

- UNIVERSITE DE NIAMEY -

- ORSTOM -

ACTES DU SÉMINAIRE

D'ÉCONOMIE ET DE SOCIOLOGIE NIGÉRIENNE

(Année 1992 - 1993)

Sous la direction de : Abdo HASSAN MAMAN (Université de Niamey)
Emmanuel GREGOIRE (ORSTOM)
Pascal LABAZEE (ORSTOM)

Juillet 1993

EDITION : MISSION FRANCAISE DE COOPERATION

SOMMAIRE

	Pages
- Présentation, Comité d'organisation du séminaire	4
 - <u>Séance n°1</u>	
- Introduction, Pascal LABAZEE (ORSTOM)	7
- Bilan, conséquences et perspectives des politiques d'ajustement au Niger, Abdo HASSAN MAMAN (Université de Niamey).	9
- Synthèse des débats, Pascal LABAZEE (ORSTOM)	25
 - <u>Séance n°2</u>	
- Les commerçants africains : un groupe d'hommes d'affaires contemporains Pascal LABAZEE, Emmanuel GREGOIRE (ORSTOM)	27
- Synthèse des débats, Alain FAUCQUEUR (PNUD)	41
 - <u>Séance n° 3</u>	
- Le marché céréalier et le Système d'Information sur les Marchés Sani LAOUALLI ADDOH (OPVN).	44
- Synthèse des débats, Emmanuel GREGOIRE (ORSTOM)	61
 - <u>Séance n° 4</u>	
- Le système bancaire au Niger, Jean MATHIS (Université de Niamey)	63
- Synthèse des débats, Joachim LAMA (Université de Niamey)	71

- Séance n° 5

- Les mécanismes du secteur du BTP au Niger, Roger NIGNON (NIGETIP) 73
- Synthèse des débats,
Henri-Luc. THIBAULT (Mission d'Aide et de Coopération) 97

- Séance n° 6

- Présentation de l'enquête sur le secteur privé,
Abdou HASSAN (consultant) 99
- Synthèse des débats, Guy SERRIERES (PNUD) 111

- Séance n° 7

- Analyse des politiques de protection et d'incitation industrielles
au Niger, Abdo HASSAN MAMAN, Ali WOBA, Joachim LAMA, Augustin
ASSOGBA (Université de Niamey) 113
- Synthèse des débats,
Dominique LECOMPTE (Mission d'Aide et de Coopération) 144

- Séance n° 8

- Tontines et finances informelles au Niger,
Christian RIETSCH (Université de Niamey) 146
- Synthèse des débats, Jean MATHIS (Université de Niamey) 183

- Séance n° 9

- Démocratie et économie au Niger, Ide GNANDOU (NIGETIP) 184
- Synthèse des débats, Emmanuel GREGOIRE (ORSTOM) 191

INTRODUCTION

Rappelons brièvement les objectifs que les organisateurs - le Département d'économie de l'Université de Niamey, et l'ORSTOM - s'étaient assignés lors de la constitution de ce Séminaire, et qui ont guidé les travaux de ses participants pendant les neuf séances de l'année 1992-1993.

Le premier objectif était d'inviter des professionnels venus d'horizons divers à réfléchir ensemble sur des thèmes précis et d'actualité - au sens où ces thèmes déterminent durablement l'avenir économique, social ou politique du Niger. Qu'ils soient universitaires, chercheurs, cadres de l'Administration, bailleurs de fonds ou opérateurs économiques, les intervenants ont chacun apporté leur expérience et leur angle de vue afin de faire partager et de mettre en commun leur réflexion.

En ce sens, ce Séminaire est devenu désormais un lieu de confrontations et d'échanges, étant entendu que chacun y intervient à titre personnel, et non pas au nom de l'institution ou de l'organisation dont il fait partie. Cet aspect a conditionné la réussite et l'intérêt du Séminaire.

Le second objectif était d'amener différentes disciplines à travailler ensemble. L'économie a certes tenu une place importante, tant dans la définition des thèmes qu'au cours des débats. Mais la sociologie, l'anthropologie ou l'histoire ont fourni autant d'éclairages opportuns, essentiels parfois, pour aborder les sujets. Lorsque nous avons parlé des entrepreneurs nigériens, du secteur privé, de la finance informelle, il fut impossible de s'en tenir aux seuls agrégats comptables, tant les stratégies d'acteurs - qui produisent ces données économiques - dépendent de déterminants éthiques, familiaux, relationnels, religieux, etc.

De même, on trouvera dans ces pages le souci de prendre en compte différentes échelles du réel observable, et de faire le lien entre elles. Nous n'y sommes pas toujours parvenus, mais le lecteur attentif percevra, au fil des pages, cette tentative toujours présente d'approcher les thèmes dans leur dimension de "fait total".

L'Etat a été, au fil des neuf séances du Séminaire, l'acteur toujours présent, qu'il soit au cœur de l'analyse (Séance "Ajustement structurel", "Protection industrielle"), ou plus souvent encore qu'il apparaisse au détour d'une spontanéité supposée des acteurs privés (Séance "Commerçants africains", "Secteur du BTP", "Marchés céréaliers"). Bien que l'Etat soit, de fait, en phase de désengagement économique - programmé ou forcé -, il reste néanmoins l'un des

lieux centraux de l'accumulation/désaccumulation, auquel les agents privés sont particulièrement sensibles puisqu'il reste un déterminant majeur de leur stratégie. Et l'on mesurera toute son importance dans la perception informée, et nuancée, que s'en font les opérateurs économiques (Séance "Secteur privé"), ou encore dans les logiques de contournement adoptées par les marchands africains, ou enfin dans l'articulation/complémentarité entre finance informelle et formelle (Séance "Tontines", "Système bancaire").

Ont maintes fois été relevés les hiatus entre l'efficacité théorique des mesures administratives et les pratiques des agents - y compris celles des membres des corps administratifs - qui réinterprètent ces mesures, ou les transforment en espaces rentiers en fonction d'intérêts de groupe, ou d'objectifs individuels (Séance "Protection industrielle", "Marchés céréaliers").

Economie légale, économie réelle. Nous nous sommes souvent éloignés des mythes de la "Théorie de l'action rationnelle" et de l'économie des modèles. Cela fut nécessaire pour débusquer l'ajustement "sauvage" en cours au Niger (Séance "Ajustement structurel"), dont les graves conséquences débordent largement l'économie pour toucher, au plus près, les équilibres sociaux d'hier et son ordre politique. Comment ne pas sortir des sentiers battus, et des données quantitatives prises pour ce qu'elles ne sont pas - c'est-à-dire pour la réalité - lorsqu'on constate l'importance, et la parfaite organisation des échanges parallèles avec les pays voisins (Séance "Commerçants africains"), lorsqu'on mesure l'ampleur de l'épargne tontinière à Niamey (Séance "Tontine"), lorsqu'on perçoit la chute des recettes fiscales et douanières, ou l'informalisation croissante du secteur du Bâtiment et Travaux publics (Séance "Secteur du Bâtiment") ? Peut-être est-ce l'apport le plus intéressant de ces débats, que d'avoir porté le regard sur les pratiques de l'économie, et réhabilité en partie des usages que la science économique "main stream" tend à disqualifier d'emblée.

On ne saurait douter qu'une meilleure connaissance des pratiques des agents économiques - leur organisation, leur fonctionnement, leur stratégie et leur but -, soit indispensable, dans une période où l'on attend de l'initiative privée qu'elle se substitue à l'Etat dans des secteurs-clé de l'économie nigérienne. Gardons-nous pourtant d'encenser toute forme de spontanéisme venu de la "société civile". D'une part, il n'est nullement certain que la formation des marchés - passage d'une économie rentière à une économie de concurrence -, enjeu capital des politiques économiques contemporaines, puisse se passer d'un Etat doté de puissants moyens d'action et d'incitation (Séance "Ajustement structurel") afin d'éviter la formation de monopoles et d'ententes privées. D'autre part, nombre de participants ont réfuté la vision idyllique d'un "informel" qui, progressivement, se substituerait à un secteur moderne en crise (Séance "Secteur du Bâtiment", "Tontines").

Notons enfin - et c'est ici le fruit de la pluridisciplinarité et des échanges d'expériences - que l'opposition entre secteurs "moderne" et "informel" n'a

jamais servi de ligne de conduite à nos travaux. C'est en termes de complémentarités, d'échanges permanents, de déterminations réciproques, que les participants ont traité de la finance au Niger, du secteur privé et des entrepreneurs, du secteur marchand, de la circulation céréalière ou des effets de l'ajustement. De sorte que le lecteur se verra contraint, au même titre que les intervenants du Séminaire, de mettre en question bien des "acquis" et "schémas" qui jadis servaient de bouée de sauvetage à des démonstrations dont on sait, aujourd'hui, qu'elles ont fait faillite et ne répondent pas aux urgences théoriques du moment.

Il nous reste à remercier les participants aux neuf séances tenues cette année de la qualité de leurs exposés et interventions consignés ou résumés dans ces pages. Et à la Mission française de Coopération de nous avoir donné les moyens de publier les actes d'un Séminaire qui, nous l'espérons, se poursuivra et s'améliorera encore en 1993-1994.

Le Comité d'organisation du Séminaire :

Abdo Hassan Maman
Emmanuel Grégoire
Pascal Labazée

SÉANCE N° 1

INTRODUCTION

Pascal LABAZEE (ORSTOM)

La première séance de ce séminaire sera consacrée au "Bilan, conséquence et perspectives de l'ajustement au Niger". J'évoquerai brièvement quelques aspects de ce thème dont l'intérêt et l'actualité dépassent, je crois, le seul cas du Niger.

1) La plupart des pays de la sous-région sont, ont été ou viennent d'être soumis à l'ajustement, et il est probable que ces programmes ont encore de beaux jours devant eux, puisque les signes d'une croissance économique soutenue, d'un rééquilibrage durable des finances publiques, d'un redressement économique et financier des comptes extérieurs, ne sont nulle part réunis.

En d'autres termes, le "déclassement international de l'Afrique" (selon l'expression de Zaki Laïdi dans son enquête sur la Banque Mondiale) s'est poursuivi, cela malgré les PAS - ou, diront certains analystes qui n'hésitent pas à diaboliser les institutions de Bretton-Woods, à cause des PAS.

Un premier problème apparaît, d'ordre méthodologique, qui consiste dans le choix des instruments d'évaluation scientifique - et non politique ou idéologique - des PAS. Quelle que soit la méthode adoptée (comparaison avant/après l'ajustement, comparaison avec/sans ajustement, choix d'indicateurs d'équilibre et de croissance), il semble bien qu'aucun bilan des programmes d'ajustement ne parvienne à en maîtriser tous les effets ; probablement parce que ces programmes portent en eux-mêmes plus qu'un rééquilibrage technique de soldes économiques, et englobent finalement un projet de société, un modèle étatique, ainsi qu'un modèle d'accès à l'autorité politique (voir par exemple la fameuse "conditionnalité" à l'ordre démocratique).

Les programmes d'ajustement sont ainsi des programmes "englobants", "totalisants", tandis que les méthodes d'évaluation sont par définition partielles ou sectorielles.

2) Une deuxième remarque s'impose : partout ces programmes se sont heurtés à l'épaisseur des sociétés civiles africaines, et peut-être plus encore à l'historicité des Etats et des appareils administratifs qui ont parfois contourné, modifié, réinterprété, phagocyté les mesures d'ajustement. Abdo Hassan nous dira si cela a été le cas au Niger. Bref, les États ont fréquemment soumis à leur

logique propre, endogène, les programmes dont on attendait précisément qu'ils transforment en profondeur ces logiques, d'où deux questions :

- Les appareils administratifs et politiques n'ont-ils pas ajusté politiquement leurs ajusteurs économiques ? Y-a-t-il eu, au Niger, un ajustement dans l'ajustement perceptible, par exemple, au travers de l'évolution surprenante et non programmé de certains soldes budgétaires ?

- Les États rhizomes, pour reprendre l'expression de Jean-François Bayart, ces États souvent patrimoniaux et privatisés, n'ont-ils pas tout compte fait, employé les ressources de l'ajustement structurel comme un substitut à des ressources rentières qui déclinaient, tels que le café, le cacao, l'uranium, etc. Autrement dit, les programme d'ajustement seraient une nouvelle ressource rentière permettant à ces États rhizomes de se reproduire.

3) Enfin, les PAS posent clairement la question de la place que les États doivent occuper dans l'économie nationale, et dans les échanges mondiaux, afin d'assurer la croissance.

- Le modèle étatique sub-saharien (avec ses trois termes : création de rentes, prélèvement puis redistribution) est aujourd'hui en crise profonde, et il a probablement vécu, sauf à voir les pays continuer à se désagréger à l'extrême périphérie de l'économie mondiale.

- Il reste que les PAS, fondés sur un désengagement économique de la puissance publique, reposent sur le postulat d'incompatibilité entre un État Fort et un secteur privé puissant ; et sur l'hypothèse d'une substitution mécanique de l'un vers l'autre. Or, l'histoire de l'industrialisation en Europe, celle des NPI aussi, de même que le décollage de quelques pays sub-sahariens dans les années 60/70, semble montrer à l'inverse que la croissance repose sur la montée en puissance simultanée de l'État et du secteur privé.

L'accumulation privée et la spontanéité des forces du marché ne semblent pas faire bon ménage, ce que la Banque Mondiale reconnaissait de fait dans son rapport annuel en 1987.

BILAN, CONSÉQUENCES ET PERSPECTIVES

DES POLITIQUES D'AJUSTEMENT AU NIGER

Séance du Jeudi 10 décembre 1992

Abdo Hassan Maman, Université de Niamey, Faculté des Sciences Économiques et Juridiques - Département d'Économie.

I Introduction

La genèse des facteurs des déséquilibres structurels au Niger

Vaste pays enclavé, le Niger a une superficie de 1,267 millions de Km² aux 2/3 désertique. Ses frontières sont étendues et poreuses. L'économie est essentiellement rurale, désarticulée et très peu diversifiée. Elle évolue dans un environnement naturel périodiquement hostile à la production agricole et pastorale. Le secteur rural qui occupe plus de 80% (1) de la population active contribue pour 40% (2) à la formation du P.I.B..

Le coût de l'enclavement et la faiblesse du revenu par tête constituent des obstacles majeurs à l'organisation et à l'expansion des échanges. Les maigres dotations en ressources limitent les possibilités de l'investissement. Après avoir réalisé durant les quinze premières années de son indépendance (1960/1975) une croissance économique (1,8% en moyenne par an)(3) inférieure à l'accroissement démographique (2,7%) (4), le Niger va connaître durant la période 1975/1981, un boom économique. Ce pays a bénéficié de la conjonction de deux facteurs majeurs. Le retour de la pluviosité normale après une série de sécheresse de 1968 à 1975, a entraîné, jusqu'en 1981, l'expansion du secteur agricole et la reconstitution du cheptel qui a été décimé. Le Niger a été autosuffisant en aliments de base et à même dégagé un excédent. L'élevage est une source appréciable du revenu et des devises. Mais mieux, l'exportation de l'uranium a été, grâce à la demande soutenue et des cours mondiaux favorables, une véritable manne pour le pays.

La part du secteur minier dans le P.I.B. est passée de 6% en 1975 à 13% (5) en 1980. La vente uranifère rapporte plus de 80% (6) des recettes d'exportation. Les pouvoirs publics ont profité de cette rente pour accroître la taille du secteur public et financier prioritairement de vastes programmes d'investissement axés essentiellement sur des projets d'infrastructures de communication et de constructions immobilières au détriment des investissements productifs dans les secteurs agricole et industriel. Les prévisions optimistes découlant des perspectives de recettes d'exportation croissante ont conduit le gouvernement à

effectuer des emprunts à taux d'intérêt variables, dont certains non concessionnels, pour faire face à la hausse des dépenses courantes de l'État et pour soutenir son effort d'investissements publics.

Cependant, l'environnement économique du Niger va subir à partir de 1981 un retournement complet de la conjoncture. La production de l'uranium et son prix chutent malgré un soutien de la France dans un contexte de crise de matières premières. La part du secteur minier dans le P.I.B. est tombée de 13% en 1980 à 8%(7) en 1983. La conséquence immédiate est bien sûr la baisse des recettes publiques qui vont chuter de 13% à 10% (8) du P.I.B. au cours de cette période. Ce ralentissement de l'activité économique s'est accompagné d'une baisse sensible des transferts nets en provenance de l'extérieur, d'une sécheresse persistante et des-à-coups de la conjoncture nigérienne. Cette situation s'est traduite par une performance insuffisante de l'économie.

En effet, le niveau des déficits financiers, interne et externe, respectivement égal à 10% et 22% (9) du P.I.B., a ainsi atteint des proportions de crise ; ce qui a entraîné une stagnation voire une régression de la croissance. Le taux de croissance est tombé en termes réels de 4,6% en 1980 à -2,6% en 1983 (10).

La part déjà excessive de la consommation finale a, en l'absence d'un ajustement en temps opportun par rapport à la rupture de tendance de la croissance du P.I.B. amorcée en 1978, fait apparaître un taux d'épargne négatif. Cette situation est due pour l'essentiel à la hausse des dépenses courantes de l'État, d'un financement des entreprises publiques et paraétatiques inefficaces. Les besoins de financement du secteur public se sont traduits par une expansion de financement du crédit intérieur de 15% (11) par an en moyenne entre 1980 et 1983.

L'intervention excessive des pouvoirs publics a hâté la faillite du système bancaire nigérien. Le pays a de la peine à honorer ses engagements internes et externes pris pendant la courte période de prospérité relative. L'inadaptation des politiques gouvernementales et la gestion laxiste des ressources financières ont contribué à creuser davantage les déficits financiers financés en grande partie par les prêts extérieurs mettant ainsi à nu les faiblesses longtemps masquées de l'économie.

Face à ces déséquilibres et à la faillite virtuelle de la plupart des entreprises publiques et mixtes, le gouvernement a, avec l'appui du F.M.I., adopté un programme de stabilisations macro-économique, en 1983 après une série d'accords de confirmation. Cette politique sera complétée par la signature en 1986 avec la Banque Mondiale d'un programme d'ajustement structurel (P.A.S.). En Août 1986, la facilité d'ajustement structurel (F.A.S) a été paraphée pour une période de trois ans de 1986 à 1989. A partir d'Août 1989, le Niger a pu bénéficier pour la période 1989/1991 de la facilité d'ajustement structurel renforcée (F.A.S.R).

Malgré la mise en œuvre de toutes ces politiques économiques d'inspiration libérale pendant près d'une décennie, la crise est toujours présente, s'amplifiant d'année en année, bravant avec insolence aussi bien les responsables politiques du pays que leurs conseillers. Aussi doit-on s'interroger sur l'aptitude des politiques d'ajustement à jouer pleinement le rôle d'amortisseur de crise.

La présente communication a pour objet de faire un bilan sommaire mais critique des politiques d'ajustement mises en œuvre au Niger dans la perspective de susciter des débats enrichissants. Nous présenterons les différentes mesures d'ajustement d'abord, nous examinerons leurs incidences sur l'économie nationale ensuite, et nous nous interrogerons enfin sur les perspectives de financement du développement.

II) Les différentes mesures d'ajustement.

Dès l'année budgétaire 1981/1982, des mesures d'austérité ont été prises par les pouvoirs publics. Cette initiative a été par la suite appuyée par les institutions de Bretton-Woods et, bilatéralement, par les États-Unis à travers l'USAID et la France par l'entremise de la Caisse Centrale de Coopération Économique (CCCE) (TINGUIRI, courrier 1990).

Les réformes entreprises à la fois macro-économiques et sectorielles sont une réponse aux déséquilibres, externe et interne, résultant des problèmes structurels qui, d'après le diagnostic de la Banque Mondiale, seraient à l'origine de la stagnation de la croissance du P.I.B.. Les causes des facteurs de blocage identifiées par cette institution sont les suivantes :

- l'inefficacité de la gestion des ressources publiques résultant du rôle dominant du secteur public et de la moindre efficacité de l'intervention de l'État dans la mobilisation et l'allocation des ressources ;
- un vaste secteur parapublic inefficace dont les médiocres résultats sont imputables en grande partie à la réglementation du prix, du marché et de l'emploi et aux insuffisances dans les méthodes de gestion ;
- un secteur privé moderne très peu développé en raison de l'étroitesse du marché, du manque de matières premières, de l'enclavement du pays et dont l'extension a du mal à se faire à cause d'un système d'incitation qui encourage l'investissement en soi et non la viabilité économique du projet débouchant ainsi sur la non prise en compte de l'avantage comparatif du pays ;
- la faiblesse des dotations en ressources et la croissance démographique rapide dans une économie sans façade maritime et dont l'agriculture de subsistance demeure vulnérable aux aléas climatiques et à la dégradation des sols et de l'environnement ;
- la politique des prix des intrants et des produits agricoles qui crée des distorsions et n'encouragent nullement une production basée sur un rapport coût-efficacité ;
- une faible valorisation des ressources humaines.

Ce diagnostic a servi de guide à la mise en œuvre des politiques d'ajustement. Quel est le contenu de ces mesures adoptées par le Gouvernement ?

2.1. Présentation des mesures d'ajustement

Ces mesures sont, de façon générale, prises dans un contexte que l'on peut qualifier de favorable. En effet, la fin des années 1970 est marquée par un net retour des doctrines libérales. Ce mouvement est transmis principalement dans la plupart des pays en voie de développement en crise par des programmes de réformes de politique économique. L'accent est généralement mis sur les vertus du marché pour réaliser une allocation optimale des ressources et multiplier les initiatives.

Le recours au marché se justifie par la crise d'insolvabilité des États. Cette crise serait due, selon les théoriciens de l'économie libérale, à un interventionnisme excessif. D'où la remise en cause de l'État aussi bien dans ses modalités de fonctionnement que dans ses formes d'intervention. Le remède à la crise est de réduire les secteurs d'intervention de l'État et permettre ainsi aux initiatives privées de s'épanouir. C'est cette thèse qui est appliquée depuis le début des années 1980 par les institutions de Bretton-Woods à travers les programmes d'ajustement. Ces derniers impliquent de profondes modifications dans les politiques interventionnistes du développement. Leur application devrait en principe se traduire par le rééquilibrage interne et externe d'une économie déficitaire, permettre d'assurer à terme l'efficacité de celle-ci et sa compétitivité internationale.

Le Niger a, conjointement, mené depuis 1983 deux types d'ajustement : la stabilisation et l'ajustement structurel (P. et S. Guillaumont, 1988).

2.1.1. Les mesures de stabilisation

Le programme de stabilisation est l'ensemble des actions des pouvoirs publics destinées à réduire impérativement l'absorption, c'est-à-dire la demande intérieure de façon à se rapprocher de l'offre domestique. Les mesures adoptées pour stabiliser l'économie sont étroitement liées les unes aux autres. En effet, la résorption du déficit budgétaire nécessite une amélioration des dépenses qui auront pour conséquences la contraction de la demande finale. L'apurement des arriérés de paiement et la réduction du besoin de financement public escomptés vont se traduire par la limitation du crédit intérieur et les recours aux financements extérieurs.

Les principales mesures concrètes préconisées par les autorités nigériennes sont les suivantes :

- la contraction des dépenses de l'État par la restructuration des dépenses courantes (la stabilisation des dépenses de personnel par la limitation de recrutement et le blocage des salaires) ;

- l'apurement des arriérés de paiement interne de l'État et l'amélioration des performances financières des entreprises du secteur parapublic ;
- l'accroissement des recettes publiques par l'élargissement de l'assiette imposable au secteur informel ;
- une politique monétaire restrictive se traduisant par un encadrement du crédit intérieur.

Ce programme de stabilisation est assorti d'une série de mesures visant à libéraliser les politiques du prix et de la commercialisation, à réduire la taille du secteur parapublic et à réorienter les investissements publics.

2.1.2. Les mesures d'ajustement structurel

Le programme d'ajustement structurel (P.A.S.) consiste, d'après la Banque Mondiale, " à apporter des changements profonds aux politiques macro-économiques et micro-économiques, à la fois pour répondre à des chocs divers et pour réorienter les politiques passées inappropriées qui ont freiné les performances économiques, l'objectif fondamental étant de rétablir une croissance économique durable". Un tel programme suppose nécessairement un désengagement de l'État et donc une plus grande promotion de l'initiative privée. Il est conçu pour insuffler une dynamique nouvelle dans la configuration de l'équilibre macro-économique. Ce qui devrait se traduire par un changement de structure de la production en faveur des biens échangeables internationalement. Il s'ensuivra d'une part une réduction du déficit extérieur et d'autre part le maintien d'un certain rythme de croissance.

Au Niger, les principales mesures de politique d'ajustement structurel ont particulièrement touché les domaines où les inefficiences économiques sont les plus aiguës et où les meilleures orientations pourraient avoir des incidences favorables sur le budget et la balance des paiements.

Du fait de son appartenance à l'UMOA et à la zone franc, le Niger n'a pratiquement pas la possibilité d'ajuster son économie par la manipulation du taux de change, la dévaluation étant empêchée de facto et non de jure. Les actions sur la réglementation commerciale, les substituts à la dévaluation et la politique budgétaire sont les principaux moyens dont il dispose. Les mesures concrètes adoptées en conséquences, sont nombreuses.

1) Au niveau des finances publiques, la poursuite de la gestion de la demande et des actions de mobilisation de ressources. La réduction des dépenses de fonctionnement s'est opérée à partir des crédits alloués au fonctionnement, du transfert aux usagers des charges relatives à la petites irrigation et à l'éducation, de la limitation de l'accroissement de la part des dépenses de personnel en valeur réelle, de la baisse des transferts aux consommateurs par la réduction des subventions directes et le recouvrement des coûts des services publics.

2) Les dépenses d'investissement pour répondre adéquatement aux besoins du développement sont prévues dans le cadre d'un programme d'investissement public triennal glissant. Sa composition reflète l'importance donnée aux investissements dans les secteurs productifs (de 38% à 45% des dépenses d'investissement de 1985 à 1987) : une programmation de la valorisation des ressources humaines ; une remise en état des infrastructures existantes.

3) La mobilisation des ressources intérieures est recherchée à travers des mesures de recouvrement des coûts en vue d'améliorer l'efficacité des services publics (réduction de l'allocation budgétaire pour les bourses, redevances hospitalières, redevance d'usage pour l'irrigation, les fournitures scolaires, l'eau potable et les évacuations sanitaires). Elle est aussi recherchée à travers des mesures d'ordre fiscal notamment l'institution de la TVA en 1986, la révision à la hausse de la fiscalité sur les produits pétroliers et la limitation de possibilité d'exonération des droits de douane.

4) La gestion prudente de la dette extérieure par l'abstention de contracter de nouveaux prêts à des conditions non libérales d'une part et d'autre part la recherche d'une aide financière à des conditions libérales notamment par le recours à des dons extérieurs et des crédits concessionnels.

5) La réforme des politiques des prix et de la commercialisation par :

- l'abolition dans le secteur agricole des monopoles des offices publics (OPVN pour les céréales, RINI pour le riz, SONARA pour le niébé et l'arachide) dans le but d'augmenter le prix d'achat au producteur ;
- la suppression progressive dans l'industrie des prix homologués pour la plupart des produits à l'exception de 5 produits ou services et la libéralisation du taux de marque sur les produits importés ;
- la suppression dans le domaine du commerce internationale, du monopole de COPRO-NIGER (importations des biens de première nécessité), le désarmement tarifaire en 1987, les simplifications administratives, la réduction des contrôles, la modification du droit du travail, la révision du code des investissements, etc...

6) La réforme du secteur parapublic par des mesures de liquidation, de réhabilitation et de privatisation partielle ou totale ainsi que la modification des cadres institutionnel et juridique des entreprises publiques.

Ces mesures d'ajustement passées en revue ont fait l'objet d'exécution mais de façon inégale. Cette application a eu des conséquences sur l'économie nationale.

III-Description et analyse des incidences des politiques d'ajustement

La recherche d'un équilibre interne et externe a été sans doute au cœur de la stratégie économique des pouvoirs publics. Quelles sont les conséquences de cette politique sur l'économie nationale ?

3.1. Les résultats obtenus

La mise en œuvre des politiques d'ajustement a permis une certaine maîtrise des finances publiques. Ce succès relatif est le résultat d'une limitation de la progression de certaines catégories des dépenses de fonctionnement et d'une réduction drastique des dépenses d'investissement. En effet, au cours de la période 1980/1987, la part de la masse salariale dans le total des dépenses, est du fait de blocage des salaires et traitements, demeurée inchangée (18%) (12). Les autres catégories des dépenses de fonctionnement composées essentiellement de paiement des intérêts, des dépenses d'exploitation et d'entretien ont enregistré une croissance régulière de 8,8% (13) en moyenne annuelle au cours de la période 1980/1987 avant de chuter entre 1987 et 1990.

Il ressort du tableau 1 que l'encours de la dette publique a connu une évolution rapide en passant de 203,1 milliards de FCFA en 1982 à 402,8 milliards de FCFA en 1988, soit une augmentation de 50% en six ans. Le ratio encours de la dette publique P.I.B. est passé de 12,8% en 1974 à 60% en 1988. Le service de la dette avant rééchelonnement a progressé de 0,7 milliards de FCFA en 1974 à 46,6 milliards de FCFA en 1989. Les intérêts ont représenté, à eux seuls dans le service de la dette, 40 à 60% selon les années. Le taux d'intérêt moyen est estimé à 6%. Il est de 8,73% pour la dette bilatérale et de 3,33% pour la dette multilatérale. Sur la période 1983/1986, 30% en moyenne de l'endettement est consacré à l'ajustement des finances publiques. Les rééchelonnements intervenus à partir de 1983 ont relativement allégé le service effectif de la dette de 19 milliards en moyenne annuelle. Toutefois, le service de la dette reste très lourd : 38 milliards de FCFA en 1988 et 27,4 milliards en 1989 après rééchelonnement, soit en terme relatif respectivement 41% et 34% des recettes budgétaires. Dans ces conditions, l'endettement extérieur n'a pas participé à la recherche de l'équilibre des finances publiques et des comptes extérieurs. Bien plus, il a contribué à aggraver la situation financières du pays.

Quant aux arriérés internes, ils ont atteints 23 milliards de FCFA avant d'être apurés en 1983. Aussi les résultats de certaines entreprises du secteur parapublic se sont-ils améliorés entraînant ainsi un renforcement de leur situation financière et partant une réduction de leur ponction sur les finances publiques. Mais au cours de la période 1987/1990, on a assisté à une recrudescence des arriérés de paiement interne d'un montant cumulé de 15 milliards de FCFA (SIDIBE, 1990) ; ce qui constitue un butoir pour les opérateurs économiques qui connaissent d'énormes problèmes de trésorerie.

Sur le plan monétaire, l'expansion du crédit intérieur a, en dépit de la "largesse" de la BDRN (Banque de Développement de la République du Niger), été freiné. L'encadrement du crédit a renforcé les instruments habituels de l'UMOA (Union Monétaire Ouest Africaine) qui limitent le refinancement auprès de la BCEAO (Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest). En effet, le crédit bancaire net à l'économie, est passé de 18,5 milliards en 1985 à 6,7 milliards en 1987

(Document cadre de politique économique 1990). C'est la chute importante de la demande qui est à l'origine de la baisse drastique du crédit à l'économie de 13%. L'encadrement ne constitue plus une contrainte pour les banques qui se trouvent alors dans une situation de surliquidité.

