

République du Niger

Ministère du Commerce, de l'Industrie,
de l'Artisanat et de la Promotion du Secteur Privé

RAPPORT FINAL

Etude d'impact des Accords de Partenariat Economique (APE) sur l'économie du Niger

Programme de renforcement des capacités en appui à la
préparation des Accords de partenariat économique –

8 ACP TPS 110 - Projet 082- Niger

Roger BLEIN

Ahmed HAMID

Gilles BAILLET

Décembre 2004

• **iram Paris** (siège social)

49, rue de la Glacière 75013 Paris France

Tél. : 33 (0)1 44 08 67 67 • Fax : 33 (0)1 43 31 66 31

iram@iram-fr.org • www.iram-fr.org

• iram Montpellier

Parc scientifique Agropolis Bâtiment 3 •

34980 Montferrier le Lez France

Tél. : 33 (0)4 99 23 24 67 • Fax : 33 (0)4 99 23 24 68

iram34@iram-fr.org

Sommaire

1. RESUME ET PRINCIPALES CONCLUSIONS	9
1.1. Principaux éléments de diagnostic	9
1.1.1. La structure de production	9
1.1.2. La problématique commerciale	10
1.1.3. La problématique fiscale	12
1.2. L'appréciation des impacts d'un Accord de partenariat économique (APE)	13
1.2.1. Les principes	13
1.2.2. Approche générale des impacts	14
1.2.3. Les impacts sur la fiscalité	17
1.2.4. Les impacts sur l'économie	18
1.2.5. Les impacts sur les consommateurs	19
1.2.6. L'impact sur la dynamique d'intégration régionale	20
1.3. Principales recommandations	20
1.3.1. Approche générale	20
1.3.2. Au niveau national	21
1.3.3. Au niveau régional et vis-à-vis de l'Union européenne	22
2. AVANT PROPOS	27
3. AVERTISSEMENT	28
3.1. Les problèmes de qualité et de cohérence des données	28
3.2. Les implications pour l'analyse des impacts	29
4. LE PARTENARIAT UE-ACP : DE LOME A COTONOU	29
4.1. Bref bilan du régime commercial de Lomé	29
4.2. Principales orientations de l'Accord de Cotonou en matière de commerce	31
4.3. Problèmes de conformité du régime des échanges UE-Niger avec les règles de l'OMC	32
4.4. Implications du statut de PMA sur les engagements commerciaux du Niger	33

5. LES ACCORDS COMMERCIAUX IMPLIQUANT LE NIGER	36
<hr/>	
5.1. Les accords régionaux	36
5.1.1. La politique commerciale au sein de l'espace UEMOA	36
5.1.2. Le régime des échanges à l'intérieur de l'espace UEMOA	37
5.1.3. Le régime des échanges aux frontières de l'espace UEMOA	39
5.1.4. La politique commerciale au sein de l'espace CEDEAO et évolutions prochaines	41
5.1.5. Le régime des échanges à l'intérieur de l'espace CEDEAO	43
5.1.6. Le régime des échanges commerciaux aux frontières de l'espace CEDEAO	44
5.1.7. Les perspectives relatives aux régimes des échanges commerciaux de la CEDEAO	45
5.2. Les accords internationaux	46
6. LE CONTEXTE ECONOMIQUE NIGERIEEN	47
<hr/>	
6.1. Les principaux éléments de cadrage de l'économie nigérienne	47
6.2. La structure de la production	49
6.2.1. Le secteur des mines	50
6.2.2. Le secteur agricole	50
6.2.3. Le secteur industriel	51
6.2.4. Le secteur des services	52
6.3. La structure des échanges et les principales évolutions récentes	53
6.3.1. Un solde commercial chroniquement déficitaire	53
6.3.2. Les principales évolutions dans les échanges extérieurs du Niger	53
6.3.3. Les échanges régionaux au sein de l'espace UEMOA	59
6.3.4. Les échanges régionaux au sein de l'espace CEDEAO	61
6.3.5. Les échanges avec l'Union européenne	63
6.3.6. Les échanges Niger-Nigeria	64
6.3.7. Les échanges avec le reste du monde	67
6.4. Les spécificités et particularités du Niger par rapport aux autres pays de la CEDEAO	69
7. LA FISCALITE NIGERIEENNE	71
<hr/>	
7.1. L'évolution des recettes fiscales de 1997 à 2003	72
7.1.1. L'importance des taxes douanières dans les recettes fiscales et principales évolutions	73
7.2. L'importance des recettes liées aux importations d'origine européenne	76
7.3. Les engagements de réforme fiscale et le bilan des mesures adoptées au cours des dernières années	83

8. L'APPRECIATION DES IMPACTS DE L'APE SUR L'ECONOMIE	85
<hr/>	
8.1. Cadrage général des enjeux de l'APE pour le Niger	85
8.1.1. L'accès au marché européen	85
8.1.2. La compétitivité des entreprises nigériennes	85
8.2. Cadres spécifiques	87
8.2.1. Les enjeux au regard des grands axes de la politique de développement du Niger	87
8.2.2. Les enjeux au regard des priorités de la stratégie de lutte contre la pauvreté	88
8.2.3. Les enjeux au regard de la stratégie du Niger en matière d'intégration régionale	89
8.3. Le raisonnement des impacts	90
8.3.1. Les paramètres	90
8.3.2. Le choix des scénarios	91
8.4. L'analyse des impacts	95
8.4.1. Les impacts sur les recettes fiscales	95
8.4.2. Les impacts sur la compétitivité des entreprises industrielles	107
8.4.3. L'impact sur les filières agricoles	121
8.4.4. La question des règles d'origine	130
9. LE POINT DE VUE DES PRINCIPAUX ACTEURS SOCIO-ECONOMIQUES SUR LES DIFFERENTS SCENARIOS	131
10. PRINCIPALES RECOMMANDATIONS	132
<hr/>	
10.1. Les recommandations en matière de fiscalité	132
10.2. Les recommandations relative aux impacts sur les secteurs économiques	135
10.3. Les recommandations relative aux produits à exclure de la libéralisation	135
11. ETUDES COMPLEMENTAIRES A CONDUIRE	136
12. LISTE DES SIGLES ET ACRONYMES	138
13. ANNEXES	141
14. TERMES DE REFERENCE	155
<hr/>	

LISTE DES ENCADRES

ENCADRE 1 : LE REGIME « TOUT SAUF LES ARMES » ET L’APE	34
ENCADRE 2: ARTICLE 50 DU TRAITE RELATIF A LA PROMOTION DES ECHANGES COMMERCIAUX	42
ENCADRE 3 : RAPPEL DES HYPOTHESES QUI FONDENT LE SCENARIO A - ZLE INTEGRALE	95

LISTE DES GRAPHIQUES

GRAPHIQUE 1 : VENTILATION GEOGRAPHIQUE DES IMPORTATIONS DU NIGER EN 2003 (DSCN).....	57
GRAPHIQUE 2 : VENTILATION DES IMPORTATIONS DU NIGER EN PROVENANCE DE LA CEDEAO EN 2003 (DSCN) (EN MILLIARDS DE FCFA ET EN %).....	57
GRAPHIQUE 3 : VENTILATION GEOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS DU NIGER EN 2003.....	58
GRAPHIQUE 4: EVOLUTION DES ORIGINES DES IMPORTATIONS DU NIGER.....	60
GRAPHIQUE 5: EVOLUTION DES EXPORTATIONS DU NIGER PAR REGION.....	61
GRAPHIQUE 6 : VENTILATION GEOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS DU NIGER VERS LA CEDEAO EN 2003 (EN MILLIARDS DE FCFA ET %)	62
GRAPHIQUE 7: REPARTITION DES PRINCIPALES IMPORTATIONS DU NIGER EN PROVENANCE DE LA CEDEAO PAR CHAPITRE EN 2003.....	62
GRAPHIQUE 8 : REPARTITION DES PRINCIPALES IMPORTATIONS DU NIGER EN PROVENANCE DE L’UE PAR CHAPITRE EN 2003.....	64
GRAPHIQUE 9 : REPARTITION DES IMPORTATIONS DU NIGER, TOUTES PROVENANCES CONFONDUES, SELON LES CHAPITRES EN 2003.....	68
GRAPHIQUE 10: EVOLUTION DES RECETTES FISCALES INTERIEURES ET DE PORTE (MILLIONS DE FCFA).....	75
GRAPHIQUE 11 : IMPORTATIONS ET DROITS EN FONCTION DES CATEGORIES TEC.....	80

LISTE DES TABLEAUX

TABEAU 1 : LES PRINCIPAUX ELEMENTS DE DIFFERENCIATION ENTRE APE ET TSA.....	35
TABEAU 2 : TYPOLOGIE DES ACCORDS RÉGIONAUX CONCLUS PAR L’UNION EUROPÉENNE - MAI 2004.....	35
TABEAU 3 : EVOLUTION DE LA PREFERENCE TARIFAIRE.....	37
TABEAU 4: ARCHITECTURE ET STRUCTURE DU TEC UEMOA.....	40
TABEAU 5: PROGRAMME DE LIBERALISATION DES ECHANGES AU SEIN DE L’ESPACE CEDEAO.....	44
TABEAU 6 : EVOLUTION DE LA STRUCTURE DU PIB (1997-2004).....	49

TABLEAU 7: EVOLUTION DU SOLDE DE LA BALANCE COMMERCIALE.....	53
TABLEAU 8 : EVOLUTION DES IMPORTATIONS PAR GRANDES CATEGORIE DE PRODUITS	54
TABLEAU 9 : EVOLUTION DE LA STRUCTURE DES IMPORTATIONS (1997-2003 ; EN %).....	54
TABLEAU 10: EVOLUTION DES EXPORTATIONS 1997-2003.....	56
TABLEAU 11: EVOLUTION DE LA STRUCTURE DES EXPORTATIONS 1997-2003	56
TABLEAU 12: ORIENTATION GEOGRAPHIQUE DU COMMERCE EXTERIEUR DU NIGER (EN MILLIARDS DE FCFA).....	58
TABLEAU 13: REPARTITION GEOGRAPHIQUE DU COMMERCE EXTERIEUR 1997-2003 (EN %).....	59
TABLEAU 14: VENTILATION GEOGRAPHIQUE DU COMMERCE EXTERIEUR DU NIGER.....	67
TABLEAU 15: EVOLUTION DES REEXPORTATIONS ET DU PRODUIT DE LA TAXE DE REEXPORTATION VERS LE NIGERIA	70
TABLEAU 16: IMPORTANCE DES DIFFERENTS PRODUITS DANS LES REEXPORTATIONS VERS LE NIGERIA EN 2003.....	70
TABLEAU 17: EVOLUTION DES RECETTES FISCALES DE 1997 A 2003 (MILLIONS DE FCFA).....	73
TABLEAU 18: ETAT RECAPITULATIF DES RECETTES RECOUVREES PAR LA DGD DE 1997 A 2003.....	75
TABLEAU 19 : EVOLUTION DES RECETTES DE PORTE SUR LA PERIODE 1997-2003.....	76
TABLEAU 20: IMPORTATIONS EN VALEUR SELON LES DIFFERENTES ZONES D'ORIGINE.....	76
TABLEAU 21: PART DE CHAQUE ZONE D'ORIGINE DANS LES IMPORTATIONS.....	77
TABLEAU 22: MONTANT DES RECETTES LIEES AUX IMPORTATIONS PAR ZONE D'ORIGINE	77
TABLEAU 23: PART DE CHAQUE ZONE D'ORIGINE DANS LES RECETTES LIEES AUX IMPORTATIONS.....	78
TABLEAU 24: RECETTES FISCALES GENEREES PAR LES IMPORTATIONS D'ORIGINE EUROPEENNE EN FONCTION DES DIFFERENTES CATEGORIES DU TEC EN 2003.....	79
TABLEAU 25 : STRUCTURE DES IMPORTATIONS ET DES RECETTES FISCALES EN 2003 PAR CATEGORIES DE TAXATION (TEC).....	80
TABLEAU 26 : PLACE DE L'UE DANS LES IMPORTATIONS EN LES RECETTES FISCALES EN 2003.....	81
TABLEAU 27 : REPARTITION DES IMPORTATIONS ET DES DROITS EN FONCTION DES ORIGINES GEOGRAPHIQUES DES IMPORTATIONS.....	82
TABLEAU 28 : POIDS RESPECTIF DES DIFFERENTES CATEGORIES DE TARIF DOUANIER DANS L'ENSEMBLE DES IMPORTATIONS (EN %)	96
TABLEAU 29: PROJECTIONS SUR LES IMPORTATIONS DE 2007	97
TABLEAU 30 : IMPORTATIONS EN VALEUR ET RECETTES FISCALES 2007 PAR CATEGORIE TEC.....	98
TABLEAU 31 : PRINCIPAUX PRODUITS IMPORTES DE L'UE POURVOYEURS DE RECETTES PAR CHAPITRE ET PAR CATEGORIE EN 2003	100

TABLEAU 32 : PROJECTIONS A L'HORIZON 2007 DES IMPORTATIONS DE L'UE LES PLUS POURVOYEUSES DE RECETTES ET INCIDENCES SUR LES RECETTES FISCALES (MILLIARDS FCFA).....	102
TABLEAU 33 : PROJECTIONS A L'HORIZON 2007 DES INCIDENCES SUR LES RECETTES FISCALES LIEES AUX IMPORTATIONS DE L'UE DES CATEGORIES 2 ET 3 (MILLIARDS FCFA)	102
TABLEAU 34: RECAPITULATIF DES PERTES DE RECETTES TOTALES SELON LES DIFFERENTES METHODES - PRODUITS ORIGINAIRES CEDEAO ET UE	107
TABLEAU 35: REPARTITION DES INTRANTS PAR ORIGINE GEOGRAPHIQUE.....	110
TABLEAU 36: FISCALITE DE PORTE APPLIQUEE AUX INTRANTS	110
TABLEAU 37 : DECOMPOSITION DES COUTS DE PRODUCTION.....	111
TABLEAU 38 : SIMULATION EN STATIQUE DE LA SUPPRESSION DES DROITS DE PORTE ET ASSIMILES	112
TABLEAU 39 : RESULTATS DES SIMULATIONS DES HYPOTHESES SI-DESSUS.....	114
TABLEAU 40 : SIMULATION SUR L'INDUSTRIE TEXTILE (ENITEX)	116
TABLEAU 41 : SIMULATION SUR L'INDUSTRIE CHIMIQUE UNILEVER.....	119
TABLEAU 42: SIMULATION SUR L'ENTREPRISE BRANIGER.....	120
TABLEAU 43 : PRINCIPAUX PRODUITS A EXCLURE DE L'OUVERTURE COMMERCIALE EN FONCTION DES SCENARIOS	136
TABLEAU 44: LES MESURES FISCALES RELAVANT DU REGIME DE LA FISCALITE DE PORTE.....	142
TABLEAU 45: LES MESURES FISCALES ENTRANT DANS LE REGIME FISCAL INTERNE	143
TABLEAU 46 : REPARTITION PAR CATEGORIE TARIFAIRE DES PRODUITS.....	148

1. Résumé et principales conclusions

1.1. Principaux éléments de diagnostic

1.1.1. La structure de production

1. Le Niger figure parmi les pays les plus pauvres de la CEDEAO avec un PNB par habitant de 170 dollars par an, pour une moyenne régionale située à 314 dollars. 61 % de ses 12 millions d'habitants vivent en dessous du seuil de pauvreté ;
2. L'économie nigérienne est dominée par le **secteur agricole**. Celui-ci représente 36 % du PIB, procure 42 % des recettes d'exportation et « emploie » 85 % de la population active du pays. Outre les céréales traditionnelles qui constituent le fondement de la sécurité alimentaire du pays, l'économie agricole repose principalement sur l'élevage (y compris les cuirs et peaux), le niébé, l'arachide et l'oignon de Galmy. Ces produits sont écoulés sur les marchés national et régional. D'autres productions émergent telles que le souchet, la gomme arabique, le sésame pour lesquels le Niger dispose d'avantages comparatifs intéressants. Les aléas climatiques pèsent fortement sur le niveau de production. La variabilité inter-annuelle des précipitations induit de très grandes fluctuations de l'offre, pose des problèmes importants de régularité d'approvisionnement des entreprises de transformation et des circuits de commercialisation tant sur les marchés nationaux que régionaux ;
3. La croissance économique du Niger est de ce fait très dépendante des conditions climatiques. Elles constituent un frein à l'investissement dans le secteur agricole et dans les secteurs amont et aval de l'agriculture. Le **secteur des mines** constitue un pilier important de l'économie nigérienne. Bien que son poids se soit considérablement réduit, l'uranium représente encore une des principales richesses du pays, destinée à l'exportation. Le **secteur industriel** est très fragile. Il ne représente que 3 à 4 % du PIB. Ce secteur est pénalisé par le coût de l'énergie et des facteurs importés, du fait de l'enclavement du Niger et de son éloignement des ports. La fiscalité ne serait pas non plus étrangère aux problèmes de compétitivité que rencontre le secteur moderne ou formel. **Les services** prennent une place importante dans l'économie nationale, de l'ordre du tiers du PIB. Ce sont principalement le secteur des transports, du commerce et du tourisme qui font le dynamisme du secteur ;

4. Le Niger a eu accès à l'initiative PPTE et a bénéficié à ce titre d'importantes annulations de dette. Cependant en 2002, la dette du Niger s'élève encore à 1,76 milliards de dollars et son service annuel porte sur une valeur de 44,5 millions de dollars soit 16 % des exportations totales. L'aide au développement est une modalité importante de financement du budget de l'État et de financement des investissements. Elle a porté sur un volume de 248 millions de dollars en 2002. Les investissements directs étrangers sont négligeables ;
5. Plus de 70 % de l'économie nigérienne relèvent d'**activités informelles**. Bien que la pression fiscale au Niger soit considérée comme l'une des plus faibles de la zone UEMOA, la fiscalité intérieure se concentre sur les entreprises du secteur formel et semble freiner leur compétitivité et leurs capacités de financement des investissements malgré un code des investissements plutôt favorable. Aussi, la question de l'élargissement de l'assiette fiscale qui implique la structuration de l'économie est un débat important, relancé dans le cadre de la réduction de la fiscalité de porte ;
6. La **sécurité alimentaire** de la population nigérienne, compte tenu d'une faible urbanisation repose encore largement sur l'autoconsommation. Cependant, les régimes alimentaires ont évolué et font une place importante au blé et au riz, importés pour l'essentiel. La variabilité des productions est compensée par un recours aux importations de produits agro-alimentaires. La malnutrition et la sous-alimentation restent au Niger un phénomène crucial qui conduit parfois à préférer des importations à bas prix (et l'aide alimentaire) pour faciliter l'accès à l'alimentation des couches pauvres. Ceci peut se faire au détriment des producteurs agricoles à moyen terme.

1.1.2. La problématique commerciale

7. Le Niger est engagé dans un large processus de **libéralisation progressive de ses échanges** commerciaux. Au delà du processus multilatéral, impulsé par l'OMC et auquel participe le Niger, le pays est engagé dans des négociations complémentaires qui structurent la libéralisation du commerce à trois niveaux interdépendants: (i) dans le cadre de la mise en oeuvre de l'Union douanière au sein de l'espace UEMOA ; (ii) dans le cadre de la création au sein de la CEDEAO, de la zone de libre échange prévue fin 2004 et de l'Union douanière à l'horizon fin 2007 ; et enfin, (iii) dans le cadre de la réforme du régime commercial ACP-UE et de la préparation de l'Accord de Partenariat Economique (APE) ;
8. Ces trois « espaces de libéralisation commerciale » modifient en profondeur l'environnement économique et commercial de l'économie nigérienne car ils correspondent aux principales origines et destinations des flux de marchandises importées ou exportées par le Niger. En effet, en 2003, les importations en provenance de l'UE, de l'UEMOA et de la « CEDEAO hors UEMOA » ont

porté respectivement sur 57,4 % de l'ensemble des importations du Niger (respectivement 25,6, 22,4 et 9,4% pour chacune des zones). Les exportations vers ces trois zones ont représenté quant à elles 83,2 % de l'ensemble des exportations (respectivement 42,5 %, 5,9 % et 34,8 % pour chacun des zones);

9. Les exportations officielles nigériennes se sont élevées à 116,3 milliards de Fcfa en 2003. Elles sont stables ou n'ont progressé que très peu depuis une dizaine d'années et sont restées marquées par une très forte concentration sur un nombre réduit de produits. L'uranium couvre à lui seul plus de 60 % des exportations, suivi par le bétail et les cuirs et peaux (10-20 %), les oignons et le niébé. L'uranium constitue pratiquement le seul produit d'exportation « au loin », essentiellement vers l'Union européenne et le Japon. Les produits agro-pastoraux sont quant à eux exportés quasi intégralement sur le marché régional, principalement le Nigeria ;
10. Les importations officielles sont en progression constante et assez forte. Elles ont représenté une valeur de 287 milliards de Fcfa en 2003¹ (Données douane). A l'inverse des exportations, elles portent sur un nombre très important de produits. Les produits alimentaires, les produits énergétiques (pétrole et électricité), les véhicules et les médicaments constituent respectivement 34 %, 11 %, 5 % et 3 % des importations ;
11. Les exportations comme les importations sont sous-estimées, en particulier celles qui portent sur des produits régionaux. Il existe de multiples échanges non enregistrés tout au long de la frontière avec le Nigeria. Certaines études relèvent une sous-estimation du commerce avec le Nigeria de l'ordre de 200 à 300 % ;
12. Le solde de la balance commerciale « officielle » est très déficitaire. Le taux de couverture des importations par les exportations s'élève à 40 % en 2003. La balance n'a cessé de se dégrader au cours des 20 dernières années et son déficit atteint 171,1 milliards de Fcfa par an ;
13. Les réexportations concernent des produits achetés sur le marché international et fortement protégés par le Nigeria. Ils sont composés principalement de textiles, de véhicules, de cigarettes et de riz. Ces réexportations représentent une activité importante pour les opérateurs commerciaux d'une part, et pour les finances publiques d'autre part. Celles vers le seul Nigeria, ont porté sur une valeur de 109 milliards en 2003. La taxe spéciale de réexportation susceptible d'être affectée par la création de l'Union douanière CEDEAO, porte sur 12,5 milliards de Fcfa en 2003 (10,7 en moyenne sur les trois dernières années) ;
14. Les importations en provenance de l'Union européenne ont atteint en 2003 une valeur de 73,5 milliards de Fcfa, alors que les exportations n'ont représenté que 49,4 milliards de Fcfa. L'origine UE a ainsi constitué 25,6 % des importations

¹ Les données de la Direction générale des douanes et de la Direction des statistiques divergent légèrement.

nigériennes et la destination européenne a capté 42,5 % des exportations du Niger. Par conséquent, le Niger s'en est sorti avec une balance commerciale déficitaire avec l'UE ;

1.1.3. La problématique fiscale

15. Les recettes douanières occupent au Niger une place déterminante dans le financement des dépenses publiques. Ainsi sur la période 2001-2003, 53 % des dépenses publiques (d'un montant moyen de 266,6 milliards de Fcfa) ont été couvertes par les recettes fiscales. Les recettes douanières (77,24 milliards de Fcfa) ont représenté en moyenne 54,7 % des recettes fiscales ;
16. Les recettes de porte (droits de douane et taxe statistique sur les importations), qui constituent les droits et taxes remis en question dans la perspective d'une zone de libre échange, représentent un montant de 2,069 et 6,001 milliards de Fcfa respectivement pour les importations en provenance de l'espace CEDEAO (hors UEMOA) et pour les importations en provenance de l'Union européenne (base importations 2003) ;
17. Les taux de taxation moyen du droit de douane appliqué sur l'ensemble des importations toutes origines confondues, s'élèvent à 7 % de la valeur CAF. Pour les importations d'origine européenne ce taux moyen a été de 8 %. La TVA appliquée sur les importations a été en moyenne, compte tenu du phénomène des exonérations, de 10,5 % pour l'ensemble des importations, et de 8,8 % sur les importations d'origine européenne. Ceci s'explique par l'importance des importations de médicaments exonérées de TVA pour des raisons sociales ;
18. la **fiscalité de porte** repose sur le Tarif extérieur commun (TEC) mis en œuvre aux frontières de l'espace UEMOA. Les quatre catégories de tarifs (0, 1, 2, et 3) sont fixés dans le cadre communautaire. Les échanges à l'intérieur de la zone, sont en principe intégralement libéralisés pour les produits originaires ;
19. Les pays de la CEDEAO se sont engagés à réaliser une **zone de libre échange** à fin 2004 (libéralisation des échanges internes à la zone) et à créer une Union douanière à l'échéance du 31 décembre 2007. Dans cette perspective, le TEC UEMOA serait étendu à l'ensemble de l'espace CEDEAO. A cet effet des négociations sont en cours concernant la liste des produits exemptés (présentée par chaque pays), la gestion de la phase de transition (2005-2007) et la catégorisation de certaines lignes tarifaires de la nomenclature ;
20. De nombreux **obstacles informels** freinent les échanges et **pénalisent l'intégration des marchés**. Ceci pose des problèmes importants pour le Niger compte tenu de l'importance du bétail sur pied et des produits périssables (légumes) dans l'ensemble de ses exportations. Ces coûts de transactions pénalisent la compétitivité et accentuent les surcoûts liés à l'enclavement et à la déficience des infrastructures de transports et de communication ;

21. L'application d'un **tarif extérieur commun à l'espace CEDEAO**, couplée avec la mise en œuvre d'une zone de libre échange interne constitue un changement majeur en terme d'harmonisation des politiques commerciales dans la CEDEAO. Toutefois, l'agenda relatif à la création de la 2^{ème} zone monétaire, a été revu et la convergence des politiques monétaires, fiscales et budgétaires au sein de l'espace CEDEAO ne semble pas progresser aussi vite que l'harmonisation des politiques de commerce. De ce fait, il subsistera encore des disparités importantes au niveau de la compétitivité des entreprises et des filières dans la région.

1.2. L'appréciation des impacts d'un Accord de partenariat économique (APE)

1.2.1. Les principes

22. La réforme du régime commercial vise à rendre le volet commercial du partenariat ACP-UE **compatible avec les règles de l'OMC**. Pour les PMA, dont le Niger fait partie, le régime actuel fondé sur la non – réciprocité des concessions commerciales ne pose pas de difficultés. En revanche, il en pose pour les pays non-PMA. Pour ces derniers l'UE est tenue soit de conclure un accord avec des concessions commerciales réciproques, soit d'étendre ces concessions à l'ensemble des pays en développement, membres ou non du groupe ACP ;
23. Les Chefs d'États et de Gouvernement des pays membres de la CEDEAO (plus la Mauritanie) ont convenu de préparer un **Accord de partenariat économique** avec l'Union européenne et ont mandaté la CEDEAO (chef de file) et l'UEMOA pour préparer ces négociations. Celles-ci doivent déboucher sur un accord permettant de mettre en oeuvre l'APE dès le 1^{er} janvier 2008. Cet APE couvre la période 2008-2020. **Il vise à renforcer l'intégration régionale au sein de l'espace CEDEAO, avec la création d'une Union douanière et à libéraliser les échanges avec l'Union européenne, sur la base du principe de réciprocité**, à la différence du régime commercial antérieur fondé sur la non-réciprocité des concessions commerciales accordées par l'Union européenne. Sa mise en œuvre est progressive sur la période convenue ;
24. Classé parmi les plus pauvres de la planète, le Niger bénéficie des avantages accordés aux PMA que ce soit dans le commerce multilatéral (traitement spécial et différencié à l'O.M.C.) ou dans ses relations commerciales avec l'Union européenne. Pour cette dernière, l'Initiative «Tout sauf les armes » lui permet en principe un accès sans entrave au marché européen. Les produits qui sont exclus de ce dispositif ne concernent pas le Niger (riz, sucre, banane à court terme et, bien sûr, les armes) ;

25. Le Niger n'est pas tenu d'intégrer un APE et par conséquent de libéraliser ses importations en provenance de l'Union européenne pour conserver un accès très large au marché européen. Le Niger a choisi de s'impliquer dans la négociation d'un APE dans le cadre de la CEDEAO, pour des raisons qui tiennent à l'importance qu'il accorde à la dynamique d'intégration régionale et à la solidarité communautaire à l'intérieur de l'espace CEDEAO et UEMOA ;
26. Au sein de l'espace CEDEAO, trois pays seulement ne sont pas classés parmi les PMA et ont de ce fait un intérêt majeur à ce que la région signe un APE fondé sur le principe d'un accord de libre-échange : la Côte d'Ivoire, le Nigeria et le Ghana. Ce sont les plus grands exportateurs de produits vers l'UE et sont ceux qui bénéficient déjà le plus largement des dispositions commerciales du régime Lomé. Pour les produits agricoles qui représentent l'immense majorité des exportations de la région, ces trois pays assurent 79 % des exportations vers l'UE. Pour l'ensemble des produits, cette part se situe à 73 %.

1.2.2. Approche générale des impacts

27. Les impacts d'un Accord de partenariat économique (APE) avec l'Union européenne sont difficiles à évaluer pour une raison majeure qui tient au fait que les contours précis de l'APE ne sont pas encore clairement déterminés. Les études d'impacts réalisées tant au niveau national que régional doivent précisément nourrir la négociation et fournir des éléments d'appréciation et des arguments aux décideurs nationaux et aux OIG d'intégration, qui seront déterminants pour l'élaboration du compromis sur le contenu de l'APE entre les deux régions ;
28. L'évaluation des impacts doit se raisonner à plusieurs niveaux. D'une façon générale, cette appréciation se situe dans le contexte de la stratégie nationale de croissance et de réduction de la pauvreté mise en œuvre par le Niger. Le premier niveau d'analyse renvoie à l'impact de l'APE sur la dynamique commerciale et l'évolution de la géographie des flux commerciaux régionaux et internationaux de produits ; Le deuxième niveau concerne l'impact sectoriel sur le tissu économique et le développement des entreprises, en lien avec le degré de compétitivité de ces dernières tant dans l'espace régional que dans l'espace international ; le troisième niveau concerne l'impact sur les finances publiques, l'évolution de la fiscalité, le financement du budget de l'État ;
29. L'analyse des enjeux recouvre cinq grandes problématiques pour le Niger : (i) la **baisse des recettes** douanières liées aux importations d'origine UE et CEDEAO et plus généralement l'évolution de la fiscalité; (ii) l'accès au **marché européen pour les produits nigériens** ; (iii) la **compétitivité** des entreprises nigériennes ; (iv) la concurrence des importations européennes exercée vis-à-vis des produits nigériens sur le **marché national** ; et enfin (v) la concurrence des importations européennes exercée vis-à-vis des produits nigériens sur le **marché régional** ;

30. **La baisse des recettes douanières** est une problématique cruciale pour le Niger. La libéralisation du commerce réduit les recettes douanières et peut à court terme dégrader les finances publiques et compromettre la réalisation des objectifs que le Niger s'est fixés dans sa stratégie de croissance et de réduction de la pauvreté. Mais cette baisse peut aussi favoriser le développement de l'économie et permettre aux entreprises d'améliorer leurs bénéfices, dont une partie devrait revenir dans les caisses de l'État ;
31. **L'accès au marché européen** est une dimension assez peu déterminante pour le Niger en raison de la nature de ses exportations : l'uranium est un produit très spécifique, dont le prix d'achat par les entreprises européennes n'est pas une résultante de la confrontation entre l'offre et la demande mais le résultat d'une négociation de gré à gré entre les actionnaires européens des entreprises extractrices et les autorités nigériennes. L'accès au marché européen de l'uranium ne devrait pas s'améliorer, du fait des APE. Cependant, se pose la question des niches que pourraient exploiter les opérateurs du Niger sur le marché européen : souchet, oignon violet de Galmy, gomme arabique, sésame, cuirs, artisanat. En lui-même l'APE n'améliorera pas sensiblement l'ouverture déjà très importante du marché communautaire. Mais le cadre commercial peut permettre de sécuriser les investissements et d'impulser le développement de ces secteurs à l'exportation. Au delà des produits actuellement commercialisés, certaines niches exploitées auparavant pourraient éventuellement être re-dynamisées : c'est le cas du haricot vert et du melon ;
32. **La compétitivité des entreprises** est une question importante, y compris sur le plan des impacts sociaux (emplois, salaires) mais qu'il est très difficile d'appréhender compte tenu de l'insuffisance de l'information sur les entreprises du secteur formel et surtout de l'importance du secteur informel : de l'ordre de 70 % de l'économie nationale. Toutefois, la libéralisation du commerce des intrants et des facteurs de production - biens d'équipements, pièces de rechange, consommations intermédiaires- devraient permettre de réduire les coûts de production et d'améliorer la compétitivité des entreprises tant sur le marché national que régional et international ; Dans le cas du Niger, les entreprises de service liées au tourisme et à l'hébergement sont particulièrement concernées : baisse des prix des véhicules, des matériaux de construction, etc.; Certaines entreprises subissent déjà la concurrence déloyale et illégale (cas du textile et du ciment) liée aux importations frauduleuses, non taxées et qui de ce fait exercent une concurrence sévère vis-à-vis des entreprises du secteur moderne qui assument normalement leur charge fiscale. Dans ce cas, la mise en place de l'union douanière CEDEAO, en supprimant les droits de douane assèchera la rente qui induit la fraude actuelle. Ces pratiques illégales devraient donc disparaître.
33. **La concurrence des importations européennes exercée vis-à-vis des produits nigériens sur le marché national.** Cette problématique est importante. *Les produits importés de l'UE, concurrents sur le marché national sont*

principalement des produits agricoles et alimentaires dont l'entrée en franchise de droits mettrait en danger les filières locales. C'est notamment le cas du lait et des produits laitiers. L'analyse doit ici intégrer l'évolution de l'organisation commune du marché du lait en Europe : baisse des prix institutionnels, baisse des subventions, transfert vers des aides directes au producteur. A cette problématique de la compétition directe s'ajoute la question des produits substituables. il s'agit à nouveau pour l'essentiel des produits agro-alimentaires et en particulier le blé et la farine de blé. La concurrence exercée par l'UE n'est pas directe mais s'exerce au travers des possibilités de substitution blé/céréales traditionnelles (mil, sorgho principalement) ou de substitution entre blé et riz national ou importé. Le problème se situe aussi au niveau de la protection de l'activité de transformation du blé en farine ;

34. **La concurrence des importations européennes exercée vis-à-vis des produits nigériens sur le marché régional.** Il s'agit d'un axe très important pour le Niger dont une grande partie des exportations reposent sur les produits agricoles vendus au Nigeria et sur les pays côtiers du golfe de Guinée (Ghana, Côte d'Ivoire notamment). Il s'agit principalement de l'oignon et du bétail qui sont des produits stratégiques pour l'économie agropastorale du Niger. Le Niger compte développer son potentiel d'exportation sur les marchés régionaux. Aussi, la création d'une véritable Union douanière au niveau de l'espace CEDEAO et la fluidification des marchés intra-régionaux est un enjeu considérable pour le Niger (filière bétail/viande, niébé, oignons, poivrons, etc.). Les importations européennes libéralisées, peuvent amplifier les effets d'éviction des exportations nigériennes des marchés côtiers, comme ce fût déjà le cas avec les exportations de viande bovine ou de volailles européennes. L'analyse, comme dans le cas précédent, doit porter sur chacun des produits et sur le degré de concurrence entre les secteurs productifs nationaux et européens. Les impacts sociaux de l'APE devraient principalement se faire sentir dans ces secteurs si la concurrence européenne remettait en cause les débouchés de filières nigériennes à l'exportation, dans la mesure où ces filières font vivre des dizaines de milliers de familles rurales ;
35. L'évaluation et le raisonnement des impacts ont été conduits en retenant trois scénarios principaux conformément aux notes d'orientation du Secrétariat des ACP :
36. Le premier scénario (scénario A) correspond à un **accord de libre échange intégral**, fondé sur une libéralisation totale pour l'ensemble des produits importés originaires de l'Union européenne ;
37. Le deuxième scénario (scénario B) correspond à un **accord de libre échange partiel, excluant les produits générant l'essentiel des recettes douanières collectées sur les importations d'origine européenne** ;

38. Le troisième scénario (scénario C) correspond à un accord de libre échange partiel, excluant les produits sensibles, les plus concurrentiels vis-à-vis de l'économie nigérienne.

1.2.3. Les impacts sur la fiscalité

39. Le **premier niveau d'impact** est inhérent non pas à l'évolution du régime commercial avec l'UE mais à la **création de l'Union douanière ouest africaine** (espace CEDEAO). Au niveau de l'économie en général, la création de cette Union douanière est de nature à simplifier l'environnement économique et commercial du Niger et à réduire le hiatus qui existe actuellement entre d'une part, une politique économique qui s'inscrit principalement dans le cadre de convergence macro-économique défini par l'appartenance du Niger à l'UEMOA et, d'autre part, par une économie et des échanges qui sont très fortement influencés par le marché et les politiques du Nigeria ;
40. En contrepartie, cette intégration des politiques dans le cadre CEDEAO supprime une ressource significative de l'économie et du budget du Niger : le produit de la taxe spéciale de ré-exportation. Ces ré-exportations se fondent sur les opportunités créées par les disparités de politiques commerciales entre l'espace UEMOA et le Nigeria. Cet impact sur les acteurs du commerce de réexportation et sur les finances publiques est valable pour l'ensemble des scénarios. Fondée sur une forme de contournement des politiques restrictives aux importations du Nigeria, la suppression du produit de cette TSR pourra difficilement être compensée dans le cadre de l'Union douanière CEDEAO ;
41. La réduction des rentrées fiscales d'origine douanière pour les produits originaires de la CEDEAO (pays non membres de l'UEMOA) est en principe compensée jusqu'en fin 2007 ;
42. **L'impact sur les finances publiques est variable selon les scénarios.** L'effet de chacun d'eux sur la croissance économique et le développement des entreprises, modifie en profondeur la base fiscale sur laquelle le transfert de la fiscalité de porte vers la fiscalité intérieure peut s'opérer. En effet, ces pertes de recettes sur les droits à l'importation devraient logiquement être en partie compensées, indépendamment des actions qu'il convient d'entreprendre pour pallier cette évolution de la fiscalité de porte. En effet, la baisse des droits, actuellement payés par les utilisateurs finaux des produits importés – les consommateurs nigériens- doit conduire soit à améliorer le pouvoir d'achat et les revenus des consommateurs, soit à améliorer les marges des entreprises. Dans tous les cas, cela conduit à accroître la base d'imposition fiscale intérieure ;
43. Dans le scénario A, selon les approches (statique ou dynamique) et les hypothèses d'évolution des exportations d'ici à 2007, les pertes de recettes de porte sont estimées dans une fourchette comprise entre 9,15 milliards de Fcfa et 14,25 milliards de Fcfa ;

44. Dans le **scénario B**, l'APE exclut les produits les plus pourvoyeurs de recettes. 23 chapitres de la nomenclature douanière sont concernés. L'approche vise à réduire l'impact de l'APE sur les recettes fiscales et donc à identifier les produits qu'il conviendrait d'exclure de l'APE ou à retarder le désarmement douanier. Ces 23 chapitres représentent 85 % des importations d'origine européenne. Mais à l'intérieur de ces 23 chapitres, la catégorie 3 du TEC représente seulement 26 % de l'ensemble des importations d'origine UE mais génère 3,88 milliards de Fcfa de droits de porte soit 65% des recettes douanières de porte d'origine européenne. Autrement dit, en excluant du principe de libéralisation, 26 % des importations, on peut dans la situation actuelle, préserver 65 % des recettes de porte d'origine européenne. Projetée en 2008, un APE qui exclurait les produits de la catégorie 3 parmi les produits les plus pourvoyeurs de recettes, conduirait à une **perte de recettes douanières comprise entre 5,62 et 6,47 milliards de Fcfa** selon les hypothèses de croissance des importations ;
45. Le **scénario C**, excluant de la libéralisation les produits sensibles pour l'économie du Niger ne modifierait pas sensiblement les impacts sur les recettes douanières, par rapport au scénario A envisageant une libéralisation totale. En effet, peu de produits sont concernés sur le marché national, puisque la protection est surtout recherchée vis-à-vis des marchés régionaux qui constituent les débouchés des productions nigériennes. Les gains sur les recettes douanières seraient donc enregistrés par les pays voisins du Niger ;
46. La **suppression de la taxe spéciale de réexportation** appliquée sur les réexportations vers le Nigeria, induite par la création de l'Union douanière CEDEAO, occasionnerait une perte de recettes fiscales de 12,5 milliards de Fcfa, quel que soit le scénario.

1.2.4. Les impacts sur l'économie

47. Les principaux risques pour l'économie concernent les filières agro-pastorales et certaines entreprises agro-industrielles. L'ouverture du marché régional, en accroissant la taille du marché potentiel pour les producteurs et exportateurs du Niger est un facteur positif. Toutefois une ouverture sans précaution du marché régional à la concurrence européenne pourrait compromettre ces bénéfices potentiels ;
48. **Les filières agricoles les plus sensibles sont les filières bétail-viandes** dont une part très significative de la production est commercialisée sur le marché régional. Cette sensibilité n'est pas spécifique au Niger : elle concerne aussi les filières élevage du Mali et du Burkina Faso, ainsi que les filières animales à cycle court de tous les pays de la région (porcs et surtout volailles) Dans les pays sahéliens, les filières d'élevage valorisent les zones agro-pastorales arides et semi arides, et aucune autre production ne peut jouer ce rôle. Les productions sont très compétitives et de très bonne qualité, bien que les filières restent insuffisamment

structurées. Ces filières dont les débouchés naturels sont les pays côtiers ne pourront affronter des importations sans aucun droit de douane, venant de l'Union européenne, compte tenu des niveaux de soutien interne et des subventions octroyées par cette dernière. L'absence de maîtrise des importations aurait des conséquences catastrophiques sur le secteur sahélien de l'élevage : impact sur la gestion des ressources naturelles, le revenu et les conditions de vie des éleveurs et des acteurs de la filière bétail-viande ;

49. Les autres filières agricoles sensibles sont l'oignon sur le marché régional, le lait et produits laitiers ainsi que la farine de blé, sur le marché national. Le déficit de l'offre laitière nationale est compensé par le recours aux importations. Les difficultés inhérentes à la valorisation du lait produit localement pourrait conduire les entreprises à préférer une matière première d'importation (qualité constante) si les prix venaient à évoluer sensiblement à la baisse. Selon l'évolution de la politique agricole commune de l'Union européenne, ce danger potentiel se traduira ou non dans la réalité de l'économie du secteur laitier nigérien. Sur le plan de la farine, les risques se posent au niveau de la concurrence vis-à-vis des filières locales de céréales traditionnelles (substitution blé/mil – sorgho) et vis-à-vis de la protection de l'activité de transformation des moulins ;
50. La libéralisation du marché des intrants, des biens d'équipements, des pièces de rechange, etc. devrait induire une **diminution du coût des facteurs et conduire à une amélioration de la compétitivité des entreprises**. Ceci peut permettre aux entreprises nigériennes de développer leur activité, créer des emplois et alimenter un cercle vertueux de création de richesses bénéfique à l'ensemble de l'économie. Au niveau du secteur industriel, les entreprises concernées sont surtout confrontées au coûts de l'énergie ;
51. **L'impact sur l'accès au marché européen**. Compte tenu de la spécificité de l'économie du Niger dont les exportations vers l'Europe sont monopolisées par l'uranium, il n'y a pas d'effet majeur à attendre de l'APE, d'autant plus que le Niger bénéficie déjà d'un accès très large au marché européen ; Cependant, plusieurs produits et filières méritent d'être explorés du point de vue du développement d'une capacité d'exportation vers l'Union européenne : sésame, artisanat, cuirs et peaux, etc. A cette fin, l'APE peut constituer une opportunité pour organiser de véritables filières structurées et répondant aux exigences du marché européen.

1.2.5. Les impacts sur les consommateurs

52. L'APE entraîne une perte des recettes fiscales due à la suppression des droits de porte. Celle-ci induit une baisse des prix. Si les importateurs et opérateurs économiques jouent le jeu, et répercutent la baisse des tarifs sur les prix à la consommation, les consommateurs devraient voir leur pouvoir d'achat s'améliorer ;

53. Dans le cas des biens d'équipement et de consommations intermédiaires, le bénéfice pour les consommateurs sera fonction du comportement des entreprises. Selon que ces dernières captent le gain pour améliorer leur marge ou au contraire qu'elles répercutent la baisse du coût des facteurs sur le prix des produits finis, le gain sera variable pour le consommateur.

1.2.6. L'impact sur la dynamique d'intégration régionale

54. La mise en œuvre d'un APE entre la CEDEAO et l'UE a des effets induits sur le processus d'intégration régionale. D'ores et déjà, des progrès importants sont en train d'être accomplis en vue de la création de l'Union douanière, préalable à la signature de l'APE. Ceci conduit à une harmonisation des politiques au sein de l'espace et est bénéfique à la dynamique d'intégration. D'autre part, l'adhésion des trois leaders économiques de la région (Nigeria, Ghana et Côte d'Ivoire) devrait avoir des effets d'entraînements sur l'économie des pays enclavés dont le Niger.

1.3. Principales recommandations

1.3.1. Approche générale

55. En tant que PMA, le Niger n'a que peu de bénéfices à attendre de la signature d'un APE. Pouvant conserver un accès privilégié au marché européen sans être contraint à la réciprocité, le Niger fait preuve d'un esprit de solidarité en s'inscrivant dans la négociation d'un APE dont seuls les pays non PMA de la région ont besoin pour conserver leurs préférences commerciales vis-à-vis des autres pays en développement sur le marché européen ; Par ailleurs le Niger cherche à tirer profit des avancées en matière d'intégration qu'induit la marche vers un APE ;
56. Malgré le peu d'avantages apparents que le Niger peut retirer à court terme d'un APE, il convient de ne pas perdre de vue la **perspective politique**. Cette perspective est à la fois régionale et internationale. L'APE permet d'accélérer et de crédibiliser le processus conduisant à l'Union douanière CEDEAO et à l'harmonisation des politiques. Il permet de s'inscrire dans l'évolution globale des échanges commerciaux, sur une base négociée, prévisible, contractuelle. Pour le Niger, l'intégration dans l'espace CEDEAO, est une voie importante de progrès pour développer l'économie sur des bases saines. L'alternative, hors APE, n'en est pas une dans le sens où elle exclut un pays comme le Niger d'un cadre de négociation partenarial, qui aura aussi des impacts sur les volets de coopération au développement de l'Accord de Cotonou ;
57. Pour autant, la question se pose de la **capacité réelle du Niger**, mais aussi de la plupart des pays de la région, de **s'insérer dans un espace de libre échange à court terme**. L'APE n'exige pas une libéralisation tous azimuts à la date de son

entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 2008. A l'opposé, un statut quo complet (pas de libéralisation) par rapport à la situation actuelle ne serait sans doute pas acceptable. L'accord de Cotonou prévoit une période de 12 ans pour sa mise en œuvre. Ces délais doivent être pleinement exploités pour assurer une **application progressive**, un désarmement douanier différencié, en phase avec l'évolution de la capacité de l'économie et des entreprises à affronter la concurrence internationale.

