayer des techniques de stockage expérimentales et à améliorer la coordication verticale au sein de la filière.

Derniers développements dans la filière des oignons. Ni la SONARA ni aucune autre organisation parapublique n'avait obtenu, à quelque moment que ce soit, un monopole pour la commercialisation des oignons. Ce qui répondait à une des conditions préalables du NEPRP. A présent, les licences à l'exportation sont éliminées et, comme nous le notions auparavant, les taxes à l'exportation ont été supprimées en 1988. Les dernières visites sur le terrain ainsi que les interviews de l'USAID (avec la participation de l'auteur) tant à Tahoua qu'aux alentours indiquent une production accrue d'oignons dans la région, stimulant une tendance positive dans les exportations (Figure 2.7). Suite aux sécheresses répétées, les producteurs dépendent de plus en plus des ventes d'oignons pour s'assurer une sécurité alimentaire et atteindre d'autres objectifs. Mais, le feuillet statistique introduit par le Gouvernement pour collecter les données sur les exportations prête à confusion et augmente les coûts des exportateurs. Les exploitants en particulier craignent que les prix des oignons pour le producteur ne diminuent ou que les importateurs étrangers ne viennent plus au Niger acheter des oignons. Une évaluation est en cours sur l'impact des réformes économiques pour la filière. Un atelier est prévu fin 1991 pour discuter des résultats avec les intervenants du marché.

2.2.5 Réglementations commerciales au Niger[7]

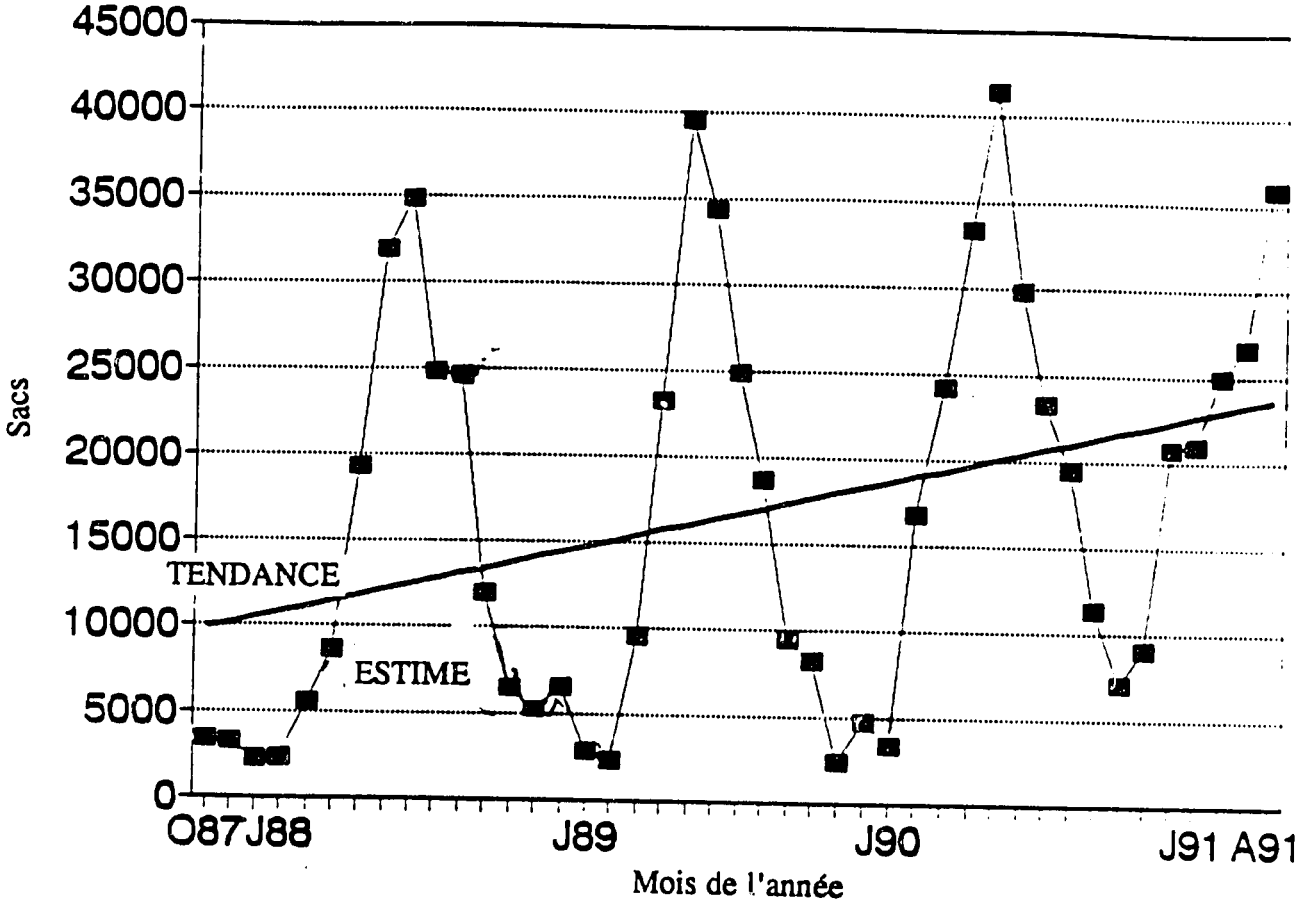
Principaux résultats de l'étude du NEPRP sur la commercialisation commerciale. Incapables ou peu désireux de recouvrer des impôts auprès d'agents économiques aisés ayant de bonnes relations politiques, les représentants du Gouvernement s'en prennent aux petites taxes

---

[7] Hardy, Benjamin, 1989, Niger: Reform of Foreign Trade Laws and Regulations," Rapport final. USAID/Niger.

Figure 2.7

Exportations d'oignons par le poste de douanes de Galmi
octobre 1987 - avril 1991



Source: Douanes de Galmi

et redevances. Même si la réglementation est consignée dans des documents officiels, les politiques au Niger, à l'instar de nombreux autres pays, équivalent en fait aux procédures appliquées dans la réalité. Les lois arbitraires et inéquitables expliquent en partie pourquoi les commerçants préfèrent emprunter les voies illégales. Il ne suffit pas au Niger de libéraliser les lois; il faut que ses fonctionnaires s'emploient à diminuer la méfiance mutuelle qui existe entre eux-mêmes et les agents économiques.

Recommandations de l'étude du NEPRP sur la réglementation commerciale. L'étude a fait les recommandations suivantes: (1) mettre en place un nouveau code du commerce externe à la place des lois actuelles prêtant à confusion; (2) accorder une place importante aux services destinés aux agents économiques en apportant une information sur le marché aux intervenants et une formation aux représentants officiels; et (3) continuer le soutien des bailleurs de fonds, axé sur l'information et la formation, pour aider à mettre en oeuvre les nouvelles lois et réglementations.

Derniers développements dans les réglementations commerciales. Cherchant à répondre aux conditions préalables du NEPRP, le Gouvernement a libéralisé ses lois commerciales. Il a créé une nouvelle charte pour améliorer encore davantage le climat commercial. Le Gouvernement est également en train de revoir son code général des impôts pour en faire un document plus pratique et plus accessible. Mais il existe encore des procédures administratives complexes et une certaine confusion dans l'application des réglementations commerciales. Il faut toutefois noter que nombreux de ces changements de politiques viennent juste de se faire et qu'il est trop tôt pour juger de leur incidence.

2.2.6 Conclusions sommaires des recommandations provenant des études du NEPRP

Les études du NEPRP ont comblé maintes lacunes de connaissances concernant les principales filières nigériennes. Le lecteur est prié de se rapporter au Tableau 2.8 présentant un sommaire des études et des recommandations. La plupart des études ont été réalisées lorsque le Gouvernement appliquait encore tout un ensemble de lois, de réglementations et de taxes répressives. Aussi, nombreuses des recommandations de ces études considéraient que la libéralisation du marché et l'élimination des taxes à l'exportation constituaient le préalable d'autres mesures. Ces réformes de marché étaient conformes aux objectifs de la Mission et au Programme d'ajustement structurel entrepris par le Gouvernement du Niger. Et par conséquent, elles ont été intégrées aux conditions préalables du NEPRP. A présent, le Gouvernement du Niger a répondu de manière satisfaisante à tous les préalables stipulés par la Mission.

Les recommandations des études du NEPRP suggéraient également des mesures concrètes pour compléter les réformes de politiques et améliorer le fonctionnement des filières sur le plan formation, crédit et information sur le marché. Etant donné que nombreux des changements de politiques se sont faits ou sont en train de se faire, ces mesures peuvent à présent être étudiées de plus près. Le Chapitre 4 apporte des recommandations concernant ces mesures. Le Chapitre 3 examine les contraintes et les possibilités que rencontrent actuellement les intervenants du marché agricole.

Tableau 2.8 Récapitulatif des études et des recommandations du NEPRP

ETUDE	RECOMMANDATIONS POUR LE GOUVERNEMENT			
Elevage	Supprimer les taxes et réglementations à l'exportation	Fournir incitations pour que l'agro-industrie investisse dans les transports	Investir dans système d'information sur le marché	Faire recherche sur CP; impact de la surévaluation du CFA; viabilité de la production de viande séchée.
Peaux et cuirs	Offre régulière de facteurs de production	Améliorer installations	Former agents de vulgarisation	Revoir réglementations commerciales
	Restructurer parapublic	Améliorer information sur le marché		
Niébé	Eliminer taxe à l'exportation; Démarrer négociations avec le Nigéria	Financer enquêtes de marketing et de consommation; intégrer recherche post-récolte et sur production	Investir dans information sur le marché	Renforcer institutions locales
Oignons	Eliminer taxe à l'exportation	Introduire plantations échelonnées	Améliorer le stockage	Faire formation conjointe
	Diminuer les frais de transit	Réunir/diffuser informations sur le marché		
Réglementations commerciales	Gouvernement adopte nouveau Code du commerce externe	Apporte information sur le marché	Forme les représentants officiels aux nouvelles réglementations	

3. COMMERCIALISATION AGRICOLE ET AGRO-INDUSTRIE: CONTRAINTES ET POSSIBILITES

Les études réalisées dans le cadre du NEPRP ainsi que d'autres programmes ont mis à jour diverses contraintes mais également des possibilités dans le domaine de la commercialisation agricole et de l'agro-industrie au Niger. La présente section synthétise les thèmes communs dégagés de ces études ainsi que des observations de personnes connaissant bien la situation. Les thèmes sont organisés en partant du point de vue macro (ressources naturelles, macro-économie, éléments sectoriels) jusqu'aux éléments de gestion de l'agro-industrie. Tel que stipulé par les termes de référence, une place importante est accordée aux institutions et politiques du secteur agricole se rapportant à l'agro-industrie.

3.1 Ressources naturelles

Les ressources naturelles du Niger du Niger sont fragiles et à faible rendement. Il se dégage une impression de faible densité de la vaste superficie de ce pays (1 267 000 km^2) qui ne compte que 7 millions d'habitants. Mais, le Niger est plus saharien (60%-65%) que sahélien. La population est dense sur les terres arables (53 par km^2)[8]. Les ressources naturelles du Niger subissent les répercussions des systèmes de production agro-pastorale extensive. Une promotion des exportations agro-pastorales faite sans discernement pourrait très bien précipiter la dégradation environnementale. Encourager l'élevage, souvent la meilleure option pour les Nigériens, peut valoir un surpâturage, et partant, épuiser les ressources naturelles. L'expansion de la production de niébé empiète sur les terrains de parcours et entre ainsi en compétition avec l'élevage, bien que la fane de niébé soit utilisée comme fourrage. Le Gouvernement est d'ailleurs tout à fait conscient de ces problèmes. Son avant-projet de plan stratégique pour le développement rural (Gouvernement du Niger, 1990) accorde une très haute priorité à la gestion des ressources naturelles. Un nouveau code rural, également sous forme d'avant-projet, vise à inciter les populations locales à mieux gérer les ressources naturelles. Les représentants officiels du Niger aimeraient également apprendre comment les autres pays de la région gèrent par exemple l'approvisionnement en feu de bois pour les zones urbaines (Najada, communication personnelle, avril 1991).

Il existe trois autres initiatives institutionnelles en matière de ressources naturelles, lesquelles sont parfois en concurrence[9]. Les bailleurs de fonds qui financent ces initiatives devraient aider à les harmoniser si on veut empêcher qu'elles ne nuisent aux bonnes intentions

---

[8] Chiffre indiqué par la Banque mondiale. Les terres arables représentent environ 10 pour cent de la superficie totale du Niger.

[9] Les trois autres initiatives sont le Plan national de lutte contre la désertification (PNLCD), le Plan d'action forestier tropical (PAFT) et le Programme intégré de gestion des ressources naturelles (PIGRN).

du Gouvernement du Niger. Par ailleurs, le Don au développement du secteur agricole (ASDG) de l'USAID pose comme préalable une meilleure gestion des ressources naturelles par le biais d'une participation et d'un contrôle sur le plan local. Mais il ne s'agit pas de croire qu'en donnant plus de contrôle aux populations locales, il y aura automatiquement meilleure gestion. La gestion des ressources naturelles est souvent une question épineuse, pleine d'embûches. Face à l'un des taux de croissance démographique les plus élevés au monde (3,4%) et à peu de possibilités économiques, les habitants du Niger pourraient être forcés à chercher des bénéfices à court terme (ou individuel) au détriment des avantages à long terme (ou pour la société) provenant de l'utilisation des ressources naturelles. Mais certains groupes arriveront peut-être à mieux gérer l'environnement que d'autres. Les leçons apprises sur les diverses pratiques et politiques, que ce soit au Niger ou dans d'autres régions, devraient aider le Gouvernement du Niger à encourager un développement rural capable de se maintenir dans le temps.