Le tableau 2(a) indique que les dépenses d'investissement ont atteint 110,2 milliards de FCFA (1981) avant de tomber à 74,5 milliards de FCFA en 1982 pour se situer à 53,9 milliards en 1990, soit une réduction de plus de 50%. Il ressort du tableau 2(b) que la formation brute de capital fixe des administrations publiques qui était de 15,8 milliards de FCFA en 1975 a grimpé à 70,2 milliards en 1981 pour tomber à 42 milliards en 1986. Les investissements privés ont été divisés par 7 entre 1979 et 1988.

Tableau 2(a) Exécution du programme d'investissement (en milliards de FCFA)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Invest total	86,8	110,2	74,5	68,6	53,9	52,6	61,1	60	53,5	60,8	53,9
Sect. Rural	-	-	-	-	-	14,8	20,4	20,6	21	19,3	-
autres Sect. productifs	-	-	-	-	-	7,3	6,8	2,4	1,9	4,5	-
Infrastr. (Fédéc. etc)	-	-	-	-	-	14,2	11,3	14,1	10,2	13,9	13,2
Sect. social	-	-	-	-	-	14,1	15,7	15,4	12,3	18,5	14
Santé	-	-	-	-	-	1,1	2,6	2,6	2,6	2,6	-
Éducation	-	-	-	-	-	3	3,3	3	1,5	3,8	-
Eau	-	-	-	-	-	7,7	7,76	8,2	7,2	10,2	-
Divers	-	-	-	-	-	2	6,8	7,5	8,2	4,3	3,7
Financement	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TTrésor	25,5	26,0	8,3	8,9	6,5	5,3	3,8	5,9	5,3	5,3	5,9
Dons	18,3	22,4	29,8	11,4	21,5	23,3	32,3	34,4	27,8	29,7	22,3
Prêts	43,1	61,8	36,4	48,3	25,8	23,9	24,9	22,6	20,4	25,7	25,6

Sources : - Direction de financement des Investissements et Direction de la statistique et de la Démographie (Ministère du Plan).

Tableau 2(b) : Évolution des investissements publics et privés (milliards de FCFA)

ANNÉES	FBCF Adm. Publ	FBCF SQS + Ménages	FBCF TOTAL	TOTAL Indice base 100 en 1963
1975	15,8	21,0	36,8	518,3
1976	15,1	28,5	43,6	614,1
1977	23,7	42,1	65,8	926,8
1978	24,4	66,1	90,5	1274,6
1979	32,3	80,4	112,7	1587,3
1980	47,2	89,5	136,7	1925,4
1981	70,2	92,8	163,0	2295,8
1982	62,7	83,3	146,0	2056,3
1983	57,5	51,9	109,4	1540,8
1984	39,5	26,8	66,3	933,8
1985	36,0	21,5	57,5	809,9
1986	42,0	40,0	82,0	1154,9

Sources : - de 1975 à 1980, comptes nationaux (Ministère du plan)
- de 1989 à 1983, comptes du secteur organisé (Ministère du plan/DSI)
- de 1984 à 1986 Estimations du Ministère du plan/DAEP.

Le tableau 3 montre que malgré les nouvelles mesures fiscales, les recettes sont tombées de 65,443 milliards FCFA en 1982 à 48,569 milliards en 1990 du fait du ralentissement de l'activité économique et de son informalisation. Cette forte baisse des recettes traduit une détérioration du recouvrement des impôts.

Tableau 3 : Évolution des recettes du budget général (milliards de FCFA)

Années	Recettes fiscales	Produits Divers	Recettes Exception.	Recettes Totales
1980	65,261	9,386	0,066	74,713
1981	63,791	19,965	0,062	83,848
1982	65,443	11,986	1,663	79,092
1983	62,097	16,721	1,490	80,308
1984	60,770	10,537	2,269	73,576
1985	60,885	9,724	10,967	81,576
1986	65,035	20,837	23,061	108,933
1987	59,339	9,901	39,231	108,471
1988	56,284	13,388	25,162	94,834
1989	52,546	5,478	14,405	72,429
1990	48,569	4,898	5,768	59,235

Sources : - Annuaire statistique "Séries longues" et Ministère du Plan, DSD, Édition 1991, p.211

Tableau 4 : Budget général, évolution des dépenses (en milliards de FCFA)

Rubriques	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Titre 1 : Dette Publique	7,665	11,456	22,515	24,703	19,627	25,928	29,773	38,373	40,970	34,338	1,372
Dette extérieure	2,754	4,776	10,844	12,385	11,381	12,100	19,445	28,742	31,488	22,096	
Dette intérieure	3,032	4,619	8,350	9,678	5,971	9,832	5,523	7,387	7,040	4,931	0,439
Report Gest.Antér.	1,879	2,061	3,321	2,640	2,996	3,996	4,805	2,244	2,442	7,311	0,933
Titres 2 et 3 : Pouvoir Publ.et moyens des sces	29,892	32,464	36,098	38,852	40,674	43,791	46,384	47,916	50,183	54,129	64,151
Personnel	16,726	18,934	20,866	22,897	23,807	25,371	26,320	28,330	29,916	34,045	45,361
Matériel	8,862	8,947	10,834	11,494	12,545	14,015	15,246	15,005	15,680	15,573	13,451
Transport	3,600	3,690	3,677	3,634	3,492	3,429	3,987	3,829	3,820	3,710	4,447
Logement	0,704	0,893	0,721	0,827	0,830	0,976	0,831	0,752	0,767	0,801	0,877
Titre IV : Interventions publiques	37,076	38,344	20,427	21,646	18,558	19,041	16,762	17,177	21,148	19,343	17,221

Sources : - Annuaire statistique, "Séries longues", et Ministère du Plan, DSD, édition 1991, pp. 213,216.

La diminution du déficit du compte extérieur courant a été provoquée presque entièrement par la chute des importations émanant des réductions des dépenses. En effet depuis 1982, à l'exception de l'année 1985, on constate que les importations des biens en valeur se situe sur un trend décroissant passant de 153,21 milliard de FCFA en 1982 à 126 milliards en 1988. (Annuaire statistique, 1991, p.151) ; ce qui a permis d'améliorer le solde de la balance commerciale malgré la chute des exportations qui passent de 123,6 milliards en 1981 à 81,9 en 1988 (annuaire statistique).

Mais, au prix de quels sacrifices économiques et sociaux, ces résultats, somme toute, mitigés ont-ils pu être obtenus ?

3.2. Analyse de l'impact des politiques d'ajustement.

Les résultats obtenus des réformes entreprises ne sont pas suffisants pour assurer à terme un processus de transformation de société découlant d'une saine croissance soutenue et durable. Ils sont limités avons nous déjà dit, par des contraintes diverses, naturelles et structurelles.

Les différentes tentatives d'évaluation des programmes d'ajustement indiquent que la réussite des réformes est mitigée. En effet, sur la période allant de 1982 à 1988, la croissance de l'économie a été quasiment nulle ; en moyenne annuelle, elle a été estimée à - 0,06% en termes réels. Cette stagnation cache une chute plus marquée au niveau du secteur moderne (- 6,78% en moyenne annuelle sur la période) traduisant ainsi une informalisation plus poussée de l'économie (la part du secteur informel non rural est passée de 23,2% en 1980 à 34,26% en 1988). Le taux d'inflation annuel est tombé de 10,7% en 1978/1982 à 1,3% en 1982/1988 (Hugon, 1990). Cette résorption notable des tensions inflationnistes est imputable à la conjonction de plusieurs facteurs notamment la désinflation mondiale, la forte dépréciation de la naira du Nigéria, la libéralisation des prix des céréales et le contrôle des prix des denrées alimentaires.

Les efforts de réduction du déficit public ont pu toucher les dépenses de fonctionnement mais axés essentiellement sur les moyens de service (matériel, transport et logements). De ce fait, l'administration n'a disposé que de très peu de moyens de fonctionnement. Le blocage des salaires et traitements a permis de ralentir le rythme de croissance des dépenses de personnel. D'après une étude réalisée par le CERDI (1991), l'évolution de ces dernières années a été influencée par le glissement "automatique" pour cause d'avancement d'échelon qui s'élève à environ 3% par an. En tenant compte de l'évolution du niveau des prix, il a été estimé qu'entre 1980 et 1990, le salaire réel moyen des agents de l'État a progressé d'environ 11% après avoir connu une baisse au début des années 1980 pour cause d'inflation. De plus on note une absence de maîtrise des effectifs de la fonction publique.

A en croire l'analyse de Dieter ROBERT, de 1976 à 1991, la proportion des fonctionnaires est passée de 45% à 71% de l'ensemble des salariés. Pendant cette période, c'est la catégorie des cadres A qui a connu l'accroissement le plus rapide de 2% à 14% des effectifs totaux. De l'autre côté, la catégorie E, qui représentait encore 7% des effectifs en 1976 est 5% en 1980, s'est par la suite vidée. Les agents concernés ont été reclassés en catégorie supérieure.

Pendant la période 1987/1990, la masse salariale a augmenté de 6,1% en moyenne par an. L'aide au titre de programmes d'ajustement a donné au gouvernement une marge de manœuvre pour accroître les dépenses de personnel.

Cet apport extérieur a ainsi été dévié de son objectif initial. En fait, sous la pression des syndicats des travailleurs les pouvoirs publics n'ont pas réussi à geler à 35 milliards de FCFA en termes nominaux la masse salariale et à stabiliser les effectifs de la fonction publique comme il ressort des recommandations du document cadre de politique économique et financier (1990/1993) signé dans le cadre du P.A.S. convenu avec le F.M.I. en 1990 en pleine effervescence sociale.

Or, le succès d'une politique de déflation est fonction, dans une large mesure, de la contraction de la masse salariale. La situation financière du Niger n'a donc pas connu d'amélioration sensible. Les actions entreprises n'ont pas permis de modifier la structure du budget dans le sens d'une augmentation des dépenses d'exploitation et d'entretien permettant ainsi un apurement des arriérés de paiement tout en comprimant la masse salariale. Toutefois, il ne faut pas oublier que la demande solvable est constituée en grande partie des salaires des fonctionnaires. Sa réduction entraînerait une baisse du niveau des activités industrielles et commerciales.

S'agissant de l'endettement, malgré les différents rééchelonnements de la dette dont a bénéficié le pays, le fardeau du service a lourdement pesé sur les finances publiques. En fait, le rééchelonnement n'est pas nécessairement une solution à la crise de l'endettement. Lorsque le taux d'intérêt réel de la dette rééchelonnée excède le taux de croissance prévisible de l'économie, le service de la dette absorbera à terme une part importante du P.I.B. Le rééchelonnement après un soulagement immédiat deviendra vite asphyxiant.

C'est ce que le Niger a connu. L'accumulation des arriérés de paiement depuis 1989 a entraîné un blocage des décaissements de certains prêts, un arrêt de nombreux projets et la suspension de plusieurs conventions de financement. En s'efforçant d'honorer ses engagements vis-à-vis de l'extérieur, le Niger est devenu un exportateur net des capitaux. Un tel transfert des ressources le prive de possibilité de relance qui constitue elle-même à terme une thérapeutique à la crise.

En ce qui concerne la balance des paiements courants, son déficit est passé de -4,43% du P.I.B. en 1985 à -2,8% en 1988. Cette réduction notable est le produit d'une baisse du solde des services (-57,9 milliards de FCFA en 1983 contre (-43,5 milliards en 1988) combinée à une amélioration du solde commercial dû à une forte contraction des importations au cours de la même période. D'après les données de l'annuaire statistique édition 1991, celles-ci sont tombées de 165,9 milliards en 1985 à 127,7 milliards de FCFA en 1988. Cette chute importante s'est accompagnée d'un recul net des capitaux (12,6 milliards de FCFA en 1983 contre 11,7 milliards en 1987).

Tableau 5 : Évolution de la balance des paiements courants (milliards CFA)

	1983	1989	1990 progra m.	1990 réali.	1991 progr.	1991 réali.
Balance commerciale	1,2	1,0	-10,0	-8,0	-9,9	6,8
- exportations (FOB)	127,66	98,2	91,2	87,1	92,6	84,9
+ dont uranium	94,1	74,0	60,4	60,4	56,2	56,2
- importations	126,4	97,2	101,2	86,1	102,5	78,1
Services nets	-57,9	-60,1	-54,9	-53,6	-53,7	-44,0
- non facteurs	-41,8	-42,1	-39,9	-38,3	-39,2	-34,3
- facteurs	-16,1	-18,0	-15,0	-15,3	-14,5	-9,7
transferts sans contrep.	33,0	30,8	40,2	35,0	44,5	29,0
- publics nets	49,9	43,7	53,5	48,3	57,0	41,5
- privés nets	-16,9	-12,9	-13,3	-13,3	-12,5	-12,5
Balance courante	-23,7	-28,3	-24,7	-26,6	-19,1	-8,2
Capitaux non monétaires	18,3	-5,6	9,1	8,4	10,1	-14,0
dont - publics nets	18,8	4,5	15,3	13,7	15,1	-1,0
- privés nets	-0,5	-9,8	-6,2	-5,3	-5,0	-13,0
Financement exceptionnel	0,0	27,1	20,0	21,6	11,0	19,1
dont - allégement dette		19,2	0,0	10,9	0,0	20,7
- arriérés		7,9	-5,9	10,7	-2,0	-1,6
Besoin de financement			25,9	0,0	13	0,0

Sources : - I. DIAGNE, Cadre de politique économique,
- Ministère de l'Économie et des Finances - PNUD, 1992, p.13

La baisse sensible des importations composées d'une gamme des biens de capitaux et d'intrants intermédiaires a contribué à faire chuter le niveau d'activité et/ou de la consommation de base. Or, le Niger ne peut pas agir sur les exportations de l'uranium notamment soumises aux aléas de la demande internationale pour rééquilibrer ses comptes extérieurs. L'offre interne est rigide à cause de la structure de l'économie. Les biens non exportables représentent une large part de la production nationale. De ce fait, une compression de la demande intérieure ne se traduit pas nécessairement par une augmentation correspondante de l'offre d'exportation. La chute des importations s'explique donc en grande partie par une baisse de la demande des ménages et un faible taux d'exécution des projets d'investissement. En effet, le taux d'investissement est tombé de 17,7% du P.I.B. en 1981 à 7% en moyenne sur la période 1984/1990. Les dépenses d'investissement ont donc été la principale cible de la politique de déflation durant la période d'ajustement. Les sacrifices importants que le pays a dû faire pour résorber son déficit extérieur ont affecté le processus d'accumulation du capital, élément indispensable au rétablissement à long terme de sa position extérieure.

Si la dynamique de l'investissement et des exportations n'arrivent plus à contre balancer la dynamique de l'endettement, le développement se trouve alors en

panne. Le Niger n'est plus maître des variables qui affectent sa croissance et de son service de la dette.

Au niveau des recettes budgétaires, le ralentissement des entrées fiscales résultant d'une baisse du niveau de l'activité a contribué à annuler une partie des effets bénéfiques des mesures de stabilisation. Les nouvelles mesures ont été prises au coup par coup, sans procéder à une analyse approfondie de leurs incidences sur le rendement de l'impôt et sur l'activité économique. Il en est résulté un étouffement du secteur formel par le fardeau fiscal notamment, alors que le secteur non structuré y a largement échappé.

La contrebande liée dans une large mesure à la tenue de la monnaie nigérienne connaît une expansion sans précédent. La perte de plus de 75% de la valeur de la naira en FCFA au cours de la période 1982/1990 a rendu délicate l'exportation vers le Nigéria de la quasi totalité des produits nigériens (bétail, niébé, pagnes). En revanche, les importations du Nigéria viennent concurrencer sérieusement la plupart des produits industriels du Niger (savons, parfums, ciments...). Cette situation a largement contribué à la faillite de plusieurs unités de production limitant ainsi les possibilités à l'État d'alimenter le trésor public et de faire face à ses charges multiples. Mais la forte dépréciation de la naira aura permis de diminuer de façon significative la hausse des prix à la consommation et donc d'atténuer les effets pervers de la crise sur la population du Niger.

Si les objectifs du programme de stabilisation ont été atteints en partie, ceux poursuivis par l'ajustement structurel proprement dit se sont par contre soldés par un échec. Les effets négatifs de la stabilisation devraient être enrayerés par les effets positifs de l'ajustement structurel, c'est-à-dire, la relance économique (Kabirou 1990). En effet, après une décennie d'ajustement, le pays est loin d'avoir retrouvé le chemin de la croissance. On a au contraire l'impression que la mise en œuvre des politiques d'ajustement hypothèque le développement futur en cassant le rythme de croissance à court terme. Cette impression se justifie dans la mesure où la baisse drastique des dépenses d'investissement a créé des effets multiplicateurs à la baisse. En fait, un programme appelle presque toujours un autre sans pour autant entraîner des améliorations perceptibles.

Malgré un taux d'application relativement élevé de l'accord sur le document cadre de politique macro-économique et financier (DIAGNE, 1992), la situation économique a empiré. Le processus de l'ajustement devient de plus en plus une véritable "gestion de l'enlisement" (DURUFLE 1988).

L'ajustement a, sans doute, contribué à aggraver les difficultés économiques et sociales du pays au lieu d'amortir la crise. Le P.I.B. réel par habitant a en effet baissé d'environ 30% au cours de la période 1980/1990, ramenant ainsi le Niger

fonctionnaires ont pu conserver leur pouvoir d'achat grâce à des revenus transitoires versés par l'État (voyages d'études, séminaires, frais de mission ...).

Endetté, le Niger a continué à souffrir d'un chômage croissant et de stagnation à cause en partie des programmes d'ajustement mal acceptés. En effet, l'emploi dans le secteur moderne a connu une régression (-3,8%) entre 1982 et 1987 (Kabirou, 1990). 2.500 emplois ont été supprimés au cours de la période 1984/1986. A cela s'ajoutent les pertes d'emplois résultant de la restructuration du secteur parapublic dans le cadre du programme d'ajustement sectoriel des entreprises publiques (P.A.S.E.P.). C'est ainsi que 500 emplois ont été supprimés à la BDRN, 400 à la SNTN en termes de départ "volontaire", 300 à la SONARA, 500 à la SONITEXTIL au titre de départ "volontaire", 50 à la SONERAN, 30 à VETOPHAR etc. En somme le PASEP a été à l'origine de 2.514 licenciements.

De plus, la morosité de l'environnement économique n'a guère incité les investisseurs nationaux et étrangers à reprendre certaines unités de production. Le secteur informel est devenu le refuge pour les opérateurs économiques. Grâce à sa capacité d'adaptation, ce secteur a été un amortisseur de crise en absorbant la plupart des compressés du secteur moderne.

La suppression des monopoles et la libéralisation des prix et de la commercialisation des produits agricoles ont livré le paysan producteur à la merci des commerçants sans scrupule. Ne disposant ni d'informations suffisantes sur les marchés hors de son terroir ni des moyens pour accroître sa production, le paysan n'a d'autres solutions que de vendre son produit à un prix non rémunérateur de sa force de travail. Le lobby des opérateurs économiques organisés et possédant des moyens financiers importants crée une situation presque monopsonique empêchant ainsi au prix agricole d'être l'expression de la rareté. Il en résulte un transfert des ressources supplémentaires des pauvres pays vers les riches opérateurs économiques ; ce qui contribue à alimenter une désinflation et à accentuer la paupérisation du monde rural. Il s'ensuivra un développement de l'émigration rurale, l'accroissement de l'inégalité et l'apparition dans les centres urbains déjà hypertrophiés d'un chômage chronique, le taux d'émigration étant supérieur aux possibilités d'embauches offertes par l'industrie et les autres secteurs.

Les infrastructures se sont dégradées et des services publics aussi essentiels que l'éducation, la santé et l'hydraulique villageoise se sont affaiblies. D'après une étude réalisée par LAMA (1990), la politique de recouvrement des coûts en vue d'améliorer l'efficacité des services publics a exercé des effets défavorables sur la frange sociale démunie. On a assisté à une baisse du taux de scolarisation, une réduction de l'accessibilité des plus pauvres aux soins hospitaliers et des dégradations importantes des puits voire leur tarissement au niveau de l'hydraulique villageoise.

On doit donc s'interroger sur les biens fondés des politiques d'ajustement structurel dans des économies à structures dualistes où les acteurs répondent assez imparfaitement au jeu des prix ?

Il ne suffit toutefois pas de stabiliser la situation économique et financière pour que les initiatives privées s'épanouissent. La croissance économique n'est pas seulement le résultat mécanique du redressement des grands équilibres macro-économiques. Le redressement est une condition nécessaire mais pas suffisante de la croissance durable. Lorsque les conditions d'accès au crédit sont toujours plus sévères, les taux d'intérêts élevés dans le monde et lorsque les termes de l'échange se détériorent pour le Niger, ce petit pays peut-il vraiment espérer atténuer voire supprimer le poids de ces contraintes extérieures par des mesures nationales d'ajustement ?

IV - Quelques enseignements et perspectives de financement.

Les critiques des programmes d'ajustement ne doivent pas cacher la justesse du diagnostic des institutions de Bretton-Woods. En effet, la gestion des finances publiques dans les pays sous-développés est un défi permanent aux principes les plus élémentaires du calcul économique (DIOUF, 1985). Le mérite des politiques d'austérité est d'avoir diagnostiqué le mal, suscité des efforts de réorganisation, de rationalisation et de rigueur dans la gestion de l'économie.

Malgré la pression des populations touchées par les effets néfastes des politiques d'ajustement et de stabilisation, le décalage nécessaire entre les conséquences immédiates et les effets bénéfiques à moyen et long terme de ces mesures d'austérité est resté jusque là le principal argument des concepteurs de ces politiques. Il serait donc imprudent de les rejeter avant qu'ils n'aient eu le temps de produire leurs effets bénéfiques.

Toutefois, l'importance de ce délai et des coûts sociaux immédiats de l'ajustement doit être étudiée avec le plus grand soin par les décideurs et les bailleurs de fonds. Cette étude doit tenir compte non pas d'une redistribution "juste" des revenus mais d'une redistribution qui minimise la violence de protestations anticipées des différents groupes sociaux (Lafay, 1992).

En résumé, le bilan des politiques d'ajustement n'est pas, toutes choses égales par ailleurs assez concluant. Les réformes ont eu des incidences non uniformes sur les différentes couches de la population rurale et urbaine et sur les différents secteurs économiques. Les effets pervers sur le bien-être ne sont pas suffisamment pris en considération malgré la politique d'atténuation des coûts sociaux de l'ajustement (PACSA).

Le syndrome de l'uranium montre clairement que même dans un contexte d'ajustement, le Niger ne doit pas compter uniquement sur le marché extérieur. Des efforts de diversification des produits d'exportation sont plus que

nécessaires pour combler le vide laissé par la forte variabilité des cours mondiaux de l'uranium. On observe aussi une forte propension au protectionnisme dans quasiment tous les pays industrialisés. L'intégration économique devrait revêtir à cet égard une importance capitale pour les pays d'Afrique Subsaharienne puisque l'élargissement des marchés domestiques qu'elle induit devrait leur permettre de réduire les coûts unitaires de production et donc de mieux affronter la concurrence internationale (Kouadio, 1990). Le libre jeu du marché communautaire serait donc en mesure d'assurer un optimum allocatif de second rang donnant ainsi aux pays associés la possibilité de se spécialiser sur la base de leurs avantages comparatifs et surtout de créer des courants d'échanges fructueux et les conditions d'une meilleure productivité au sein de l'espace unifié.

Mais dans l'immédiat, le Niger doit s'atteler à :

- étudier de manière approfondie les effets de dominance au sens perrouxien du terme exercés par l'économie nigériane sur celle du Niger ;
- chercher à coordonner en accord avec le Nigéria, les politiques d'ajustement de deux pays ;
- développer les aptitudes de la population par un investissement de qualité qui constitue la clé de la productivité à venir. Et comme l'écrit Schultz, il n'est de richesse que d'hommes ;
- se doter d'une capacité de recherche substantielle ; ce qui permettra d'avoir la faculté d'exploiter à terme les progrès des recherches conduites ailleurs, mais aussi et surtout celle de satisfaire les besoins spécifiques de l'économie nationale.

Ces facteurs déterminants dans l'environnement économique actuel du Niger conditionnent les chances de succès des politiques d'ajustement qui seront adoptées, étant donné la situation catastrophique de l'économie.

Notes :

(1)- et (2), voir annexes du plan de développement économique et social (PDES) du Niger 1987-1991, Ministère du plan.

(3) et (4), cf PNUD Bureau de Niamey, Coopération au développement, rapport 1988 Août 1989.

(5),(6),(7)et(8),cf. PDES,op. cité.

(9), cf K.L. TINGUIRI, Ajustement structurel et satisfaction des besoins essentiels : une étude de cas à partir de l'expérience du Niger (1982-1989), Université de Niamey, FSEJ, Département d'économie, 1990, pp. 22-23.

(10), cf. PDES, op.cit.

(11) estimation à partir des données de l'annuaire statistique "séries longues", Ministère du Plan, DSD, édition 1991.

(12) et (13) estimation à partir des données du tableau 4.

SYNTHESE DES DÉBATS

PASCAL LABAZEE (ORSTOM)

Beaucoup de questions ont été soulevées au cours de cette première séance ; on ne s'étonnera pas qu'une partie d'entre elles restent encore sans réponse définitive. Sur quels marchés intérieurs ou extérieurs, le Niger pourrait-il s'appuyer afin d'amorcer une croissance compatible avec les grands équilibres financiers ?

Une politique de l'offre n'est-elle pas le complément indispensable de l'ajustement envisagé trop exclusivement sous l'angle de l'absorption ? Les conditionnalistes sont-elles toutes compatibles ? une dévaluation du FCFA améliorerait-elle la compétitivité de l'économie nigérienne ?

Il semble qu'un consensus soit apparu à quelques nuances près sur la nécessité d'un ajustement programmé, prévenant les possibilités déjà modestes d'une croissance et définissant le coût global et la répartition sociale des charges de stabilisation. L'expérience présente d'un ajustement "par la trésorerie" (ajustement sauvage) - accumulation d'arriérés de paiement, retards dans le règlement des salaires, impossibilité d'assurer les charges de souveraineté - ne peut garantir les conditions minimales d'une relance et handicape les opérateurs encore présents au Niger.

La discussion s'est organisée autour de quatre thèmes :

- La crise économique au Niger vient-elle du retournement du marché de l'uranium et à la modification de la conjoncture mondiale du début des années 1980 ? Deux réserves sont apparues. D'une part l'endettement a accompagné le boom de l'uranium, de sorte que l'effondrement des cours n'a fait que révéler un déséquilibre financier né dans les années 1975/1980. D'autre part, le tassement de la rente minière a porté au jour les insuffisances d'un modèle sub-saharien de développement reposant sur un État qui organise les prélèvements et la redistribution afin de conforter son assise.

- Les programmes d'ajustement menés au Niger ont-ils effectivement été appliqués et, plus généralement, "comment faire de l'ajustement" ? Une "économie politique" des programmes de stabilisation et de relance est à l'évidence nécessaire afin d'éviter blocages et résistances sociales engendrées par les coûts sociaux de l'ajustement, et d'anticiper sur les mutations auxquelles l'économie - passage de la rente au marché -, la société -

transformation des alliances sociales et l'État - évolution des fonctions d'intervention et de régulation - ont à faire face.

- L' "intégration" a occupé une bonne partie de la discussion. Si une intégration "par le bas", pratiquée par les acteurs économiques est faite depuis longtemps, celle des États n'a guère progressé. Un paradoxe apparaît dont on mesure les conséquences dévastatrices sur l'économie nigérienne : les flux inter-étatiques et la spécialisation sous-régionale ne sont actuellement pas maîtrisés par les États, mais par quelques opérateurs économiques dont l'activité est en raison inverse du degré de coordination des politiques économiques nationales. Cette dernière semble un préalable aux mesures de libéralisation, de déréglementation, de dévaluation, etc... Identifier quelques points forts de l'économie nigérienne, susceptibles de faire gagner des parts de marché à l'intérieur comme à l'extérieur, conférerait probablement plus de dynamisme à la panoplie habituelle de l'ajustement.

- La récurrence des PAS a enfin été évoquée. Les difficultés rencontrées par les programmes, notamment dans leur aspect croissance, donnent parfois le sentiment de provoquer une "fuite en avant vers plus d'orthodoxie de tutelle et d'ajustement "(Gilles Duruflé). Mais l'ajustement s'inscrit aussi dans une logique d'adaptation permanente d'un tissu économique à son environnement d'autant plus nécessaire en l'absence de marchés "auto-entretenus" et nettement dissociés des sphères sociale, politique, culturelle, etc...

SEANCE N° 2**LES COMMERÇANTS AFRICAINS :****HOMMES D'AFFAIRES OU SPÉCULATEURS ?**

Séance du Jeudi 7 Janvier 1993

Emmanuel GREGOIRE, Pascal LABAZEE (ORSTOM)

Les quelques remarques qui suivent ont pour but d'éclairer les comportements d'une catégorie d'hommes d'affaires africains présents dans la quasi-totalité des pays de la sous-région : les "patrons de commerce", qu'il s'agisse des Dioula du monde malinké, Alhazaï de l'espace haoussa, des négociants Yarsé originaires du Yantenga, etc.

Ces groupes de marchands de savane économiquement puissants dominent les échanges locaux, régionaux et inter-étatiques. Ils contrôlent aussi le transport, le transit et les réexportations, ont effectué des investissements dans le bâtiment et les travaux publics, et possèdent une partie non négligeable de l'immobilier locatif.

Les remarques faites ici s'appuient sur une série d'enquêtes effectuées entre 1989 et 1992 en Côte-d'Ivoire auprès des réseaux de commerce Dioula qui opèrent dans le triangle de Korhogo (Nord-Ivoirien), Sikasso-Koutiala (Mali) et Banfora-Bobo-Dioulaso (Sud Ouest du Burkina-Faso). On s'est aussi inspiré d'un travail comparatif engagé par l'équipe ORSTOM-CNRS, coordonnée par E. GREGOIRE et moi-même. Il rassemblait sept terrains sur les réseaux de commerce transafricains, une publication étant du reste prévue pour 1993.

I Les réseaux de commerce transafricains :**Un ajustement perpétuel au champ sous-régional**

A l'époque précoloniale, les réseaux ouest-africains étaient organisés selon un modèle simple, réunissant un chef de réseau, ses logeurs et ses colporteurs. Cette structure reposait sur des relations de dépendance religieuse, familiale, clientéliste ou territoriale. Ce type d'organisation est toujours vivant, mais les commerçants l'ont réaménagé de plusieurs façons.

D'une part, les liens personnels dans les réseaux contemporains (les "opérateurs de liaison") peuvent être plus ou moins avivés. On peut les activer ou les mettre en veilleuse en fonction d'impératifs strictement économiques. Ces relations ne sont pas figées de sorte que les réseaux de commerce peuvent ajuster leur coût en personnel, qui s'exprime par la cession d'une partie de la marge, ou par un montant d'avances en marchandises et de bénéfices escomptés dans une branche ou une filière.