1.3.2. Au niveau national

58. D'une façon générale, un rythme plus progressif dans la libéralisation ne règlera pas à long terme les **problèmes de compétitivité structurelle de l'économie nigérienne**. L'amélioration de celle-ci appelle un ensemble de mesures permettant de moderniser l'économie, de structurer le secteur informel pour ne pas faire peser l'essentiel de la fiscalité sur le seul secteur moderne. Il convient cependant de garder à l'esprit que le secteur informel joue un rôle très important dans la fourniture de services aux plus pauvres ;
59. Les **réformes à poursuivre ou à entreprendre au niveau national** portent sur (i) l'amélioration de l'environnement dans lequel s'exerce le processus d'intégration ; (ii) l'amélioration de la mobilisation des ressources financières internes ; (iii) la mise en valeur des secteurs productifs et compétitifs par un soutien approprié des industries et filières porteuses ; (iv) la mise en place d'une politique adaptée de financement du secteur privé ; (v) l'organisation et le développement des exportations des produits agricoles porteurs ; (vi) le développement du secteur des services ;
60. **L'importance du secteur informel et l'étroitesse de l'assiette fiscale** limite fortement la marge de manœuvre dont dispose l'État pour financer les dépenses publiques. L'État doit entreprendre une réforme fiscale guidée par des principes d'équité et de justice sociale, d'efficacité économique et orientée dans une perspective de développement, tout en tenant compte des engagements pris dans le cadre de l'UEMOA et de la CEDEAO dans le domaine de la convergence des politiques;
61. Dans l'état actuel des choses, la **compensation des pertes de recettes** peut se faire au travers de deux voies alternatives : soit une augmentation de la pression fiscale soit un élargissement de l'assiette. Dans le premier cas, le pays est limité par les plafonds de l'UEMOA et les contraintes sociales ;
62. Un accroissement de la **pression fiscale** pour compenser les pertes de recettes de porte grèverait la compétitivité des entreprises, déjà très handicapées par rapport à leurs concurrentes de la région. Il pourrait conduire un certain nombre d'entreprises qui ont fait le choix de respecter la législation et d'exercer sur des bases légales, à se réfugier dans l'informel ;

63. Par conséquent, c'est bien au travers d'une relance économique soutenue, favorable à la création et au développement d'entreprises modernes que pourra être élargie la perception de l'impôt sans affecter la compétitivité de l'économie du Niger.

1.3.3. Au niveau régional et vis-à-vis de l'Union européenne

64. Le partenariat avec l'Union européenne qui intègre trois piliers – dialogue politique, commerce et coopération au développement – est essentiel pour un pays pauvre comme le Niger dont les opportunités commerciales sont à la fois rares et déterminantes, pour le développement socio-économique. L'enjeu est de parvenir à élaborer des règles commerciales favorables au développement, à la lutte contre la pauvreté et à la sécurité alimentaire. Cette cohérence d'ensemble est essentielle pour le Niger. Il ne doit raisonner la libéralisation de son commerce qu'en rapport avec l'évolution de la capacité de financement des dépenses publiques et par rapport aux objectifs qu'il s'est fixés dans sa stratégie de croissance et de réduction de la pauvreté ;
65. Dans cette perspective l'approche développée au niveau de la CEDEAO devrait chercher à combiner ces trois piliers : (i) un dispositif commercial répondant aux enjeux de développement des économies régionales ; (ii) un approfondissement du processus d'intégration avec l'appui des fonds régionaux ; (iii) une politique de cohésion et de compensation des handicaps permettant de réduire les disparités à l'intérieur de la région entre les zones à fort potentiel de développement économique et les zones moins avantagées, combinant la mobilisation de ressources internes à la Communauté aux ressources du FED ;
66. Le Niger peut être offensif dans la négociation régionale afin d'obtenir un APE qui respecte le principe d'une **différenciation en fonction du niveau de développement**, principe reconnu au niveau de l'OMC. En contrepartie de son engagement dans un APE qui permet aux non PMA de conserver un accès privilégié au marché européen, le Niger attend de ses partenaires régionaux (CEDEAO et UEMOA) et internationaux une prise en compte sérieuse de ses attentes et de ses spécificités dans le cadre de l'élaboration de la position régionale de négociation ;
67. La faiblesse de son économie, son caractère enclavé avec les handicaps naturels qu'il doit affronter rendent d'autant plus nécessaire la **prise en compte de ces spécificités afin de satisfaire l'objectif de réduction des inégalités économiques et sociales poursuivi par le processus d'intégration régionale** ;
68. Le Niger a besoin de **conserver une fiscalité de porte sur certains produits d'origine européenne sur la base de deux objectifs majeurs** : le premier a trait à l'équilibre des finances publiques, le second a trait à la préservation des intérêts des secteurs économiques sensibles pour l'économie nationale. Ceci doit constituer des exigences des négociateurs qu'il convient de mettre en avant

d'autant plus facilement qu'elles ont toutes les chances de rejoindre les préoccupations des autres PMA enclavés de la CEDEAO, mais aussi d'un pays comme le Nigeria, très soucieux de préserver les intérêts du secteur agricole. Le Niger ne serait pas isolé sur cette position pragmatique ;

69. **La position du Niger pourrait s'articuler autour de quatre points** : (i) une libéralisation différenciée en fonction de l'importance des produits dans l'économie et/ou dans la fiscalité de porte; (ii) la libéralisation des biens d'équipements et des intrants non concurrents ; (iii) la mise en œuvre de mesures d'accompagnement à court terme et, (iv) la mise en œuvre des mécanismes compensatoires des handicaps dans le cadre d'une intégration régionale plus affirmée ;
70. **Le premier axe de position porte sur la libéralisation différenciée.** Cela signifie que l'ouverture du marché régional ne doit pas répondre à une vision dogmatique de la libéralisation mais à des objectifs concrets au regard du développement économique et social du Niger et le cas échéant de l'Afrique de l'Ouest. La libéralisation est envisagée lorsqu'elle ne pose pas de difficultés pour l'économie ou pour les finances publiques. En revanche, pour les produits concurrents ou pour certains produits fortement pourvoyeurs de recettes publiques, la libéralisation ne doit pas être acceptée ou, à défaut compte tenu des arbitrages et compromis régionaux, elle ne devrait pas l'être sans de sérieuses contreparties. ;
71. Pour l'économie nigérienne, **l'expansion des débouchés régionaux de produits agricoles** est une question centrale pour atteindre les résultats fixés par la stratégie de réduction de la pauvreté. L'exclusion des produits sensibles comme les oignons, les viandes est un enjeu crucial pour valoriser les complémentarités au sein de la région et permettre la poursuite de logiques de spécialisations en fonction des avantages comparatifs des différents bassins de production au sein de l'Afrique de l'Ouest ;
72. Les catégories de produits qui entrent dans cette approche sont les suivants : Dans le cas des produits concurrents sur le marché national : le lait et produits laitiers et les céréales ; dans le cas des produits concurrents sur le marché régional : les oignons et les viandes sont les deux grandes catégories de produits sensibles pour l'économie agro-pastorale nigérienne. Il convient d'ailleurs d'examiner plus en détail les conditions de concurrence avec la production et les exportations agricoles de l'Union européenne. Dans certains cas, du fait du dumping exercé sur les marchés ouest-africains, le taux maximal de 20 % (catégorie 3 du TEC) ne permet pas de compenser les soutiens publics octroyés par l'UE. Dans le cadre de la politique agricole de l'Afrique de l'Ouest (ECOWAP), la CEDEAO envisage de mettre en place un dispositif de sauvegarde permettant une réelle protection de ses secteurs de production

agricole menacés par la concurrence déloyale. Cette démarche doit être maintenue dans le cadre de la négociation de l'APE ;

73. L'APE s'inscrivant dans la construction d'une zone de libre échange à terme, les négociateurs doivent instruire la question de la compatibilité des politiques internes. Il s'agit en particulier d'analyser l'impact de la politique agricole, y compris les soutiens internes directs aux producteurs, sur la compétitivité des exportations européennes concurrentes des productions ouest-africaines ;
74. En pratique, **trois grandes filières doivent être défendues au niveau régional** sur la base d'une valorisation des complémentarités et des avantages comparatifs entre les pays. Ce sont les filières bétail-viandes, oignons et niébé. Le Niger doit soutenir ces filières en cherchant à lever les obstacles structurels qui handicapent leur développement. Il doit le faire en engageant ses propres ressources ainsi que des ressources de la Communauté. Dans le cadre de la gestion des complémentarités régionales, les autres pays de la CEDEAO ne devraient pas entreprendre de politiques publiques qui viennent en contradiction ou en concurrence. En contrepartie le Niger doit observer une réciprocité par rapport à d'autres pays qui ont un avantage comparatif sur d'autres produits ;
75. Dans le cas des **produits fortement pourvoyeurs de recettes**, il s'agit essentiellement de produits de la catégorie 3 du TEC (biens de consommation finale). Dans certains cas, ces produits sont aussi des produits concurrents des productions locales : lait et produits laitiers, farine de blé, préparations à base de céréales, notamment. Dans d'autres cas, il s'agit de produits non concurrents : les tabacs et cigarettes, les véhicules, les boissons, les produits cosmétiques et de parfumerie, les meubles, etc. Le Gouvernement devra sélectionner les produits pour lesquels il envisage de proposer un maintien des droits au niveau régional ;
76. Plusieurs produits sont fortement pourvoyeurs de recettes mais sont aussi **des produits « sociaux » de grande consommation** : le sucre par exemple. La catégorisation actuelle tire sa légitimité du souci des pays producteurs voisins (Mali, Sénégal, Côte d'Ivoire notamment) de protéger leur production et leur industrie sucrière nationale. Actuellement l'essentiel du sucre est importé du Brésil et n'est donc pas concerné par les APE. Toutefois, la réforme de l'organisation du marché du sucre en Europe suite à la condamnation par l'OMC va engendrer une forte chute des prix intérieurs et améliorer la compétitivité du sucre européen sur les marchés ouest-africains. Le souci des pays producteurs de la région de maintenir une protection élevée sur le sucre, qui dans le cas du Niger représente un coût de 1,5 milliard de Fcfa pour les consommateurs, pourra être soutenue par le Niger en contrepartie d'un soutien de ces pays sur des volets qui intéressent le Niger. En effet, les droits de douane liés aux importations d'origine UE représentent 0,53 milliards de Fcfa et leur maintien permettrait d'alléger l'impact de l'APE sur les finances publiques ;

77. **Le deuxième axe de position concerne la libéralisation des biens d'équipement et des intrants.** Cette ouverture des marchés est un moyen d'améliorer la compétitivité des entreprises nigériennes sur le marché national et régional. Outre les baisses de recettes douanières, cette libéralisation (pour l'essentiel ce sont des produits taxés dans la catégorie 1 et 2) ne devrait pas poser de difficultés car il n'y a pas de production concurrente au Niger. Les entreprises gagneraient non seulement les droits de porte mais aussi la part de TVA calculée sur les droits de porte ; Cette libéralisation n'exclut pas d'autres mesures d'accompagnement des entreprises dans la mesure où la baisse des coûts des facteurs bénéficierait à toutes les entreprises régionales. Compte tenu de l'enclavement du Niger, l'amélioration de la compétitivité serait plus nette pour les entreprises situées près des ports. Outre le secteur industriel, le secteur du tourisme et des services (hôtellerie, transports) gagneraient à une telle libéralisation ;
78. **Le troisième axe porte sur la mise en œuvre de mesures d'accompagnement à court terme.** Le Niger ne devra pas faire l'économie d'une négociation sur un niveau de compensation des moins-values de recettes fiscales de manière à atténuer, voire couvrir, le manque à gagner qui résulterait de la signature d'un APE avec l'Union Européenne sur la base de l'estimation la plus vraisemblable ;
79. **L'estimation des pertes devra être actualisée** en fin de négociation pour tenir compte de l'ampleur et du rythme de la libéralisation qu'implique le compromis adopté entre les deux entités régionales.
80. **D'ici là, des études approfondies portant sur les besoins de mise à niveau des secteurs productifs devront être conduites.** Elles ne devront pas s'attarder seulement sur le tissu industriel existant mais envisager les coûts liés à une véritable stratégie de promotion des entreprises nouvelles. Elle devra aussi s'attarder sur les besoins de modernisation et de mise à niveau du secteur agricole ;
81. Ces études devront préciser les mesures d'accompagnement qui concerneront principalement les entreprises et les secteurs menacés par l'ouverture commerciale. Ces mesures pourraient prendre la forme de **contrats de modernisation et d'adaptation à l'évolution de l'environnement des entreprises.** Les appuis financiers leur permettraient de moderniser leur appareil productif, de former leur personnel, d'améliorer leur capacité de gestion, de diversifier leurs productions, etc. ;
82. Enfin, ces mesures devraient inclure un **volet d'appui aux capacités de négociation** permettant de développer la participation de l'État, des entreprises du secteur privé, des organisations de la société civile aux concertations et aux négociations régionales. Ce volet serait géré au niveau du Comité ad-hoc chargé de la préparation et du suivi du processus de négociation des APE ;

83. **Le quatrième axe porte sur la mise en œuvre des mécanismes compensatoires des handicaps dans le cadre d'une intégration régionale plus affirmée.** Cette approche complète les dimensions classiques de l'intégration qu'il convient de rappeler car elles constituent un vecteur déterminant de l'amélioration de la compétitivité des entreprises : stabilité monétaire ; élargissement du marché ; libre circulation des biens, des personnes et des capitaux ; droit d'établissement et de résidence ; économie d'échelle ; meilleures conditions d'investissement ; marché financier et boursier diversifié. L'approche « compensation des handicaps » vise à opérer une discrimination positive dans la localisation des investissements publics (infrastructures de transports et de communications, NTIC, énergie...), la mise à disposition de dispositifs d'appui à la formation, à la modernisation, à l'accompagnement des entreprises, bonification des prêts, etc. ;
84. De façon plus spécifique, **le Niger doit exiger des progrès** pour (i) rendre effectif le marché commun (garantir la libre circulation des personnes, des biens et des capitaux et le droit d'établissement et de résidence) ; (ii) faire appliquer les traitements spécifiques prévus pour les Etats membres enclavés ou insulaires et les Etats les moins avancés ; (iii) faire aboutir rapidement la création du Fonds Structurel de la CEDEAO ;
85. S'agissant des ressources devant alimenter le fonds structurel elles pourraient, pour partie, être constituées des ressources anciennement affectées aux budgets de compensations financières. Ceci est valable aussi bien pour le fonds en voie de création au niveau de la CEDEAO que pour celui déjà existant à l'UEMOA. Cependant il sera nécessaire d'augmenter les capacités de financement des organisations d'intégration régionale de l'Afrique de l'Ouest en faisant appel aux partenaires au développement et de mettre ensuite en synergie toutes les institutions de financement du développement ;
86. Compte tenu d'une part, de l'impréparation du Niger et d'autre part, d'une première adaptation qu'impliquerait la mise en œuvre de l'Union douanière au sein de la CEDEAO **la mise en place du processus devant conduire à la zone de libre échange avec l'Union européenne pourrait être différée de deux ans après la réalisation de l'Union douanière, période qui serait mise à profit pour parfaire la préparation du Niger au nouveau régime commercial.**

2. Avant propos

Ce document constitue la version finale de l'étude d'impact sur l'économie du Niger de la mise en œuvre d'un Accord de Partenariat Economique entre la CEDEAO et l'Union européenne dans le cadre de la mise en œuvre du nouveau régime commercial de l'Accord de Cotonou. L'étude d'impact s'inscrit dans un programme plus large de renforcement des capacités en appui à la préparation des Accords de partenariat économiques. Ce programme piloté par la Direction du Commerce extérieur du Ministère du Commerce, de l'Industrie et de la Promotion du Secteur Privé, comportait quatre volets :

- Un séminaire d'information en début de processus, associant les différentes administrations concernées, les acteurs du secteur privé et de la société civile, ainsi que les organisations professionnelles et les partenaires sociaux. Celui-ci s'est tenu du 21 au 23 septembre 2004 à Niamey sous la Présidence du Ministre du Commerce, de l'Industrie et de la promotion du secteur privé ;
- La conduite de l'étude d'impact dont les résultats sont présentés dans ce document, réalisée par le Bureau IRAM (Institut de Recherches et d'Application des Méthodes de Développement – France) ;
- La conduite d'une tournée de sensibilisation dans les différentes régions du pays, permettant de présenter les enjeux des APE et de recueillir les points de vue et les attentes des opérateurs économiques, des administrations décentralisées, des acteurs de la société civile, etc. Cette tournée s'est traduite par la tenue de trois forums régionaux à Niamey (régions de Niamey, Dosso et Tillabery), à Tahoua (régions de Tahoua, Agadez), et enfin Zinder (régions de Zinder, Maradi et Diffa) ;
- La restitution et la discussion de la version provisoire de l'étude d'impact lors d'un séminaire qui s'est tenu à Niamey du 27 au 29 décembre 2004. Ce séminaire a réuni approximativement les mêmes participants que le premier séminaire d'information.

Les comptes rendus et contributions des séminaires et de la tournée de sensibilisation sont disponibles auprès de la Direction du Commerce Extérieur (DCE).

Le présent document intègre les contributions et les propositions d'amendements formulées par les participants lors de ce dernier séminaire². Il est important de mentionner que les propositions

² Rapport de synthèse de l'atelier de validation de l'étude d'impact d'un accord de partenariat économique sur l'économie du Niger ; 27-29 décembre 2004 ; Ministère du Commerce ;

relatives à la position du Niger dans la négociation au sein de la CEDEAO et vis-à-vis de l'Union européenne pour la définition du contenu de l'APE ont été amplement discutées dans ce cadre. Les recommandations qui sont formulées dans la présente étude d'impact reflètent très largement les principaux éléments du consensus qui s'est dégagé sur la base des propositions de l'équipe de consultants, complétées et affinées par les contributions et les débats du séminaire de restitution. Ce consensus rassemble tant les Ministères concernées que les acteurs de la société civile (en particulier les syndicats et les ONG) et les opérateurs du secteur privé, réunis notamment au sein de la Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat.

L'équipe de consultant souhaite à ce stade remercier vivement tous les participants des différentes étapes du processus et au premier chef les membres du Cabinet du Ministre du Commerce, la Direction du Commerce Extérieur, la Direction des Douanes, la Direction de la statistique, le Ministère des Finances et de l'Economie ainsi que les Ministères techniques. Ils adressent également leur remerciements aux responsables et au personnel de la Chambre de Commerce, ainsi qu'aux responsables des entreprises qui ont bien voulu leur ouvrir leur porte ainsi que les livres de comptabilité.

3. Avertissement

3.1. Les problèmes de qualité et de cohérence des données

L'analyse des impacts du changement de régime commercial repose sur l'exploitation d'un ensemble de données quantitatives collectées par les dispositifs d'information et les services statistiques du Niger. Dans l'ensemble de la région la qualité de l'information statistique est régulièrement mise en doute. Dans le cas du Niger, ces difficultés liées à la faiblesse des dispositifs, au manque de moyens humains et matériels et parfois à l'obsolescence des méthodologies ou surtout des échantillons (cas de l'enquête agricole par exemple) sont accrues par le fonctionnement de l'économie nationale insérée dans l'espace UEMOA et dans la dynamique commerciale impulsée par le Nigeria, l'importance du secteur informel - mal mesurée par définition - et l'importance des échanges extérieurs non contrôlés, tant avec le Nigeria qu'avec les autres pays membres de l'UEMOA. Les statistiques du commerce extérieur reposent en premier lieu sur les données fournies par la Direction de la Douane, qu'il s'agisse des importations ou des exportations. Ces données apparaissent assez fiables pour les échanges qui font l'objet d'une taxation douanière, donc ceux qui concernent les échanges avec le reste du monde. Elles sous-estiment en revanche tous les flux régionaux. A cela s'ajoute le phénomène des importations - réexportations à destination du Nigeria d'une part et des pays arabes d'autre part. Pour l'essentiel ces flux sont considérés comme une forme de transit mais sont enregistrés par la douane car soumis à la taxe de réexportation.

Afin de corriger les biais liés au contournement des procédures douanières par les opérateurs, notamment pour les échanges au sein de la région, la Direction de la Statistique exploite un ensemble d'informations émanant de différents services, notamment le service de la protection des végétaux, et produit des données commerciales corrigées. Il faut bien reconnaître qu'en l'absence d'un système d'information fiable sur les échanges commerciaux au sein de la zone CEDEAO, les données statistiques ne fournissent qu'une image très approximative de la réalité.

3.2. Les implications pour l'analyse des impacts

Compte tenu de cela, les experts ont choisi de privilégier une approche réaliste de l'appréciation des impacts. L'appréciation générale de l'économie et des échanges commerciaux du Niger s'appuie sur les données de la Direction de la Statistique ou de la BCEAO. Par contre, l'analyse des impacts sur les recettes fiscales s'appuie sur la base de données de la Direction des douanes, dans la mesure où elle intègre l'ensemble des échanges contrôlés qui constituent la base fiscale pour les droits de porte. L'utilisation de cette base est cohérente avec l'objectif poursuivi. L'analyse des impacts économiques a privilégié - du fait des problèmes liés à la qualité et à la disponibilité des données - une approche micro-économique assise sur les comptes d'un panel réduit d'entreprises disposant de comptabilités disponibles et exploitables. Cette approche est complétée par des analyses qualitatives fondées sur l'expérience et les connaissances de l'équipe d'experts et sur les entretiens qu'elle a eu avec les acteurs économiques et les décideurs.

4. Le partenariat UE-ACP : de Lomé à Cotonou

4.1. Bref bilan du régime commercial de Lomé

La coopération euro - ACP est fondée sur le dialogue politique, la coopération au développement et le commerce. Elle tire ses racines dans les relations historiques entretenues par les deux groupes de pays. Les pays européens et ACP partagent l'idée que l'Europe a une responsabilité particulière vis-à-vis de ces pays, qui sont pour la majorité d'anciennes colonies des métropoles européennes.

Le régime commercial de Lomé conçu dans les années 70 s'appuyait sur un principe politique. Il s'inscrivait dans une vision d'un « Nouvel ordre économique international » dont la coopération CEE- ACP se voulait le fer de lance, l'avant garde. Il reposait par conséquent sur un principe simple : à la différence de niveau de développement entre les deux groupes de pays, devait correspondre une différence dans les efforts à accomplir. Ce principe a introduit la notion de

non-réciprocité dans les engagements commerciaux. L'ouverture du marché européen aux importations d'origine ACP n'était pas réciproque. Les économies ACP n'étaient pas tenues en contrepartie des avantages accordés par l'UE, de libéraliser leurs importations d'origine européennes. Du côté européen, les préférences accordées aux pays ACP n'étaient pas exclusives. L'UE a accordé des préférences à d'autres pays en développement dans le cadre du Système de préférences généralisées. Mais le régime Lomé était le plus favorable. A la différence du SPG il est négocié entre le groupe ACP et l'UE, et ne peut être remis en cause sur décision unilatérale.

Malgré ce dispositif, la part des ACP dans le commerce mondial s'est érodée. La part des origines ACP dans les importations européennes n'a cessé de se dégrader. Les avantages accordés aux ACP (marge préférentielle) n'ont pas empêché les concurrents – principalement d'autres pays en développement latino américains ou asiatiques- d'accroître leur part de marché en Europe, au détriment des ACP.

La spécialisation des économies ACP, et notamment leur dépendance à l'égard d'un ou de deux produits d'exportation n'a pas réellement été réduite par le dispositif Lomé, malgré les ressources mises en œuvre à cette fin, en particulier dans le cadre des dispositifs STABEX³ et SYSMIN. Les préférences n'ont pas incité les pays ACP à diversifier leurs base d'exportation⁴, comme on vient de le voir, ni à diversifier leurs destinations. La plupart des pays ont plus de la moitié de leurs exportations orientées vers le marché européen. Enfin, une des principales critiques formulées à l'égard de Lomé est que le système a spécialisé les pays dans l'exportation de matières premières essentiellement agricoles, mais aussi minières (cas du Niger), non ou très peu transformées. Or, les cours des matières premières ont connu une érosion quasi constante, ou une très grande volatilité durant les 30 dernières années.

Au total, s'est développé le sentiment que le système de préférence n'avait pas permis aux économies ACP de s'ajuster et d'améliorer leur compétitivité, afin d'affronter leur concurrents émergents. Hormis quelques rares exemples, la spécialisation sur l'exportation d'un nombre très limité de matières premières induisait une vulnérabilité très grande et ne préparait pas ces économies à une insertion positive dans les échanges internationaux, et efficace au regard de leurs objectifs de croissance économique et de réduction de la pauvreté.

Dans le même temps, il faut reconnaître que l'Europe, tout en conservant des liens de solidarité très forts avec les pays ACP, développait des approches partenariales avec plusieurs ensembles régionaux, dont certains disposent d'une base productive concurrente des productions ACP.

La faible efficacité du régime de Lomé, couplée avec l'incompatibilité de certaines de ses dispositions avec les règles multilatérales ont sonné le glas d'une certaine approche volontariste du rôle du commerce dans les stratégies de développement. Lomé « avant garde de la régulation du commerce mondial » fait désormais place à Cotonou « compatible avec les règles de l'OMC ».

³ Ces dispositifs de stabilisation des recettes d'exportation des produits agricoles ou miniers visaient à compenser des pertes de recettes conjoncturelles liées soit à des baisse des cours soit à des baisses des volumes exportés par les pays. Les ressources ont rarement été utilisées pour moderniser et améliorer la compétitivité des secteurs de production et d'exportation.

⁴ Blein R. et Al : Les complémentarités et concurrence des agricultures UE-ACP ; CIRAD-Bureau Issala ; Ministère français de l'Agriculture ; 2001 ;

Les dispositions du volet commercial qui intéressent particulièrement le Niger concernent les préférences commerciales (marges préférentielles sur les droits de douane) ouvrant l'accès au marché européen. A l'inverse du SPG, le système Lomé est négocié entre les deux parties UE et ACP et ratifié. Dans ce cadre, les produits originaires des ACP bénéficient de droits de douane plus faibles que ceux originaires des autres pays en développement. Cette préférence est non-réciproque, les pays ACP n'étant pas tenus jusque là d'ouvrir parallèlement leurs marchés aux importations d'origine européenne, et d'accorder une quelconque préférence à cette origine géographique par rapport aux autres. A ce titre, tous les produits primaires et les produits industriels entrent en franchise de droits sur le marché européen. Pour les produits agricoles, le régime est en principe différent selon qu'il s'agit de produits concurrents des productions européennes ou, au contraire, non concurrents. Les premiers sont régis par des protocoles ouvrant droit à des contingents d'exportations payés aux prix intérieurs européens. Le Niger n'ayant pas de productions exportées correspondant à ces « protocoles produits » (sucre, banane, viandes bovines, rhum...), n'est donc pas directement concerné par cet aspect.

Au fil du temps les préférences commerciales des exportations ACP vers l'UE se sont considérablement érodées. Cette érosion s'explique par le phénomène de libéralisation multilatérale, qui se traduit par une baisse généralisée des tarifs, réduisant d'autant la marge préférentielle, accordée aux ACP. Deuxième phénomène qui entre en jeu, la multiplication des accords commerciaux conclu entre l'UE et d'autres régions telles que la Méditerranée ou le Mercosur, ou certains pays comme le Mexique ou le Chili. Ces accords concernent en partie des produits qui concurrencent les exportations ACP sur les marchés européens : légumes, fruits notamment, pour ce qui à trait aux exportations agricoles.

Les marges préférentielles qui subsistent au profit des pays ACP sont bien souvent insuffisantes pour compenser les différences de compétitivité entre les exportations ACP et les exportations concurrentes.

4.2. Principales orientations de l'Accord de Cotonou en matière de commerce

L'Accord de Cotonou⁵ signé le 23 juin 2000 renouvelle le partenariat UE-ACP pour une période de 20 ans. Il est révisable tous les cinq ans. Comme les précédentes Conventions de Lomé, il est structuré autour de trois piliers :

1. le dialogue politique ;
2. l'aide au développement ;
3. le régime commercial.

⁵ Accord de Partenariat ACP-UE ; Supplément au Courrier ACP-UE ; 23 juin 2000.

Ces piliers se déclinent dans la coopération au niveau de l'ensemble du groupe ACP (77 pays), au niveau de chaque entité régionale et au niveau national.

Le régime commercial de Lomé reste en vigueur jusqu'au 31 décembre 2007, date à laquelle viendra à expiration la dérogation aux règles commerciales multilatérales accordée par l'OMC.

A partir du 1^{er} janvier 2008, un nouveau régime commercial entrera en vigueur. Il introduit plusieurs modifications fondamentales dans la relation commerciale entre l'UE et les ACP.

La première de ces modifications porte sur la différenciation : il n'y aura plus un seul régime commercial qui régira les relations entre l'UE et les 77 pays ACP, mais plusieurs régimes.

Ce changement en introduit directement un deuxième : le partenaire de l'Union européenne pour conduire la négociation n'est plus seulement le groupe ACP. La négociation fait désormais intervenir, avec un rôle de premier plan, les communautés économiques régionales (la CEDEAO et l'UEMOA dans la région Afrique de l'Ouest). Les grandes lignes, les questions transversales liées au commerce restent négociées principalement au niveau de l'ensemble des ACP (première phase des négociations), alors que les accords spécifiques vont être principalement négociés avec les institutions d'intégration régionale⁶ (deuxième phase des négociations). Ce changement est très important car il est porteur d'exigences nouvelles pour les organisations d'intégration régionale (OIR) en terme de capacités humaines et institutionnelles et il impliquera des efforts considérables de coordination et de concertation entre les États, les OIR et le groupe ACP à Bruxelles. Le troisième changement fondamental porte sur l'introduction de la réciprocité dans les relations commerciales. Le rapport reviendra sur les raisons qui ont conduit à cette évolution. La révision du régime commercial de Lomé était rendue incontournable pour des raisons liées au non respect des règles multilatérales convenues par l'ensemble des pays membres de l'OMC parmi lesquels figurent les pays membres de l'UE et la plupart des pays membres du groupe ACP.

4.3. Problèmes de conformité du régime des échanges UE-Niger avec les règles de l'OMC

Les problèmes de conformité du régime commercial entre le Niger et l'UE, qui se posaient dans le régime commercial de Lomé et ont obligés les parties à obtenir une dérogation de l'OMC (dérogation qui échoit au 31 décembre 2007)⁷ ne se posent pas dans le cas précis du Niger.

Ces problèmes de conformité se posent pour les pays non PMA lorsqu'ils bénéficient de concessions commerciales non-réciproques, ce qui est effectivement le cas dans le régime commercial UE-ACP actuellement en vigueur. Il s'agit là d'une entorse aux règles de l'OMC qui stipulent qu'un pays ou un groupe de pays ne peut accorder de concessions non réciproques, que

⁶ Le paragraphe 2 de l'article 35 de l'Accord de Cotonou stipule que « la coopération économique et commerciale se fonde sur les initiatives d'intégration régionale des États ACP, considérant que l'intégration régionale est un instrument clé de leur intégration dans l'économie mondiale »

⁷ Communautés européennes : l'Accord de partenariat ACP-UE ; Décision du 14 novembre 2001 ; Conférence ministérielle de l'OMC ; WT/MIN(01)/15 ; OMC ;

s'il s'agit d'un PMA. Dans le cas contraire, soit les concessions sont accordées à l'ensemble des pays en développement, soit elles sont réciproques et s'inscrivent dès lors dans le cadre d'un accord de libre échange (ALE). Les APE visent précisément à assurer cette conformité en introduisant pour l'essentiel des échanges la règle de la réciprocité. C'est donc la principale évolution par rapport au régime commercial antérieur.

En tant que PMA, le Niger n'est donc pas formellement concerné par ce problème. D'autant moins que les accords de l'OMC prévoient précisément que les pays en développement, en particulier les PMA, bénéficient d'un traitement spécial et différencié (TSD) au niveau de leur engagements relatifs à la réforme de leurs politiques commerciales⁸.

4.4. Implications du statut de PMA sur les engagements commerciaux du Niger

Classé parmi les pays les plus pauvres de la planète, le Niger bénéficie des avantages accordés aux PMA que ce soit dans le commerce multilatéral (traitement spécial et différencié à l'OMC) ou dans ses relations commerciales avec l'Union européenne. Pour cette dernière, l'Initiative «Tout sauf les armes» lui permet en principe un accès sans entrave au marché européen. Les produits qui sont exclus de ce dispositif ne concernent pas le Niger (riz, sucre, banane à court terme et bien sûr, les armes).

Le Niger n'est pas tenu d'intégrer un APE et par conséquent de libéraliser ses importations en provenance de l'Union européenne pour conserver un accès très large au marché européen (théorique, puisque le Niger n'en profite que très peu). Le Niger a choisi de s'impliquer dans la négociation d'un APE dans le cadre de la CEDEAO⁹, pour des raisons qui tiennent à l'importance qu'il accorde à la dynamique d'intégration régionale. Trois pays seulement ne sont pas classés parmi les PMA et ont de ce fait un intérêt majeur à ce que la région signe un APE fondé sur le principe d'un accord de libre-échange : la Côte d'Ivoire, le Nigeria et le Ghana. Ce sont les plus grands exportateurs de produits vers l'UE et ceux qui bénéficient déjà le plus largement des dispositions commerciales du régime Lomé. Pour les produits agricoles qui représentent l'immense majorité des exportations de la région, ces trois pays assurent 79 % des exportations vers l'UE. Pour l'ensemble des produits, cette part se situe à 73 %. Pour ces pays, il est vraisemblable qu'en l'absence d'un APE, le régime à terme de leur exportations avec l'Union européenne relèvera du SPG, quitte à ce qu'une nouvelle période de transition soit négociée et fasse l'objet d'une dérogation à l'OMC. Ce que ne souhaitent pas les parties dans l'état actuel du débat. Pour ces trois pays, l'analyse des impacts de l'APE se fait en référence à deux situations : la première qui est l'ancien régime de Lomé, encore en vigueur jusqu'en fin 2007 ; la deuxième situation de référence étant l'alignement pur et simple sur le SPG.

⁸ Njinkou D. et al. ; L'Afrique et les défis de l'OMC ; Ed. Karthala ; 375 p ; 2004 ;

⁹ Feuille de route agréée des négociations de l'Accord de partenariat Economique entre l'Afrique de l'Ouest et la Communauté européenne ; Réunion technique conjointe CE-CEDEAO ; Abuja ; mars 2004

A l'évidence ces pays ont beaucoup plus d'intérêt à voir aboutir un APE, même si les impacts sur leurs recettes douanières peuvent être très importants. Pour ces pays, l'APE est en effet le moyen de maintenir un accès le plus large possible au marché européen et de conserver une marge préférentielle par rapport aux autres exportateurs non ACP.

Pour le Niger il est légitime de savoir s'il convient de s'engager dans une telle démarche. L'initiative « Tout sauf les armes » permet globalement de conserver un accès très large au marché européen, sans devoir procéder en échange à une libéralisation des importations d'origine européenne. En revanche, il s'agit d'un régime unilatéral, non fondé sur la négociation et par conséquent plus vulnérable. En première approche et à court terme, la tentation pourrait être grande de choisir cette option. Elle est moins risquée en terme de fiscalité et moins risquée sur le plan de la concurrence entre l'économie locale et l'économie européenne.

Pour tous les PMA de la région, ce raisonnement peut être tenu et il illustre la capacité de négociation dont dispose ce groupe au sein de la CEDEAO d'une part, vis-à-vis de l'Union européenne d'autre part.

Encadré 1 : le régime « tout sauf les armes » et l'APE

L'initiative « Tout sauf les armes » (TSA) adoptée en février 2001 par l'Union européenne modifie le Système de Préférences Généralisées. Elle étend le libre accès au marché européen en franchise de droits et de contingents, à tous les produits originaires des PMA, à l'exception des armes et munitions. Désormais tous les produits agricoles sont couverts, y compris les produits sensibles comme les viandes, les fruits et légumes, les céréales, les produits transformés du sucre et du cacao, etc. Seuls les trois produits les plus sensibles ne sont pas libéralisés immédiatement mais le seront ultérieurement : les bananes (2006), le riz (2009) et le sucre (2009)¹⁰.

Pour l'heure, l'APE est envisagé comme un accord de libre échange qui vise la mise en conformité du régime commercial avec les règles multilatérales de l'OMC. Il n'existe pas de référence précise et indiscutable pour qualifier une zone de libre échange.

L'Article 24 de l'OMC stipule que « On entend par zone de libre échange un groupe de deux ou plusieurs territoires douaniers entre lesquels les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives (...) sont éliminées pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires des territoires constitutifs de la zone de libre échange ».

Le débat n'est pas tranché sur l'ampleur des échanges qui doivent faire l'objet d'une libéralisation intégrale pour que l'accord commercial puisse être jugé conforme aux règles multilatérales. Les parties contractantes ACP et UE reconnaissent que la libéralisation dans le cadre de l'APE ne va

¹⁰ Source : extraits de « Etude d'impact des APE sur l'économie du Mali » ; IRAM-GREAT Octobre 2004.

pas inclure l'ensemble des produits ou se réaliser dès le 1^{er} janvier 2008. L'UE avance une couverture des échanges de 90 % dans un délai de 10 ans, sauf cas exceptionnels. L'essentiel de la négociation va donc porter sur les produits jugés sensibles, qui seront exclus de la libéralisation, sur le rythme de la libéralisation, sur les mesures compensatoires et les mesures d'accompagnement (avant ou après la libéralisation).

Tableau 1 : Les principaux éléments de différenciation entre APE et TSA¹¹

Régime	APE	« Tout sauf les armes »
Pays éligibles	Pays ACP, PMA ou non	PMA uniquement
Libre accès au marché européen	Oui	Oui pour les PMA
Libre accès au marché des PED pour l'UE	Oui	Non
Engagement	Négocié	Unilatéral
Principe de Réciprocité	oui	non

Tableau 2 : Typologie des accords régionaux conclus par l'Union européenne - mai 2004

Type de régime commercial	Titre de l'accord	Pays concernés
Marché unique	Espace économique européen (EEE)	Islande, Liechtenstein, Norvège
Union douanière		Turquie, Andorre, Saint-Marin
Zone de libre-échange		Afrique du Sud, ERYM, Autorité palestinienne, Bulgarie, Chili, Croatie, Îles Féroé, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Mexique, Roumanie, Suisse, Tunisie
Accords de partenariat et de coopération (traitement NPF)		Russie et autres anciens pays de la Communauté des États indépendants
Non réciproques: préférences contractuelles	Accords euro-méditerranéens, Accords de Cotonou	Algérie, Égypte, pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, Syrie

¹¹ Pays en développement, commerce international et développement soutenable : le rôle du Système des Préférences Généralisées de la Communauté pour la décennie 2006-2015 ; Communication de la Commission au Conseil, au parlement européen, et au Conseil économique et social européen. ; COM(2004)461 final ; 2004 ;

Règlement (CE) N° 416/2001 du Conseil du 28 février 2001 modifiant le règlement (CE) n° 2820/98 portant application d'un schéma pluriannuel de préférences tarifaires généralisées pour la période du 1^{er} juillet 1999 au 31 décembre 2001, afin d'étendre aux produits originaires des pays les moins développés la franchise des droits de douane sans aucune limitation quantitative.

Type de régime commercial	Titre de l'accord	Pays concernés
Non réciproques: préférences autonomes	Système généralisé de préférences (SGP) et accords de stabilisation et d'association.	Autres pays en développement et membres de la Communauté des États indépendants Albanie, Bosnie-Herzégovine et Serbie-Monténégro (y compris le Kosovo)
Traitement purement NPF		Australie; Canada; États-Unis; Hong Kong, Chine; Japon; Nouvelle-Zélande; République de Corée; Singapour et Taïpei chinois.

Source: Secrétariat de l'OMC, sur la base de Lamy, P. (2002), Stepping stones or stumbling blocks? The EC's approach towards the problem of multilateralism and regionalism in trade policy. *The World Economy*, novembre 2002, volume 25, n° 10, pages 1399-1413(15).

5. Les accords commerciaux impliquant le Niger

5.1. Les accords régionaux

Le Niger est inséré au niveau régional dans deux espaces d'intégration économique : l'UEMOA et la CEDEAO. Ces deux organisations, dont le Niger est un membre fondateur, sont engagées dans un processus d'harmonisation de leur politiques tarifaires (extension du TEC) dans la perspective de la création d'une Union douanière à l'échéance du 31 décembre 2007.

5.1.1. La politique commerciale au sein de l'espace UEMOA

Le Traité de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine signé le 10 janvier 1994 fixe à l'UEMOA l'objectif général d'instituer un marché commun. Pour ce faire, la politique commerciale s'est vue édicter les objectifs spécifiques suivants (cf. Art.76 du Traité) :

1. Eliminer les barrières tarifaires et non tarifaires et toutes les taxes et mesures d'effet équivalent sur les échanges entre les pays membres, sous réserve du respect des règles d'origine de l'Union ;
2. Etablir un Tarif Extérieur Commun (TEC) ;
3. Instituer des règles communes de concurrence ;

4. Instituer la libre circulation des personnes, des biens, des services et des capitaux et le droit d'établissement ;
5. Mettre en place un système de normes harmonisées ainsi que des procédures de certification et de contrôle de qualité.

L'Union conclut les accords internationaux ou à défaut instruit les Etats membres pour qu'ils conforment et coordonnent leurs positions de négociation dans les cas particuliers où les négociations au sein d'organisations internationales sont de nature à avoir des incidences sur le fonctionnement du marché commun.

Toutefois, l'UEMOA reconnaît aux Etats sous certaines conditions, la possibilité de prendre des mesures de sauvegarde destinées à faire face à des difficultés graves dans un ou plusieurs secteurs de leurs économies.

L'objectif recherché par l'Union étant de porter la part du commerce intra communautaire à 25% en 2005, des assouplissements ont été introduits dans les règles d'origine tels que la réduction du taux de valeur ajoutée requis ou la procédure d'octroi de la qualité de produits originaires. De même, de nouvelles règles d'évaluation ont été adoptées et la fiscalité intérieure indirecte a été harmonisée.

Enfin, des règles communes de concurrence, pour une bonne application des articles 88 et 89 du Traité, ont été mises en place sous forme de Politique Concurrentielle de l'Union.

Depuis le 1^{er} janvier 2000, l'UEMOA a réalisé l'Union douanière par la mise en place d'un Tarif Extérieur Commun (TEC) et d'un Régime Tarifaire Préférentiel à travers la Taxe Préférentielle Communautaire au taux zéro (0).

5.1.2. Le régime des échanges à l'intérieur de l'espace UEMOA

Il est caractérisé par le Régime Tarifaire Préférentiel qui a évolué de manière progressive entre le 1^{er} juillet 1996 et le 31 décembre 1999. La préférence dont il est question a consisté à la mise en place d'une taxation dégressive par l'application de la Taxe Préférentielle Communautaire (TPC) par rapport au droit commun (DC). Cette évolution a été la suivante :

Tableau 3 : Evolution de la préférence tarifaire

Périodes	Taux TPC
01/07/96 – 30/06/97	70 % du DC
01/07/97 - 31/12/98	40 % du DC
01/01/99 – 31/12/99	20 % du DC
Depuis le 01/01/2000	0%

Il faut toutefois rappeler que ce mécanisme a été appliqué aux produits industriels originaires et agréés à la TPC. En effet, les produits du cru et de l'artisanat traditionnel ont bénéficié d'un désarmement tarifaire total dès le 1^{er} juillet 1996.

Ainsi, depuis le 1^{er} janvier 2000, les produits du cru, de l'artisanat traditionnel et les produits industriels originaires agréés circulent librement en exonération de tous droits et taxes de porte et formellement, sans entraves administratives.

Pour impulser les échanges intra-communautaires, les règles d'origine ainsi que la procédure d'octroi de la qualité de produit originaire ont été assouplies. Il est même envisagé de supprimer l'obligation de délivrance d'un certificat d'origine pour les produits du cru et de l'artisanat traditionnel.

Le résultat est qu'en fin 2000, environ 1845 produits industriels impliquant 419 entreprises de l'Union ont bénéficié du régime tarifaire préférentiel, c'est-à-dire qu'ils circulent sur le territoire de l'Union en franchise des droits de porte.

Cependant, de multiples difficultés subsistent encore et constituent des entraves à la libre circulation des produits originaires. Il s'agit, entre autres :

1. du refus par certains pays d'appliquer la TPC à certains produits agréés ;
2. de l'exigence de certificats nationaux de conformité pour les produits exportés ;
3. du refus de reconnaître la qualité de produits originaires à certains produits du cru ou même de leur reconnaître leur qualité de produits du cru ;
4. de la non reconnaissance des documents commerciaux délivrés par certains Etats ;
5. de la superposition des formalités douanières d'un Etat membre à un autre de l'Union.

Néanmoins, la Commission est en train de mener des actions pour surmonter certaines de ces difficultés. Ainsi, compte-t-elle mettre en place un document unique pour les formalités douanières et un observatoire régional des pratiques anormales, construire des bureaux de douane à contrôle juxtaposé et entreprendre des missions circulaires d'évaluation afin de relever les manquements dans l'application des règles régissant l'Union douanière.

Des mesures d'accompagnement ont appuyé la mise en œuvre du schéma de libéralisation des échanges. C'est ainsi que le Traité a créé les versements compensatoires pour atténuer les pertes de recettes consécutives à la mise en place de la zone de libre échange intra-communautaire. Un fonds de compensation a donc vu le jour pour permettre de compenser les moins-values des recettes douanières occasionnées par l'octroi du régime tarifaire préférentiel.

Cette compensation est prévue pour prendre fin en décembre 2005 après réduction progressive des montants à compenser depuis 2001.

Le fonds de compensation est alimenté par le Prélèvement Communautaire de Solidarité (PCS) dont le taux de 1% est prélevé sur les importations d'origine tierce. Le PCS finance également les autres budgets de l'Union (Budget de la Commission, Fonds d'Aide à l'Intégration Régionale).