3.2 Réformes macro-économiques

Un développement économique durable suppose des éléments macro-économiques favorables. Selon Krueger et al. (1988), l'incidence des interventions touchant à toute l'économie (surévaluation des devises étrangères, protection des industries) domine généralement les effets sectoriels directs (prix, taxes et subventions à l'exportation et à l'importation) sur l'agriculture sub-saharienne. Toutes les études du NEPRP ont identifié la surévaluation du Franc CFA par rapport à la naira nigérianne (confer Annexe E et F) comme l'une des principales contraintes entravant les exportations agro-pastorales du Niger vers le Nigéria. Le Niger est en train de perdre son avantage comparatif avec son principal partenaire commercial.

Mais le Niger n'a que peu de marge de manoeuvre puisqu'il fait partie de la zone monétaire CFA. Pour les 13 pays africains faisant partie de la zone CFA (et les autres partenaires associés de la zone du franc -- la Guinée-Conakry et les Comores), les avantages de l'alignement sur le franc français à un taux de change fixe depuis 1948 sont supérieurs aux coûts. Ceux qui sont pour cet alignement font remarquer la diminution du taux de change effectif réel du CFA nigérien (Annexe G) en dépit de sa surévaluation vis-à-vis de la naira.[10] La France a récemment nié les dernières rumeurs quant à une dévaluation du franc CFA (le Figaro, 25 avril 1991) mais l'on s'attend à un nouvel alignement lorsque la CEE créera une seule monnaie (The International Herald Tribune, 25 avril 1991). Etant donné l'enjeu élevé et complexe, la question de la dévaluation du Franc CFA mérite une étude systématique pour tous les pays interéssés. Les études devraient recommander des mesures efficaces pour faire face à l'éventuelle fuite de capitaux en cas de dévaluation ou l'adoption de mesures visant à corriger les effets de la surévaluation en cas de statu quo.

---

[10] Le taux de change effectif mesure la valeur du CFA nigérien par rapport à un panier pondéré de toutes les monnaies des principales partenaires commerciaux du Niger. Le taux effectif, en termes réels, tient compte des taux d'inflation relatifs.

Les ajustements des déséquilibres économiques, dans le cas d'un taux de change fixe, exigent une diminution des coûts de la main-d'oeuvre et des déficits des finances publiques; les biens échangeables deviennent alors plus compétitifs sans pour autant évincer le secteur privé. Dans les années 80, les pays de la zone CFA hésitaient à utiliser ces moyens (Devarajan et Melo, 1987). Aujourd'hui, de manière quelque peu paradoxale, la nouvelle démocratisation au Niger risque de remettre à plus tard ces mesures d'austérité (Le Sahel, 2 avril 1991). Un important déficit des finances publiques, résultant de l'introduction de mesures fiscales qui n'ont pas été accompagnées d'améliorations dans l'administration fiscale, fragilise encore davantage la position du Niger. (En 1989, les recettes fiscales du Niger se sont accrues de 2,8%, au lieu des 10,8% fixés par le Fonds monétaire international). L'USAID, d'autres bailleurs de fonds et le Gouvernement du Niger envisagent actuellement d'autres possibilités de reccuvrement fiscal, par exemple un impôt sur le revenu. Mais plusieurs difficultés se présentent à l'horizon: manque de connaissance, question de politique, manque d'efficacité de l'administration fiscale et manque de collaboration de la part du contribuable (Goode, 1987). Il convient de se rappeler qu'aux Etats-Unis, le fisc (IRS) estime que les professions indépendantes ne signalent que 47% de leurs revenus sur leur déclaration d'impôt (International Herald Tribune, 4 avril 1991). Au Niger, il se pourrait que les espoirs d'obtenir de meilleures recettes fiscales dans le court terme, surtout du secteur informel dominant, soient trop optimistes.

3.3 Politiques et institutions sectorielles

Le NEPRP au Niger accorde une place très importante à l'agriculture, s'attachant aux politiques et institutions sectorielles qui influencent directement l'agro-industrie du pays. Les réglementations commerciales, le crédit, l'information sur le marché ainsi que l'infrastructure rurale et de marché sont des éléments pivots de ces politiques et institutions.

3.3.1 Réglementations commerciales

Il ne fait aucun doute que les réglementations commerciales ainsi que les politiques fiscales et de prix étaient contre-productives lorsque le Niger a démarré son Programme d'ajustement structurel. Nombreux des intervenants du marché avaient réussi à les court-cicuiter, ce qui d'ailleurs ne leur évitait pas des coûts de transaction élevés dans le secteur informel. On avait vivement recommandé de remanier entièrement le système, tout particulièrement dans le cadre des préalables du NEPRP. Le Gouvernement du Niger a déployé maints efforts pour mettre en oeuvre ces réformes économiques et réglementaires: les prix ont été libéralisés, la plupart des impôts et subventions ont été éliminés et de nouvelles règles ont été adoptées pour simplifier les procédures à l'exportation et à l'importation.

Mais le défi subsiste. De nouvelles réglementations ont été publiées, mais certains services publics, au nom des droits acquis, peuvent encore les ignorer ou faire de l'obstruction. A certains points de contrôle, on continue d'extorquer des "cadeaux", qui sont autant d'impôts indirects demandés aux exportateurs et importateurs mais qui sont des recettes perdues pour l'Etat. Le Nigéria, qui est un des grands marchés pour les exportations du Niger, n'a pas libéralisé sa réglementation des importations, contrairement aux dispositions de la Communauté

économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Parce que les réformes économiques n'ont pas encore donné des résultats importants, l'accroissement escompté dans les ressources fiscales ne s'est pas encore matérialisé et le déficit des finances publiques n'a pas été réduit. Ces médiocres résultats économiques, dans le délicat contexte de la démocratisation, érode le pouvoir du Gouvernement de soutenir ses efforts.

L'effet à retardement courant dans l'ajustement structurel est en partie responsable de cet état de chose: les réformes du NEPRP sont trop récentes pour que l'on voit pleinement les résultats escomptés. Et il faut encore adopter quelques réformes supplémentaires pour mettre en place de meilleures institutions, si on veut obtenir de meilleurs résultats. Le Niger doit se donner des formules d'organisation plus simples et plus participatives pour les producteurs et les autres intervenants du marché. Les groupements d'intérêt économique (GIE) que l'on voit un peu partout ailleurs en Afrique de l'Ouest sont des moyens assez simples et souples permettant à deux ou plusieurs personnes (exploitants et commerçants) de monter une entreprise privée à caractère officiel. Depuis le début des années 80, au Sénégal et au Burkina Faso, les GIE sont l'une des formes les plus dynamiques de l'entreprise privée. Au Niger, les GIE ont bien passé le test pilote mais le Gouvernement doit encore leur donner une existence officielle. La Chambre de Commerce présente une autre possibilité d'améliorer les institutions agro-industrielles au Niger. Actuellement, la Chambre de commerce est une institution publique, financée en partie par des contributions obligatoires versées par les entrepreneurs privés. Mais, elle n'arrive pas à répondre aux besoins de l'agro-industrie dans les domaines suivants: collecte et diffusion des informations sur le commerce, formation et assistance technique, dossiers d'appels d'offres ainsi que promotion d'arrangements financiers.

3.3.2 Crédit pour l'agro-industrie

Le système financier du Niger n'arrive pas non plus à répondre aux besoins de l'agro-industrie, quelle que soit la filière. Il existe des établissements informels de crédit qui fournissent du crédit mais ils sont personnalisés (selon les ethnies) et frangmentés et ne favorisent pas le développement général du marché. Le système financier formel du Niger est tronqué car il manque d'épargne. Un système financier complet doit réunir des unités excédentaires (épargnants), des unités déficitaires (emprunteurs) et des intermédiaires financiers. Des établissements financiers ruraux comme la Caisse nationale de crédit agricole (CNCA) ont dû fermer car ils n'arrivaient pas à assumer les fonctions nécessaires au niveau des prêts: (1) évaluation et analyse des prêts; (2) déboursement des prêts; (3) suivi de l'investissement de l'emprunteur; et (4) récupération des prêts. En fait, ces établissements ne se chargeaient que de débourser des prêts, encourageant donc de faibles niveaux de remboursement (Cuevas, 1987). Les banques commerciales nigériennes mal gérées ont à présent perdu leur crédibilité. Il est plus important pour elles de retrouver cette crédibilité que d'offrir de nouveaux services (Cuevas et Graham, 1988).

Fournir du crédit aux producteurs pour l'adoption de technologie est compliqué du fait que les risques sont élevés pour la production dans les conditions sahéliennes. Krause et al. (1990) suggèrent un mécanisme de partage de risques pour le Niger entre les fournisseurs

d'intrants et les producteurs. La réussite de cette solution dépend en partie de sa capacité à répondre aux besoins de crédit des commerçants. Ces besoins varient et sont fortement influencés par le caractère saisonnier de la production et de la transformation agricoles. De nombreux commerçants ont besoin de crédit à court terme et sont prêts à payer des taux d'intérêt élevés puisque une affaire promptement menée rapporte généralement des bénéfices élevés. Le fait qu'ils soient prêts à payer des taux d'intérêt élevés devrait être exploité par les établissements financiers puisque leur viabilité dépend en partie de taux d'intérêt positifs, en termes réels, nécessaires pour récompenser leurs propres services et les épargnants.

L'USAID/Niamey soutient trois établissements de crédit pilotes, avec trois approches différentes (E. Taylor-Powell, 1991). La Cooperative League of the USA (CLUSA)[11] fournit un crédit garanti aux coopératives locales grâce aux fonds de l'USAID. L'intermédiaire financier est une banque commerciale locale. Le World Council of Credit Unions (WOCCU) met sur pied des unions de crédit rurales, suivant les recommandations des études sur le crédit rural faites au Niger (Cook, Cuevas et Graham, 1990; Cuevas, 1987; Cuevas et Graham, 1988; Graham et Cuevas, 1990). Le programme qui est en train de mobiliser de petites épargnes rurales ne fournit pas de crédit; en fait c'est surtout une institution d'épargne. Enfin, le Programme CARE de développement de la micro-entreprise à Maradi (MED) fournit du crédit aux petites entreprises, il envisage de créer une banque rurale calquée sur la Banque Grameen du Bangladesh, prévoyant la participation locale à la mobilisation de l'épargne et à la gestion bancaire. Ces projets pilotes se concentrent sur les petits épargnants ruraux ou les micro-entreprises (par exemple, fabricants d'intrants agricoles). Jusqu'à présent, aucun de ces projets n'a aidé les commerçants.

3.3.3 Information sur le marché

Tous les filières, y compris les petites industries, ont besoin d'une meilleure information sur le marché. Ce manque d'information pour un grand ensemble d'intervenants du marché freine les prises de décisions, surtout lorsque les produits vendus subissent des pertes importantes au niveau du stockage et connaissent de larges fluctuations de prix. Les commerçants obtiennent bien des informations sur les prix, mais souvent de deuxième ou de troisième source et relativement peu fiables. La Chambre de Commerce devrait diriger cet effort de collecte et de diffusion des informations du marché auprès des commerçants nigériens.

Les exportateurs et producteurs agro-pastoraux ont besoin de connaître les prix au Nigéria et les taux de change du marché noir. Les intervenants dans la filière de l'oignon ont besoin d'informations sur les prix en Côte-d'Ivoire et au Ghana, un nouveau marché. Les utilisateurs ont, eux aussi, besoin d'informations sur le marché. Flux de commercialisation, marges et coûts sont nécessaires pour évaluer les résultats des filières. Les données sur la production, les exportations et les importations aident le Gouvernement et les bailleurs de fonds à se donner des

---

[11] Toujours connu sous le nom de CLUSA au Niger, bien que son nouveau nom soit la National Cooperative Business Association (NCBA).

points repères et à mieux suivre l'incidence des réformes économiques. Le manque de données agricoles limite en général les efforts de planification du Gouvernement nigérien.

L'USAID a aidé à mettre sur pied des systèmes sur les prix du marché (mercuriales) pour les produits de l'élevage et les céréales de base. Les données des mercuriales sur les céréales sont analysées et publiées par le Gouvernement du Niger, généralement un ou deux mois après la collecte de données. Elles sont également utilisées par les bulletins du Système d'alerte précoce (SAP) financés par des bailleurs de fonds. Le public cible de ces informations reste la communauté des bailleurs de fonds et les décideurs du Gouvernement. Jusqu'à présent, seuls les représentants de l'USAID et du Gouvernement semblent consulter les mercuriales sur l'élevage. L'attaché commercial nigérien affecté à Kano, dans le cadre des conditions préalables du NEPRP, a reçu des conseils de l'USAID concernant la collecte et la diffusion de données mais il a besoin d'une assistance complémentaire sur les méthodes de collecte et d'analyse de données. Ces efforts, s'ils sont bien dirigés, dégageraient une information sur le marché que pourraient utiliser les producteurs et les commerçants pour prendre certaines décisions.