D'autre part, les relations de dépendance sont diverses au sein des réseaux, les marchands cherchant à les multiplier pour garantir la sécurité de la circulation des crédits et des marchandises dans l'espace. Dans de nombreux cas, les patrons de commerce ont noué de solides relations jusque dans les appareils politiques et administratifs, de sorte que ceux-ci ont été intégrés à l'univers marchand. Le rôle des commerçants n'est pas négligeable dans les associations d'originaires, de quartier, les amicales, etc... Ce sont autant de lieux où se construisent, désormais, des dépendances utiles pour ces réseaux.

Enfin, l'organisation commerciale s'est étendue dans l'espace sous-régional afin de capitaliser les rentes frontalières. La structure patron-logeur-colporteur a été démultipliée : on a désormais à faire à des structures décentralisées (des réseaux "polycéphales"), malléables et adaptables aux moindres variations de conjoncture. Si les organisations se sont adaptées, les techniques marchandes, ont, elles aussi, évolué. La gestion des stocks et des crédits est la clé de voûte du fonctionnement des réseaux contemporains. Elle repose sur une extrême centralisation de l'information : le patron de commerce est en général le seul à connaître intimement l'état de son stock et le montant des créances qu'il accorde. La vitesse de rotation des stocks et de récupération des créances semble finalement des critères déterminants des décisions commerciales, plus peut-être que les taux de marge.

Le volume des stocks est fortement corrélé à l'ampleur du réseau de distribution contrôlé par le patron. Un réseau de colporteurs ne peut, en effet, évacuer en un temps donné qu'une quantité donnée de produits détenus par un commerçant. Même dans le cas d'une affaire intéressante, augmenter un stock au-delà des capacités optimales de distribution des colporteurs mènerait :

- a) à confier des marchandises à des agents sur lequel le patron a moins d'emprise (augmentation des risques de non remboursement),
- b) à immobiliser longtemps le stock (augmentation de la durée de rotation),
- c) à céder des produits à d'autres patrons de commerce (réduction de la marge globale).

La supériorité d'information est aussi un élément de la gestion des stocks. Le monopole d'informations sur tous les points importants de l'espace d'échange pousse les réseaux à étendre leur réseau d'inter-connaissance.

Finalement, la gestion optimale des stocks et créances tient moins à un tableau de bord chiffré qu'à un tableau de bord social où se trouvent définies (et régulièrement évaluées) les conditions d'une circulation commerciale idéale.

Les commerçants contemporains n'ignorent rien des techniques du crédit bancaire (qui coexiste avec le crédit de parole), de la compensation des créances, du fax, télex, etc... Mais ces techniques "modernes" ne sont incorporées aux usages marchands que dans l'exacte mesure où elles ont pour une opération donnée, une efficacité supérieure à celles d'autres techniques. Notons aussi que chaque type d'opération suscite des propres instruments de gestion. Aux opérations d'opportunité correspond une gestion attentive des liens sociaux sur lesquels elles reposent et l'usage de crédit de confiance afin de réduire les risques. A l'opposé, sur les filières à faible marge et à forte régulation par la concurrence (cas des marchandises générales), on constate que les marchands ont rationalisé les pratiques ostentatoires et les représentations (y compris religieuses) à incidence économique. On a ici un élément capital. Partout en Afrique émergent des groupes marchands dont l'idéologie est proche par ses conséquences sur la gestion des affaires de celle décrite par Weber sur l'éthique protestante. Tel est le cas du commerce wahhabite au Mali, Burkina et au nord de la Côte-d'Ivoire, des marchands Izala au Niger et au Nigéria, et des mouvements anti-maraboutiques au Sénégal.

II Les marchands, la rente et la spéculation

Curieusement, les modes d'intervention dans les espaces rentiers que dominent les commerçants n'ont pas suscité d'analyse économique. Ils sont assimilés à des activités prédatrices et parasitaires, à une attitude compulsive du grand commerce ("L'ethos de l'enrichissement et de la magnificence" selon l'expression de Jean-François Bayart).

Curieusement aussi, les comportements spéculatifs sont exclus de l'arsenal des pratiques proprement capitalistes. On oppose aisément les "hommes d'affaires" qui s'adressent au marché, et le construisent, aux spéculateurs marchands qui en détruisent les fondements.

On peut oser un court rappel à l'histoire sur lesquels Marx et Weber, Sombart et Braudel s'accorderaient probablement. L'accumulation primitive s'accommode mal des bons usages et l'on trouverait en Europe même des opérations spéculatives, des "coups" à l'origine de fortunes désormais honorables ... De même en ce qui concerne les rapports étroits entre marchands et pouvoirs publics. Existe-t-il des capitalismes qui n'aient pas associé l'État et les entrepreneurs afin de garantir des espaces rentiers ?

Aussi, est-ce plus dans le type de liens entre État et marchands qu'on doit chercher une réponse sur le caractère capitaliste ou non des activités marchandes contemporaines. Les États africains ont partout le pouvoir de créer des espaces rentiers par le jeu des protections douanières, des prix et marges

administrés, des licences d'importation, de l'attribution sélective des crédits et des marchés. Les marchands en ont largement bénéficié.

Cela étant, ce pouvoir étatique n'est ni absolu, ni illimité, et les commerçants n'y ont pas perdu leur autonomie : ils ont toujours conservé des domaines d'activités où la rente ne dépend que de leur organisation propre (cas du commerce vivrier non administré par exemple). De même dans certain cas, les marchands restent les maîtres d'oeuvre en matière de réalisation des rentes étatiques distribuées (cas de la distribution du riz importé en Côte-d'Ivoire). De même, enfin, les États ne peuvent-ils librement répartir les rentes en vue de modifier des rapports de forces préétablis dans le monde commercial. Lorsqu'ils s'y sont essayés, les pouvoirs publics ont durablement désorganisé les circuits distributeurs.

Ces quelques remarques montrent qu'à chaque opération rentière correspond un type particulier de lien Etat-commerçants, du point de vue :

- a) de la formation de la rente,
- b) de sa répartition : qui sera désigné pour la capitaliser ?
- c) de la réalisation : comment transformer une position rentière en argent ?

Ceci amène à distinguer entre trois modes d'accumulation rentière ci-dessous grossièrement dessinés.

D'une part, on a une économie de "coup", de "quick money", où sont associés à chaque stade les commerçants privés et les organismes publics. Ici, les marchands sont des exécutants de figures spéculatives dessinés par les autorités politiques ou administratives. Leur autonomie est des plus réduite.

D'autre part, on a une économie des échanges vivriers où l'État ne contrôle - ou ne contrôlait, libéralisation oblige - que quelques produits-clé, via les offices céréaliers, l'importation réglementée, etc. Mais même dans ce cas, les autorités restent dépendantes en amont (formation de la rente) des cours mondiaux et des vivriers, et en aval (réalisation de la rente) d'un état donné des rapports de forces entre lobbies marchands.

Enfin, on a une économie des biens manufacturés dont les rentes viennent des protections accordées aux industries nationales, ou de taxations visant à équilibrer les recettes publiques. Ici, la formation des rentes et leur distribution sont étroitement contrôlées par les États. Mais les commerçants ont créé, à côté de ces marchés réglementés, des marchés parallèles de biens manufacturés qui deviennent par leur dimension (et pour certains produits), les marchés directeurs. Ils sont alors autonomes pour gérer la rente à la condition pourtant d'intéresser politiquement et économiquement les responsables de l'économie officielle.

Par ailleurs, la dynamique des échanges clandestins ne semble pas s'expliquer par une tendance irrépressible à la spéculation, ni comme on le dit trop souvent par des solidarités agissantes, et "naturelles", de part et d'autre des frontières. Les différences de politique économique, de taux de change sont en la matière plus déterminants. Par ailleurs, la crise économique, que traverse les pays d'Afrique sub-saharienne renforce les mécanismes d'intégration "par le bas" dans la mesure où la demande, affectée par la chute des revenus monétaires, donne une prime considérable aux opérateurs qui livrent des marchandises au moindre coût. La demande est devenue un puissant stimulant du commerce clandestin. Une étude de la compatibilité "pratique" sur quelques opérations de fraude montre qu'hormis les grands réseaux du commerce parallèle, beaucoup d'intervenants des marchés frontaliers tirent des bénéfices comparables (en taux) à ceux que laisse le marché officiel.

Cette situation paradoxale s'explique par les dynamismes internes aux échanges parallèles. D'une part, la demande urbaine et rurale fait pression sur les prix pratiqués par les différents circuits marchands, afin de maintenir, quand cela est possible, le niveau de consommation antérieur. On voit ici que les réseaux de commerce ont été dans les dix dernières années de puissants amortisseurs de crise en répondant aux sollicitations des consommateurs. D'autre part, la concurrence est vive sur les marchés parallèles entre les réseaux fortement structurés d'une part, et d'autre part, les "petites et moyennes entreprises contrebandières" aujourd'hui très nombreuses. Les aventuriers de la contrebande qui travaillent à un haut niveau de risque, se contentent d'une partie seulement de la rente réalisable, et cèdent à bas prix les marchandises qu'ils importent. Enfin, la fraude induit des charges supplémentaires qui grèvent le taux de rente. Il s'agit notamment des charges de protection (par exemple religieuse) qui accompagnent toute opération d'approvisionnement illégal, et des prélèvements de la part des membres des corps répressifs.

Il nous semble qu'une nouvelle articulation se dessine entre les États et les réseaux du commerce transfrontalier qui s'explique par les fonctions nouvelles de la fraude dans les équilibres économiques et politiques de bien des États de la sous-région. L'État se voit contraint de tolérer l'approvisionnement en fraude parce qu'il contribue :

- a) à une désinflation (donc à la reconduction d'un niveau donné de consommation intérieure),
- b) à reproduire les différenciations et distinctions sociales qui s'expriment, ici comme ailleurs, dans l'acte de consommation,
- c) à préserver des alliances sociales (entre l'État et ses agents, par exemple) par le biais d'une répartition de la rente entre les marchands et les membres des appareils répressifs.

D'une certaine façon, l'histoire a déjà tranché. L'activité privée africaine repose depuis les indépendances sur deux catégories d'hommes d'affaires dont les trajectoires personnelles, les liens à l'État, les comportements

entrepreneuriaux divergent fortement. D'un côté, un groupe de "fonctionnaires reconvertis" dans le secteur manufacturier et les services. De l'autre, un groupe de commerçants héritiers du grand commerce traditionnel. Constatons la faillite du premier groupe qui présentait pourtant les symptômes les plus manifestes de la rationalité gestionnaire et comptable, et la présence toujours active du second. Il reste à s'interroger sur la capacité des marchands qui détiennent des ressources financières considérables à investir et à gérer des avoirs industriels. Il semble de ce point de vue que l'impératif de rotation rapide du capital marchand soit peu compatible avec la permanence des ressources manufacturières.

III Une étude de cas : les réseaux de commerce haoussa.

Le commerce haoussa est organisé en réseaux et ce mode d'organisation qui existait déjà à l'époque précoloniale notamment au Nigéria, reste encore aujourd'hui largement opérationnel. Il permet notamment de garantir une bonne circulation des marchandises, en particulier sur de longues distances, grâce à la solidité des liens sociaux qui unissent les agents des réseaux.

A partir de l'exemple des réseaux de commerce de Maradi, je vais essayer de les décrire et d'en exposer le fonctionnement. Nous verrons alors que certains éléments tels que l'Islam contribuent à leur cohésion et jouent, encore maintenant, un rôle déterminant dans les affaires.

III.1. Les différents réseaux de commerce dans la région de Maradi :

L'abondante littérature portant sur le commerce haoussa montre que celui-ci est un négoce au long cours organisé de longue date en réseaux : quelque soit leur activité, les commerçants, tant au Niger que dans le nord du Nigéria, ont toujours eu recours à ce type de structure dans la conduite de leurs affaires si bien qu'il y a finalement autant de réseaux que d'opportunités de commerce.

On peut, cependant, en dresser une typologie en privilégiant leur inscription spatiale comme critère de différenciation : cette inscription spatiale paraît en effet déterminante dans la mesure où elle renvoie à des flux d'ampleur variable, à des modes d'organisation économique et parfois sociale distinctes : le commerce local ou régional n'a pas, par exemple, les mêmes contraintes que le commerce national, transfrontalier ou international et, par là, la même structure si bien que la constitution des réseaux n'est jamais la reproduction mécanique d'un modèle unique. On va donc examiner ces différents types de réseaux en s'appuyant, dans chaque cas, sur des exemples concrets. Nous allons distinguer quatre types de réseaux :

III.1.1 Les réseaux régionaux :

L'activité la plus importante et la plus révélatrice de l'organisation des réseaux régionaux est incontestablement le commerce des vivres, notamment du mil et du sorgho. Bien que celui-ci, au travers de la présentation du SIM et du SAP, sera abordé au cours de la prochaine séance de ce séminaire, je voudrais évoquer ici brièvement le dispositif mis en place par les commerçants qui ont d'ailleurs repris celui déjà utilisé pendant la traite arachidière et qui offre une grande souplesse car il peut s'étendre ou se contracter selon l'état du marché.

Le chef du réseau est un commerçant installé en ville. En 1988, la Chambre de commerce a dénombré une quarantaine de chefs de réseaux dans le seul département de Maradi auxquels il convient d'adjoindre certains hommes d'affaires polyvalents qui sont à même d'intervenir sur le marché en fonction des opportunités, en particulier en important des céréales du Nigéria. Ce sont donc ces grossistes qui décident, après la récolte, de la période et du montant des tonnages qu'ils entendent rassembler. Pour cela, ils disposent de capitaux et d'un parc de camions et d'entrepôts. Ils confient les achats de récolte à des dépendants (barwai en haoussa) un riche *alhaji* pouvant disposer de cinq à dix dépendants parfois davantage.

Ces derniers sont en quelques sortes des responsables de collecte et résident dans les grosses bourgades rurales du département. Certains d'entre eux travaillent de façon permanente avec un *alhaji*, d'autres de manière occasionnelle. Essentielle dans le bon fonctionnement des réseaux, la relation entre *patron et collecteur* est empreinte d'une confiance quasi-totale, le second recevant du premier une somme d'argent en liquide (un million de francs CFA environ chaque semaine voire davantage) et la sacherie nécessaire. Il est alors responsable de toutes les opérations jusqu'au chargement des camions affrétés par son patron.

Ces collecteurs disposent d'acheteurs auxquels ils remettent, presque quotidiennement, sacs et argent afin de se procurer le mil auprès des paysans. Ces acheteurs sillonnent les marchés de brousse ou sont en contacts directs avec les agriculteurs, souvent par l'intermédiaire des chefferies de village. Chaque collecteur peut être ainsi secondé par de nombreux acheteurs responsables de la collecte pour une zone précise qu'ils connaissent bien. Dans certains cas, comme autrefois dans le commerce de l'arachide, ces acheteurs sont assistés de rabatteurs. Ces rabatteurs ont pour mission d'inciter les paysans à apporter leur production à leur patron : c'est pourquoi ils les attendent à l'entrée des marchés ou vont s'approvisionner directement dans les villages de brousse.

Dans la collecte des céréales, chaque niveau de la hiérarchie a une tâche et des responsabilités précises. Ce mode d'organisation en réseau repose davantage sur des rapports de clientèle que de parentale, les premiers s'avérant mieux adaptés que les seconds aux évolutions des besoins en hommes et aux exigences

qu'imposent les rapports économiques : des liens d'allégeance sont donc établis volontairement entre les patrons et leurs subordonnés respectifs qui acceptent de travailler pour eux. En échange, ils sont rémunérés sous forme de commissions, voire de dons et leur vie sociale (mariages, baptêmes) peut être en partie prise en charge par leur patron.

C'est ce type de liens qui donne une grande homogénéité à ces réseaux et permet de relier, par niveaux hiérarchiques successifs, un grand commerçant aux producteurs. Dans un tel système, le poids économique d'un patron est donc étroitement lié à son poids social, à son capital relationnel : plus il est capable de mobiliser autour de lui des dépendants, plus il est enraciné dans le tissu social et l'espace régional et plus il accroît sa puissance économique et ses possibilités d'accumulation.

III.1.2 Les réseaux nationaux

Dans cette collecte des vivres, les *alhazaï* de Maradi approvisionnent habituellement les régions déficitaires du Niger notamment Niamey insuffisamment ravitaillée par son arrière-pays. Ils ont alors des correspondants, d'origine haoussa, installés sur le marché de Katako auxquels ils font parvenir régulièrement des céréales. Parfois, ils livrent aussi du mil à des commerçants djermas qui complètent ainsi leurs stocks quand ils ne vont pas se ravitailler eux-mêmes dans les zones productrices que sont les départements de Maradi et de Zinder.

Il y a donc des lieux d'interconnexion entre réseaux marchands haoussas et djermas. Ces lieux sont généralement des villes comme l'illustre bien le commerce de la cola. Au Niger, la noix de cola vient le plus souvent de l'ouest et est amenée à Niamey par des commerçants ivoiriens de Bouaké ou burkinabe originaires de Bobo Dioulasso ou Ougadougou. Là, elle est vendue à des négociants nigériens qui la commercialisent jusque dans l'Est du pays par leurs réseaux de distribution.

III.1.3 Les réseaux transfrontaliers

Les réseaux de commerce transfrontaliers entre le Niger et le nord du Nigéria sont très structurés et même occultes notamment lorsque leur activité est illicite. C'est le cas du commerce de transit qui s'effectue, depuis maintenant plus de vingt cinq ans entre les deux pays et qui explique la fortune de beaucoup de commerçants de Maradi.

Ce transit apparaît comme une activité totalement déconnectée par rapport à l'économie très rurale de la région de Maradi. Pour mémoire, rappelons qu'il se déroule de la manière suivante : les importateurs nigériens agréés commandent des marchandises dont l'importation est interdite au Nigéria et où il existe une demande (actuellement des cigarettes anglaises et américaines, des tissus

d'origine hollandaise et allemande, de la friperie, du riz, de la farine de blé, du sucre et le thé vert) . Ils laissent alors le soin à la NITRA d'en assurer l'acheminement depuis les ports de Lomé et de Cotonou. Une fois ces marchandises rendues à Maradi, la NITRA effectue les formalités douanières (le Niger perçoit une taxe de transit) et les entrepose dans des hangars. Les Nigériens les enlèvent ensuite, au fur et à mesure des accords conclus avec leurs correspondants nigériens, et les introduisent en fraude de l'autre côté de la frontière.

Ces mouvements d'import-export ne sont plus aussi florissants que par le passé, ce retournement de conjoncture ayant des causes diverses :

- d'abord les mesures prises par le Nigéria qui a libéralisé son économie et supprimé bon nombre d'interdictions et de licences d'importation rendant par là caduque l'entrée frauduleuse, depuis les pays limitrophes, de certaines marchandises.
- Ensuite, la morosité qui règne dans les milieux d'affaires des deux pays, notamment chez les "businessmen" nigériens qui sont très touchés par la dévaluation de la naira et dont le pouvoir d'achat s'est effondré en peu d'années (un paquet de cigarettes américaines Benson and Hedges se vendait deux nairas à Kano en 1982, il en coûtait seize en 1988).
- Enfin, les opérateurs nigériens sont affectés par le relèvement des taxes perçues par l'État qui diminue la rentabilité des transactions et, d'autre part, par la faillite de la BDRN qui jouait un rôle important en leur avançant une partie des fonds nécessaires au paiement des fournisseurs étrangers.

Activité illégale par excellence, ce transit repose sur des réseaux commerciaux extrêmement structurés et occultes qui relient les commerçants de Maradi, auxquels il convient d'ajouter quelques hommes d'affaires libanais, à leurs partenaires nigériens qui sont le plus souvent des commerçants d'envergure moyenne, mais aussi de grands "businessmen" de Kano, de Sokoto, de Katsina voire de Maiduguri. Ces réseaux interviennent dans la conclusion des affaires, au cours de leur règlement financier et dans l'organisation du passage des marchandises au Nigéria : Le passage frauduleux de la frontière par les camions implique en effet toute une série d'acteurs à savoir : passeurs, transporteurs, douaniers nigériens dont les prétentions financières sont à peu près fixes et ne varient qu'en fonction du tonnage des camions et des marchandises transportées (2000 nairas par exemple pour le passage d'un camion de 15T de mil soit à peu près 25 000 FCFA).

Ces réseaux transfrontaliers se font ou se défont en fonction de l'évolution de la conjoncture économique et des législations adoptées par les États qui peuvent, par les réglementations qu'ils adoptent, donner rapidement naissance à de nouveaux négoce frauduleux ou en faire cesser. Ainsi, le commerce du niébé est

devenu illicite car le Nigéria en a interdit l'importation, quant au Niger, il a levé toutes les restrictions aux importations sauf sur l'essence, objet d'un important trafic tout le long de la frontière

Contrairement aux réseaux régionaux, ces réseaux transfrontaliers sont moins peuplés et hiérarchisés : le transit nécessite peu d'infrastructures matérielles (un bureau pour recevoir les clients et un téléphone suffisent) et humaines. C'est pourquoi les hommes qui s'y livrent, ne sont entourés que d'un nombre limité d'hommes de confiance qu'ils envoient traiter des affaires au Nigéria ou auxquels ils confient des tâches administratives (comptabilité, relations avec la NITRA, les douanes etc.).

Les rapports avec leurs correspondants nigériens semblent, quant à eux, très harmonieux : les opérateurs, de part et d'autre de la frontière, appartiennent à des groupes ethniques identiques et solidaires qui partagent un sentiment de communauté de destin et une confiance réciproque. Un nombre important de commerçants de Maradi doivent leur réussite à leurs partenaires qui leur ont permis de se lancer dans le transit en leur avançant des fonds. Il arrive à présent que les commerçants du Niger leurs fassent désormais crédit notamment depuis la forte dévaluation de la naira même si certains commerçants de Kano ont des moyens incomparablement supérieurs aux leurs, certains possédant de véritables empires industriels et commerciaux.

Ce commerce frontalier a fini par générer, au fil du temps, des revenus élevés si bien que les commerçants de Maradi - tout du moins les plus riches d'entre eux - ont réparti leur fortune de part et d'autre de la frontière se prémunissant par là des aléas politiques et des incertitudes économiques propres à ces deux pays.

Si nous avons envisagé ici ce commerce frontalier à travers le gros commerce, il convient de noter que de nombreux autres acteurs y sont impliqués et profitent de la proximité du Nigéria : commerçants détaillants, femmes vendeuses de noix de cola achetées à bas prix au Nigéria, paysans s'approvisionnant en engrais et matériel agricole, éleveurs vendant leurs animaux, artisans des villes achetant des matières premières. Dans tous ces cas, existent des réseaux transfrontaliers et des organisations spécifiques.

III.1.4 Les réseaux internationaux

Les grands commerçants haoussas sont de plus en plus en relation avec des firmes multinationales à tel point que l'on peut estimer qu'ils ont opéré une véritable ouverture, depuis une dizaine d'années, sur d'autres continents. Nombre d'entre eux n'hésitent plus désormais à se rendre en Europe pour traiter des affaires.

Les "céréaliéristes" sont ainsi en contact avec les firmes multinationales du commerce des grains telles que Sucres et Denrées, Interagra, Continental Grains auxquelles ils commandent des tonnages importants de riz ou de maïs destinés

au marché nigérien mais aussi à la réexportation vers le Nigéria. Dans le négoce d'import-export, les *alhazai* sont également en contact avec les grandes firmes anglaises et américaines du tabac (Benson and Hedges, Rothman, Malboro etc...) et leurs représentants dans les ports de Lomé et de Cotonou. De même, ils connaissent les dirigeants des industries de production des tissus wax et basin en Allemagne et aux Pays-Bas. Plus récemment, une nouvelle activité - le commerce des véhicules d'occasion entre l'Europe et le Nigéria - se développe du fait de la très forte dévaluation de la naira et du prix désormais élevé des véhicules produits au Nigéria. Quelques commerçants du Niger comme du Nigéria se rendent donc en France, en Belgique ou en Allemagne où ils achètent des voitures d'occasions, des camions et des engins de travaux publics qu'ils importent ensuite en Afrique. Les quelques informations dont je dispose, laissent penser que les marges sont ici appréciables (de l'ordre de 30 à 40%) et que des contacts se sont noués d'un continent à l'autre.

Cette présentation des différents types de réseaux marchands montre leur capacité à s'organiser en fonction des négoce exercés : un commerçant dont l'activité est diversifiée - voire même axée sur un seul produit comme les denrées agricoles - peut tisser des réseaux ancrés à la fois en milieu rural, ayant des prolongements sur l'ensemble du territoire national, des points d'appui hors des frontières et des contacts sur d'autres continents. On retrouve également ce cas de figure chez les commerçants mourides qui déploient leur activité depuis Touba et Dakar jusqu'en Europe et en Amérique du Nord.

Enfin soulignons que leur organisation sociale et de leur ancrage dans la société amènent à penser qu'il est impossible de séparer ici l'économique du social car nous sommes en présence d'économies encastées où les structures sociales et familiales fonctionnent comme des rapports de production et où le religieux joue un rôle important car le religieux constitue un des domaines d'investissement extra-économique privilégié par les grands commerçants.

III.2 Le rôle de l'Islam dans le monde des affaires :

Depuis plusieurs siècles déjà, l'Islam est implanté dans de nombreuses sociétés africaines, notamment dans celles qui ont une vocation commerciale affirmée comme les sociétés haoussas et dioulas. Les relations entre Islam et commerce sont anciennes et le premier a été véhiculé bien souvent par le second en Afrique de l'Ouest certains commerçants étant en contacts, à travers le commerce transsaharien, avec les négociants arabes d'Afrique du Nord. A Maradi aussi, ces deux éléments vont de pair et accumulation marchande et Islamisation furent non seulement étroitement liées mais l'Islam fut également - et est encore - un moyen pour les riches marchands de se forger une identité propre.

Autrefois (début de la traite), être musulman, comme la seule aristocratie locale, fut, pour les commerçants aisés, un premier moyen de se distinguer du

reste de la population ; être *alhaji* en fut ensuite pendant longtemps un second, ce titre conférant une autorité symbolique. A présent le port de ce titre s'est généralisé avec les progrès du transport aérien si bien qu'il a perdu une partie de son prestige et de son caractère exceptionnel. On peut alors se demander si l'adhésion au mouvement réformiste *izala* n'apparaît pas aux yeux d'une nouvelle génération de jeunes et riches *alhazai* (qui sont souvent les fils ou d'anciens dépendants de très riches commerçants) comme une nouvelle façon d'affirmer leur identité.

Le mouvement izala

Ce mouvement *izala* a été fondé à Jos, au Nigéria, en 1978 et a réussi à s'implanter dans les villes du nord de ce pays d'où il se propage au Niger. Si *izala* ne se définit pas comme une confrérie mais plutôt un courant d'idées, il forme avec la Qâdiriyya et la Tijaniyya l'un des trois principaux courants Islamiques implantés au Niger. Cette récente percée du mouvement *izala* suscite l'hostilité des de ces deux confréries qui voient d'un mauvais oeil la venue de ces réformistes qui remettent en cause leur pouvoir, leur connaissance du Coran et leurs pratiques religieuses. Les "izalistes" se posent en effet en adversaire des tenants de l'ordre religieux traditionnel et font figure de nouveaux jihadistes.

Les *izalistes* comme les *waabites* auxquels ils s'apparentent, prônent en effet un Islam authentique et un bannissement des croyances et des pratiques païennes qui subsistent encore en Afrique. Ces divergences théoriques ont des implications directes dans la pratique religieuse (heures des prières quotidiennes et durée de celles-ci, lieux de cultes parfois distincts, etc...) mais aussi dans la manière de considérer ceux qui consacrent leur vie à l'Islam et à son enseignement : les marabouts *izala* dénoncent leur pouvoir et ses aspects occultes, leur charlatanisme à travers le commerce d'amulettes, de gris-gris et autres charmes magiques.

Les jeunes commerçants adeptes d'*izala* n'envoient plus, d'autre part, leurs enfants à l'école coranique mais ont créé des médersas où un enseignement moderne leur est prodigué en langue arabe et en français. Leur chef de file à Maradi, un riche homme d'affaires, m'a ainsi expliqué que l'éducation "doit être à la base de l'Islam". Il a alors critiqué ses aînés, les riches *alhazai* des années soixante-dix et quatre-vingt, qui ont, selon lui, mis "la charrue avant les boeufs" en édifiant des mosquées un peu partout en ville au lieu d'ouvrir des médersas et de prendre en charge leurs enseignants. De même, plutôt que d'offrir des pèlerinages à la Mecque à leur entourage, auraient-ils du, toujours selon lui, aider leurs proches à développer leurs propres affaires par un soutien financier afin qu'ils soient capables, eux-mêmes, grâce aux surplus commerciaux dégagés, d'accomplir par eux-mêmes, le voyage.

Ce mouvement réformiste marque également une rupture dans la manière de concevoir l'argent, les relations sociales et de travail. La doctrine qu'ils prônent, combine avantageusement religion, vie sociale et affaires, et constitue

incontestablement pour les jeunes et riches *alhazai*, une idéologie "sur mesure". Si ces *alhazai* ont sensiblement les mêmes activités que les autres commerçants et font des affaires avec eux, ils ont toutefois tendance désormais à tisser leurs propres réseaux commerciaux fondés sur l'appartenance à ce mouvement. Ils ont enfin un rapport à l'argent différent : autant leurs aînés sont ostentatoires et redistribuent largement au sein de leurs réseaux de clientèle, auprès des marabouts et des élèves coraniques ainsi qu'auprès des plus démunis de la ville, autant les izalistes ont la réputation de jouir de leur argent individuellement et de ne le distribuer qu'avec parcimonie. Il y a là un changement de mentalité fondamental car accumuler et jouir de ses richesses en solitaire est à l'opposé des valeurs traditionnelles : la possession de richesses ne se légitime et n'a d'intérêt que si tout un chacun en redistribue une partie et peut l'exhiber de façon à inscrire son statut dans la hiérarchie sociale. L'idéologie véhiculée par le mouvement *izala* va à l'encontre de cette conception de l'argent en prônant plutôt l'individualisme et son utilisation parcimonieuse.

D'une manière plus générale, son idéologie tend donc vers une rationalisation à la fois des pratiques religieuses (rejet de ce qui ne figure pas dans les textes, des pratiques surnaturelles de quelques marabouts en autre), de la vie sociale et des relations qui y prévalent (refus des dépenses très importantes faites à l'occasion de baptêmes ou de mariage, remise en cause de l'autorité des aînés) et de la conception de l'argent : en redistribuant peu et en rémunérant le travail à ce qui est considéré comme sa juste valeur, le comportement des marque une rupture.