5.1.3. Le régime des échanges aux frontières de l'espace UEMOA

Le régime des échanges aux frontières de l'espace UEMOA se résume au TEC dont la mise en place s'est faite également de manière progressive. Il s'est agi dans un premier temps de limiter la taxation globale en droits de porte à un maximum de 30%, puis 25%.

Le 1^{er} janvier 2000 a vu la mise en vigueur du TEC qui a entraîné une simplification des systèmes tarifaires. Il a permis d'ouvrir l'Union en tant que territoire douanier unique sur l'économie mondiale, de maintenir un certain niveau de protection de la production communautaire et de lutter contre les détournements de trafics et de destinations.

L'adoption du TEC a également entraîné une baisse généralisée des droits de douane sur tous les produits, quelle que soit par ailleurs leur origine ou leur provenance.

Si on considère que le modèle d'intégration retenu par l'UEMOA est l'intégration par les marchés, l'ouverture au monde vise à développer les échanges internationaux pour soutenir la croissance au sein de l'Union. Cela suppose que les industries des pays membres seront compétitives sur le plan international grâce à l'amélioration de leur productivité qui découlera du jeu de la concurrence, créateur de nouvelles opportunités d'investissements et facteur d'abaissement des coûts de production.

Quant à la fonction protectrice du TEC, elle ne peut être effective et positive pour chaque produit que par la différenciation opérée entre les tarifs nominaux – bas voire nuls - qui frappent les intrants et biens d'équipements et les tarifs appliqués sur les produits finis obtenus à partir de ces matières premières et qui correspondent au droit de porte le plus élevé.

Les composantes de l'architecture du TEC sont : le Droit de Douane (DD), la Redevance Statistique (RS), et le prélèvement Communautaire de Solidarité (PCS). Un mécanisme de protection complémentaire a été mis en place de manière provisoire afin de permettre une adaptation progressive des produits communautaires similaires aux produits tiers importés qui y sont éligibles aux conditions de la mondialisation. Ce mécanisme comprend la Taxe Dégressive de Protection (TDP) et la Taxe Conjoncturelle à l'importation (TCI) destinée à lutter contre les variations erratiques des prix mondiaux de certains produits et à contrecarrer les pratiques déloyales à l'importation.

La TDP comme la TCI sont des taxes communautaires d'application nationale. Alors que la durée de vie de la TDP a été fixée pour prendre fin au 31 décembre 2005, la TCI est temporaire, dépendant de la mise en œuvre de l'ensemble des mécanismes de sauvegarde de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).

La structure du TEC prend en compte, pour la détermination du Droit de Douane applicable, la catégorisation des produits qui est ainsi déterminée :

- **la catégorie 0** comprend les biens sociaux, notamment les médicaments et les articles scolaires ;
- **la catégorie 1** regroupe les produits de première nécessité, les matières premières de base, les biens d'équipement industriels et les intrants spécifiques ;
- **la catégorie 2** rassemble les autres intrants et produits intermédiaires, les autres biens d'équipement, les produits de grande consommation non susceptibles de concurrencer les produits de l'Union ;
- **la catégorie 3** comprend les biens de consommation finale et tous les autres biens non repris ailleurs, notamment tous les produits susceptibles de concurrencer les produits similaires de l'Union.

Le taux du Droit de Douane affecté à chacune de ces catégories est respectivement de 0%, 5%, 10% et 20%.

Cette structure est constituée, outre le Droit de Douane, de la Redevance Statistique au taux unique de 1% et du Prélèvement Communautaire de Solidarité, également au taux unique de 1%. Pour les pays qui les appliquent, il faut retenir que la Taxe Dégressive de Protection a deux (2) taux - 2,5 % et 5 % - et que la Taxe Conjoncturelle à l'Importation est fixée à un taux unique de 10%, avec possibilité de perception selon le système de la péréquation.

Tableau 4: Architecture et structure du TEC UEMOA

Catégories	Cat. 0	Cat. 1	Cat. 2	Cat. 3	Observations
Droits et Taxes					
Droits de Douane	0%	5%	10%	20%	
Redevance Statistique	1%	1%	1%	1%	
Prélèvement . Communautaire de Solidarité (PCS)	1%	1%	1%	1%	
Taxe Dégressive de Protection (TDP)					2 Taux : 2,5 % et 5 %. Mais n'est pas appliquée au Niger
Taxe Conjoncturelle d'Importation (TCI)					Taux de 10%. Appliquée sur le riz jusqu'en 2003
Prélèvement Communautaire (PC) CEDEAO	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	Hors TEC UEMOA. Taux de 1% appliqué au Niger par dérogation

Source : Commission UEMOA

Les pays dont le niveau de taxation était supérieur à celui du TEC ont subi, du fait de l'application de ce tarif, des pertes de recettes douanières dont la compensation est prévue par le Traité.

L'UEMOA a entrepris de consolider la construction du marché commun et les années à venir devraient voir :

- la mise en place d'un dispositif de surveillance commerciale avec l'appui de la Banque Mondiale ;
- le développement, en synergie avec la Chambre Consulaire Régionale, des activités de promotion commerciale à travers notamment un réseau communautaire d'information commerciale ;
- la régionalisation de plus en plus importante des accords commerciaux internationaux bilatéraux et multilatéraux dont les Accords de Partenariat Economique (APE) et le cycle de négociations multilatérales de l'OMC ;
- l'accroissement du potentiel de croissance induit par l'Union douanière en accompagnant celle-ci par la mise en œuvre effective de la libre circulation des personnes et des facteurs de production, le droit d'établissement et de résidence à l'échelle de la zone ;
- la mise en place du Code des Investissements de l'Union.

5.1.4. La politique commerciale au sein de l'espace CEDEAO et évolutions prochaines

Le traité révisé de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) signé à Cotonou le 24 Juillet 1993 a reprogrammé la mise en place de l'Union douanière à compter de 1990.

Comme l'UEMOA, la CEDEAO créée en 1975 vise l'établissement d'une Union douanière entre ses quinze (15) Etats membres dont l'aboutissement est prévu dix (10) ans après, c'est à dire en l'an 2000. Cette Union douanière serait naturellement caractérisée par la suppression totale à l'échéance indiquée des droits de douane et de toute taxe d'effet équivalent à l'occasion de l'importation de produits originaires de la Communauté dans un Etat membre. La même disposition vaut pour les barrières non tarifaires telles que les restrictions quantitatives, les interdictions de nature contingente et autres obstacles administratifs au commerce entre les Etats membres.

Sur la période de 10 ans, les Etats de la Communauté devaient réduire puis éliminer les droits d'entrée et autres taxes d'effet équivalent perçus à l'importation de produits admis au bénéfice du tarif préférentiel communautaire. Il s'agit ici des produits industriels, de ceux du cru et de l'artisanat traditionnel ne faisant pas l'objet d'agrément ni de compensation pour pertes de recettes.

Le régime tarifaire préférentiel ainsi instauré doit progressivement tendre vers la création d'une zone de libre échange à l'intérieur de la Communauté avec un taux préférentiel égal à zéro, certains Etats devant désarmer plus rapidement que les autres.

L'union douanière de la CEDEAO se compose également d'un marché unique à l'intérieur où prévaut le principe de la zone de libre échange et d'un tarif extérieur commun appliqué aux frontières du territoire douanier unifié de la Communauté.

Compte tenu du déséquilibre dans le niveau de développement des Etats qui composent la communauté, de la fragilité de leurs économies et de la précarité de leurs ressources financières, le traité autorise la prise de mesures de sauvegarde sous certaines conditions.

La CEDEAO a prévu, comme mesure d'accompagnement, la compensation financière des pertes de recettes douanières ainsi que des actions et programmes de développement. Elle a, à cet effet, créé dès le départ le Fond de Coopération, de Compensation et de Développement dont le capital et les fonds d'intervention étaient financés par les Etats membres à travers leur budget avant l'institution du Prélèvement Communautaire (PC).

Le PC est un prélèvement de 0.5% (1% dans certains pays dont le Niger) appliqué aux produits tiers importés par les Etats membres. Ses ressources sont affectés au financement du budget de fonctionnement du secrétariat exécutif de la CEDEAO et du budget de compensation.

Les dispositions de l'article 50 du traité qui prescrivent les actions à entreprendre pour la promotion des échanges commerciaux peuvent s'avérer insuffisantes sans l'intégration monétaire et financière.

Encadré 2: Article 50 du traité relatif à la promotion des échanges commerciaux

Les Etats Membres s'engagent à entreprendre, à travers leurs secteurs publics et privés la promotion des échanges commerciaux par des actions telles que :

- encourager l'utilisation des matières, des biens et des facteurs de production ainsi que des produits finis en provenance de la communauté ;
- participer périodiquement aux foires commerciales sectorielles régionales ainsi qu'aux autres activités similaires ;

Au niveau régional, la Communauté s'engage à promouvoir les échanges commerciaux par :

- l'organisation sur une base régulière d'une foire commerciale régionale de la CEDEAO ;
- l'harmonisation de la programmation des foires nationales et des manifestations similaires ;
- la mise en place d'un réseau intra-communautaire d'information commerciales ;
- l'étude des tendances de l'offre et de la demande dans les Etats membres et la diffusion des résultats de cette étude au sein de la communauté ;
- la promotion de la diversification des marchés de l'Afrique de l'Ouest et la commercialisation des produits de la Communauté ;
- la prise de mesures favorables à l'amélioration des termes de l'échange pour les produits ouest-africains et une plus grande facilité d'accès des marchés internationaux pour les produits de la communauté ;
- la participation, le cas échéant, en tant que groupe à des négociations internationales organisées dans le cadre du GATT, de la CNUCED ou de toute autre instance de négociation commerciale.

5.1.5. Le régime des échanges à l'intérieur de l'espace CEDEAO

Conformément aux dispositions du Traité un schéma de libéralisation des échanges à l'intérieur de la Communauté a été adopté dès le début des années 80. Ce schéma, malgré de nombreux reports, n'a pas connu une mise en œuvre significative dans les Etats membres. (voir infra).

Le schéma de libéralisation des échanges commerciaux de la CEDEAO prévoit pour les produits du cru et de l'artisanat traditionnel :

- L'exonération totale des droits et taxes à l'importation ;
- La libre circulation sans aucune restriction quantitative ;
- La non compensation des moins-values des recettes douanières du fait de leur importation

La libéralisation des échanges des produits industriels, après une période de consolidation des droits et taxes d'effet équivalent et des barrières non tarifaires se caractérise par la suppression progressive des barrières aux produits industriels originaires de la Communauté et agrées au bénéfice du régime préférentiel ainsi établi.

Une définition de produits originaires spécifique a été adoptée qui privilégie l'utilisation des matières premières d'origine communautaire et la création d'une valeur ajoutée dans le processus de fabrication.

Un calendrier de désarmement des tarifs douaniers des produits industriels originaires de la communauté a été arrêté. La libéralisation des échanges de ces produits a donc pris en compte :

- le niveau de développement industriel des pays ;
- l'importance des recettes douanières dans le budget des Etats membres ;
- le caractère insulaire ou enclavé des pays.

Ainsi les Etats membres ont été classés en trois (3) groupes, chacun recevant un taux d'abattement du tarif, taux lui-même fonction de la durée de désarmement.

Le tableau ci-dessous résume le programme de libéralisation des échanges des produits industriels originaires.

Tableau 5: Programme de libéralisation des échanges au sein de l'espace CEDEAO

Groupes de pays	Taux annuel de l'abattement tarifaire	Période de l'abattement tarifaire
Groupe I : Cap Vert, Gambie, Guinée Bissau, Burkina Faso, Mali, Niger	10 %	10 ans
Groupe II : Bénin, Guinée, Liberia, Sierra Leone	12.5 %	8 ans
Groupe III : Côte d'Ivoire, Ghana, Nigeria, Sénégal	16.6 %	6 ans

Source : Secrétariat exécutif de la CEDEAO

Mais jusqu'à fin 2003 l'application de ce schéma n'était pas effective dans l'ensemble des Etats membres. On pense généralement que les raisons à la base de cette situation sont liées aux règles d'origine et aux défaillances du mécanisme de compensation des pertes de recettes douanières :

- o aux règles d'origine parce que la procédure d'agrément des produits des industries établies en zones franches sont exigibles au tarif préférentiel ;
- o au mécanisme de compensation car l'affectation prioritaire du produit du PC aux budgets de fonctionnement de la Communauté conduit à des arriérés énormes dans le domaine de la compensation. Ceci est accentué par la lenteur administrative dans l'instruction des dossiers de demande de compensations.

Une évaluation menée vers fin 2002 a établi que les produits du cru et les produits de l'artisanat traditionnel circulent librement, à quelques rares exceptions près, entre les Etats membres tandis que l'élimination totale des droits de porte sur les produits industriels originaires agréés n'était pas observée.

5.1.6. Le régime des échanges commerciaux aux frontières de l'espace CEDEAO

Le traité de la CEDEAO consacre la réalisation de l'Union douanière caractérisée par :

- o la création d'une zone de libre échange à l'intérieur du territoire de la Communauté ;
- o la mise en place d'un Tarif Extérieur Commun et de politiques commerciale et de la concurrence communes vis-à-vis des pays tiers.

Le TEC CEDEAO est en voie d'adoption dans le cadre de la mise en œuvre de la décision des Chefs d'Etats d'étendre le TEC UEMOA à l'ensemble de la CEDEAO. Les pays non membres de l'UEMOA finalisent actuellement la liste des exemptions provisoires (période de transition d'ici à 2007) ou définitives qu'ils souhaitent voir prises en considération. De même des

ajustements sont nécessaires dans le domaine de la catégorisation des produits et de l'harmonisation de la réglementation douanière.

La convergence des structures tarifaires est un processus complexe car l'espace UEMOA a procédé à une libéralisation d'ampleur de son commerce extérieur. La Gambie a elle aussi largement libéralisé ses importations. Le Ghana a une structure tarifaire assez proche de celle de l'UEMOA. A l'opposé, le Nigeria qui a déjà fortement réduit sa protection, dispose encore d'une structure tarifaire comportant une vingtaine de taux de droit de douane et de nombreux produits restent prohibés à l'importation. Alors que le droit de douane moyen qui frappe les importations de l'UEMOA s'élève à 12,1 %, le taux moyen au Nigeria est de 27,6 %.

5.1.7. Les perspectives relatives aux régimes des échanges commerciaux de la CEDEAO

L'inertie constatée dans la mise en application du schéma de libéralisation des échanges et la réalisation de l'Union douanière a conduit les autorités de la Communauté à exhorter les Etats membres à appliquer, sans délai, le schéma de libéralisation des échanges en harmonie avec celui de l'UEMOA. A cet effet un protocole relatif à la définition de produits originaires des Etats membres et un autre relatif à l'application des procédures de compensation des pertes de recettes, tous deux inspirés des règles en pratique à l'UEMOA, ont été adoptés.

Un élan supplémentaire a été donné à la mise en application de ce schéma par les négociations entreprises entre les Etats de l'Afrique de l'Ouest et l'Union Européenne en vue de la conclusion de l'Accord de Partenariat Economique. Or la conclusion de tels accords dont la CEDEAO a la charge suppose que cette institution soit une réelle Union Economique qui réalise à terme une Union douanière afin de pouvoir créer progressivement une zone de libre échange entre elle et l'Union Européenne.

Cette responsabilité confiée à la CEDEAO exige d'elle l'harmonisation des régimes tarifaires de manière à converger vers un TEC régional, et la réalisation de l'Union douanière dès le 1^{er} Janvier 2008. Cela implique l'achèvement de la zone de libre échange interne à la Communauté et l'harmonisation des politiques fiscales, monétaires et de change dans les délais compatibles avec la mise en place de l'Union économique.

Si la CEDEAO respecte ses engagements, son espace commercial présentera à terme les caractéristiques suivantes :

- une zone de libre échange à l'intérieur de son territoire où les produits originaires des Etats membres circuleront librement sans aucune entrave tarifaire ou non tarifaire ;
- un Tarif Extérieur Commun appliqué aux produits importés des pays tiers aux frontières du territoire communautaire à l'exception des produits originaires de l'UE qui auront fait l'objet d'une libéralisation totale dans le cadre des Accords de Partenariat Economique ;
- et pour ceux-ci, une zone de libre échange dans laquelle ils pourront également circuler en franchise des droits de porte et sans entrave administrative dès lors que les principes de la normalisation, de la certification et du contrôle de la qualité seront respectés.

C'est au regard de cela que des appréhensions se font jour sur la compétitivité des produits des Etats membres de la CEDEAO face aux produits de l'Union Européenne qui bénéficieront des mêmes avantages sur son marché intérieur ; ou sur la capacité concurrentielle des entreprises de l'espace CEDEAO.

En effet les enjeux des APE vont se sentir beaucoup plus sur les importations en provenance de l'UE que sur les exportations de la CEDEAO vers l'UE et dont une bonne partie bénéficie jusqu'à présent d'une légère préférence tarifaire vis-à-vis des produits d'autres origines hors ACP.

5.2. Les accords internationaux

Le Niger est membre du groupe ACP depuis les premiers Accords de Yaoundé, préalables aux Conventions de Lomé. Il bénéficie à ce titre du régime commercial spécifique négocié entre l'UE et l'ensemble des pays membres du groupe ACP, caractérisé par un système de préférences plus favorable que le Système de Préférences Généralisées (SPG) que l'Europe accorde à l'ensemble des autres pays en développement.

Le Niger est aussi membre à part entière de l'Organisation mondiale du Commerce, depuis décembre 1996¹². Il participe aux négociations et se doit de mettre sa politique commerciale en conformité avec les accords conclus dans ce cadre. Pour l'heure, il rencontre d'importantes difficultés dans la mesure où la Direction du Commerce extérieur¹³ a la charge de la préparation et du suivi des négociations commerciales au niveau de l'UEMOA, de la CEDEAO, de l'OMC et de l'Union européenne et elle doit assurer, avec un nombre extrêmement réduit de cadres, un travail interministériel considérable. Manque de ressources humaines et financières, faibles capacités administratives et institutionnelles, multiplication des lieux de négociations et des échéances, complexification des domaines et des sujets de négociation sont autant de facteurs qui limitent les capacités nationales de peser sur les orientations et de mettre en œuvre les accords internationaux.

Un des points essentiels des accords de l'OMC portent sur la clause de la Nation la plus favorisée (NPF)¹⁴. Cette clause implique un traitement non discriminatoire à l'importation comme à l'exportation entre les parties contractantes. Autrement dit, une concession tarifaire accordée à un membre doit être élargie à l'ensemble des parties. Mais cette règle comporte une exception de taille puisque il est admis que pour les pays en développement l'exception au régime NPF se justifie. Il est clairement admis que 'les parties contractantes peuvent accorder un traitement différencié et plus favorable aux pays en développement sans l'accorder à d'autres parties contractantes (...)'. Toutefois, cette clause spéciale n'autorise pas un traitement discriminatoire entre les pays en développement, hormis s'il s'agit de pays appartenant au groupe des PMA. Ce

¹² Le pays était auparavant membre du GATT

¹³ Logée au sein du Ministère du Commerce, de l'industrie, de l'artisanat et de la promotion du secteur privé

¹⁴ Cotonou, OMC : les enjeux agricoles pour les pays ACP ; Solagral-CTA ;

Négociations de l'OMC sur l'agriculture ; Questions visées et état d'avancement ; Mise à jour : 1^{er} décembre 2004 ; OMC ;

point est essentiel car il fonde la non conformité du régime commercial de Lomé par rapport aux règles multilatérales de l'OMC. Les préférences commerciales du régime Lomé sont discriminatoires puisqu'elles ne s'appliquent qu'à une partie des pays en développement, mais cette partie n'est pas discriminée au regard de son appartenance ou non au groupe des PMA. Cette « violation » impliquait que l'Europe obtienne une dérogation auprès de l'OMC. Le nouvel accord commercial cherche précisément à concilier deux objectifs :

- maintenir un régime commercial préférentiel pour les pays ACP¹⁵ ;
- mettre le régime commercial en conformité avec les règles de l'OMC.

A ce titre, l'Accord de Cotonou vise certes à développer les relations commerciales privilégiées entre UE et ACP, mais il s'inscrit dans la vision plus large d'une insertion internationale des économies ACP dans les échanges mondiaux. Ceci est recherché au travers d'une approche plus affirmée de l'intégration régionale et au travers d'une implication plus forte des pays ACP dans le jeu multilatéral.

6. Le contexte économique nigérien

6.1. Les principaux éléments de cadrage de l'économie nigérienne

Au cours de la période 1976-1981, le Niger a connu un essor industriel appréciable, grâce d'une part à la manne financière générée par la hausse du prix et de la demande de l'uranium au niveau international, et d'autre part à la forte protection des unités industrielles contre la concurrence des produits importés. Le principal débouché extérieur des produits industriels nigériens était son grand voisin, le Nigeria dont la monnaie (naira) était à l'époque, relativement forte par rapport au Fcfa.

Avec le retournement du marché de l'uranium (baisse de la demande et du prix) et les dévaluations drastiques successives de la naira, l'économie était entrée de plein pied dans une crise profonde et progressive dont les séquelles persistent encore aujourd'hui. Plusieurs dizaines d'unités industrielles étatiques ou privées ont disparu de la carte économique.

Le pays s'étant fortement endetté et ses ressources financières ayant brutalement chuté, le décaissement net des financements en provenance de l'extérieur était devenu négatif. Confronté à une crise du remboursement de la dette, le Niger s'était tourné vers la Banque mondiale (BM) et le Fonds monétaire international (FMI). Dès 1982, il s'est engagé dans un processus de

¹⁵ Sanoussi Bilal; Implications of the Doha Development Agenda on the EPA negotiations ; ECDPM – ODI; octobre 2002;

stabilisation financière et d'ajustement structurel, basés principalement sur le désengagement financier de l'Etat, le recouvrement des coûts, la libéralisation du commerce et des prix, la privatisation des entreprises étatiques marchandes (ventes, liquidations et ouvertures de capital), la suppression des monopoles d'Etat et la levée des protections non tarifaires des produits nigériens. Ce processus de réformes douloureuses a donné le coup de grâce au tissu industriel nigérien. Mais le tissu industriel n'était pas le seul à faire les frais des réformes structurelles, les autres secteurs en avaient aussi pâti, directement ou indirectement, à des degrés divers.

La disparition du crédit rural, des offices de commercialisation des produits agricoles, la dissolution des institutions d'encadrement et d'appui au mouvement coopératif paysan, la suppression des subventions aux intrants agricoles ont porté un coût sévère à l'agriculture nigérienne qui éprouve encore des difficultés pour s'adapter et se moderniser.

Constitué essentiellement de l'exploitation de l'uranium, le secteur minier stagne, quand bien même il contribue à plus de 50% à l'apport en devises au pays. Malgré la très forte hausse de la demande énergétique chinoise, les perspectives du marché de l'uranium restent incertaines pour plusieurs raisons : les potentialités offertes par la ré-exploitation de l'uranium hautement enrichi contenu dans les armes nucléaires appartenant à l'arsenal démantelé, l'utilisation de l'uranium issu du traitement des combustibles nucléaires usagés, etc.¹⁶.

Les autres secteurs qui sont du reste des secteurs d'accompagnement, ont aussi fait les frais de l'ajustement structurel. Cet ajustement économique ne s'est pas accompagnée d'une stratégie d'adaptation aux mécanismes du marché et de l'émergence d'un véritable secteur privé moderne et viable.

La structure de l'économie a très peu évolué et s'est peu modernisée. L'économie s'est plutôt « informalisée », sous le double effet de l'appauvrissement des populations et des contradictions fiscales. En effet, alors que la Banque mondiale imposait les conditions de privatisation et de libéralisation, le FMI exigeait des performances fiscales qui étaient complètement contraires aux objectifs de résorption de la crise et de relance de l'économie. La fiscalité a augmenté, le prix du pétrole et de l'électricité ont augmenté, les tracasseries administratives se sont accrues. Or, au Nigeria voisin, le pétrole coûte 10 à 20 fois moins cher qu'au Niger. Les prix de tous les produits ont baissé de façon drastique suite aux dévaluations successives de la naira. Les frontières étant longues et perméables, la fraude et la contrebande étaient devenues inévitables. Les commerçants et les consommateurs en ont profité sérieusement, au détriment de l'économie nationale.

La dévaluation du Fcfa intervenue en 1994, a très peu modifié le courant des échanges. Il y a eu un boom ponctuel des exportations agro-pastorales et un regain de compétitivité de certaines entreprises concurrencées par les produits en provenance du Nigeria. Par la suite les ajustements se sont opérés de façon imperceptible.

¹⁶ Tiré de « Uranium : l'abondance au rendez vous » dans Les défis du CEA ; N°94 ; Décembre-janvier 2002.

6.2. La structure de la production

L'économie nigérienne est dominée par le secteur rural et le secteur informel non rural. En effet, le secteur informel (y compris rural) a représenté 71,6% du PIB en 2003; le secteur rural a contribué pour 39,2% et le secteur informel non rural pour 32,4%. Cette structure a très peu évolué sur les huit dernières années, sauf qu'en année de bonne pluviométrie la part relative du rural dépasse celle de l'informel non rural et vice versa. En 1997, les parts respectives du rural et de l'informel non rural étaient de 32,7% et 38,1%; cette année là, la récolte a été mauvaise.

La part du secteur minier dans le PIB est restée sur la période 1997-2004, autour de 2 à 4%. L'industrie et l'artisanat ont contribué pour 6 à 8% au PIB sur la période sous revue. Le tableau ci-dessous traduit l'évolution de la structure de l'économie entre 1997 et 2004. Les fluctuations du secteur minier sont liées principalement aux variations des productions minières artisanales (or et cassitérite). La dynamique de croissance du secteur rural est fortement influencée par la pluviométrie. L'informel non rural semble plus stable que les autres secteurs. Le secteur industriel a évolué positivement sur la période.

Pour l'année 2003, la structure de l'économie tend vers la domination du secteur primaire et du secteur informel non rural (mines, rural et informel non rural) qui font à trois 74% du PIB. Si on y ajoute le secteur gouvernemental (administrations publiques), on arrive à 87%; l'économie est dans son ensemble à très faible valeur ajoutée (économie rentière mais avec rente faible). Le secteur de transformation ne concourt qu'à hauteur de 7% du PIB.

Tableau 6 : Evolution de la structure du PIB (1997-2004)

(En % du PIB global aux coûts des facteurs)

Secteurs d'activités	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Secteur rural	34,3	40,4	39,1	37,5	40,5	42,5	41,8	41,4
Minier et carrières	4,1	3,3	2,5	2,9	2,6	2,4	2,5	2,3
Industrie artisanat énergie eau	8,8	8,1	7,9	8,1	7,8	7,5	7,5	7,4
Bâtiment travaux publics	2,6	2,6	2,5	2,5	2,5	2,5	3,0	3,0
Commerce transport services	36,8	33,9	34,7	34,9	33,1	31,7	31,5	31,5
Administrations publiques	13,5	11,7	13,4	14,1	13,4	13,4	13,7	14,3
Secteur informel non rural	39,9	36,5	37,2	37,8	35,9	34,4	34,5	34,1
Secteur informel (y compris rural)	74,1	76,8	76,2	75,3	76,5	76,9	76,3	75,4
Secteur moderne	25,9	23,2	23,8	24,7	23,5	23,1	23,7	24,6
PIB au coûts des facteurs	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Impôts et taxes indirects	4,6	5,4	4,7	5,3	5,3	6,2	6,5	6,9
PIB au prix du marché	104,6	105,4	104,7	105,3	105,3	106,2	106,5	106,9

Source: MF/E 2004 (travaux préparatoires de l'article 4 du FMI)

6.2.1. Le secteur des mines

Le Niger est le troisième pays producteur et exportateur d'uranium, après le Canada et l'Australie. Sa part dans la production mondiale est d'environ 9 %. L'exploitation se déroule sur deux sites : l'un près d'Arlit est exploité par la société SOMAIR et l'autre à Akouta est exploité par la société COMINAK. Dans les deux cas, l'État du Niger représenté par l'ONAREM, - l'Office National des Ressources minières du Niger - est minoritaire dans le capital des sociétés : 31 % et 36,6 % respectivement du capital de COMINAK et SOMAIR.. Celui-ci est détenu majoritairement par les sociétés occidentales, notamment la française COGEMA.

En 2003, les exportations ont représenté une valeur de 62,7 milliards de Fcfa et constituées la première ressource d'exportation.

Les ressources tirées de l'uranium représentent une faible contribution au budget de l'État, de l'ordre de 4 %.

6.2.2. Le secteur agricole

Le secteur rural contribue pour près de 36% à la formation du PIB, procure près de 42% des recettes d'exportation totales et emploie près de 85% de la population active du pays¹⁷. Il est officiellement identifié comme secteur moteur de la croissance économique et levier de réduction de la pauvreté. Mais l'agriculture nigérienne reste encore fondée majoritairement sur des systèmes d'exploitation traditionnels, valorisant les ressources naturelles et la main d'œuvre, et sujette à des contraintes importantes: i) l'insuffisance et l'irrégularité des pluies, ii) le faible taux d'équipement et l'usage très limité des intrants, iii) l'enclavement des zones de production, iv) l'insuffisance d'accès au crédit, v) les contraintes liées à la conservation, au stockage, à la transformation, au transport, à la commercialisation et aux systèmes d'information, vi) la confrontation à une concurrence de plus en plus vive aussi bien au niveau régional qu'international.

Si les orientations, les stratégies et les objectifs officiels affichés pour cette agriculture ne se concrétisent pas à court et à moyen termes, la concurrence régionale et internationale va transformer le Niger en un carrefour commercial ou au mieux en une économie de services. Actuellement les produits agricoles de la sous-région concurrencent sévèrement certains produits nigériens tels que les légumes, les fruits, et les céréales par effet de substitution. Le Mali et le Burkina Faso sont relativement avancés en matière de mise en valeur des terres et des eaux; ils vont poursuivre leurs efforts dans la mesure où l'agriculture est aussi leur secteur prioritaire de développement. Le Nigeria est déjà un pourvoyeur important du Niger en mil; les autres pays de la Côte le sont en maïs et autres tubercules de substitution aux céréales dans les villes.

Pour le moment, l'offre agricole nigérienne ne couvre pas régulièrement la demande domestique. Le déficit national céréalier est couvert par les importations commerciales et les aides alimentaires

¹⁷ Politique agricole de l'Afrique de l'Ouest (ECOWAP) ; Document de référence ; CEDEAO ; juillet 2004 ;

Hamid Ahmed ; ECOWAP : Note relative à l'agriculture nigérienne et attentes vis-à-vis de la politique agricole régionale ; CEDEAO ; avril 2004 ;

fournies par les bailleurs de fonds. Ceci est valable aussi bien pour les céréales traditionnelles que pour le riz et les produits laitiers. Des importations alimentaires moins chères peuvent mettre en danger l'appareil productif agricole, mais favorisent l'accès à l'alimentation des populations les plus pauvres (seuil de prix des céréales et du lait). Ceci est d'autant plus vrai que l'offre en produits nigériens est précaire et incertaine. Il y a là non seulement des stratégies de maîtrise de l'offre à mettre en œuvre, mais aussi un arbitrage méticuleux et délicat à faire entre sécurité alimentaire des pauvres et préservation d'un appareil productif déjà fragilisé. Par conséquent, il faut ajuster la protection de sorte que le prix des importations favorise la sécurité alimentaire des couches pauvres sans mettre en péril la production nationale.

La filière riz serait la plus menacée par une ouverture commerciale. Mais, ni l'UE ni l'Afrique de l'Ouest ne sont des exportateurs de riz (hormis potentiellement le Mali), la question ne se pose pas dans le cadre des APE. Elle se pose plus sérieusement dans le cadre de l'AGOA que le Niger a signé avec les USA et dans le cadre de l'ouverture multilatérale négociée à l'OMC, à terme. Les aides alimentaires en riz de certains bailleurs de fonds (Japon, Amérique du Nord, parfois Italie) constituent aujourd'hui le principal problème de la filière riz nigérienne. L'UE appuie cette filière pour la promouvoir pendant que d'autres bailleurs de fonds prennent le contre pied de cette politique en livrant au gouvernement des tonnages importants de riz étranger. Si ces aides peuvent faciliter l'accès à l'alimentation des pauvres, elle n'aide pas à préparer l'avenir, et au mieux cela déplace simplement un problème d'une couche sociale (consommateurs) vers une autre (les producteurs de riz et leurs familles).

La stratégie de développement rural adoptée par décret du 14 novembre 2003 fixe le cadre de développement du secteur rural, considéré comme la priorité de la stratégie de lutte contre la pauvreté¹⁸.

6.2.3. Le secteur industriel

Les industries modernes à proprement parler représentent 3-4% du PIB; si on intègre l'artisanat, l'énergie et l'eau, on arrive à 7-8% du PIB. Les unités industrielles sont constituées principalement des industries agro-alimentaires, de la cimenterie, de l'unité de production des produits pharmaceutiques et chimiques, de l'unité de production des cosmétiques, de l'unité de production d'eau minérale, de l'huilerie de Maradi et de quelques autres unités semi-industrielles. Hors mines et énergie, le parc industriel comptait en 2002 seulement 131 unités, y compris les boulangeries¹⁹.

La plupart des dirigeants de ces entreprises se plaignent de la cherté de l'énergie, de la pression fiscale et/ou de la rigidité de l'administration fiscale, des coûts élevés des intrants et des matières premières importés. La fiscalité et le prix de l'énergie sont fixés par l'Etat (SONIDEP pour le pétrole et NIGELEC pour l'électricité). Dans le cadre du tarif extérieur de l'UEMOA, une large part des intrants bénéficie déjà de droits de porte réduits, destinés à favoriser la transformation dans la zone UEMOA. Au-delà de la suppression des droits de porte que pourra induire l'APE, la compétitivité de ces entreprises dépend des efforts que l'Etat fera pour réduire ses marges sur le

¹⁸ Stratégie de développement rural ; République du Niger, Novembre 2003 .

¹⁹ Source : Examen des politiques commerciales- Niger. Rapport du Secrétariat WT/TPR/S/118 ; OMC ; Juin 2003.

pétrole et sur l'électricité, en faveur des entreprises industrielles; elle dépend aussi du courage et de l'engagement des travailleurs et de la qualité de la gestion du chef de l'entreprise. Nous verrons plus loin, dans la partie impacts, les analyses par entreprise, pour un échantillon d'entreprises et les simulations sur la compétitivité en fonction des variables instrumentales.

A priori, les unités industrielles pourraient améliorer leur compétitivité sur le marché domestique, si elles accèdent à des financements adaptés à la modernisation de leurs installations et si elles bénéficient d'un allègement du coût de l'énergie. En tout état de cause, les unités industrielles qui ont survécu à la crise, sont supposées avoir déjà fait un parcours difficile entre 1980 et aujourd'hui et elles sont par conséquent en mesure de s'adapter encore à l'évolution de leur environnement induit par la mise en œuvre d'un APE. Pour autant, la question centrale est moins la capacité des entreprises actuelles à résister à la libéralisation, que la capacité du Niger à s'industrialiser. L'intégration régionale dans l'espace UEMOA puis CEDEAO, couplée avec une ouverture croissante à la concurrence internationale, conduit plutôt à une re-localisation des activités industrielles et de services dans les zones les plus proches des ports et dans les zones les plus densément peuplées. Dans ce contexte, l'avenir de l'économie du Niger, sans politique très active de compensation des handicaps est réellement problématique.

6.2.4. Le secteur des services

Le secteur des services au Niger est essentiellement nourri par l'activité touristique et les transports. Les services financiers restent assez peu développés.

Dans le domaine du tourisme, la signature des accords de paix a permis de lui redonner vigueur. Toutefois, la persistance de foyers d'insécurité notamment dans les zones sahariennes les plus convoitées par les touristes freine cependant le déploiement de l'économie touristique. On estime à 250 000 le nombre de touristes accueillis au Niger en 2001. cette activité est non seulement importante pour le secteur de l'hôtellerie, de la restauration, les agences de voyages et les guides mais également comme vecteur d'entraînement pour le commerce des produits de l'artisanat, en particulier les bijoux.

Le développement du secteur touristique est cependant entravé par un faible accès aux financements, des insuffisances au niveau de la qualification des ressources humaines, et un coût élevé des transports aériens et terrestres. Le Niger est de plus concurrencé par ses voisins qui bénéficient d'un patrimoine naturel, historique et artisanal assez proche de celui du Niger.

Des appuis au secteur touristique pourraient déboucher sur des résultats positifs; mais de tels appuis supposent aussi que la sécurité et les conditions de transport soient nettement améliorées, en volume et en confort. La desserte régulière des aéroports de Niamey, d'Agadez et de Diffa par les compagnies aériennes serait indispensable pour la promotion du tourisme de paysage.

6.3. La structure des échanges et les principales évolutions récentes

6.3.1. Un solde commercial chroniquement déficitaire

Le commerce du Niger est non seulement déficitaire de façon chronique (voir tableau 9 ci-dessous), mais aussi il génère une dépendance structurelle vis à vis de l'extérieur. Il est par exemple impossible pour le Niger de se passer de son commerce de bétail avec le Nigeria ou d'uranium avec la France.

Sur une période de 40 ans (1964-2003), le Niger n'a connu que 4 années excédentaires (1976; 1983; 1984; 1987). Le premier excédent correspondait au boom de l'uranium (les exportations totales se sont accrues de 62,8%); les autres excédents correspondaient aux restrictions de la demande d'investissement dans le cadre du Programme d'Ajustement Structurel (baisse des importations de biens d'équipements, autres biens de production et intrants). Le déficit en ressources du Niger est financé par les transferts sans contre partie et l'endettement. Le tableau ci-dessous traduit l'évolution du solde du commerce extérieur.

Tableau 7: Evolution du solde de la balance commerciale

(en milliards de Fcfa)

Libellé	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportations	104,3	96,2	112,3	112,2	121,6	110	139,4	119	117,5	116,1
Importations	125,1	149,3	147,9	171,6	213,5	194	199,9	238,1	275,4	287,2
Solde commercial	-20,8	-53,1	-35,6	-59,4	-91,9	-84	-60,5	-119,1	-157,9	-171,1

Source: DSCN, 2004

6.3.2. Les principales évolutions dans les échanges extérieurs du Niger

Les échanges du Niger avec l'extérieur ont connu des évolutions importantes²⁰, aussi bien en volume, en valeur qu'en contenu.

a. L'évolution des importations

L'évolution des importations est marquée par une forte diversification des produits importés et des partenaires commerciaux. L'importance relative de certains produits dans les importations totales a profondément évolué. Le riz, les huiles végétales, la farine de froment, le lait et dérivés, les produits pétroliers, le ciment, les véhicules touristiques, les médicaments, les appareils électroniques sont parmi les produits qui ont pris de l'importance au fil du temps.

Les importations (voir tableaux 7 et 8) sont dominées par les produits alimentaires (34% en moyenne), les produits énergétiques (13,2 % en moyenne), les intrants et équipements, les

²⁰ Le commerce extérieur ; Résultats définitifs 1998 à 2001 ; Direction de la statistique et des comptes nationaux ; République du Niger ; juin 2003

médicaments et autres produits pharmaceutiques, le matériel de transport, etc. Les importations sont relativement dispersées. Si on les analyse par produit ou catégorie de produits, les parts relatives varient entre 0,1 et 12,2 %, et les vingt produits les plus importants représentent en valeur pas moins de 80% du total des importations. Dominées par des produits essentiels à la consommation des populations ou indispensables pour la production, les importations du Niger sont généralement hautement stratégiques (énergie et alimentation par exemple). Ce sont en outre des produits qui rapportent peu de fiscalité, pour des raisons sociales et /ou économiques. Les importations des produits alimentaires et énergétiques ont été croissantes sur le long terme. Les importations d'équipements et d'intrants ont connu un ralentissement suite à la crise de l'uranium puis ont légèrement repris, à partir des années 90. Les produits comme le maïs, le riz, la farine de manioc, les pâtes alimentaires, les huiles végétales, les tubercules, le matériel informatique, le matériel de communication et télécommunication, les produits électroniques d'une manière générale, les véhicules de tourisme, etc. ont émergé progressivement dans l'importation et les habitudes de consommation.

Tableau 8 : Evolution des importations par grandes catégorie de produits (1997-2003)

(En milliards Fcfa)

Libellé	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Moy.
Produits pétroliers	16,3	14,7	40	54,8	31,1	38,7	43,5	34,1
Céréales	15,7	21,5	17,86	20,3	33,56	36,17	22,3	23,9
Biens de consommation	75,6	83,4	79,18	84,27	96,5	100,47	107,88	89,6
Biens de production	65,7	81,1	56,96	40,58	76,87	100,12	111,91	76,2
Total	173,3	200,7	194,1	200,3	238,1	275,4	285,6	223,9

Tableau 9 : Evolution de la structure des importations (1997-2003 ; en %)

Libellé	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Moy.
Produits pétroliers	9%	7%	21%	27%	13%	14%	15%	15%
Céréales	9%	11%	9%	10%	14%	13%	8%	11%
Biens de consommation	44%	42%	41%	42%	41%	36%	38%	40%
Biens de production	38%	40%	29%	20%	32%	36%	39%	34%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

b. L'évolution des exportations

Au niveau des exportations les changements ont été moindres. Exportateur de produits agropastoraux depuis l'Indépendance jusqu'au milieu des années 70, le Niger était devenu exportateur de produit minier à partir de 1976.

En effet, sur la période 1960-1976, les exportations du Niger étaient dominées par l'arachide, suivi du bétail et du coton. Suite aux sécheresses récurrentes qui ont compromis la production agricole et décimé le cheptel d'une part, et à la chute des cours des matières premières agricoles

sur le marché international d'autre part, le Niger s'est tourné vers l'exportation de l'uranium dont la demande et le prix au niveau international venaient d'augmenter fortement. Du coup, la production de l'arachide et du coton ont été délaissées au profit des céréales, dans le cadre de la politique d'autosuffisance alimentaire.

Le déclin de l'uranium amorcé au début des années 80 et l'échec de la politique d'autosuffisance alimentaire ont conduit les pouvoirs publics à se tourner vers une politique de diversification des exportations et une politique de sécurité alimentaire (plus large, plus souple et plus ouverte que le concept d'autosuffisance alimentaire). Des efforts ont été faits mais ils sont restés modestes. Le niébé et l'oignon ont connu un essor commercial dans la sous-région Ouest-africaine. Le niébé est exporté principalement vers le Nigeria; l'oignon est exporté essentiellement vers la Côte d'Ivoire, le Nigeria et le Ghana. Ce sont des produits qui sont difficiles à stocker et à conserver. Pour ce qui est de l'oignon, on estime que près de la moitié du produit périt dans les camions ou dans les greniers de stockage. Aussi, le rapport de force est-il en faveur des acheteurs qui jouent de cette situation et en profitent pour faire baisser les prix. Le niébé est concurrencé par les céréales sur les terres de culture et il est totalement soumis aux aléas climatiques. Son offre n'est pas maîtrisée. Le Niger produit aussi (région de Diffa) du poivron exporté principalement vers le Nigeria et dans une moindre mesure vers les autres pays voisins. Les recettes d'exportation de ce produit varieraient entre 3 et 8 milliards de FCFA, mais les données statistiques sont peu fiables. La gomme arabique, le souchet, et le sésame sont des produits émergents. Les exportations de bétail, de cuirs et peaux, de viande fumée ou fraîche, de poisson fumé (lac Tchad) et de produits de l'artisanat obéissent encore à des méthodes et pratiques commerciales qui sont loin d'être optimales. Avec la réhabilitation de l'huilerie de Maradi (OLGA OIL), la culture de l'arachide est en train de retrouver un certain dynamisme. Le coton est en train d'être relancé. Mais pour l'heure, le Niger importe du coton et de l'arachide pour ses usines (textile et huilerie).

Le Niger a cependant démarré des programmes importants de diversification et de maîtrise de l'offre (irrigation) des produits agro-pastoraux exportables (PIP2, ASAPI, PMR, ...) et de promotion des exportations (PPEAP). Actuellement, un système de conservation de l'oignon est en cours d'installation par un opérateur économique nigérien. S'il s'avère performant, il pourrait être généralisé pour permettre de réguler l'offre au cours de l'année et d'éviter les pertes par avarie ou par ventes contraintes. Une unité frigorifique d'exportation de viande fraîche est en cours de réhabilitation et vise l'exportation de viande vers l'Afrique Centrale.

Malgré les efforts faits et ceux qui vont être faits, l'uranium domine (voir tableaux ci-dessous) et dominera pour longtemps encore les exportations du Niger. L'uranium n'est pas un produit stratégique pour les acheteurs, il est d'ailleurs enlevé par les associés du Niger dans les entreprises exploitantes. Par contre il est très sensible pour le Niger. Les autres produits d'exportation non plus ne revêtent aucun caractère stratégique pour les clients du Niger. Ceci confère au Niger une position faible dans les négociations des prix et de contrats commerciaux.

**Tableau 10: Evolution des exportations 1997-2003
(En milliards de Fcfa)**

Libellé	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 (a)
Total exportations.	156,4	195,0	173,7	196,6	195,3	193,1	193,1
Uranium	75,6	78,4	65,1	64,0	63,0	62,4	62,4
Bétail	16,2	16,6	18,6	35,0	30,1	26,7	26,8
Cuir et peaux	5,5	12,8	11,9	13,4	12,8	11,9	13,4
Niébé	1,3	0,9	5,2	8,0	3,6	2,0	2,4
Oignon	7,8	13,2	12,5	10,1	3,9	4,9	4,9
Autres produits + ajustement	49,8	72,9	60,2	65,9	81,8	85,0	83,0

Source: BCEAO (balance des paiements 2001 et 2002) et MF/E (statistiques pour l'article IV du FMI, 2004)

(a) : les chiffres pour 2003 sont des estimations sommaires.