3.3.4 Autre infrastructure rurale et des villes marchés

Irrigation et disponibilité de l'eau. Le manque d'eau est le principal élément qui limite la production agro-pastorale au Niger. La stratégie de développement rural du Gouvernement prévoit puits et périmètres irrigués. Pour ce qui est de l'élevage, le problème est d'éviter que les puits ne contribuent à la dégradation de l'environnement. Autour de ces puits, l'on assiste à un phénomène de surpâturage lorsque la concentration d'animaux dépasse les capacités qu'ont ces terres de les nourrir. En ce qui concerne la production agricole, le défi consiste à construire des périmètres irrigués à des coûts économiques acceptables. Les sécheresses répétées qui ont diminué le niveau du fleuve Niger, principale source de l'irrigation, ont également limité l'expansion des périmétres irrigués au Niger. Les oignons et autres produits horticoles à forte valeur utilisent efficacement l'eau sur les petits périmètres irrigués ainsi que l'eau des puits. Ces cultures peuvent également rentabiliser les grands périmètres, plus chers, le long du fleuve. Par exemple, au Nord du Sénégal, on a augmenté la productivité des périmètres irrigués en permettant aux producteurs de cultiver également des tomates, et non pas simplement du riz. Aidés en cela par des incitations monétaires, les producteurs sénégalais se sont organisés pour diminuer les coûts de l'irrigation. Au Niger, le Code rural présente une bonne occasion de fournir le type d'incitations qui aideraient les populations locales à mieux gérer les ressources d'eau.

Transport. Le Niger est un vaste territoire occupé par une population très disséminée. Par conséquent, de longues distances séparent les grands centres et les coûts des transports routiers sont extrêmement élevés. Le fait que les camions rentrent à vide fait également monter les coûts des transports au sein de cette faible économie. Ces facteurs limitent énormément l'accès aux marchés dans les grandes zones de production. On prendra comme exemple les pommes de terre et l'ail cultivés dans la région d'Agadez et les poivrons rouges dans la région de Diffa. L'infrastructure routière a connu un véritable essor pendant le boum de l'uranium au début des années 80, mais elle reste peu développée dans les zones rurales (Tableau 3.1). Les

chiffres d'ensemble sur la circulation indiquent des tendances générales à la croissance (Tableau 3.2). Le boum de l'uranium a également entraîné une capacité de transport excédentaire le long des grandes routes inter-urbaines (Mead et al., 1990). Mais il faut de nouveaux investissements dans les véhicules de transport si l'on veut encourager les exportations vers le Nigéria, par exemple de viande congelée. Nouveaux investissements qui sont découragés par les taxes et réglementations défavorables (Cook, 1989) ainsi que par le manque de crédit. Les coûts de transport entre les deux pays sont d'autant plus élevés qu'à de nombreux barrages routiers entre le Niger et le Nigéria, les fonctionnaires essayent d'extorquer de l'argent aux commerçants.[12] La suppression de points de contrôle superflus est une mesure efficace dans le court terme qui permettrait de diminuer les coûts de transport, en termes réels, des exportateurs et importateurs nigériens.

Tableau 3.1

Réseau routier du Niger par revêtement et classe de routes

Revêtement	Routes classifiées (km)	Routes non classifiées (km)	Total (km)	Total Pourcentage
Routes goudronnées	2768	559	3327	33.74
Routes en terre	2043	1604	3646	36.97
Routes rurales	268	666	934	9.46
Pistes	1616	334	1955	19.82

Source: Banque mondiale citée par Nicolas Kulibaba (1991).

[12] Une enquête sur le terrain de l'USAID suivant les exportations de niébé de Zinder au Niger à Kano au Nigéria a compté 16 points de contrôle au Niger et 9 au Nigéria. Les sommes extorquées à ces endroits représentaient 1,9 fois les coûts de transport entre les deux villes (Iddal, 1991).

Tableau 3.2

Taux de croissance annuelle moyenne pour la circulation sur les routes nigériennes

Catégorie	Taux de croissance (%)
Zones pastorales	25.67
Routes d'exportation	23.00
"Autres routes"	20.00
Routes bitumées	18.20
Routes non bitumées	22.40

Source: Nicolas Kulibaba, 1991.

Installations de marché.[13] Les représentants du Gouvernement nigérien considèrent que le développement de centres de croissance régionale permet de ralentir l'exode rural et de stimuler un développement socio-économique plus équilibré dans le pays. Souvent, les collectivités locales indiquent qu'elles ont besoin de meilleures installations de marché au même titre que d'autres éléments: transport, incitations commerciales, crédit et administration décentralisée. De meilleures installations de marché ne vont pas augmenter la productivité mais contribueront certainement à une meilleure santé publique et à la salubrité du milieu. Il est difficile de financer et de maintenir ces infrastructures. En effet, accroître les recettes en augmentant la taxe de marché (qui est déjà régressive) ne fera que nuire davantage aux petits vendeurs. Il convient de bien peser les décisions concernant la construction des installations de marché, y compris les abattoirs, car nombreuses de ces installations, construites sans avoir été soigneusement planifiées, restent inutilisées sur l'ensemble du Sahel.

3.4 Technologie et ressources humaines

Les techniques traditionnelles à faible rendement de la production agro-pastorale et les industries à petite échelle limitent énormément le développement économique au Niger. On n'utilise guère les intrants modernes comme les variétés améliorées, les engrais et les produits chimiques pour la production, la transformation et le stockage. On n'utilise guère du matériel

[13] Confer Doan, L. Peter et Blane D. Lewis, 1989. Niger Market Town Development Study, rapport final, Research Triangle Institute.

moderne, d'où une telle compétition pour la main-d'oeuvre agricole pendant les périodes où il y a le plus de travail. Le faible niveau de production agricole qui en résulte empêche de promouvoir les agro-industries traitant les céréales, les fruits et la plupart des produits horticoles au Niger.

Plusieurs facteurs expliquent pourquoi on n'utilise pas les techniques de production modernes pour l'agriculture, l'élevage, la transformation alimentaire et diverses industries artisanales. Les sections précédentes mentionnaient le manque d'infrastructure rurale et de crédit. Les programmes de recherche et de vulgarisation agricoles ont cherché, mais en vain, à trouver des formules combinant rendement élevé (y compris graines et fanes pour le niébé) et risque acceptable pour le producteur. Mais, les politiques fiscales et de prix ont déformé les incitations bien que pour la plupart d'entre elles, on ait corrigé ces effets. Toutefois, le facteur le plus contraignant reste probablement le développement limité des ressources humaines au Niger. Le Tableau 3.3, par exemple, brosse un tableau bien sombre du faible niveau de scolarisation dans le primaire et des taux d'analphabétisme élevés. Des études faites ailleurs indiquent qu'il existe une forte corrélation entre un niveau d'instruction plus élevé et une plus grande utilisation des techniques agricoles modernes.

Tableau 3.3

Niger: Indicateurs choisis pour l'éducation

Indicateurs	En général	Femmes
Taux de scolarisation pour le primaire (en % du groupe d'âge scolaire)	29.0	6.0
Taux d'analphabétisme (% de la population de plus de 14 ans)	86.1	91.4

Source: Banque mondiale

Le manque de formation restreint le nombre de la main-d'oeuvre qualifiée dans les secteurs formel et informel au Niger. De nombreux représentants du Gouvernement ne disposent pas des compétences nécessaires pour analyser, concevoir et réaliser des programmes de développement économique. On organise rarement des recyclages pour mettre à jour les compétences acquises lors de l'apprentissage. Alors qu'ils sont doués pour le commerce, les commerçants traditionnels n'utilisent guère les méthodes de gestion modernes. Nombreux commerçants, par exemple, les collecteurs de cuirs et de peaux, finissent par adopter un comportement de "rentier" et des pratiques illicites. Tout cela freine le progrès, la prise de risques et le développement du marché agro-industriel.

4. RECOMMANDATIONS

Ce chapitre présente des recommandations qui viennent s'ajouter à celles faites dans le cadre d'études précédentes (avec lesquelles d'ailleurs elles sont souvent en accord). Elles visent à développer la commercialisation agricole et l'agro-industrie, saisissant pour cela les possibilités dont il est question dans les chapitres précédents. Ce développement se base surtout sur des initiatives prises au niveau du développement du marché, de la formation, du crédit, de l'information sur le marché, des changements organisationels, du suivi et des recherches complémentaires. Ces initiatives sont conformes à "l'arbre des objectifs" de la commercialisation agricole et de l'agro-industrie, tiré du "Cadre stratégique pour la commercialisation agricole et l'agro-industrie en Afrique sub-saharienne" mis au point par le Bureau Afrique de l'AID. Cet arbre des objectifs insiste surtout sur trois éléments fondamentaux du système de commercialisation - les politiques et réglementations macroéconomiques et sectorielles qui influencent les activités de commercialisation, l'infrastructure nécessaire pour les activités de commercialisation et les intervenants du marché (confer Figure 4.1). Les recommandations de la présente étude gardent la même orientation et insistent sur deux niveaux prioritaires. Le premier vise à renforcer les capacités des intervenants du marché et à améliorer la technologie et l'infrastruture du système de marché. Le deuxième se situe au niveau de la consolidation du contexte de politiques agricoles. Une meilleure technologie figure comme l'un des grands sous-éléments du système de marché sur l'arbre des objectifs afin de refléter les contraintes rencontrées par l'agro-industrie nigérienne. La Figure 4.1 indique les liens en amont et en aval entre une technologie améliorée, aussi bien l'infrastructure matérielle que les connaissances, et des compétences techniques renforcées qui permettent aux particuliers et entreprises de profiter des nouvelles technologies.

4.1 Initiatives concernant le développement du marché

La priorité accordée aux capacités des intervenants du marché et à la technologie du système de commercialisation reflète les développements récents au Niger. Nonobstant quelques difficultés, le Gouvernement du Niger a mis en oeuvre des réformes structurelles clées stipulées dans les conditions préalables. Mais ce ne sont là que les premières tentatives de redressement économique. Aussi, les entrepreneurs privés ne sont-ils pas prêts à prendre des risques dans de nouvelles entreprises commerciales. Il convient d'aller de l'avant, de dépasser les réformes sur les prix et incitations, pour passer aux stratégies d'investissement. La recherche appliquée et le test pilote de certaines innovations sont souvent l'étincelle nécessaire pour persuader les entrepreneurs d'investir dans le développement stratégique du marché. Les études et observations indiquent que c'est en réduisant les pertes de stockage et de transport et en améliorant la qualité des produits d'exportation que l'on peut réaliser les meilleures bénéfices. Ici, la coordination du marché est indispensable, laquelle devient possible en aidant les intervenants du marché grâce à un effort concerté d'études de marché et de promotion.

4.1.1 Etudes de marché et promotion

Il a été dit que "les améliorations dans la qualité ne sont pas récompensées sur la place du marché nigérien" (Mead et al., 1990). Et pourtant, sur les mêmes marchés, l'on observe des consommateurs qui savent faire la différence. Toutefois, la plupart d'entre eux ne pourront payer que légèrement plus pour un produit de qualité, vu leurs revenus limités. C'est au fournisseur qu'il revient d'offrir cette qualité tout en réalisant une marge bénéficiaire. Peu d'intervenants sur le marché nigérien semblent faire un tel effort. Généralement, ils mélangent diverses variétés, classifications et qualités et les vendent à des prix moyens faibles. Et par conséquent, l'agro-industrie nigérienne se trouve désavantagée lorsqu'elle doit livrer concurrence sur les marchés d'exportation qui récompensent les produits haut de gamme. Comment peut-on informer les intervenants du marché des éventuels bénéfices qu'ils peuvent réaliser s'ils arrivent à satisfaire à la demande de produits de qualité destinés à l'exportation?