A travers ce mouvement fondamentaliste c'est sans doute au développement de l'individualisme que l'on assiste et peut être à la transformation du capital social en capital tout court. Cela répond sans doute au désir de certains de s'adapter à de nouveaux contextes politiques, économiques, sociaux, culturels et religieux. En matière de conception de l'économie, on peut justement se demander si la doctrine d'*izala* ne comporte pas les ingrédients nécessaires à l'épanouissement de l'esprit capitaliste en remettant en cause la notion de redistribution et finalement le mode de réinjection des profits commerciaux dans l'économie. Les hommes d'affaires adeptes de ce mouvement sont, peut-être davantage que leurs aînés, les entrepreneurs que les organismes internationaux désirent voir fleurir en Afrique : de par leur capacité à concilier la religion et certains aspects de la modernité et à séparer ce qui est économique du social, ils sont finalement proches des normes occidentales.

Cette idéologie islamique n'apparaît pas comme un frein au commerce. Au contraire, elle définit un cadre contractuel parfaitement adapté aux exigences des affaires et une éthique et des règles précises de conduite. Elle paraît se substituer, dans certains cas tel que le transit, aux techniques modernes du commerce international (contrats, règlements bancaires) difficilement applicables à une activité frauduleuse.

Dans l'organisation et le fonctionnement de ces réseaux, la notion de capital relationnel paraît fondamentale. Le système fonctionne de telle manière que l'accumulation d'un individu est corrélée à la détention de trois types de capital:

- Un capital social : un individu ne peut réussir dans les affaires que s'il est entouré d'hommes de manière permanente ou occasionnelle, et qu'il peut mobiliser à tout moment et dans des milieux variés. C'est d'ailleurs pourquoi les *alhazai* se sont efforcés d'accroître leur clientèle dans toutes les couches de la population parfois par des investissements de prestige (dons aux mouvements de jeunesse et à d'autres associations) ou des réalisations à caractère social (construction de dispensaires, d'écoles, de puits etc...).
- Un capital religieux : tout commerçant important doit recueillir les faveurs du monde religieux en le soutenant financièrement et en ayant une pratique irréprochable : on pourrait citer, à propos de Maradi, l'exemple de commerçants dont l'activité a périclité du fait de l'hostilité des marabouts.
- Un capital relationnel au sein de l'État : tout homme d'affaire doit avoir un réseau de relations aux différents niveaux de la hiérarchie étatique et l'entretenir. On pourrait mentionner de nombreux cas de réussite qui reposent sur des liens privilégiés avec les dirigeants de l'État.

Outre la détention d'un capital économique, les clientélismes social, religieux et étatique semblent être des éléments fondamentaux pour réussir dans les affaires. C'est pour avoir méconnu ces aspects et avoir insuffisamment pris en compte la logique des acteurs qui peuplent les réseaux marchands ouest africains que le libéralisme parvient parfois à des incohérences et des impasses : les politiques mises en oeuvre dans le cadre des PAS ont mal apprécié, par exemple, la flexibilité des marchés et leur fonctionnement concurrentiel (souvent segmentés et cloisonnés et où règnent des situations de monopoles ou d'oligopoles) et le comportement des agents économiques soumis à des obligations diverses et à des rapports de pouvoir qui peuvent entraver le bon déroulement de leur activité et qui le font apparaître, au regard du monde extérieur, comme irrationnel.

SYNTHESE DES DÉBATS

ALAIN FAUQUEUR (PNUD)

Les conférenciers s'appuient sur leurs enquête auprès des Dioulas de Côte d'Ivoire et des Haoussas au Niger et sur les résultats de 7 études sur les réseaux de commerce africains au Sénégal, Mali, Guinée et Tchad notamment, qu'ils ont eu à connaître intéressant les entrepreneurs Malinkés, Mourides, Yoroubas et Yarsés. Il s'agit d'éclairer les comportements des patrons de commerce, dont la puissance économique dépasse les frontières et les continents, et s'étend au transport, au transit et à l'immobilier.

Il convient de faire une juste part à l'opposition "tradition"/"modernité" et de montrer que le modèle est original et éloigné du modèle colonial.

1°) Les réseaux sont constitués sur la base de dépendances personnelles (religieuse, familiale, locale) mais les fonctionnalités (patron-logeur-colporteur) et les critères de coûts et d'appréciation des marges asservissent les critères de solidarité;

2°) Les relations s'étendent aux sphères politiques, administratives et coutumières ;

3°) Les rentes "frontalières" sont capitalisées tout au long du réseau dont la forme est polycéphale et adaptable aux aléas de la conjoncture.

Pour préciser : plus que la marge en tant que telle, le commerçant privilégie la vitesse de rotation des stocks (marchandises, créances et crédits bancaires). D'où les notions de "quick money" et de "coup" souvent employées. Les commerçants maîtrisent les pratiques de compensation financière et ils ne recourent au crédit bancaire, dont ils maîtrisent les mécanismes, que s'ils y trouvent un avantage supérieur à celui "du crédit de parole".

Le réseau est constitué d'autant d'observateurs qui alimentent un système d'informations, précis, que le patron contrôle rigoureusement.

Un système de valeurs, avec sa rationalité, se superpose au système d'information. Il inclut les liens sociaux, les pratiques magico-religieuses et les pratiques redistributives et ostentatoires.

Dans ce système, la spéculation est condamnée, en tant qu'elle "détruit le marché". A l'inverse, la rente résulte d'espaces créés par l'État, auxquels répond une organisation particulière des commerçants qui lui sont liés. Ces "espaces" résultent, ici, des règles de fonctionnement d'une caisse de péréquation, là, du contrôle des changes, ailleurs du fonctionnement d'un office céréalier ou d'une banque de développement, ou encore d'un système douanier destiné à protéger une production manufacturière.

Le marché parallèle ainsi constitué a une rentabilité proche de celle du marché officiel, car les produits en question ont une faible valeur unitaire. Il existe, d'autre part, une vive concurrence entre les réseaux et une ponction tributaire des autorités répressives, estimée ici à 30% de la marge brute espérée. Enfin, il y a un coût pour obtenir les protections magico-religieuses.

Ce marché a contribué à modérer la hausse des prix à la consommation et à compléter les ressources de fonctionnaires, maintenant ainsi les équilibres sociaux.

A Maradi, sur la quarantaine de patrons de réseaux, environ 20 peuvent répondre à des appels d'offre d'un office public, ou disposer de suffisamment de nairas pour participer à un "coup".

A l'échelle régionale, et sur une base plus "clientéliste" que "parentéliste", les commerçants décident des tonnages qu'ils vont enlever après la récolte et ils disposent, pour cela de 5-6 dépendants responsables de la collecte dans les grosses bourgades, et de nombreux acheteurs et rabatteurs, en brousse.

Les réseaux transfrontaliers, avec le Nigéria, se sont longtemps appuyés sur la réexportation de produits prohibés au Nigéria. Le réseau est constitué de commerçants nigériens, qui importent des produits rendus aux entrepôts de la NITRA, puis enlevés par des commerçants du Nigéria. Ces réseaux sont affaiblis par la libéralisation au Nigéria, autorisé de plus en plus à se fournir directement, par la dévaluation du naira et la baisse corrélative du pouvoir d'achat des nigériens, mais aussi par le retrait de la BIAO et la disparition de la BDRN, qui faisaient des avances.

La dimension internationale des réseaux se comprend avec les multinationales du commerce des grains, les fabricants de tissus et de cigarettes et les importations de véhicules.

L'apparition de la confrérie Izala, en 1978, au Nigéria, introduit le bannissement des pratiques ostentatoires et païennes des *alhazai*, modifie donc les pratiques de redistribution et conduit à la réinjection des profits dans les activités économiques, de la part des adeptes. Préfigurent-ils une "classe d'entrepreneurs" modernes, plus proche du modèle occidental ?

Les discussions ont porté sur le devenir de cette organisation à ce point basée sur le commerce et particulièrement sur la rente: la généralisation de la fraude, la difficulté, voire l'impossibilité d'enclencher un processus de croissance en l'absence de processus d'accumulation, le hiatus qu'il pourrait y avoir entre l'Islam et les mécanismes de croissance, et même le désinvestissement du commerce vers le religieux et le politique.

La grande capacité d'adaptation de cette organisation, en réseaux, n'apporte pas de réponse précise.

Il est noté que les enfants des opérateurs ne participent pas au processus cumulatif, au sein de l'entreprise, par l'apport de qualifications obtenues par des études longues, sauf rares exceptions. En effet, l'éloignement que cela implique exclut la filiation directe du processus de formation du capital relationnel au profit des neveux.

SEANCE N° 3 :**LE MARCHÉ CÉRÉALIER ET LE SYSTÈME D'INFORMATION****SUR LES MARCHES**

Séance du Jeudi 28 Janvier 1993

SANI LAOUALLI ADDOH (OPVN)**I. LA POLITIQUE DE COMMERCIALISATION DES CÉRÉALES AVANT 1985**

Confronté aux aléas du Sahel, le Niger connaît d'importants problèmes de cultures vivrières. La production agricole peut en effet fluctuer du simple au double, les déficits céréaliers succédant aux excédents. Depuis 1970, quatre campagnes agricoles particulièrement déficitaires ont rendu ce pays enclavé tributaire de l'aide alimentaire.

Très tôt, les autorités décisionnelles nigériennes ont, comme dans la plupart des autres pays sahéliens, cherché à se doter d'outils destinés à maîtriser la commercialisation des céréales. C'est dans cette perspective que fût créé au début des années soixante-dix l'Office des Produits Vivriers du Niger (O.P.V.N.).

I.1 La philosophie générale

Trois objectifs majeurs sous-tendaient l'ensemble de cette politique :

- L'enjeu prioritaire était de parvenir à une situation d'autosuffisance alimentaire.
- L'utilisation des excédents de la production céréalière, c'est à dire la part non-autoconsommée des productions vivrières, en vue d'améliorer le niveau de vie des populations.
- La mise en place d'un système de prix tel que ceux-ci soient rémunérateurs.

I.2 Les circuits de commercialisation

On observait une dichotomie entre le circuit officiel composé des organismes d'intervention et le circuit informel composé de commerçants privés.

I.3 Le système des prix administrés

Jusqu'en 1985, le marché céréalier nigérien était soumis au contrôle étatique. L'État, déterminait les prix à la production et à la consommation. La finalité poursuivie était double. D'une part, il s'agissait par l'instauration d'un prix plancher au producteur de garantir à ce dernier un revenu. D'autre part, la détermination d'un prix plafond au consommateur aspirait à protéger leur pouvoir d'achat. Héritier direct du prix au producteur, ce prix plafond constituait le prix d'intervention de l'OPVN en vue de stabiliser les cours du marché. Dans les faits, ce prix d'intervention était toujours inférieur au prix pratiqué sur le marché libre.

I.4 L'échec de l'interventionnisme

I.4.1 La procédure d'intervention de l'OPVN.

L'un des objectifs principaux résidait donc en la constitution de stocks. Ceux-ci étaient au nombre de trois : Le stock de stabilisation, destiné à réguler les prix sur les marchés, le stock de réserve, susceptible de garantir le ravitaillement des populations en cas de famines et le stock d'aides, visant la couverture des besoins des zones reculées et/ou des populations vulnérables.

Dans cet objectif, la procédure d'achat retenue était la suivante : l'OPVN achetait par l'intermédiaire soit des coopératives, soit des chefs de villages, soit des cellules villageoises de la société de développement ou de commerçants privés. L'office n'avançait qu'une partie des fonds nécessaires aux différents acheteurs. En fonction de l'épuisement de cette avance, les acheteurs sollicitaient les instances départementales de l'OPVN pour que celles-ci leur octroient de nouveaux fonds. Préalablement à tout financement supplémentaire, l'office procédait à un contrôle à la fois quantitatif et qualitatif des céréales achetées.

En période de soudure, l'OPVN réinjectait ses stocks sur le marché afin de stabiliser les prix.

I.4.2 L'analyse des faits

Notre propos n'est pas de fournir ici une analyse exhaustive de ce que fut véritablement l'impact de l'OPVN au cours de la période 1970/1985. Nous ne ferons état que des aspects les plus significatifs. Si la plupart des travaux disponibles s'accordent sur le fait que l'OPVN fut techniquement performant en matière de préparation et d'exécution des programmes d'aides alimentaires, tous s'accordent en revanche sur un constat d'échec pour les autres missions qui lui étaient assignées.

La coexistence au sein du même système de commercialisation de deux circuits antinomiques entraîna un certain nombre d'effets pervers pour l'OPVN. De fait le

monopole attribué à l'office en matière de commercialisation n'a jamais été respecté. On estime que plus des trois-quarts des quantités commercialisables de céréales échappaient à son contrôle et par voie de conséquence au système des prix administrés.

Les prix à la consommation pratiquée par l'OPVN étaient de loin inférieurs aux prix en vigueur sur le marché informel comme nous l'avons déjà souligné. Principal corollaire de ce différentiel de prix : les consommateurs urbains se sont vu favorisés. Il n'est pas erroné de dire que la politique de soutien de prix telle qu'elle fut pratiquée par l'office céréalier a essentiellement bénéficié aux "cols blancs" des centres urbains et non aux populations rurales. En outre, l'impact sur la production fut inexistant.

Enjeu politique avant d'être un véritable outil de régulation du marché, l'OPVN s'est vite révélé inefficace et inefficent dans son intervention. Du fait du volume limité de ses ventes, l'office s'est trouvé dans l'impossibilité de maîtriser le marché. La politique de stabilisation des prix s'est traduite le plus généralement par des achats quantitativement trop importants et surtout à un prix trop élevé, et par des ventes à un prix en totale déconnexion par rapport à celui pratiqué sur le marché, l'existence du marché informel n'ayant jamais été prise en compte. En ce qui concerne le stockage, les coûts de conservation et de mise à disposition n'ont jamais été comptabilisés à leur valeur réelle (un système forfaitaire était alors en vigueur). Enfin, au niveau des aides, il était relativement fréquent que des charges soient supportées illégalement ou que des prestations soient fournies sans autorisation de financement.

En définitive, le résultat d'exercice était régulièrement déficitaire. Dès lors, il apparaissait qu'une telle politique d'interventionnisme n'était plus supportable. A partir de 1983, un certain nombre de réformes furent envisagées dans le cadre de plusieurs accords avec les organismes de financement.

1.5 Les mesures de libéralisation du marché céréalier

Ces mesures résultent d'accords conclus avec le F.M.I., l'USAID et la Banque Mondiale.

1.5.1 Le premier accord de confirmation avec le Fonds Monétaire International (Octobre 1983).

Celui-ci prévoyait des dispositions importantes relatives à la politique de prix et à la commercialisation des produits agricoles, notamment :

- le retrait du monopole de commercialisation à l'OPVN,
- la réduction des points de ventes et d'achats de l'OPVN,
- la réduction de ses effectifs et de son parc roulant,
- la mise en place d'un système d'appel d'offres et de soumission pour les achats et les ventes de l'office.

- la détermination du prix indicatifs en remplacement du système de prix plancher au producteur.

1.5.2 La subvention USAID au développement du secteur agricole (Août 1984):

Son versement était subordonné à l'application de réformes en matière de politiques agricoles, à savoir :

- la suppression du système de prix administrés,
- la mise en place du système d'appel d'offre pour au moins 20% des achats de l'OPVN,
- la création de capacités de stockage au niveau des villages et en accord avec les coopératives,
- l'allégement des contrôles douaniers pour les exportations de bétail et de niébé.

1.5.3 Les mesures prévues dans le cadre du plan d'ajustement structurel de la Banque Mondiale (Novembre 1985).

Le PAS impliquait pour le gouvernement nigérien que des réformes soient entreprises dans le domaine des politiques céréalières :

- l'OPVN doit cesser d'entretenir un stock de stabilisation tout en conservant un stock de réserve de sécurité dont le tonnage maximum est fixé à 80.000 tonnes.
- les achats de l'OPVN seront limités au strict renouvellement annuel d'un tiers du stock de réserve.
- le recours à la procédure d'appel d'offres devra concerner 80% des achats de l'OPVN. Il est en outre clairement stipulé que l'appel d'offres devra être aussi bien aux coopératives qu'aux commerçants.
- les prix officiels au producteur pour le mil et le sorgho n'auront qu'une valeur indicative et ne devront donc nullement être contraignant pour l'OPVN.
- la libéralisation des exportations en cas de saturation du marché national.

A l'issue des différentes dispositions requises par les bailleurs de fonds, l'État a engagé une politique de libéralisation tant sur le plan de la commercialisation que sur celui des prix des produits agricoles. Il faudra toutefois attendre l'année 1986 pour que la libéralisation des prix soit complète.

II. LA CRÉATION DU SIM

Les politiques céréalières menées ces dernières années dans nombre de pays sahéliens ont produit des résultats souvent médiocres, l'exemple du Niger esquissé dans la première partie de ce document n'étant pas un cas isolé. En effet, quelque soit le pays concerné, les politiques de prix administrés se sont

globalement soldées par un constat d'échec. La pratique de prix incitatifs au producteur, si elle a contribué à creuser le déficit des différents offices céréaliers, n'est en tout état de cause pas parvenue aux objectifs qu'elle s'était assignée, à savoir l'accroissement du revenu des producteurs, l'approvisionnement des consommateurs et le développement des productions.

Au regard de l'enjeu principal des pays sahéliens (approvisionnement des zones urbains et des zones déficitaires), les politiques cérésières ont montré leurs limites. Par ailleurs, les effets de substitutions provoqués par l'aide alimentaire (les consommateurs se détournant des produits locaux), ont enrayé les potentialités d'accroissement de la production locale en limitant les possibilités de débouchés.

Face à l'inadéquation des démarches de type interventionniste dans un environnement caractérisé par une pénurie de ressources financières et un accroissement de la dette, les marchés cérésières ont été progressivement libéralisés, soumis aux mécanismes théoriquement régulateurs d'une économie de marchés, confrontés à la loi de l'offre et de la demande.

Cette rupture radicale, le plus souvent effectuée sous la pression de quelques bailleurs de fonds (et notamment par le biais des Plans d'Ajustements Structurels (P.A.S.)), a engendré de nouveaux besoins en terme d'information dans l'élaboration des politiques alimentaires. Ainsi, le problème consiste dorénavant pour les autorités décisionnelles à se procurer une information suffisamment fiable pour être susceptible de permettre une prise de décision optimale dans l'affectation de ressources limitées.

Cette volonté d'améliorer l'appareil statistique afin de fournir des éléments objectifs indispensables aux responsables des politiques cérésières se trouve confrontée à une contrainte qui est celle du coût élevé, voire prohibitif pour les pays les plus pauvres, de ce type de démarche. Il en découle une recherche impérieuse d'une information ciblée et d'une permanence de la collecte de certaines données allée à la légèreté des dispositifs mis en place.

Par ailleurs, la collecte de l'information n'est pas une fin en soi. Plus précisément, elle implique une nécessaire adhésion à une approche systémique afin de donner du sens à cette information. En effet, il est clair que toute tentative d'investigation sur les marchés cérésières nécessite une intégration des enquêtes mises en place. A titre d'illustration, un prix enregistré sur un marché n'aura de signification véritable que si l'on sait à quel stade il se situe dans la chaîne qui va du producteur au consommateur, et à quel circuit il appartient. Enfin, la comparabilité des résultats est un impératif si l'on veut éviter la constitution d'un "cimetière de données" inexploitable faute d'un cadre de référence susceptible de permettre le développement d'une analyse cohérente. Les données saisies doivent ainsi prendre leurs place dans un système défini à priori.

Plus récemment, s'est ajouté un objectif de régulation du marché. L'idée est de parvenir à une meilleure transparence par une circulation plus rapide de l'information sur les prix entre les différents acteurs du marché.

III. LA COLLECTE DES DONNEES PAR LE SIM

Il s'agit de décrire ici le processus de production de l'information par le Système d'Information sur les Marchés.

III.1 La collecte des données brutes

Les données brutes sont collectées sur un échantillon de 53 marchés par l'intermédiaire d'un réseau d'enquêteurs et de contrôleurs.

III.1.1 L'échantillon de marchés

Le SIM collecte ses informations à partir d'un échantillon composé de 53 marchés nigériens et de 4 marchés nigériens se voulant représentatif des principaux circuits d'approvisionnement. La connaissance du terrain par les cadres départementaux et l'apport de quelques experts ont permis de distinguer les lieux les plus significatifs. La taille de l'échantillon résulte quant à elle d'un arbitrage entre le souhait de posséder un réseau qui soit le plus fin possible et les inévitables contraintes en termes de moyens humains et financiers.

Les marchés sont répertoriés en fonction de la typologie suivante :

Marchés de collecte : Il s'agit des marchés où au moins un collecteur (1) est présent et où l'activité de collecte domine l'activité de vente à la consommation.

Marchés de regroupement : Par marchés de regroupement on entend des marchés de zones excédentaires (pour le produit considéré) où sont présent des grossistes dont les produits proviennent de collectes dans les zones environnantes.

Marchés frontaliers : Marchés où arrive directement de l'étranger ou d'où part directement vers l'étranger le produit considéré (conditionné en sac), et ce quelque soit la quantité importée ou exportée (Niamey exclu).

Marchés de consommation des zones déficitaires : Sont concernés, les marchés situés où il n'existe pas de collecteurs pour le produit considéré et où sont présent des vendeurs au détail et/ou des vendeurs aux sacs.

Marchés de consommation des zones urbaines : Sont concernés, les marchés situés dans un chef-lieu de département ou d'arrondissement et où l'activité de vente à la consommation domine l'activité de collecte si cette dernière existe.

II.1 La mise à l'agenda du SIM

II.1.1 Une demande croissante d'information...

Suite à la libéralisation des marchés céréaliers au Niger, il s'est rapidement avéré que la connaissance du système de commercialisation par les autorités nationale et les bailleurs de fonds demeurait au stade embryonnaire. C'est ainsi que s'amplifia progressivement une demande d'information sur le fonctionnement des marchés céréaliers, celle-ci émanait principalement du Ministère du Plan et des bailleurs de fonds. Et dans une moindre mesure de la filière rizicole (RINI) et de l'ONAHA. L'enjeu pour la plupart d'entre eux était d'acquérir une maîtrise des marchés céréaliers afin de parvenir à une gestion plus efficiente des interventions publiques dans le domaine de la sécurité alimentaire.

II.1.2 ... confrontée à une offre sporadique et éclatée entre plusieurs services.

Globalement, non moins de quatre services intervenaient dans la collecte d'information sur les marchés. Il s'agissait de :

- La Direction de la Statistique et de la Démographie (D.S.D/Plan).
- L'ONAHA.
- La Cellule d'Analyse des Politiques Agricoles (C.A.P.A.) du Ministère de l'Agriculture.
- L'OPVN, qui enregistrait les prix des céréales dans les centres où l'office avait des magasins.

Face à cette dispersion de moyens, se profilait l'idée de créer un système unique, répondant à des objectifs clairement définis et produisant des données fiables.

II.2 L'Atelier National des 4, 5 et 6 Avril 1989.

Cet Atelier regroupait plusieurs institutions. Il constitue en quelque sorte l'acte de naissance du SIM. et a ainsi jeté les bases des objectifs à poursuivre et listé les destinataires des informations recueillies. Les objectifs retenus étaient :

- "A court terme, confirmer ou infirmer les diagnostics de crise alimentaire éventuelle dans certaines zones grâce à une observation soutenue du marché, afin de permettre les prises de décision adaptées".
- "A plus long terme, fournir aux autorités compétentes la matière nécessaire à la définition de politiques commerciales avec les pays voisins (ainsi qu'avec le marché mondial du riz) et de préciser mieux la place de l'aide alimentaire dans la politique de sécurité alimentaire".

Cette typologie nécessite un suivi permanent pour deux raisons. : la première est que selon le produit un marché peut être de nature différente. Ainsi, un marché peut être un marché de collecte pour le mil tout en étant un marché de consommation pour le sorgho. La seconde réside dans le fait que la nature d'un marché évolue dans le temps. Un marché peut fort bien présenter les caractéristiques d'un marché de collecte (pour le mil par exemple) au cours de la période allant d'octobre à mars, pour devenir marché de consommation à partir du mois d'avril.

III.1.2 Nature de l'information collectée.

Le SIM procède actuellement à deux types d'enquêtes : l'enquête nationale "suivi des marchés" et l'enquête "commerçants".

-L'enquête nationale "suivi des marchés".

Cette enquête constitue l'armature principale du SIM. Elle peut se décomposer en deux sous-ensembles : l'enquête nationale stricto sensu.(questionnaires V1 à V5, V8 et "contrôleur") et l'enquête Nord-Nigéria (questionnaire Nigéria).

L'information est collectée sur les lieux d'observations par un réseau d'enquêteurs et de contrôleurs relevant de la compétence de différentes institutions nationale et par un commerçant privé pour l'enquête relative à la région Nord-Nigéria. Les données brutes sont recueillies au moyen de différents questionnaires diffusés selon des échéances variables.

LE QUESTIONNAIRE "DÉTAIL" (V1).

Rempli par les enquêteurs, ce questionnaire porte sur les huit produits suivants :
mil, sorgho, maïs, niébé, riz Niger, riz importé, riz paddy et blé.

Ce volet est diffusé tout les quinze jours sur les 49 marchés nigériens de l'échantillon. Il concerne les opération de détail, c'est à dire :

- pour la collecte, la vente par des producteurs de leur production à des acheteurs/collecteurs se tenant sur le marché à une place fixe.
- pour la consommation, la vente par des vendeurs/détaillants se tenant sur le marché à une place fixe à des acheteurs/consommateurs.

Toutes les transactions s'effectuent en Unités de Mesures Locale (UML), définies une comme un récipient utilisé comme mesure de volume dans les échanges pratiqués sur les marchés céréaliers.

L'enquêteurs effectue dans un premier temps le tour complet du marché dans le but d'identifier pour chaque produit la variété et l'unité de mesure dominante. Simultanément, il repère les opérateurs présents. Il procède ensuite au

remplissage de la partie "collecte" en cochant la case correspondante à la variété dominante, en mentionnant l'UML principale et en effectuant quatre relevés de prix auprès de quatre collecteurs différents.

L'enquêteur procède de manière identique auprès des détaillants pour remplir la partie consommation. Les calculs de moyenne sont effectués à domicile. Il calcule la moyenne des quatre prix collectés, moyenne qu'il divise par le poids moyen afin d'obtenir un prix ramené au kilogramme.

LE QUESTIONNAIRE "SACS" (V2)

Ce questionnaire est diffusé toutes les deux semaines, conjointement au volet n°1. Il concerne les vendeurs de sacs, c'est à dire l'ensemble des propriétaires de sacs déjà cousus, exposant ces derniers sur le marché ou en boutique dans le but de les vendre à des particuliers. De façon analogue au V1, on ne considère ici que la variété dominante d'un produit présent sur le marché. On procède de même pour le type de conditionnement (sac de jute ou manas blancs (polyéthylène)).

L'enquêteur interroge au plus six vendeurs. Les questions portent sur le poids des sacs (exprimé en kilogrammes ou en nombre d'UML), le prix de vente, la provenance et la destination probable des sacs (ville, arrondissement, département ou pays).

LE QUESTIONNAIRE "TRANSPORTEUR" (V3)

Rempli en même temps que les volets n°1 et n°2, le questionnaire V3 concerne les transporteurs. L'enquêteur procède à l'interview soit du responsable du véhicule, soit du chauffeur pour connaître le produit principal chargé ou déchargé, le volume du chargement, sa provenance et sa destination.

LE QUESTIONNAIRE "REMARQUES DIVERSES" (V4)

Ce dernier est également rempli lors de la diffusion des volets n°1, n°2 et n°3. Il vise à fournir certains éléments d'appréciations susceptibles de contribuer à une meilleure analyse des mouvements de prix observés.

L'ÉTALONNAGE DES UML (V5)

L'étalonnage des UML est régulièrement réalisé toutes les six semaines. Il se compose de deux feuillets similaires. Le premier concerne les UML de collecte, le second les UML de vente au détail.

l'enquêteur reporte les noms des principales UML utilisées par les opérateurs économiques lors de ces deux derniers passages sur le marché considéré. Il mentionne les mêmes indications prises cette fois dans le questionnaires V1 qu'il vient juste de remplir. L'enquêteur procède alors aux pesées des UML avec

l'aide du contrôleur. Il effectue six pesées par produit de l'UML principale utilisée pour les échanges.

L'enquêteur reporte sur le questionnaire le poids affiché et le nombre d'UML auquel il correspond. Le calcul de la division sera effectué à domicile. Il procède ensuite à la pesée suivante jusqu'à parvenir à un total de six pesées.

Ce relevé une fois terminé, l'enquêteur calcule par produit le poids moyen d'une UML en effectuant la moyenne arithmétique des moyennes. Cette méthode permet de minimiser le risque d'erreurs statistiques. Le poids moyen ainsi calculé servira à déterminer le prix au kilogramme demandé par le questionnaire V1.

LE QUESTIONNAIRE "CONTROLEUR".

Le contrôle effectué toute les six semaines produit trois objectifs :

- Suivre l'évolution de chaque marché au sein de la typologie.
- Acquérir une meilleure connaissance des UML utilisées et de la variabilité de leur poids.
- Contrôler la qualité du travail de l'enquêteur

La méthode est sensiblement la même que celle utilisée pour les questionnaires précédents. Les informations collectées sont :

- La fréquentation du marché (importance de la clientèle, dénombrement du nombre de véhicules présents sur le marché au moment du passage du contrôleur, dénombrement des opérateurs économiques).
- L'origine et la destination des céréales et l'estimation des volumes exposés sur le marché (interview d'un maximum de dix vendeurs et calcul des fréquences des deux provenances et des deux destinations principales.
- Le classement des marchés au sein de la typologie.

On notera enfin qu'à l'issue de son contrôle le contrôleur doit joindre au questionnaire un rapport de mission comportant une analyse de la situation des marchés visités.

L'ENQUETE "POIDS" (V8)

Cette enquête est effectuée par le contrôleur au moment de son passage sur le marché. Elle vise à fournir au SIM les éléments d'informations nécessaires à une meilleure connaissance des poids des sacs suivant leurs origines, modes de conditionnement, etc... Cette enquête n'est actuellement menée que sur trois départements : Maradi, Zinder et Tillabéri.

L'ENQUETE "NORD-NIGERIA".

Elle est réalisée tous les 15 jours par un commerçant privé sur quatre marchés de la région Nord-Nigéria. L'enquête concerne cinq produits : Mil, Sorgho, Maïs, Niébé et Riz. Le prix collecté est le prix au sac, exprimé en nairas. A chaque enquête, le commerçant mentionne le taux de change sur le marché parallèle. Aucun contrôle n'est effectué sur cette enquête.

L'enquête "commerçant"

Cette enquête est conçue comme un complément qualitatif à l'enquête nationale "suivi des marchés" qui présente quant à elle un aspect plus quantitatif. Elle est réalisée sur trois grands centres commerciaux : Maradi, Niamey et Zinder. Elle concerne les transactions de gros (exprimées en tonnes) et est effectuée selon un rythme mensuel auprès d'un échantillon de commerçant céréaliers. Cette approche directe des principaux animateurs des marchés céréaliers permet de mieux cerner les stratégies de ventes et d'achats. L'information collectée concerne essentiellement : les prix de gros, le couple provenance/destination, les volumes achetés/vendus et l'état des stocks.

Plus intéressant encore, les commerçants sont interrogés sur l'état du marché nigérien et nigérian, et leurs évolutions prévues (anticipations des commerçants).

III.1.2 Transmission des données.