Tableau 11: Evolution de la structure des exportations 1997-2003

(en % du total)

Libellé	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total exportations	100	100	100	100	100	100	100
Uranium	48,37	40,24	37,49	32,55	32,28	32,35	32,34
Bétail	10,39	8,54	10,72	17,81	15,43	13,84	13,88
Cuir et peaux	3,52	6,56	6,86	6,82	6,55	6,17	6,95
Niébé	0,84	0,47	3,04	4,09	1,85	1,05	1,25
Oignon	5,04	6,79	7,20	5,19	2,01	2,56	2,56
Autres produits + ajustement de champs et	31,84	37,40	34,68	33,53	41,88	44,03	43,02

Source: MF/E, données préparatoires de l'article IV du FMI, 2004

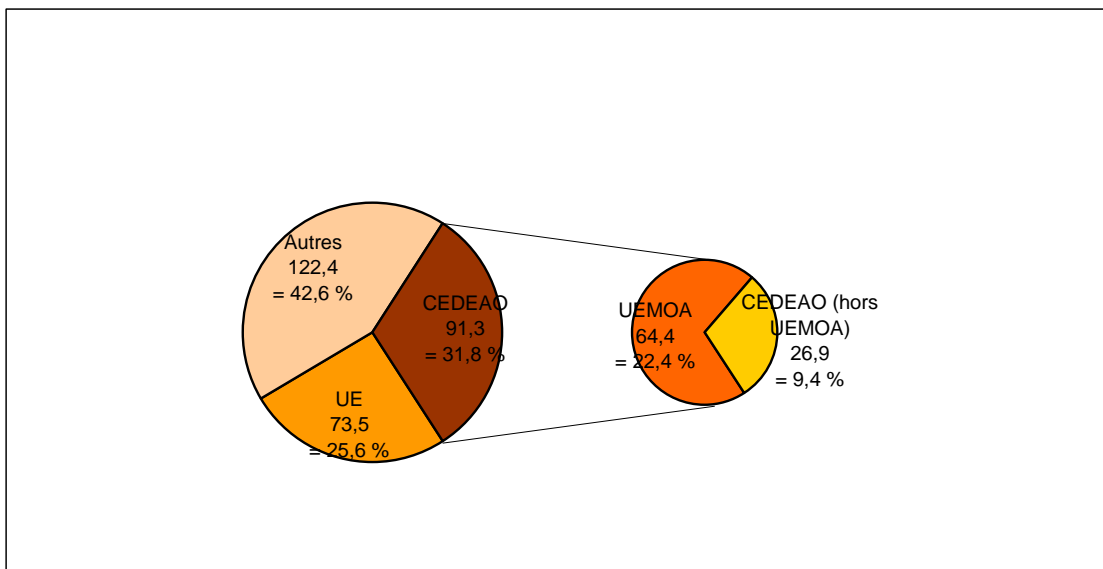
Alors que les exportations croissaient moins vite que les importations, ces dernières devenaient plus stratégiques que les premières. L'évolution du commerce a aussi modifié et diversifié le partenariat, surtout en matière d'importations.

c. Les partenaires commerciaux du Niger

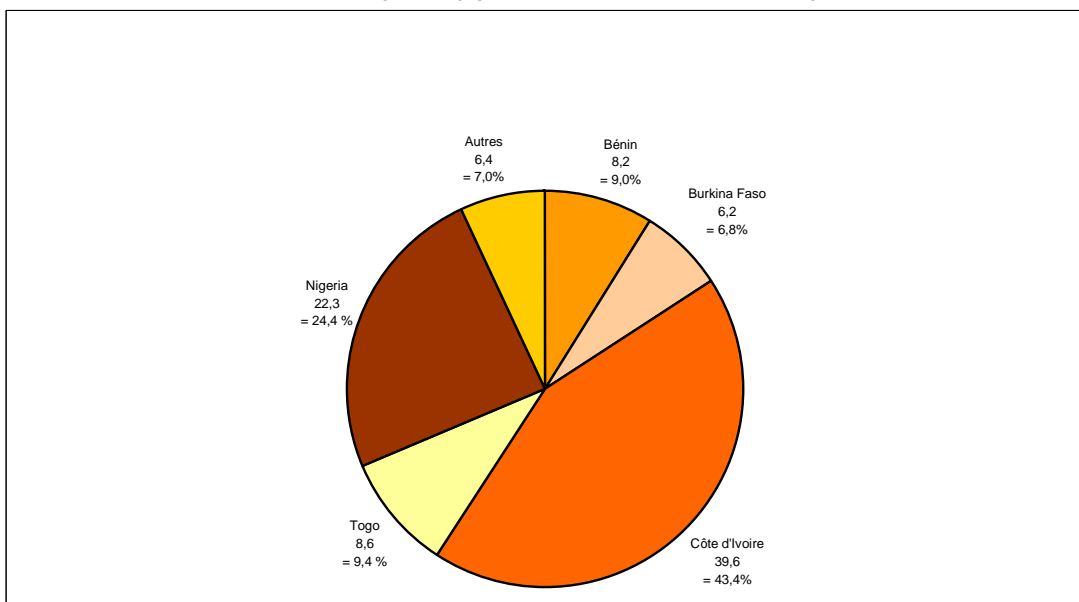
L'Europe qui était première en matière d'importations nigériennes jusqu'à la fin des années 90, est désormais relayée par la CEDEAO à partir de 2000; elle devient deuxième. L'Asie et l'Amérique occupent respectivement la troisième et la quatrième places. La France (45,4 milliards de Fcfa), la Côte d'Ivoire (34,7 milliards Fcfa) et le Nigeria (24,5 milliards Fcfa) sont les principaux pays fournisseurs du Niger. Mais les statistiques concernant le Nigeria doivent être prises avec précaution. Le commerce avec ce pays est très largement sous-estimé selon certaines études datant du milieu des années 90. Les tableau ci-dessous décrivent de façon simplifiée le commerce extérieur du Niger.

En 2003, les importations proviennent pour un quart de l'UE, et d'un tiers de la CEDEAO, soit des deux zones qui sont appelées à entrer en libre échange avec le Niger.

Graphique 1 : Ventilation géographique des importations du Niger en 2003 (DSCN)
 (en milliards de Fcfa et en %)



Graphique 2 : Ventilation des importations du Niger en provenance de la CEDEAO en 2003 (DSCN) (en milliards de Fcfa et en %)



En 2003, la situation des exportations est la suivante :

Graphique 3 : Ventilation géographique des exportations du Niger en 2003

(en milliards de Fcfa et %)

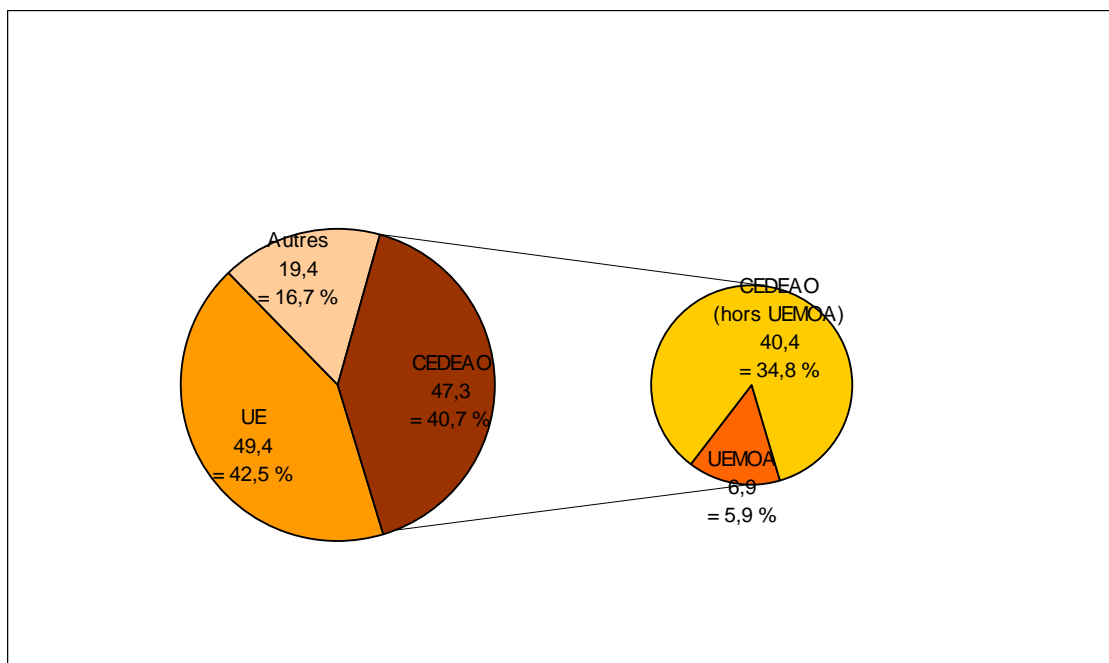


Tableau 12: Orientation géographique du commerce extérieur du Niger (en milliards de Fcfa)

Importations du Niger par origine géographique							
Zone	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
UEMOA	25,6	34,2	40,2	45,3	52,5	60,9	64,1
CEDEAO (hors UEMOA)	19,7	22,1	19,3	24,9	29,2	25,8	26,9
CEDEAO	45,3	56,3	59,4	70,2	81,7	86,9	91,3
UE	76,3	88,1	67,8	63,4	68,6	72,2	73,5
Autres	87	69,1	66,8	66,3	87,8	116,3	122,4
Total	208,6	213,5	194	199,9	238,1	275,4	287,2
Exportations du Niger par destination géographique							
Zone	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
UEMOA	7,1	9,7	8,1	8,2	3,8	7,5	6,9
CEDEAO (hors UEMOA)	24,8	28,6	34,9	58,7	44,3	43,7	40,4
CEDEAO	31,9	38,3	43	66,9	48,2	51,2	47,3
UE	59,6	61,9	47,2	47,7	45,5	46,8	49,4
Autres	40,4	21,4	19,8	24,8	20,1	9,5	19,4
Total	131,9	121,6	110,0	139,4	113,8	107,5	116,1

Source: DSCN, 2004

NB : certains de ces chiffres sont différents de ceux de la BCEAO, bien que cette dernière s'appuie sur les données de la DSCN.

Tableau 13: Répartition géographique du commerce extérieur 1997-2003 (en %)

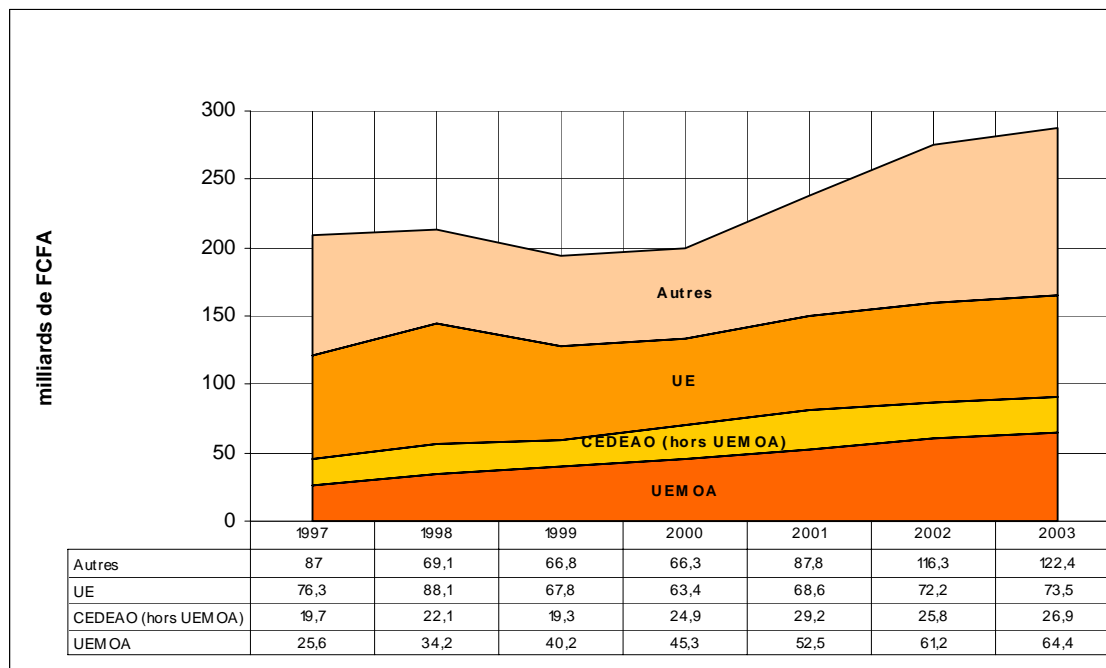
Exportations FOB (en % du total des exportations)							
Groupe de pays ou pays	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Pays développés dont:	89,1	81,1	65,2	50,9	54,3	60,1	54,5
- France	69,4	44,3	40,4	30,6	34,5	41,3	52,6
- Japon	0	0,1	16,2	13,9	15,6	14,8	0
- Autre Pays Développés	19,7	36,7	8,6	6,4	4,2	4	1,9
Pays en développement dont:	10,9	18,9	34,8	49,1	45,7	39,9	38,5
- Côte d'Ivoire	0,1	0,9	2,9	2,8	2,7	0,9	1,3
- Nigeria	4	8,1	27,1	39,8	37,8	33,2	27,5
- Autres Pays en développement	6,8	9,9	4,8	6,5	5,2	5,8	9,7
Autre groupe de pays (ou omissions)	0	0	0	0	0	0	7
Total	100	100	100	100	100	100	100
Importations (en% du total des importations)							
Pays développés dont:	37,3	35,3	50,8	44,1	40,9	39,6	40
- France	18,3	17,4	20	19,6	19,1	16,8	16,4
- Japon	1,4	1,0	5,8	5,9	4,8	4,6	4,9
- Autres pays développés	17,6	16,9	25	18,6	17	18,2	18,7
Pays en développement dont:	23	27,4	49,2	55,9	59,1	60,4	60
- Côte D'Ivoire	8,2	9,2	15,4	14,2	14,6	14,9	13,9
- Nigeria	6,6	1,0	6,8	10,1	10,3	7,4	7,7
- Autres pays en développement	8,2	17,2	27	31,6	34,2	38,1	38,4
Autres groupes de pays	39,7	37,3	0	0	0	0	0
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source: MF/E, documents préparatoires de l'article IV du FMI, 2004

6.3.3. Les échanges régionaux au sein de l'espace UEMOA

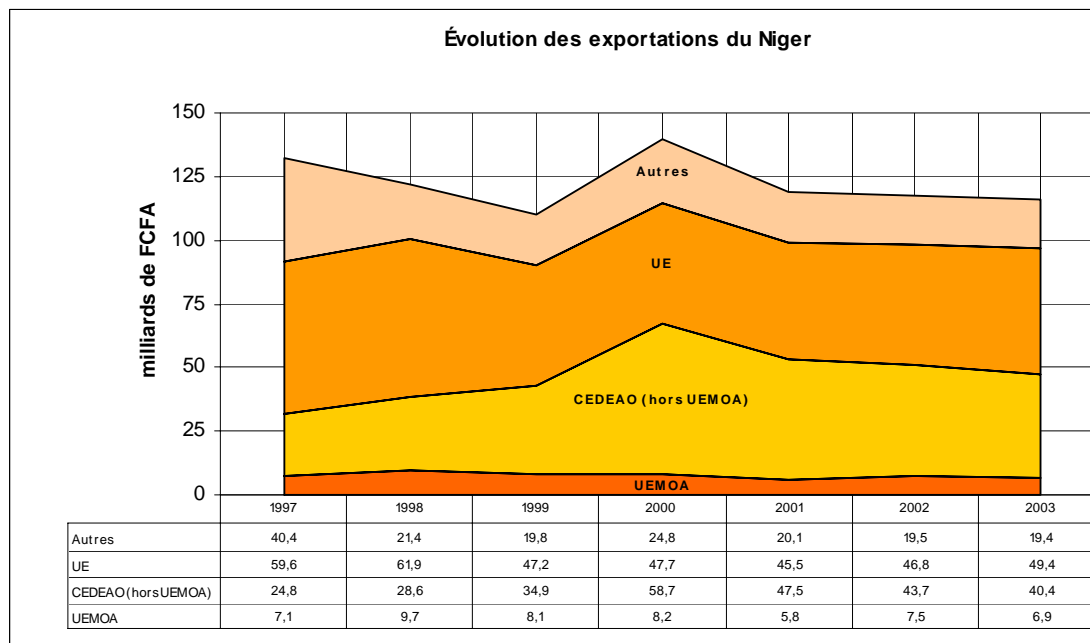
Le commerce du Niger avec l'UEMOA est en augmentation sous les effets de l'accélération du processus d'intégration et notamment depuis la mise en place du TEC UEMOA. Sur la période 1997-2003, le volume de ce commerce a augmenté de 118%. Les importations se sont accrues de 152% sur la même période (voir graphique 5).

Graphique 4: Evolution des origines des importations du Niger



Par contre les exportations sont restées stables au cours de la période (voir graphique 6). La balance commerciale du Niger avec l'UEMOA est fortement déficitaire sur toute la période 1997-2003. Le déficit est passé de 18,5 mrds Fcfa en 1997 à 57,7 mrds en 2003, soit une dégradation de 212% en 7 ans. Le Niger importe de l'UEMOA des produits alimentaires, des biens de production, des cigarettes, des produits pétroliers, etc. Les produits les plus importants en valeur, sont les huiles végétales, les produits pétroliers, le ciment hydraulique, les cigares et cigarettes, etc. Les exportations vers l'UEMOA sont constituées principalement de l'oignon, des cuirs et peaux, de la viande fumée, du bétail, du niébé, etc.

Graphique 5: Evolution des exportations du Niger par Région



Au sein de l'UEMOA, la Côte d'Ivoire se trouve être le principal partenaire du Niger aussi bien en terme d'importations (plus de 55% du total UEMOA) que d'exportations (plus de 55% du total UEMOA). Mais depuis la crise ivoirienne, ce commerce entre les deux pays a connu un léger ralentissement, notamment en ce qui concerne les exportations (voir Tableau 14).

Les produits agricoles importés de l'UEMOA concurrencent les produits nigériens par effet de substitution. En effet, les huiles végétales concurrencent directement les huiles d'arachide dont le Niger vient de démarrer une unité de production. Le maïs, les tubercules, les farines et les pattes alimentaires se substituent facilement aux céréales dans les centres urbains et progressivement même dans les campagnes.

6.3.4. Les échanges régionaux au sein de l'espace CEDEAO

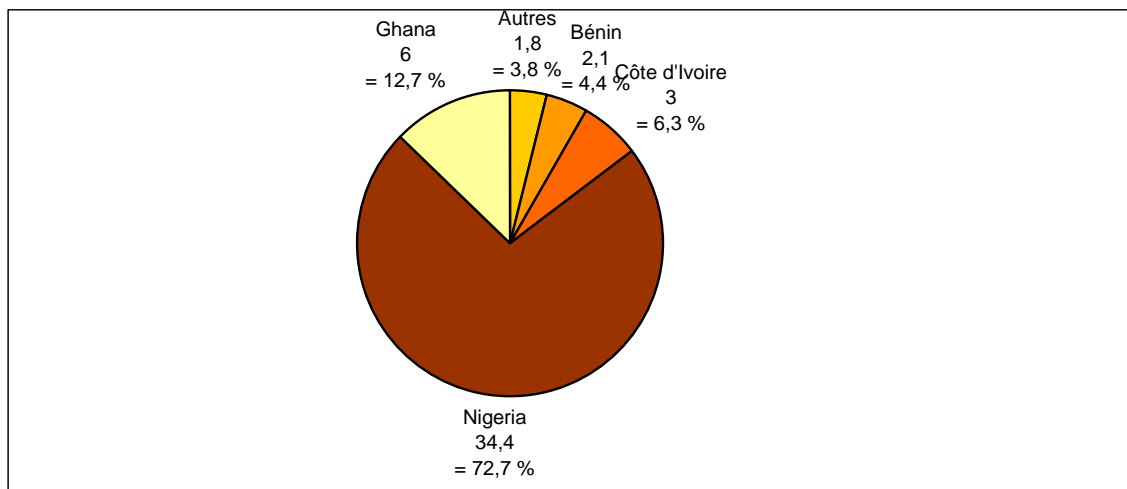
Les échanges du Niger avec la zone CEDEAO ont connu, ces dernières années, une tendance à la hausse; ils ont été tirés vers le haut par l'UEMOA. Les importations sont passées de 45,3 milliards de F cfa en 1997 à 91,3 milliards en 2003, soit une hausse de près de 100% en 7 ans (voir Tableau 12). Quant aux exportations, elles sont passées de 31,9 milliards de F cfa en 1997 à 47,3 milliards en 2003, soit une hausse de plus de 48 % en 7 ans.

Les importations en provenance de la zone CEDEAO hors UEMOA ont fluctué avant de fléchir en fin de période. Elles sont principalement constituées d'hydrocarbures et de matériaux de construction (ciment, chaux et bois)(voir graphique 7).

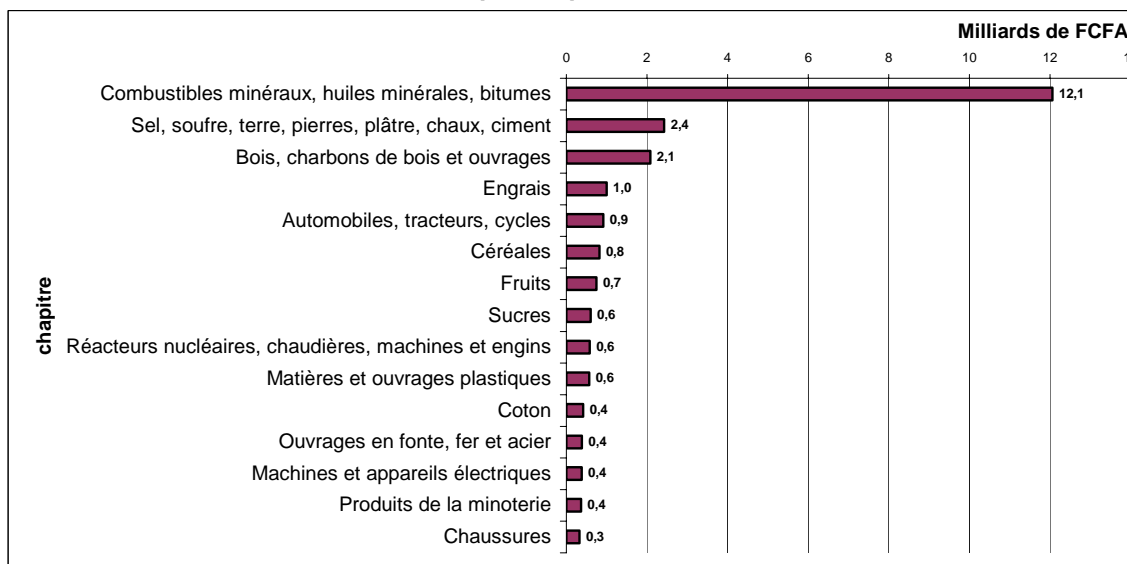
Les échanges avec la zone CEDEAO hors UEMOA ont surtout augmenté au niveau des exportations. Elles sont passées de 24,8 milliards de F cfa en 1997 à 40,4 milliards en 2003, soit une hausse d'environ 63 % en 7 ans. Mais il y a eu des fluctuations annuelles au cours de la période. La zone CEDEAO hors UEMOA (Nigeria et Ghana) reste donc le principal récipiendaire régional des exportations du Niger malgré l'accélération du processus d'intégration

de la zone UEMOA : en 2003, environ 73 % des exportations du Niger dans la zone CEDEAO vont au Nigeria et 13 % au Ghana (voir graphique 6) . Les principaux produits exportés dans cet espace sont : le bétail sur pied, le niébé, l'oignon, le souchet, le poisson fumé, la viande fumée, le poivron, etc. C'est un commerce qui peut évoluer favorablement pour le Niger, en particulier dans la perspective d'un rapprochement monétaire et si le Niger parvient à améliorer la productivité de son agriculture et la compétitivité de ses produits.

Graphique 6 : Ventilation géographique des exportations du Niger vers la CEDEAO en 2003 (en milliards de Fcfa et %)



Graphique 7: Répartition des principales importations du Niger en provenance de la CEDEAO par chapitre en 2003



Source : DSCN

6.3.5. Les échanges avec l'Union européenne

On observe une légère tendance à la baisse des échanges avec l'Union européenne (voir Tableau 12). Les importations en provenance de l'Union européenne passent de 76,3 milliards de F cfa en 1997 à 73,5 milliards en 2003, soit une baisse d'à peu près 4 % en 7 ans. En ce qui concerne les exportations, elles passent de 59,6 milliards en 1997 à 49,4 milliards en 2003, soit une baisse de 17 % en 7 ans. La France constitue le principal partenaire commercial européen du Niger: en 2003. Elle achète environ 90 % des exportations du Niger destinées à l'Europe et fournit 64 % de ses importations en provenance des pays européens. L'Espagne, pour sa part, accueille 10 % des exportations en direction de l'Union et fournit 6 % des importations en provenance de l'UE. L'intérêt d'étudier l'Espagne ici n'est pas lié au volume de son commerce avec le Niger; il est lié plutôt au fait que c'est un des rares pays européen vers lequel le Niger exporte un produit agricole (le souchet). Le Royaume Uni, la Belgique, l'Allemagne, les Pays Bas, l'Italie, etc. sont aussi des origines importantes pour les importations du Niger.

Le principal produit d'exportation du Niger vers l'UE est l'uranium qui est acheté par les associés européens et japonais au sein des sociétés exploitantes. Le souchet et quelques autres produits en petits volumes et valeurs (cuirs et peaux, produits de l'artisanat, etc.) sont également exportés vers l'Union européenne.

Le Niger importe de l'UE des biens alimentaires (farine de froment, lait, sucre, huiles, autres), d'autres biens de consommation (médicaments, fournitures, consommables non alimentaires, biens de consommation durable, autres) et des biens de production (équipements, logistique de transport, matériel électronique, intrants, autres).

Le Niger est déficitaire par rapport à l'UE (-16,7 mrds Fcfa en 1997 et -24,1 en 2003). Les importations des biens d'équipements, souvent financés sur les ressources des aides extérieures, sont en parties à l'origine de ce déficit.

Graphique 8 : Répartition des principales importations du Niger en provenance de l'UE par chapitre en 2003



Source : DSCN

6.3.6. Les échanges Niger-Nigeria

Les échanges entre les deux pays sont composites et multiformes. Ils sont pratiqués à la fois par les ménages, les femmes, les hommes, les enfants, les commerçants et les structures étatiques (offices de commercialisation). On retrouve la quasi totalité des produits agro-pastoraux nigériens sur les marchés du Nigeria et on retrouve un plus grand nombre des produits du Nigeria sur les marchés du Niger. Par exemple le mil du Niger se vend au Nigeria y compris quand le Niger sort d'une campagne déficitaire, et alors même qu'il importe régulièrement du mil du Nigeria.

La proximité géographique des populations et leur concentration le long de la frontière commune, permettent une multiplicité des micro échanges directs sans aucune possibilité pour un Etat, quel que soient ses moyens, de procéder à des contrôles, des formalités ou des restrictions, de quelque nature que ce soit. De même, sur une frontière de près de 2000 km, il n'est pas possible de mettre en place une perle de postes douaniers permettant de contrôler ces multiples petits échanges qui utilisent majoritairement les transports humain ou animal. Il n'est pas non plus possible de contrôler le commerce entre deux villages distants de seulement quelques centaines de mètres.

Le commerce du Niger avec le Nigeria ne peut être analysé et compris indépendamment d'un examen sérieux des réalités socioculturelles et géo-humaines qui le sous-tendent.

En zone haoussa, ce sont les même familles qui se retrouvent de part et d'autre de la frontière. Même le patrimoine foncier reste commun, qu'il soit basé au Niger ou au Nigeria. Ce commerce facilité par la communauté de culture, de sang et de patrimoine est complexe et méticuleux.

La monnaie la plus utilisée dans ce commerce reste la Naira. Dans certains villages nigériens elle est préférée au FCFA. Sur les marchés de la région de Diffa et ceux du Sud-Est de la région de Zinder, les femmes vendeuses de légumes et autres produits de première nécessité préfèrent la Naira au FCFA. Ceci veut dire que ces femmes font presque toutes leurs transactions avec le Nigeria et font très peu de commerce avec les autres nigériens. Le commerce dont on parle dans les études et les statistiques officielles (échanges contrôlés) ne représente qu'une partie du commerce global entre les deux pays.

Une étude réalisée en 1993 par le Ministère chargé de l'Economie et l'USAID dans le cadre d'un projet d'analyse et de suivi de la politique économique (PASP), parvient à la conclusion que les échanges commerciaux entre les deux pays sont sous-estimés à hauteur de 313% pour les importations et de 81% pour les exportations. Une autre étude réalisée par le Ministère des finances et la Banque mondiale en 2001²¹ évalue cette sous-estimation à 216% pour les importations et 41% pour les exportations. Après correction, le solde commercial du Niger passe de 13,8 milliards de FCFA à -37,7 milliards FCFA en 1999. Mais la correction n'a pas tenu compte des multiples micro échanges qui se font au quotidien entre les ménages et les individus. En tout état de cause le commerce est largement sous-estimé. Ce commerce est déterminant pour le Niger parce qu'il porte sur des produits alimentaires et sur des produits agricoles dont dépendent l'emploi et les revenus des populations rurales.

Les exportations agro-pastorales du Niger ne rencontrent pas de problème de demande au Nigeria. En effet, la demande est énorme et les produits sont d'une qualité appréciée par les acheteurs. Le problème se situe plutôt du côté de l'offre elle-même et du côté du change monétaire. C'est pourquoi la majorité des exportateurs sont également des importateurs de céréales, de produits industriels et d'intrants.

Certains commerçants ont reconnu quand même qu'ils réalisent des marges satisfaisantes quand les récoltes sont bonnes au Niger, sur les produits d'exportation. De même en cas de déficit céréalier au Niger ils réalisent des marges sur le mil importé du Nigeria.

Le Niger a un avantage naturel pour les produits agro-pastoraux qu'il exporte au Nigeria et la demande est supérieure à l'offre. Cependant la demande est limitée par le prix affiché par les nigériens qui tient compte des coûts de production libellés en monnaie forte. Donc les nigériens ont intérêt à intensifier les cultures et l'élevage pour améliorer la compétitivité de leurs produits à moyen et long terme, et ne pas se limiter à la simple spéculation temporelle.

Sur la période 1991-1999 le Nigeria a absorbé en moyenne 93 % des exportations de bétail sur pied (pour près de 17 mrd CFA) et 72% des exportations des cuirs et peaux (pour 365 millions FCFA).

Le Niger a exporté vers le Nigeria 92% de ses exportations de niébé en moyenne sur la période 1991-1999. Ce produit ne rencontre aucun problème de demande au Nigeria. Le prix, le taux de change de la naira, le prix du niébé dans les pays de l'UEMOA et les prix du mil au Nigeria semblent être les principaux déterminants de l'exportation de ce produit.

²¹ Source : Analyse des liens économiques entre le Niger et le Nigeria, MFE Niger – Banque mondiale ; 2001

La majorité des commerçants vendent le niébé pour acheter du mil et l'importer au Niger. C'est une manière de rattraper la perte monétaire sur le niébé en réalisant des gains sur la vente de mil. Le marché du Nigeria pour le niébé nigérien est un acquis que les commerçants et producteurs nigériens doivent consolider en réduisant les coûts de production et en augmentant les rendements des terres.

Le souchet est un produit émergent aussi dans la production nigérienne que dans les importations du Nigeria. Il est presque totalement acheté au Nigeria par la société NAMCO qui utilise une partie dans l'industrie pour fabriquer des biscuits et réexporte l'autre partie en Espagne pour la fabrication des boissons.

Entre 1996 et 1999, le prix du souchet a régulièrement augmenté, passant de 65.835 FCFA à 186.553 FCFA la tonne, soit une augmentation de 183%. Il semble que les exportations non enregistrées représentent 170% des exportations officielles, d'après les enquêtes de la DSCN. C'est un produit qui serait plus prometteur que le niébé car il s'adresse à une demande industrielle en pleine expansion et certains commerçants qui l'exportent seraient actionnaires des industries du Nigeria qui l'achètent.

Le Niger exporte également de l'oignon au Nigeria. Sa production s'effectue dans des conditions satisfaisantes, avec maîtrise des facteurs et un niveau d'intensification acceptable. Sur le plan qualitatif, "le violet de Galmi" est semble-t-il imbattable au Nigeria et dans la sous-région; il est nettement préféré aux autres variétés concurrentes par les ménagères pour son piment et son parfum. Selon les statistiques officielles le Nigeria est destinataire de 33,5% des exportations de l'oignon nigérien, après la Côte d'Ivoire et le Ghana avec respectivement 35,8% et 23,9%.

Non seulement les exportations à destination du Nigeria sont sous-estimées, mais le Niger importe également des oignons du Nigeria. Autrement dit, les deux produits ont toujours coexisté sur les deux marchés. La variété blanche du Nigeria est certes de moindre qualité, mais elle est nettement moins chère que celle du Niger. Au Niger ce sont les ménages à bas revenu qui l'achètent.

Les commerçants nigériens ne se focalisent pas de façon absolue sur le prix du produit qu'ils exportent, ils font aussi un arbitrage sur les opportunités d'importations au Niger. Ainsi, ils peuvent perdre sur les exportations et gagner sur les importations, en particulier les importations de produits alimentaires (céréales), d'équipements agricoles (motopompes, groupes électrogènes, tuyauterie, charrettes) et d'intrants (engrais).

Le déficit céréalier du Niger est chronique. Il est régulièrement et principalement comblé par les importations en provenance du Nigeria. Sauf exceptionnellement, il serait irréaliste de penser que les pays de l'UEMOA puissent fournir le Niger régulièrement en céréales, car les autres grands pays sahéliens producteurs de céréales (Mali et Burkina) subissent en général les mêmes facteurs exogènes qui affectent la production céréalière du Niger. L'avènement de l'UEMOA ne peut pas affecter de façon significative ce commerce céréalier. *"Il s'agit donc d'une dépendance cruciale qui marquera encore le processus d'intégration du Niger au sein de l'UEMOA" (étude sur les liens Niger-Nigeria déjà citée plus haut).*

En 1999, les statistiques douanières faisaient état de 11.533 tonnes de mil et sorgho importées du Nigeria, alors que les enquêtes PASP ont estimé ces importations à 230.898 tonnes!

Les échanges entre le Niger et le Nigeria portent sur des nombreux autres produits agricoles mais qui n'ont pas fait pour le moment l'objet d'études ou de relevés statistiques. Il s'agit notamment du poivron produit sur les bordures de la rivière Komadougou (Sud-Est du pays) et du poisson fumé produit dans le lit du Lac Tchad. Le syndicat des transporteurs de Diffa parle de plus 4 milliards de FCFA, rapportés à la région de Diffa!

Le Niger importe également des engrais à partir du Nigeria, en particulier l'urée et le NPK 15 15 15. Ces engrais sont fabriqués au Nigeria par des industries étatiques subventionnées qui viennent d'être engagées dans un processus de privatisation et de suppression des soutiens de l'Etat fédéral. Les besoins du Niger sont estimés à 23.000 tonnes par an. Les paysans du Nigeria achètent les engrais au prix subventionné en surestimant leurs besoins, et revendent clandestinement le supplément aux nigériens qui l'importent au Niger.

6.3.7. Les échanges avec le reste du monde

Les échanges avec le reste du monde (hors CEDEAO et UE) sont dominés par le Japon pour les exportations de l'uranium, les autres pays d'Asie pour les importations du riz, suivi de l'Amérique du Nord principalement pour les importations des produits alimentaires et autres. Cependant le Niger exporte pour des petits montants vers l'Amérique et les pays asiatiques.

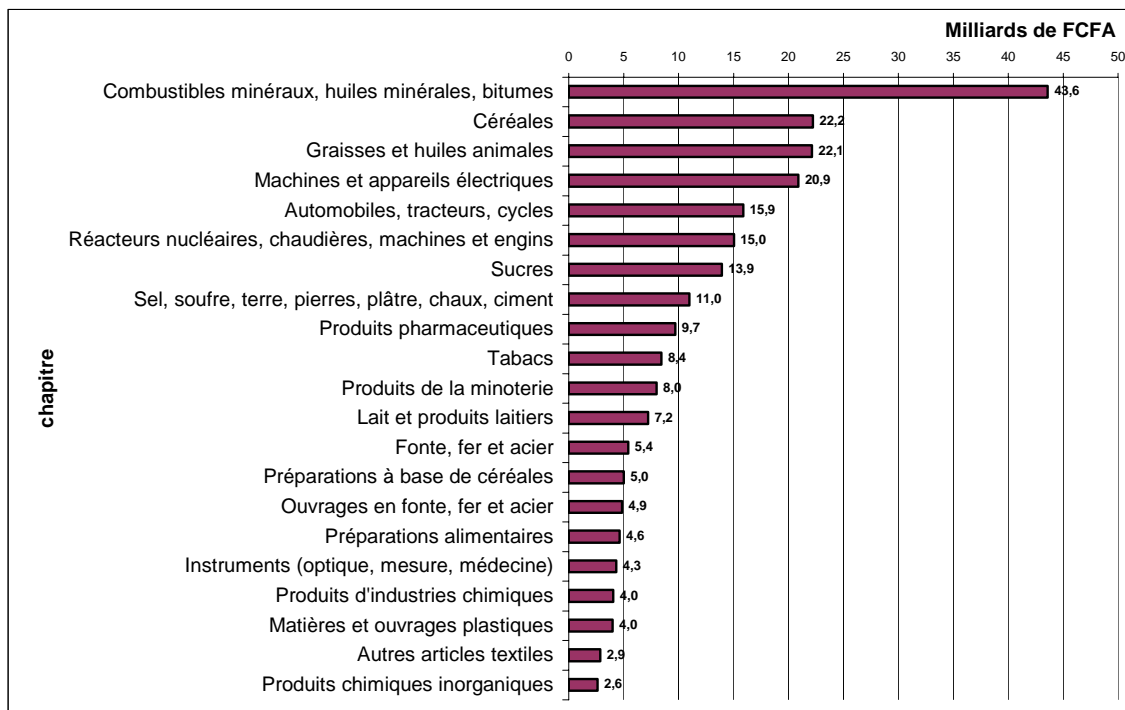
Tableau 14: Ventilation géographique du commerce extérieur du Niger

Importations du Niger par origine géographique (milliards Fcfa)							
Zone	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
UEMOA dont:	25,6	34,2	40,2	45,3	52,5	61,2	64,4
- Bénin	2,0	3,9	4,1	5,6	4,6	6,7	8,2
- Burkina Faso	1,4	1,9	1,2	4,3	5,7	3,4	6,2
- Côte d'Ivoire	18,9	23,2	29,2	28,4	34,7	41,0	39,6
- Guinée Bissau	-	-	-	-	-	-	-
- Mali	0,1	1,1	0,4	0,9	0,7	0,4	0,3
- Sénégal	1,5	1,0	0,9	1,1	0,5	0,2	1,5
- Togo	1,7	3,1	4,4	5,1	6,3	9,5	8,6
CEDEAO (hors UEMOA)	19,7	22,1	19,3	24,9	29,2	25,8	26,9
- Nigeria	17,4	19,0	15,5	20,2	24,5	20,3	22,3
- Ghana	2,3	3,0	3,8	4,7	4,7	5,5	4,6
CEDEAO	45,3	56,3	59,4	70,2	81,7	86,9	91,3
UE	76,3	88,1	67,8	63,4	68,6	72,2	73,5
- France	48,9	56,1	43,5	39,2	45,5	46,4	47,0
- Espagne	1,3	1,4	1,2	1,3	1,9	3,2	4,5
Autres	87	69,1	66,8	66,3	87,8	116,3	122,4
Total	208,6	213,5	194	199,9	238,1	275,4	287,2
Exportations du Niger par destination géographique (mrds Fcfa)							

Zone	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
UEMOA	7,1	9,7	8,1	8,2	5,8	7,5	6,9
- Bénin	1,6	2,0	1,9	3,0	1,4	3,4	2,1
- Burkina Faso	0,7	1,1	0,5	0,8	0,9	0,7	1,2
- Côte d'Ivoire	4,5	5,8	5,4	3,9	3,2	2,5	3,0
- Guinée Bissau	-	-	-	-	-	-	-
- Mali	0,1	0,6	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2
- Sénégal	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
- Togo	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,7	0,4
CEDEAO (hors UEMOA)	24,8	28,6	34,9	58,7	47,5	43,7	40,4
- Nigeria	21,2	25,1	31,4	55,5	45,0	37,5	34,4
- Ghana	3,6	3,5	3,5	3,1	2,4	6,2	6,0
CEDEAO	31,9	38,3	43	66,9	53,3	51,2	47,3
UE	59,6	61,9	47,2	47,7	45,5	46,8	49,4
- France	54,5	57,1	42,6	42,7	41,1	45,0	44,3
- Espagne	4,5	4,4	4,4	4,4	4,3	4,2	4,9
Autres	40,4	21,4	19,8	24,8	20,1	19,5	19,4
Total	131,9	121,6	110,0	139,4	118,9	117,5	116,1

Source: DSCN

Graphique 9 : Répartition des importations du Niger, toutes provenances confondues, selon les chapitres en 2003



Source : DSCN

6.4. Les spécificités et particularités du Niger par rapport aux autres pays de la CEDEAO

Au sein de l'espace CEDEAO, les échanges extérieurs du Niger comportent quelques spécificités utiles à rappeler dans la perspective de la négociation de l'APE.

La première spécificité a trait à l'importance du commerce régional dans les échanges extérieurs du Niger. Alors qu'on estime que seulement 5 à 15 % des échanges des pays ouest africains se réalisent au sein même de la CEDEAO, 31,8 % des importations nigériennes proviennent des pays voisins et 40,7 de ses exportations ont pour destination, un pays de la région.

La deuxième spécificité concerne le rôle que joue le Nigeria. Alors que le Niger est membre de l'espace UEMOA, son commerce est avant tout polarisé par le Nigeria. Ce dernier constitue la destination de 73% des exportations du Niger au sein de l'espace CEDEAO, non compris les réexportations de produits importés du marché international. La part du Nigeria dans les importations est nettement moins conséquente, avec 24%. Cette part s'est fortement dégradée depuis l'instauration de la zone de libre-échange au sein de l'espace UEMOA. Cette dépendance à l'égard de l'économie du Nigeria est une des caractéristiques de l'économie du Niger. Les disparités de politique commerciale entre l'espace UEMOA et le Nigeria est exploité par les opérateurs et l'État nigérien, engagés dans le commerce de réexportation. Celui-ci porte sur un volume de plus de 100 milliards de Fcfa, soit pratiquement autant que les exportations « normales » du pays. La taxe de réexportation qui s'applique à des produits qui sont entrés au Niger en suspension des droits et taxes, est fixée aux taux suivants :

- Tabacs et cigarettes : 5 % pour les réexportations vers les pays de la zone CEDEAO, hors UEMOA ; 15 % vers les autres pays (Maghreb en particulier) ;
- Autres produits : 10 %.

Aussi, le Niger a - tout comme le Bénin lui aussi engagé dans le commerce de réexportation - des intérêts contradictoires vis-à-vis de l'approfondissement du processus d'intégration au sein de l'espace CEDEAO. Il peut en attendre une fluidification de ses échanges avec son principal partenaire à l'exportation (suppression des entraves formelles et informelles aux échanges), susceptible de dynamiser ses exportations et de stimuler les secteurs productifs correspondants. Mais à contrario, cette intégration induira une suppression du commerce opportuniste lié aux disparités de politiques commerciales et à la forte protection pratiquée par le Nigeria sur un certain nombre de produits : tarifs très élevés voire encore certaines mesures de prohibition, pour certains produits. La suppression de ce commerce aura des impacts sur les recettes douanières liées à l'application de la TSR mais aussi sur l'activité de certaines entreprises d'import-export spécialisées dans cette activité. Ces impacts peuvent constituer un frein à l'instauration rapide de l'Union douanière CEDEAO.

Tableau 15: Evolution des réexportations et du produit de la taxe de réexportation vers le Nigeria

(en Fcfa)

Année	Valeur des Réexportations	Taxe spéciale de Réexportation	TSR moyenne
1997	62 288 875 711	6 422 992 477	10,3%
1998	57 618 899 299	6 532 955 222	11,3%
1999	51 052 803 814	5 670 491 743	11,1%
2000	65 479 990 878	6 608 446 575	10,1%
2001	92 675 128 619	9 303 901 248	10,0%
2002	109 233 252 850	10 348 415 792	9,5%
2003	108 982 755 878	12 570 346 070	11,5%
Moyenne 97/03	78 190 243 864	8 208 221 304	10,5%

Tableau 16: Importance des différents produits dans les réexportations vers le Nigeria en 2003

(en %)

	Chapitre	Valeur (Fcfa)	Part du total	TSR (Fcfa)	TSR moyenne	Part du total
Textiles, vêtements,	50 à 63	40 644 875 313	37,3%	5 169 967 580	12,7%	41,1%
Véhicules	87	19 203 539 566	17,6%	1 901 312 309	9,9%	15,1%
Tabacs, cigarettes	24	15 647 306 070	14,4%	1 259 893 877	8,1%	10,0%
Riz	10	12 588 657 268	11,6%	1 573 936 102	12,5%	12,5%
Machines et appareils	85	4 730 724 321	4,3%	606 600 303	12,8%	4,8%
Fonte, aciers	73	2 840 584 561	2,6%	364859987	12,8%	2,9%
Autres produits		13 327 068 779	12,2%	1 693 775 912	12,7%	13,5%
Total		108 982 755 878	100%	12 570 346 070	11,5 %	100%

La troisième spécificité est relative à la concentration des exportations sur un nombre extrêmement réduit de matières premières non transformées. Les exportations au loin du Niger reposent pour la quasi intégralité sur le minerai d'uranium, exploité par des entreprises dont le capital est détenu en partie par les entreprises importatrices. Au sein de la région, les exportations se concentrent sur un nombre très réduit de produits agro-pastoraux non transformés : le bétail sur pied, le niébé, l'oignon. Seuls les cuirs et peaux sont exportés après avoir subi une première transformation (tannage). Cette caractéristique, l'exportation de produits non-transformés est cependant partagée par l'ensemble des pays de la région, que leurs exportations agricoles soient destinées au marché régional ou au marché international. C'est notamment le cas pour tous les exportateurs de coton. Seule la Côte d'Ivoire est parvenue à localiser sur son territoire une partie

des activités de transformation des matières premières telles que le café, les fruits tropicaux (fabrication de jus en boîte), etc.

Enfin, la quatrième spécificité porte sur la place de l'UE dans le commerce extérieur du Niger. Sur ce plan, il convient de noter que l'accès au marché européen pour les exportations nigériennes n'est pas freiné par la politique tarifaire de l'UE. Le Niger ne bénéficie d'aucun protocole relatif aux produits agricoles concurrents et d'une façon générale n'exporte que très peu de produits agricoles. Dans l'état actuel de sa structure d'exportation, le Niger est assez indifférent au régime commercial que l'UE sera amené à lui appliquer : APE ou régime appliqué aux PMA « Tout sauf les armes ». L'analyse est cependant différente sur le plan des importations et des effets de concurrence entre importations européennes et filières de production nationales.