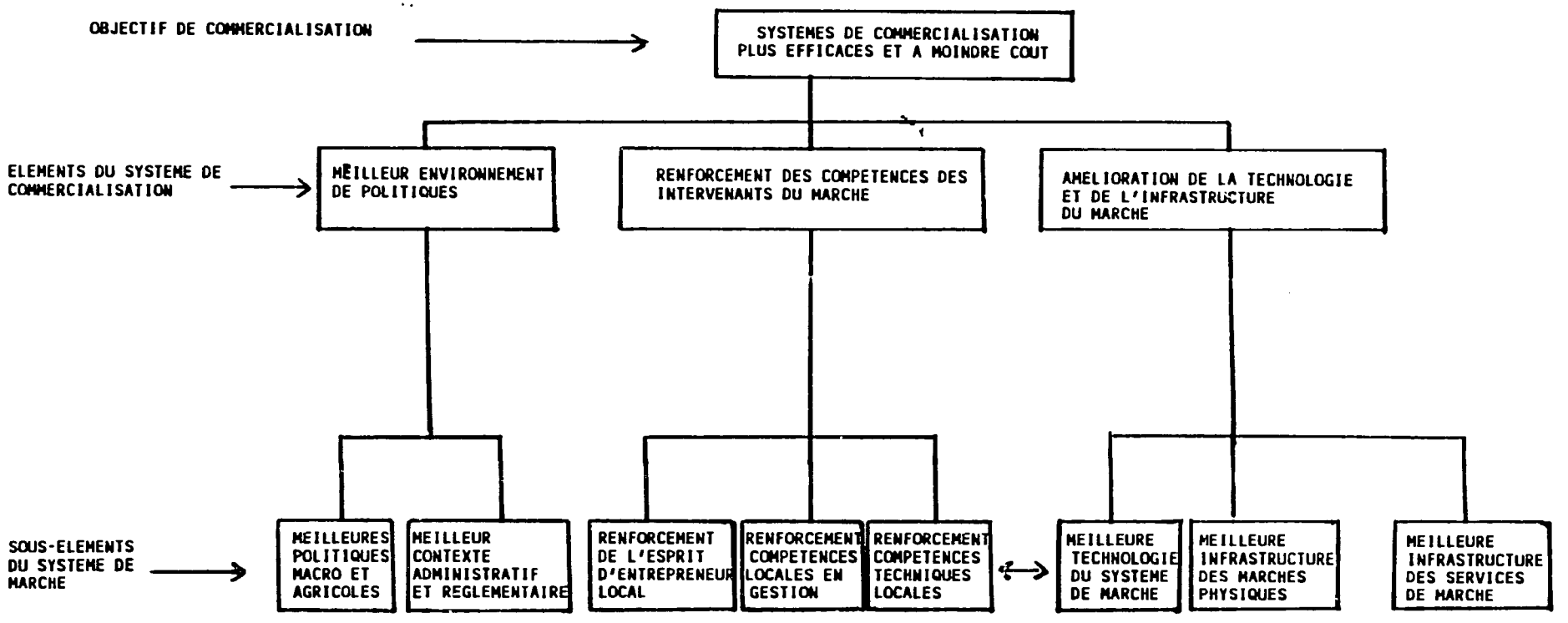
La qualité à l'exportation demande une bonne coordination verticale dans les diverses filières. Celle-ci peut être accomplie par le biais de diverses formes d'intégration verticale (où tout le processus de marketing est regroupé sous une seule direction) et par le recours à l'entreprise. Les représentants du Gouvernement ont utilisé des variantes de ces formes de coordination pour justifier la création des sociétés parapubliques. Mais celles-ci ne se sont guère avérées efficaces. Leur privatisation n'a pas été suffisamment préparée et elles n'ont pas su maintenir ou renforcer des contacts commerciaux utiles parmi les intervenants du marché, par exemple dans le sous-secteur des cuirs et peaux. Comment peut-on arriver à une coordination verticale avec des intervenants du marché complétement indépendants dans le contexte du Niger?

Il y a moyen d'améliorer la coordination verticale et d'encourager les exportations nigériennes grâce à une approche qui combine délégations commerciales dans les pays importateurs, ateliers au Niger et assistance technique portant sur les études de marché et les activités promotionnelles. Le Gouvernement du Niger a mis sur pied des délégations commerciales, notamment pour répondre à une des conditions préalables du NEPRP. Cette année, la Mission a parrainé des ateliers sur le niébé dans le pays et prévoit d'autres ateliers sur les oignons et les cuirs et peaux. La présente étude recommande d'intégrer davantage les délégations commerciales et les ateliers pour renforcer l'esprit d'entreprise et les capacités de gestion sur le plan local.

Les délégations commerciales regrouperaient, outre les autorités officielles, des représentants des producteurs, des transformateurs et des commerçants. En assistant les délégations commerciales, des spécialistes du marketing pourraient organiser des interviews et des visites sur place et présenter les grands concepts des études de marché et de la promotion. Le rôle des spécialistes en marketing est d'aider les délégations commerciales à mieux identifier les domaines pouvant être valorisés, par exemple, en échelonnant la production, en procédant au triage, à la classification, au conditionnement et à la transformation des produits. Le but est de renforcer l'esprit d'entreprise local. Les ateliers dans le pays seraient une sorte de suivi aux délégations commerciales (utilisant notamment du matériel audio-visuel de présentation). Ils s'adresseraient à une section très représentative des intervenants du marché. Là-aussi, des

Figure 4.1

Arbre des objectifs de commercialisation agricole



spécialistes du marketing apporteraient assistance technique et formation sur le tas aux collègues nigériens pour renforcer leurs compétences en gestion.

Faire connaître à tous les intervenants les conditions du marché (au Niger et dans les pays importateurs) entoure les transactions commerciales d'un climat de confiance. Par exemple, dans la vallée du Fleuve Sénégal, les fournisseurs d'intrants et les producteurs apprécient de pouvoir assister à des forums où l'on discute des prix prévus des intrants et des conditions de livraison. Ces fournisseurs et producteurs en sont arrivés au fil des ans à mieux se comprendre et à forger des liens commerciaux entre eux.

Pour les oignons, et peut-être aussi pour l'ail et les poivrons rouges, il serait peut-être avantageux d'envoyer des délégations commerciales en Côte-d'Ivoire, au Ghana et dans les autres pays de l'Afrique centrale. Pour les cuirs et peaux, le Nigéria et peut-être l'Italie constituent de bonnes possibilités. Mais les bénéfices semblent limités pour les exportations de niébé et de viande au Nigéria. La transformation du niébé risque d'être plus avancée au Nigéria, pays consommateur, étant donné que les coûts de l'énergie sont plus faibles et que l'infrastructure industrielle y est mieux développée. Les exportations de viande du Niger sont limitées par les risques liés à la construction d'abattoirs trop grands.

En cherchant à aider l'agro-industrie du Niger, la Mission pourrait s'inspirer de l'approche intégrée -- délégations commerciales et ateliers dans le pays -- pour renforcer les compétences techniques locales et améliorer la technologie du système de marché.

4.1.2 Techniques et installations de stockage

La présente étude recommande des investissements dans une meilleure technologie et infrastructure physique au niveau du stockage, de la conservation, de la classification et du conditionnement. Améliorer les techniques du stockage et de la conservation des produits est l'un des meilleurs moyens de rehausser nettement la valeur ajoutée des exportations du Niger. Les pertes liées au stockage sont élevées dans les filières du niébé, de l'horticulture, des cuirs et peaux et des oignons. Toutefois, les pertes indiquées constituent de grossières estimations. Le NEPRP, dans son suivi du stockage, a noté que certaines techniques "améliorées" de stockage recommandées aux coopératives d'oignons avaient, en fait, augmenté les pertes des producteurs.

Pour améliorer les techniques de stockage et de conservation, il faudrait commencer par faire des tests systématiques des techniques locales utilisées aux divers niveaux de la chaîne de commercialisation. A quels niveaux rencontre-on les pertes les plus importantes? Quelles sont les techniques locales les plus efficaces à ces niveaux? Il faudrait au minimum essayer d'étendre les meilleures techniques locales à un nombre plus important d'intervenants du marché. Si l'on propose d'autres techniques "améliorées", il faudrait les comparer aux meilleures techniques locales. Il faut démontrer qu'elles arrivent effectivement à nettement diminuer les pertes (à des coûts acceptables). Les techniques recommandées sont toujours mieux adoptées si l'on dispose de l'appui des intervenants du marché et si l'on comprend pourquoi ils stockent les produits.

Stocker les biens aux fins de les revendre plus tard fait appel à la spéculation. On court le risque inhérent que le renchérissement escompté des prix ne couvrira pas les coûts du stockage. De plus, les fonds sont immobilisés et les intervenants risquent d'éviter de stocker leurs produits car ils ne peuvent se permettre de bloquer leurs ressources, même sur de courtes périodes. Pour qu'il y ait moins de contraintes financières, le crédit devrait faire partie de la stratégie visant à améliorer les installations et techniques de stockage.

Améliorer le stockage et la conservation est probablement plus rentable pour les oignons et les cuirs et peaux que pour le niébé. Vu le caractère saisonnier de la production d'oignons, de meilleures méthodes de stockage aideront à assurer un flux régulier de produits à des prix relativement élevés, et partant, augmenteront le revenu de l'exploitant. Une meilleure conservation des oignons contribue également à diminuer les pertes liées au transport. Dans la filière des cuirs et peaux, il convient d'améliorer l'infrastructure de transformation (abris de séchage) pour renforcer la qualité des produits. La filière peut prendre nettement plus de valeur si la construction de l'infrastructure suit les recommandations d'une bonne étude de faisabilité. L'on connaît bien la vulnérabilité du niébé pendant le stockage, mais on ne sait pas si les producteurs et les commerçants évitent de stocker le niébé à cause de cette vulnérabilité ou à cause du coût d'opportunité du stockage.

4.1.3 Classification et conditionnement

Une meilleure classification augmenterait sans aucun doute la valeur des exportations de cuirs et peaux du Niger. La filière doit se donner une classification type et éviter d'altérer les produits. Les délégations commerciales décrites ci-dessus permettraient aux agents économiques qui en font partie de voir par eux-mêmes la qualité nécessaire pour être concurrentiels sur les marchés d'exportation. Les ateliers dans le pays exhorteraient les divers intervenants à adopter des pratiques plus intègres. Les sociétés privées nouvellement créées dans la filière qui travaillent avec les collecteurs et bouchers sont les innovatrices logiques du marché. Toute assistance de l'USAID à la filière devrait inclure ces sociétés.

Dans la filière de l'oignon, les informations sont contradictoires quant à la demande ivoirienne pour une meilleure classification et un meilleur conditionnement des oignons nigériens. Les délégations commerciales qui se rendent à Abidjan devraient être en mesure de répondre aux questions concernant les préférences des consommateurs ivoiriens. Toutefois, l'on s'accorde pour dire que les pertes de transport augmentent quand les oignons ne sont pas emballés et transportés dans de bonnes conditions. Est-ce qu'un triage des oignons permettrait de diminuer les meurtrissures pendant les transports? Les oignons étant un produit extrêmement périssable, cela vaut la peine d'essayer diverses méthodes d'emballage et de triage en vue de dimunuer les pertes de transport.

De nouvelles méthodes pourraient également être adoptées pour uniformiser les poids et mesures des produits agricoles. Au Niger, les oignons se vendent dans des sacs de 100 à 150 kg; en Côte-d'Ivoire, ils se vendent au kilogramme. Même si les sacs de diverses dimensions

(qui sont question de préférences des pays importateurs) ont des prix différents au Niger, cette pratique crée une certaine méfiance entre producteurs et commerçants. Les commerçants semblent avoir plus de pouvoir de négociation car ils travaillent avec les deux unités de mesure (sacs au Niger et kilogrammes en Côte-d'Ivoire). Les producteurs tendent à y gagner lorsqu'on applique des mesures uniformes qui aident à renforcer la concurrence et à diminuer la méfiance parmi les participants. Cette nouvelle mesure demandera que l'on fasse un investissement initial dans des balances pour les grands marchés en gros.

4.2 Formation

Diverses études ont traité de l'insuffisance de la formation et de l'éducation au Niger comme une des principales contraintes au développement du pays. Tant le secteur privé que public a besoin de renforcer ses compétences et connaissances. Il convient d'apporter une formation pour approfondir les capacités des intervenants du marché.

4.2.1 Renforcer les compétences en gestion dans l'agro-industrie.

Un des grands objectifs du NEPRP est d'encourager le développement du secteur formel en diminuant les impôts, en simplifiant les réglementations et en mettant en place de meilleures institutions. Diminuer les coûts des transactions officielles est une étape nécessaire mais non suffisante. De nombreux intervenants entrent dans le secteur informel, non seulement parce qu'ils sont attirés par sa souplesse et des impôts moindres, mais également parce qu'ils n'ont pas les capacités nécessaires pour travailler dans le secteur formel. Les commerçants qui n'ont pas des connaissances suffisantes en comptabilité craignent de perdre le contrôle de leurs affaires s'il adoptent cette pratique comerciale. Il ne faut pas demander aux entrepreneurs du secteur informel de tenir des livres compables aux seules fins de payer des impôts; il faut leur montrer qu'une meilleure comptabilité les aidera à mieux gérer leurs affaires.

Les conditions nigériennes présentent une gageure toute spéciale pour un programme de formation visant à améliorer les compétences en gestion commerciale des entrepreneurs des secteurs informel et formel. Il faut faire des études de cas pour montrer les avantages que les commerçants peuvent tirer de ces techniques. Mais n'oublions pas que les commerçants ont tendance à vouloir garder le secret, ils ne dévoilent pas aisément les informations sur leurs affaires. Le matériel de formation doit également être adapté au niveau des commerçants et présenté dans leur propre langue si c'est nécessaire. Mais tout cela est bel et bien possible. Du matériel en hausa écrit peut-être obtenu du Nigéria. CARE a de l'expérience dans la formation commerciale pour les petites entreprises. Le Niger peut également s'inspirer d'expériences analogues réalisées ailleurs dans le Sahel.

4.2.2 Valoriser les compétences des représentants officiels et des consultants nigériens

Si l'agro-industrie privée est au coeur de ces recommandations, il n'empêche que les représentants du secteur public ont également besoin de compétences en gestion pour soutenir et promouvoir une meilleure efficacité des systèmes de commercialisation. Comme nous l'avons

noté, les spécialistes du marketing apporteraient à leurs collègues nigériens une formation sur le tas portant sur les études de marché et la promotion. Il faudrait aussi une formation complémentaire portant sur les outils utilisés par les études de marché et les activités promotionnelles. Par la suite, les Nigériens devront organiser eux-mêmes le programme des délégations commerciales et des ateliers dans le pays. Des représentants officiels et des consultants privés nigériens devraient être disponibles pour conseiller les entrepreneurs. Certains projets de l'USAID apportent déjà une formation en gestion commerciale aux Nigériens. Ces efforts devraient être renforcés dans le cadre du prochain Plan stratégique des programmes pour le pays hôte (CPSP).