Toute l'information est transmise par voie postale. Cette solution est économiquement la plus satisfaisante. En outre, le réseau postal fonctionne bien et permet une réception relativement rapide des questionnaires.

III.2 Le traitement des données

L'ensemble des tâches et opérations inhérentes au traitement des données sont réalisées au niveau central à Niamey. L'ensemble des questionnaires parviennent par voie postale au service "Études et suivi des marchés céréaliers" où ils sont saisis à l'aide du logiciel DBASE, dès leur réception, après vérification de la qualité des informations (tenue d'un cahier de suivi).

Le SIM constitue ainsi régulièrement une banque de données.

IV. LES PUBLICATIONS DU SIM

IV.1 Les publications écrites sont de quatre types :

- La publication mensuelle : Diffusée à une centaine d'exemplaires auprès des administrations et organismes nationaux, projets, agences de coopération, etc....

Elle se compose de tableaux de prix permettant de comparer par marché et par produit les prix de la quinzaine actuelle, de la quinzaine précédente et ceux observés l'an passé à la même époque. Un commentaire sur la situation des marchés, ainsi qu'une carte retraçant les principaux flux d'échanges sont joints à cette publication.

- La publication rapide : Celle-ci est d'une structure identique à la précédente. Toutefois, elle ne comporte aucun commentaire. La carte des flux ne figure pas non plus dans cette publication diffusée suivant un rythme mensuel, quinze jours après la publication mensuelle.

- La lettre du SIM : Il s'agit en fait d'un bulletin de liaison entre l'équipe centrale et les différents enquêteurs. Elle comprend un certain nombre d'articles portant sur la méthodologie relative aux enquêtes menées par le SIM, des commentaires sur l'évolution des prix des céréales et une rubrique courrier. La lettre du SIM est avant tout un moyen de communication entre le terrain et le centre.

- Le bulletin d'analyse : Le premier bulletin paru au mois d'août 1991 portait sur l'analyse des données collectées par le SIM de novembre 1989 à février 1991. Un second bulletin fut publié en septembre dernier.

IV.2 La diffusion radiophonique des prix

Récemment, le SIM s'est assigné un objectif de "régulation du marché par une amélioration de la rapidité de circulation de l'information sur les prix entre les différents acteurs des marchés (producteurs, commerçants et consommateurs)".

Outre ses multiples publications écrites, le SIM diffuse l'information sur les prix à la radio, afin d'améliorer la transparence du marché.

En théorie l'idée est de conférer au prix un rôle paramétrique dans le cadre d'une économie décentralisée afin de permettre l'émergence d'une situation de concurrence pure et parfaite. En effet, si les marchés céréaliers ont été progressivement libéralisés au cours de ces dernières années, il n'en demeure pas moins que les mécanismes concurrentiels existants sont perfectibles.

A Niamey, l'OPVN a pu ainsi observer une harmonisation des prix des céréales d'un marché à l'autre. Plus précisément, on observe des disparités importantes quant au pouvoir de négociation de chacun des acteurs. Ainsi, l'organisation de la commercialisation est telle que les gros commerçants disposent de réseaux extrêmement tenus de collecteurs capables de leur fournir rapidement et régulièrement une information sur le niveau des prix au sein d'espaces économiques particulièrement vastes.

En revanche, les producteurs (et dans une moindre mesure les consommateurs), sont beaucoup plus difficilement en mesure d'opérer un calcul économique et

d'effectuer un arbitrage. Il pourra être complexe, voire impossible pour un producteur de kantché de connaître le prix en vigueur à Tessaoua ou Takiéta.

Il apparaît ainsi clairement que mieux informés sur les prix, les producteurs disposeraient d'un pouvoir de négociation accru par rapport aux commerçants en atténuant la position dominante de ces derniers. Ceux-ci sont actuellement en situation d'oligopole et développent des pratiques d'entente, corollaire la possibilité de voir les revenus liés à la commercialisation de leur production augmenter.

De manière similaire, le milieu coopératif, de même que les banques céréalères, pourront mettre en place des stratégies commerciales plus performantes puisque conçues en fonction d'une information plus riche. Néanmoins, il serait illusoire de penser que la diffusion radiophonique puisse entraîner à elle seule une régulation parfaite des marchés. D'autres entraves à une commercialisation optimale subsistent (crédit, capacité financière, transport, etc....).

Depuis le mois de décembre, le SIM diffuse chaque semaine le prix du mil à la consommation observés sur 24 marchés. Afin de sensibiliser les auditeurs, une campagne radiophonique d'information fut menée quotidiennement durant trois semaines. L'idée était d'éviter que les gens pensent que les prix étaient de nouveau fixés par l'état.

Dans l'avenir, le but est de démultiplier ces diffusions au niveau régional, d'accroître le nombre de produits et diffuser également le prix de collecte.

V. ANALYSE DES MARCHES

V.1 UNE APPROCHE RÉSOLUMENT EMPIRIQUE

Afin d'essayer de comprendre comment avait fonctionné le marché céréalier au cours de la période d'observation, le SIM Niger s'est tout simplement posé un certain nombre de questions en tentant d'y apporter des réponses en fonction de l'information disponible⁽¹⁾. Ces questions étaient les suivantes :

V.1.1 Axes :

Quels sont les grands axes par lesquels les flux des différents produits ont transité au cours de la période 1989/1990 ?

Peut-on déceler une évolution ou une constance dans la définition, la direction et l'intensité de ces flux de 1989/1990 à 1990/1991 ?

En ce qui concerne les flux de céréales, cette question devait permettre une visualisation cartographique des flux céréaliers allant des zones de collecte aux zones déficitaires. Il apparut ainsi que les principaux axes joignaient les

départements à Niamey et dans une moindre mesure au nord du pays. Il fut en outre clairement établi que le marché céréalier du Niger était étroitement lié au marché du, ce dernier jouant un rôle régulateur.

V.1.2 Peut-on établir une relation entre la répartition spatiale de l'offre et le niveau des prix à la collecte ?

Le but recherché ici était de parvenir à recenser des zones de prix relativement homogènes. Une telle identification rendait alors possible une réduction du nombre de marchés suivis par le SIM(2). Une typologie des zones de collecte a ainsi pu être établie. En effet, on distingue désormais :

- une zone de collecte principale constituée globalement des départements de Maradi et de Zinder.
- deux zones de collectes secondaires:Konni-tounfafi/Badiguichiri/Dosso.
- deux zones de collectes marginales : Say/Kollo/Nord de Niamey.

Au sein de chacune de ces zones, on observe une identité propre dans l'évolution et le niveau des prix.

V.1.3 Prix à la collecte :

Comment les prix à la collecte ont-ils évolués au cours de la campagne ? Cette évolution a-t-elle été différente d'une zone à une autre ? La proximité du Nigéria influence-t-elle les variations de prix ?

On notera également que ces interrogations devaient permettre de mesurer le degré d'intégration des marchés à l'intérieur des différentes zones de collecte. Elle rejoignent de ce point de vue la question précédente.

On observera ainsi que dans la zone de collecte principale, les prix du mil sur les différents marchés suivis étaient sensiblement les mêmes.(Cette identité résulte d'une organisation pyramidale du processus de collecte par le réseau marchand haoussa, organisation reposant sur le principe d'avances de fonds du commerçant à ses collecteurs avec fixation d'un prix plafond lors des ordres d'achats, cf. D MARTINET : "Organisation et fonctionnement d'un réseau de commercialisation des céréales dans les départements de Maradi et de Zinder").

En outre l'étude des évolutions de prix révéla qu'au cours de la période de référence, le prix du sorgho était toujours inférieur à celui du mil, mais qu'il suivait néanmoins la même évolution. Enfin, le principe selon lequel les prix du Nigéria déterminent ceux du Niger fut confirmé.

V.1.4 Pénuries :

Les relevés de prix dans les zones déficitaires permettent-ils de déceler des pénuries de certains produits au cours de certaines périodes ? Les distributions d'aide extérieure ont-elles eu un impact sur le niveau des prix ?

En d'autre terme, l'idée était de savoir si le marché s'auto-régulait ou si, au contraire, l'approvisionnement des zones déficitaires rencontrait des difficultés. L'analyse de cette question a permis de mettre en évidence le rôle de stabilisation du marché joué par le secteur privé. De fait, il n'y a pas eu de pénurie sur les marchés déficitaires, l'absence de tensions sur le niveau des prix permettant de conclure à une relative auto-régulation du marché.

V.1.5 Substitutions :

Constate-t-on une substitution du maïs au mil chez le consommateur, du fait de son bas prix ?

On observe en effet une croissance remarquable du taux de pénétration du maïs dans le marché nigérien. Ce phénomène résulte vraisemblablement de la conjonction de deux facteurs : d'une part, de l'existence de surplus frontaliers suite aux bonnes récoltes du Nigéria et du Bénin et, d'autre part, d'un changement des habitudes alimentaires en milieu urbain.

V.1.6 Marges commerciales :

Comment a évolué l'écart entre les prix à la collecte et les prix à la consommation ? Peut-on estimer les marges des opérateurs économiques ? Le stockage privé joue-t-il un rôle régulateur ou spéculatif ? L'ensemble de ces interrogations a permis une première approche du comportement des commerçants et de leurs stratégies d'achat et de vente.

V.1.7 Niveau des prix de collecte :

Le niveau des prix de collecte en début de campagne a-t-il été très différent entre les deux campagnes considérées ? Pourquoi ?

Sur ce point, il fut établi que le niveau des prix céréaliers était plus élevé en 1990/1991 qu'au cours de la campagne précédente dont la production était meilleure. La principale difficulté de cette question est liée à l'estimation de la production. Il est toujours difficile de valider les estimations fournies par les services de l'Agriculture. L'objectif poursuivi est d'élaborer, à terme, un

indicateur prévisionnel des récoltes (détermination d'un prix de référence correspondant à une année de production normale).

V.2 INTERET DE LA DÉMARCHE

La méthode d'analyse retenue par le SIM Niger lors de cette première tentative d'investigation a permis :

V.2.1 Un diagnostic relativement précis du fonctionnement du marché :

Cette réflexion collective a en effet consolidé l'état des connaissances. Toutefois, il n'en demeure pas moins que de nombreuses incertitudes subsistent.

V.2.2 L'identification des zones d'ombre :

Celles-ci ont pu être observées en grande partie grâce à la méthode d'analyse retenue. De nombreux de recherche ont ainsi fait l'objet d'approfondissements ultérieurs notamment dans le second document d'analyse(1). D'une certaine manière, ce premier travail a jeté les bases d'un processus contenu d'amélioration de la connaissance.

V.2.3 Le perfectionnement du dispositif d'enquête :

L'amélioration objective de la connaissance des marchés s'est traduite par un réel progrès des méthodes de collecte. Par ailleurs, elle a permis d'évaluer la fiabilité de l'information et de recenser les données manquantes.

V.2.4 L'aide à la décision :

Comme nous l'avons vu à travers les exemples cités dans la première partie de cette contribution, l'analyse permet d'apporter un début de réponse aux besoins des décideurs. Elle fournit des éléments d'informations (même si ceux-ci demeurent encore insuffisants) dans divers domaines tels que le suivi de la sécurité alimentaire ou celui de la libéralisation des marchés.

En conclusion, la méthode d'analyse retenue par le SIM Niger s'avère relativement féconde pour répondre à un objectif d'amélioration de la connaissance du marché dans une optique d'aide à la décision, et ceci malgré la persistance de nombreuses insuffisances et contraintes(2).

VI. UTILISATION DES DONNÉES DU SIM PAR LE SAP

VI.1 Dispositif du SAP Niger

Le système d'Alerte Précoce a été mis en place en Août 1989 (réunissant tous les secrétaires généraux des ministères). Il est doté d'un secrétariat permanent placé sous la tutelle du Cabinet du Premier Ministre. Le Secrétaire permanent est chargé de coordonner, de suivre et d'animer toutes les opérations visant à détecter et à prévenir à temps utile les crises dues à la conjoncture défavorable et à déceler les tendances à long terme, l'évolution de l'équilibre alimentaire, sanitaire, nutritionnel et socio-économique, de proposer des mesures appropriées pour y remédier et en évaluer l'impact.

Les différents services nationaux qui collectent les informations primaires au SAP sont regroupés au sein des groupes techniques de travail (GTT) chargés de suivre les paramètres relatifs à chaque domaine intéressant le SAP. Le groupe de travail interdisciplinaire (GTI) assure la coordination des GTT et statue sur les résultats des travaux effectués par le SAP. Au niveau des régions, des cellules régionales et sous-régionales ont été créées et constituent les organes décentralisés du SAP. Elles s'appuient sur les services existant dans les départements et les arrondissements.

VI.2 Comment le SIM participe-t-il aux activités du SAP ?

Le SIM fait partie d'un groupe de travail du SAP, le groupe chargé du suivi des marchés céréaliers, des flux alimentaires et de l'aide alimentaire. Ce groupe suit un certain nombre de paramètres provenant essentiellement du SIM et permettant d'apprécier la tendance des marchés :

- Prix à la collecte
- Prix à la consommation
- Prix sur les marchés frontaliers
- Flux internes et externes
- Importations contrôlées
- l'Aide alimentaire.

unité des informations du SIM

Une fois les zones déficitaires identifiées grâce au suivi de la campagne et à la prévision des récoltes, l'observation des marchés permet de suivre la situation de zones et de déclencher l'alerte au moment opportun et de préconiser de

mesures à prendre. Les informations utilisées par le SAP concernent les prix, leur évolution dans le temps et dans l'espace.

L'évolution des prix à la consommation (principalement pour le mil et le sorgho) est analysée dans le temps (par rapport à l'année précédente ou par rapport à une année normale). Les écarts par rapport à la moyenne constitue un facteur important pour le SAP en ce sens qu'il permet de confirmer la situation déficitaire de la zone et montre que si l'écart est important que la zone est mal approvisionnée. L'évolution dans l'espace permet de classer les zones et d'ordonner les interventions.

L'évolution des prix à la collecte dans les zones excédentaires permet de prévoir une éventuelle tension sur les prix en zone déficitaire étant donné que ce sont les premiers qui déterminent les seconds.

L'orientation des flux saisonniers ou inter-annuels est un indicateurs très intéressant pour identifier la provenance et la destination des produits et le changement de typologie des marchés.

SYNTHESE DES DÉBATS

Emmanuel GREGOIRE (ORSTOM)

L'originalité et la qualité du dispositif mis en place au sein de l'OPVN ont été reconnues : dans un domaine aussi vital que le commerce des céréales, le Niger dispose désormais d'une source d'information régulière sur les prix, les flux et la stratégie des commerçants. La question a été posée de savoir si un tel dispositif est transposable à d'autres secteurs d'activités économiques.

Du point de vue méthodologique, quelques remarques ont été faites :

- Ces enquêtes qui se déroulent sur une longue période, ne risquent-elles pas d'être routinières ? Y-a-t-il un système de contrôle dans la collecte des données (à cela, a été répondu qu'il y a effectivement des contrôles inopinés).
- La difficulté d'évaluer le poids des sacs sur les marchés a été débattu : la nécessité d'étalonner s'est avérée indispensable au recueil de mesures exactes.
- Le problème de l'évaluation du stock des commerçants a été aussi évoqué dans la mesure où le SIM n'est pas mandaté pour cela.
- Le SIM fonctionnant sur des financements extérieurs, s'est posé la question de sa pérennisation. Celle-ci pourrait être le fait de l'OPVN.

Du point de vue du marché céréalier, les points suivants ont été notés :

- Le SIM a apporté une plus grande transparence au marché et les prix entre les marchés ont parfois été harmonisés après diffusion à la radio.
- Les commerçants ont leurs propres réseaux d'informations et disposent d'agents qui suivent régulièrement l'état des récoltes et les cours des céréales. En cela, ils exercent une forte influence sur les paysans les obligeant parfois à brader leurs récoltes.
- Toutefois, les relevés montrent que leurs marges ne sont pas très élevées, la concurrence semblant jouer et les comprimer. Elles peuvent cependant augmenter quand se manifeste sur le marché un gros acheteur tel que l'OPVN.

- Les flux entre le Niger et le Nigéria se sont inversés : il y a quinze ans, c'était du Niger que partaient des céréales vers le Nigéria. A présent, c'est le contraire, la dévaluation de la naira n'étant pas étrangère à cette évolution

- Les commerçants nigériens, à la recherche de francs cfa se rendent de plus en plus eux-mêmes au Niger où ils pratiquent des prix de dumping, court-circuitant les commerçants locaux, notamment dans les régions de Niamey et Dosso.

- La libéralisation n'a eu guère d'impact sur le marché, le rôle de l'OPVN étant autrefois modeste (15% de la commercialisation) car son monopole était contourné par les commerçants. Toutefois, les avis ne sont pas unanimes sur ce point, certains estimant que la libéralisation s'est faite aux dépens des paysans qui tirent moins bien partie de la vente de leurs récoltes

Du point de vue des consommateurs, il faut noter les deux points suivants :

- La substitution maïs/mil est nette car le premier est très apprécié pour sa pâte et demande moins de travail de préparation que le second, ce qui est important notamment en ville.

- Le riz remplace aussi souvent le mil pour les mêmes raisons.

- BDRN Banque de Développement de la République du Niger
- CDN Crédit du Niger
- CNCA Caisse Nationale de Crédit Agricole
- BIN Banque Islamique du Niger
- BCCI Banque of Crédit and Commerce International

A côté des institutions détentrices du statut de banque, il existe deux "établissements financiers" qui sont tous deux en difficulté:

- CPCT Caisse de Prêts aux Collectivités Territoriales
- CNE Caisse Nationale d'Épargne

Enfin il convient d'ajouter le Centre de Chèques Postaux (CCP) qui ne possède ni le statut de banque ni celui d'établissement financier. Il est considéré comme un guichet de collecte de dépôts pour le compte du Trésor.

Derrière une apparente diversité du système se cache en fait une concentration de l'activité bancaire au profit de la BIAO. Les totaux de bilan des banques en activité normale sont en effet, en milliards de FCFA, au 30/9/91:

- BIAO 32,8
- BALINEX 18,7
- SONIBANK 14,6
- NIB 11,4

La BIAO représente donc un peu plus de 40% des banques en activité normale.

La part des banques en difficulté dans l'ensemble du système peut être mesurée par celle de leur dépôts (non remboursés):

(en milliards de FCFA)	31/12/91	31/12/92
Total des dépôts dans les banques :	76,7	79,7
dont BDRN	20,4	22,4
CDN	0,0	0,1
CNCA	0,7	0,7
BCC	6,7	0,0
BIN	2,6	2,7

Seule la BDRN continue donc à peser d'un certain poids sur le système bancaire.

Enfin deux indications complètent les ordres de grandeur des unités qui constituent le système financier (en milliards de FCFA au 30/9/91) :

- CPCT, total du bilan: 2,7
- CCP, total des dépôts des particuliers et entreprises: 1,7

Schématisé grossièrement, le système financier du Niger se compose donc d'une grande banque en activité normale, la BIAO, de trois banques moyennes en activité normale, et d'une banque en liquidation, la BDRN.

II EXAMEN DU BILAN DE L'ENSEMBLE DU SYSTEME BANCAIRE DU NIGER

L'interprétation de la situation des banques telle que la fournit la BCEAO est difficile dans la mesure où elle agrège des banques saines et des banques en difficulté ou en liquidation.

L'examen de celle-ci (tableau 1) permet cependant de faire deux remarques.

En premier lieu l'actif net des banques hors BDRN est positif:

Actif net (Fonds propres + bénéfiques (résultats du passif) - pertes (résultats de l'actif) fin 1992 (en milliards de FCFA) =

- Toutes banques	-14,4
- BDRN	-24,1
- Toutes banques hors BDRN	+9,7

Ce résultat n'assure cependant pas que la valeur nette de l'ensemble des banques hors BDRN soit positive dans la mesure où un volume important de crédits douteux est maintenu à l'actif. Le montant de l'actif net hors BDRN peut être relativisé de deux façons.

La première consiste à le rapporter au total de l'actif des banques hors BDRN qui peut être évalué autour de 140 milliards. L'actif net apparaît alors faible, de l'ordre de 6,9% du total du bilan, inférieur à ce qui est généralement conseillé par les règles prudentielles.

Il est également possible de rapporter l'actif net à l'encours des crédits douteux qui apparaissent au bilan (en valeur nette, c'est-à-dire hors provisions pour dépréciation). Leur montant vaut, fin 1992, 37,8 milliards de FCFA toutes banques confondues. Si on admet que les comptes de la BDRN ont été largement épurés des crédits douteux, on conclut alors que la fragilité du système bancaire hors BDRN est loin d'avoir disparu.

En second lieu, le système des banques commerciales est globalement prêteur à la Banque centrale pour un montant égal, à la fin 1992, à 16,4 milliards de FCFA (Réserves-Crédits de la Banque centrale). Cet état de chose traduit le manque d'opportunité de crédits rentables auquel les banques font face.

III EXAMEN DES BILANS DES PRINCIPALES BANQUES

Par principales banques on entend ici trois des quatre banques en activité, la BIAO, la NIB et la SONIBANK (le bilan de la BALINEX étant d'une conception trop

différente des autres pour pouvoir donner lieu à une analyse comparative) ainsi que celui du CDN, la plus saine des banques en difficulté.

Deux aspects des bilans bancaires seront successivement abordés: celui des résultats et de l'actif net puis celui du type d'activité prédominant auquel se livre chacune des banques concernées.

Pour ce faire il est utile de consulter les tableaux 2 à 5 qui fournissent les bilans condensés des quatre banques, en millions de FCFA et en pourcentage du total du bilan au 30/9/91 ainsi que le tableau récapitulatif de la page suivante.

TABLEAU 6 : BILANS EN NET (ACTIF-PASSIF OU PASSIF-ACTIF POUR CERTAINS POSTES) DES QUATRE PRINCIPALES BANQUES (en millions de FCFA au 30/9/1991)

	BIAO	NIB	SONIBANK	CDN
Caisse, Banque cent. banques (net)	10951,1	10589,3	7079,8	-1101,4
Crédits	15917,1	321,3	5258,8	4150,5
Autres comptes (net)	2871,9	169,0	35,7	911,7
TOTAL	29740,1	11079,6	12374,3	3960,8
Gouv. et inst.int.non f. (net)	1107,0	1714,6	1809,6	-4,2
Dépôts	25949,2	8834,1	8546,9	1241,2
Provisions	20,4	19,5	8,4	0,0
Actif net	2663,5	511,5	2009,5	2723,8
TOTAL DU BILAN (en valeurs non compensées)	32827,8	11444,9	14602,0	6466,0
<u>Indicateur de solvabilité</u>				
Actif net/total du bilan (en %)	8,1	4,5	13,8	42,1
<u>Indicateur de liquidité</u>				
Caisse, Banque cent. banques (net) /total du bilan (en %)	33,3	92,5	48,5	-17,0

Résultats et actif net

Le CDN est le seul à afficher des pertes mais celles-ci sont réduites relativement à l'actif net (0,9 contre 2,7 milliards de FCFA). Son indicateur de solvabilité est d'ailleurs très supérieur à celui des autres banques. L'avenir de cette institution dépend de celui de son portefeuille de crédit. Au 30/9/91 sur un montant brut de 5,4 milliards, seuls 1,2 milliards sont provisionnés. La question est donc de savoir si cette provision est suffisante. On peut penser que non surtout si l'on se réfère aux provisions pratiquées par des banques plus saines.

Ainsi, la BIAO, sur un montant brut de crédits de 21,7 milliards a retenu 5,8 milliards de provisions alors que ses crédits, à plus court terme que ceux du CDN, sont vraisemblablement moins exposés. Il est vrai qu'il y a peut-être, dans le cas de la BIAO, le souhait de parvenir à un résultat positif mais faible (1,8 millions de FCFA sur un total de bilan de près de 33 milliards).

La NIB, excédentaire au 30/9/91 n'en est pas moins dans une situation délicate compte tenu du très faible montant de son actif net (0,5 milliards pour un total de bilan de 11,4 milliards) laminés par des pertes antérieures.

La SONIBANK réalise un résultat limité (9,5 millions) malgré une politique de provisions qui ne semble pas excessive (40,7 millions de provisions pour dépréciation des titres de participations sur un montant brut de 305 millions, 92,8 millions de provisions pour dépréciation des créances douteuses sur un montant brut de 5351,6 millions).

Activité

Le CDN se distingue des autres banques en ce qu'il n'est pas prêteur à la Banque centrale. Les crédits qu'il consent à l'économie sont supérieurs aux dépôts qu'il en reçoit (64% contre 19%). Contrairement aux autres banques, le CDN et donc dans une situation de sous-liquidité qui pourrait éventuellement le conduire à des difficultés dans le cas où la BCEAO souhaiterait réduire ses concours à cet établissement.

La NIB est à l'extrême du comportement opposé puisque 94,5% de son actif est déposé à la Banque centrale alors que 77,2 % de ses ressources sont des dépôts de l'économie. Malgré cette activité, que l'on pourrait croire sans risque, la banque est, on l'a vu, en difficulté.

La SONIBANK et la BIAO sont dans une situation intermédiaire, comparativement aux deux situations précédentes: elle ont une activité de crédit importante ; néanmoins elles prêtent moins à l'économie qu'elles n'en reçoivent en dépôts: 36% contre 58,5% dans le cas de la SONIBANK, 48,5% contre 79% dans le cas de la BIAO. Toutes deux maintiennent un fort pourcentage de leurs emplois en dépôt à la Banque centrale: 52,6% pour la SONIBANK, 35,2% pour la BIAO.

IV ANALYSE DE LA RENTABILITÉ DE LA DISTRIBUTION DU CRÉDIT

Les tableaux 7, 8 et 9 fournissent les comptes de résultats résumés des trois banques pour lesquelles il a été possible de les obtenir. Ils peuvent être résumés comme suit:

TABLEAU 10: PRODUIT NET BANCAIRE ET CHARGES DE GESTION (en % du total des produit).

	BIAO	SONIBANK	BALINEX
Produit net bancaire	43,9	46,9	-2,9
Charges de gestion	42,7	44,5	66,3
Résultat (PNB-ch. de ges.)	1,2	2,4	-69,2
Ch. de ges./total du bilan (en %)	5,9	3,3	3,6

Les charges de gestion incluent les consommations intermédiaires, les frais de personnel, les dotations aux amortissements, les impôts et taxes, en bref toutes les charges non financières. Les dotations aux provisions, directement liées à la qualité des créances sont considérées comme des charges financières.

La BIAO apparaît comme ayant les charges de gestion les plus élevées, en % du total du bilan. C'est néanmoins l'étude de la rentabilité de son exploitation qui est proposée ici pour plusieurs raisons:

- La BIAO est, de part sa taille, représentative du système bancaire nigérien.
- La SONIBANK et la BALINEX présentent chacune des particularités qui les rendent non significatives d'une activité de banque universelle: la BALINEX est spécialisée dans le financement du commerce extérieur, essentiellement du transit ; la SONIBANK, qui a repris une partie des activités de la BDRN, est à la fois de création trop récente et trop marquée par sa filiation pour être représentative.
- La BIAO semble plus saine que les autres banques de la place.
- Pour des raisons d'externalités qui seront développées plus loin, la distribution de crédit risqué peut être plus facilement attendue de la part d'une grande banque que de banques moyennes ou petites.

Seront successivement analysées la rentabilité de la BIAO et les externalités du système bancaire.

Les conditions d'exploitation de la BIAO

L'ensemble des charges de gestion représente 5,9% du total du bilan. Il s'agit là d'un coefficient moyen. S'il est maintenu à la marge, ceci signifie que tout développement de l'activité, qui est nécessairement simultanément distribution de crédit et collecte de ressources s'accompagne d'un coût très important puisque le taux ci-dessus est commensurable à un taux d'intérêt. Une augmentation de 100 de la taille du bilan doit s'accompagner d'un écart entre le

coût des ressources et le taux des emplois au moins égal à 5,9% et même supérieur pour tenir compte du risque des emplois.

Un abattement pourrait être apporté à ce taux pour obtenir un taux marginal; il dépend de l'état de surcapacité des différents services de la banque.

Il convient cependant de noter que le calcul du coût réel de la distribution du crédit pourrait conduire à prendre en compte des effets jouant dans le sens de l'augmentation de ce pourcentage. En effet, 5,9% représentent les charges de gestion de l'ensemble des activités de la banque. Or la distribution du crédit est sans doute plus coûteuse que d'autres opérations, en particulier les dépôts auprès de la Banque centrale.

Quoi qu'il en soit, les charges de gestion semblent importants au regard de l'écart maximal autorisé entre le taux débiteur et le taux des dépôts à la Banque centrale, qui représente le coût marginal financier du crédit (non compte tenu d'externalités qui seront traitées plus loin): 6,9%.

Il convient de remarquer que l'écart auquel il est souvent fait référence est celui qui sépare le taux débiteur maximal du taux d'escompte et qui vaut 5%. L'écart pertinent, pour une banque surliquide est cependant celui qui est considéré ici.

Une autre façon de prendre la mesure de l'ampleur des charges de gestion de la banque est de les confronter au Produit net bancaire défini comme différence entre les produits et les charges financiers. Il apparaît alors dans le cas de la BIAO (mais aussi dans celui de la SONIBANK) que les charges de gestion sont très proches du produit net bancaire de sorte qu'une faible augmentation des premières ou diminution du second conduirait à un résultat négatif.

Les externalités du système bancaire

Les dépôts de la clientèle (au sens large, incluant les bons de caisse) sont pour environ 60% des dépôts assez fortement rémunérés ("Dépôts à terme, bons de caisse").

Les conditions de rémunération des dépôts de cette deuxième catégorie sont relativement défavorables aux banques. L'écart entre le taux débiteur maximum et le taux créditeur minimum des bons de caisses de 6 mois à 1 an et de montant supérieur à 500 000 FCFA vaut 8%, c'est-à-dire de l'ordre de grandeur des charges de gestion.

Restent les comptes disponibles par chèques ou virement qui sont peu rémunérés. Le taux apparent de leur rémunération (obtenu en rapportant au poste du bilan concerné le poste correspondant du compte de résultat) est 2,7% (calcul sur la base d'informations non fournies dans les tableaux de la note).

La question qui se pose alors est de savoir la part de la monnaie créée par la distribution de 100 de crédit supplémentaire qui revient à la BIAO sous forme de dépôts faiblement rémunéré.

Pour ce faire il peut être utile de disposer du tableau 11 qui fournit, à la fin de septembre 91 la structure de la masse monétaire et, en particulier, la part de la BIAO dans la collecte de la monnaie.

Cette dernière permet de connaître ce qui revient à la banque en cas de distribution supplémentaire de crédit. Apparemment, pour 100 de monnaie créée, la BIAO ne recevrait que 20. Il faut cependant tenir compte de ce que, dans les dépôts auprès du système bancaire du tableau 8 figurent les dépôts auprès des banques en liquidation, en particulier la BDRN. On admettra que la BIAO reçoit, marginalement, 50% de la monnaie créée, soit, pour 100 de crédit, 20 sous forme de dépôts peu rémunérés et 30 sous forme de dépôts bien rémunérés.