Concernant les importations, la principale origine pour le Niger est l'UE comme pour la plupart des autres membres de la CEDEAO. Mais, en revanche, la place de l'UE est plus faible dans l'ensemble des origines d'importation. Ceci aura de l'importance dans l'analyse statique des impacts de la libéralisation.

7. La fiscalité nigérienne

Le régime fiscal nigérien, détaillé en annexe, comprend deux régimes : la fiscalité de porte reposant essentiellement sur le TEC de l'UEMOA et la Taxe spéciale de réexportation et le régime fiscal intérieur y compris les taxes domaniales.

Les recettes fiscales de ces régimes sont enregistrées dans le Tableau des Opérations Financières de l'Etat (TOFE) sous les rubriques « recettes intérieures » constituées des impôts sur les revenus, des impôts sur les biens et services et d'autres recettes fiscales et, les « recettes sur les transactions internationales » constituées des recettes à l'importation, des recettes à l'exportation et des autres recettes dont la Taxe Spéciale sur les Réexportations (TSR) ainsi que les reversements compensatoires effectués par l'UEMOA.

Les recettes intérieures proviennent des impôts directs et des impôts intérieurs indirects dont la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) et les droits d'accise.

Une partie des recettes intérieures est collectée à l'importation. En effet des produits importés constituent la base de calcul de la TVA qui leur est appliquée. Les recettes à l'importation désignent les recettes alimentées par les produits des droits de porte et ceux des taxes intérieures, TVA essentiellement, collectés au cordon douanier.

Dans la présente analyse le terme recettes de porte recouvre les recettes procurées par le droit de douane (dd), la redevance statistique (rs), le prélèvement communautaire de solidarité (pcs - uemoa) et le prélèvement communautaire (pc - cedeao). Le terme recettes de base comprend uniquement les recettes provenant du droit de douane et de la redevance statistique.

Les recettes intérieures recouvrées par les services des douanes ne comprennent, dans les calculs d'impacts, que les recettes TVA qui elles sont comptabilisées dans les recettes douanières et appliquées à la quasi totalité des produits importés. En effet la prise en compte des droits d'accise qui ne frappent qu'un nombre de produits très limités et des acomptes sur l'impôt cédulaire sur les bénéfices industriels et commerciaux (IC/BIC) assis sur la nature du contribuable et non sur des marchandises introduirait un biais très important dans les simulations et fausserait par conséquent l'analyse.

Enfin, les données du commerce extérieur utilisées dans les simulations pour les évaluations d'impact sont celles émanant de la Direction Générale des Douanes afin que les résultats restent cohérents avec les chiffres de cette administration.

7.1. L'évolution des recettes fiscales de 1997 à 2003

Les recettes fiscales ont régulièrement progressé passant de 78 154 millions de FCfa en 1997 à 152 080 millions de Fcfa en 2003. Cette progression a concerné aussi bien les recettes fiscales intérieures que les recettes sur les transactions internationales qui ont représenté respectivement 45% et 55% en 1997 et 47% et 53% en 2003 (voir Tableau 17).

La constance des ratios ci-dessus marque le peu d'évolution de l'économie nigérienne où le commerce est plus actif que la production intérieure.

Les recettes fiscales ont donc été en augmentation régulière sur toute la période 1997 – 2003 et ont représenté 95% des recettes totales internes entre 1997 et 2003.

La rubrique « autres recettes » est constituée des recettes perçues au titre de la Taxe Spéciale de Réexportation (TSR) qui a représenté 12,5 milliards de Fcfa en 2003 ainsi que des versements compensatoires de l'UEMOA. Ces derniers ont souvent été plus importants que les recettes fiscales à l'exportation.

La faiblesse de la productivité intérieure se décèle également à travers la décomposition des recettes de la fiscalité intérieure. En effet non seulement les recettes des taxes sur biens et services ont évolué plus rapidement que les recettes des impôts directs (qui reflètent le niveau d'activité des entreprises nationales)- elles sont passées de 15 609 millions à 34 089 millions- mais les recettes perçues par la douane pour le compte de la Direction Générale des Impôts sont passées de 2 771 millions en 1997 à 12 665 millions en 2003. Ces recettes sont constituées des droits d'accise et de l'acompte BIC dont les recettes recouvrées par la Douane sont passées de 790 millions en 1997 à 5 549 millions en 2003(voir Tableau 18).

Tableau 17: Evolution des recettes fiscales de 1997 à 2003 (millions de Fcfa)

Nature	Années	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Recettes fiscales totales		78 154	96 942	100 624	102 842	125 627	144 587	152 068
dont TVA		11 833	15 968	17 451	19 320	22 337	27 321	33 519
Recettes intérieures		31 152	34 535	42 349	38 618	52 930	53 778	62 395
Impôts sur les revenus		15 543	18 922	19 341	18 014	22 573	23 146	28 306
Impôts sur les biens & services		15 609	15 613	23 008	20 604	30 357	30 632	34 089
autres		3 648	5 507	6 968	5 687	7 947	8 768	9 818
Recettes transactions intern.		43 354	56 900	51 307	58 537	64 750	82 041	81 855
- Importations		32 986	44 714	42 214	46 234	58 132	57 611	63 446
- Exportations		1 380	2 668	3 856	2 306	1 521	1 334	1 250
*Autres		8 988	9 518	5 237	9 997	9 784	23 096	17 159

Source : Ministère des Finances et de l'Economie. Série TOFE

NB- en 2003 le tableau des opérations financières de l'Etat donne comme recettes douanières le montant de 79 367 millions de Fcfa en regroupant les recettes à l'exportation et autres recettes pour un total de 16 430 millions de F CFA. Par contre, l'état récapitulatif des recettes par rubrique budgétaire pour l'année 2003 établi par la Direction Générale des Douanes fait ressortir : recettes totales 81 855 millions de Fcfa dont 1 250 millions de Fcfa à l'exportation, 13 992 millions de Fcfa de recettes TSR et 3 167 millions de Fcfa au titre des versements compensatoires UEMOA. Ces deux derniers montants sont regroupés dans la rubrique *Autres.

7.1.1. L'importance des taxes douanières dans les recettes fiscales et principales évolutions

Sur la période 1997-2003 les recettes douanières ont représenté en moyenne 55% des recettes fiscales. Cette proportion aurait été plus importante si une baisse sensible n'avait été enregistrée en 1999 par rapport au niveau atteint en 1998 et en 2003 par rapport à 2002 sur la série TOFE du MFE. En effet, selon les états récapitulatifs de la Direction Générale des Douanes, les recettes ont plutôt stagné en 1999 avec 56 300 millions de Fcfa et les recettes de 2003 sont ressorties à 81 856 millions au lieu des 79 867 millions. Il faut également relever que la mise en place de l'union douanière (TEC + ZLE) le 1^{er} janvier 2000 n'a pas engendré les importantes moins-values des recettes de porte que l'administration des douanes avait craint (voir Tableau 17).

Il est vrai que l'exercice 2000 a fait l'objet d'une vigilance particulière que révèle d'ailleurs le montant relativement bas des exonérations comparativement aux niveaux atteints avant et après. En effet on relève par année les montants d'exonérations suivants :

- 14,2 milliards en 1997 ;
- 16,5 milliards en 1998 ;
- 14,4 milliards en 1999 ;
- 9,2 milliards en 2000 ;
- 11,4 milliards en 2001 ;
- 14,7 milliards en 2002 ;

- et 16 milliards en 2003.

Dans les recettes fiscales internes, les impôts et taxes les plus pourvoyeurs de recettes par ordre d'importance, ont été, entre 2000 et 2003 : la TVA, l'IC/BIC, l'impôt unique sur les traitements et salaires (IUTS), les droits d'accise, les droits d'enregistrement et de timbre et la redevance minière. En 2003 par exemple ils ont représenté respectivement 26,7 % ; 23,9 % ; 14,9 % ; 10,2% ; 10,0 % et 5,1% des recettes fiscales collectées par la Direction Générale des Impôts (voir Tableau 18).

Au niveau des recettes sur les transactions internationales le classement donnerait : TVA avec 40,9 % ; droit de douane avec 24,8 % ; la TSR avec 16,4 % et la Taxe Intérieure sur les Produits Pétroliers (TIPP) avec 9,2 %.

Il faut cependant noter qu'en 2003 toujours, la TVA a rapporté à elle seule, tous services de recouvrement confondus, 51,3 milliards de F CFA environ soit 33,7% des recettes totales de l'Etat dont 65,3 % prélevé au cordon douanier.

Au regard de ces chiffres il ressort que l'administration des douanes a pu contenir les exonérations qui représentaient en moyenne 30% des recettes entre 1997 et 1999 pour retomber à une moyenne de 18% entre 2000 et 2003.

L'importance des recettes TVA dans les recettes douanières est allé en croissant représentant plus de 40% en proportion en 2003 contre 26% en 1997.

Les recettes douanières liées aux exportations sont toujours restées modestes atteignant un maximum de 3,8 milliards de FCFA en 1999.

En réalité les recettes recouvrées à l'importation par les services de la Direction Générale des Douanes et assises sur la valeur en douane sont beaucoup plus importantes. Une variation du niveau des importation affectera en fait des montants plus importants que ceux provenant de la TVA dont la caractéristique est qu'elle est comptabilisé dans les recettes douanières. La TIPP suit exactement le même régime contrairement aux autres taxes intérieures.

Les services des douanes perçoivent en effet d'autres impôts et taxes pour le compte de la Direction Générale des Impôts. C'est le cas de l'acompte BIC et des droits d'accises qui comprennent les taxes spécifiques sur les boissons alcooliques, les tabacs et cigarettes, les noix de cola, le thé, les huiles et corps gras alimentaires et les produits de la parfumerie et les cosmétiques.

Au total les recettes de la fiscalité intérieure perçues par les services des douanes ont représenté en 2003, 64% des recettes sur les importations. La part des recettes issues de la fiscalité intérieure a progressé dans des proportions importantes puisqu'en 1997 elle n'était que de 43% des recettes d'importation.

En dépit du petit fléchissement enregistré en 2001 on observe que la progression des recettes de la fiscalité intérieure a été particulièrement marquée à partir de l'année 2000, première année de mises en vigueur du dispositif de l'Union douanière dont le TEC UEMOA accompagné par des réformes de la fiscalité indirecte intérieure dont l'objectif était d'atténuer les moins-values prévisibles sur les recettes de porte (voir graphique 10).

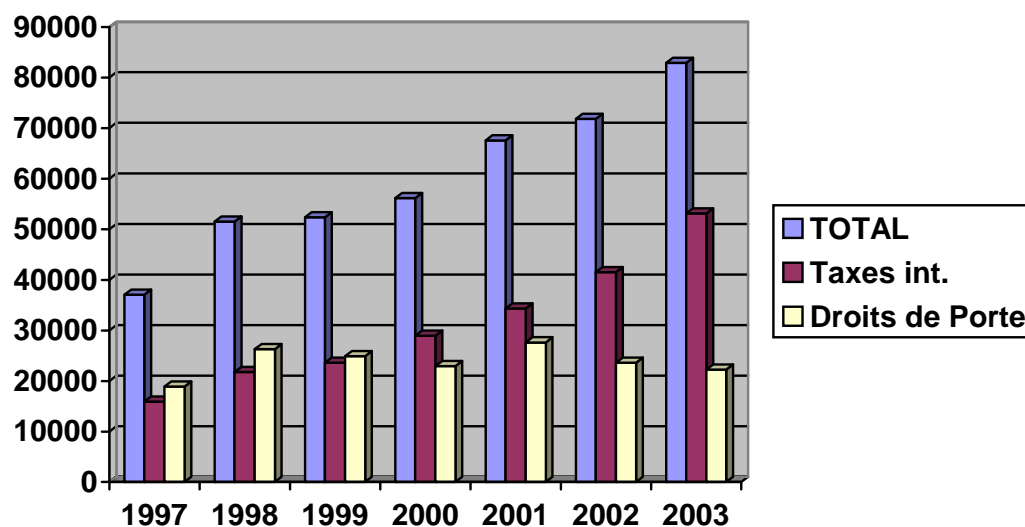
Tableau 18: Etat récapitulatif des recettes recouvrées par la DGD de 1997 à 2003

(millions de Fcfa)

Année	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Taxe							
P /C DGI	1913	2293	2311	5238	6353	7508	12036
Acompte BIC	790	694	569	791	1025	1554	5549
Accises	1123	1599	1742	4447	5328	5954	6487
Droits Divers	13	1035	18	18	8	4	17
R. Informatique	6	26	15	-	-	-	-
TVA	11833	15968	17451	19390	22337	27321	33519
TIPP	2154	3508	3844	4313	5629	6687	7561
Recettes Douanières	32984	45732	46213	46630	55574	57608	63295
Droits de Douanes	12880	15916	14452	14721	19394	18838	20342
R S / importation	5065	6759	6199	1652	1361	1664	1793
TPC	1033	2520	4234	5429	4443	-	-
TCI	-	-	-	1107	2402	3094	80
TOTAL	37051	51533	52368	56181	67756	71803	82892
dont Taxes Int .	15900	21769	23606	28941	34319	41516	53116
dont recettes de porte	18997	26256	24918	22927	27608	23600	22215
% Taxe Int / TOTAL	43%	42%	45%	52%	51%	58%	64%

Source : Direction Générale des Douanes

Graphique 10: Evolution des recettes fiscales intérieures et de porte (millions de Fcfa)



Sur la même période l'évolution des recettes de porte qui regroupent le droit de douane, la redevance statistique, la TPC et la TCI est récapitulée dans le tableau suivant.

Tableau 19 : Evolution des recettes de porte sur la période 1997-2003

(en milliards de Fcfa)

Année	Montant	Année	Montant
1997	18,997	2001	27,608
1998	26,256	2002	23,600
1999	24,918	2003	22,215
2000	22,927		

En 2003 les recettes douanières au sens strict n'ont représenté que 36% des recettes perçues par les services des douanes alors qu'en 1997 elles en représentaient 57%.

Ainsi, en l'espace de 7 ans, de reformes en transferts de la pression fiscale de porte vers la fiscalité intérieure, la structure des recettes fiscales perçues au cordon douanier a été complètement inversée.

7.2. L'importance des recettes liées aux importations d'origine européenne

Selon les statistiques douanières exploitées pour l'évaluation des impacts de la libéralisation sur les recettes fiscales, les importations du Niger en provenance des différentes zones à savoir UE, UEMOA, reste CEDEAO et autres (ou reste du monde RDM) se présentent comme indiquées dans le tableau ci-dessous, pour les quatre (4) dernières années.

Tableau 20: Importations en valeur selon les différentes zones d'origine

(millions de Fcfa)

Années \ Zones	UE	UEMOA	Reste CEDEAO	RDM	TOTAUX
2000	63 930	45 690	24 678	62 311	195 609
2001	64 285	51 921	28 193	83 021	227 420
2002	72 239	60 959	26 807	107 820	267 825
2003	73 453	64 139	26 884	111 799	276 275
MOYENNES	68 477	55 677	26 641	91 238	241 782

Source : DGD

Le poids des importations d'origine européenne a représenté 28,2 % en moyenne sur la période de mise en pratique de l'union douanière UEMOA c'est-à-dire 2000-2003. L'origine la plus importante est représentée par le « reste du monde » composé essentiellement de l'Asie et des

Etats Unis d'Amérique avec une part moyenne sur les quatre ans de 37,7 %. La part des exportations en provenance des pays membres de l'UEMOA (la Côte d'Ivoire pour l'essentiel) a été de 23 % en moyenne et celle du reste de la CEDEAO (Nigeria et Ghana) a représenté 11 %. L'évolution des importations par zone d'origine a été en général assez stable sur la période.

Tableau 21: Part de chaque zone d'origine dans les importations
(% du total)

Années \ Zones	UE	UEMOA	Reste CEDEAO	RDM
2000	32,17%	23,36%	12,62%	31,85%
2001	28,27%	22,83%	12,40%	36,51%
2002	26,97%	22,76%	10,01%	40,26%
2003	26,60%	23,22%	9,75%	40,43%
MOYENNES	28,22%	23,03%	11,02%	37,72%

Source : DGD

Sur la base de ces volumes d'importations les recettes générées ont été les suivantes :

Tableau 22: Montant des recettes liées aux importations par zone d'origine
(millions de Fcfa)

Années \ Zones	UE	UEMOA	Reste CEDEAO	RDM	TOTAUX
2000	14 159	11 579	6 976	13 352	46 066
2001	13 430	13 829	7 488	19 163	53 910
2002	15 513	16 806	7 186	24 999	64 504
2003	17 100	19 934	7 861	27 006	71 901
MOYENNES	15 050	15 537	7 378	20 130	59 095

Source : DGD .

En raisonnant sur la seule année 2003 on observe que les importations d'origine UE ont été de 73 453 millions soit 26,60% des importations totales, les recettes fiscales liées à ces importations ont représenté 17 100 millions soit 23,78% et la seule fiscalité de porte a représenté 6 751 millions soit 26% du total de cette catégorie de recettes. La fiscalité intérieure a procuré en 2003 des recettes qui ont atteint 10 529 millions, toujours sur les importations d'origine UE.

Tableau 23: Part de chaque zone d'origine dans les recettes liées aux importations
(en %)

Années \ Zones	UE	UEMOA	Reste CEDEAO	RDM
2000	30,7 %	25,1 %	15,1 %	29,0 %
2001	24,9 %	25,6 %	13,9 %	35,5 %
2002	24,0 %	26,0 %	11,1 %	38,8 %
2003	23,8 %	27,7 %	11,0 %	37,5 %
MOYENNES	25,5 %	26,3 %	12,5 %	35,7 %

Source : DGD .

Entre 2000 et 2003, l'UE a représenté en moyenne 25,5 % des recettes fiscales sur les importations du Niger en provenance de cette zone, alors que la part de l'origine UE dans l'ensemble des importations était de 28,2 % en moyenne.

En ne considérant que la fiscalité de porte l'UE a représenté 6 milliards de FCFA par an entre 2000 et 2003.

En pourcentage de la fiscalité de porte totale, ces montants représentent de 29% à 41% de la fiscalité de porte, soit une moyenne de 34% sur la période.

La ventilation des recettes par catégorie de produits et par zone d'origine permet une analyse plus précise de l'importance des recettes par catégorie de produits importés.

Les recettes perçues sur les importations d'origine UE ont totalisé 17,1 milliards de Fcfa en 2003 dont :

- 260 millions sur les produits de la catégorie 0,
- 2,140 milliards sur les produits de la catégorie 1,
- 4,755 milliards sur les produits de la catégorie 2 et
- 9,945 milliards sur les produits de la catégorie 3.

Tableau 24: Recettes fiscales générées par les importations d'origine européenne en fonction des différentes catégories du TEC en 2003

(Millions de Fcfa)

Catégorie	Zone	Importations	Droits	Droits de porte	Fiscalité Intérieure
0	UE	7 792	260	63	197
	UEMOA	159	8	1	7
	Reste CEDEAO	220	14	2	12
	RDM	2 765	33	7	26
	Total Catégorie 0	10936	315	73	242
1	UE	23 199	2 140	607	1 533
	UEMOA	6 046	678	175	503
	Reste CEDEAO	14 393	2 885	711	2 174
	RDM	21 803	2 174	588	1 586
	Total Catégorie 1	65 441	7 877	2 081	5 796
2	UE	16 190	4 755	1 032	3 723
	UEMOA	13 794	8 619	1 199	7 430
	Reste CEDEAO	5 712	1 896	481	1 415
	RDM	47 130	12 379	3 441	8 936
	Total Catégorie 2	82 826	27 659	6 153	21 506
3	UE	26 272	9 945	4 299	5 646
	UEMOA	44 140	10 619	694	9 925
	Reste CEDEAO	6 559	3 068	1 296	1 772
	RDM	40 101	12 418	6 768	5 650
	Total Catégorie 3	117 072	36 050	13 057	22 993
Total toutes catégories		276 275	71 901	21 364	50 537

Source : DGD

Dans ce tableau les recettes fiscales comprennent toutes les recettes intérieures, c'est-à-dire la TVA, les accises et les acomptes BIC, perçues au cordon douanier.

En assurant 61,1 % des recettes de porte alors qu'ils représentent 42,4 % de la valeur des importations, les produits de la catégorie 3 sont les plus importants et les plus pourvoyeurs de

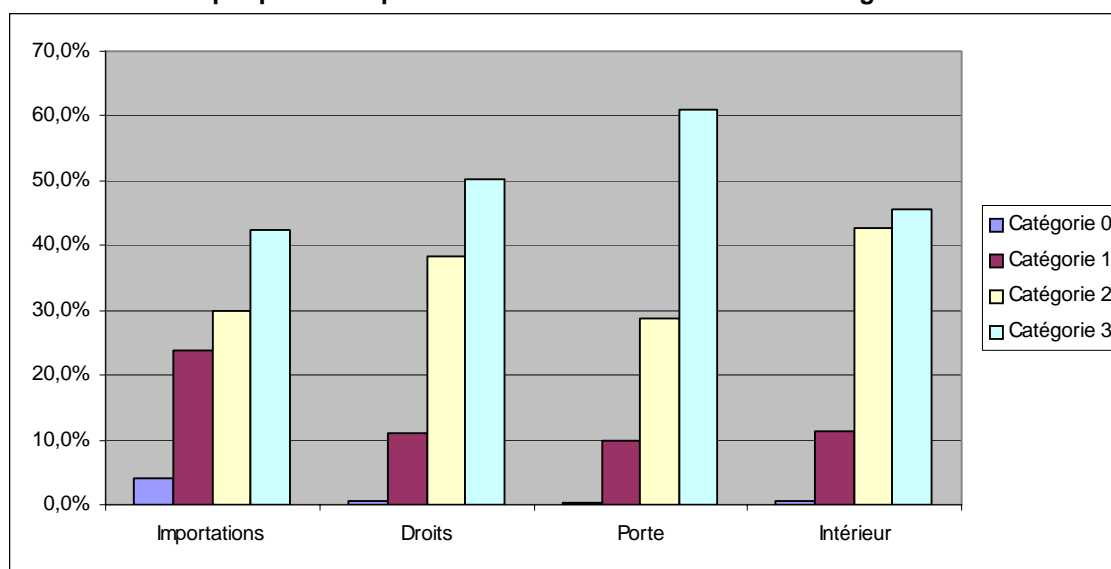
recettes. Les produits de la catégorie 2 sont ceux dont la part de recettes de porte sur les recettes totales est la plus faible avec un rapport de 22,2 % contre 77,8 % pour les recettes intérieures.

Tableau 25 : structure des importations et des recettes fiscales en 2003 par catégories de taxation (TEC)

Catégorie	Importations		Recettes totales		Droits de porte		Fiscalité intérieur	
	Millions Fcfa	%	Millions Fcfa	%	Millions Fcfa	%	Millions Fcfa	%
0	10 936	4,0%	315	0,4%	73	0,3%	242	0,5%
1	65 441	23,7%	7 877	11,0%	2 081	9,7%	5 796	11,5%
2	82 826	30,0%	27 659	38,5%	6 153	28,8%	21 506	42,6%
3	117 072	42,4%	36 050	50,1%	13 057	61,1%	22 993	45,5%
Ensemble	276 275	100,0%	71 901	100,0%	21 364	100,0%	50 537	100,0%

Source : données DGD

Graphique 11 : Importations et droits en fonction des catégories TEC



Dans les 17100 millions la fiscalité de porte a représenté 35,1 % avec 6 milliards de recettes contre 64,9 % pour la fiscalité intérieure qui a atteint 11,1 milliards.

Tableau 26 : Place de l'UE dans les importations en les recettes fiscales en 2003

(en millions de Fcfa)

Catégories TEC	Importations		Droits totaux		Droits de porte	
	UE	part UE	UE	part UE	UE	part UE
Cat 0	7 792	71,3%	260	82,5%	63	86,3%
Cat 1	23 199	35,5%	2 140	27,2%	607	29,2%
Cat 2	16 190	19,5%	4 755	17,2%	1 032	16,8%
Cat 3	26 272	22,4%	9 945	27,6%	4 299	32,9%
Ensemble	73 453	26,6%	17 100	23,8%	6 001	28,1%

Source : données DGD

Les rapports droits totaux sur valeurs sont de 3% et 9% pour les catégories 0 et 1 indiquant que celles-ci sont non seulement faiblement taxées mais contiennent certainement la majorité des produits bénéficiant d'exonération puisque l'application de la TVA aurait dû conduire à un niveau de taxe théorique de 19,7% et 25,3% respectivement.

Par catégorie les recettes finales tirées des importations d'origine UE ont été pour la même année de 82,5 %, 27,2 %, 17,2 % et 27,6 % pour les catégories 0,1,2 et 3 respectivement par rapport aux recettes totales des dites catégories.

Pour la suite de l'analyse il est important d'examiner la composition des recettes fiscales internes en terme d'apport des différents secteurs. On constate que 45% de ces recettes proviennent des activités économiques menées à l'intérieur du pays et que les plus importants contributeurs à ces recettes sont les entreprises du secteur formel. Dans ce secteur structuré, les principaux pourvoyeurs de recettes relèvent du secteur des services (électricité, eau, télécommunications, système financier et assurances, transports, BTP) et accessoirement du secteur minier.

Le secteur manufacturier qui compte en son sein les filières industrielles fabriquant des produits de consommation pèse peu dans ces recettes. Le plus souvent d'ailleurs, les entreprises de ce secteur bénéficient des dispositions du code des investissements.

En 2003 par exemple, 82% des recettes issues des taxes sur les biens et services provenaient du secteur des services contre 18% aux secteurs manufacturier et du commerce (domaine privilégié de l'informel). En matière d'impôts sur les revenus par contre cette part ne dépasse guère les 35% contre 10% qui proviennent des activités de production et 55% des activités d'achats et de ventes et autres commerces.

Tableau 27 : Répartition des importations et des droits en fonction des origines géographiques des importations

Origine géographique des importations	Catégorie TEC	Importations		Droits		Porte		Intérieur	
		Millions de Fcfa	%	Millions de Fcfa	%	Millions de Fcfa	%	Millions de Fcfa	%
UE	0	7 792	10,6	260	1,5	63	1,0	197	1,8
	1	23 199	31,6	2 140	12,5	607	10,1	1 533	13,8
	2	16 190	22,0	4 755	27,8	1 032	17,2	3 723	33,5
	3	26 272	35,8	9 945	58,2	4 299	71,6	5 646	50,9
	ensemble	73 453	100,0	17 100	100,0	6 001	100,0	11 099	100,0
UEMOA	0	159	0,2	8	0,0	1	0,0	7	0,0
	1	6 046	9,4	678	3,5	175	8,5	503	2,8
	2	13 794	21,5	8 619	44,8	1 199	58,0	7 430	41,6
	3	44 140	68,8	10 619	55,2	694	33,5	9 925	55,6
	ensemble	64 139	100,0	19 924	103,6	2 069	100,0	17 865	100,0
Reste CEDEAO	0	220	0,8	14	0,2	2	0,1	12	0,2
	1	14 393	53,5	2 885	36,7	711	28,6	2 174	40,5
	2	5 712	21,2	1 896	24,1	481	19,3	1 415	26,3
	3	6 559	24,4	3 068	39,0	1 296	52,0	1 772	33,0
	ensemble	26 884	100,0	7 863	100,0	2 490	100,0	5 373	100,0
Reste du Monde	0	2 765	2,5	33	0,1	7	0,1	26	0,2
	1	21 803	19,5	2 174	8,1	588	5,4	1 586	9,8
	2	47 130	42,2	12 379	45,8	3 441	31,8	8 936	55,2
	3	40 101	35,9	12 418	46,0	6 768	62,6	5 650	34,9
	ensemble	111 799	100,0	27 004	100,0	10 804	100,0	16 198	100,0
Ensemble	0	10 936	4,0	315	0,4	73	0,3	242	0,5

1	65 441	23,7	7 877	11,0	2 081	9,7	5 796	11,5
2	82 826	30,0	27 659	38,5	6 153	28,8	21 506	42,6
3	117 072	42,4	36 050	50,1	13 057	61,1	22 993	45,5
ensemble	276 275	100,0	71 901	100,0	21 364	100,0	50 537	100,0

Source: données DGD

Il faut cependant prendre ces répartitions avec beaucoup de réserve à cause du système de retenue à la source (acomptes BIC et TVA notamment) qui se traduit par des reversements groupés c'est-à-dire sans distinction des secteurs d'activité et qui rend l'analyse plus complexe.

7.3. Les engagements de réforme fiscale et le bilan des mesures adoptées au cours des dernières années

L'histoire récente de la politique fiscale du Niger a été marquée par des réformes négociées dans le cadre de la politique d'ajustement macro-économique.

En 1975-76, l'organisation de la zone d'échanges préférentiels de la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO) a nécessité une première réforme de la fiscalité de porte dont l'objectif était d'atténuer les moins-values des recettes douanières que l'application de la préférence allait obligatoirement induire. Le Niger n'ayant pas à l'époque de taxes intérieures, le tarif préférentiel devait conduire à un abattement de l'ensemble des droits et taxes frappant les importations. Ainsi, une préférence de 50% signifiait une perte de la moitié des recettes perçues par la douane.

C'est ainsi que la Taxe Forfaitaire à l'Importation (TFI) alors en vigueur a été transformée en taxe intérieure sans que ses taux n'aient été touchés et l'abattement pour préférence ne pouvait plus s'appliquer à elle mais aux autres droits de porte dont la pression cumulée était souvent inférieure à celle de la TFI.

Puis est intervenu, une dizaine d'années plus tard, la création de la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) qui devait améliorer la performance des recettes fiscales en même temps qu'elle rendait plus moderne et moins lourd le système nigérien de la fiscalité indirecte intérieure. Ce fut encore une amélioration de la taxe intérieure qui s'était substituée à la TFI. La réforme ayant conduit à l'introduction de la TVA au Niger a été entreprise avec l'assistance de la Banque Mondiale, signifiant que le Niger avait entrepris un programme d'ajustement structurel.

Toujours dans le cadre de son programme d'ajustement structurel visant à juguler la crise financière et à promouvoir la croissance économique le Niger, avec cette fois l'appui du FMI, a mené une réforme de son régime tarifaire. C'était en 1994, année de création de l'UEMOA, et il fallait faire en sorte que cette réforme prenne également en compte le souci de rapprocher la structure tarifaire nigérienne de celle que cette organisation était en train de mettre en place.

Déjà les produits de la nomenclature tarifaire étaient regroupés dans trois catégories avec chacune son taux de droit de douane, le taux maximum affectant la catégorie 3 étant fixé à 30%. A cette occasion la TVA a été également modifiée : de plusieurs taux elle est passée à un taux unique de 17% et une exemption pour les produits de première nécessité. Les accises gardaient toujours le même champ d'application avec parfois plusieurs taux dont le maximum était fixé à 30%. Une surtaxe intérieure pouvait être créée en fonction du besoin et du degré de protection recherché. Les taxations spécifiques ont également été supprimées au profit de taxations ad- valorem généralisées.

La mise en place progressive de l'Union douanière dont l'un des soucis est le bon fonctionnement du marché commun a nécessité l'harmonisation des législations fiscales des Etats membres. Aussi l'UEMOA a-t-elle défini des mesures de réforme et d'harmonisation de la fiscalité intérieure. Les plus significatives ont porté ou portent sur :

- la Taxe sur la Valeur Ajouté dont la diversification des taux a été supprimé au profit d'un taux unique compris entre 15% et 20% ;
- les droits d'accises dont le champ d'application a été élargi à plusieurs catégories de produits : outre les boissons alcooliques et les tabacs et cigarettes qui étaient imposés dans tous les pays de l'Union, un panier de produits imposables a été retenu à l'intérieur duquel chaque Etat a la liberté de choisir quatre (4) produits à taxer ;
- la fiscalité des produits pétroliers ;
- a réduction des exonérations en commençant par les exonérations de la TVA ;
- la fiscalité des secteurs transport, agriculture et des valeurs mobilières ;
- l'acompte sur les Petites et Moyennes Entreprises (PME) ;
- la suppression de la double imposition ;
- la définition du régime réel d'imposition en fonction du montant du chiffre d'affaire : 30 millions de F CFA pour les entreprises de commerce, supérieur à 15 million de F CFA pour les entreprises prestataires de services.

En général l'orientation retenue pour les réformes fiscales est l'introduction d'impôts simples, touchant une population plus large, adaptés au principe de la retenue à la source ou offrant de très bonnes performances en matière de recouvrement.

Ces caractéristiques et les besoins d'améliorer la mobilisation et le niveau des ressources internes ont prévalu lors de la création de certains impôts directs tels que l'IU/TS et la Patente Synthétique.

L'amélioration des recettes budgétaires, qu'il s'agisse des recettes de porte recouvrées par l'administration des douanes, ou des recettes intérieures gérées par la DGI est fortement tributaire de l'organisation des régies financières et de leurs capacités. Les réformes introduites sur ces plans, à savoir le renforcement des capacités (budgets, ressources humaines, moyens logistiques et matériels, infrastructures,...) et la décentralisation (rapprocher les services fiscaux

du contribuable) ont été d'un grand apport dans l'amélioration des performances des services des douanes et des impôts et dans la prise en charge de l'atténuation des pertes de recettes consécutives aux exigences à priori contradictoires de l'intégration régionale et des ajustements structurels.

8. L'appréciation des impacts de l'APE sur l'économie

8.1. Cadrage général des enjeux de l'APE pour le Niger

L'analyse des enjeux et par conséquent les investigations sur les impacts probables des APE est conduite en privilégiant les problématiques les plus importantes pour le Niger.

8.1.1. L'accès au marché européen

Cette dimension est assez peu déterminante pour le Niger pour deux raisons :

- *La nature de ses exportations* : produit très spécifique, dont le prix d'achat par les entreprises européennes est actuellement supérieur au cours mondial, l'uranium ne devrait pas voir s'améliorer, du fait des APE, l'accès au marché européen ;
- *Le statut de PMA* : vis-à-vis de l'UE, ce statut ouvre accès à l'initiative TSA qui constitue le régime commercial le plus favorable pour les pays les moins avancés.

En terme de potentiel d'exportation, le Niger mise beaucoup plus sur le développement des échanges régionaux que sur le marché européen. A cet égard, la création d'une véritable Union douanière au niveau de l'espace CEDEAO et la fluidification des marchés intra-régionaux est sans doute une problématique beaucoup plus cruciale pour le Niger (filiale bétail/viande, niébé, oignons, poivrons, etc.). Cependant, se pose la question des niches que pourrait exploiter les opérateurs du Niger sur le marché européen : souchet, oignon violet, cuirs, artisanat. En lui-même l'APE n'améliorera pas sensiblement l'ouverture déjà très importante du marché communautaire. Mais le cadre commercial peut permettre de sécuriser les investissements et d'impulser le développement de ces secteurs à l'exportation.

8.1.2. La compétitivité des entreprises nigériennes

Une des questions centrales posées par la perspective des APE concerne le devenir des entreprises nigériennes. L'évolution de la compétitivité est complexe à analyser dans la mesure où on devrait voir évoluer le coût des facteurs – de façon variable entre les pays au sein de l'espace

CEDEAO – mais aussi la pression fiscale sur les entreprises, liée au transfert de la fiscalité de porte vers la fiscalité intérieure. On distinguera plusieurs cas de figure dans l'analyse :

- *Les entreprises qui ne sont pas en compétition avec des entreprises extérieures* mais pourraient voir leurs coûts de production se réduire du fait d'une baisse des taxes sur les intrants, les biens d'équipements, les pièces de rechange, etc. qu'elles importent : c'est le cas des entreprises de services (hôtels, voyagistes...). Les entreprises locales de transport peuvent se retrouver dans ce cas de figure avec une réduction des coûts des véhicules et des pièces détachées ;
- *Les entreprises positionnées sur des secteurs concurrents.* C'est notamment le cas des entreprises de transformation agro-alimentaires (cf. infra). Les conditions de concurrence vont se modifier avec les entreprises européennes mais aussi avec les entreprises des autres pays de la région. Alors que le Niger entreprend une relance de sa « cotonculture », l'avenir des entreprises cotonnières peut être appréhendée dans ce cadre ;

Cette approche concerne la capacité du secteur productif nigérien à satisfaire le marché nigérien et le marché régional. On peut distinguer plusieurs situations :

- *Les produits concurrents sur le marché national* : il s'agit principalement de produits agricoles et alimentaires dont les importations d'origine européenne en franchise de droits mettraient en danger les filières locales. C'est notamment le cas du lait et des produits laitiers. L'analyse doit ici intégrer l'évolution de l'organisation commune du marché du lait en Europe : baisse des prix institutionnels, baisse des subventions, transfert vers des aides directes au producteur. Au delà des produits agricoles, cette problématique peut concerner le secteur du ciment ;
- *Les produits non-concurrents* : il s'agit de tous les produits tropicaux complémentaires des productions européennes sur le marché de l'UE. Contrairement à d'autres pays de la région, le Niger est peu concerné par ces produits ;
- *Les produits concurrents sur le marché régional* : il s'agit d'une des principales problématiques pour le Niger dont une grande partie des exportations reposent sur les produits agricoles vendus au Nigeria et sur les pays côtiers du golfe de Guinée (Ghana, Côte d'Ivoire notamment). Il s'agit principalement de l'oignon et du bétail qui sont des produits stratégiques pour l'économie agropastorale du Niger. La compétition potentielle des productions européennes s'exercera prioritairement sur ces marchés tiers, alors que les coûts de transports entre les ports des pays côtiers et les marchés nigériens devraient pénaliser les productions de l'UE. Ces coûts doivent en revanche être supportés par les produits nigériens exportés sur les marchés côtiers. Le dumping exercé par la passé (viandes bovines) ou encore aujourd'hui (volailles), mais aussi l'absence de régulation internationale des marchés de sous-produits plaçaient déjà régulièrement les économies enclavées du Sahel en compétition avec l'agriculture européenne. Pour le Niger, c'est pour ces produits que l'APE doit être attentivement préparé afin que les bénéfices attendus d'une Union douanière à l'échelle de la CEDEAO ne soit pas annihilés par la zone de libre échange avec l'UE ;

- *Les produits substituables sur le marché nigérien* : il s'agit à nouveau pour l'essentiel des produits agro-alimentaires et en particulier le blé et la farine de blé. La concurrence exercée par l'UE n'est pas directe mais s'exerce au travers des possibilités de substitution blé/céréales traditionnelles (mil, sorgho principalement) ou de substitution entre blé et riz national ou importé.

L'analyse de ces trois grands axes problématiques permet de positionner le Niger au sein de l'Afrique de l'Ouest, les pays ayant des intérêts parfois convergents et parfois divergents. Cette lecture permet d'alimenter la réflexion sur la stratégie de négociation du Niger au sein de l'Afrique de l'Ouest.

8.2. Cadres spécifiques

8.2.1. Les enjeux au regard des grands axes de la politique de développement du Niger

La stratégie de développement du Niger repose sur quelques orientations majeures :

- une priorité accordée au développement du secteur agricole compte tenu de la part de la population concernée, de sa place dans l'économie et la création de revenus, de son impact sur la gestion des ressources naturelles et de son importance dans les exportations régionales ;
- la diversification de l'économie et de la base d'exportations ;

L'amélioration des performances économiques et l'accroissement des capacités d'exportation du secteur primaire constituent les bases d'une croissance économique dont l'objectif est fixé à 7 % par an par le Gouvernement. Toutefois, les performances de l'économie nationale restent étroitement dépendantes des résultats du secteur agricole, qui est lui-même encore fortement influencé par les conditions climatiques. Des efforts importants sont consentis dans le domaine de la maîtrise de l'eau, mais ceux-ci restent encore très insuffisants pour constituer une assurance vis-à-vis des aléas pluviométriques, réduire l'instabilité des productions et donc la vulnérabilité de l'économie.

L'économie nigérienne a accusé un retard considérable sur les autres économies de la sous-région ouest africaine, à cause d'une part de la persistance de la crise financière que traversait le pays depuis le déclin du prix et de la demande de l'uranium (1981) au niveau du marché international, et à cause d'autre part de l'instabilité politique et institutionnelle qui a secoué le pays sur la période 1989-2000.

Ses concurrents économiques que sont le Burkina Faso, le Mali et dans une moindre mesure le Sénégal, ont pris une longueur d'avance sur le Niger, en matière d'organisation des filières, de transformation industrielle ou artisanale, de modernisation de l'économie rurale, de marketing et

en matière de renforcement des capacités humaines. Ces pays sont en outre moins enclavés que le Niger et ont par conséquent des coûts d'approche nettement moins élevés que ceux du Niger.

L'accès aux marchés extérieurs est grevé par la faiblesse de la compétitivité et la cherté des coûts de production. La demande domestique est pénalisée par la faiblesse de son pouvoir d'achat. Elle est avant tout tournée vers la satisfaction des besoins de première nécessité (alimentaire et autres).

Les difficultés d'accès aux marchés extérieurs se doublent de réels risques d'éviction des produits locaux sur le marché intérieur. Actuellement les fruits et les légumes en provenance du Burkina, du Nigeria, de Côte d'Ivoire et du Bénin ont sérieusement évincé les produits similaires nigériens. De même, la substitution des tubercules, du maïs et des pâtes alimentaires aux céréales classiques dans les centres urbains suscite des interrogations sur l'avenir des cultures céréalières (mil et sorgho). Les produits industriels du Nigeria ont occupé le marché domestique depuis plusieurs années déjà. Certains produits sur lesquels le Niger semble avoir un avantage comparatif et une spécificité (niébé, zébu Azawak, oignon violet de Galmi) sont expérimentés dans les pays voisins pour y être produits. Le Burkina produit déjà du niébé, le Nigeria en produit et cherche à disposer de la variété nigérienne qui est mieux appréciée et plus prisée. Le Burkina tente de produire l'oignon violet de Galmi et le zébu Azawak. Par ailleurs les paysans nigériens sont en train d'introduire des variétés de semences (acquises bon marché ou distribuées gratuitement) qui risquent d'abâtardir les variétés pures existantes (exemple de l'oignon).

Du côté des finances publiques les menaces sont réelles. L'introduction du TEC UEMOA a causé des manques à gagner et conduit les services à translater la fiscalité de porte vers la fiscalité interne, ce qui réduit davantage la compétitivité économique et la base même de l'imposition. Il semble que les limites en matière d'accroissement de la fiscalité interne sont vraisemblablement atteintes. La marge de manœuvre réside dès lors dans la structuration et la fiscalisation du secteur dit informel. Or l'informel, malgré sa « délinquance fiscale » et sa concurrence déloyale à l'égard du secteur moderne, répond à la demande des populations à faible pouvoir d'achat. Les produits de consommation offerts par l'informel seraient-ils financièrement accessibles aux pauvres s'ils étaient fiscalisés et s'il supportaient des charges de structure plus importantes?

Le Niger est par ailleurs entré de plein pied dans la mise en œuvre de sa stratégie de réduction de la pauvreté et de son processus de décentralisation, toutes choses qui demandent au gouvernement suffisamment d'attention et des ressources financières importantes.

Toutes ces analyses globales doivent être relativisées. En effet, les enjeux des APE diffèrent d'un secteur à l'autre, d'une branche à l'autre et même d'une entreprise à l'autre.

8.2.2. Les enjeux au regard des priorités de la stratégie de lutte contre la pauvreté

Sur ce plan, le débat porte essentiellement sur la question de savoir si une ouverture commerciale accrue, en particulier vis-à-vis de l'UE, aura un impact positif sur le niveau de développement : taux de croissance économique, emploi, amélioration de la balance commerciale, réduction de la pauvreté et des inégalités économiques et sociales, accroissement de la capacité d'investissements dans les infrastructures sociales, etc. Cette question est très controversée. Un certain consensus

existe sur le rôle positif que peut jouer le commerce international en tant que levier de développement, y compris pour les économies les plus fragiles, comme celle du Niger. Mais nombreux sont ceux qui mettent un bémol à cette thèse. La CNUCED, comme les ONG et un certain nombre d'autres institutions et analystes considèrent qu'une ouverture trop rapide et importante des économies fragiles aux importations contrecarre cette possibilité. Autrement dit, ils estiment que la réciprocité de l'accès aux marchés constitue un danger majeur pour le décollage des économies des pays les moins avancés. Ces risques portent en particulier sur le secteur agricole (l'Union européenne soutient son agriculture avec l'appui d'un budget annuel de l'ordre de 40 milliards d'euros) et sur les industries émergentes (secteur agro-industriel, ...). Le secteur industriel est très faible au Niger et comprend un nombre réduit d'entreprises. Mais un secteur moderne cherche à émerger et il est important d'évaluer l'impact d'une libéralisation sur ce secteur. De son côté, le secteur agricole représente 39,2 % du PIB en 2003.

Une des particularités de l'économie du Niger, peut être encore plus nette que dans les pays voisins, porte sur l'importance du secteur informel, que ce soit dans le monde rural ou non. On estime que l'ensemble du secteur informel représente plus de 75 % du PIB. Le secteur informel non rural contribuant à lui seul à hauteur de 34 % à la formation du PIB. Les entreprises informelles ne sont pas l'apanage des seules micro-entreprises, artisans ou petits commerçants. L'informalité est largement pratiquée y compris par des entreprises importantes afin de contourner les règles fiscales et administratives. Ceci rend extrêmement difficile l'analyse de la compétitivité de l'économie nationale et des différents secteurs d'activité. Ce phénomène pose aussi des problèmes spécifiques dans le cadre de la création de l'union douanière CEDEAO et de l'APE. Dans les deux cas, il est envisagé de compenser la baisse de la fiscalité de porte par l'accroissement de la fiscalité intérieure. D'ores et déjà, les entreprises du secteur formel moderne se plaignent que la fiscalité intérieure se concentre sur un nombre réduit d'entreprise et représente de leur point de vue une charge qui pénalise la compétitivité du Niger tant au niveau régional qu'international. Un transfert accru de la fiscalité de porte vers la fiscalité des entreprises pénaliserait les entreprises enregistrées. Cela se traduirait soit par un transfert d'un nombre croissant d'entreprises du secteur formel vers l'informel, soit par une perte de compétitivité. En tout état de cause, la marge de manœuvre est très étroite, d'autant plus que le secteur rural bénéficie depuis la période du boom de l'uranium d'une exemption fiscale, difficile à remettre en question de façon significative.