L'USAID devrait également chercher à valoriser les compétences nigériennes en matière d'analyse des politiques agricoles en vue de soutenir le développement du marché. La formation en analyse des politiques agricoles devrait accorder une attention spéciale aux situations commerciales avec le Nigéria. Citons parmi les outils analytiques importants, l'analyse des prix à la frontière et les études d'analyse comparative indiquant les changements économiques au Nigéria. Ces techniques peuvent être facilement maîtrisées par le biais d'une formation dans le pays. Il existe de nombreux logiciels pour analyser les prix à la frontière pour un seul ou plusieurs produits. Les formations à court terme aux Etats-Unis permettront d'observer des outils analytiques plus sophistiqués. Le projet prévu par l'USAID/Niamey sur le suivi des analyses de politiques (PAM) constitue une des possibilités de renforcer les compétences techniques nigériennes par le biais d'une recherche conjointe de candidats au Ph.D.

4.3 Crédit

Un soutien financier est nécessaire si l'on veut renforcer les capacités des intervenants du marché. Le développement du marché ne peut se faire sans ressources financières. L'USAID est en train d'essayer trois grandes formules de crédit, mais se rend compte qu'elles ne suffisent pas à résoudre les problèmes de crédit du Niger. Le crédit garanti de la CLUSA est une mesure à court terme qui ne peut pas être maintenu dans le temps même si les bénéficiaires apprennent de bonnes pratiques bancaires. Les Unions de crédit semblent prometteuses. Mais actuellement, la WOCCU est davantage orientée sur la mobilisation de l'épargne que sur le crédit. Pourquoi les Unions de crédit ne devraient-elles accepter que de petits épargnants? Il faudrait laisser également participer des commerçants plus importants, du moment que l'on prend certaines mesures pour vérifier le remboursement des prêts. Le fait d'inclure les grands commerçants pourrait même attirer d'autres épargnants, si on leur accorde des taux d'intérêt élevés. Les activités de Care se limitent aux petites entreprises de Marandi, mais on pourrait envisager de les étendre. Son approche Banque Grameen intègre, à juste titre, crédit et gestion commerciale. Trop souvent, l'on confond besoins de crédit et mauvaise gestion commerciale. Toutefois, même s'il existe un besoin de crédit, l'on ne devrait pas chercher à introduire la notion de prêt mutuellement garanti si les commerçants ne se font pas confiance.

La Mission doit réévaluer ces formules de crédit ainsi que celles soutenues par d'autres bailleurs de fonds au regard de la stratégie recommandée du développement du marché. Les institutions financières doivent intervenir dans les régions où on assistera probablement au

développement proposé du marché; il s'agira probablement de Tahoua pour les oignons, peut-être d'Agadez pour l'ail et de Diffa pour les poivrons rouges. Il vaut mieux établir des établissements de crédit là où ils risquent d'avoir le plus d'impact. Une telle stratégie permet d'accumuler plus d'expérience au niveau des nouveaux établissements de crédit, parallèlement à l'expansion des activités économiques. De plus, les formules de crédit devraient se conformer aux principes suivants: elles devraient former un système financier complet; elles devraient s'occuper de toutes les fonctions afférentes aux prêts et elles devraient demander des taux d'intérêt positifs, en termes réels, pour récompenser les épargnants.

Il faut de plus en plus faire participer les intervenants du marché à la conception et à la mise en place des établissements de crédit et des autres infrastructures de service du marché. Le but est d'encourager ces participants à proposer des approches novatrices qui aideront les établissements de crédit à adhèrer aux principes directeurs donnés ci-dessus.

4.4 Information sur le marché

L'information sur le marché constitue un autre service d'importance capitale. Les leçons apprises des autres pays du Sahel indiquent que les systèmes d'information doivent être conçus de manière à se maintenir dans le temps. C'est-à-dire que les activités essentielles doivent survivre le financement externe. Quelques places du marché suffiront peut-être pour fournir les services dont on a besoin; l'information réunie ne devrait pas déborder la capacité analytique disponible et de plus, l'institution chargée de réunir les données sur les prix ne devrait avoir aucun intérêt à signaler des prix élevés ou faibles.

Mais un tel système ne peut pas être mis en place sans investissement initial. Il faut également faire des enquêtes sur les systèmes de commercialisation. Il faut peut-être envisager un certain nombre de places de marché avant d'en retenir quelques-unes. Il faut identifier les intervenants du marché et comprendre leurs divers rôles. Il faut comprendre les rôles des agents pour faire la différence entre les prix de la production, les prix en gros et au détail. Il faut également distinguer entre les diverses classifications de produits qui indiquent les différences de prix. Les enquêteurs doivent être formés en matière de collecte de données et les analystes en matière d'analyse statistique.

Actuellement, l'information sur le marché au Niger se destine surtout aux décideurs politiques et aux bailleurs de fonds. Le Gouvernement et les bailleurs de fonds ont des besoins légitimes d'information sur le marché pour évaluer l'incidence des réformes de politiques. Mais ces besoins ne devraient pas être imposés à un système qui veut répondre aux besoins des producteurs et commerçants. Il convient de diffuser rapidement l'information sur le marché aux producteurs et aux commerçants. Les annonces radiophoniques se sont avérées efficaces sur l'ensemble de la région, y compris le Nigéria. Les annonces hebdomadaires sont plus pratiques que les messages quotidiens vu les problèmes de communication. Mais, il est quand même utile de fournir des informations sur les prix par écrit aux fins de référence, informations qui devraient être libellées dans les langues locales (souvent transcrites en arabe) que la plupart des commerçants connaissent mieux que le français.

L'attaché commercial nigérien réunit actuellement des données sur les prix au Nigéria (à Kano). Les commerçants nigériens ont besoin de données pertinentes pour prendre des décisions. Grâce aux prix du niébé vendu aux grossistes nigérians, d'autres nigériens peuvent faire la conversion en prix nigériens en tenant compte des coûts de transport. Par contre, les prix des consommateurs à Kano englobent les prix de stockage au Nigéria, élément dont il est plus difficile de tenir compte pour les Nigériens. S'ils sont disponibles, il faudrait également réunir les prix en gros au Nigéria.

Vu la nature informelle de la plupart des échanges entre le Niger et le Nigéria compliquant la collecte de données officielle, il faudrait essayer plusieurs nouvelles méthodes de collecte. Par exemple, l'on peut réunir des données sur les principaux marchés grâce à quelques personnes qui connaissent bien la situation, services pouvant éventuellement être rémunérés. Les études d'évaluation rapide et les visites sur les marchés faites par l'USAID ont souvent fait appel à ces "informateurs" pour avoir une idée des exportations d'animaux et de niébé au Nigéria. Ce type de collecte de données pourrait s'inscrire dans le cadre du système de suivi.

Depuis plusieurs mois, le Gouvernement diffuse des prix sur les animaux tous les samedis après-midi. Il est donc fort probable que le Gouvernement prenne également des mesures pour faire connaître les prix des marchés agricoles à l'avenir. Les données sur le marché réunies par la Mission pourraient quand même être fournies à la Chambre de Commerce. On déterminera si ces informations écrites peuvent s'avérer utiles à l'agro-industrie.

4.5 Changements organisationnels

La présente étude recommande des changements organisationnels au niveau de la Chambre de Commerce et des GIE aux fins d'aider à améliorer les réformes administratives et réglementaires. L'étude MAPS indique que bien que toutes les entreprises du secteur formel en soient membres, la Chambre de commerce ne représente pas vraiment leurs intérêts. L'affiliation en est obligatoire, tous les employés sont recrutés par le Gouvernement et payés par le Trésor et les responsables sont nommés par le Gouvernement.[14]

Actuellement, la Chambre de Commerce n'arrive pas à répondre suffisamment aux intérêts de la communauté des affaires alors qu'elle pourrait jouer un rôle important dans les trois domaines suivants: collecte et diffusion des informations sur le marché provenant du Nigéria, promotion des produits nigériens et distribution de matériel de formation aux entreprises. Le fait que la Chambre ne fournit pas ces services ainsi que d'autres à l'agro-industrie suggère qu'il faudrait la remanier. Mais il ne faudrait pas lors de cette réforme commettre les mêmes erreurs que celles commises lors de la privatisation des sociétés parapubliques. Il s'agit surtout de savoir si les commerçants sont prêts à assumer les coûts

---

[14] MAPS, 1991.

nécessaires pour faire fonctionner l'institution. L'expérience faite ailleurs indique que les agents économiques doivent être convaincus des bénéfices avant qu'ils acceptent de payer pour les services. Là encore, le Gouvernement du Niger ou les bailleurs de fonds peuvent jouer un rôle important et prendre les devants invitant, par exemple les commerçants à participer à la nouvelle définition du rôle de la Chambre de Commerce.

Les actuelles associations commerciales au Niger sont à but non lucratif. La création d'une organisation officielle à but lucratif, même si elle est petite, passe par de nombreuses règles et réglementations. L'essai du Gouvernement au niveau des GIE s'est avéré être un succès, mais il faut encore statuer sur leur existence. Si on leur permet de prendre de l'envol, elles pourraient former par la suite des fédérations qui auraient un meilleur accès aux services. Il convient d'encourager les formules de crédit garanti par le biais des fédérations de GIE. Il se pourrait que les GIE soient le maillon permettant de passer du secteur informel au secteur formel.

4.6 Améliorer les politiques du secteur agricole

Le NEPRP de la Mission a aidé à améliorer le contexte de politiques du secteur agricole. Le Gouvernement du Niger a récemment montré qu'il avait satisfait tous les préalables nécessaires pour débloquer la troisième et dernière tranche du NEPRP. Les principales taxes qui entravaient le commerce ont déjà été supprimées dans le cadre des préalables précédents. Etant donné que le Gouvernement n'arrive pas à recouvrer d'autres recettes fiscales, il convient d'analyser attentivement la suppression d'autres taxes, avant de recommander une telle mesure. Pour le moment, il semble plus judicieux de vérifier que les mesures prises soient effectivement appliquées.

Les réformes devraient également être appliquées à ces fameux points de contrôle où des fonctionnaires peu scrupuleux extorquent des pots-de-vin. Diminuer le nombre de barrages sur la route, et partant, les taxes indirectes pour les commerçants, diminuera nettement leurs coûts de transaction.

Enfin, les leçons apprises au Niger et ailleurs indiquent qu'il est important de bien informer les représentants officiels des changements dans le droit commercial pour qu'ils soient en mesure d'appliquer les nouvelles règles et réglementations. Il faut également se donner de meilleures capacités pour suivre la manière dont les nouvelles lois et réglementations sont interprétées et appliquées dans la réalité. Cela entre dans les besoins généraux de suivi discutés dans la section suivante.

4.7 Suivi

Le suivi et l'évaluation sont des activités pivots dans l'agro-industrie et dans le Plan stratégique des programmes pour le pays hôte en général (CPSP) de la Mission. Le suivi et l'évaluation sont nécessaires pour corriger les hypothèses erronées éventuelles dont on est parti au moment de concevoir les programmes, pour vérifier que la mise en oeuvre ne s'écarte pas

du chemin tracé et pour mesurer l'incidence des réformes et le développement du marché. Il est capital de s'assurer que les mesures sont appliquées avant de chercher à mesurer l'incidence des réformes.

La Mission est en train de mettre au point un programme de suivi de l'impact qui prévoit des indicateurs permettant d'évaluer les progrès et la performance des programmes. AID/Washington demande aux missions de faire une évaluation de l'impact des programmes (API) qui estime, en fonction d'indicateurs quantifiables, l'incidence à chaque niveau du cadre logique des programmes de la Mission (buts des programmes nationaux, objectifs stratégiques, cibles et repères). Pour faire une évaluation de l'impact des programmes (API), il faut se donner un ensemble d'indicateurs bien déterminés pour chaque niveau du programme de la Mission, identifier les sources de données, réunir les informations nécessaires, faire la synthèse et faire un compte rendu de l'impact du programme (Hobgood, 1990). Harmoniser les besoins de suivi du Plan stratégique des programmes pour le pays hôte (CPSP) et les conditions de l'évaluation de l'impact des programmes (API) relève d'un processus continu. Dans le cadre de ce processus, la Mission a élaboré des indicateurs mesurant les progrès faits par rapport aux objectifs stratégiques et cibles liés à la performance des marchés agro-pastoraux. Il s'agit de la version élaborée des indicateurs donnés à titre d'exemple dans "le Cadre stratégique de la commercialisation agricole et de l'agro-industrie en Afrique sub-saharienne" élaboré par le Bureau Afrique.