Les recettes et les coûts attendus d'un crédit supplémentaire de 100 sont alors les suivants:

- <u>Produit du crédit</u> : 100 à 17%=17	
- <u>Coût des ressources</u> :	Retraits de dépôts au marché monétaire 50 à 10%=5
	Dépôts bien rémunérés 30 à 9%=2,7
	Dépôts peu rémunérés 20 à 2,5%=0,5
Total = 8	

Toutes externalités prises en compte la marge financière qui sépare le produit d'un crédit de son coût est de $17-8=9\%$. Elle est supérieure à la seule différence entre le taux du crédit et celui des dépôts au marché monétaire, 6,9%. Cet avantage ne vaut que pour la BIAO. Il disparaît pour une petite banque (c'est-à-dire n'importe qu'elle autre banque de la place) qui ne peut collecter qu'une faible part de la monnaie créée en contrepartie du crédit consenti. C'est une des raisons pour lesquelles l'analyse de la distribution du crédit a été limitée à la seule BIAO.

La marge ainsi dégagée laisse cependant, après déduction des charges de gestion, 5,9%, un écart trop faible pour compenser le risque des crédits non liés au financement du besoin en fonds de roulement, mais destinés à financer des investissements, par nature plus risqués.

SYNTHESE DES DÉBATS

JOACHIM LAMA (UNIVERSITÉ DE NIAMEY)

Les nombreux thèmes abordés dans la discussion ont porté principalement sur la démarche de l'auteur et sur des aspects concrets du problème du crédit au Niger.

Au regard de la méthodologie, il a été observé que l'analyse du crédit au Niger dans un environnement capitaliste est une approche partielle pour deux raisons : Premièrement, la coexistence des secteurs financiers formel et informel a pour conséquence la segmentation du marché du crédit. Elle oblige de plus à nuancer les propos sur la faiblesse voire la nullité de l'épargne au Niger ; celle-ci pouvant être soit constituée en nature, soit mobilisée hors du circuit bancaire par le système des tontines. Deuxièmement, le système bancaire nigérien est hétérogène, notamment à cause du système bancaire islamique assez méconnu. Peut-il, face aux difficultés du système bancaire occidental, présenter une alternative ?

La réponse est, semble-t-il (selon les praticiens), négative. En effet l'État est, souligne-t-on, laïque au Niger. De plus, les principes officiels de fonctionnement des banques islamiques reposent sur des réalités qui ne sont pas très éloignées des modes de gestion des banques occidentales. L'intérêt est interdit dans les systèmes de banque islamique. Mais il s'agit davantage de l'usure ; le partage du profit étant licite. Il faut ajouter que les banques islamiques prennent des commissions administratives qui sont assez voisines des taux d'intérêt classiques ; l'islam n'a jamais dit qu'il fallait travailler gratuitement pour autrui.

La conclusion pessimiste de l'auteur relativement à la possibilité de crédit bancaire abondant dans la conjoncture économique actuelle a suscité dans le public des propositions de rémunération des dépôts à vue et de relèvement des taux d'intérêt débiteurs. Malheureusement ces solutions seraient inefficaces ; le comportement des banques s'expliquant plus par la préférence pour la sécurité que le rendement. Il a été remarqué que cette aversion pour le risque s'est renforcée avec la faillite de la Banque de Développement de la République du Niger (BDRN). Pendant son fonctionnement, la BDRN aurait accru l'insouciance, l'audace des emprunteurs. Le problème de la BDRN a été perçu comme un problème de gestion et d'éducation de la clientèle ; l'État étant un mauvais gestionnaire.

Le fait que le crédit bancaire est indispensable au progrès économique, a été souligné. Les banques doivent prendre des risques, estime-t-on, quitte à le faire collectivement. Pour les assister, une proposition de création de "cabinet

autonome" a été faite qui étudierait les dossiers de demande de crédit, suivrait l'exécution des projets. Cette proposition a soulevé les questions suivantes : le cabinet fonctionnerait aux frais de qui ? Quels engagements découleraient des résultats de ses travaux ? Qu'est-ce qui en garantirait la qualité par rapport aux pratiques des banques elles-mêmes ? Ces questions n'ont pas eu de réponses satisfaisantes, mais la proposition ne manque pas d'intérêt dans la mesure où pendant la discussion, le problème de la faible productivité et de la qualification insuffisante de la plupart des agents des banques du Niger a été posée.

SEANCE N° 5 :**LES MÉCANISMES DU SECTEUR DES BTP AU NIGER**

Séance du Jeudi 11 Mars 1993

Roger NIGNON (NIGETIP)

I . L'ENVIRONNEMENT SOCIO-ÉCONOMIQUE GÉNÉRAL

Le Niger a entrepris à partir de 1983, des programmes d'ajustements macro économiques dans un contexte général caractérisé par :

- un environnement naturel défavorable : aléas climatiques frontières commune avec le Nigéria, démographie galopante ...
- la présence d'une ressource minière, l'uranium qui demeure la source primordiale des recettes d'exportation et dont les perspectives de prix de vente sont à moyen terme peu favorables.
- le relatif essoufflement des mesures d'urgence prises pour que le pays retrouve une dynamique de croissance soutenue.
- la persistance de la crise économique,
- le déclin des théories macro-économiques relatives aux économies les moins avancées.

Pour comprendre l'environnement socio-économique du pays, il est nécessaire de conduire une analyse qui nous invite à un réexamen de l'évolution économique au regard des faits.

Nous caractériserons cette recherche de 3 façons :

1. Le choix de la période 1983-1989 qui correspond à la phase de mise en oeuvre des programmes d'ajustement structurel.

2. Nous ferons la différence entre ce qui, dans le mode de développement est dû aux facteurs exogènes, indépendantes de la volonté politique du pays et ce qui est dû aux facteurs de politique économique.

3. Nous examinerons aussi les structures, les changements de structures et les performances économiques, sans pour autant oublier de traiter de façon implicite et quantitative, des politiques qui ont pu conduire aux structures et aux performances analysées d'autre part.

Nous limiterons notre champ d'investigation aux quatre catégories d'indicateurs de mode de développement :

1. Les indicateurs de performance qui sont relatifs aux résultats obtenus en matières de développement,
2. Les indicateurs de besoins essentiels qui reflètent la situation de l'environnement social du pays et des conditions de vie de ses populations,
3. Les indicateurs de structures et de changement de structures observés à l'intérieur du pays,
4. Les indicateurs de politique économique qui permettent de mesurer l'importance de la politique des dépenses publiques et de leur structure.

Ces indicateurs répondent en effet aux conditions suivantes:

- ils ont une signification théorique précise dans le contexte économique actuel,
- ils sont disponibles et sont suffisamment fiables même si une critique de certaines sources est nécessaire.

1.1 - Les performances réelles en matière de croissance économique

1.1.1 - Les indicateurs

Les principales variables que nous avons retenues sont le produit intérieur brut et les productions agricoles.

Les variables exogènes les plus explicites sont:

- la population totale dont la croissance reflète l'évolution des facteurs de production.
- les variations de la pluviométrie dans un climat caractérisé par des sécheresses récurrentes.

1.1.2 - Les résultats

Au cours de la période 1983-1989, la croissance économique générale, reflétée par l'évolution du P.I.B. au prix courant du marché est négative dans son ensemble (baisse de 2 %).

Cette évolution se trouve confrontée à deux grandes tendances, à savoir l'explosion démographique et la dégradation accélérée de l'environnement.

Ces deux phénomènes se traduisent quantitativement par le fait que la croissance démographique n'a cessé de s'intensifier, malgré des périodes de sécheresse, pour dépasser à partir de 1986 le taux exceptionnel de 3 %.

L'accroissement de la population qui devrait en fait affecter positivement la croissance de la production sous l'hypothèse qu'un marché plus vaste autorise une plus grande diversification des productions, n'a donc pas été une source d'accroissement des potentialités économiques.

Deux hypothèses pourraient être retenues:

- la position géographique du pays, enclavé et soumis à des aléas climatiques. Cette variable exogène voit son illustration dans le secteur agricole dont la production a diminué de plus de 7 % au cours des 7 dernières années. La pression démographique aidant, le revenu moyen par habitant n'a cessé de se réduire (environ - 18 % sur la période considérée). Quant à la production agricole par habitant, elle est passée de 24.186 FCFA à 19.252 FCFA (soit une diminution de plus de 20 %).
- la dotation du pays d'une ressource minière, l'Uranium dont les règles du marché ne sont pas bien connues. Sa contribution dans l'amélioration des comptes nationaux s'est trouvée très rapidement jugulée par la chute brutale puis continue des prix de ventes. Traduit quantitativement, la production minière a connu une baisse en valeur de plus de 18 % entre 1983-1988.

L'évolution du P.I.B. en francs constants confirme le rôle désastreux de la sécheresse des années 1983 et 1984. Elle a contrarié les efforts d'ajustement en provoquant une chute de 16,8 % du P.I.B.. L'accélération des programmes d'ajustement voit l'amélioration éphémère du P.I.B. qui s'est accru au rythme moyen d'environ 5 %, pour connaître une diminution relative en 1987 (-1 %). Les causes de ces dérapages sont nombreuses, elles apparaissent dans l'analyse des autres indicateurs.

1.2 - La croissance et la satisfaction des besoins essentiels

Nous retiendrons comme indicateurs de besoins essentiels: la santé et l'éducation et comme variables représentatives de ces besoins essentiels :

Pour la santé :

- l'espérance de vie à la naissance,
- le taux brut de mortalité,
- le taux de mortalité infantile.

Pour l'éducation :

- le taux d'alphabétisation,
- le taux de scolarisation dans le primaire,
- le taux de scolarisation dans le secondaire.

1.2.1. L'évolution du niveau des indicateurs de besoins essentiels

De façon générale, les indicateurs de besoins essentiels se sont améliorés au Niger. Le pays a vu son espérance de vie progresser de 8 ans, son taux de mortalité infantile baisser de 35 %, son taux brut de mortalité diminuer de 9 %, son taux de scolarisation primaire et secondaire respectivement doubler et être multiplié par 6.

La pente d'évolution de ces indicateurs a commencé à s'infléchir dès 1980, la détérioration de l'économie se fait en outre sentir sur ces indicateurs. Les performances de scolarisation n'ont pas atteint les niveaux escomptés et la conséquence immédiate est une régression de ce taux avec tous ses effets négatifs sur le marché de l'emploi.

Le ralentissement du programme de création de classes nouvelles et celui conjoint des dépenses en matière de santé illustrent la faible diminution des taux de mortalité (- 3 % entre 1980 et 1986 pour le taux brut de mortalité et - 5 % pour le taux de mortalité infantile).

Il montre en outre que le niveau de santé est fortement associé au niveau d'éducation qui en favorisant la compréhension de certains phénomènes, notamment les règles d'hygiène et de nutrition, peut avoir une action bénéfique sur la santé.

1.3 - L'évolution des indicateurs de structure

Le poids relatif des principaux secteurs de production sera exprimé en termes de contribution au P.I.B..

1.3.1. Analyse de la répartition effective du PIB. par grands secteurs

Quelque soit la période envisagée, la part de l'agriculture n'a cessé de décroître. Les variables exogènes telles que la sécheresse ne sont pas déterminantes dans

l'évolution structurelle de la production. Ce secteur a beaucoup d'influence sur la croissance économique globale et sur l'emploi.

Quand au secteur minier, très important pour le pays, il participe peu aux performances de l'économie.

Il est particulièrement intéressant de noter que l'Uranium a toujours été associé aux performances économiques du pays. Cette relation est historique et voit sa source dans l'augmentation extraordinaire de la valeur retenue de l'Uranium constatée à partir de 1976. Sa contribution dans le P.I.B. a chuté en francs courants de 1,6 % (soit une variation de plus de 19 %). Ce secteur autour duquel a été mise sur pied la politique économique du pays, ne peut plus (et ne pourra pas à moyen terme) soutenir financièrement les efforts de redressement économique, car la baisse du prix de l'uranium a eu un impact négatif sur les financements publics.

Le secteur manufacturier s'est relativement peu développé malgré un réel dynamisme de secteur informel. Ce secteur est soumis à deux contraintes fondamentales : dépendance de l'extérieur et demande intérieure faible.

La proximité du Nigéria et la faiblesse de la monnaie nigériane, la Naira, constituent une contrainte essentielle: les commerçants et les particuliers profitent du fort taux de convertibilité du CFA sur le marché noir pour acheter des produits qui viennent en définitive concurrencer sur le marché intérieur, l'offre des entreprises nationales.

La demande globale de la population n'a pas connu le développement escompté car les revenus réels des paysans ont diminué et la stagnation nécessaire des salaires a réduit le pouvoir d'achat, déjà peu élevé, de la population urbaine .

En résultats économiques réels, le pays semble être passé d'une politique très favorable au secteur primaire vers une politique moins orientée vers l'agriculture (les aléas climatiques ne justifiant pas à eux seuls le déclin des performances agricoles).

La situation du secteur tertiaire est très contrastée au sein du groupe d'indicateurs retenus et nécessiterait une étude à elle seule. En termes de valeurs ajoutées, la moyenne obtenue au cours des 6 dernières est de 42 % du P.I.B. et est supérieure aux valeurs constatées au cours de périodes antérieures.

L'évolution du tertiaire s'est caractérisée par une augmentation au cours des 5 premières et un léger fléchissement en 1988, il faudrait cependant vérifier si ce léger fléchissement est le prélude d'une amélioration des ratios économiques ou juste un phénomène conjoncturel (il serait intéressant d'avoir les chiffres officiels de 1989).

La branche des transports plafonne autour de 4 %, tout en subissant les effets de la mévente de l'uranium, tandis que le commerce, directement lié à la situation économique du Nigéria, est affecté par les contrecoups de la crise (- 2,2 % entre 1983 et 1988, soit une variation de - 14,4 %).

L'étude du rapport valeur ajoutée par le secteur public complète l'analyse. le secteur public représente en moyenne 11 % du P.I.B. mais plus inquiétant est l'augmentation de cette part au cours de la période d'ajustement (+ 2,8 % soit une variation de + 31 %).

1.3.2. Analyse des autres indicateurs de structure

Les difficultés de la balance des paiements, éprouvées ces dernières années du fait d'un endettement extérieur excessif (+ 14,5 %) viennent rappeler l'avantage que constitue l'épargne pour le développement régulier de l'économie.

L'évolution des principaux ratios font apparaître la médiocrité des performances en matière d'épargne et surtout la stagnation de ces indicateurs au cours de la période. Le taux d'épargne intérieur a reculé de plus de 4 % et le taux d'épargne national ne s'est accru que de 11,1 % sur 6 ans.

L'ouverture commerciale de l'économie sur l'extérieur aurait pu jouer un rôle positif sur le taux d'épargne. Mais son action a été faussée par l'impact négatif de l'instabilité des recettes d'exportation de l'uranium : le taux d'exportation a diminué de 24 %, c'est-à-dire au même rythme que le taux d'importation.

1.4 - Le poids des politiques économiques

Deux constatations s'imposent :

- la hausse continue de la part des dépenses courantes de fonctionnement qui passent de 43,0 % des dépenses budgétaires globales à 59,1 % (soit une variation de plus de 37 %).
- la baisse corrélative du niveau des investissements publics (variation de - 26,8 %).

Ramenées en pourcentage du P.I.B., les dépenses budgétaires de fonctionnement ont connu une hausse importante de plus de 42 %, alors que celles relatives aux investissements publics ont reculé de plus de 24 %.

L'évolution de ces ratios montre que :

- la politique économique réelle suivie par le Niger n'a pas favorisé les investissements productifs,
- le financement des dépenses de fonctionnement, objectif à court terme, a beaucoup plus prévalu. Cette orientation est très nette dans l'évolution

de la part des salaires dans les dépenses budgétaires (variation de + 27,9 %),

- la politique d'investissements publics sociaux qui aurait pu jouer un rôle positif sur l'amélioration des indicateurs de performances n'a pas répondu aux objectifs des programmes structurels, car il fallait faire face aux dépenses courantes de fonctionnement,
- le poids du remboursement de la dette s'est aussi accru alors que les programmes prévoient une réduction de celui-ci.

1.5 - Le modèle de développement réel

Le modèle qui se dégage de l'analyse des principaux indicateurs de performances économiques peut se résumer comme suit :

- une croissance économique instable et non soutenue,
- un environnement peu propice au secteur primordial de l'économie, l'agriculture. Une variable exogène très importante, les aléas climatiques.
- une démographie galopante associée à un taux de mortalité encore très élevée et une faible espérance de vie à la naissance,
- une politique économique qui n'arrive pas encore à contenir les dépenses de fonctionnement, pour favoriser les projets d'investissements productifs,
- Une industrie toujours embryonnaire qui doit faire face à des contraintes externes et internes,
- Un secteur minier en pleine crise de croissance et des indicateurs qui soulignent en outre le niveau de dépendance de l'économie nigérienne vis à vis d'un seul produit minéral, l'uranium dont la sauvegarde demeure une nécessité primordiale.

2.1 - Les déterminants macro-économiques du secteur des BTP

2.1.1 - Le secteur des BTP dans l'économie nigérienne

La branche des bâtiments et T.P. mérite une attention particulière, il se caractérise par une forte présence du secteur informel et reflète en partie la politique d'investissement du pays.

L'évolution du secteur des BTP au sein des principales composantes du P.I.B. entre 1983 et 1989 montre la part relativement faible de cette branche d'activité et les fluctuations nettes de ses performances au cours de la période considérée.

Le secteur des BTP a très largement profité du secteur minier, d'après certaines estimations, il aurait connu une croissance réelle d'environ 15% par an entre 1975 et 1977, puis de 30% entre 1977 et 1980. Les causes de ce dynamisme furent les chantiers importants comme ceux de la route Tahoua-Arlit, de la mise en valeur de la mine de charbon de Annou Araren (Sonichar) et des aménagements urbains d'Arlit et d'Akokan.

Du fait de la récession économique, la part des BTP dans l'économie s'est largement détériorée, passant de 7% en 1980 à 3,5 % en 1985. Sa moyenne qui se situe au dessus de 3 % n'est cependant pas négligeable si nous la comparons à celle des pays de la sous-région à niveau de développement égal.

Les difficultés du secteur des BTP ne sont pas directement imputables à la réduction du niveau des investissements publics. On constate en effet que les parts relatives aux investissements routiers et à la réalisation d'infrastructures sociales ont été très importantes au cours de cette période.

La réduction d'activité a été accentuée par d'autres facteurs tenant aux difficultés du secteur manufacturier et aux effets indirects des principaux plans de redressement mis en oeuvre à partir de 1983.

Cette situation a contribué au phénomène d'atomisation de la branche, résultat d'une informalisation croissante du secteur et principalement de sa composante "bâtiments". La répartition des entreprises des BTP par classes d'effectifs. permet de faire les remarques suivantes :

- Durant l'année 1978, le nombre d'entreprises des BTP a presque doublé par rapport aux années antérieures, il s'est ensuite réduit de moitié en 1984.
- La répartition par classe d'effectifs s'est aussi modifiée, le nombre de grandes entreprises a commencé à se réduire dès 1980 alors que les petites entreprises et les tâcherons se sont développés.

En 1978, plus de 39 % des entreprises du secteur des BTP employaient au moins 100 personnes. En 1988, elles ne représentent que 13 % de l'ensemble. Pour les petites entreprises de moins de 10 personnes, le rapport est passé de 13 % en 1978 à environ 40 % en 1988.

L'importance du secteur informel, eu égard au secteur moderne des BTP est beaucoup plus frappante si on se réfère à leur contribution respective au P.I.B.. La contribution du secteur moderne des BTP est passée de 29,2 milliards de FCFA en 1980 à 9,8 milliards de FCFA en 1984, elle connaît une légère hausse en 1986 et 1987 pour s'effondrer à 7,1 milliards de FCFA en 1988.

Parallèlement, le P.I.B. du secteur informel des BTP a connu une hausse continue d'année en année pour finir par atteindre celui du secteur moderne des BTP et par le dépasser largement en 1988.

La morosité des investissements privés dans les bâtiments a donc davantage profité aux petites et moyennes entreprises nationales qui ont su maintenir leurs activités de construction de maisons individuelles dans les centres urbains. Par leur segmentation, leur flexibilité et par le biais de la sous-traitance ces entreprises ont su entretenir leur dynamique de développement ou de survie dans une situation économique peu favorable aux grands projets d'infrastructures.

La pénurie actuelle de marchés peut cependant induire la création d'entreprises purement ad hoc lorsqu'une offre est lancée. Ces créations d'entreprises liées à offre particulière et purement spéculatives faussent les données et le nombre d'entreprises réellement aptes à exécuter des travaux peut ainsi être surestimé dans les différentes statistiques disponibles.

Le phénomène d'atomisation de la branche des BTP peut s'apprécier par l'évolution de la contribution du secteur informel des BTP dans le P.I.B. du pays. Entre 1982 et 1988 la valeur de production du secteur moderne des BTP a diminué de deux tiers alors que celle du secteur informel a connu une croissance de plus de 50 %. Tout indique un transfert d'activité du secteur moderne au secteur informel au cours de ces dernières années.

2.1.2 - Le marché du travail dans la branche des BTP

Une des caractéristiques fondamentales de l'emploi dans le secteur des BTP est l'ampleur et la diversité des formes d'emploi, la relation mal définie entre le travail permanent salarié et le travail dans le secteur informel. Il existe des disparités profondes entre les activités modernes et celles des nombreux tâcherons aux activités multiformes, fractionnées, occasionnelles et représentant le plus souvent une recherche d'adaptation permanente au contexte économique du moment.

Les statistiques nigériennes en matière d'emplois ne permettent pas de fournir une analyse satisfaisante de la situation de l'emploi dans le secteur des BTP. Le problème se complique lorsqu'il s'agit d'évaluer l'effet global des entreprises informelles des BTP sur l'emploi, il n'existe pas d'estimation annuelle des effectifs de ce secteur et les tâcherons locaux emploient le plus souvent des aides familiaux qui sont assimilés aux parents par le service de la main d'oeuvre.

Pour le secteur moderne, nous nous référerons constamment aux données officielles des statistiques annuelles de la Direction du travail.

L'emploi dans le secteur moderne des BTP

Le secteur moderne des BTP représente plus de 15 % de l'emploi du secteur privé. Sa faiblesse actuelle en terme d'emploi est le reflet de la morosité économique.

L'effectif du secteur des BTP a connu un essor particulier vers la fin des années 1970 et le début des années 1980 (en 1981, le secteur moderne des BTP employait plus 34 % des salariés du secteur privé). Il a en effet absorbé au cours de cette période des investissements sans précédent liés aux grands projets de génie civil entrepris par l'État et les entreprises privées.

Parallèlement à la diminution de sa valeur ajoutée brute, le secteur moderne des BTP a vu ses effectifs salariés passer de 11.800 personnes en 1981 à seulement 4.107 employés.

l'analyse des principaux indicateurs d'emplois permettent de faire les remarques globales suivantes :

- Les effectifs moyens par entreprise se sont considérablement réduits entre 1981(118 employés par entreprise) et 1988 (42 employés par entreprise),
- Le coefficient de productivité, défini par la valeur de la production par tête, s'est détérioré entre 1984 et 1988. Il se situe néanmoins au dessus de 5 Millions de FCFA par salarié.

Les productivités par tête ne sont facilement comparables d'une année à l'autre, elles dépendent en effet de l'intensité capitalistique, elle-même en partie liée à la nature des travaux effectués.

- La masse salariale a baissé de plus de 70 % et les salaires moyens annuels par employé ont chuté d'environ 21 %. les coefficients de salaire les plus faibles s'observent lorsque les investissements routiers sont élevés, ce qui pousse à croire que les travaux routiers ont un faible coefficient salarial.
- Le coefficient de productivité nette, c'est-à-dire la valeur ajoutée brute par salarié, a connu une évolution en dents de scie. Ce coefficient, rapproché de celui qui met en relation les rémunérations avec la valeur ajoutée, permet d'apprécier les conséquences sur l'emploi d'une variation du volume d'activité de la branche des BTP.

L'évolution de ces indicateurs montre que :

- le nombre d'employés donné par les entreprises est très conjoncturel et reflète la nature et l'importance du marché honoré à ce moment et non une situation d'effectifs moyens constants.
- l'influence des investissements routiers est faible dans les variations d'effectifs alors qu'elle est sensible au niveau des salaires individuels versés. Ce sont les valeurs et la nature des marchés passés qui déterminent le mieux l'évolution des effectifs.
- la demande des entreprises privées et des particuliers a pu contribuer à l'évolution de cette branche d'activité. L'habitat privé, en dépit de sa dispersion, représente des investissements considérables et peut générer beaucoup d'emplois avec l'expansion rapide des principales villes du pays.
- le développement de PME de moins de 20 employés est l'alternative en matière d'emploi dans un contexte économique médiocre en matière de gros investissements en génie civil.
- l'utilisation d'une main d'oeuvre temporaire est une pratique assez courante au niveau des entreprises modernes.

La structure qualitative de la main-d'oeuvre du secteur moderne des BTP montre une pénurie préoccupante de cadres moyens. Les rapports d'effectifs sont très accentués dans les BTP, le coefficient d'encadrement des ouvriers et employés est très faible alors que celui des agents de maîtrise est élevé par rapport aux normes admises (à titre de comparaison, le taux d'encadrement des O.E. du secteur minier nigérien est d'environ 18 % et celui des AMT de 25 %).

Une recherche effectuée dans le cadre d'un autre travail¹ et les données du service de la main d'oeuvre sur les demandeurs d'emploi confirment la prépondérance des ouvriers d'un niveau d'instruction bas dans les secteurs des BTP et de Mines ; ces derniers représentent plus de 60 % des effectifs O.E.

Le taux de qualification des emplois ouvriers, défini par le rapport entre la main d'oeuvre qualifiée (à partir de la 5e catégorie) et l'emploi ouvrier total est également très faible. Cette situation est significative de plusieurs phénomènes :

- l'hémorragie continue de la force vive du monde rural vers les emplois urbains et le fait que le secteur rural constitue toujours un potentiel de main-d'oeuvre pour le secteur de production moderne ou informelle.
- Le rendement très faible d'un système de formation sélectif où la prévalence des filières administratives et commerciales est nette.

¹Les ouvriers du secteur minier nigérien - *Guilbert Louise - Thèse d'Etat en Sociologie du Travail - 1989.*

- Le problème crucial qui se pose au niveau de la formation de la main-d'oeuvre d'exécution, spécialisée et qualifiée indispensable pour le développement des secteurs productifs, mais pour la formation desquels les moyens sont encore très limités .

- le besoin en main-d'oeuvre qualifié encore important et le nombre de techniciens disponibles toujours très inférieur à la demande des entreprises. Pour combler ce manque de personnel qualifié nigérien, les grandes entreprises des BTP continue à faire appel à la main-d'oeuvre étrangère qualifiée.

La médiocrité de la main-d'oeuvre du secteur des BTP montre l'importance du coût économique d'un effort de formation professionnelle, elle demeure néanmoins compatible avec l'utilisation de la masse considérable et facilement renouvelable des jeunes.

L'emploi dans le secteur informel des BTP

Le secteur informel a toujours joué un rôle de palliatif aux demandeurs d'emploi. Son extrême atomisation rend cependant difficile toute étude exhaustive en matière d'emploi sur une période passée.

L'organisation du secteur se caractérisant par l'adaptation des effectifs à la commande, la main-d'oeuvre employée varie évidemment selon les délais à respecter et l'importance des travaux.

Plusieurs enquêtes ont été menées dans le but d'avoir une meilleure connaissance de ce secteur. Notre analyse s'appuie sur deux études récentes 1 qui ont l'avantage de présenter des estimations chiffrées et détaillées, même si elles ne sont pas tout à fait concordantes.

- Les effectifs moyens par entreprise informelle sont très faibles, sept fois moins élevés que ceux des entreprises formelles. La valeur de ce ratio constitue la réalité tangible du secteur non structuré des BTP: un entrepreneur individuel entouré d'un nombre réduit de salariés permanents qui le secondent pour les tâches élémentaires.

- La part de rémunération de la main-d'oeuvre dans la valeur ajoutée est remarquablement élevée par rapport à celle du secteur moderne des BTP et aux autres activités du secteur informel urbain.

1 : Diagnostic du secteur informel urbain et rural (DSD - Février 1989) et Contribution à politique nationale de l'emploi (BIT - 1990)

La décomposition de la valeur ajoutée en pourcentage telle qu'elle apparaît dans les données économiques de l'enquête sur le secteur informel est la suivante :

- Rémunération de la main-d'oeuvre : 33,7 %
- Impôts et taxes : 1,4 %
- Investissements : 0,5 %
- Revenu net de l'entrepreneur : 64,4 %

En effet et compte tenu du caractère informel du secteur, on peut supposer que les rémunérations correspondent aux salaires versées et que le résultat net de l'entrepreneur rémunère également de la main d'oeuvre.

- La productivité de travail, c'est-à-dire la valeur ajoutée par travailleur, est deux fois moins élevée que celle du secteur moderne des BTP.

Il en résulte qu'il existe trois catégories de travailleurs dans les entreprises informelles de BTP :

L'entrepreneur qui combine plusieurs facteurs de production extérieurs pour se créer un revenu. A cet effet, il loue une force de travail qu'il rémunère en monnaie ou en nature.

Le tâcheron indépendant auto-employé qui a créé sa propre entreprise de services en BTP et la fait fonctionner seul.

Les travailleurs qui vendent leur force de travail en échange de numéraires (personnel salarié), en échange de l'espérance de revenus futurs (formation) ou de quelques avantages en nature.

- l'apparition et le développement de la main-d'oeuvre permanente et salariée est assez récente , ils concernent essentiellement les petites entreprises susceptibles de postuler à des marchés publics où les critères de sélection sont très contraignants en matière de personnel.

A ce niveau, on remarquera que l'utilisation de nouvelles technologies dans le secteur du bâtiment peut provoquer la nécessité, pour l'entrepreneur, d'engager un personnel salarié permanent et qualifié, capable de réaliser certaines opérations qu'il ne peut plus remplir (implantation, coffrage, ourdis).

Cette présence de personnel salarié permanent suppose bien sûr un volume d'opérations et de résultats d'exploitation positifs qui permettent de supporter les frais de personnel.

Cette contrainte financière explique en partie la faible présence de salariés dans l'entreprise informelle. Le second facteur explicatif est le fait qu'une très grande partie des tâcheron est auto-employée.

- Le marasme que connaît le secteur moderne des BTP a favorisé une remontée sensible des qualifications des employés. Le secteur informel commence à être confronté à une situation qui ne rentre plus dans la logique informelle de formation sur le tas. Pour les entreprises à personnel permanent, la situation se rapproche du secteur moderne, notamment au niveau des ouvriers et par rapport à des critères tels que la formation, l'expérience professionnelle et la fiabilité du personnel permanent.

On commence aussi à remarquer l'existence de combinaisons de formation générale et professionnelle représentant l'association d'un minimum d'éducation scolaire et d'une formation sur le tas.

L'emploi et la formation dans le secteur des BTP

Nous avons vu que l'ensemble du secteur des BTP une grande part de personnel non qualifié, que les besoins en main-d'oeuvre qualifiée sont réelles et qu'il existe des problèmes pour trouver localement toute la main-d'oeuvre qualifiée nécessaire.