8.2.3. Les enjeux au regard de la stratégie du Niger en matière d'intégration régionale

Formellement, le Niger inscrit sa stratégie régionale dans deux espaces d'intégration : l'UEMOA et la CEDEAO. Sa position géographique particulière l'amène à être un carrefour commercial important. Le Niger développe des échanges avec les pays de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) et avec la zone CEMAC, en particulier avec le Tchad, pays avec lequel il partage une frontière importante. La stratégie d'intégration du Niger n'a de rien de particulièrement différent des autres pays de l'Afrique de l'Ouest. L'UEMOA est un espace important pour des raisons monétaires et linguistiques. C'est aussi un espace avec lequel les relations commerciales sont denses. L'espace UEMOA est devenu, avec la mise en place du TEC, la zone d'approvisionnement privilégiée pour les importations du Niger. La Côte d'Ivoire constituait un débouché significatif pour les

exportations de produits agro-pastoraux, mais la crise politique en cours remet en question cette destination.

Sur le plan des exportations sous-régionales, le Nigeria est de loin le principal partenaire, en particulier pour les produits agro-pastoraux. Il capte à lui seul près de 30 % des exportations. L'intégration de l'espace CEDEAO est par conséquent un enjeu à la fois crucial et ambigu pour l'économie nigérienne. Les échanges formels pâtissent des multiples obstacles aux échanges entre les deux pays qui partagent une frontière de près de 2000 km. Mais, la disparité des politiques commerciales aux frontières entre le Nigeria protectionniste et l'espace UEMOA relativement libéralisé, crée pour le Niger une opportunité importante pour développer l'activité d'importation/ réexportation. La création de l'Union douanière aux frontières de l'espace CEDEAO, souhaitable pour développer les échanges et l'intégration des marchés de produits régionaux, devrait à l'inverse assécher cette rente pour l'État et un certain nombre d'opérateurs commerciaux spécialisés dans cette activité d'import – réexportation.

A la différence des autres pays de la région engagés dans la création de l'Union douanière, le Niger (et le Bénin) auront à supporter le coût d'une élimination du commerce clandestin dont le moteur est alimenté par les disparités de politiques.

8.3. Le raisonnement des impacts

8.3.1. Les paramètres

L'évaluation des impacts se concentre sur quelques paramètres jugés essentiels pour le Niger :

- L'évolution des recettes douanières ;
- Les risques d'éviction par les importations européennes sur le marché national et les impacts sur les secteurs productifs orientés vers la demande interne ;
- Les risques d'éviction par les importations européennes sur le marché régional et les impacts sur les secteurs productifs orientés vers la demande régionale ;
- Les modifications d'origine des importations compte tenu des marges préférentielles sur les droits de douane.
- Le coût des facteurs, la compétitivité des entreprises et leur devenir, et les conséquences sur l'emploi.

Ces paramètres sont diversement appréhendés selon que l'information qui permet de les instruire de façon suffisamment fiable, est disponible ou non.

8.3.2. Le choix des scénarios

L'évaluation et le raisonnement des impacts ont été conduits en retenant trois scénarios principaux conformément aux notes d'orientation du Secrétariat des ACP²² :

a. Le scénario A : accord de libre échange intégral

Le premier scénario (scénario A) correspond à un **accord de libre échange intégral**, fondé sur une libéralisation totale pour l'ensemble des produits importés originaires de l'Union européenne.

Ce scénario correspond à un accord de libre échange intégral se traduisant par une ouverture complète des frontières au 1^{er} janvier 2008 pour l'ensemble des produits originaires de l'Union européenne. Ces derniers bénéficieraient de la suppression des droits de douane et de la redevance statistique. Ce scénario est considéré comme l'option maximaliste de la libéralisation du commerce entre la CEDEAO et l'Union européenne. Il permet d'envisager les impacts sur la base d'un scénario « extrême » et par conséquent de définir les « bornes supérieures » en terme d'implications pour les recettes publiques et pour les différents secteurs de l'économie.

b. Le scénario B : accord de libre échange partiel, excluant les produits générant l'essentiel des recettes douanières

Le deuxième scénario (scénario B) correspond à un **accord de libre échange partiel, excluant les produits générant l'essentiel des recettes douanières** collectées sur les importations d'origine européenne.

L'équilibre du budget de l'État repose en partie sur la perception des recettes douanières. Les droits de douane perçus sur les importations européennes représentent 21 % des recettes douanières, 11 % des recettes fiscales et, 6 % des dépenses publiques. Ces droits représentent aussi de l'ordre de 11% de l'aide publique au développement octroyée par la Communauté internationale au Niger

Ce scénario part du principe que le Niger ne peut renoncer à une des principales ressources budgétaires sans remettre en cause sa capacité de financement des dépenses publiques. Or les dépenses publiques au Niger doivent au pire être maintenues à leur niveau actuel et si possible être accrues pour faire face à la croissance des besoins de financement. Ceux-ci sont liés en particulier à la mise en œuvre des politiques publiques s'inscrivant dans la stratégie de développement économique et de lutte contre la pauvreté (croissance des besoins dans les secteurs sociaux et de l'éducation...) dont le pays a cruellement besoin.

L'ensemble des pays de la zone CEDEAO ont un problème de financement du budget de l'État, hormis le Nigeria dont la protection élevée aux frontières doit être mise en relation avec le souci de préserver la production et les entreprises nationales, alors que les recettes budgétaires sont peu dépendantes des taxes douanières mais principalement alimentées par les ressources liées à l'exploitation pétrolière.

²² Evaluation de l'impact des APE ; Note d'orientation ; UGP, Septembre 2004.

Il est donc vraisemblable qu'une approche pourrait se structurer autour de l'exclusion de l'APE d'un certain nombre de produits particulièrement pourvoyeurs de recettes douanières. Pour les pays de la zone UEMOA bénéficiant déjà d'une harmonisation de la fiscalité de porte, les produits considérés sont à peu près les mêmes pour les différents pays et, de plus pour une partie d'entre eux, ils correspondent à des produits concurrents des économies locales, pour lesquels la région cherche à réduire les effets d'éviction (cf. scénario C).

Ce scénario privilégie la limitation des pertes de recette douanières. L'approche qui le sous tend devra être partagée avec les autres pays de la région. L'ensemble des PMA devrait assez facilement se rallier à une approche de ce type car la préoccupation « finances publiques » est partagée. Le problème peut venir des pays non-PMA. Cependant ces derniers ont besoin du soutien des PMA et doivent les convaincre qu'ils ont intérêt à jouer la carte de l'APE plutôt que la carte du régime PMA « Tout sauf les armes ». A cette fin, les pays non-PMA devront forcément accepter des concessions importantes sur le plan des conditions d'importation des produits européens dans la mesure où leur préoccupation principale est de maintenir leurs conditions privilégiées d'accès au marché européen. Il convient aussi de noter que la préoccupation « finances publiques » n'est pas spécifique aux PMA. Les taxes à l'importation (toutes importations confondues) représentent en moyenne dans l'espace CEDEAO (Mauritanie incluse) 14,7 % des recettes publiques hors aide publique. Ce taux est de 8,2 % en Côte d'Ivoire (pays dont la majorité des importations sont d'origine européenne), et 15,5 % au Ghana²³. Il est aussi de 24,8% au Cap Vert, pays qui est en train de quitter le groupe des PMA, compte tenu de l'évolution de ses indicateurs. Ce taux est de 4,7 % au Nigeria (cf. supra) et de 12,3 % au Niger.

Dans une telle approche, des négociations pourront intervenir au sein de l'espace CEDEAO afin de parvenir à un compromis régional sur les produits qui doivent être exclus. La négociation pourra aussi porter sur le calendrier de la libéralisation.

c. Le scénario C : accord de libre échange partiel, excluant les produits sensibles, les plus concurrentiels vis-à-vis de l'économie nigérienne

Le troisième scénario (scénario C) correspond à un accord de libre échange partiel, excluant les produits sensibles, les plus concurrentiels vis-à-vis de l'économie nigérienne.

Ce scénario est analysé dans les parties relatives à l'analyse des filières du secteur agricole et au niveau des entreprises industrielles.

Le raisonnement qui fonde ce troisième scénario est différent des précédents. Ce scénario considère que le niveau de développement de l'économie nigérienne et plus généralement ouest-africaine ne permet pas d'affronter une compétition directe avec l'Union européenne : différentiel très important de productivité et de compétitivité, et dans certains cas comme le secteur agricole, des niveaux de soutien public très différents... Il privilégie un autre principe de l'OMC, fondé sur le traitement spécial et différencié accordé aux pays en développement.

²³ Mathias Busse et al.; L'impact des Accords de Partenariat Economique ACP-UE sur les pays de la CEDEAO : une analyse empirique des effets commerciaux et budgétaires ; Hamburg Institute of International Economics ; Fondation Friedrich-Ebert ; Juillet 2004 ;

Dans ce scénario, la principale préoccupation est de préserver les chances de décollage et de développement des principaux secteurs de l'économie du Niger. Cette approche rejoint notamment les travaux actuellement conduits par la CEDEAO dans le cadre de l'élaboration d'une politique agricole pour l'Afrique de l'Ouest (ECOWAP). Les ateliers conduits dans tous les pays de la région ont conclu de façon quasi unanime sur la nécessité de revoir les niveaux de protection de l'agriculture régionale, dans le sens d'une différenciation plus forte entre les produits concurrentiels et les produits non concurrentiels. Compte tenu des politiques de subventions au secteur pratiquées par les concurrents des autres régions – principalement les pays développés - la région, la plupart des pays et des acteurs estiment que le niveau le plus élevé du TEC ne permet pas de se défendre correctement vis-à-vis de ces formes de concurrence jugées déloyales.

S'éloignant d'un scénario fondé sur la libéralisation intégrale, ce scénario envisage de libéraliser les produits qui n'entrent pas en compétition avec les secteurs productifs nationaux, et notamment les produits de consommation courante, les intrants, les biens d'équipement de façon à améliorer le pouvoir d'achat des consommateurs et la compétitivité des entreprises. En revanche, il remet la libéralisation sur les produits concurrents à la fin de la période 2008-2020, voire même au delà, en fonction de l'évolution de la compétitivité comparée des économies.

Pour la sélection des produits concernés, l'approche est à double détente pour le Niger :

- d'une part, il s'agit d'exclure de la libéralisation les produits concurrents de ses propres productions sur le marché intérieur nigérien, tels que les produits laitiers...
- d'autre part, il s'agit d'exclure de la libéralisation les produits dont les importations européennes sur les marchés des pays de la CEDEAO, notamment les pays côtiers, auraient un effet d'éviction des exportations nigériennes sur ces marchés régionaux. C'est le cas du bétail et des viandes ainsi que de l'oignon.

Ce scénario ne rejette pas fondamentalement la logique de l'APE mais cherche à le rendre conforme à l'OMC sur le plan du traitement spécial et différencié auxquels peuvent prétendre les pays en développement et en particulier les PMA au regard du différentiel de développement relatif à la compatibilité des accords. Il s'agit d'une approche plus pragmatique, cherchant à optimiser les avantages d'une libéralisation « à la carte ». Cette libéralisation asymétrique implique une approche différenciée des produits visés, du rythme et du calendrier du démantèlement des droits de douane.

Dans l'analyse des impacts, on se situe dans la perspective d'une exclusion de certains produits sur l'ensemble de la période 2008-2020. Des mesures de libéralisation partielle sur ces produits, ou de libéralisation progressive pourront dès lors constituer des éléments de la négociation au sein, d'une part, de l'espace CEDEAO afin de rechercher un panier de produits qui fasse l'objet d'un compromis entre tous les pays, sans que ce compromis ne conduise à additionner l'ensemble des produits sensibles de chaque pays, et d'autre part, avec l'Union européenne.

Dans les trois scénarios, l'espace ouest africain considéré pour la négociation et la signature de l'APE avec l'Union européenne est l'espace CEDEAO. Un scénario différent, retenant l'UEMOA comme entité partenaire de l'UE n'a pas été retenu pour deux raisons majeures :

- *Le respect du mandat* : les Autorités de la région ont formellement retenu la CEDEAO à laquelle s'ajoute la Mauritanie comme communauté économique régionale désignée pour conduire les négociations avec l'UE. Le Niger a d'autant plus intérêt à ce qu'un APE se négocie avec l'espace CEDEAO que le pays en attend beaucoup en matière de renforcement du processus d'intégration régionale, comme les attendus des APE le précisent. La signature d'un APE entre la zone UEMOA et l'Union européenne, que certains pays de la zone Franc appellent de leurs vœux afin de contourner les difficultés inhérentes à la création de l'Union douanière et la convergence des politiques macroéconomiques au sein de l'espace CEDEAO irait à l'encontre d'une telle stratégie. Les parties précédentes du rapport se sont longuement attardés sur les distorsions induites par les disparités de politiques avec le Nigeria. Même si la création d'une Union douanière au niveau de l'ensemble de l'espace CEDEAO posera des problèmes supplémentaires d'ajustement économique et budgétaire à l'économie Nigérienne, à moyen et long terme cette dernière trouvera avantage dans l'affirmation d'un espace d'intégration plus cohérent et conforme aux fonctionnements de ses opérateurs commerciaux et de ses producteurs. La coexistence de deux régimes commerciaux vis-à-vis de l'UE alimenterait à nouveau des flux commerciaux opportunistes, contraires à l'esprit des APE et à l'intérêt de la région prise dans son ensemble.
- *La situation politique en Côte d'Ivoire*. Ce pays est le principal partenaire commercial de l'UE au sein de l'espace UEMOA et le seul pays de cette union économique et monétaire qui ne soit pas à l'heure actuelle considéré comme un PMA. C'est donc le seul qui pourrait avoir un intérêt à la signature d'un APE, ne pouvant lui-même bénéficier du régime « Tout sauf les armes » en l'absence d'APE. Les incertitudes qui pèsent sur son avenir rendent caduc un scénario UEMOA/UE alors que l'économie ivoirienne représente de l'ordre de 40 % de l'économie de l'UEMOA réunissant huit pays, et dont la crise actuelle affaiblit l'ensemble de l'économie régionale.

Dans l'approche retenue, les trois scénarios sont conçus sans prendre en compte la question des délais pour éviter de noyer les décideurs et les acteurs dans une multitude de détails qui diluerait l'analyse et la perception des enjeux et des impacts sans apporter d'information pertinente supplémentaire. Les différences entre les scénarios portent sur les produits inclus dans la libéralisation. Dans un cas les produits sont jugés sensibles au regard de leur importance dans les recettes publiques, dans l'autre cas ils sont jugés sensibles au regard de leur importance dans l'économie productive nationale.

Le situation de référence par rapport à laquelle sont évalués les impacts est représentée par le régime commercial actuel toujours en vigueur jusqu'au 31 décembre 2007.

8.4. L'analyse des impacts

8.4.1. Les impacts sur les recettes fiscales

a. Effet statique global des APE sur les recettes fiscales

A°. Le scénario A : accord de libre échange intégral

Il s'agit ici d'estimer l'effet de la signature de l' APE sur les recettes douanières en considérant que les importations restent constantes. La signature de l' APE signifie que les tarifs actuels sont remplacés par ceux qui seront en vigueur après l'accord.

Encadré 3 : Rappel des hypothèses qui fondent le scénario A - ZLE intégrale

- la CEDEAO a réalisé son Union douanière ;

- l'APE signé concerne tous les produits importés d'origine UE ;

- le droit de douane et la redevance statistique sont supprimés du fait de la ZLE entre la CEDEAO et l' UE ;

- l'APE intégral prend effet à compter du 1^{er} janvier 2008 ;

- les importations restent constantes par rapport à leur niveau de l'année 2007 ;

- on considère que tous les produits importés de la CEDEAO et de l'UE sont originaires de ces zones ;

A noter que dans l'ensemble de la partie relative à l'analyse des impacts sur les recettes fiscales, le terme « CEDEAO » s'entend « CEDEAO-hors UEMOA ».

Plusieurs méthodes peuvent être utilisées pour estimer l'évolution des volumes d'importations totales sur la base desquels sera évalué ensuite l'effet statique global sur les recettes douanières. Trois ont été retenues pour cet exercice :

- La projection des importations en valeur, à partir du taux de croissance annuel moyen observé au cours des dernières années ;

- La projection des importations en valeur en reprenant le taux de croissance de l'économie (PIB);
- La méthode fondée sur le taux moyen global pondéré.

1)- La projection des importations en valeur à partir du taux de croissance annuel moyen observé au cours des dernières années

Une méthode d'estimation du niveau des importations qui serait atteint en 2007 consiste à calculer le taux de croissance annuel moyen (TCAM) des importations sur la période 1997-2003 et de l'appliquer de manière itératif sur les 4 années suivantes en partant du niveau de 2003.

Le taux de progression moyen annuel a été de 9,7% sur les sept années. Ce taux conduit à une prévision de 400 670 millions de Fcfa en 2007.

Tableau 28 : Poids respectif des différentes catégories de tarif douanier dans l'ensemble des importations (en %)

Catégorie	Imports de la catégorie /total importations	Recettes fiscales / importations	Recettes de porte / recettes fiscales	Recettes de porte des produits origine CEDEAO+UE/ recettes de porte totales
0	4,0	2,9	23,2	89,0
1	23,7	12,0	26,4	63,3
2	30,0	33,4	22,2	24,6
3	42,3	30,8	36,2	42,8
	100			

En appliquant cette progression d'année en année entre 2004 et 2007 on arrive à un niveau d'importations de 301 139 millions en 2004 ; 328 241 millions en 2005 ; 357 782 millions en 2006 et 389 982 millions en 2007.

Etant donné que le poids en recettes des catégories de produits est très variable, ce niveau d'importations doit être réparti entre les catégories 0, 1, 2 et 3 proportionnellement à leur poids de 2003 qui était de 4 % , 23,7 % , 30 % , 42,3 % respectivement.

Le rapport, par catégorie, des recettes fiscales sur les importations en 2003 est précisé dans le tableau ci-dessus. Il en va de même de la proportion des recettes de porte tirées des produits originaires des CEDEAO et UE, dans les recettes de porte totales.

En appliquant les ratios obtenus pour le volume théorique des importations de 2007, les résultats obtenus sont les suivants :

Tableau 29: Projections sur les importations de 2007

(Millions de Fcfa)

Catégories	Importations	Recettes fiscales	Recettes de porte	Recettes de porte sur produits CEDEAO et UE
0	15 599	449	104	93
1	92 426	11 128	2 940	1 862
2	116 995	39 065	8 692	2 137
3	164 962	50 792	18 397	7 883
Totaux	389 982	101 434	30 133	11 975

L'Union douanière au sein de la CEDEAO est considérée comme un objectif dans le processus qui doit conduire à la signature de l'APE. A la date de réalisation de cet objectif, les échanges commerciaux à l'intérieur de cette zone seront régis par les règles de la zone de libre échange c'est-à-dire que les droits de porte sur les produits originaires seront éliminés (de même que les barrières non tarifaires).

L'APE entre l'UE et la CEDEAO aura pour conséquence la suppression de la redevance statistique, des droits de douane et des taxes d'effet équivalent sur les produits d'origine UE lors de leur importation par un Etat membre.

Par contre, on peut dire que l'avènement des APE n'a aucune incidence sur les moins-values de recettes douanières consécutives à l'achèvement de la mise en place de l'Union douanière au sein de l'UEMOA puisqu'il n'existe aucun lien de cause à effet entre ces événements.

Par conséquent, il résulte de ce qui précède, en effet statique global, des pertes de recettes douanières liées aux importations de produits originaires de la CEDEAO et de l'UE de 11 975 millions de Fcfa, dont 8 558 millions de pertes liées aux seules importations des produits originaires de l'UE.

En faisant l'hypothèse que ces montants proviennent de produits imposables en totalité à la TVA, il y a lieu d'ajouter à ces pertes de recettes l'effet « assiette » de cette taxe intérieure dont le taux de 19% est supposé rester constant. L'application de la TVA aux 11 975 millions donne des moins-values additionnelles de 2 275 millions de Fcfa

Le montant total des pertes de recettes liées à l'élimination des droits de porte sera donc de 14 250 millions de F CFA.

Mais la réalisation de la zone de libre échange au sein de la CEDEAO implique également pour le Niger le respect de la réglementation sur le transit international des marchandises. La Taxe Spéciale de Réexportation n'aura alors plus cours d'où des pertes de recettes qui lui sont liées. En 2003 les recettes au titre de la TSR se sont élevées à environ 12,5 milliards de FCFA.

Notons simplement que les recettes au titre de la TSR ont évolué au gré de modifications quasi-permanentes et de considérations quelques fois subjectives. Toute estimation de l'évolution de ces recettes sur le moyen terme serait un peu hasardeuse.

Selon ce mode de calcul de l'évolution des importations, on peut retenir que les pertes de recettes consécutives à l'APE seraient de l'ordre de 26,750 milliards de FCFA y compris la perte au titre de la TSR.

2)- La projection des importations en valeur en reprenant le taux de croissance de l'économie

Le taux proposé est celui retenu dans le cadre des objectifs du millénaire et recommandé par l'UEMOA. Ce taux est de 7%. On fait l'hypothèse que les importations croissent annuellement au même taux.

En procédant aux mêmes calculs que ci-dessus on obtient des prévisions d'importations annuelles de 362 139 millions de Fcfa, soit un niveau inférieur de l'ordre de 9,3 % par rapport au précédent mode d'estimation.

La répartition proportionnelle des importations et recettes par catégorie est donnée dans le tableau ci-dessous.

Tableau 30 : Importations en valeur et recettes fiscales 2007 par catégorie TEC

(en millions de F CFA)

Catégories	Importations	Recettes fiscales	Recettes de porte	Recettes intérieures	Recettes de porte sur produits CEDEAO et UE
0	14 486	417	97	320	86
1	85 827	10 334	2 730	7 604	1 729
2	108 642	36 276	8 071	28 205	1 985
3	153 184	47 165	17 083	30 082	7 318
Totaux	362 139	94 192	27 981	66 211	11 118

Les recettes de porte UE + CEDEAO par référence aux indications de 2003 seront de : 86 millions ; 1 729 millions ; 1 985 millions ; 7 318 millions pour les catégories respectives 0 , 1 , 2 et 3.

Les pertes de recettes au seul niveau des droits de porte seraient de : 11 118 millions de F CFA (le détail par catégorie figure dans la dernière colonne du tableau ci-dessus) auxquelles il faut ajouter l'incidence de la TVA sur les droits de porte qui atteindraient dans ce cas 2 112 millions. Les pertes totaliseraient alors 13 230 millions. L'hypothèse sur la TSR reste sans changement. D'où des pertes totales estimées à 25,730 milliards y compris la perte liée à la TSR.

3) – La projection des importations en valeur par la méthode du taux moyen global pondéré.

Elle consiste à appliquer au niveau des importations atteint en 2003 un taux moyen global pondéré ainsi obtenu (voir annexe n°1) :

- Classement des produits par catégorie en fonction de leur nature et de leur poids fiscal ;
- Détermination de la part d'importations de chaque catégorie dans les importations totales ;
- Pondération des parts des catégories 1 et 2 par le taux de croissance économique en partant de l'hypothèse que les intrants et les biens d'équipement sont tirés par la croissance de l'économie et pondération de la part de la catégorie 3 par le taux de croissance démographique en posant comme hypothèse que les biens de consommation sont tirés par la croissance de la population ;
- Calcul du taux de croissance moyen global pondéré des importations.

Les résultats obtenus sont les suivants :

- pour la première catégorie 0,0193 ;
- pour la deuxième 0,0209 et
- pour la troisième 0,0131.

Ce qui donne un taux moyen global pondéré des importations de 0,0533 ou 5,33 %, qui est le taux de progression annuel des importations.

En procédant de la même manière on obtient pour 2007 des importations totales de 340 milliards de F CFA et des pertes de recettes d'environ 12, 43 milliards de Fcfa.

En réalité, la seule donnée variable dans cet exercice à été le taux de progression annuelle des importations. Les résultats obtenus sont assez proches comme le sont les taux de progression finalement retenus. Les pertes de recettes de porte estimées de manière statique passent d'une méthode à l'autre de 14,250 milliards, à 13,230 milliards puis à 12,430 milliards. Ces pertes atteindraient 26,750 milliards, 25,730 milliards et 24,930 milliards respectivement en incluant la suppression de la TSR .

On peut donc retenir que les Accords de Partenariat Economique entre la CEDEAO et l'UE entraîneraient, en effet statique global, des pertes de recettes se situant entre 24,930 milliards et 26,750 milliards pour le budget du Niger.

B). Deuxième scénario : cas d'une ZLE excluant ou retardant la libéralisation pour les produits qui génèrent le plus de recettes douanières afin de minimiser l'impact sur les finances publiques.

Le scénario jusqu'ici traité suppose que tous les produits importés d'origine UE sont libéralisés et rentrent dans le champ de l' APE.

Un autre scénario est la possibilité de conduire l'APE avec pour objectif de minimiser son effet sur les finances publiques en excluant ou en retardant la libéralisation sur les produits qui procurent le plus de recettes fiscales.

Il s'agit donc, dans un premier temps, de sélectionner les produits d'origine UE importés au Niger en 2003 ; de voir ensuite ceux de ces produits qui sont les plus pourvoyeurs de recettes et qui peuvent présenter, sous APE, un potentiel concurrentiel certain par rapport aux produits d'autres origines.

A défaut de faire l'analyse sur l'ensemble des produits importés, il a été retenu au départ une liste de produits générant ensemble environ 82 % des recettes douanières. Ces produits représentent 50 positions tarifaires ou 40 chapitres de la nomenclature douanière générant le plus de recettes.

Pour avoir un échantillon suffisamment représentatif la sélection a été élargie à des produits pas assez concurrentiels mais importants en volume et gros pourvoyeurs de recettes. On aboutit ainsi à 23 catégories de produits repris dans 23 Chapitres de la nomenclature.

Le traitement effectué au niveau de chaque chapitre a consisté à éclater ses importations, les recettes totales générées et les droits de porte sur toutes les catégories tarifaires qu'il comporte c'est - à - dire catégorie 0, 1, 2 et 3.

On suppose que l'exclusion ou le retard dans la libéralisation des produits qui génèrent le plus de recettes obéiront à des critères de sélection dont :

- la catégorisation : on préférera exclure ou retarder la libéralisation d'un produit de la catégorie 3 de préférence à un autre de la catégorie 2 ;
- la nature du produit : les produits non sensibles ou non stratégiques auront plus de chance d'être exclus ou libéralisés plus tard ;
- l'utilité sociale du produit : un tel produit serait difficilement exclu de la libéralisation ou retardé pour plus tard à moins qu'il ne représente une menace pour un produit similaire fabriqué localement.

En suivant ce raisonnement on obtient le tableau ci-après qui distingue, pour un même chapitre, les catégories des produits et mentionne les recettes totales générées décomposées en recettes de porte et recettes intérieures.

Tableau 31 : Principaux produits importés de l'UE pourvoyeurs de recettes par chapitre et par catégorie en 2003

(en millions de Fcfa)

Chap.	Désignation	Catégorie.	Importations En valeur	Droits	Droits de Porte	Fiscalité Intérieure
4	Lait et produit de la laiterie,...	1	3 398	263	178	85
		3	548	166	115	51
11	Farines de froment ou de méteil	1	261	75	16	59
		2	67	23	7	16
		3	3 249	768	652	116
17	Sucres et sucreries ; sucres de	3	2 488	591	521	70

	canne ou de betterave ; ...					
19	Préparations à base de céréales d'amidon.....	1	252	26	19	7
		2	7	2,4	0,7	1,7
		3	1 104	345	231	114
20	Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties.....	3	891	417	187	230
21	Préparations alimentaires diverses	1	197	56	11	45
		2	253	88	28	60
		3	447	196	88	108
22	Boissons, liquides alcooliques, vinaigres	3	830	723	165	558
24	Tabacs et cigarettes	3	3 850	3 211	751	2 460
27	Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation, etc.	1	337	82	20	62
		2	5 853	3 155	521	2 634
30	Produits pharmaceutiques....	0	6 752	204	55	149
33	Huiles essentielles; produits de parfumerie ; préparations. cosmétiques	3	315	212	66	146
38	Produits des industries chimiques ; insecticides, fongicides...	0	110	11	0,6	10,4
		1	187	14	7	7
		2	234	45	12	33
		3	125	57	26	31
39	Matières plastiques et ouvrages en ces matières	1	671	84	9	75
		2	163	31	5	26
		3	509	135	57	78
40	Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc	2	1 237	116	37	79
48	Papiers et cartons ; ouvrages....	2	248	64	16	48
		3	586	172	66	106
69	Produits céramiques	3	654	282	127	155
72	Fonte, fer et acier	1	700	143	17	126
		2	62	12	4	8
		3	397	149	67	82
73	Ouvrages en fonte, fer ou acier	1	759	132	28	104
		2	84	27	8	19
84	Machines, appareils et engins mécaniques	1	5 482	505	131	374
		2	1745	277	89	188
		3	858	286	117	169
85	Machines, appareils et matériel électrique	1	1 440	177	38	139
		2	2 225	137	42	95
		3	2 329	393	183	210
87	Véhicules automobiles, tracteurs, cycles	1	1 515	253	58	195
		2	2 446	396	140	256
		3	1 795	509	241	268
90	Instruments et appareils d'optique, de photo ou de cinématographie	1	2 286	71	30	41
		2	675	176	56	120
		3	179	60	27	33
94	Meubles ; mobilier médico-chirurgical; sièges ; Autres meubles et leurs parties	1	93	1,5	1,2	0,3
		2	4	1,4	0,4	1
		3	1 305	426	193	233
Ensemble		62 202	15 746,30	5 464,50	10 281,80	
Somme des catégories 3		22 459	9 098	3880	5 218	
Part cat. 3 /ensemble		36%	58%	71%	51%	

Source: données DGD

Les premières observations font ressortir que ces 23 catégories de produits représentent 84% des importations totales en valeur de produits originaires de l'UE, qu'ils en génèrent 92% des recettes perçues au cordon douanier. Elles procurent 91% des recettes de porte totales tirées de l'ensemble des importations des produits UE. Le taux de pression fiscale sur les importations est de 25%.

En ne retenant que les produits relevant de la catégorie 3, les recettes fiscales perçues se chiffrent à 9 098 millions soit 58% des recettes totales. Pour ces catégories les droits de porte s'élèvent à 3 880 millions soit 43%, mais entrent pour 71% dans la constitution des droits de porte totales.

L'incidence de la TVA sur les droits de porte représentent 737 millions de Fcfa.

Selon les trois méthodes d'estimation développées plus haut (calcul du taux de croissance des importations et projection du volume d'importations en 2007) et en appliquant une règle de trois, toute chose restant égale par ailleurs, les évolutions pour les produits originaires de l'UE seront :

Tableau 32 : Projections à l'horizon 2007 des importations de l'UE les plus pourvoyeuses de recettes et incidences sur les recettes fiscales (milliards FCFA)

Méthode de projection	importations totales	importations des produits générant le plus de recettes	recettes fiscales totales	recettes de porte	incidence de la TVA	recettes compromises
Prolongement de la tendance de la croissance des importations	103,735	87,760	22,203	7,704	1,464	9,168
Prolongement de la croissance du PIB	96,329	81,494	20,618	7,134	1,335	8,489
Utilisation du taux moyen global pondéré	90,455	76,525	19,284	6,672	1,268	7,940

Si la décision est prise d'exclure tous les produits de la catégorie 3 de la libéralisation ou de retarder leur libéralisation, les pertes de recettes liées à un APE immédiatement applicable le 1^{er} janvier 2008 seraient selon le Tableau 33.

L'exercice peut être poursuivi en ajoutant les produits des catégories 2 à ceux des catégories 3.

Tableau 33 : Projections à l'horizon 2007 des incidences sur les recettes fiscales liées aux importations de l'UE des catégories 2 et 3 (milliards FCFA)

Méthode de projection	Pertes liées aux importations de produits de Cat. 3	Pertes liées aux importations de produits de Cat. 2 et 3
Prolongement de la tendance de la croissance des importations	6,476	8,701
Prolongement de la croissance du PIB	6,013	8,238

Utilisation du taux moyen global pondéré	5,625	8,850
--	-------	-------

Les produits de la catégorie 3 dits de luxe comme les tabacs et cigarettes, les boissons alcooliques, les véhicules automobiles particuliers, les céramiques, les meubles, certaines hydrocarbures, ou faisant l'objet de protection au niveau de la sous région tels que le sucre, la farine de blé, certaines préparations alimentaires, totalisent à eux seuls plus de 4 milliards de droits de porte. S'ils étaient seuls exclus de la libéralisation les pertes de recettes pourraient être réduites d'environ 4,76 milliards.

b. Effet dynamique global

Il s'agira ici de prendre en compte l'effet du changement des taux des différents droits de porte, plus précisément du droit de douane proprement dit et de la redevance statistique, sur le commerce. On retient qu'une diminution de la pression fiscale de porte se traduira par une baisse des prix donc par un accroissement de la consommation et une augmentation des importations de produits devenus plus concurrentiels non seulement par rapport aux produits similaires fabriqués à l'intérieur mais également par rapport aux produits similaires dont la zone d'origine ne bénéficie pas du même avantage tarifaire. Une telle situation de baisse du tarif aura également pour effet une diminution de la fraude et des exonérations dans certains cas. Il peut donc en résulter une amélioration du recouvrement des recettes et une compensation des pertes de recettes douanières par la fiscalité intérieure notamment la TVA et, dans une moindre mesure, les accises et autres acomptes.

Sans qu'il ne soit possible de définir de manière précise les proportions dans lesquelles s'opéreront les transferts des flux commerciaux il est admis que les produits d'origine CEDEAO et UE bénéficieront d'un gain de compétitivité au détriment des produits originaires des autres régions, le reste du monde (RDM).

Le problème qui se pose est de pouvoir mesurer l'effet de la baisse du tarif sur le volume des importations et les variations de flux selon les zones d'origine. D'autant que l'absence de séries d'observation fiables rend difficile l'utilisation de modèles économétriques susceptibles de permettre le calcul de coefficients d'élasticité des importations par rapport à la fiscalité de porte. On retiendra cependant, ce qui est la pratique généralement admise, que le coefficient d'élasticité des importations par rapport à la pression fiscale est de -1 .

En partant du tarif officiel, on va essayer d'évaluer les pertes de recettes en appliquant la baisse du tarif aux importations d'origine CEDEAO et UE. Les deux hypothèses seront utilisées à cet effet pour définir une fourchette dans laquelle pourraient évoluer les pertes de recettes (voir méthode de calcul en annexe).

1)-Méthode du taux moyen global pondéré

Volume des importations : 340 056 millions de Fcfa avant APE.

Par référence à 2003 la répartition de ces importations par catégorie se présente comme suit :

- catégorie 0 : 4 % soit 13 602 millions de Fcfa
- catégorie 1 : 23,70 % soit 80 593 millions;
- catégorie 2 : 30 % soit 102 016 millions ;
- catégorie 3 : 42,30 % soit 143 845 millions.

Après APE les importations totales passeraient à 485 060 millions et la répartition par catégorie deviendrait : 19 043 millions ; 101 236 millions ; 141 598 millions et 223 183 millions, respectivement. Pour les catégories 0, 1, 2 et 3.

Les résultats des calculs, en appliquant le tarif officiel, donnent les pertes suivantes par catégorie :

- catégorie 0 : - 54 millions ;
- catégorie 1 : - 1 442 millions ;
- catégorie 2 : - 6 133 millions ;
- et catégorie 3 : - 15 608 millions.

Ces montants représentent les pertes de recettes de porte totales. En ne considérant que les produits originaires de l'Union européenne et de la CEDEAO, on aura, par catégorie les pertes ci-après :

- Catégorie 0 : - 48 millions ,
- Catégorie 1 : - 913 ;
- Catégorie 2 : - 1508 ;
- Catégorie 3 : - 6 685 millions

soit au total 9,154 milliards de Fcfa.

Une comparaison avec les résultats précédents consisterait à appliquer aux importations retenues dans cette hypothèse basse les taux de taxation moyenne globale par catégorie. C'est la méthode des taux d'application effectifs des tarifs. Ainsi, en se basant sur les réalisations de 2003, le rapport recettes fiscales sur importations par catégorie de produits donnerait: 2,21 % pour la catégorie 0 ; 8,85 % pour la catégorie 1 ; 25,96 % pour la catégorie 2 et 19,64 % pour la catégorie 3. Ces ratios sont à rapprocher avec ceux qui s'appliqueraient sans APE. Il s'agira ensuite de faire la différence et d'extraire les droits de porte sur les produits d'origine CEDEAO et UE.

On obtient les résultats suivants :

- Catégorie 0 : - 26 millions de Fcfa
- Catégorie 1 : -541 millions

- Catégorie 2 : – 576 millions
- Catégorie 3: - 3860 millions

Soit un total de 5,003 milliards de Fcfa. Avec l'incidence de la TVA, les pertes s'élèveraient à 5,954 milliards de Fcfa.

2)- Méthode du taux de croissance annuel moyen

Importations totales avant APE : 389 982 millions.

La répartition par catégorie des importations totales avant APE est la suivante :

- catégorie 0 : 15 599 millions de Fcfa
- catégorie 1 : 92 426 millions ;
- catégorie 2 : 116 995 millions ;
- catégorie 3 : 164 962 millions.

Sous APE ces proportions deviennent : 22 254 millions ; 131 856 millions ; 166 906 millions et 235 339 millions avec des importations totales de 556 355 millions de FCFA.

En appliquant le tarif officiel, les calculs donnent les pertes de recettes de porte totales de 35,039 milliards réparties comme suit :

- catégorie 0 : - 56 millions ;
- catégorie 1 : + 1 576 millions ;
- catégorie 2 : - 9 762 millions ;
- et catégorie 3 : - 26 797 millions,

Ce qui donne les pertes de recettes de porte de 12,904 milliards de Fcfa sur les produits d'origine Union européenne et CEDEAO réparties comme suit:

- Catégorie 0 : - 50 millions de Fcfa;
- Catégorie 1 : + 998 millions de Fcfa;
- Catégorie 2 : - 2375 millions de Fcfa;
- Catégorie 3 : - 11 477 millions de Fcfa ;

La méthode des taux d'application effectifs des tarifs donne les résultats suivants :

- Catégorie 0 : - 31 millions Fcfa
- Catégorie 1 : - 704 millions Fcfa

- Catégorie 2 : - 678 millions Fcfa
- Catégorie 3 : - 4 071 millions Fcfa

Soit au total : 5,484 milliards de Fcfa et 6,526 en incluant l'incidence de la TVA.

Dans cette hypothèse on passe, d'une méthode à l'autre, de 12,904 milliards de Fcfa à 6,526 milliards, soit un écart de 6,378 milliards de Fcfa. Il en résulte une forte déperdition de recettes entre la taxation officielle et la taxation effective. On remarque dans ce cas une limitation des pertes de recettes. Elle s'explique en approche dynamique par l'effet positif de la modification des flux commerciaux qui réduit l'effet négatif de la pression fiscale, ce qui limite les pertes de recettes.

On peut également se référer à d'autres données. Ainsi dans le cadre de la négociation d'un programme économique et financier pour la croissance et la réduction de la pauvreté, le document sur les travaux préparatoires des rencontres avec les IBW donne la série des indicateurs macro-économiques avec un PIB de 2 070 milliards en 2007. En prenant le taux de croissance de 7 % le niveau du PIB se situerait à 2 215 milliards de FCFA en 2008, première année de mise en œuvre de l'APE.

Si on considère que les importations représentent environ 24 % du PIB, elles avoisineraient les 532 milliards en 2008, c'est-à-dire un volume situé entre les 485 et 556 milliards des hypothèses basse et haute analysées précédemment et donc assez proches du cas de figure médian traité en effet statique.

En utilisant les deux méthodes (taux d'application effectifs des tarifs, et taux d'application officielle des tarifs) on obtient les résultats suivants par catégorie :

* selon le taux officiel :

- Catégorie 0 : - 47 millions de Fcfa ;
- Catégorie 1 : + 950 millions de Fcfa
- Catégorie 2 : - 2 292 millions de Fcfa
- Catégorie 3 : - 10 968 millions de Fcfa

Soit au total : 12,357 milliards de Fcfa.

* selon le taux d'application effectif :

- Catégorie 0 : - 29 millions de Fcfa ;
- Catégorie 1 : - 673 millions de Fcfa ;
- Catégorie 2 : - 649 millions de Fcfa ;
- Catégorie 3 : - 3 893 millions de Fcfa.

Soit au total : 5,244 milliards de Fcfa et, en incluant la TVA, 6 240 millions de Fcfa.

c. Récapitulatif des pertes de recettes fiscales estimées

En résumé, les simulations effectuées permettent de situer les pertes de recettes fiscales induites par la mise en œuvre de l'APE au Niger dans une fourchette comprise entre 6,5 milliards et 14,25 milliards de Fcfa. En ajoutant à ces pertes inhérentes à la libéralisation du commerce avec les pays de la CEDEAO et avec l'Union européenne, les pertes induites par la suppression du commerce d'importation/réexportation vers le Nigeria, les pertes totales se situeraient entre 18,8 milliards de Fcfa et 26,75 milliards de Fcfa.

Tableau 34: Récapitulatif des pertes de recettes totales selon les différentes méthodes - produits originaires CEDEAO et UE

(millions de Fcfa)

Méthode	En effet statique	En effet dynamique	Taux effectifs
H1 : Taux moyen global pondéré	12 430	9 154	5 954
H2 : Taux de croissance du PIB	13 230	12 357	6 240
H3 : Taux de croissance annuel moyen	14 250	12 904	6 526
H1 + TSR	24 930	21 654	18 524
H2 + TSR	25 730	24 857	18 810
H3 + TSR	26 750	25 404	19 096

8.4.2. Les impacts sur la compétitivité des entreprises industrielles

Au Niger le tissu industriel représente une faible fraction de l'économie. Il est constitué d'unités de petite dimension et à technologie simple. Il y a deux types d'industries:

- les unités d'import-substitution ;
- les unités de valorisation des ressources locales.

Actuellement le Niger compte une soixantaine d'unités industrielles ou semi-industrielles. On peut les classer en six branches:

- construction métallique
- imprimerie et édition
- industrie chimique

- industrie agro-alimentaire et agro-industrie
- matériaux de construction
- textiles et cuirs.

L'industrie nigérienne est fragilisée par la cherté des coûts de production et l'enclavement du pays. Le secteur ne s'est pas encore totalement remis de la crise économique qui s'est déclenchée au début des années 1980.

L'entrée éventuelle du Niger dans une zone de libre échange au sein de la CEDEAO et la signature des accords de partenariat économique entre l'Union européenne et la CEDEAO vont se traduire par une libéralisation du commerce extérieur du Niger avec ses partenaires de ces zones. Autrement dit, les industries nigériennes vont être soumises à une concurrence accrue émanant des industries ouest africaines et européennes. Cependant les industries nigériennes pourraient tirer avantage du désarmement douanier sur les matières premières, les autres intrants et les équipements importés.

Pour identifier les gains et pertes que les entreprises nigériennes pourraient enregistrer avec la mise en œuvre de ces accords, il faudrait calculer et comparer le gain fiscal et le différentiel de compétitivité entre les industries nigériennes et les industries concurrentes africaines ou européennes.

Il semble que les avantages à attendre des APE en terme de gain sur le désarmement fiscal sont maigres du fait de l'application du TEC UEMOA et du code des investissements, qui minimisent déjà la fiscalité sur les intrants et les équipements importés (entre 0 et 10% pour les intrants/matières premières et équipements). En outre, l'énergie est chère et risque de le devenir davantage, la main d'œuvre est peu qualifiée et peu spécialisée et les coûts d'approche sont élevés du fait de l'enclavement du pays.

L'étude privilégie un échantillon d'unités industrielles constitué sur la base des critères raisonnés (importance économique de l'industrie, viabilité, perspectives, emploi, contribution fiscale, potentiel de compétitivité).

a. L'industrie du lait

Données générales sur la branche laitière

La consommation de lait au Niger a baissé, passant de 164 litres par habitant et par an en 1964 à 37 litres par habitant et par an en 1999. Ceci est lié d'une part aux insuffisances de la production et d'autre part aux faiblesses de la collecte et de la mise en marché. En tout état de cause on constate un déficit d'offre, notamment en milieu sédentaire. L'offre domestique de lait cru est estimée par le Ministère chargé de l'élevage à 306 millions de litres dont:

- lait de vache : 97 millions de litres ;
- lait de petits ruminants : 187 millions de litres ;
- lait de chamelle : 22 millions de litres.

La seule demande en lait caillé, est estimée à 450.000 m³ par an. La demande annuelle de la ville de Niamey avoisine les 25.600 m³, soit 70.000 litres par jour.

Le Niger est un pays d'élevage mais il importe du lait pour combler le déficit d'offre interne. Les importations de lait avoisinent les 8.000 tonnes par an. Elles portent sur la poudre et le lait UHT. La poudre est en partie transformée par les unités industrielles en lait liquide et autres produits laitiers. Elle constitue la principale matière première des unités industrielles. Les industries ne reçoivent qu'une faible quantité de lait cru local à un prix relativement élevé.

Le Niger possède deux laiteries modernes opérationnelles depuis plusieurs années déjà. Il compte aussi des unités artisanales, des unités qui viennent de démarrer et des projets de nouvelles unités.

Les unités modernes existantes sont la société laitière du Niger (SOLANI) et Niger-Lait qui sont des entreprises privées à 100%. Une nouvelle unité moderne vient de démarrer à Zinder, au centre Est du pays. Quatre nouveaux projets sont en perspective dont deux à Maradi, un à Tahoua et un à Niamey.

Les unités artisanales sont nombreuses; les deux les plus importantes sont:

- Kambesskone à Niamey avec 2 000 litres par jour et
- Tarmamoua à Tahoua avec 1 200 litres par jour.

Pour l'industrie du lait, nous allons étudier une seule entreprise, celle qui est la plus structurée et la plus professionnalisée, en l'occurrence Niger-Lait. Elle est suffisamment représentative de sa concurrente, la SOLANI qui fait presque les mêmes produits et partage le même marché.

Impact des APE sur Niger-Lait

Références et données récentes de Niger-Lait

Société anonyme au capital de 101 millions de Fcfa, Niger-Lait regroupe des associés privés (structures et individus). Elle possède un conseil d'administration et une présidence-direction générale. Originellement entreprise individuelle, la société est âgée de 9 ans. Elle a été érigée en société anonyme (SA) en 1998. Elle bénéficie du régime B du code des investissements du Niger, ce régime prendra fin en 2005.