La mise au point d'indicateurs significatifs n'est pas sans problèmes. La performance du système de commercialisation est multi-dimensionnelle mais les indicateurs de l'impact tiennent davantage compte des dimensions économiques et techniques que des paramètres sociaux ou comportementaux. Par exemple, les niveaux de progressivité et la méfiance qui règnent parmi les intervenants du marché influencent fortement l'efficacité du système de commercialisation. Le système de suivi de l'impact devrait également tenir compte de l'effet de retardement dans les réformes dont certaines peuvent aller au-delà des délais prévus dans le plan stratégique. De bons indicateurs doivent expliquer avec une relative confiance les changements dans les conditions économiques, notamment la contribution aux variables macro-économiques. Enfin, il faut obtenir des données initiales, à un coût raisonnable, pour mesurer avec certitude ces changements. Les limitations des données initiales au Niger entravent beaucoup la mise en place d'un système de suivi et d'évaluation du développement socio-économique du pays. Par conséquent, la définition d'indicateurs de performance du système de commercialisation est un processus continu qui ne cesse de se développer au fur et à mesure que l'on dispose de plus de données initiales (par exemple, grâce aux résultats d'une étude conjointe de l'USAID/Niamey et de l'IFPRI sur les revenus ruraux).

La nature dynamique du système d'évaluation et de suivi demande que les données soient obtenues relativement rapidement. Aussi, des enquêtes régulières et ciblées d'information du marché, de brèves visites sur le terrain et des évaluation rapides sont des moyens, efficaces par rapport aux coûts, qui conviennent bien pour recueillir les données. Mais, pour faire avancer le développement économique, il nous faut concevoir plus solidement les programmes. Des informations plus exactes et plus approfondies et une meilleure connaissance des conséquences

possibles d'un programme sont nécessaires pour proposer de nouveaux domaines de réforme. Il existe encore de nombreuses lacunes de connaissances au Niger. La Mission, d'autres bailleurs de fonds et le Gouvernement du Niger devraient apporter un soutien pour réaliser plusieurs études approfondies permettant de combler ces lacunes, telles que l'indique la Section 4.8.

4.8 Recherches futures dans le domaine de l'agro-industrie

Aux fins du développement agro-industriel au Niger, la présente étude recommande à la Mission des recherches complémentaires dans les grands domaines suivants:

- Impact du réalignement du Franc CFA sur le secteur agricole au Niger. Plusieurs études ont indiqué que la surévaluation du CFA était une des grandes contraintes entravant l'expansion des exportations nigériennes vers le Nigéria. Mais le Niger ne semble pas préparé pour une éventuelle dévaluation du Franc CFA alors que son principal partenaire, le Nigéria, est très engagé à réajuster périodiquement sa monnaie. Une recherche est nécessaire pour évaluer les conséquences d'un éventuel réalignement du Franc CFA pour le Niger et pour identifier les étapes nécessaires pour se préparer à une telle réforme.

- L'impact des réformes économiques sur les coûts et les marges de la commercialisation pour certaines filières en particulier. De quelle manière et dans quelle mesure le système de commercialisation agricole s'est-il amélioré suite aux réformes commerciales et réglementaires déjà entreprises? Une telle étude s'inscrit bien dans les efforts faits par la Mission pour évaluer l'impact des réformes économiques.

- Une évaluation rapide de l'ail et des pommes de terre dans la région d'Agadez et des poivrons rouges dans la région de Diffa. Ces études étaient prévues mais ont dû être remises à plus tard suite à des contraintes de temps. Il semble que ces produits subissent les répercussions d'un système de commercialisation sous-développé alors qu'ils sont appréciés par les consommateurs au Niger et à l'étranger.

- Une revue des leçons apprises au niveau de la formation en gestion commerciale des entrepreneurs informels en Afrique sub-saharienne. Les capacités en gestion des entrepreneurs informels doivent être renforcées pour soutenir le développement du marché au Niger. Plusieurs expériences en cours dans la sous-région peuvent aider les Nigériens à adapter à leur tour les méthodes réussies et à éviter les erreurs faites au niveau de la formation commerciale destinée aux agro-industries autochtones.

5. CONCLUSIONS

Les études du Programme de réforme des politiques économiques au Niger (NEPRP) ont contribué de manière importante et durable aux objectifs du programme de la Mission. Les résultats des évaluations rapides ont permis de mieux comprendre l'organisation et la performance des principales filières nigériennes à vocation exportatrice. Les études ont mis à jour les contraintes institutionnelles, les restrictions commerciales et les réglementations qui influencent l'expansion des exportations agro-pastorales. Les résultats ont également dévoilé les possibilités dans ces mêmes filières. Les études du NEPRP ont recommandé des mesures qui convenaient au vu de la situation. Leurs recommandations concernant la libéralisation du marché ont été notamment le fondement des conditions préalables du NEPRP et de l'évaluation de la mise en oeuvre de ces réformes.

Le Plan stratégique des programmes pour le pays hôte de l'USAID/Niamey (CPSP) tiendra compte des ressources naturelles, économiques et humaines extrêmement limitées du Niger. Le plan doit également saisir, autant que faire se peut, toutes les possibilités au Niger suggérées par les études commanditées par le NEPRP et d'autres programmes. Malgré ses obstacles contraignants, le Niger dispose d'un avantage comparatif (établi ou potentiel) pour le commerce régional de produits tels les animaux d'élevage, les cuirs et peaux, les oignons, le niébé, les poivrons rouges et les pommes de terre. Depuis des décennies, les producteurs et commerçants nigériens sont reconnus pour leur remarquable énergie et ingéniosité. Le Gouvernement du Niger a également montré un solide engagement à poursuivre les réformes économiques et sociales. Les réformes structurelles doivent continuer, comme le réalisent aussi bien le Gouvernement que les bailleurs de fonds, mais celles déjà mises en oeuvre par le Gouvernement ont créé un meilleur climat commercial pour l'agro-industrie nigérienne.

Pour profiter de ce climat, la Mission doit commencer par aller plus loin que les réformes économiques et encourager des actions concrètes pour le développement du marché. Malgré le meilleur climat commercial, l'effet économique "à retardement" des réformes structurelles ébranle quelque peu la confiance d'investir de l'agro-industrie. Certaines mesures novatrices pourraient représenter l'étincelle nécessaire pour persuader les entrepreneurs d'investir dans le développement du marché.

En second lieu, l'USAID/Niamey doit de plus en plus se tourner vers l'assistance directe au secteur privé. Les Gouvernements ont besoin d'aide pour changer les règles et réglementations qui limitent le développement du marché. Mais une stratégie axée sur le secteur privé doit dépendre davantage de l'aide directe accordée à ce secteur que d'une aide indirecte passant par le biais des institutions publiques.

Ces deux orientations importantes sont au coeur des recommandations que fait la présente étude à la Mission. Les recommandations insistent sur les mesures qui aideront l'agro-industrie du Niger à valoriser les filières pour lesquelles le pays dispose d'un avantage comparatif (établi ou éventuel). Le processus démarre par les études de marchés et la promotion, puis atteint le

stade expérimental concernant le développement de la technologie et les installations de marché. Une fois ce processus enclenché, il devient itératif et interactif. Ces efforts sont soutenus par la formation, le crédit, l'information sur le marché et de meilleures formes d'organisation. Un contexte consolidé de politiques libéralisées apporte les incitations nécessaires à l'agro-industrie. Le suivi et la recherche permettent d'ajuster les mesures et de renforcer les connaissances au vu du développement futur du marché.

BIBLIOGRAPHIE

Aboubacar, Souleymane. 1991. WOCCU Project Visit Report, (memorandum) USAID/Niamey.

Agency for International Development. 1991. A Strategic Framework for Promoting Agricultural Marketing and Agribusiness Development in Sub-Saharan Africa. AID/AFR/TR. Washington, D.C.

Borish, Michael et al. 1991. Manual for Action in the Private Sector - Phase II, Private Sector Description. Private Enterprise Development Support Project II, Ernst et Young, Washington, D.C.

Bremer-Fox, J., L. Belley, I. Rosenthal, J. Salacuse, U. Swanson, T. Timberg, et W. Weidner. 1990. An Analytical Framework for Assistance to the Informal Sector in the Sahel. Rapport final fait pour le Bureau de l'Afrique, l'Office régional du Sahel, Nathan Associates. Washington, D.C.

Callen, George et H. Djibo. 1990. NEPRP In-country survey (memorandum). USAID/Niamey.

Cook, Andy. 1989. Nigerian Markets for Livestock and Meat: Prospects for Niger. Rapport fait pour l'USAID/Niamey.

Cook, Andy, Carlos E. Cuevas et Douglas H. Graham. 1990. Trader Finance in Chad and Niger: Case studies for Agricultural and Pastoral Products. USAID/AFR/SWA/SRO. Washington, D.C.

Cook, Andy, Mani Yahaya et Seydou Harouna. 1988 "Niger's Livestock Export Policy", Integrated Livestock Production Project. Tufts University, Medford, Massachusetts.

Courcelles, Michel et Anne de Lattre. 1988. The Private Sector in Niger. OCDE/OECD. Paris.

Cuevas, Carlos E. 1987. "Institutional Credit in Rural Niger: Low Performance and High Costs," Economic and Sociology Occasional Paper No. 1351. Agricultural Finance Program, Department of Agricultural Economics and Rural Sociology, The Ohio State University, Columbus, Ohio.

Cuevas, Carlos E., et Douglas H. Graham. 1988. "Development Finance in Rural Niger: Structural Deficiencies and Institutional Performance," Economic and Sociology Occasional Paper No. 1471. Agricultural Finance Program, Department of Agricultural Economics, The Ohio State University, Columbus, Ohio.

Callen, George et H. Djibo. 1990. NEPRP In-Country Surveys (8-29 septembre, 1990 dans le département de Zinder , Maradi et Tahoua). USAID/Niamey.

De Lattre, A. 1988. Observations on the Private Sector in Senegal, Niger, and Burkina Faso, Summary. OCDE/OECD, Paris.

Deverajan, Shantayanan et Jaime Melo. 1987. "Adjustment with Fixed Exchange Rate: Cameroun, Côte-d'Ivoire et Sénégal". Revue économique de la Banque mondiale, Vol.1, No.3.

Doan, Peter L. et Blane D. Lewis. 1989. Niger Market Town Development Study, Rapport final. Research Triangle Institute.

Farris, Paul, Harold Riley et John O'Donnell. 1990. Mid-Term Evaluation of the Agricultural Marketing Improvement Strategies Project (AMIS). AID/S&T/RD.

Goode, Richard. 1987. "Implementing Tax Reform in Sub-Saharan Africa", Papier présenté à la Conference in Tax Reform Issues in LDC, Washington, D.C. 1987.

Graham, Douglas H. "Towards the Development of Rural Financial Institutions in Africa: the Lessons From Niger". Ohio State University, Columbus, Ohio.

Graham, Douglas H. et Carlos E. Cuevas. 1990. Rural Financial Markets in Niger: Markets, Institutions, and Experiments. AID/AFR/SWA/SRO. Washington, D.C.

Guillaumont, Patrick et Sylviane Guillaumont. 1988. La politique d'ajustement structurel au Niger: 1982-1987. Université de Clermont I, CERDI, Clermont-Ferrand, France.

Hardy, Benjamin. 1989. Niger: Reform of Foreign Trade Laws and Regulations. Rapport final. USAID/Niamey.

Hobgood, Thomas. 1990. Monitoring and Evaluation: Measuring Impact of USAID/Kenya's Agricultural Development Strategy and Program. AID/AFR/TR, Washington, D.C.

Holtzman, John S. avec la collaboration de Thomas Wittenberg, John C. Abbott et Mark D. Newman. 1990. Towards an Africa Bureau Agricultural Marketing Strategy and Action Plan. Agricultural Marketing Improvement Strategies Project (AMIS), Abt Associates Inc., Washington, D.C.

Iddal, Sidi-Mohammed. 1990. Rapport de l'étude sur les associations commerciales nigériennes (août-septembre-octobre 1990). USAID/Niamey.

Iddal, Sidi M. "Trip report" adressé à M. Kerst et G. Callen.

Fond monétaire international. 1988, 1989. Direction of Trade Statistics Yearbook. Divers numéros mensuels

Krause, M.A., R.R. Deuson, T.G. Baker, P.V. Preckel, J. Lowenberg-DeBoer, K.C. Reddy et K. Maliki. 1990 "Risk Sharing versus Low-Cost Credit Systems for International Development." American Journal of Agricultural Economics, Vol.72, Numéro 4, pp.911-922.

Kristjanson, Patricia. 1990. A framework for Monitoring ASDG II Policy Reforms Related to Natural Resource Management. Rapport du consultant préparé pour l'USAID/Niamey, Agricultural Policy Analysis Project, Etape II (APAP), Abt Associates Inc., Washington, D.C.

Krueger, Anne O., Maurice Schiff et Alberto Valdes. 1988. "Agricultural Incentives in Developing Countries: Measuring the Effect of Sectoral and Economywide Policies." Revue économique de la Banque mondiale, Vol.2, No.3, pp. 255-272.

Kulibaba, Nicolas P. 1991 Livestock and Meat Transport in the Niger-Nigeria Corridor. Agricultural Marketing Improvement Strategies Project (AMIS), Abt Associates, Inc., Washington, D.C.

Lev, Larry S. et Millie A. Gadbois. Rapid Reconnaisance Study of the Study of the Nigerien Subsector. A Policy-Oriented Analysis of Market Performance. Postharvest Institute for Perishables (PIP), University of Idaho, Moscow, Idaho.