Pour les non scolarisés et pour les ouvriers de bas niveau d'instruction, l'apprentissage sur le tas est déterminant. Le développement de ce type de formation non formelle, plus attentif aux besoins immédiats des entreprises, est la caractéristique essentielle des effectifs du secteur informel des BTP et peut contribuer à créer des difficultés aux sortants de l'enseignement court.

En ce concerne l'enseignement technique, quelques écoles de formation professionnelle aux techniques industrielles se partagent les offres d'emploi du secteur des BTP :

- Le CFPP (Centre de formation et de Perfectionnement Professionnel)

créé en 1974 à Niamey et qui recrute les jeunes de 16 à 18 ans titulaires du C.F.E.P.D. (certificat de fin d'études du premier degré) et des ouvriers présentés par leurs entreprises. Il dispense un enseignement technique, notamment en maçonnerie, jusqu'au niveau de chef d'équipe du bâtiment ; ses anciens élèves sont généralement recrutés à la catégorie VI de la convention interprofessionnelle.

- Le centre technique de Kalmharo

créé en 1979 et qui prépare aux CAP des métiers connexes au bâtiments (électricité, construction métallique).

- Le centre de perfectionnement du Ministère de l'Équipement

qui développe ses activités dans tous les secteurs des BTP et qui concerne essentiellement le personnel du ministère.

- L'EMAIR (École des Mines de L'Air)

créée en 1975 à Agadez, elle forme des agents de maîtrise dans quatre spécialités dont les travaux publics, capables d'assurer la direction de chantier.

- L'ECICA (École Centrale pour l'Industrie, le Commerce et l'Administration)

de BAMAKO (Mali) qui forme du personnel hautement qualifiée après 4 années d'études à partir du BEPC. Le diplôme de l'école est le brevet de technicien qui donne droit à la 7e catégorie dans les entreprises des BTP.

Il faudrait sans doute des analyses plus approfondies pour déterminer la préférence des employeurs du secteur des BTP pour certaines filières. Sous réserve des résultats de notre enquête, nous pouvons affirmer que la préférence des filières techniques prévaut sur celle de l'enseignement général même de haut niveau.

La contrainte principale vient de problèmes matériels et techniques que rencontrent ces écoles dont plusieurs sont de création récente. Il faut noter également que la distribution de la main-d'oeuvre formée dans ces centres est inégale : l'Administration et quelques grandes entreprises (minières notamment) recrutent une grande partie de ces diplômés alors que les petites entreprises ne peuvent guère espérer attirer à moyen terme ce type de personnel ou se permettre le luxe de mettre un ouvrier en formation de longue durée.

Pour le secteur informel ou celui des petites entreprises des BTP, le développement de la formation non formelle est une alternative choisie à cause de ses avantages certains: plusieurs ouvriers, sans diplômes donc sans prétention, mais ayant reçu une bonne formation pratique sur le tas sont en somme des travailleurs généralement appréciés pour leur coût inférieur, à rendement égal sinon supérieur à celui des ouvriers instruits dont les prétentions sont sans commune mesure avec leurs capacités réelles.

Les entreprises des deux secteurs face au projet

Les développements précédents montrent qu'il existe évolution logique entre le secteur moderne et le secteur informel des BTP. Cette évolution est défavorable pour le secteur moderne qui voit ses effectifs diminuer de façon régulière et sans doute irréversible si la capacité d'investissements des entreprises privées et du public reste soumise aux contraintes structurelles de la conjoncture économique.

L'investissement privé et individuel demeure élevé dans la branche des bâtiments, il est entretenu par la croissance continue des populations urbaines et de leur corollaire la multiplication des lotissements.

Traduit en termes d'emploi, cette situation peut se résumer comme suit :

- La croissance des effectifs du secteur moderne des BTP n'est pas envisageable à moyen terme car rien ne permet de prévoir une reprise importante des investissements en génie civil.
- Les capacités d'adaptation des effectifs des grandes entreprises sont très limitées à cause d'un environnement juridique assez contraignant en matière de personnel.
- Le développement de la demande privée (nouveaux lotissements) a peu d'effets d'entraînement sur le secteur moderne, il intéresse beaucoup plus le secteur informel omniprésent des tâcherons et des patrons d'entreprises des branches connexes (matériaux, menuiserie, ...).
- Les indicateurs d'effectifs sont beaucoup plus favorables dans le secteur informel en matière de travaux à haute intensité de main-d'oeuvre. On notera cependant que dans le cadre du bâtiment, le fait que ce soit les ménages qui achètent leurs matériaux de construction peut très largement surestimer la part des rémunérations dans la valeur ajoutée.
- La flexibilité des entreprises informelles leur confère un net avantage sur les entreprises modernes.

2.1.3 - L'approvisionnement du secteur des BTP

L'approvisionnement des entreprises des BTP est étroitement lié à la proximité du Nigéria qui en fournit une grande part, soit plus de 47 % (voir tableau n°13). Il subit de ce fait les fluctuations engendrées par l'évolution des taux de change Naira/FCFA. Ceci entraîne des variations de prix et des ruptures de stocks des matériaux de construction que les entrepreneurs ont du mal à maîtriser.

L'étroitesse du marché et l'absence corrélative de grandes compagnies de négoce international contribuent aussi à accentuer le phénomène, d'autant plus que les approvisionnements parallèles et souvent illégaux ont mis en difficulté les sociétés commerciales existantes (CFAO, Peyrissac, ...).

La conséquence immédiate est le développement d'un marché informel de matériaux de construction (marché de Katako) dont la principale source d'approvisionnement est le Nigéria. La plupart des commerçants d'intrants (ciments, fer, planches, ...) tirent profit de cette filière pour proposer sur le marché local des produits dont la moindre qualité est compensée par des prix bien inférieurs à ceux des produits manufacturés importés à partir d'autres voies.

La perméabilité de la frontière commune aux deux pays et le faible taux de la Naira a accéléré la fraude. Les opérateurs économiques nigériens aidés en cela par certains nigériens y tirent de substantiels profits.

L'évolution de la Naira au marché noir est donc une variable décisive dans le développement des activités informelles des BTP. Elle traduit le mieux l'importance du flux de matériaux de construction entre les deux pays. Ainsi en 1987, le flux de matériaux de construction s'est effondré suite à la politique de flottement de la Naira adoptée par les nouvelles autorités de ce pays ; il en fut de même lors de la fermeture temporaire de la frontière en 1985 -1986.

Les observations générales sur les importations de matériaux de construction montrent, outre la part prépondérante de la filière nigérienne, que :

- La voie ghanéenne qui représente plus de 18 % des tonnages importés intéresse essentiellement les planches et le bois de construction.
- Les voies béninoise, togolaise et ivoirienne sont diversifiées. A elles seules, ces voies drainent l'essentiel du commerce maritime en transit par leurs ports.
- La ciment de malbaza, malgré sa qualité indéniable, est fortement concurrencé par celui du Nigéria et du Bénin.

La situation qui en résulte est l'irrégularité des approvisionnements qui continuent à dépendre de variables exogènes telles que la situation de la Naira sur le marché monétaire parallèle, les mécanismes informels des opérateurs économiques nigériens.

II - L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL DU SECTEUR DES BTP

2.1 - La législation sociale et le secteur des BTP

Le cadre institutionnel qui régie le marché de travail est inadapté aux réalités socio-économiques actuelles et comporte des dispositions, dans sa partie réglementaire, qui pourraient constituer autant d'obstacles dans le cadre d'un programme de travaux à haute intensité de main-d'oeuvre.

Le développement des activités économiques informelles pose le problème du cadre institutionnel existant en matière de contrôle de l'emploi et qui peut succinctement se définir comme suit :

- une centralisation poussée des activités des services de l'emploi et du travail autour de deux Directions centrales :

1. La Direction de l'emploi qui est chargée particulièrement de la promotion de l'emploi et de l'insertion professionnelle des personnes sans emploi.

2. La Direction du travail et de la Sécurité sociale qui dispose de pouvoirs importants en matière de protection sociale des travailleurs. Pour remplir cette importante mission, elle s'appuie sur 8 inspections du travail réparties dans les chefs lieux de département et dans la ville minière d'Arlit.

- une législation sociale qui tire son origine aussi bien de sources internationales que de sources nationales dont les deux principales sont: le code du travail et ses modifications subséquentes et la convention collective interprofessionnelle.

Le code du travail institué par la loi n° 62-12 du 13 Juillet 1962 et sa partie réglementaire complémentaire du 7 septembre 1967 (décret n° 67-126/MFP/IT) régit les rapports existant entre les employeurs et les travailleurs. Il couvre tous les domaines de la législation en matière d'emploi et de sécurité dans les secteurs privé, d'économie mixte et des agents contractuels de l'État.

La convention collective interprofessionnelle actuellement en vigueur date du 15 décembre 1972. Il est applicable à toutes les entreprises exerçant leurs activités au Niger. Elle règle les rapports entre salariés et employeurs conformément aux dispositions du code du travail, elle contient en outre des clauses particulières aux différentes catégories socioprofessionnelles.

Le recensement exhaustif de toutes les contraintes légales en matière sociale ne rentre pas dans le cadre de cette analyse, aussi nous limiterons nous aux textes qui sont d'un intérêt particulier pour le programme de travaux d'intérêts publics.

Les recrutements et les visas :

en pratique, seul le service de la main-d'oeuvre est habilité à effectués les placements des demandeurs d'emploi. Cette pratique présente les inconvénients majeurs suivants:

. reconnaître de facto au service de la main-d'oeuvre un monopole de recrutement interdit aux employeurs de procéder à un recrutement rapide du personnel sans passer par ce service. Les demandeurs d'emploi subissent aussi cette situation qui réduit leurs possibilités de recherche dynamique d'emploi.

. La centralisation urbaine des offres d'emploi est une entrave à la mobilité professionnelle et géographique des travailleurs.

. Le choix des candidats n'est pas laissé à la libre appréciation de l'employeur qui ne peut recruter que parmi les personnes proposées par un

service généralement peu informé sur les critères techniques de choix aux postes à pourvoir.

Les recrutements de main-d'oeuvre temporaire soumis aux mêmes dispositions légales peuvent compromettre les délais d'exécution de travaux ponctuels sur des sites où existe déjà une main-d'oeuvre disponible et bon marché.

la possibilité de se voir refuser les visas de contrat de travail, donc de rendre caduques les recrutements effectués, entrave beaucoup les démarrages des chantiers.

Les licenciements :

es procédures relatives aux licenciements collectifs à caractère économique qui doivent répondre à l'ensemble des dispositions réglementaires fixées par l'article 37 du code du travail et 33 de la convention collective, sont longues et nécessitent de nombreuses démarches administratives.

Ces procédures, par leur hiérarchisation extrême (nécessité d'une réponse ministérielle signifiée par voie hiérarchique à l'inspecteur du travail), ont une conséquence notable: la gestion d'un sureffectif de fin de chantier (salaires et charges sociales) qui vient alourdir les charges des entreprises qui connaissent déjà des problèmes de trésorerie.

Le rôle des inspecteurs du travail :

il est, en pratique, beaucoup plus axé sur les règlements des conflits individuels de travail et de ce fait les inspections sont beaucoup plus perçues comme le moyen implicite de protection des salariés contre leur employeur.

Les entreprises du secteur formel, soumises à cette législation et facilement contrôlables par les inspecteurs, subissent les contraintes énoncées ci-dessus. Les entreprises informelles des BTP, malgré leur importance dans l'économie de l'emploi urbain ne sont pas et n'ont jamais été une préoccupation majeure des institutions du travail. Leur développement ou leur redynamisation dans le cadre du projet d'intérêt public en ferait l'objet d'un intérêt particulier de la part des institutions légales en matière de travail et de sécurité.

2.2 - La législation fiscale et le secteur des BTP

Le système fiscal nigérien est intimement lié aux préoccupations budgétaires en matière de mobilisation des ressources de l'État. Les préoccupations de développement ne sont pas suffisamment prises en compte dans la fiscalité de droit commun. Il se présente comme une ensemble de mesures successives inspirées de la fiscalité des années 1950 dont les préoccupations (commerce de

traite d'arachides) ne correspondent plus à celles de l'environnement socio-économique actuelle.

Les obstacles susceptibles d'entraver le développement des PME du secteur des BTP sont nombreux, nous n'en retiendrons que les plus importants.

1. les textes fiscaux sont lourds et complexes. Ils sont mal appliqués ou mal compris par les entreprises, ils nécessitent en outre un certain niveau et un minimum d'organisation. Par conséquent l'effort des services fiscaux s'est concentré sur les entreprises organisées et la progression continue des taux a produits deux effets pervers: le développement de l'entreprise informelle et le déclin des entreprises modernes.

2. Le système fiscal de droit commun actuel favorise l'investissement passif et notamment immobilier, il ne prend pas assez en compte les préoccupations de développement des entreprises industrielles et de services. Les entreprises modernes sont généralement encombrées de tâches de perception sous peine de sanction et sont très souvent obligées de faire des avances difficiles à récupérer ultérieurement.

3. La justice fiscale n'existe pas dans le secteur informel malgré un réelle souplesse de la part de l'administration dans le recouvrement de l'impôt. Les gros entrepreneurs et commerçants, du fait du système fiscal en vigueur, paient très peu d'impôts par rapport à leur chiffre d'affaires alors qu'il existent une masse de petits entrepreneurs qui sont fiscalement parlant dans une situation difficile.

4. La situation fiscale difficile des petits entrepreneurs du secteur des BTP est liée aux conditions d'accès aux marchés publics. Ces conditions sont énumérées aux articles 8 et 20 du code des marchés publics, qui écartent toute entreprise non soumise au régime réel pour le bénéfice industriel et commercial, le B.I.C. et à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). Cette disposition peut constituer un véritable goulot d'étranglement pour les entreprises dont la situation financière ne permet pas de régler leurs arriérés d'impôt.

5. Le régime d'imposition sur le chiffre d'affaires réels créé pour les entreprises individuelles et les personnes physiques implique une organisation comptable et des obligations de déclarations fiscales. Ce qui écarte du circuit des appels d'offre les tâcherons et les toutes petites entreprises de construction.

Dans ce contexte, l'attitude générale de fuite devant l'impôt est une caractéristique du secteur informel. Elle se manifeste de manière particulière à bien des égards dans le secteur informel des BTP, elle prend la forme de dissimulations continues du niveau réel de l'activité, souvent au détriment de la bonne marche des affaires, d'absences répétées à chaque passage des agents

de fisc, de manque de coopération au cours d'études portant sur leur préoccupations quotidiennes et leur environnement.

2.3 - Le financement des entreprises du secteur des BTP

Les possibilités de financement des entreprises du secteur des BTP sont très limitées. L'accès au crédit bancaire est extrêmement rare chez les tâcherons et le financement de l'investissement dans ce secteur se fait généralement en dehors des circuits financiers du secteur moderne.

Les institutions bancaires nigériennes dépendent de la BCEAO qui fixe la progression globale de l'encours des crédits. Le paysage bancaire du Niger s'est très nettement détérioré avec la fermeture ou les difficultés conjoncturelles des banques nigériennes, dont la plus importante la BDRN qui vient de disparaître pour laisser la place à une nouvelle institution: la SONIBANK.

Les autres institutions de financement non bancaire sont peu actives ; le Crédit du Niger qui finance les investissements immobiliers privés a une activité réduite et les autres organismes de crédit ne sont pas concernés par le financement des entreprises de BTP.

Le taux d'escompte normal (TEN) actuel de la BCEAO est de %. Les banques locales peuvent financer les entreprises de différentes manières :

- Le crédit à court terme dont la durée est inférieure à 2 ans , est soumis à un taux d'intérêt d'environ % . Il consiste principalement en avances sur montant de commandes dûment approuvées par l'administration et correspondant aux travaux déjà effectués et non encore payés. Des découverts bancaires peuvent être aux entreprises, mais pour des montants réduits.
- Le crédit à moyen terme qui s'analyse comme une possibilité de mobilisation anticipée des amortissements à effectuer sur des immobilisations. La durée du crédit varie de 2 à 5 ans et peut même atteindre 7 ans. Les garanties les plus fréquentes sont l'aval des actionnaires, l'hypothèque, le nantissement du fonds de commerce et du matériel. Le taux d'intérêt applicable par les banques à ce type de crédit est de % .

Il existe en outre des concours bancaires au financement des entreprises de bâtiment et travaux publics, titulaires d'un marché public. Quelques principes de base président à ce financement :

- le marché à financer doit faire l'objet d'une demande ajustée sur les bases d'un plan prévisionnel de trésorerie,
- la garantie à donner au banquier est bien sûr le nantissement du marché. Ce nantissement peut être limité à la valeur du crédit sollicité afin de limiter les frais d'enregistrement,
- les immobilisations doivent être financées par crédits distincts, en général à moyen terme, avec un plan d'amortissement à l'appui,

- les découverts sont limités et utilisés de façon intermittente pour combler des écarts de trésorerie. Leur plafond ne dépasse pas en principe 5 % du chiffre d'affaires trimestriel.

Les concours bancaires par caution sont adaptés aux entreprises des BTP. Ils prouvent la capacité technique, la crédibilité, la solvabilité des entreprises soumissionnaires. Les cautions généralement exigées sont les suivantes :

1. la caution de soumission ou caution provisoire qui est provisoire, non contraignante et destinée à prouver le sérieux de l'entreprise et de son offre lors de la soumission.

2. la caution définitive qui est la garantie de l'entreprise devenue titulaire du marché public de la bonne exécution du marché. Le pourcentage, qui varie de 3 % à 10 %, est précisé dans le marché.

3. La caution de retenue de garantie qui remplace la caution définitive au fur et à mesure du déroulement du marché. Elle garantit les rétentions probables préjudiciables à la trésorerie de l'entreprise et relatives aux retenues effectuées pour malfaçons ou retards de chantier.

4. la caution pour avances utile lorsque le marché prévoit des avances à l'entreprise. Ces avances seront consenties contre des cautions dont la nature variera avec celle de l'avance (avances sur matériel, avances sur approvisionnement, avances de démarrage).

Les crédits bancaires adaptés aux entreprises des BTP permettent soit le démarrage des travaux, soit l'accompagnement financier de ceux-ci :

- le crédit de démarrage intervient lorsque le marché ne prévoit pas une avance. L'entrepreneur devra recourir au crédit pour couvrir les frais de mise en place du chantier. C'est un crédit à blanc

2.4 - Les procédures de création des entreprises

Les règles à la constitution et au fonctionnement de la société à responsabilité limitée sont régies par la loi du 7 mars 1925 et l'ordonnance n° 80-15 du 19 juin 1980 modifiant ladite loi.

Un résumé des aspects pratiques qui peuvent intéresser les entrepreneurs, permet de mettre l'accent sur les contraintes possibles à la création de SARL :

1 - Les conditions de fond

- Etre au moins 2 associés,
- . Disposer d'un capital minimum de 2 millions de francs CFA
- . Déposer en banque ou chez un notaire les apports en espèces jusqu'à constitution définitive de la société.

2 - Les conditions de forme et de publicité

- Nécessité d'un acte notarié,
- . Formalité de publicité à accomplir.

3 - Le coût des formalités

- Les honoraires du notaire,
- . Les émoluments qui sont fonction du montant du capital social et qui varient entre 0,1 % et 1,5 % du capital
- . Les droits d'enregistrement qui varient aussi en fonction du capital,
- . La publication légale (500 FCFA la ligne)

Les formalités de constitution d'une société individuelle sont beaucoup moins contraignantes. Très schématiquement, il suffit d'adresser une demande d'inscription au rôle des patentes à la Direction des Contributions Diverses, en y joignant une attestation de prise de connaissance des droits et taxes au Niger, de déposer, d'autre part, le dossier au greffe du tribunal de 1ère instance qui se charge de délivrer le registre du commerce dans les 48 heures et enfin de solliciter son inscription au registre du commerce de la Chambre de commerce et de l'artisanat.

SYNTHESE DES DÉBATS

HENRI-LUC THIBAUT (MISSION FRANÇAISE DE COOPÉRATION)

Les débats ont intéressés trois thèmes : la description des acteurs du secteur, sa situation et son devenir possible.

1 LES ACTEURS

Les participants ont constaté que la plupart des acteurs du BTP appartenaient au secteur informel et étaient dans un contexte de crise. Cette informatisation témoigne d'une grande adaptabilité à un environnement défavorable aux plans institutionnels et financiers.

Au plan institutionnel en effet, les contraintes que posent :

- le code du travail et le service de la main d'oeuvre,
- le droit commercial,
- le système fiscal,

déterminant le choix d'un grand nombre d'opérateurs d'adopter un type d'organisation non réglementé au plan officiel.

Au plan financier, également, l'impossibilité pour le système bancaire d'offrir des services adaptés aux besoins, définit deux types d'attitudes :

- soit un rapprochement des grands commerçants qui conduit certains d'entre eux à élargir leur champ d'activité et en dépassant un simple rôle de financier à se comporter en véritables entrepreneurs.

- soit une infiltration du système bancaire qui permet d'obtenir dans des conditions favorables les garanties demandées.

Cet adaptabilité du secteur informel ne doit pour certains masquer ses travers. En particulier, l'absence de références au droit commercial diminue les garanties offertes aux consommateurs et risque de les pénaliser en cas contentieux. Enfin, les relations de plus en plus étroites entre le secteur BTP et le grand commerce sont révélatrices pour d'autres de liens de dépendances peu compatibles avec une dynamique du secteur.

2. SITUATION ACTUELLE

L'examen de la situation du secteur du BTP a fait ensuite apparaître que la demande actuelle avait, hors projet, pour origine le seul secteur privé puisque l'État n'était plus en mesure de piloter l'investissement : la construction de villas représentant l'essentiel des activités.

Dans ce contexte, le projet NIGETIP fait figure d'acteur providentiel puisqu'il est à l'origine du financement de nombreuses opérations et est en mesure d'utiliser annuellement une centaine d'entreprises sur les 600 que contiennent son fichier.

Si l'importance du projet NIGETIP est incontestablement reconnue, son rôle de maître d'ouvrage délégué est apparu contestable. Plusieurs intervenants ont en effet regretté que l'agence à l'image des projets similaires conduit dans d'autres pays de la région ne contribue pas suffisamment à renforcer la capacité de maîtrise d'ouvrage, au niveau des collectivités territoriales notamment. Sur ce point, les représentants de NIGETIP ont rappelé que les actions de formations, qu'ils développaient, intégraient cet objectif.

3. DEVENIR DU SECTEUR

Le devenir du secteur du BTP a enfin vu se développer deux thèses :

- Pour les premiers, ce secteur n'a pas de dynamique interne et n'est pas en mesure de déclencher à partir de ses entreprises de nouveaux marchés. Il capte les financements des projets et des bailleurs de fonds de façon efficace certes mais passive. Il ne peut donc être le moteur d'une croissance.

- Pour d'autres, au contraire, sa jeunesse et l'accroissement de nombre d'entreprises témoignent d'un dynamisme qui devrait s'accroître avec le désengagement de l'État du secteur public et l'afflux de nouveaux financements extérieurs. Pour ces derniers, il existe dorénavant au NIGER une capacité technique qui devrait permettre aux opérateurs locaux d'être consultés sur tous les types de marchés même ceux autrefois confiés aux grandes entreprises.

Il a cependant été admis que des associations entre opérateurs locaux ou entre opérateurs extérieurs présentaient des avantages et qu'il convenait de les renforcer.

SEANCE N° 6 :**PRÉSENTATION DE L'ENQUETE SUR LE SECTEUR PRIVE**

Séance du 1er Avril 1993

ABDOU HASSAN, Doctorant en droit, Université de Paris I

La question du développement du secteur privé au Niger est posée depuis des années. Nous avons participé à titre de consultant national à l'enquête sur le secteur privé nigérien, dans le cadre du programme d'activités du projet PNUD/ONUDI/NER/89/010, intitulé "soutien à la cellule de suivi de la table ronde sur le secteur privé".

L'objectif de l'enquête est de mettre en évidence les dynamismes et les freins qui déterminent les opérateurs économiques nigériens dans leurs décisions d'épargner, d'investir, de consommer, de vendre, de produire, etc... Mais aussi de s'informer, de s'associer, d'arbitrer, en fait d'être apte à participer au développement du pays. Les dynamismes et les facteurs de blocages seront recherchés au sein des valeurs culturelles, sociologiques voire spirituelles auxquelles les opérateurs participent et seront examinées en relations à leur environnement institutionnel, administratif et financier. A l'origine de cette démarche se trouve avant tout le constat d'échec des programmes de développement. Pourtant les aspects techniques de ces programmes ont été soigneusement étudiés, souvent radicalement modifiés après essai, sans parvenir aux résultats escomptés.

L'enquête a recherché quatre types de résultats :

1 / Identifier les réseaux d'opérateurs ainsi que la nature des relations qui existent et les dynamiques qui les animent.

2 / Permettre une meilleure compréhension des conditions dans lesquelles fonctionne le secteur privé et en particulier des dynamiques qui peuvent exister en son sein. A cet effet, il s'agira de déterminer où sont les vrais problèmes du secteur privé et sur quoi et sur qui on peut s'appuyer pour favoriser le développement de ce secteur ?

3/ L'enquête doit être l'occasion de réamorcer le dialogue et la concertation avec les opérateurs.

Après les déconvenues du passé, il s'agit de montrer aux opérateurs qu'on entend aller au devant de leurs préoccupations. De ce point de vue l'enquête doit permettre d'établir des relations de confiance ouvrant la voie à la concertation et à l'action.

4/ L'enquête devrait permettre d'identifier les points, ou les domaines sur lesquels un appui peut être apporté aux opérateurs privés. L'enquête doit en effet pouvoir déboucher sur la préparation d'un programme d'appui au secteur privé qui soit pertinent et efficace. Comment soutenir les dynamiques existantes ? Où doit-on agir ? Avec quels leviers ? Sur la base de quelle organisation mobilisatrice ? Les résultats recherchés montrent que l'enquête doit être guidée et inspirée par l'action de changement à promouvoir et cela à partir de l'identification et de l'analyse des comportements, des perceptions et des attentes des opérateurs.

La présentation et la discussion des résultats de l'enquête laissent une place importante aux choix méthodologiques à la portée des résultats de l'enquête tout en tenant compte du fait qu'une présentation sera donnée sur le bilan des mesures en faveur du secteur privé et une autre sur la proposition de stratégie d'alliance avec le Nigéria.

Certaines de nos observations aussi bien au niveau des choix méthodologiques qu'aux niveau de la portée des résultats de l'enquête s'inspireront d'autres consultations que nous avons eu à effectuer sur le secteur privé et particulièrement de l'enquête du centre de développement de l'OCDE intitulé "l'impact des réglementations et de la fiscalité sur les petites et micro-entreprises au Niger et au Swaziland". Nous avons eu à nous occuper du volet nigérien qui a concerné 300 petites et micro-entreprises en Octobre, Novembre et décembre 1991.

I. LES CHOIX MÉTHODOLOGIQUES

Nous sommes partis du principe que la rationalité économique d'un opérateur nigérien est aussi forte que celle de ses collègues des pays industrialisés. Les différences de comportement traduisent simplement des différences d'intérêts, de préoccupations et de motivation.

Au Niger, il nous semble que les motivations non directement économiques du comportement semblent être plus nombreuses, plus complexes peut être que dans les pays industrialisés et de ce fait, une réglementation de type occidental a du mal à les prendre en compte.

La finalité de l'enquête étant de fournir la matière à la préparation d'un programme d'action dans le cadre de la politique de promotion du secteur privé,

l'enquête a été centrée au maximum sur les informations utilisables pour la réflexion ultérieure. Ceci suppose au préalable de situer l'enquête et d'avoir les informations qui permettent de comprendre les problématiques qui intéressent le secteur privé.

Les problèmes rencontrés par l'opérateur, enquêté et ses attentes doivent être appréhendés aussi rigoureusement que possible à travers la perception qu'il en a lui même et à travers le comportement qu'il a adopté en réponse. Le champ d'investigation est donc composé de l'opérateur enquêté et de tout son environnement, avec tout ce qui les détermine réciproquement et que l'on repère grâce aux dynamiques et aux contraintes.

L'enquête était prévue pour se dérouler sur la totalité des grands centres économiques nigériens, des raisons de sécurité ont amené à renoncer à enquêter dans le département d'Agadez. Le choix des opérateurs a été guidé par :

- la reconnaissance par la communauté de leur statut d'opérateur influent.
- la capacité à décrire et rendre compte de son vécu, de celui de ses collègues, à appréhender le fonctionnement des "entreprises" pour en déceler les points forts et les points faibles. En plus des opérateurs, des associations ont été interrogées : syndicats professionnels, organisation autour de commerçants, des personnalités de prestige.

Pour compléter et éclairer les déclarations des opérateurs sur certains comportements, on a rencontré des responsables d'institutions avec qui ils ont à faire : banques, chambres de commerce, douanes, contributions diverses.

Le guide comporte deux aspects :

- 1) on a demandé aux opérateurs de décrire leurs activités, d'en donner les caractéristiques typiques ou non, ce qui correspond davantage à des données objectives.
- 2) on a aussi demandé leur point de vue sur tous les aspects apparus comme questions au problème du secteur privé.

Deux équipes ont été constituées pour l'exécution de l'enquête. La première a couvert les départements de Zinder, Maradi, Diffa et la ville de Kano au Nigéria. La deuxième équipe a couvert les départements de Tahoua, Maradi, Dosso, Tillabéri et la communauté urbaine de Niamey. Nous faisons partie de la deuxième équipe au titre de consultant national avec le consultant international GUY SERRIERE et l'homologue du projet ABDOU SEYNI.

Une fois, les équipes constituées, nous nous sommes concertés pour déterminer la manière de procéder à l'enquête au niveau de notre équipe. Nous avons adopté la méthode d'un membre de l'équipe qui questionne et traduit si l'enquête ne se déroule pas en français (haoussa ou zarma) et les deux autres prenant note sur

les formulaires spécialement aménagés pour cela. Nous avons décidé aussi de procéder à des enquêtes tests qui ne seront pas comptabilisés dans le nombre d'enquêtes prévues et de procéder éventuellement à un aménagement du déroulement de l'enquête. Il était enfin convenu de procéder chaque soir à une synthèse pour pouvoir consigner le plus fidèlement possible le maximum d'informations.

Après les enquêtes tests, nous sommes rendus compte de la longueur du questionnaire, des difficultés pour traduire certaines notions en langues nationales (ex : État). Mais aussi de la difficulté de certains opérateurs à saisir certaines questions (ex difficultés financières, les pourcentages...).

Nous avons ainsi décidé d'établir une priorité dans le déroulement de l'enquête suivant l'objectif recherché. Ainsi, il nous est apparu qu'après les parties (identification) et (les relations avec le cadre réglementaire et incitatif) il est nécessaire d'aller aux parties sur (motivations des opérateurs)(place du Nigéria) (questions générales de conclusion) et de revenir ensuite aux parties concernant (relations avec l'environnement d'appui), (relations avec les acteurs du marché) et (questions propres aux entreprises de production).