Le chiffre d'affaires prévisionnel pour 2004 est de 4 milliards de Fcfa. L'effectif des employés en 2004 se chiffre à 78 personnes, il sera porté à 110 personnes en 2005.

Capacité productive et perspective

La société utilise actuellement à 100% ses capacités productives. Elle produit 35.000 litres de lait par jour, soit 50 % de la demande journalière de lait de la ville de Niamey. La société a déjà engagé un chantier d'investissement pour 1,4 milliard de Fcfa, en vue d'accroître ses capacités productives et les porter à 55.000 litres de lait par jour.

La société est actuellement bien portante mais les dirigeants pensent que la fin du régime d'agrément au code des investissements en 2005, les tendances à la hausse du coût de l'énergie et l'absence de véritable relance économique au Niger pourraient remettre en cause les acquis de cette industrie et de toute la branche.

La baisse éventuelle du coût des intrants importés de l'UE au cas où un APE est signé entre la CEDEAO et l'UE pourrait-elle compenser la hausse des autres coûts de production? Si la société peut gagner sur le lait en poudre considéré pour elle comme matière première, qu'en sera-t-il du lait UHT concurrent de son lait frais? Toutes les analyses que nous aurons à faire dépendront de l'horizon temporel que nous prendrons. A court et à moyen termes la demande est supérieure à l'offre, la concurrence ne sera pas farouche. En perspective, le problème va certainement se poser, surtout si le Niger envisage de développer son secteur élevage en faisant de la production du lait un créneau porteur.

Données sur les coûts de production et la fiscalité de la société

Les coûts de production sont constitués des consommations intermédiaires classiques (matières premières et autres produits semi-finis ou complémentaires des autres) et des autres charges d'exploitation (personnel, services financiers, autres). La société importe seulement du lait en poudre et des emballages. Elle achète tous les autres produits et services sur place même quand ils sont d'origine étrangère.

Les effets de l'avènement des APE seront mesurés à travers la fiscalité de porte et la compétitivité des produits finaux importés et concurrents des produits de l'industrie nigérienne (lait UHT, yoghourt, beurre, crème, ...).

Tableau 35: répartition des intrants par origine géographique

(en % du total produit)

Origine	Matières premières	Emballages
Union Européenne	83 %	95 %
UEMOA	0 %	5 %
Niger	17 %	0 %
Total	100 %	100 %

Tableau 36: Fiscalité de porte appliquée aux intrants

(taux en % de la valeur imposable, calculé en valeur réelle sur la base 2003)

Origine	Matières premières		Emballages	
	Droit de Douane et assimilés	TVA	Droit de Douane et assimilés	TVA
Nature du prélèvement				
Union Européenne	20 %	0 %	14 %	19 %
UEMOA	0 %	0 %	1 %	19 %
Niger	0 %	0 %	0 %	0 %

Tableau 37 : Décomposition des coûts de production

(En % de la valeur de la production)

Intitulé et origine géographique	Part dans la valeur totale de la production
Matières premières d'origine UE	39,0
Matières premières locales	8,0
Emballages d'origine UE	8,0
Emballages d'origine UEMOA	0,4
Energie et eau	2,5
Transport et télécom	2,3
Services de banque et d'assurance	0,7
Autres consommations intermédiaires	0,2
Total consommations intermédiaires	61,1
Valeur ajoutée	38,9
Production	100,0

*Simulations sur les intrants importés**Scénario A: application totale des APE par le Niger*

Hypothèses:

- les volumes et les prix des consommations intermédiaires autres que les matières premières et les emballages sont constants;
- le volume et le prix de la production sont constants
- la CEDEAO devient une union douanière
- l'APE tel que conçu est signé entre la CEDEAO et l'Union Européenne
- l'APE est appliqué parfaitement au Niger;
- les autres charges d'exploitation de l'entreprise restent constantes.

Le Tableau 38 donne l'effet isolé de la suppression des droits de douane et assimilés sur la valeur ajoutée de la société. Dans l'équation de l'équilibre comptable de l'entreprise on a introduit la suppression des droits de douane sur le lait en poudre importé et sur les emballages importés. Le coût de ces intrants s'est réduit et la valeur ajoutée a augmenté d'une amplitude équivalente. Les consommations intermédiaires en provenance de l'UE sont constituées de lait en poudre considéré comme matière première et d'emballages; les consommations en provenance de la CEDEAO sont constituées d'emballages importés de l'UEMOA. Les autres consommations intermédiaires sont des achats sur place, même quand elles sont importées par d'autres opérateurs économiques.

Tableau 38 : Simulation en statique de la suppression des droits de porte et assimilés
(En % de la production en valeur)

Intitulé et origine géographique	Fiscalité de porte	Part dans la production	Coefficient de défiscalisation	Part après défiscalisation	Gain en valeur ajoutée
Matières premières d'origine UE	0,20	39	0,8	31,2	
Matières premières locales	0,00	8	0,8	6,4	
Emballages d'origine UE	0,14	8	0,86	6,88	
Emballages d'origine UEMOA	0,01	0,4	0,99	0,396	
Energie et eau	0,00	2,5	1	2,5	
Transport et télécom	0,00	2,3	1	2,3	
Services de banque et d'assurance	0,00	0,7	1	0,7	
Autres consommations intermédiaires	0,00	0,2	1	0,2	
Total consommations intermédiaires		61,1		50,576	
Valeur ajoutée		38,9		49,424	10,524
Production		100		100	

La méthode tient compte de la décomposition des coûts en différents postes :

Valeur ajoutée = Production - consommations intermédiaires ou

production = valeur ajoutée + consommations intermédiaires ou

production = valeur ajoutée + CIL + CI/UE + CI/CEDEAO + CI/autres ou

$P = VA + MP/UE + MP/Nig + Embal/UE + Embal/UEMOA + CI/ autres$

P = production

VA = valeur ajoutée

CIL consommations intermédiaires locales

MP/UE = matières premières importée de l'UE

MP/Nig matières locales ou nigériennes

Embal/UE = emballages importés de l'UE

Embal/UEMOA = emballages importés de l'UEMOA

CI/autres = autres consommations intermédiaires que matières premières et emballages.

La simulation modifie seulement les termes en gras italique dans l'équation ci-dessus. La baisse du coût du lait en poudre et des emballages se traduit par une hausse de la valeur ajoutée. Cet effet est un simple transfert du gain sur les coûts vers la valeur ajoutée. La valeur ajoutée se répartit ainsi qu'il suit:

VA = Salaires (S) + impôts et taxes (T) + bénéfice de l'entreprise (B) ou

$$VA = S + T + B$$

Le gain de valeur ajoutée pourrait servir, soit à couvrir une éventuelle augmentation des impôts et taxes internes, soit à accroître la compétitivité de l'entreprise en réduisant le prix au consommateur, soit à accroître la capacité d'auto financement de l'entreprise, soit enfin à rétribuer les actionnaires. Les salaires n'augmentent pas, par hypothèse.

Au cas où l'Etat instituerait une TVA sur le lait en poudre et sur le sucre, le gain sur la fiscalité de porte (tarification actuelle en catégorie 3 soit un droit de douane de 20%) permet de compenser l'instauration de la TVA dont le taux est de 19 %.

Au cas où le gain est totalement répercuté sur le prix, on aurait un gain de compétitivité de 16 à 25 % sur le litre vendu au consommateur. Ceci est évidemment une hypothèse haute, elle sert de point de départ pour l'analyse.

Par ailleurs les restitutions²⁴ aux exportations allouées par l'Union l'Européenne et qui bénéficient actuellement aux industries importatrices de lait en poudre pourraient être supprimées en cas de libéralisation totale dans le cadre des APE. Elles sont déjà en partie remises en cause par l'évolution de l'Organisation Commune du Marché du lait dans le cadre de la réforme de la PAC. Or ceci va causer un manque à gagner aux industries laitières nigériennes.

Scénario B: application des APE par le Niger avec restriction

Hypothèses:

- Les prix des autres consommations intermédiaires vont augmenter du fait de l'inflation intérieure, de l'inflation importée et de la demande: énergie 3,5%, transport 3,5%, banques 2,5%, autres 2,5%;
- Il sera institué sur le lait importé une taxe de correction de la concurrence équivalente à la subvention accordée par l'Europe au lait en poudre; cette taxe permet de conserver les niveaux actuels des prix du lait importé (poudre et UHT);

La pression fiscale intérieure est de l'ordre de 6% actuellement. On considère qu'elle restera comme telle. La pression fiscale extérieure est de l'ordre de 8%, et va disparaître. L'Etat perd ainsi l'équivalent de 8% de la production en recettes totales liées à l'activité de la société. Pour récupérer cette perte, il faut soit augmenter la production, soit augmenter la pression fiscale intérieure. Il sera difficile pour le gouvernement d'augmenter la fiscalité interne sur le lait à cause des impératifs sociaux (sécurité alimentaire des populations, emploi, lutte contre la pauvreté à travers l'écoulement du lait cru). Le gouvernement pourrait récupérer ces pertes à partir des

²⁴ Subvention à l'exportation allouée par la Commission européenne et permettant de couvrir le gap entre le prix intérieur européen et le prix mondial ou le prix du marché de destination.

retombées de l'investissement de Niger-lait (1,4 milliard de Fcfa) destiné à accroître la production de 57% à partir de 2005. Les recettes internes vont augmenter de 57% par effet d'échelle. Il en va de même des impôts sur les revenus finaux et les activités entraînées par le développement de la filière lait qui pourraient augmenter et permettre à l'Etat de compenser les pertes fiscales.

Tableau 39 : Résultats des simulations des hypothèses si-dessus

(En % de la production en valeur)

Intitulé	Consommations Intermédiaires	Coefficients multiplicateurs de fiscalité et d'investissement	Effet de la fiscalité	Coefficient de l'investissement	Effet de la fiscalité et de l'investissement	Variation de la valeur ajoutée
MP/UE	39,000	0,800	31,200	1,570	48,984	
MP/Niger	8,000	0,800	6,400	1,570	10,048	
Emb/UE	8,000	0,860	6,880	1,570	10,802	
Emb/UEMO	0,400	0,990	0,396	1,570	0,622	
A						
Energie	2,500	1,035	2,588	1,570	4,062	
Transport	2,300	1,035	2,381	1,570	3,737	
Banque	0,700	1,035	0,725	1,570	1,137	
Autres	0,200	1,035	0,207	1,570	0,325	
CI	61,100		50,776		79,718	
VA	38,900		49,225		77,282	28,058
P	100,000		100,000	1,570	157,000	

En introduisant dans les simulations les variations des prix et des volumes liées aux investissements et à l'inflation, nous arrivons à un effet multiplicateur plus important de la valeur ajoutée. On arrive à un gain de 14 à 20 Fcfa par litre de lait industriel, soit moins que le cas précédent à cause du renchérissement de certains coûts de production et la proportionnalité établie entre les coûts et la production. Probablement certains coûts augmenteraient moins que la production et cela améliorerait davantage la valeur ajoutée.

Suite au nouvel investissement, la dotation aux amortissements va augmenter de 171 millions de Fcfa qui seront couverts par une partie de la valeur ajoutée supplémentaire. Il restera pour la société 109 millions pour faire face à la compétitivité des produits concurrents et à l'éventuelle augmentation des impôts internes.

L'industrie du lait recèle un potentiel de compétitivité et de conquête des marchés extérieurs de la sous-région (pays voisins), pourvu que la fiscalité intérieure ne vienne pas grever les coûts de production et que des appuis conséquents soient adressés aux entreprises dans les domaines de la formation du personnel, de l'accès au crédit, de l'accès aux débouchés extérieurs, de l'adaptation de la fiscalité, de l'information, de la fluidité et de la célérité de la circulation des marchandises.

Le Niger a intérêt à se spécialiser dans cette branche industrielle où il possède un réel avantage comparatif. C'est un des très rares domaines où des privés nigériens ont promu des projets industriels à leur propre initiative et sur ressources propres ou, en recourant à des ressources sur

le marché bancaire. En promouvant la production de lait cru à travers des fermes laitières modernes, on pourrait asseoir une véritable filière de réduction de la pauvreté et d'amélioration des équilibres macro-économiques.

La concurrence actuelle des produits laitiers

Le lait frais entier UHT importé de l'UE se vend actuellement au consommateur entre 850 et 1000 Fcfa le litre, malgré la subvention et les avantages technologiques dont il bénéficie en Europe. Le lait frais produit localement par Niger-Lait se vend à 500 Fcfa le litre; malgré la différence de qualité de l'emballage et de la durée de conservation, le lait nigérien est pour le moment compétitif. Les entreprises en produisent une faible quantité. L'essentiel de leur marge est réalisée sur le lait caillé. Pour le moment le Niger n'importe pas de lait caillé. Les autres sous-produits du lait sont produits en faibles quantités et sont compétitifs en termes de prix.

Le lait en poudre pourrait à l'avenir concurrencer le lait cru. Pour le moment l'offre de lait cru est déficitaire par rapport à la demande, aussi bien de consommation directe qu'industrielle. Le problème ne se pose pas dans l'immédiat mais il pourrait se poser à terme. Le Niger est en train de relancer la production de lait brut avec l'appui de ses partenaires au développement et il entend en faire un créneau de réduction de la pauvreté^{25 26}.

b. L'industrie textile (ENITEX)

Le Niger possède une seule unité industrielle textile. Elle produit le pagne FANSI, le fil et le tissu Guinée. C'était une entreprise publique qui a été privatisée en 1998. Elle pâtit encore des séquelles de la mauvaise gestion publique, des difficultés d'accès à la matière première (coton) et de la concurrence déloyale des produits importés en fraude ou subventionnés en amont, ainsi que du commerce d'importation des frippes.

Les coûts de production de l'entreprise sont grevés par le coût de la main d'œuvre pléthorique (16% du chiffre d'affaire, 804 personnes), le coût de l'énergie (6% du chiffre d'affaire), le coût du transport et télécommunications (3,4% du chiffre d'affaire). Les repreneurs ont misé sur la relance de la production locale de coton mais celle-ci n'a pas accompagné la demande. Aussi l'entreprise a-t-elle connu des difficultés d'approvisionnement et elle a dû ponctuellement importer du coton du Bénin (2003). L'usine a été arrêtée d'avril à novembre 2004 faute de matière première. En outre le prix de la matière première est élevé (600.000 à 800.000 Fcfa la tonne). La modernisation de la production du coton et l'amélioration des rendements pourraient conduire à une diminution des prix de la matière première.

La production du coton vient d'être officiellement relancée par les autorités qui fournissent des appuis en intrants et en encadrement. Dès 2005, le problème d'approvisionnement ne devrait plus se poser.

²⁵ La nouvelle politique Agricole Commune ; Accord de Luxembourg- 26 juin 2003 ;BIMA 1502 ; juillet 2003

²⁶ Analysis of the 2003 CAP reform ; OECD ; 2004 ; 50p.

Pour faire face à la concurrence déloyale des produits asiatiques et nigériens, l'entreprise compte s'orienter vers la diversification en introduisant des produits avec demande ciblée et spécifique. Malgré tout l'entreprise aura besoin du soutien de l'Etat pour lutter contre les importations illégales.

L'activité principale de l'ENITEX consiste à transformer le coton local en tissu et en fil. Elle importe du colorant, des emballages, du tissu guinée et des pièces détachées. Sa capacité actuelle de transformation de coton est de 1000 tonnes par an.

L'avènement des APE n'aura certainement pas de grands impacts sur la situation de l'entreprise. Tout au plus le coût des intrants importés sera réduit de l'équivalent du dégrèvement douanier. Or, les intrants importés ne représentent qu'une faible partie (21%) des intrants globaux. Même sans APE, l'entreprise est déjà soumise à une concurrence sévère, voire déloyale, des produits provenant d'Asie et du Nigeria. Les APE, via la création de l'Union douanière CEDEAO, auront légalisé ce qui vient du Nigeria.

En maintenant les hypothèses formulées pour l'industrie du lait, on obtient les résultats présentés dans le tableau suivant.

Tableau 40 : Simulation sur l'industrie textile (ENITEX)

(En % de la production en valeur)

	Valeur	Part %	Fisc	Multiplicateur fiscal	Effet fiscal	Effet sur VA	Croissance Coûts	Effet total	Effet sur VA
emb/UE	36,3	0,6	0,14	0,86	0,51		1	0,510	
emb/UMOA	0	0,0	0,01	0,99	0,00		1	0,000	
emb/autre	38,8	0,6	0,14	0,86	0,55		1	0,545	
color:/UE	773,8	12,6	0,2	0,8	10,11		1	10,112	
col/UEMOA	119,5	2,0	0,01	0,99	1,93		1	1,932	
color/autre	76,7	1,3	0,14	0,86	1,08		1	1,077	
pièc dét UE	127,8	2,1	0,14	0,86	1,80		1	1,795	
tissu g/aut	92,7	1,5	0,14	0,86	1,30		1	1,302	
MPL	2305,3	37,7	0	1	37,66		1	37,656	
énergie	363	5,9	0	1	5,93		1,035	6,137	
transport	208	3,4	0	1	3,40		1,035	3,516	
banque	30	0,5	0	1	0,49		1,025	0,502	
autre CI	73	1,2	0	1	1,19		1,025	1,222	
total CI	4244,9	69,3			65,94			66,308	
VA	1877,1	30,7			34,06	3,40		33,692	-0,37
P	6122	100,0			100			100	

Le dégrèvement douanier améliore la valeur ajoutée de l'entreprise de 10%, soit 208.000.000 Fcfa de plus value. Ceci suppose naturellement que les volumes et les prix de tous les agrégats de l'entreprise restent constants. Dès qu'on indexe les prix de certains intrants clés (énergie, transport, banque), au taux d'inflation minimal prévisible, la valeur ajoutée de l'entreprise se dégrade.

L'industrie textile souffre de la cherté des coûts et de la concurrence déloyale des produits importés. L'APE ne constitue pas véritablement une menace pour cette unité. Son salut viendra

de la réduction du prix du coton, des économies d'énergie, de la réduction des effectifs superflus, de la diversification des produits et d'une gestion davantage moderne et professionnelle.

c. L'industrie du ciment (société nigérienne du ciment-SNC)

Auparavant publique, la SNC a été privatisée à la fin des années 90. Elle a été reprise par le groupe qui détient le porte feuille des unités du Togo, du Bénin et du Nigeria. Sa reprise a dû être motivée par des raisons de stratégie plutôt que d'accumulation de profit. Le groupe a certainement voulu posséder l'ensemble des unités de cette zone ouest africaine et avoir le privilège de maîtriser à la fois l'offre et la demande. La rentabilité est appréhendée de façon consolidée au niveau du porte feuille global et non pas unité par unité. La concurrence se fait à l'intérieur du porte feuille. Le Niger importe du ciment du Togo, du Bénin et du Nigeria. La problématique de la compétitivité de cette unité est donc tout à fait spécifique. Actuellement le ciment nigérien est plus apprécié et mieux prisé que tous les autres ciments importés. Les consommateurs le préfèrent nettement aux autres variétés de ciment. Les consommateurs expliquent leur choix par les motifs suivants: prise rapide, absence de fissure, meilleur emballage, poids complet. Les dirigeants de l'entreprise affirment que les raisons sont purement psychologiques. En tout état de cause, le ciment nigérien se vend bien pour le moment. L'entreprise a du mal à répondre à la demande, ce qui se traduit par des délais importants de livraison.

La SNC est une des rares cimenterie à proprement parler dans la sous région ouest africaine. Elle embrasse tous les maillons de la chaîne de fabrication du ciment, contrairement à ses concurrentes: de la collecte de la matière première à la fabrication du ciment final. Toutes les matières premières (calcaire, gypse, argile et sable) sont collectées par l'entreprise autour de son site, au Niger. Ses principaux intrants importés sont le fuel et les pièces détachées. Les autres entreprises de la sous région importent une part importante de leurs intrants et se situent aux tous derniers maillons de la chaîne de fabrication du ciment.

La SNC connaît trois catégories de problèmes importants:

- **Les problèmes technologiques:** la société est de petite dimension, elle produit seulement 70.000 tonnes par an, soit 30 à 40% de la demande nationale. Ses équipements sont obsolètes et il est impossible de les renouveler car ce type de technologie n'a plus cours. Les technologies existantes sont conçues pour produire au moins 800.000 tonnes par an. De telles technologies nécessitent des fonds importants et se justifient par une demande 8 fois plus importante que celle du Niger ;
- **La cherté de certains coûts:** les coûts de l'entreprise sont grevés par la cherté de l'énergie, la pléthore de personnel héritée de la gestion publique, l'entretien et les pièces de rechange du matériel vétuste ;
- **La concurrence déloyale d'importations frauduleuses:** environ 17% des importations rentrent frauduleusement sur le marché nigérien. Pour le moment le marché du ciment absorbe toute l'offre mais à l'avenir ceci peut constituer un obstacle pour cette entreprise. La fraude se ferait au niveau de l'ampleur des exonérations accordées aux investissements

sur ressources extérieures. Les bénéficiaires importeraient nettement plus que les quantités pour lesquelles ils sont exonérés.

La libéralisation du commerce avec l'UE n'affecte pas la SNC négativement. Mieux la SNC pourraient importer de l'UE des pièces détachées ou des équipements moins chers, à cause du dégrèvement douanier. Par contre la transformation de la CEDEAO en union douanière engendre une problématique importante pour la SNC; une des alternatives suivantes pourrait être envisagée:

- La SNC disparaît en tant qu'usine et se positionne en tant qu'exportateur de matières premières vers le Nigeria et le Bénin; en ce moment elle collecte le gypse et le calcaire, les emballe et les exporte ;
- Une nouvelle unité moderne est mise en place, moyennant des investissements importants et l'exploration des débouchés extérieurs, car le marché du Niger ne peut pas tout absorber.

Si la monnaie du Nigeria s'apprécie, le Niger deviendra compétitif sur le marché du Nigeria qui est pour le moment limité par le pouvoir d'achat de la monnaie (naira). En tout état de cause le propriétaire de l'entreprise ne se fait pas de souci car ce qu'il perd du côté Niger, il le gagne du côté Nigeria, Togo, et Bénin. Ces unités sont des vases communicants. Il s'en sortira au niveau consolidé. Par contre le Niger pourrait perdre une activité moderne et des emplois.

d. L'industrie des produits chimiques (UNILEVER-Niger)

Cette entreprise est un démembrement de la multinationale UNILEVER. Elle entretient des relations commerciales et techniques étroites avec la filiale ivoirienne d'UNILEVER. Elle bénéficie du professionnalisme de gestion et du label d'UNILEVER. Elle est également représentante commerciale d'UNILEVER.

UNILEVER-Niger produit du savon de luxe, du savon de ménage et du savon mixte. Elle importe tous ses intrants de Côte d'Ivoire, du Ghana et de l'UE. Ses intrants sont principalement de l'huile de palme, de la soude et des produits semi-finis. Elle importe aussi des produits finis fabriqués par d'autres unités UNILEVER, qu'elle commercialise. Son chiffre d'affaire dépasse les 4 milliards de FCFA et sa valeur ajoutée avoisine les 3 milliards de Fcfa. Elle emploie 141 personnes. Elle verse à l'Etat 271 millions Fcfa d'impôts et taxes internes, soit une pression fiscale interne de 9% (compte non tenu des droit et taxes perçus à l'entrée du Niger sur les importations).

La problématique de cette unité ne peut être appréhendée en dehors du porte feuille global d'UNILEVER mère. Ses produits sont pour le moment concurrencés par les produits ouest africains et les produits artisanaux locaux. L'entreprise arrive cependant à placer ses produits et ses dirigeants voient l'avènement des APE de façon optimiste. Ceci va de soi car ils auront la possibilité de mieux placer les produits importés d'UNILEVER mère. Tout au moins cette unité a la possibilité de consolider son volet commercial et son volet industriel.

L'étude d'impact procède aux mêmes simulations que pour Niger-Lait, c'est à dire en conservant les mêmes hypothèses et en jouant sur les mêmes variables (droit de douane et prix de certains intrants).

Tableau 41 : Simulation sur l'industrie chimique Unilever

(En % de la production en valeur)

	Part dans la Production	fiscalité	Multiplicateur fiscal	Résultat Suppression fiscalité	Multiplicateur inflationniste	Résultat prise en compte inflation
M. premières	46	0,08	0,92	42,32	1	42,32
Emballage	4,7	0,13	0,87	4,09	1	4,09
Energie	2,2		1	2,2	1,035	2,28
Transport/tél	10,2		1	10,2	1,035	10,56
Banque/assu	0,6		1	0,6	1,025	0,62
autres CI	5,7		1	5,7	1,025	5,84
total CI	69,4			65,11		65,70
VA	30,6			34,89		34,30
P	100			100		100
DVA				4,89		0,59

CI = consommations intermédiaires; VA = valeur ajoutée; P = production; DVA = variation de la VA après simulation.

La simulation de la suppression totale des barrières douanières se traduit par une amélioration de la valeur ajoutée de l'entreprise de 202,5 millions de Fcfa, soit une croissance de 16%. Quand on tient compte de l'inflation au niveau de certains postes clés (électricité, transport, téléphone, banque), on retombe à une croissance de la valeur ajoutée de l'ordre de 2%. Si on essaie de répercuter l'inflation sur le prix des produits on réduit la compétitivité.

Pour l'industrie chimique les APE ne constituent pas une menace. Mieux, ils deviendront un atout si la naira s'apprécie par rapport au Fcfa, car en ce moment les produits pourront facilement être placés sur le marché du Nigeria. Dans le cas d'une dépréciation du Fcfa, l'effet sera le même.

e. Les unités de production des matériaux métalliques (tôle et fer à béton)

Ce sont des appendices des unités implantées à l'étranger et elles se situent au dernier maillon de la chaîne de production. Elles dégagent donc une faible valeur ajoutée et emploient peu de personnel. Comme les importations occupent une part importante dans la production de ces unités, elles gagnent sur les coûts suite aux APE, et ainsi elles vont améliorer leur valeur ajoutée. Les agrégats de ces unités ne sont pas importants dans le PIB du Niger.

Le secteur industriel est en réalité dominé par l'électricité, l'eau et l'uranium. L'ensemble de la valeur ajoutée des autres unités industrielles est très faible dans le PIB du Niger. Les enjeux des

APE ne sont pas très importants au niveau du secteur industriel. En tout état de cause les effets positifs feront plus que compenser les effets négatifs, si l'Etat est précautionneux en matière fiscale.

f. L'industrie des boissons BRANIGER

L'entreprise BRANIGER (Brasseries du Niger) est spécialisée dans la fabrication de la bière et des autres boissons non alcoolisées. En maintenant les mêmes hypothèses que pour Niger-Lait, les simulations sur l'industrie des boissons donne les résultats qui figurent dans le tableau ci-dessous. La suppression totale des droits de porte sur les matières premières et les emballages importés, suite à l'application parfaite des APE, se traduit par un bonus sur les coûts de production équivalent à 3,96% de la production si les prix restent invariants ; si les par contre les prix augmentent, ce bonus retombe à 2,89% de la production. Ce bonus se matérialise par une augmentation comptable de la valeur ajoutée. Cette dernière pourrait se ventiler de plusieurs manière, en fonction des choix stratégiques de l'entreprise : compenser une éventuelle augmentation de la fiscalité intérieure, améliorer la compétitivité prix, améliorer la capacité la capacité d'autofinancement de l'entreprise, réduire son endettement, etc.

Tableau 42: Simulation sur l'entreprise BRANIGER

(En % de la production en valeur)

	Structure de la production (1)	Fiscalité	Multiplicateur Des coûts hors taxes	Structure de la production (2)	effet VA	inflation	Structure de la production (3)	effet VA
MP/UE	10,0	0,14	0,86	8,60		1	8,600	
MP/Niger	13,0	0,01	0,99	12,87		1	12,870	
emb/UEMOA	11,0	0,01	0,99	10,89		1	10,890	
emb/UE	11,6	0,2	0,8	9,28		1	9,280	
énergie	6,6	0	1	6,60		1,035	6,831	
transport	13,8	0	1	13,80		1,035	14,283	
banque	0,8	0	1	0,80		1,025	0,820	
autres CI	13,5	0	1	13,50		1,025	13,838	
total CI	80,3			76,34			77,412	
VA	19,7			23,66	3,96		22,589	2,89
P	100,0			100			100	

MP/UE : matières premières Union Européenne

MP/Niger : matières premières Niger

Emb/UE : emballages Union Européenne

Emb/UEMOA : emballages UEMOA

CI : consommations intermédiaires

VA : valeur ajoutée

P : production

- (1) : avant application des APE
- (2) : après application des APE avec prix stables
- (3) : après application des APE avec inflation des prix

8.4.3. L'impact sur les filières agricoles

Le secteur agricole est un des secteurs clé de l'économie du Niger. C'est aussi un enjeu considérable pour l'APE, compte tenu des capacités exportatrices de l'Union européenne. L'économie rurale du Niger repose largement sur ses exportations agro-pastorales dans la région ouest-africaine²⁷. L'analyse des nouvelles concurrences liées à l'APE tant sur le marché nigérien que sur le marché côtier est donc une question centrale pour appréhender les impacts de l'APE.

a. Les atouts de l'agriculture nigérienne²⁸

Le Niger possède 15 millions d'hectares (ha) de terres cultivables en pluvial, 270 mille hectares de terres irrigables dont seulement 22% sont exploitées, 60 millions d'ha de terres pâturables et 4,5 millions d'unités de bétail tropical (UBT); c'est un capital significatif. Certaines régions du Niger possèdent des cuvettes et des oasis fertiles où il est possible de produire des fruits et des légumes, de pratiquer l'arboriculture et la phoeniciculture. Dans les régions d'Agadez, de Diffa et de Zinder on produit à petite échelle des dattes, des raisins, des fraises, de l'ail, etc. Il est possible de développer et de diversifier les productions dans ces régions. Le Niger a un avantage comparatif net pour certains produits, si on se situe dans une optique de réorganisation et de dynamisation de certaines filières.

b. La filière oignon

L'oignon est une culture principalement commerciale, cultivée pour les revenus qu'elle procure aux paysans. C'est le produit agricole auquel s'identifie le Niger dans la sous-région, en particulier en Côte d'Ivoire. Le Niger a une excellente vocation pour ce produit et la variété violette du Niger semble parmi les meilleures du monde, à cause de ses qualités intrinsèques. Le Niger produit aussi la variété blanche d'oignon. Le Niger produit plus de 400.000 tonnes d'oignon dont près de 50% sont avariés faute de moyens adéquats de stockage et de conservation. La production se localise essentiellement dans les régions de Tahoua, Tillabéry et Zinder, avec respectivement 75%, 15% et 7% de la production nationale.

²⁷ PPEAP ; Etude du marché international des filières sésame, souchet, gomme arabique et cuirs & peaux. 2004 ;

PPEAP ; Le marché régional de l'oignon du niébé, et du bétail/viandes ; 2004.

²⁸ Etude d'identification des filières porteuses et étude des réformes à initier au niveau national dans le cadre de l'intégration UEMOA ; ECODES – Commission Nationale UEMOA, Commission européenne ; Décembre 2003 ;

Les rendements moyens sont de 30 tonnes à l'hectare et peuvent parfois atteindre 54 tonnes à l'ha. Ces rendements sont deux à trois fois plus élevés que ceux des autres pays ouest africains. Les superficies cultivées sont restées relativement stables au cours des dernières années.

Les exportations oscillent autour de 100.000 tonnes et rapportent près de 12 milliards de Fcfa. Les possibilités d'accroître la production et les exportations sont importantes aussi bien en termes de colonisation de nouveaux bas-fonds et d'accroissement de rendement, qu'en terme de réduction de pertes dans la conservation et le stockage. Près de 96% des exportations d'oignon de la CEDEAO sont le fait du Niger.

Les principaux débouchés de l'oignon nigérien sont les marchés Ouest africains (Nigeria, Cote d'Ivoire, Togo, Ghana, Burkina Faso) où les réseaux sont contrôlés par des commerçants africains et libanais. Il semble que certains libanais arrivent à placer le Violet de Galmi sur certains marchés européens, avec label "violet de Côte d'Ivoire" ou "violet du Burkina Faso". Il n'est donc pas exclu que le « violet du Niger » trouve des créneaux en Europe, notamment à moyen terme.

Cette filière présente des atouts dont, entre autres :

- La maîtrise des techniques culturales par les producteurs, notamment avec le développement des systèmes modernes d'irrigation,
- Le savoir faire et l'intérêt accordé par les paysans à cette culture,
- La compatibilité de la semence utilisée avec les sols et les caractéristiques nigériennes; toutes les tentatives de copie du violet de Galmi dans la sous-région ont échoué,
- Les qualités intrinsèques du produit: il semble que l'oignon nigérien est préféré aux oignons concurrents, pour son goût, son piment, ses autres qualités culinaires, sa facilité de se conserver, ses qualités médicinales.

Mais, la filière fait aussi face à des menaces et des difficultés:

- Risque de dégénérescence des semences ; en période de soudure certains paysans peuvent être tentés de se procurer des semences provenant du Nigeria parce qu'elles sont nettement moins chères que les semences de la variété violette. Pour le moment nous n'avons pas connaissance de disposition de protection de la semence originale du violet ;
- Mauvaises conditions de stockage, de conservation et de conditionnement du produit ; près de 50% de la production se détériore avant la consommation ;
- Enclavement des zones de production et cherté des transports;
- Analphabétisme des producteurs;
- Absence de protection du label "Violet de Galmi"
- Difficultés d'accès au crédit pour financer la commercialisation et les investissements nécessaires à l'intensification.

Le "Violet de Galmi" est actuellement concurrencé par les variétés d'oignon blanc importé d'Europe et du Maghreb, au niveau du marché de la sous-région Afrique de l'Ouest. Cependant il arrive à se placer. Mais la signature des APE peut remettre sérieusement en cause la compétitivité de l'oignon nigérien si rien n'est fait à la fois à l'intérieur du Niger (politique nationale) et dans le cadre des négociations de ces accords entre CEDEAO et UE.

Du côté du Niger, il faudrait appuyer l'intensification de la production, faciliter l'accès au crédit, désenclaver les sites de production, fluidifier la circulation des camions qui enlèvent le produit - aussi bien en traversant le Niger que les pays voisins -, appuyer l'amélioration des infrastructures de stockage et de conservation. On pourrait ainsi réguler l'offre et éviter des variations brutales des prix qui n'arrangent ni les consommateurs ni les producteurs. Déjà un opérateur privé est en train d'installer une infrastructure de stockage et de conservation à Niamey. Il pourra conserver l'oignon pendant plusieurs mois et le mettre sur le marché au moment opportun.

Du côté de la CEDEAO, trois possibilités peuvent être envisagées:

- si l'oignon importé d'outre mer est subventionné en amont par le pays fournisseur, alors la CEDEAO négocie soit la suppression de la subvention, soit l'institution d'une taxe de correction de la « compétitivité illégale »;
- si l'oignon importé est compétitif pour des raisons techniques et économiques normales, la CEDEAO négociera l'institution d'une taxe temporaire de mise à niveau, qui permettra au Niger d'améliorer ses conditions de stockage, de commercialisation et d'amélioration de ses rendements;
- si l'oignon importé est de moindre qualité et que c'est pour cela qu'il se vend moins cher que celui du Niger, ce sera aux exportateurs de fonder les stratégies qui leur permettent de cibler leurs clients et de ne pas pénaliser les populations pauvres qui préfèrent l'oignon le moins cher à cause de la faiblesse de leur pouvoir d'achat.

c. La filière niébé

Le niébé est cultivé en système pluvial. Il occupe le deuxième rang en superficies cultivées et le troisième rang en production agricole. La production de niébé est très variable d'une année à l'autre; les rendements demeurent faibles en l'absence d'engrais, de produits phytosanitaires et de vulgarisation de semences performantes. Le Niger occupe cependant le deuxième rang mondial pour la production du niébé.

Malgré le caractère extensif de la production, le potentiel est assez élevé. Il peut dépasser les 700.000 tonnes en année de bonne pluviométrie comme en 1999, avec une amélioration des rendements et une maîtrise de la pression parasitaire ; mais la moyenne en année normale se situe autour de 400.000 tonnes. Le Niger dispose d'un avantage comparatif naturel dans la production de niébé (haricot écossais).

Les études effectuées révèlent que 85% de la production entre directement dans les circuits de commercialisation, dont 69% pour l'exportation. Les quantités échangées ne sont pas connues avec exactitude. On estime cependant qu'elles varient annuellement entre 85.000 et 500.000 tonnes, dont 80 à 90% à destination du Nigeria et le reste à destination du Bénin, du Burkina, du

Ghana et du Togo. Cette commercialisation est entièrement contrôlée par le secteur privé, avec une multitude d'intervenants.

Il est possible d'accroître à la fois la production et l'exportation, pourvu qu'on améliore les conditions de stockage et de conservation et qu'on fasse un arbitrage adéquat entre le niébé et les cultures céréalières, quant à l'affectation des terres et des intrants.

En 2000, rien que les exportations enregistrées par la douane ont rapporté près 8,044 milliards de Fcfa et 2,036 milliards de Fcfa en 2002 (en 2002 le volume exporté a baissé). Quand on sait que les exportations non contrôlées sont nettement plus importantes que celles enregistrées par la douane, on mesure l'importance du produit pour le Niger.

Le niébé du Niger se vend dans la sous-région CEDEAO et ne sera concurrencé par aucun produit similaire européen. Les productions des autres pays de la CEDEAO sont pour le moment faibles et de qualité inférieure à celle de la variété nigérienne. La transformation de la CEDEAO en union douanière facilitera l'accès du Niger au marché du Nigeria et les exportateurs pourront plus facilement importer les produits de leur choix du Nigeria, afin de développer les échanges de contrepartie et limiter les coûts de transports.

d. Le souchet

C'est un produit émergent aussi bien en termes de production qu'en termes d'exportation. La production est passée de 763 tonnes en 1995 à 26.312 tonnes en 2003, avec des fluctuations sur la période liées aux variations pluviométriques. Les exportations ont représenté à peu près 93% de la production. Les rendements et les prix se sont aussi fortement améliorés : les rendements sont passés de 57 kg/ha en 1995 à 2.064 kg/ha en 2003 et le prix est passé de 100.000 Fcfa/ tonne en 1996 à 200.000 Fcfa en 2002.

Le souchet est cultivé principalement dans la région de Maradi, au centre du pays, en culture intensive et pluviale. Il est aussi cultivé en petite quantité dans la région de Tillabéri. Il bénéficie d'un fort apport de fumier et d'engrais, d'utilisation d'unités attelées et de main d'œuvre salariée. Certains commerçants ont des exploitations allant jusqu'à 40 ha de superficie, dans la région de Maradi. Mais la production reste très fortement liée à la pluviométrie qui est, elle-même aléatoire au Niger.

Il est exporté vers le Nigeria (utilisation dans la pharmacie et la biscuiterie) et vers l'Espagne (fabrication des boissons : « Horchata de Chufa »). Environ 91 à 95% de la production sont exportés vers ces deux débouchés. Le souchet nigérien n'est pour le moment pas concurrencé par un souchet d'une autre origine ou un quelconque produit de substitution. Il bénéficie d'une demande sûre et croissante aussi bien en Espagne qu'au Nigeria.

La signature d'un APE entre la CEDEAO et l'UE va faciliter l'accès du souchet à ces débouchés; mais les producteurs et les exportateurs nigériens ne seront pas dispensés d'un minimum d'exigences de leurs partenaires industriels, ce qui suppose le déploiement des efforts supplémentaires de la part des acteurs nigériens en vue d'une meilleure maîtrise de l'offre d'exportation, du respect des délais de livraison, des exigences de qualité et normes minimales, de fidélité dans le partenariat. Ceci renvoie à des mesures d'amélioration des rendements, de la

qualité du produit, du stockage et de la conservation, du financement de la commercialisation et des investissements d'intensification.

L'UE pourrait soutenir le Niger sur cette filière, notamment en matière d'investissement de désenclavement des sites de production, de financement d'infrastructure de stockage et de conservation, d'appui à l'accès au crédit rural et à l'exportation. La Banque mondiale (BM) finance déjà un projet de promotion des exportations qui soutient les filières telles que le souchet. Dans sa phase à venir, il soutiendra principalement les exportateurs des produits agro-pastoraux.

Le souchet est semble-t-il une culture qui peut épuiser les sols, voire les dégrader. Il est par conséquent important de mettre la recherche à contribution pour concilier les impératifs de développement durable avec les exigences de satisfaction des besoins de revenus et de croissance économique. Une vision intégrée de la promotion de cette culture et de son commerce s'impose au Niger, pour ne pas commettre des erreurs graves pour l'avenir.

e. La gomme arabique

La gomme arabique est un produit forestier cueilli au sein des gommerais naturelles ou artificielles. Le gommier est un acacia qui pousse naturellement ou artificiellement. L'acacia sénégal et l'acacia seyal sont les principaux arbres producteurs de gomme avec respectivement 70% et 25% de la production de gomme dans le monde.

La gomme est produite entre le 12° et le 14° Nord, donc au sud du Sahara. L'Afrique est le premier producteur mondial. Le Soudan, le Tchad et le Nigeria occupent par ordre d'importance les trois premiers rangs de producteurs dans le monde. Le Cameroun, l'Erythrée, le Burkina, le Mali, la Tanzanie et le Sénégal sont aussi des producteurs importants.

La production tchadienne est évaluée à 10.000 tonnes, celle du Nigeria à 4500-5000 tonnes, celle du Burkina à 200-300 tonnes et celle du Niger de l'ordre de 300 tonnes.

Au cours des années 70, le Niger produisait et commercialisait jusqu'à 800 tonnes de gomme par an avec la société COPRO-Niger. Après la liquidation de cette dernière, la filière s'est désorganisée et le commerce a pris une tournure informelle, essentiellement avec le Nigeria.

Depuis quelques années, la filière est en train d'être modernisée. Non seulement il y a eu des initiatives privées intéressantes, mais l'Etat encourage également les populations à s'investir dans la filière et il leur apporte des appuis en encadrement et en fourniture de plants.

La société privée Achats Services Internationaux (ASI) est le principal opérateur et promoteur dans la filière gomme arabique. Non seulement ASI développe ses propres gommerais, mais elle appuie la structuration des autres producteurs traditionnels ainsi que des collecteurs.

ASI est le principal exportateur de gomme arabique vers l'Europe. Les commerçants et les particuliers exportent vers le Nigeria. Certains opérateurs économiques importeraient la gomme du Burkina Faso en vue de la réexporter.

Le marché de la gomme arabique est semble-t-il croissant et prometteur. Le développement de la production et des exportations de ce produit pourrait contribuer à améliorer les revenus des

nigériens et les comptes de l'Etat. Pour le moment il ne se pose pas de problèmes de concurrence, dans la mesure où l'offre est insuffisante pour couvrir le marché mondial.

La gomme est utilisée dans la pharmacie, l'industrie alimentaire, les autres industries et les pratiques traditionnelles.

f. L'arachide

De 1960 à 1973, l'arachide était la principale source de recettes d'exportation du Niger. Les sécheresses des années 70 et le boom de l'uranium à partir du milieu des années 70 ont conduit les autorités à délaisser cette culture au profit des céréales de base.

Aujourd'hui le pays recherche tous azimuts la diversification de ses sources de revenus. Aussi, ces dernières années la production d'arachide a repris. Elle dépasse les 200.000 tonnes par an. Avec la naissance de l'usine de fabrication d'huile d'arachide (OLGA-OIL à Maradi), la production actuelle ne suffit même pas pour couvrir la demande interne. Si les producteurs bénéficient d'appuis pour la fourniture en intrants et produits phytosanitaires, cette production pourrait connaître une véritable relance. En dehors de la demande de l'huilerie de Maradi, il existe une demande des femmes qui fabriquent l'huile artisanale et une demande en arachide de bouche.

Pour le moment le Niger importe de l'arachide à partir du Nigeria mais de moindre qualité et de grain plus petit. L'arachide nigérienne peut en outre être exportée vers le Nigeria, quand bien même le Niger importe celle du Nigeria. Ce type de commerce basée sur les préférences des demandeurs et les fluctuations de prix des produits existe déjà pour le mil et pour l'oignon.

La signature de l'APE va faciliter les exportations de l'arachide et/ou la situation de l'huilerie de Maradi pour les raisons suivantes :

- si l'arachide du Nigeria est moins chère, c'est l'usine de Maradi qui y gagne sur le coût de la matière première ; l'arachide nigérienne gardera quand même sa demande préférentielle liée à la différence de qualité et de rendement en huile ;
- si l'arachide nigérienne est moins chère que celle du Nigeria (appréciation de la naira, suppression de la subvention aux intrants et équipements au Nigeria), alors le Niger gagne à la fois sur les exportations de l'arachide et sur le coût de production de son usine.

g. Le sésame

C'est un produit émergent dans la production et dans les exportations. La production est passée de 867 tonnes en 1996 à 5 709 tonnes en 2003, avec des pics pouvant aller jusqu'à 28.925 tonnes (1996). Les rendements ont augmenté de 411 % sur la même période et les superficies cultivées ont augmenté de 29 %.

Le sésame est surtout cultivé dans la région de Maradi. Il y a trois variétés dont la blanche - qui est la plus prisée - et la brune. Le sésame est produit en Afrique (21% de la production mondiale), en Asie (64%), en Amérique Latine (5%) et autre (10%). La production mondiale serait de l'ordre de 2,54 millions de tonnes dont seulement 23% sont commercialisés. En Afrique, les principaux producteurs sont le Soudan, le Nigeria, l'Ethiopie, le Burkina, le Niger, etc. Le sésame du Niger est exporté vers le Nigeria et vers le Maghreb. Le Nigeria réexporterait le sésame du Niger vers

l'Asie et l'Europe. La tonne de sésame coûterait à l'exportation près de 370.250 Fcfa la tonne, à Kano au Nigeria. Les ventes de sésame rapporteraient aux nigériens des revenus substantiels.

Il existe des possibilités importantes d'accroissement des productions et des exportations de ce produit. Mais la problématique du développement de sa production et de son exportation est indissociable de celle de la sécurité alimentaire basée sur la culture extensive du mil qui occupe l'essentiel des terres et de la main d'œuvre. Un arbitrage entre cultures d'exportation et céréales classiques est indispensable, si le Niger entend tirer bénéfice de l'ouverture sur les marchés ouest africains et européens.