Mead, Donald C., Thomas Dichter, Yacob Fisseha et Steve Haggblade. 1990. Prospects for Enhancing the Performance of Micro and Small-Scale NonFarm Enterprises in Niger. (GEMINI). Préparé pour l'USAID/Niamey.

Mooney, Tim, Soren Nielsen, André Benoit et David Benoit avec la collaboration d'Idrissa Seydou, Gourou Amadou et Hararuou Djibo. 1990. A Rapid Appraisal of the Hides-and-Skins Subsector in Niger. Agricultural Marketing Improvement Strategies Project (AMIS), Abt Associates Inc., Washington D.C.

Nassirou, Elh Inguini. 1990. Rapport statistique mensuel sur le suivi des marchés à bétail.

OPVN. 1991. Marché des Céréales. Publication mensuelle du 9 janvier 1991. Office des Produits Vivriers du Niger, (Niamey, Tahoua, Maradi, Zinder Dosso, Agadez, Diffa, Tillabery: Collecte, 7 marchés, consommation, 12 marchés, 1/2 gros 7 marchés et 6 marchés au Nigéria.)

Rassas, Bechir, Millie Gadbois, R. Dixon Phillips, John S. Holtzman et Richard D. Abbott, 1989. A Rapid Appraisal of the Marketing of Niger Cowpeas. Agricultural Marketing Improvement Strategies Project (AMIS), Abt Associates Inc., Washington D.C.

République du Niger. 1990. Principes directeurs d'une politique de développement rural pour le Niger. Sous comité développement rural, Niamey.

République du Niger (n.d.). Contribution de l'UNC à la recherche de solutions aux problèmes de commercialisation des produits agricoles du Niger, Union nationale des Coopératives, Niamey.

République du Niger. 1991. Projet collecte d'information sur les marchés à bétail. Direction de l'élevage et des industries animales.

République du Niger. 1991. Système d'alerte précoce, bulletin d'information sur la situation alimentaire, No.2, Secrétariat permanent du CN/SAP.

Taylor-Powell, Ellen. 1991. Rural credit in Niger, Memorandum (23 avril 1991), USAID/ Niamey.

USAID/Niamey. 1991. Comparative Survey of Niger/Nigeria Trade Regimes. Part I: Comparative Study of the Laws and Regulations on Trade, Part II: Customs Procedures and Tariffs of Niger and Nigeria Final Reports, Ernst & Young et Nathan Associates, Inc.

USAID/Niamey. 1988. Niger African Economic Policy Reform Program (NEPRP), Program Assistance Approval Document (PAAD).

USAID/Niamey. 1989. "Storage and Processing": Review of the Literature and Assessment of the Constraints" Mimeo.

United Nations Development Project. 1991. Rapport 1989: Niger.

Versel, M.A. 1984. Vegetable Marketing in Niger: An Assessment and Overview, Postharvest Institute for Perishables (PIP), University of Idaho, Moscow, Idaho.

ANNEXE A

PERSONNES RENCONTREES

1. AUX U.S.A

Thomas Reardon, IFPRI

Christopher Delgado, IFPRI (conversation téléphonique)

Willem Van Eeghen, Banque mondiale (conversation téléphonique)

Charles Steadman, CRED/University of Michigan (conversation téléphonique)

Pierre Lazar, FMI

Tom Herlehy, AID/W, Bureau d'Afrique

Nancy McKay, AID/W, Office du Niger

Melissa Brinkerhoff, AID/W

A NIAMEY, AU NIGER

2.1. Personnel de l'USAID/Niamey

George Eaton, Directeur de la Mission

Valérie Dickson-Horton, Directrice adjointe de la Mission

Anthony Vodraska, Office exécutif, Chef

George Taylor, Office du Développement agricole (ADO), Chef

Gregg Baker, Chef, Analyse économique et de politiques ADO/Ag.

Margaret (Meg) Brown, ADO/ASDG, Chef

Cdt. Moussa Saley, ADO

François Vezina, ADO

Beatrice Beyer, Bureau du Programme (PROG), Chef

Frank Martin, Economiste PROG

Michael McCarthy, Economiste PROG

Erna Kerst, Bureau de Développement de Projet (PDO), Chef

Ellen Taylor-Powell, PDO

Souleymane Aboubacar, PDO

Jack Slattery, Bureau de développement général (GDO), Chef

Michael Kerst, GDO

George Callen, GDO

2.2. Représentants officiels nigériens et autres personnes

Mike Borish, Chef d'équipe MAPS

Jane Hopkins, IFPRI

Nssah Essama, Cornell University

Andy Cook, Consultant (Bétail)

Nasiri, Consultant (Ressources naturelles)

Dr. Malam Abba, Directeur "Sous-comité développement rural"

Dominique Mas, PNUD/Direction réforme du secteur rural (DRSR)

Abdousale Abdoulahi, Homologue (DRSR)

Ibrahima Najada, Conseiller technique, Ministère de l'Environnement

Madame Diallo, CNCE

Idrissa Seydou, Chambre de Commerce, Niamey

Ancien Directeur, Société nationale des cuirs et peaux (SNCP)

ANNEXE D

CONDITIONS PREALABLES AU NEPRP

1. CONDITIONS PREALABLES AUX TERMES DU DOCUMENT D'APPROBATION POUR L'ASSISTANCE AU PROGRAMME (PAAD)

1.1 Conditions préalables pour le premier déboursement concernant toutes les activités:

"Comme conditions préalables au premier déboursement de dollars US aux termes du don, le bénéficiaire devra fournir les éléments suivants dans une forme et un fond qui satisfasse l'AID:

(a) Preuve qu'un compte spécial a été ouvert au Trésor du Gouvernement du Niger pour le dépôt des sommes en monnaie locale équivalentes aux déboursements en dollars prévus aux termes du don;

(b) Nomination officielle par le Gouvernement du Niger d'une entité ayant compétence pour suivre les mesures de réforme de politiques prises dans le cadre du programme;

(c) Preuve que les taxes à l'exportation de produits agro-pastoraux ont été éliminées".

1.2 Conditions préalables pour les déboursements ultérieurs des ressources en dollars:

a. "Comme conditions préalables au déboursement de la seconde tranche des ressources en dollars prévu par ce don, le bénéficiaire devra fournir, dans une forme et un fond qui satisfasse l'A.I.D, les preuves qu'il a:

(i) Indiqué aux fonctionnaires de tout le pays la formule correcte pour estimer la valeur du bétail (bovins) aux fins de fixer les coûts de la patente et de simplifier les procédures permettant d'obtenir une patente pour exporter du bétail;

(ii) Commencé à préparer la Charte des contribuables, prévoyant un poste d'arbitre entre le monde des affaires et l'Etat (tel que décrit dans le PAIPCE);

(iii) Nommé un attaché commercial (venant du Ministère du commerce) auprès du consulat de Kano au Nigéria et prévu un poste au budget national à cette fin;

(iv) Pris les premiers contacts avec le Gouvernement du Nigéria pour mettre en place des accords commerciaux bilatéraux dans le but d'écarter les obstacles freinant les échanges commerciaux;

50

(v) Entrepris des missions commerciales dans les pays voisins composées de fonctionnaires et d'intervenants privés;

(vi) Mis sur pied un plan d'action pour améliorer les pratiques d'exportations du bétail, mettant ainsi en oeuvre le rapport du Ministère de l'agriculture;

(vii) N'a accordé aucun monopole commercial et;

(viii) N'a entrepris, cessé ou changé aucune mesure prise pour répondre aux conditions fixées dans le cadre du présent programme";

b. "Comme conditions préalables au déboursement de la troisième tranche des ressources en dollars, prévu dans le cadre de ce don, le bénéficiaire devra fournir dans une forme et un fond qui satisfasse l'AID, les preuves qu'il a:

(i) Promulgué la charte des contribuables et créé le poste d'arbitre;

(ii) Mis sur pied un système de collecte et de diffusion de données sur les prix des produits agro-pastoraux et les taux de change à Kano;

(iii) Eliminé la carte professionnelle pour les vendeurs de bétail et simplifié et clarifié les conditions nécessaires pour obtenir des patentes pour le commerce des peaux et cuirs, de manière à éviter les monopoles;

(iv) Envoyé un attaché commercial qualifié à Kano, si toutefois le Gouvernement du Nigéria a donné son approbation;

(v) A continué en toute bonne foi les négociations avec le Gouvernement du Nigéria concernant les relations commerciales, négociations commencées l'année précédente;

(vi) A entrepris des missions commerciales supplémentaires, tel que décrit ci-dessus;

(vii) A revu conjointement avec l'AID, sous forme et sous fond satisfaisant pour l'AID, les progrès réalisés au niveau de la mise en oeuvre des réformes de politiques visant à promouvoir les exportations cherchant notamment à cerner d'autres obstacles, au niveau des politiques, qui entravent la croissance des exportations et a pris des mesures, dans une forme et un fond satisfaisant pour l'AID, pour venir à bout des obstacles ainsi identifiés mutuellement, montrant qu'il est d'accord avec les recherches et analyses nécessaires pour pouvoir prendre des mesures de correction spécifiques;

(viii) N'a entrepris, cessé ou changé aucune mesure prise pour répondre aux conditions fixées dans le cadre de ce présent programme".

2. CHRONOLOGIE DES CONDITIONS PREALABLES DU NEPRP PRISES PAR LE GOUVERNEMENT POUR LES DEUX PREMIERES TRANCHES

2.1 Conditions préalables pour la première tranche

2.1.1 Mise en place de comptes spéciaux pour les dons

. Le Gouvernement a présenté ses premières preuves le:	15 décembre 1988
. L'USAID a demandé une clarification par le biais de:	Visite d'un contrôleur
. l'USAID a accepté la preuve du Gouvernement le:	3 mars 1989

La preuve qu'un compte a été ouvert à la Banque centrale des états de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) (Banque américaine) et au Trésor Nigérien a été acceptée le 13 février 1989 et le 22 février 1989 (pour la Banque américaine). Mais le Gouvernement avait mis un certain temps à fournir le numéro du compte ouvert au Trésor. En outre, plusieurs changements ont été pris au niveau des administrateurs responsables des comptes spéciaux. Le numéro du compte bancaire américain devait être corrigé.

2.1.2 Entité du Gouvernement nommée pour suivre les réformes politiques

. Le Gouvernement a présenté ses premières preuves le:	15 février 1989
. L'USAID a demandé une clarification par le biais de:	Aucun
. L'USAID a accepté la preuve du Gouvernement le:	3 mars 1989

Deux entités du Gouvernement étaient concernées (15 février 1989): un nouveau Haut-Comité créé à cette fin et un ancien Comité technique dépendant du Conseiller technique auprès du Premier Ministre pour les analyses techniques. En septembre 1989, la Direction d'analyses économiques et de prévisions (Ministère du Plan), était chargée de la supervision technique du système de suivi.

2.1.3 Supression des taxes à l'exportation des produits agro-pastoraux

. Le Gouvernement a présenté ses premières preuves le:	16 février 1989
. L'USAID a demandé une clarification par le biais de:	Aucun
. L'USAID a accepté la preuve du Gouvernement le :	3 mars 1989

La preuve concernait les taxes éliminées à compter du 1er octobre 1988, sauf la taxe statistique; recouvrement d'une taxe professionnelle (BIC) revue pour tenir compte des pertes commerciales (30 septembre 1988).

Le 3 mars 1989, le Gouvernement du Niger a été notifié que toutes les conditions préalables pour la première tranche étaient acceptées (PIL 5).

SV

2.2 Conditions préalables pour la seconde tranche

2.2.1 Estimations de la valeur du bétail (pour fixer la patente) et simplification de la licence d'exportation

. Le Gouvernement a présenté ses premières preuves le:	12 octobre 1990
. L'USAID a demandé une clarification par le biais de:	29 octobre 1990
. L'USAID a accepté la preuve du Gouvernement le:	16 novembre 1990

Le Gouvernement a été vague sur la manière dont on allait appliquer la réglementation. Il craignait qu'en estimant la valeur du bétail d'après le nombre de têtes, on diminuerait les taxes.

2.2.2 Préparation de la Charte des contribuables

. Le Gouvernement a présenté ses premières preuves le:	25 septembre 1990
. L'USAID a demandé une clarification par le biais de:	Aucun
. L'USAID a accepté la preuve du Gouvernement le:	18 octobre 1990

Le Gouvernement du Niger prévoit un nouveau Code général des impôts qui va au-delà de la présente condition préalable; cela répond à l'une des conditions préalables pour la troisième tranche. Pour le Gouvernement du Niger, la Charte doit forcément s'accompagner d'un Code des impôts. Les rapports financiers 1988/89 étaient joints à la lettre du Gouvernement du Niger.

2.2.3 Nomination d'un attaché commercial à Kano, Nigéria

. Le Gouvernement a présenté ses premières preuves le:	12 octobre 1990
. L'USAID a demandé une clarification par le biais de:	Aucun
. L'USAID a accepté la preuve du Gouvernement le :	6 novembre 1990

L'USAID a rejeté la première proposition du Gouvernement du Niger, à savoir la nomination d'un non-fonctionnaire de la Chambre de commerce. La mesure du Gouvernement a pris effet avec le Décret signé le 24 octobre 1990.

2.2.4 Démarrer des relations bilatérales avec le Nigéria

. Le Gouvernement a présenté ses premières preuves le:	13 avril 1990
. L'USAID a demandé une clarification par le biais de:	Aucune
. L'USAID a accepté la preuve du Gouvernement le:	8 mai 1990

Nombreuses des réunions bilatérales figurant sur la liste présentée n'étaient pas vraiment des négociations commerciales bien que ces questions aient été discutées ou soulevées lors des réunions. Au cours de ces réunions, tenues le 21 mars 1990, le Nigéria a annoncé une

diminution de 25% par an des droits d'importations jusqu'à leur suppression totale dans le but de se conformer aux règlements du CEDEAO. Rien n'indiquait que le Niger avait préparé des documents analytiques pour ses négociations commerciales avec le Nigéria. Une mission auprès du Nigéria dans le but d'installer un "poste d'observation" économique à l'université de Niamey (1) déplore le manque de statistiques commerciales venant de la nature informelle (illégale) des transactions commerciales entre les pays;(2) signale les demandes d'information des Nigérians concernant les produits et les réglementations commerciales du Niger; et (3) indique que les nigérians préfèrent en fait les transactions formelles à celles informelles, et partant, des affaires comportant des risques plus élevés.

2.2.5 Entreprendre des missions commerciales à l'étranger regroupant des fonctionnaires et des intervenants privés

. Le Gouvernement a présenté ses premières preuves le:	20 septembre 1990
. L'USAID a demandé une clarification par le biais de:	Aucune
. L'USAID a accepté la preuve du Gouvernement le:	23 octobre 1990

L'USAID a noté que, pour la troisième tranche, il faudrait organiser plus de foires, concernant uniquement les pays africains voisins. Il semble que les Nigériens considèrent que les foires sont surtout un moyen de promouvoir les exportations. Il semble n'y avoir qu'une participation minime de la part des producteurs, transformateurs et commerçants.

2.2.6 Concevoir un plan d'action pour améliorer les pratiques d'exportation du bétail

. Le Gouvernement a présenté ses premières preuves le:	20 septembre 1990
. L'USAID a demandé une clarification par le biais de:	24 octobre 1990
. L'USAID a accepté la preuve du Gouvernement le:	16 octobre 1990

La clarification du Gouvernement fut donnée le 31 octobre. Il subsiste certaines questions: quand est-ce que le CNUT et le certificat de d'origine seront disponibles au niveau de l'arrondissement (pas simplement du département)? Le Gouvernement continue à recouvrer une taxe statistique (pour financer la collecte de données sur les exportations) et demande à tous les commerces d'être inscrits au registre du commerce. Le Gouvernement a demandé que soit réalisée une étude approfondie concernant: les diverses autres possibilités que la carte professionnelle et la décentralisation de ses institutions financières, chose qui avait été recommandée par les études précédentes.

2.2.7 Aucun nouveau monopole commercial

. Le Gouvernement a présenté ses premières preuves le:	3 octobre 1990
. L'USAID a demandé une clarification par le biais de:	Aucune
. L'USAID a accepté la preuve du Gouvernement le:	26 octobre 1990

24

2.2.8 Aucune mesure allant à l'encontre des réformes précédentes

. Le Gouvernement a présenté ses premières preuves le:	12 octobre 1990
. L'USAID a demandé une clarification par le biais de:	Aucune
. L'USAID a accepté la preuve du Gouvernement le:	9 novembre 1990

L'USAID comprend que: (1) le BIC de deux pour cent (adopté le 6 mai 1990) impose des coûts aux importateurs (informels) qui ne tiennent pas de comptabilité; (2) la taxe de sept pour cent sur les peaux et cuirs ne s'applique pas aux produits nigériens. La question est donc de savoir comment on peut distinguer correctement l'origine.

2.3 Notes et commentaires de conclusion

Les discussions concernant la seconde tranche se sont interrompues en mai - juillet 1990 puisque le Gouvernement du Niger n'avait pas pu: (1) apporter des informations sur les fonds reçus de la BCEAO; (2) faire des transferts au fonds fiduciaire; (3) fournir à temps les rapports financiers. Il a fallu attendre un mois pour transférer les fonds entre le compte de la BCEAO à New-York et le Trésor à Niamey au Niger, suite à un long processus: le chèque américain est envoyé par télex au compte de la BCEAO à New-York, puis au siège central de la BCEAO à Dakar où il est converti en Francs CFA; un chèque en Francs CFA est envoyé à une succursale locale de la BCEAO au Niger et enfin au Trésor au Niger. Une autre complication vient du fait que les fonds du NEPRP transittent par le Ministère du Plan alors que toutes les autres transactions financière officielles du Niger passent par le Ministère des Finances.

Le déboursement de la seconde tranche a également été retardé par une controverse entourant les conditions préalables suivantes: (1) méthodes d'estimation de la patente, (2) élaboration du plan d'action pour les exportations de bétail et, dans une mesure moindre, (3) la nomination de l'attaché commercial à Kano au Nigéria. Lors de ces discussions, la Mission a présenté des preuves empiriques provenant des études d'évaluation rapide, notamment les études sur les peaux et cuirs et le bétail. Ces preuves ont eu énormément de poids pour convaincre le Gouvernement qu'il faut clarifier l'application des mesures fiscales.

Le 16 novembre 1990, l'USAID faisait savoir au Gouvernement que toutes les conditions préalables pour la seconde tranche étaient remplies. Au moment de la publication finale du présent rapport, la troisième tranche a également été débloquée.

55

ANNEXE E

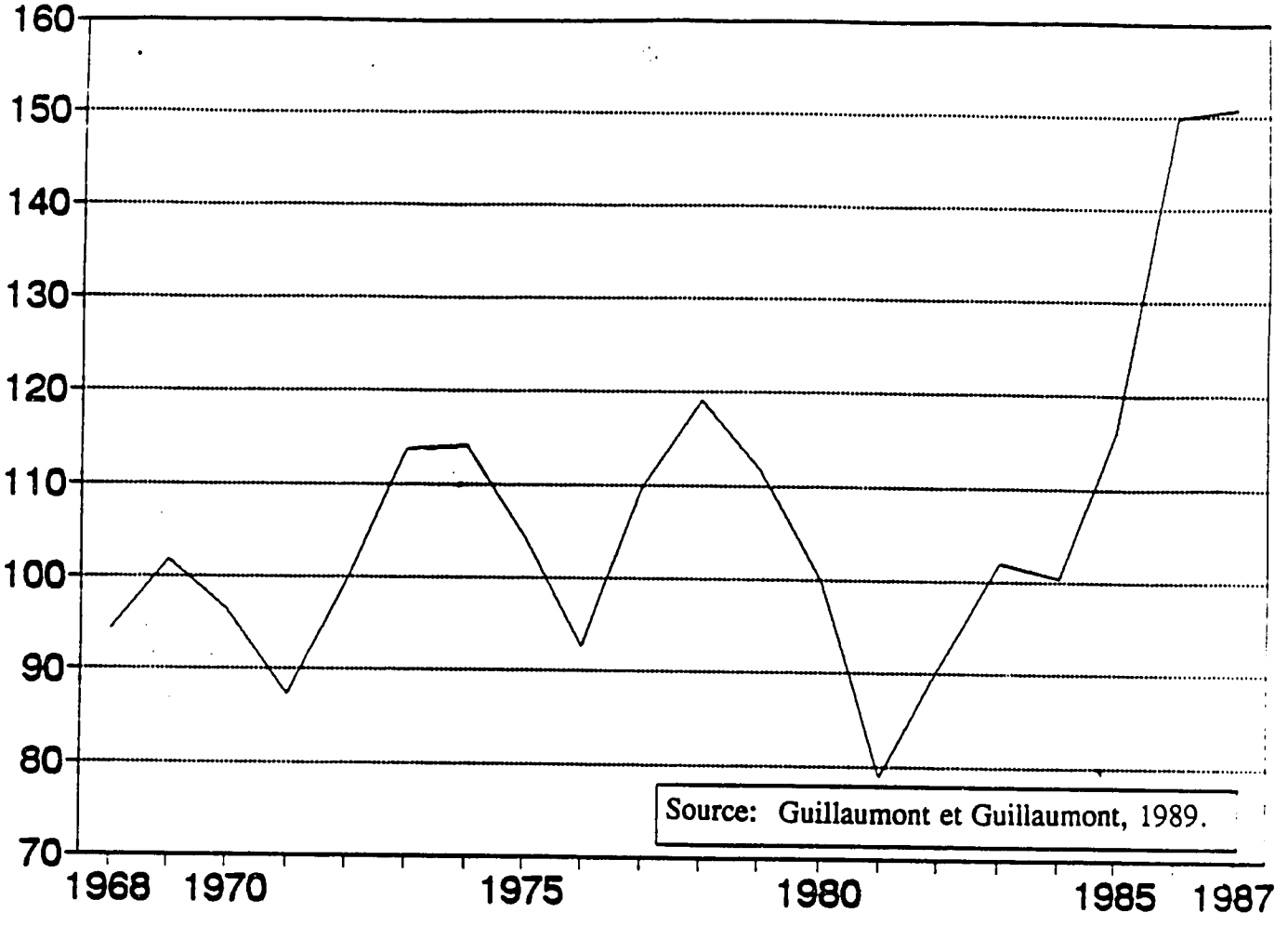
TAUX DE CHANGE EN TERMES REELS CFA (NIGER) VIS-A-VIS NAIRA BASE 1970 = 100

ANNEE	OFFICIEL	MARCHE PARALLELE
1968	126.00	97.90
1969	120.70	105.40
1970	100.00	100.00
1971	89.40	90.60
1972	97.00	103.10
1973	116.30	118.00
1974	94.60	118.30
1975	84.80	108.40
1976	78.40	96.00
1977	79.60	113.80
1978	77.30	123.40
1979	74.90	115.80
1980	68.40	103.70
1981	61.10	82.00
1982	57.10	94.00
1983	41.90	105.60
1984	30.00	104.00
1985	32.00	120.50
1986	75.20	155.50
1987	158.70	156.50

Source: Guillaumont et Guillaumont, 1989

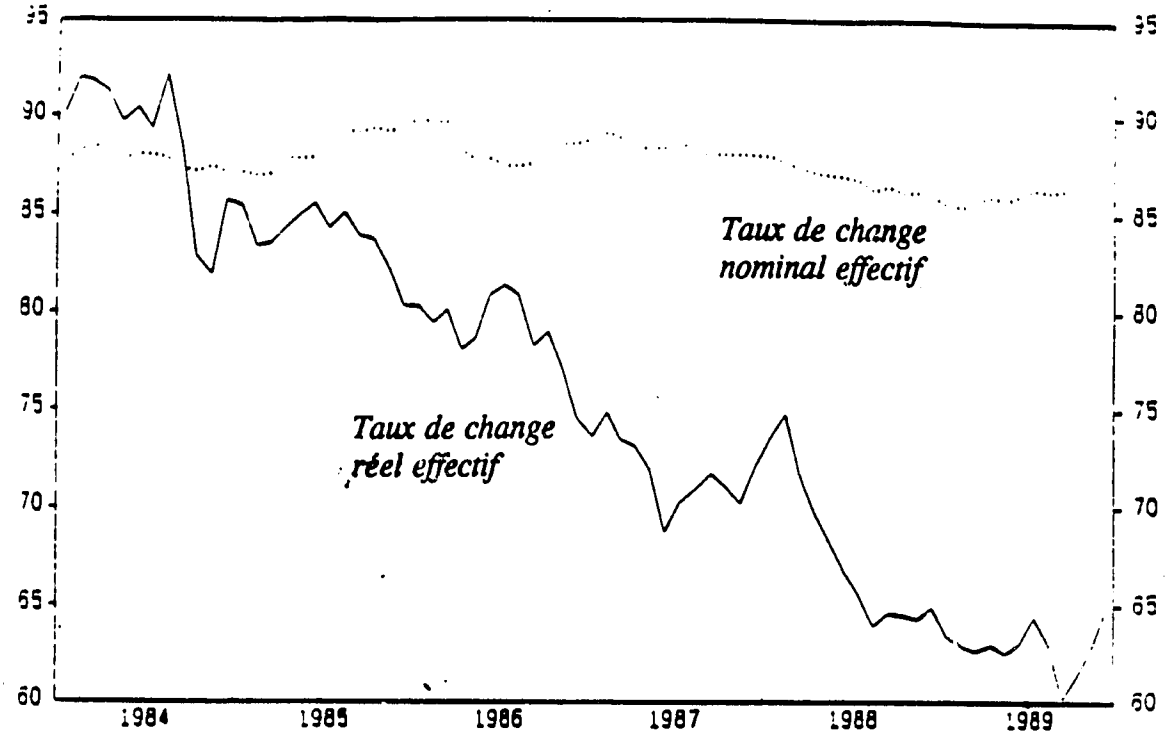
ANNEXE F

NIGER: TAUX DE CHANGE EN TERMES REELS NAIRA POUR CFA MARCHE PARALLELE (1980 =100)



ANNEXE G

NIGER: TAUX DE CHANGE EFFECTIFS
MONNAIE ETRANGERE POUR F CFA (1980 = 100)



Source: FMI