La signature de l'APE offre à ce produit une plus grande demande et un accès plus facile aux marchés, notamment européens. La concurrence se fera entre pays africains. Cependant il existe suffisamment de débouchés pour ce produit, car les pays producteurs auto consomment eux-mêmes plus de 75% de la production mondiale.

h. la filière bétail sur pied

Le Niger dispose d'un vaste potentiel de bétail sur pied constitué principalement de bovins, d'ovins, de caprins et de camelins. Le système d'exploitation est extensif, avec une faible productivité. Les systèmes de santé, d'alimentation et d'abreuvement révèlent des insuffisances. Cependant, l'effectif du cheptel qui avait fortement diminué au cours des sécheresses de 1973-74 et 1984-85, s'est reconstitué, à l'exception des bovins dont l'augmentation a été plus modérée. Les nouvelles stratégies des populations semblent privilégier l'élevage des petits ruminants et du dromadaire.

La valeur du capital bétail est estimé à environ 1.000 milliards de Fcfa. Le cheptel est adapté à un environnement difficile et austère; il recèle des espèces spécifiques au Niger et qui sont de qualité supérieure. Des possibilités d'embouche et d'amélioration de l'exploitation d'une manière générale existent. Les débouchés sont importants et prometteurs, aussi bien en Afrique de l'Ouest et au Maghreb qu'en Afrique Centrale.

Les statistiques officielles notent 35 milliards de recettes d'exportation de bétail en 2000 et 27 milliards en 2002; ces chiffres sous-estiment la valeur totale des exportations de bétail. Il existe un potentiel important qui pourrait être mobilisé, moyennant une amélioration de la gestion et de l'exploitation des ressources animales.

L'exportation du bétail sur pied concerne les quatre espèces. Elle est effectuée à destination du Nigeria (en majorité) et vers l'Algérie, la Libye, la Côte d'Ivoire, le Bénin, le Ghana et le Togo. La filière d'exportation de camelins vers la Libye et l'Algérie est en plein essor. La Libye réexporterait les camelins vers les pays du Golfe.

Ce commerce de bétail emprunte en grande partie les circuits informels et est confronté à plusieurs difficultés, dont entre autres:

- La non maîtrise de l'offre liée aux aléas climatiques qui pèsent sur la production et la reproduction,

- L'insécurité du convoyage à pied tant du point de vue de l'alimentation, de l'abreuvement et des soins sanitaires des animaux que des attaques des coupeurs de routes,
- Les matériels de transport utilisés ne sont pas adaptés au transport des animaux vivants,
- Les tracasseries administratives le long des routes empruntées par les convoyeurs,
- La méconnaissance des débouchés et des techniques de négociation commerciale,
- Les difficultés liées aux changes et modes de paiements.

Le Niger est concurrencé pour l'exportation du bétail par le Burkina Faso et le Mali, principalement sur les marchés ghanéen, ivoirien et togolais. Sur ces marchés, les coûts d'approche sont moins élevés pour les deux autres pays que pour le Niger. Par contre sur le marché du Nigeria et ceux du Maghreb le Niger ne rencontre pas de concurrents.

L'Union douanière CEDEAO, qu'implique la mise en place d'un APE, va certainement faciliter le commerce en élargissant les marchés et en facilitant les modalités de paiements dans les transactions commerciales au sein de la CEDEAO.

i. La filière viande

La production de viande au Niger est effectuée essentiellement au niveau des abattoirs dits ordinaires. Le secteur industriel moderne constitué de 4 abattoirs frigorifiques (Niamey, Maradi, Zinder et Tahoua) ne gère que 40% des abattages contrôlés de bovins, 10% des petits ruminants et 18% des camelins. On estime les abattages annuels à environ 200.000 bovins, 30.000 camelins, 600.000 ovins et 130.000 caprins.

Les abattoirs frigorifiques n'utilisent que faiblement leur capacité de congélation et de réfrigération. En outre, les équipements et autres infrastructures de ces abattoirs sont dans un état de vétusté avancé et ne se prêtent plus à la production de viande destinée à l'exportation. Ainsi, la viande produite serait principalement destinée à la consommation interne. Il existe cependant un marché potentiel pour l'exportation de viande nigérienne, aussi bien en Afrique que vers d'autres destinations.

Le Niger exporte annuellement 22.000 à 30.000 tonnes de viande. En outre, Le Niger est en train de s'investir pour l'exportation de viande vers l'Afrique centrale et vers les pays côtiers de la CEDEAO; à cet effet une société vient d'être créée en vue d'exporter la viande vers la côte et le centre de l'Afrique (le capital est détenu par des nigériens et des gabonais avec représentation à Libreville). Une autre société a été réhabilitée (Niger-viande) par un professionnel français qui compte exporter vers la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Togo. Les exportations de viande seront par ailleurs renforcées avec le projet de création d'un second abattoir frigorifique à Niamey et la privatisation de l'actuel abattoir de Niamey.

Avec la signature de l'APE, le marché africain risque d'être largement approvisionné par les importations de viande européenne plus concurrentielle que celle du Niger. S'il s'agit de compétitivité « normale », le Niger tout comme le Burkina Faso et le Mali, devront cibler des créneaux de demande spécifique pour leurs produits (caractéristiques biologiques, viandes

fraîches, etc.). Si par contre les produits européens sont subventionnés, la CECDEAO devra négocier une tarification de correction.

j. La filière cuirs et peaux

Les cuirs et peaux constituent une importante source de devises pour le Niger. En effet, 95% de la production de cuirs et peaux est exportée soit à l'état brut, soit tannée ou sous forme de produits artisanaux.

Jadis réputé sur le plan mondial à cause surtout de la valeur exceptionnelle des peaux des chèvres rousses de Maradi, le secteur des cuirs et peaux traverse depuis le début des années 90 une crise qui s'est traduite par une chute des exportations et une perte du label nigérien "chèvre rousse de Maradi". Les cuirs et peaux nigériens sont ainsi vendus en majorité sous les labels des pays voisins.

En effet, la disparition des deux sociétés promotrices du secteur (Société Nigérienne de Cuirs et Peaux, SNCP et Société Nigérienne de Tannerie, SONITAN) en 1986, consécutivement à la grande sécheresse de 1984, ne s'est pas accompagnée de l'émergence d'opérateurs privés capables de prendre en charge efficacement la branche. Il en est résulté une profonde désorganisation des activités de collecte et de transformation et une informalisation croissante de la branche. La seule entreprise moderne (ENCP, créée en 1989 à Maradi) est fragilisée par la concurrence déloyale des collecteurs informels.

Il a fallu attendre 1998 pour voir l'émergence d'un autre opérateur privé à Zinder (Tannerie YARO), disposant d'une tannerie moderne et de réseaux marchands en Europe (Italie notamment).

La production des cuirs et peaux est indissociable de celle des abattages; elle concerne les bovins, les ovins et les caprins.

Pour ce qui est des cuirs et peaux séchés, les prix à l'exportation ont doublé suite à la dévaluation du Fcfa. Le principal débouché des cuirs et peaux nigériens demeure tout de même le Nigeria. Il existe un commerce actif le long de la frontière avec ce pays, notamment avec les Etats de Sokoto et de Kano où se sont implantées des tanneries modernes. En dehors du marché nigérian, les autres débouchés sont le Burkina Faso, la France, l'Espagne, l'Italie et la Grande Bretagne.

Les peaux exportées vers le Nigeria et le Burkina Faso sont principalement destinées à être réexportées à nouveau, éventuellement après une étape de transformation dans ces pays. Les collecteurs nigériens livrent les produits bruts à des opérateurs locaux qui les vendent aux tanneries. Il est interdit aux exportateurs nigériens de traiter directement avec les tanneries.

Par ailleurs, certains pays côtiers (Nigeria, Bénin, Ghana et Togo) sont demandeurs des peaux entières ou déjà découpées en lanière pour la consommation humaine. Ces produits sont vendus aux importateurs des pays côtiers au niveau de Niamey. Ces derniers les expédient au retour des camions ayant servi au transport des tubercules (igname, manioc) et fruits (banane, ananas) destinés au marché nigérien.

En somme, pour les cuirs et les peaux, les débouchés sont importants, aussi bien pour la consommation humaine (pays côtiers) que pour les industries africaines et européennes. A priori, la demande ne pose pas de problèmes. C'est plutôt l'offre qui nécessite une meilleure organisation et un produit d'une meilleure qualité.

Le Mali et le Burkina Faso sont certes des concurrents du Niger mais cette concurrence ne pèse pas pour le moment sur les exportations nigériennes. En particulier, les exportations du Niger à destination du Nigeria ne pourront pas être concurrencées par celles du Burkina Faso et du Mali.

L'ouverture totale du Niger sur l'UE et les pays de la CEDEAO offre des meilleures perspectives pour les exportations des cuirs et peaux du Niger ; mais le Niger doit mieux s'organiser pour améliorer sa maîtrise de l'offre, la qualité de ses produits et la ponctualité. La réduction de la multitude d'intermédiation commerciale permettra d'offrir des produits à un meilleur prix.

Des programmes et projets allant dans le sens de l'amélioration de l'offre à l'exportation conformément aux exigences des partenaires commerciaux d'Europe sont en cours d'exécution, sous la tutelle du Ministère chargé du commerce et de celui chargé de l'Elevage.

8.4.4. La question des règles d'origine

La définition de produits originaires de l'UEMOA adoptée par la CEDEAO est très différente de celle qui régit les échanges commerciaux ACP-UE. Elle est largement moins contraignante et est conçue pour encourager le développement des échanges commerciaux dans sa zone de libre échange.

Le critère de 30% de Valeur Ajouté suffit à lui seul pour conférer la qualité de produit originaire. Or la valeur ajoutée est constituée d'éléments tels que les charges du personnel, les matériaux d'emballage ou les impôts et taxes qui peuvent prendre une grande part de la valeur totale pour peu que le produit soit modifié. Le critère d'ouvraison, dans la mesure où il suffit qu'il entraîne le changement de position tarifaire est également une condition relativement favorable à la satisfaction du caractère originaire de l'UEMOA.

Ainsi certaines opérations de re-conditionnement assez simples suffiraient, lorsque effectuées dans un pays de la CEDEAO, à faire changer d'origine un produit tiers quelle que soit par ailleurs sa provenance.

Un tel « détournement d'origine » aura des conséquences non seulement sur les flux d'importation de produits de l'UE par la CEDEAO mais également sur les délocalisations d'entreprises ou d'activités qui peuvent profiter aux nouveaux pays d'implantation. Les effets positifs sur l'emploi et la fiscalité intérieure seraient-ils suffisants pour compenser les pertes de recettes douanières ?

Dans un tel cas de figure le Niger ne risque-t-il pas de subir les conséquences négatives sur ses exportations, sa productivité interne et ses finances publiques sans bénéficier de l'effet positif des délocalisations ? En effet d'éventuelles délocalisations concerneraient plutôt les pays côtiers, plus proches des ports et plus proches des grands bassins de consommation.

D'autres facteurs de distorsions peuvent intervenir :

- les procédures d'octroi de la qualité de produit originaire ;
- les normes et le contrôle de qualité ;
- la concurrence sur le marché européen des produits d'autres origines.

9. Le point de vue des principaux acteurs socio-économiques sur les différents scénarios

Outre l'étude d'impact à proprement parler, le processus de préparation aux négociations entrepris par le Niger sous la responsabilité du Ministère du Commerce, de l'Industrie, de l'Artisanat et de la promotion du secteur privé, comportait un séminaire d'information et une tournée de sensibilisation dans les régions, ainsi qu'un séminaire de discussion des résultats de l'étude.

Ces différentes initiatives ont permis de discuter largement avec les différentes administrations, avec le secteur privé et la société civile des enjeux des APE et des positions de négociation du Niger, sur la base des propositions des consultants.

Il est ressorti de ces consultations une position assez commune à l'ensemble des acteurs. Cette position peut se résumer dans les points suivants et est détaillée dans le résumé et les principales propositions présentées au début du présent document :

- la nécessité pour le Niger de privilégier une approche commune de la région afin de renforcer le processus d'intégration régionale, essentiel pour le développement à long terme de l'économie nationale ;
- la nécessité de ne pas accepter pour autant un APE qui consacrerait une libéralisation trop hâtive des échanges entre deux zones économiques bénéficiant d'un niveau de développement aussi différent ;
- la nécessité de concevoir réellement cet APE dans sa double dimension « commerce » **et** développement et par conséquent de réfléchir l'ouverture commerciale et les mesures d'accompagnement au regard de

la stratégie de développement économique et de lutte contre la pauvreté, sur des bases plus pragmatiques que dogmatiques ;

- la nécessité de différencier le degré d'ouverture commerciale pour renforcer la compétitivité de l'économie nationale et régionale et éviter l'éviction des productions locales par des importations européennes, surtout dans le secteur agricole où les producteurs européens bénéficient encore de subsides importants.

L'ensemble des parties ont convenues qu'une libéralisation trop hâtive, touchant les productions stratégiques pour le Niger ou des produits d'importations fortement pourvoyeurs de recettes fiscales nécessaires au financement du budget de l'État poserait de graves problèmes sociaux, économiques et commerciaux à l'ensemble du Niger.

10. Principales recommandations

10.1. Les recommandations en matière de fiscalité

L'expérience de l'UEMOA a causé au Niger des manques à gagner en recettes douanières mais globalement les recettes collectées par la douane ont fortement augmenté dans le temps (43% entre 1999 et 2004). Les raisons en sont les suivantes:

- la TVA est une taxe interne mais elle est perçue à la porte par la douane sur les produits importés, elle est considérée (à tort) comme recette douanière; son taux a été unifié à 19%, soit un niveau supérieur aux trois taux précédents (10%; 15%; 17%; ?) la TVA avoisine la moitié des recettes douanières qui font 6 à 7% du PIB; les droits de douane purs font 3 à 3,5% du PIB sur la période 1997-2004;
- la taxe spéciale de réexportation rapporte des montants importants, elle avoisine 20 à 25% des recettes douanières sur la période 1997-2004.
- il y a eu une nette amélioration des recouvrements des impôts ;
- les importations ont augmenté en valeur (17,3% entre 1999 et 2002).

Cette description de l'évolution récente des recettes douanières globales conduit à constater que le maintien ou l'accroissement des recettes fiscales de l'Etat se font au détriment de la compétitivité des entreprises. Ceci est d'autant plus grave que 75% de l'économie (informel y compris rural) ne paie pas ou paie peu d'impôt. L'adhésion du Niger adhère à l'APE, le conduira en principe à terme à supprimer sa fiscalité de porte sur les produits en provenance de l'Europe. Comment va-t-il compenser la perte fiscale consécutive, dans la mesure où la TVA est déjà perçue ?

Le Niger ne perdra pas seulement les recettes sur les importations en provenance de l'UE (d'ailleurs cette perte bénéficie à l'économie et aux pauvres), mais il perdra aussi les recettes de la taxe spéciale de réexportation, une fois le TEC CEDEAO mis en œuvre (réglementation de transit international oblige).

Par ailleurs le Niger a des engagements de performances fiscales avec le FMI et des obligations de convergence des politiques macro-économiques avec l'UEMOA. Dans les deux cas le Niger doit augmenter fortement ses recettes fiscales. Donc, il y a un arbitrage à faire entre les performances fiscales d'une part et la compétitivité des entreprises et l'accès des pauvres aux biens de consommation, d'autre part.

Toute réforme fiscale doit contribuer de manière efficace à la mise en œuvre de la Stratégie de Réduction de la Pauvreté en participant à l'accroissement significatif des recettes de l'Etat et en jouant pleinement son rôle d'incitation et d'orientation des investissements en faveur de la promotion du secteur privé. Elle doit être simple, d'un recouvrement optimum facile et doit éviter d'accroître la charge fiscale qui pèse déjà sur le secteur formel et de compromettre, dans une situation de concurrence accrue, la compétitivité sur les marchés national et international des entreprises nigériennes.

A ces conditions on peut faire, ou plus exactement reprendre les propositions suivantes :

- instaurer une véritable synergie entre la Direction Générale des Douanes et la Direction Générale des Impôts de bout en bout des hiérarchies ;
- rendre obligatoire le recensement général et exhaustif, en fin d'exercice budgétaire, du foncier bâti et des activités relevant des impôts directs dont la Patente, le BIC, et le BNC ;
- mettre en place un cadastre et des systèmes d'enregistrement des transactions immobilières simplifiés de manière à rendre le recouvrement et le contrôle plus faciles et plus efficaces ;
- instaurer le système d'affichage de vignettes valant quitus fiscal pour le foncier, la patente ordinaire et la patente synthétique sur les devantures des locaux ;
- simplifier la Patente ordinaire et l'asseoir sur des éléments objectifs et facilement mesurables ; surtout veiller à ce qu'elle redevienne le droit à l'exercice d'une profession ;
- profiter de la mise en place de la décentralisation pour créer, en collaboration avec les municipalités, des structures mixtes permanentes pour le suivi des affaires fiscales, de la

décision sur les transactions à l'examen des doléances et autres plaintes des contribuables ;

- profiter de ce changement pour revoir la Patente Synthétique en élargissant son assiette (extension du champ d'application en abaissant le seuil d'imposition pour tenir compte des besoins en ressources financières des nouvelles collectivités), et en prenant comme base d'imposition la nature des activités exercées avec des montants variant en fonction de la localisation de l'activité, de l'existence d'un local professionnel ;
- élargir l'assiette de l'impôt par la réduction des exonérations et par l'amélioration de leur gestion (Ex : instauration du principe « payer d'abord pour rembourser ensuite » pour les bénéficiaires de ces exonérations, obtenir que les missions diplomatiques, les organisations internationales, les projets financés sur ressources extérieures, les organisations non gouvernementales, etc. fournissent à l'administration fiscale les états salariaux du personnel nigérien ainsi que les informations nécessaires à leur imposition à l'IUTS) ;
- finaliser la codification de la législation en vigueur et procéder à la mise à jour régulière du code ainsi mis en place ;
- créer un système d'incitation au paiement de l'impôt en prévoyant des avantages conséquents pour les contribuables au réel sur la base de déclarations certifiées par un expert comptable (baux, comptabilités, ...) ou de titres de propriété définitifs délivrés par l'administration fiscale sur la base de documents dûment notariés ;
- instaurer un système de discrimination fiscale par le taux du BIC au profit des activités créatrices de fortes valeurs ajoutés (industries, unités de production, secteur des services,...) au détriment des activités purement commerciales ;
- prendre des dispositions énergiques pour améliorer le recouvrement de la TVA intérieure par les structures déconcentrées qui ne collectent ensemble actuellement qu'un peu plus de 3 % du montant total recouvré par les services de la DGI (environ 18 milliards) ;
- étudier la possibilité de création d'un prélèvement qui serait destiné à la rémunération des prestations de services rendus indifféremment par les régies financières ;
- étudier la faisabilité d'une fiscalisation partielle des activités agricoles notamment le volet commercialisation (une idée à analyser est la création d'une patente exportateur donnant droit à l'exercice de la profession d'exportateur mais à dissocier de la patente importateur et qui serait perçu au fur et à mesure des opérations d'exportation des produits agricoles) ;
- renforcer les capacités, sur tous les plans, des administrations fiscale et douanière.

10.2. Les recommandations relative aux impacts sur les secteurs économiques

Les recommandations dans ces domaines portent sur les secteurs ou les groupes de produits pour lesquels il convient de retarder fortement la libéralisation soit pour des raisons qui tiennent à la compétitivité des entreprises ou des secteur, soit pour des raisons sociales (emploi) soit pour des raisons qui tiennent à l'équilibre des finances publiques.

Au regard de l'équilibre des finances publiques, il convient de rechercher à repousser la libéralisation des groupes de produits actuellement inscrits en catégorie 3, notamment parmi les produits de luxe:

Du point de vue des risques économiques liés à des problèmes de compétitivité des entreprises ou des secteurs nigériens, il convient de rechercher à retarder la libéralisation des produits qui sont susceptibles d'exercer une concurrence trop vive vis-à-vis des produits nigériens, sur les marchés régionaux ou sur le marché national : lait, farine, oignons en particulier.

D'une façon générale, un rythme plus progressif dans la libéralisation ne règlera pas à long terme les problèmes de compétitivité structurelle de l'économie nigérienne. L'amélioration de celle-ci appelle un ensemble de mesures permettant de moderniser l'économie, de réduire l'importance du secteur informel qui fait peser l'essentiel de la fiscalité sur le secteur moderne. Il convient cependant de garder à l'esprit que le secteur informel joue un rôle très important dans la fourniture de services aux plus pauvres.

Enfin, plusieurs produits et filières méritent d'être explorés du point de vue du développement d'une capacité d'exportation vers l'Union européenne : sésame, artisanat, cuirs et peaux, etc.

Le détail des recommandations de l'étude figure en ouverture du document au sein de la section « résumé et recommandations ».

10.3. Les recommandations relative aux produits à exclure de la libéralisation

Les deux scénarios – minimisation des effets concurrentiels d'une part, minimisation des pertes de recettes fiscales, d'autre part – conduisent à proposer au Gouvernement du Niger de rechercher par la voie de la négociation à exclure certains produits du champ de la libéralisation des échanges avec l'UE. A l'évidence, une première négociation devra intervenir au sein de l'espace CEDEAO afin de définir une approche commune, seule susceptible de s'inscrire dans une vision cohérente et effective de l'Union douanière, et surtout seule à même d'influencer le cours de la négociation avec la Commission européenne. La liste exhaustive des produits figure page 100 mais le tableau suivant rappelle pour les deux scénarios les principaux produits concernés.

Tableau 43 : Principaux produits à exclure de l'ouverture commerciale en fonction des scénarios

Produit	Scénario « minimisation des effets concurrentiels »	Scénario « minimisation des pertes de recettes douanières »
Lait et produits laitiers	x	x
Farine de blé	x	x
Préparations à base de céréales		x
Viandes	x	
Oignons	x	
Tabacs et cigarettes		x
Véhicules		x (a)
Boissons		x
Produits cosmétiques et parfumerie		x
meubles		x

(a) Le cas des véhicules devra être traité avec beaucoup d'attention car il s'agit de produits qui peuvent être soit des biens de consommation, soit des biens d'équipement. Compte tenu des problèmes de transports et de l'importance du secteur du tourisme, il pourra être important pour la compétitivité de l'économie de rechercher une libéralisation des importations de véhicules destinés à l'activité des entreprises.

11. Etudes complémentaires à conduire

Un certain nombre d'études complémentaires devraient être entreprises par le Gouvernement du Niger pour affiner l'appréciation des impacts d'un APE et surtout définir une stratégie offensive

d'adaptation de ses secteurs productifs et de sa fiscalité à l'évolution de l'environnement commercial au niveau régional et international. Il s'agit notamment des études et analyses suivantes :

- Analyse approfondie de la compétitivité des entreprises nigériennes vis-à-vis des autres pays de l'Afrique de l'Ouest et vis-à-vis des entreprises concurrentes européennes, dans les secteurs des industries et des services. Identification des capacités d'adaptation des entreprises menacées par l'ouverture commerciale et formulation de programmes d'appui à la restructuration des entreprises menacées.
- Etude des impacts sociaux du transfert de la fiscalité de porte vers la fiscalité intérieure, en particulier l'extension de l'application de la TVA.
- Analyse des conditions d'une spécialisation affirmée sur les productions agro-pastorales destinées à l'exportation sur les marchés régionaux. Voies d'amélioration de la compétitivité des productions nigériennes et détermination des mesures d'accompagnement à la structuration et l'adaptation des filières.
- Etude approfondie des entreprises commerciales du secteur informel actives dans le commerce de réexportation des produits d'importation vers le Nigeria. Analyse des conditions d'une implication de ces entreprises dans l'activité productrice du Niger et impacts de leur formalisation sur la viabilité des entreprises, l'économie nationale, les finances publiques.
- Analyse des besoins du tissu économique nigérien dans le domaine de l'adaptation à l'évolution des normes tant sur le marché national que sur le marché international (formation, information, adaptation des entreprises, contrôle qualité par les autorités ou les organisations interprofessionnelles) ;
- Etude des conditions d'une réelle gestion des complémentarités des économies au sein de l'Afrique de l'Ouest et détermination des modalités de fonctionnement effectif des fonds de cohésion destinés à la compensation des handicaps et des disparités au sein de la région.

12. Liste des sigles et acronymes

ACP : Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
AGOA : African Growth and Opportunity Act
ALE : Accord de libre échange
APE : Accord de Partenariat Economique
ASAPI : Appui à la Sécurité Alimentaire par la Petite Irrigation
ASI : Achats Services Internationaux
BCEAO : Banque Centrale des États d'Afrique de l'Ouest
BIC : Bénéfice Industriel et Commercial
BNC : Bénéfice Non Commercial
BRANIGER : Brasseries du Niger
BTP : Bâtiments et Travaux Publics
CCAIA : Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industrie, et d'Artisanat
CEAO : Communauté des États de l'Afrique de l'Ouest
CEDEAO : Communauté Economique des États de l'Afrique de l'Ouest
CEMAC : Communauté Economique des États de l'Afrique Centrale
CI : Consommations Intermédiaires
CIL : Consommations Intermédiaires Locales
CNUCED : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement
COMINAK : Compagnie Minière d'Akouta
DC : Droit Commun
DCE : Direction du Commerce Extérieur
DD : Droit de douane
DGD : Direction Générale des Douanes
DGI : Direction Générale des Impôts
DSCN : Direction de la Statistique et des comptes Nationaux
ECOWAP : Politique Agricole de la Communauté des États d'Afrique de l'Ouest
EEE : Espace Economique Européen

ENCP : entreprise nigérienne des cuirs et peaux
ENITEX : entreprise nigérienne des textiles
FAIR : Fonds d'Aide à l'Intégration Régionale
FCFA : franc CFA
FED : Fonds Européen de Développement
FMI : Fonds Monétaire International
GATT : General Agreement on Tariffs and Trade
IC/BIC : Impôt Cédulaire sur les Bénéfices Industriels et Commerciaux
IBW : institutions de Bretton Woods
IUTS : Impôts Uniques sur les Traitements et Salaires
MFE : Ministère des Finances et de l'Economie
NIGELEC : Niger Electricité
NPF : Clause de la Nation la Plus Favorisée
NPK : Azote, Phosphore, Potasse
NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
OCDE : Organisation de Coopération pour le Développement Economique
OIR : Organisation d'Intégration Régionale
OMC : Organisation Mondiale du Commerce
ONAREM : office National des Ressources Minières du Niger
ONG : Organisation non Gouvernementale
PAC : Politique Agricole Commune (UE)
PAIP : Programme d'Actions et d'Investissements Prioritaires
PCS : Prélèvement Communautaire de Solidarité
PED : Pays en Développement
PIB : Produit Intérieur Brut
PMA : Pays les Moins Avancés
PME : Petites et Moyennes Entreprises
PPEAP : Projet de promotion des exportations agro-pastorales
PPTE : Pays Pauvres Très Endettés
RDM : Reste du Monde
RSI :Redevance statistique à l'importation
SA : Société Anonyme
SNC : Société Nigérienne du Ciment
SNCP : Société Nigérienne de Cuirs et Peaux

SOLANI : Société Laitière du Niger
SOMAIR : Société des Mines de l'Air
SONIDEP : Société Nigérienne des Produits Pétroliers
SONITAN : Société Nigérienne de Tannerie
SPG : Système de Préférences Généralisées
STABEX : Système de stabilisation des recettes d'exportations des produits agricoles
SYSMIN : Système de stabilisation des recettes d'exportations des produits miniers
TCI : Taxe Conjoncturelle à l'Importation
TDP : Taxe Dégressive de Protection
TEC : Tarif Extérieur Commun
TFI : Taxe Forfaitaire à l'Importation
TIPP : Taxe Intérieure sur les Produits Pétroliers
TOFE : Tableau des Opérations Financières de l'Etat
TPC : Taxe Préférentielle Communautaire
TSA : Tout Sauf les Armes
TSD : Traitement Spécial et Différencié
TSR : Taxe Spéciale de Réexportation
TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée
TVDM : taxe sur les véhicules (vignette)
UBT : Unité de Bétail Tropical
UE : Union européenne
UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
UHT : Ultra Haute Conservation
UMA : Union du Maghreb Arabe
VA : valeur ajoutée
ZLE : Zone de Libre Echange

13. Annexes

Annexe 1 : Le régime de la fiscalité de porte

Tableau 44: Les mesures fiscales relevant du régime de la fiscalité de porte

	Assiettes	Taux	Observations
A- Importation			
TEC			
DD	Valeur en Douane	0%	Biens à caractère social
		5%	Biens de première nécessité; matières premières de base; biens d'équipement; intrants spécifiques (Cat.1)
		10%	Autres intrants et produits intermédiaires (Cat.2)
		20%	Biens de consommation finale (Cat. 3)
RS	Valeur en Douane	1%	
PCS	Valeur en Douane	1%	
PC	Valeur en Douane	1%	
TCI	Valeur en Douane	10%	Appliquée sur le riz
B. Exportation			
RS	Valeur en Douane	3%	
C. Réexportation			
*Cigarettes	Valeur en Douane	5%	Destination Nigeria
		10%	Autre Destination
*Autres	Valeur en douane	10%	Autres produits. Toute destination.

Annexe 2 Le régime nigérien de la fiscalité intérieure

Tableau 45: Les mesures fiscales entrant dans le régime fiscal interne

Impôts ou taxes	Assiettes	Taux	Observations
IC /BIC	bénéfice imposable	35%	Distinction entre le régime réel et le régime du forfait
IC/BA existe mais n'est pas appliqué			
Acompte provisionnel.	IC/BIC, IC/BNC ou IMF acquitté au titre de l'exercice précédent	60% payable en 2 tranches de 30%	Déductible
IMF.	CA hors taxe, réalisé au cours du dernier exercice compt.	1% du CA hors taxe	Dû en cas de déficit ou IC/BIC ou IC/BNC inférieur à 1% du CA
Acompte BIC	*Opérations en Douane *achats en gros à l'intérieur *travaux fournitures ou prestations de service.	*5% pour les contribuables sans NIF *3% cordon douanier si NIF *2% à l'intérieur si NIF.	Applicable au régime du forfait et du réel si CA / annuel inférieur à certains niveaux
BNC	Le revenu net imposable constitué par l'excédent des recettes totales sur les dépenses nécessitées par l'exercice de la profession	35%	
Retenue à la source BIC/BNC	Sommes payées suivant facturation sans abattement pour frais professionnel	16%	Sous réserve des conventions ou accords de non double imposition (Convention fiscale France /Niger). Contribuables sans installations professionnelles au Niger

IU/TS	Rémunérations perçues à l'occasion d'une profession salariée	Tarif à Taux progressif par tranche. 7tranches avec des taux variant de 2% à 45%.	Il existe des déductions et abattements.
TAP	Ensemble revenus perçus par les salariés sous déduction de certaines retenues ou abattements.	2% pour Salaires nigériens, 4% pour salaires expatriés.	
TCFGE	*Cadeaux *Dépenses véhicules et autres *frais de transport aérien personnel et famille .	30% de fraction excédentaire des frais	Excès de certaines charges somptuaires
Taxe foncière	Valeur locative après abattement de 40%.	7% habitation principales et secondaires. 12%occupations gratuites ou vacant 20%habit. En loc.	une habitation principale exonérées par ménage. Exonération 2 ans pour constructions nouvelles.
Taxe immobilière	valeur des inv. TTC en immob. Avant amort. Ou PR immeuble	2,5%	Exonération 2 ans pour constructions nouvelles.
Impôt spécial sur les plus-values des cessions immobilières.	Différence entre le taux de cession et le prix d'acquisition ou valeur vénale si mutation à titre gratuit.	15%	Cas de cession à titre onéreux ou non d'immeuble bâti ou non bâti ou cas d'expropriation.
Contribution patentes	Droits fixes à taxes variables et déterminées et droits de propriété établis sur la valeur locative des locaux servant à l'exercice de la profession	Tarif général des patentes et licences	Impôt rétrocédé aux collectivités

Patente synthétique	CA estimé en fonction du volume activités pour profession exercée à demeure ou du moyen de déplacement pour celle en ambulat.	Différents tarifs applicables aux catégories des professions à travers tableaux C1 et C2	Impôts s'adressant aux professions commerciales ou industrielles du secteur informel.
IRVM			
*Dividendes	Dividendes	10%	Remboursables en 5 ans au moins
*Intérêts des obligations	Intérêts	13%	
*Autres obligations et lots obligation	-Intérêts et lots	15%	
*Autres produits	- le produit	25%	
IRC/DC	Intérêts	25%	
		15% pour les intérêts versés par les banques	
TVA*	Importation:valeur en douane + D et T sauf TVA. Frais accessoires au livraisons des biens et prestations de services.	19%	recouvrée à l'importation des marchandises par les services de la DGD qui les comptabilisent dans ses recettes
TIPP*	Valeur des produits définie par voie réglementaire pour la mise à la consommation	Essence super 139F/L Ess. Ord. 75 F/L Gaz oil 29 F/L Carbureact. 30F/L Ess. Aviat° 85F/L Graisse lub.480F/L Huiles lub. 450F/L	Perçue au cordon douanier sur les produits importés. recettes comptabilisées par la DGD
Accises	Importation:valeur en douane		
*TBA(boissons alcooliques	intérieur : prix de vente HTVA HTBA	Bière:25% Autres boissons alcooliques 45%	perçue au cordon douanier pour les produits importés.
*TTC (tabac et	Importation:valeur en	30%	perçue au cordon douanier

cigarettes)	douane. Intérieure pris de vente HTVA HTTC		
*Noix de cola	Importation:valeur en douane	15%	perçue au cordon douanier pour les produits importés.
*Thé et assimilé	Importation:valeur en douane	12%	perçue au cordon douanier pour les produits importés.
*Huiles et corps gras alimentaires	Importation:valeur en douane intérieure pris de vente HTVA	15%	Perçue au cordon douanier
*Produits de la parfumerie et cosmétiques.	Importation: valeur en douane intérieure pris de vente HTVA	15%	Perçue au cordon douanier
TUA	Montant des sommes stipulées et accessoires au profit de de l'assureur		Tarif avec taux variant en raison de la nature de l'assurance et allant de 8% à 36%
Redevance minière	Valeur négociée de l'uranium	4,50%	
Taxes spéciales sur les loteries			
*Taxe sur les recettes des lot.	Montant des sommes engagées sur les tickets de lot.	15%	
*Taxe sur les grains distribués	Montant total des lots distribués aux gagnants	15%	

Droit d'enregistrement .	Base et forme extérieure des actes ou la substance de leurs dépositions	Droit fixe (minimum de perception 5000F) Droit proportionnel ; Droit progressif (succession)	S'appliquent aux baux, contrats, actes translatifs, notariés, testament, adjudication, etc. Marchés, opérations financières intéressant la vie de société.
Droit de timbre	timbres mobiles; dimension du papier utilisé; timbres sur état en fonction de la valeur soumise à la formalité.	Fixé par le code du timbre en fonction de la dimension ou de la nature du papier ou du document soumis à la formalité.	
TVDM ou Vignettes	Puissance chevaline du moteur contenue sur la carte grise	taux variant de 5000Frs à 50 000F en fonction de la puissance du véhicule	

Les recettes internes comprennent d'autres prélèvements appelés recettes non fiscales généralement gérées par d'autres administrations (Eaux et Forêts, Gendarmerie, Police, Justice,...) mais comptabilisées par la Direction Générale des Impôts.

Annexe 3 : Méthodes d'estimation utilisées pour le calcul des pertes de recettes de porte

Détermination de l'effet statique global de l'APE sur les recettes par la méthode du taux moyen global pondéré

Données de base = données de l'année 2003 en terme du volume des importations et des recettes fiscales

La répartition par catégorie tarifaire des produits est la suivante :

Tableau 46 : Répartition par catégorie tarifaire des produits
(en millions de FCFA)

Catégorie	Importations	Recettes fiscales	Perte	Intérieur
0	M1=10936	315	73	242
1	M1=65441	7877	2081	5796
2	M2=82826	27659	6153	21056
3	M3=127072	36050	13057	22993
	276275	71091	21364	50537

Compte tenu du faible poids fiscal de la catégorie 0 on la regroupe avec la catégorie 1, ce qui donne :

Importations : $10936 + 65441 = 76377$ millions FCFA

Recettes totales : $315 + 7877 = 8192$ millions dont 2154 millions de recettes de perte

On désigne les intrants par m_1 , les biens d'équipement par m_2 et les bien de consommation m_3 .

Soient $\alpha_1 = \frac{m_1^0}{M_0}$; $\alpha_2 = \frac{m_2^0}{M_0}$; $\alpha_3 = \frac{m_3^0}{M_0}$. α étant le taux global moyen.

Où M_0 est le montant total des importations. On obtient :

$$\alpha_1 = \frac{76377}{276275} = 27,64\%$$

$$\alpha_2 = \frac{82826}{276275} = 29,97\%$$

$$\alpha_3 = \frac{117072}{276275} = 42,37\%$$

On pose que le taux de croissance de l'économie est celui retenu dans les objectifs du millénaire, c'est à dire 7% et que le taux de croissance de la population est de 3,1%.

Soit x le taux moyen global pondéré tel que :

$$x = x_1 + x_2 + x_3$$

avec :

$$x_1 = 0,2764 \times 0,070 = 0,0193$$

$$x_2 = 0,2997 \times 0,070 = 0,0210$$

$$x_3 = 0,4237 \times 0,031 = 0,0131$$

$$x = 0,019 + 0,021 + 0,013 = 0,053 \text{ ou } 5,33\%$$

Le niveau des importations serait donc :

2004	276275 * 105,33%	29100 millions
2005	29100 * 105,33%	306510 millions
2006	306510 * 105,33%	322847 millions
2007	322847 * 105,33%	340056 millions

La nouvelle répartition par catégorie serait :

$$m_1^1 = 94196 \text{ millions ; } m_2^1 = 102017 \text{ millions ; } m_3^1 = 143843 \text{ millions et les recettes}$$

fiscales, respectivement de : 1706 millions ; 1864 millions ; 6875 millions.

Soit un total de droits de perte de 10445 millions.

L'incidence de la TVA sur ces droits de perte est de :

$$10445 * 19\% = 1985 \text{ millions}$$

Les pertes totales atteindraient donc :

$$10445 + 1985 = 12430 \text{ millions.}$$

B) Détermination de l'effet dynamique de l'APE sur les recettes fiscales par la méthode de l'élasticité des importations par rapport au tarif.

La formule du Tarif officiel t^0 est :

$$t^0 = (dd + rs + pcs + pc) + (tva + da) + (dd + rs)(tva + da), \text{ où :}$$

dd = droit de douane,

rs = redevance statistique,

pcs = prélèvement communautaire de solidarité,

pc = prélèvement communautaire,

tva = taxe à la valeur ajoutée,

da = droits d'accises.

Soient M_0 le volume des importations avant APE et M_1 le volume après APE, t_0 et t_1 les tarifs avant et après APE.

En partant de la relation :

$$dM = \frac{\Delta M}{M_0} = E \frac{\Delta t}{t_0} \text{ où } dM \text{ est la variation des importations.}$$

Il résulte

$$M_1 = M_0 \left(1 - E \left(1 - \frac{t_1}{t_0}\right)\right)$$

avec E : coefficient d'élasticité

Si on admet que $E = -1$, on obtient :

$$M_1 = M_0 \left(2 - \frac{t_1}{t_0}\right)$$

La variation des recettes fiscales peut s'écrire :

$$\Delta R = M_1 t_1 - M_0 t_0 = M_1 (t_1 - t_0) + t_0 (M_1 - M_0)$$

A partir de la structure du TEC et de la TVA en vigueur, les tarifs officiels par catégorie donnent avant APE :

Catégorie 0	$t_0 = (0+1+1+0,5)+(19+0)+(19+1)(0+0)/100=21,5\%$
Catégorie 1	$t_0 = 27,54\%$
Catégorie 2	$t_0 = 37,59\%$
Catégorie 3	$t_0 = 45,49\%$

Remarque 1 : Les droits d'accises qui frappent quelques produits des catégories 2 et 3 ne sont

pas pris en compte. Les tarifs officiels qui leur sont appliqués peuvent être calculés de manière isolée.

Les tarifs officiels après APE deviennent :

Catégorie 0	$t_1 = 20,5\%$
Catégorie 1	$t_1 = 20,5\%$
Catégorie 2	$t_2 = 20,5\%$
Catégorie 3	$t_3 = 20,5\%$

Remarque 2 : Sous réserve de la remarque précédente, les taux restent identiques quelle que soit la catégorie car seuls subsistent la TVA, le PCS et le PC.

C) On peut également, à partir des volumes d'importation après APE, calculer les recettes fiscales par catégorie et par zone d'origine en utilisant le tarif appliqué et procéder ainsi aux comparaisons.

Le tarif appliqué s'obtient par la formule :

$$t^a = (\text{recettes de porte/importations}) + (\text{recettes intérieures}/(\text{importations} + \text{recettes de base})/(1 + \text{recettes de base/importations}))$$

annexe 4 : définition des règles d'origine

Définition des produits originaires

LES PRODUITS ENTIEREMENTS OBTENUS

Sont considérés comme entièrement obtenus dans les Etats de l'UEMOA :

1. les animaux vivants nés élevés dans les Etats membres ;
2. les produits provenant d'animaux vivants qui y font l'objet d'un élevage et les sous-produits animaux ;
3. les produits de la chasse et de la pêche pratiquées dans les Etats membres ;
4. les produits de la pêche maritime et autres produits tirés de la mer par leurs navires ;
5. les marchandises fabriquées à bord de leurs navires-usines à partir exclusivement de produits visés au paragraphe précédent ;
6. les produits du règne végétal récoltés dans les Etats membres ;
7. les substances et produits minéraux extraits du sol, des eaux territoriales ou des fonds de mers ou d'océans des Etats membres ;
8. les déchets et rebuts provenant d'opérations manufacturières ou industrielles effectuées dans les Etats membres ;
9. les articles hors d'usage recueillis dans les Etats membres qui ne peuvent servir qu'à la récupération des matières premières ;
10. l'énergie électrique produite dans les Etats membres ;
11. les produits fabriqués à partir de substances visées aux paragraphes b) à i) utilisées seules ou mélangées à d'autres matières, sous réserve que leur proportion en quantité soit supérieure ou égale à 60% de l'ensemble des matières premières mises en œuvre.

On entend par « leurs navires » et « leurs navires-usines » aux sens des paragraphes 1.d) et 1.e) de l'article 4 du présent protocole, les navires et navires-usines :

- immatriculés ou battant pavillon d'un Etat membre ;
- dont l'équipage, y compris l'état major, est composé d'au moins 50% de ressortissants de l'UEMOA.

LES PRODUITS AYANT FAIT L'OBJET D'UNE OUVRAISON OU D'UNE TRANSFORMATION SUFFISANTE

Sont considérés comme ayant fait l'objet d'une ouvraison ou d'une transformation suffisante, les produits obtenus à partir de matières premières partiellement ou entièrement originaires de pays tiers à condition que cette

transformation entraîne :

- soit un changement de classification tarifaire dans l'un des quatre premiers chiffres de la nomenclature tarifaire et statistique de l'UEMOA ; une liste d'exception mentionnant les cas où le changement de position tarifaire n'est pas déterminant ou imposant des conditions supplémentaires sera établie par règlement pris en conseil des ministres ;
- soit une valeur ajoutée communautaire supérieure ou égale à 30% du prix de revient ex-usine hors taxes de ces produits, telle que définie à l'article premier ci-dessus.

14. Termes de référence

Les tâches des consultants

- Examen des effets d'un APE sur le taux nominal et réel de protection des secteurs clés du Niger ;
- Evaluer la compatibilité et la concordance possible entre la politique commerciale nationale, les politiques commerciales régionales et les politiques mises en place par la banque mondiale et le FMI ;
- Evaluer la position du Niger au sein de la CEDEAO et de l'UEMOA par rapport à la phase de négociation régionale des APE ;
- Evaluer les structures de production existantes au Niger, secteur par secteur, en termes d'infrastructures, de production, de niveau de productivité, de compétitivité, de niveau de développement, de ressources humaines, etc. et évaluer comment ceux-ci s'intègrent dans le programme de développement national ;
- Examiner les ajustements nécessaires (structures de production, amélioration de la compétitivité) qui devraient être envisagées dans la politique économique et commerciale actuelle en vue de conclure et de mettre en place un APE avec l'UE (tout en prenant en compte la croissance de la compétitivité de l'UE et des pays membres de la CEDEAO et l'UEMOA) ;
- Effectuer une comparaison entre les préférences commerciales existantes (Cotonou / TSA) et un futur APE ;
- Emettre des recommandations sur chaque point mentionné ci-dessus et présenter les résultats de cette étude lors du deuxième séminaire
- Fournir une vue d'ensemble sur les liens existants entre les négociations des APE et les négociations multilatérales dans le cadre du programme de Doha (agriculture, services, droits de propriété intellectuelle, concurrence, règles d'origine, etc.) de façon à compléter le travail entrepris lors de l'examen de la politique commerciale de l'OMC en 2002 ;
- Procéder à une étude comparative sur la structure des impôts et taxes directs et indirects ;
- Réaliser une simulation sur les incidences de changement des taux ou de la nature de la fiscalité par catégories socio-professionnelles imposables ;
- Présenter les droits et les taxes perçus sur les importations d'origine UE sur au moins six ans ;

- Procéder à une simulation des pertes de recettes du fait des APE et de l'UEMOA après 2007 ;
- Déterminer l'impact sur le commerce intra-communautaire ;
- Faire des propositions concrètes en vue d'atténuer les effets négatifs des APE sur les recettes fiscales.

Résultats attendus

- Connaître le poids des recettes douanières perçues sur les produits importés de la zone EURO, évaluer les coûts et les bénéfices qui pourraient résulter de la suppression des droits de douane par rapport au budget de l'État et évaluer les enjeux de la mise en place de l'APE dans les différents secteurs économiques et sociaux ;
- Apprécier la situation du secteur productif de l'économie du Niger, le taux d'exportation vers l'UE, et évaluer les ajustements nécessaires pour permettre aux relations commerciales entre le Niger et l'UE d'être compatibles avec les règles de l'OMC ;
- Identifier les secteurs qui devront être développés et les ajustements qui devront être entrepris secteur par secteur ;
- Evaluer les besoins en terme de développement, de ressources humaines, d'intensification de la compétitivité et de la productivité, d'acquisition de nouvelles technologies, de façon à maximiser l'utilisation des ressources nationales et externes ;
- Faciliter la décision du gouvernement par rapport à ce qu'il peut offrir et doit demander.