Quelques observations sur la méthodologie

L'enquête de l'OCDE a été entreprise sur la base d'un échantillon connu. En effet, les 150 petites et micro-entreprises pour la communauté urbaine de Niamey ont été choisis par le professeur Donald Read de l'Université du Michigan dans la liste de l'enquête réalisée en 1989 par le ministère du plan avec 50 pour les cas de remplacement et les 150 autres dans le département de Dosso dans la liste de 193 prise dans l'étude de la Michigan State University réalisée en 1989 dans les départements de Dosso et Maradi.

L'enquête OCDE a été faite en dehors des autorités administratives et coutumières sur la base de petites et micro-entreprises dont on dispose déjà d'information sur leur situation en 1989. La recherche a été souvent pénible mais elle a permis de donner des indications sur leur évolutions. L'enquête a permis d'avoir des informations précises sur l'impact des réglementations et la fiscalité sur les entreprises dans notre pays.

Le caractère relativement exemplaire de l'enquête PNUD/ONUDI est qu'elle a permis d'avoir des informations qualitatives qui rendent suffisamment compte du comportement économiques des opérateurs comme les données culturelles et spirituelles.

Cette enquête PNUD/ONUDI nous a permis aussi de constater la saturation des enquêtes (sur les enquêtes) surtout au niveau de la communauté urbaine de Niamey.

La présence des responsables du Ministère du Commerce si elle ouvre des portes, influence aussi sur les réponses (à Dosso), mais aussi on constate parfois une partialité manifeste de certains responsables administratifs (ex : Maradi). Le fait qu'il s'agit d'un projet sur financement extérieur, nous semble a aussi orienté les réponses des enquêtés vers une demande de soutien à leur profit et de pression sur l'État.

Après ces observations toutes personnelles sur la méthodologie nous allons présenter quelques résultats de l'enquête. Les nécessités de temps ne permettant pas une présentation complète et détaillée de tous les résultats.

II. QUELQUES RÉSULTATS DE L'ENQUETE

Le canevas du questionnaire visait à saisir le secteur privé nigérien dans ses organisations visibles et invisible. Il y a une structuration de l'espace économique qui est nécessaire et c'est avec les différents éléments de cette structuration que la discussion a été recherchée. L'enquête en elle même n'est pas une stratégie, mais elle devrait permettre d'élaborer une nouvelle stratégie.

Nous allons présenter les résultats relatifs à l'identité de l'opérateur (A), l'environnement d'appui (B), aux relations avec le cadre réglementaire et incitatif (C), aux relations avec les acteurs du marché (D). Le rôle capital de l'État sera traité à travers les deux autres interventions (nous sommes disposés à donner notre avis dans les discussions). Il y a d'autres points non moins importants qui peuvent être abordés dans la discussion : il s'agit notamment des informations relatives aux réseaux, à la formation et à l'information.

II.1. L'identité de l'opérateur

Le choix de notre population d'enquête ne visait pas une représentativité statistique. Mais nous avons rechercher une diversité d'activité dont la pratique peut rendre suffisamment compte du comportement des opérateurs économiques. Ainsi sur les 51 opérateurs enquêtés on retrouve des femmes commerçantes hôtelières, des opérateurs diplômés de l'enseignement supérieur, des *dillalis* (le *dillali* est un intermédiaire entre acheteurs et vendeurs moyennant commission. Traditionnellement en pays zarma, il garantit la moralité et la légalité des opérations d'achat et de vente sur le marché) un *sarkin baki* (littéralement en haoussa signifie "chef des étrangers" est historiquement le chef de protocole des autorités régnautes, à Sokoto comme dans la région de Konni, à ce titre, sa fonction traditionnelle consistait à recevoir les étrangers venus dans le cadre des affaires, en leur trouvant un logement, en facilitant leur démarche mais aussi en rendant leurs transactions légales, car c'est lui qui est chargé d'intercéder pour résoudre les éventuels conflits nés hors des transactions commerciales. Le *sarkin baki* a profité de ses positions traditionnelles, de ses connaissances des circuits commerciaux pour devenir un opérateur économique performant), des cambistes (le cambiste est un agent informel effectuant le

change CFA/NAIRA/CFA. Il accepte aussi le franc français, le dollar américain, mais refuse le dinar algérien). Des adeptes de la secte IZALA (né en 1986 à Jos au Nigeria dont les adeptes réclament une application littérale du Coran...) des commerçants faillis, voire des "faux commerçants".

Observations

1) le faible nombre de femmes : 3 sur 51 (coiffure, hôtellerie et confection de vêtements) mais elles sont considérées comme plus fiables que les hommes car elles remboursent toujours les crédits qui leur sont accordés.

2) l'activité est en général héritée et on se maintient dans une activité où se maintient sa famille. Il y a certes des reconversions mais en général sans qualification spéciale relative à la nouvelle activité. Il y a certes des cas où les itinéraires ne sont pas formalisables à cause de la multitude des chemins empruntés .

3) les opérateurs restent très critiques par rapport aux syndicats professionnels. Les critiques sont en général des critiques individualisées dirigés contre les responsables syndicaux.

II.2. L'environnement d'appui

Il a été demandé aux opérateurs enquêtés de préciser leur position vis à vis d'appui déterminés : CCAIAN, CNCE, OPEN, BDRN.

Nous allons nous contenter de donner les résultats relatifs à la Chambre de commerce, d'Agriculture, d'industrie et d'Artisanat du Niger (1) , du Centre Nigérien du Commerce Extérieur (2) et des banques (3).

La Chambre de commerce, d'Agriculture, d'Industrie et d'Artisanat du Niger :

Sur 47 témoignages :

- 40 la considèrent inutiles
- 7 seulement accordent un crédit à son action.

Parmi les 7, deux apprécient le fait qu'elle leur permet d'avoir des contacts avec les fournisseurs ; deux en retirent des informations sur la tenue des foires et salons à l'étranger et une assistance pour leur participation ; trois sont satisfaits des informations qu'ils reçoivent. Les opérateurs jugent leur cotisation de 50.000 frs/an modérée (la cotisation permet l'exercice de certaines activités : transport, import-export). Les résultats de l'enquête montrent qu'une redéfinition de la mission de cet organisme s'impose.

Le centre nigérien du commerce extérieur

Il est cité que par les opérateurs. Les groupements d'artisanat d'art sont plus informés sur cet organisme et ils souhaitent obtenir plus d'informations sur les débouchés pour leurs produits. D'où la nécessité de vulgariser l'intérêt de cet organisme.

Les banques

Les banques possèdent une très forte image d'institution d'appui liée certainement à une certaine confusion avec la fonction de la BDRN en tant que Banque de Développement. Il ressort de l'enquête que les critères d'octroi des crédits, la perception des frais bancaires et des intérêts (l'enquête n'a pas permis de faire ressortir la question de l'usine qui nous semble importante) sont très mal perçus et concourent à la très forte désaffection des banques par les opérateurs.

Sur les 47 témoignages :

- 23 interviewés déclarent travailler avec les banques dont 3 utilisent les procédures de crédits documentaires (couverts à 100%)
- 2 obtiennent des cautions sur leurs marchés pour participer aux appels d'offre (entrepreneurs des bâtiments et travaux publics) et 2 mentionnent l'obtention de crédit. (dont 16 uniquement pour des opérations de dépôt). Les responsables des institutions bancaires enquêtés reconnaissent une certaine légèreté (dans le passé) des banques dans l'octroi de crédit. Actuellement elles s'entourent de garanties et réduisent aux maximum les risques.

II.3. les relations avec le cadre réglementaire

Le secteur privé nigérien dans son fonctionnement a des relations multiples et complexes avec le cadre réglementaire. Déjà au niveau de l'étude de l'O.C.D.E. le Niger a été choisi comme un pays "réputé pour avoir un ensemble de réglementation relativement complexe et l'autre (le Swaziland) pour être à cet égard, plus favorable à la croissance des petites entreprises". (p.5)

Les résultats de l'enquête permettent de classer les relations avec le cadre réglementaire en trois grandes catégories.

- les relations des opérateurs avec le code du travail
- les relations des opérateurs avec la réglementation fiscale
- les comportements et opinions des opérateurs relatifs aux autres

Il nous a semblé nécessaire, avant d'aborder les trois grandes catégories relations, de soulever la question du code rural (non spécialement prévu dans le

canevas mais que les opérateurs ont soulevé. Il s'agit en fait de la réglementation en matière de droits fonciers).

Plusieurs opérateurs, particulièrement les agriculteurs, les éleveurs mais aussi certains qui, malgré leurs activités retenues pour l'enquête sont aussi de grands producteurs agricole et/ou de gros éleveurs ont soulevé, dans leurs réponses, des problèmes relatifs aux droits fonciers : ex : l'enquêté N°21 agriculteur et vendeur de céréales à Maradi "le code rural doit sortir pour régler certains problèmes tels que les ventes des champs, les loyers, les hypothèques". Il est évident que l'absence d'un statut clairement défini de la terre pose un problème et handicape les activités liées à l'agriculture et à l'élevage.

L'absence de propriété (sens juridique et occidental du droit de propriété) de la terre dans certaines régions bloque la modernisation de l'agriculture. Certains opérateurs comme ce commerçant de Dosso (N° 30) qui a l'habitude de récolter jusqu'à 11.000 bottes de mil par an et qui, du fait de l'existence de réglementation entre autre sur la terre n'augmente pas ses activités : il lui faudrait creuser et équiper pour l'irrigation sur les terres louées, investissement dont il n'ont pas su profiter. Il en est de même de cet agriculteur important (N° 31) de Malgorou (Gaya) qui est gêné par le fait qu'il ne peut acheter de nouvelles terres pour augmenter sa production et moderniser ses outils.

La non réglementation par le droit écrit des couloirs de passage bloque les grands opérateurs dans leur désir de développer l'élevage. Cette préoccupation est partagée par certaines autorités locales (enquêté N° 86), "il faut ajouter pour parler de mentalités, que celles de populations de Diffa sont fortement portées vers les litiges et les querelles de toutes sortes. C'est ainsi qu'au niveau foncier, les terrains cultivables sont pour la plupart litigieux, et dans l'esprit des populations, il vaut mieux empêcher l'exploitation d'une parcelle que de trouver un compromis. Ici on préfère discuter que travailler, les divergences politiques empêchent toute évolution, si vous prenez le cas d'un village qui comporte 9 chefs ou tel autre qui en comporte 5, vous arrivez à des observations. Nous attendons beaucoup du code rural qui donnera un cadre de résolution aux litiges.

II.3.1 Le code du travail.

Il ressort des résultats de l'enquête qu'il y a d'une part une méconnaissance quasi générale du code du travail et d'autre part, des appréciations divergentes sur le code, même pour ceux qui semblent le connaître.

Méconnaissance quasi générale du code du travail

Le pointage du point II.1 du questionnaire qui traite du code du travail nous révèle que sur les 51 opérateurs enquêtés 42 ignorent le code du travail. Les 9

qui montrent par leurs réponses qu'ils le connaissent et ou l'utilisent ont eux aussi des appréciations divergentes sur le code du travail.

L'appréciation des opérateurs sur le code du travail

Deux seulement trouve le code de travail adapté (un industriel à Tahoua et un entrepreneur de Dosso). Parmi ceux qui le condamnent, cet industriel de Maradi : "le code du travail est déséquilibré : il ne correspond pas à une règle du jeu, car il ne comporte que des droits pour les salariés et que des obligations pour les employeurs". Il note "que le plus gros du problème est posé par l'inspection du travail avec l'obligation de passer par la main d'oeuvre pour le recrutement. Cela constitue une perte de temps et d'argent, car la sélection est onéreuse et en plus mauvaise, ce qui oblige à recommencer au bout d'un mois ou deux. Il rejette également "qu'il n'y ait pas de prud'hommes, car les licenciements sont toujours considérés comme abusifs, mais à l'issue de la période d'essai".

Une autorité administrative ne partage pas du tout les propos des opérateurs. "la non utilisation du code n'est pas due à une méconnaissance mais s'explique par le fait que la main d'oeuvre est surtout familiale et facile à gérer et aussi par le niveau des activités, encore artisanales. D'autre part, la conjoncture étant difficile, les salariés ne sont pas exigeants. Il faut tenir compte de l'hébergement et de la nourriture qui ne sont pas comptabilisés et cela quelque soit le niveau des opérateurs. D'une façon générale, le code n'est pas appliqué, il n'est pas à l'avantage des opérateurs". Si les opérateurs affirment ne pas connaître le code du travail, il n'est pas de même pour la réglementation fiscale.

II.3.2. la réglementation fiscale

Il faut remarquer d'abord qu'il subsiste une grande confusion entre les différents impôts et taxes en vigueur. Nous allons présenter les résultats relatifs à la patente, la TVA et la Douane.

La patente

Pour les opérateurs enquêtés ont fait des observations sur la patente. Il ressort de leurs observations que la patente est l'impôt le plus connu et le plus accepté dans son principe car pratiquement aucun opérateur n'a demandé sa suppression. Il est même arrivé que des opérateurs fassent des démarches pour payer la patente car c'est ce qui prouve qu'ils sont opérateur (Ainsi pour un cambiste de Konni, enquêté N° 12 - ayant dû faire des démarches pour payer une patente de vendeur de mil car il n'existe pas de patente pour cambiste). 16 opérateurs ont demandé une baisse du taux de la patente du fait de la mauvaise conjoncture économique.

la taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

En vigueur depuis le 1er janvier 1986, cette taxe concerne les petits artisans-commerçants depuis janvier 1990. Ceux-ci sont supposés majorer leurs prix de vente de 2% et verser la somme correspondante au fisc. Les résultats de l'enquête tendent à montrer que le principe et la base même de la TVA ne sont pas maîtrisés par les opérateurs. Il existe aussi des difficultés liées à la collecte de la TVA.

la douane

Les résultats de l'enquête montrent que la douane et ce qui touche la douane constituent la principale préoccupation des opérateurs dans leurs relations avec le cadre réglementaire et incitatif. La nature de l'activité exercée est un facteur important dans leurs jugements sur la douane.

Les résultats de l'enquête montrent que l'opinion des opérateurs et des organes de support divergent quant à l'appréciation sur les tarifs douaniers mais aussi sur l'application de la réglementation, question qui nous a amené au problème de la fraude.

i; La question des tarifs douaniers

Les opérateurs divergent quant à l'appréciation sur les niveaux des droits de douane. Les industriels d'une manière générale considèrent que les taux ne sont pas élevés et exigent des taux de droits de douane élevés pour les produits concurrents à leurs productions ou pour les productions de substitution.

Les opérateurs qui ont des fournisseurs exclusivement nationaux aussi trouvent les droits de douanes modérés et souhaitent leur renforcement. Pour les importateurs et exportateurs il faut faire une distinction. Les opérateurs qui travaillent dans le domaine de l'élevage, des produits alimentaire et du matériel agricole ne sont pas concernés. Mais tous les autres et même des douaniers considèrent que les droits de douanes sont élevés. Mais c'est surtout sur l'application de la réglementation douanière qu'il y a le plus de difficultés, difficultés liés à la fraude.

ii. la fraude

La question de la fraude est complexe car elle met en cause aussi bien les opérateurs économiques, les autorités administratives et coutumières que les agents de douanes. Au niveau des opérateurs, il faut faire une distinction entre le secteur informel et ce secteur dit moderne.

Les résultats de l'enquête montrent que le secteur informel vit de la fraude et menace même sérieusement le secteur moderne. L'informel fraude par principe

si on peut s'exprimer ainsi. Les raisons avancées sont généralement la rentabilité élevée et la perméabilité des frontières. D'après les résultats de l'enquête, l'informel fraude essentiellement sur les produits pétroliers et l'électroménager ménager.

Il est difficile de saisir toutes les facettes de la fraude du secteur dit moderne car ses agents veulent être plus discrets sur le sujet, excepté quelques uns pour en rendre les taux élevés responsables, tel ce commerçant-transporteur "je trouve les droits de douane élevés c'est pourquoi, il y a fraude. Si j'achète une T.V. ou un magnétoscope, je peut corrompre deux agents successifs à 5.000 frs et 5.000 frs plutôt que dédouaner à 50.000 frs". Les autorités administratives entérinent cet état de fait et les autorités coutumières le défendent. Si la fraude a pris cette importance, c'est aussi souvent parce que les agents des douanes eux mêmes sont complices. Écoutons le Directeur de la Direction des enquêtes douanières et de la surveillance du territoire, un colonel : "le changement de mentalités doit aussi concerner les douaniers. Certaines situations découlent du comportement des douaniers. Souvent les opérateurs sont rançonnés ou ont l'impression que les douaniers saisissent pour leur propres comptes. Il faut combattre la corruption. Il y a une tendance des opérateurs à corrompre et une tendance des douaniers à s'enrichir eux-mêmes".

Le problème de l'application des textes dépasse la fraude et concerne aussi les autres mesures favorables au développement du secteur privé.

II.3.3. Les autres mesures favorables au développement du secteur privé.

Les résultats de l'enquête permettent de regrouper ces mesures favorables au développement du secteur privé en trois groupes :

- le code des investissements (a)
- les mesures de libéralisation de l'économie (b)
- la privatisation (c)

le code des investissements : certains sont satisfaits d'autres non. Mais une carence est à relever au niveau de son application : aucun suivi.

les mesures de libéralisation de l'économie : ces mesures sont nombreuses et touchent plusieurs secteurs. Les opérateurs de l'intérieur du pays ne semble informés. En résumé, les mesures les mieux accueillies sont la libéralisation des prix, la création du guichet unique, la suppression du monopole de la COPRO-NIGER.

les privatisations : très peu d'enquêtés ont abordé le problème des privatisations. Les observations de ceux qui ont abordé la question portent d'une part sur la non viabilité des entreprises privatisés, d'autre part sur les mauvaises conditions dans lesquelles elles ont été effectuées et enfin sur la capacité des opérateurs à faire fonctionner les entreprises.

Aussi paradoxal que cela puisse paraître, l'informalité des relations semble être le gage de leur solidité. L'opérateur économique entretient des rapports de confiance autant avec ses clients qu'avec ses fournisseurs qui ne sont presque jamais exclusivement des relations d'affaires (sauf quelques cas où il s'agit de relations plutôt modernes, moins familiales). Dans les autres cas, il s'agit de rapports basés sur une communauté de religion, de région, d'ethnie.

Pour terminer nous allons brièvement parler du rôle de l'État dans le cadre des relations des opérateurs avec les acteurs du marché. L'État était le principal gros client des entreprises du bâtiment et même de certains commerçants. Les opérateurs sont franchement désolés de son insolvabilité et beaucoup affirment ne jamais pouvoir se remettre sans un recouvrement des créances dues par l'État. Mais ce rôle important de l'État sera traité lors des interventions.

SYNTHESE DES DÉBATS

GUY SERRIERES (PNUD)

Décrits comme jouant sans cesse avec la réglementation, ou feignant de l'ignorer, les opérateurs ont enfin échappé au cours de la discussion à l'enfermement formel/informel. En effet aussi bien les résultats exposés de l'enquête que les réponses données aux questions ont montré que les opérateurs passaient du formel à l'informel selon les opérations à effectuer et selon les fonctions (commerciales, production, gestion du personnel) de l'entreprise. Ainsi, le président de séance a proposé la notion de secteur informel structuré qui a par exemple toutes les caractéristiques d'une activité formelle par rapport à ses fournisseurs, mais devient "informel" par rapport à la réglementation.

D'une façon plus générale les participants ont marqué leur intérêt sur les points suivants :

- 1.- redynamisation de la .Chambre de Commerce
- 2.- importance relatives des acteurs formels et informels
- 3.- la réglementation en tant qu'obstacle au développement du secteur formel
- 4.- les relations État/Secteur Privé
- 5.- la compétitive du Secteur Privé
- 6.- les comportements des opérateurs

1. Un conférencier a considéré que la Chambre de Commerce doit être plus libre de ses actions et bénéficier d'une plus large autonomie. Il a en outre précisé que le projet de nouveaux statuts est actuellement soumis à l'évaluation ; d'après lui, le problème clé de l'action de la Chambre de Commerce est la capacité d'apporter des services concrets aux secteurs de l'industrie, de l'artisanat et de l'agriculture.

2. En ce qui concerne les importances comparées des secteurs formels et informels et le problème qui lui est lié de l'échantillonnage de l'enquête, un conférencier a précisé que l'enquête sur le secteur privé revêtait un caractère essentiellement qualitatif et que toute exploitation quantitative serait fautive.

3. La réglementation qualifiée de confuse, lourde et complexe semble être pour de nombreux participants source de dysfonctionnement du secteur privé et en tout cas, facteur de développement du comportement qualifié d'informel. Il n'est donc pas étonnant de constater des difficultés de compréhension entre l'État et les opérateurs. L'enquête l'a bien mis en évidence, en même temps que la forte demande de concertation Etat-opérateurs exprimée par les opérateurs du secteur privé.

4. Le problème de la compétitivité des entreprises a également été largement débattu. Ont émergé deux idées de base :

a. La nécessaire réduction des coûts nationaux

b. Tirer profit de la proximité du Nigeria qui permet des approvisionnements en matières premières à coûts avantageux

La solution d'une amélioration de la compétitivité par la dévaluation du franc CFA n'a pas été considérée comme appropriée pour le Niger car d'une part elle aggraverait le service de la dette et que d'autre part le courant à l'export est faible.

5. Autre objet d'attention de la part des participants: les motivations et les comportements des opérateurs privés. Une question a porté notamment sur l'influence des réalités familiales et ethniques sur les relations des opérateurs avec leurs clients et fournisseurs. Les réponses données au cours de l'enquête ont montré deux types de comportement : l'un utilisant fortement les relations familiales, ethniques ou même religieuses pour initier ou consolider les relations d'affaires et l'autre refusant ces types de relations pour s'en tenir à des rapports strictement professionnels mettant en jeux des intérêts économiques réciproques. Ce dernier type de comportement est le résultat d'une analyse critique des relations économiques traditionnelles. Cette analyse les conduit parfois à une attitude neutre vis à vis de ces concepts, mais aussi souvent à un rejet systématique et à la recherche de partenaires étrangers à la famille, l'ethnie ou la religion. On peut ajouter que ces deux attitudes ressortissent d'un choix de société et que ce choix est d'ordre philosophique, sinon politique.

SEANCE N° 7**ANALYSE DES POLITIQUES DE PROTECTION ET D'INCITATION
INDUSTRIELLES AU NIGER (1989)**

Séance du Jeudi 22 Avril 1993

**ABDO HASSAN Maman, WOBA Ali, LAMA Joachim, ASSOGBA Augustin
Université de Niamey, Département d'Économie****INTRODUCTION**

A l'accession du Niger à l'indépendance politique, son secteur industriel manufacturier moderne ne comportait qu'un nombre très réduit d'unités en activité concentrées alors fortement dans la fabrication de produits alimentaires et de boissons. Sa contribution au P.I.B. s'élevait à environ 5%¹.

Pour renforcer ce tissu industriel et diversifier les activités du secteur, les autorités nigériennes ont ressenti la nécessité d'une politique de promotion et d'incitation. Cette politique dont les objectifs généraux et les principaux instruments sont consignés dans les plans et programmes nationaux de développement traduit les caractéristiques macro-économiques qui influencent l'industrialisation du pays (dotations naturelles, enclavement, proximité du Nigéria...). Elle est, dans une large mesure, interventionniste (jusqu'à l'application récente des programmes d'ajustement structurels) et utilise essentiellement des instruments traditionnels de protection et d'incitation.

Contrairement aux objectifs globaux, les instruments de politique industrielle ont évolué considérablement au Niger depuis les années 1960; évolution imposée par les faits et orientée par les résultats et recommandations de nombreuses études menées sur le secteur². Toutefois, face à la morosité qui caractérise depuis quelques années le paysage industriel, on est en mesure de se demander si les résultats actuels de la politique industrielle du Niger ne s'expliquent pas par le mauvais usage des instruments ou leur inadaptation.

C'est ce questionnement qui a servi de fil conducteur dans l'élaboration de notre projet-pilote d'analyse de politique industrielle au Niger. Le constat est le

¹ Commissariat général au Plan, Annuaire statistique 1962, p. 89.

² La plus récente est l'Étude sur les mesures d'incitation à l'industrie effectuée en 1989 pour le Ministère du Commerce de l'industrie et de l'Artisanat par LOUIS BERGER INTERNATIONAL, INC.

suivant : d'une part, les extrants importables de la plupart des unités industrielles font l'objet de protection nominale. Parallèlement, des taxes et droits de douanes sont perçus sur les intrants importés. Toutes les unités industrielles concernées sont-elles, en définitive, effectivement protégées par ces mesures tarifaires ? D'autre part, l'intervention multiforme de l'État en faveur de ces entreprises que l'on cherche à maintenir en activité pour, entre autres raisons, sauver des emplois et l'évolution marquée vers la fiscalité indirecte (création récente de la TVA) sont-elles dans l'ensemble véritablement incitatives ? Enfin, bien que bénéficiaire du pool de devises constitué au niveau de l'Union Monétaire Ouest Africaine dont il est membre, le Niger ne peut être indifférent au coût en ressources intérieures que doivent supporter ces industries d'import-substitution ou d'exportation.

Nous chercherons donc à évaluer et à apprécier les degrés de protection effective, d'incitation et d'efficacité des unités industrielles retenues. Les travaux de CORDEN et de BALASSA sur la protection effective¹, complétés par la notion de coût en ressources intérieures ont permis d'affiner ces évaluations. Nous utiliserons donc principalement ces indicateurs.

Notre étude se limite à un échantillon de 5 entreprises localisées à Niamey : BRANIGER (production de bière et boissons gazeuses) SONITEXTIL (industrie textile), SPCN (fabrication de savons, de parfums et de produits de beauté), OLANI (industrie du lait) et NIGERAL (fabrication d'ustensiles de cuisine et de matériaux de construction en aluminium). Les critères simples de diversité et de large couverture du secteur ont guidé la constitution de cet échantillon.

Nous présenterons d'abord les divers instruments de protection et d'incitation utilisés au Niger puis chaque élément de notre échantillon. L'analyse des résultats de l'évaluation des indicateurs de protection effective, d'incitation et de rentabilité économique nous permettront de faire quelques recommandations.

I LES INSTRUMENTS DE PROTECTION ET D'INCITATION INDUSTRIELLES

La quasi totalité des entreprises industrielles modernes opérant au Niger sont d'implantation postérieure à l'accession du pays à l'indépendance (1960). On pouvait donc parler, dans les années 1960 et 1970, périodes d'élaboration de la plupart des instruments de protection et d'incitation, d'industries naissantes. Le principal débouché de ces entreprises est le marché domestique. Elles produisent des biens qui sont des substituts aux importations. Ces caractéristiques essentielles expliquent les nombreuses mesures qui ont été prises pour protéger ces unités industrielles de la concurrence extérieure et les inciter à s'étendre et à se multiplier.

¹ Cf. BALASSA (B.), The Structure of protection in developing countries John Hopkins press, Baltimore, 1971, et CORDEN (W.M.), "The structure of a tariff system and the effective protection rate", Journal of Political Economy, juin 1966, PP. 221- 237.

Les réformes de politique macro-économique, entreprises au Niger depuis le début des années 1980 dans le cadre des Programmes d'ajustement structurel, ont conduit à l'abandon de nombreuses mesures d'intervention. Nous présenterons donc brièvement l'évolution des systèmes de protection et d'incitation en insistant sur leur état actuel découlant des réformes évoquées ci-dessus.

1.1 : Les instruments de protection industrielle

Les pouvoirs publics nigériens responsables des politiques commerciale et industrielle ont utilisé, jusqu'en juin 1990, pratiquement tous les instruments traditionnels de protection, le cadre privilégié ayant été celui de la réglementation des échanges extérieurs.

1.1.1 : Les instruments non tarifaires

Deux types d'instruments non tarifaires ont été utilisés au Niger : le contrôle renforcé du commerce extérieur par le système des titres (licences et certificats) et l'action directe sur les quantités par le contingentement et la prohibition à des fins économiques.

Le système des titres

Avant juin 1990, le système des titres s'étendait à l'ensemble du commerce extérieur, soit pour en renforcer le contrôle quantitatif et qualitatif, soit pour appliquer les mesures de contingentement.

Toutes les importations provenant de pays autres que ceux de la zone franc et de la CEE étaient soumises à la levée d'une licence d'importation valant autorisation de change. Les importations originaires de pays de la CEE nécessitaient la levée d'un certificat d'importation. Les importations de produits originaires de la zone franc se faisaient librement sur présentation d'un simple certificat d'origine. Les importations en provenance de pays dont la devise ne peut être obtenue sur le marché officiel des changes, se faisaient avec la licence sans achat de devises. Tel est le cas des importations du Nigéria.

Toutes les exportations dont la valeur FOB était supérieure à 100.000 fcfa nécessitaient la levée d'une licence d'exportation.

Tous ces titres, levés en un nombre important d'exemplaires, permettaient les contrôles douaniers, bancaires et financiers des échanges extérieurs. Mais la procédure administrative de leur attribution était lente et leurs utilisations frauduleuses se multipliaient. L'hostilité des commerçants importateurs, des producteurs locaux de biens exportés (en particulier SONITEXTIL) et des programmes récents de réforme de politique macro-économique ont conduit à l'abandon de la politique des titres. Depuis le mois de juin 1990, toutes les importations et toutes les exportations sont dispensées de la levée de titres.

La prohibition et le contingentement

La protection par les restrictions quantitatives à l'importation des produits pour lesquels il existe une offre nationale a été appliquée généralement à la demande des entreprises bénéficiant de l'agrément du code des investissements.

Le contingentement a porté sur un nombre de produits qui varie bien souvent en fonction des situations conjoncturelles des entreprises que la mesure visait à protéger. De conception facile, la protection par le contingentement s'est avérée particulièrement difficile à appliquer. En effet la détermination des contingents et leur répartition entre les opérateurs économiques ont rarement été satisfaisantes. Ces difficultés avaient déjà conduit à un relâchement dans la pratique. Depuis la promulgation des mesures de libéralisation quasi totale des échanges extérieurs, le contingentement des importations a été supprimé.

La prohibition à des fins économiques est un instrument extrême de protection. Elle a été appliquée au Niger dans deux cas : protection de monopoles de distribution et protection d'unités industrielles dont l'existence était menacée momentanément par des importations massives et frauduleuses.

La vaste étendue du pays et la longueur de sa frontière avec le Nigéria ont limité considérablement l'efficacité de la prohibition en tant qu'instrument de protection. C'est ainsi que les marchés nigériens continuent d'être inondés par la plupart des produits prohibés, en particulier les poudres pour lessive du Nigéria. A l'heure actuelle, seules les importations d'hydrocarbures, d'allumettes et de préparation pour lessive sont prohibées, sauf autorisation spéciale.

I.1.2 : Les instruments tarifaires

Au Niger, seuls les droits et taxes à l'importation sont susceptibles d'être utilisés à des fins de protection des unités industrielles. Nous ne connaissons pas de société ayant bénéficié de subvention directe à l'exportation.

La structure des droits et taxes à l'importation est sélective dans une certaine mesure selon l'origine des produits et leur nature. Les nombres de taux et de régimes de taxation sont en conséquence très élevés.

Au titre du régime général, les droits et taxes suivants sont perçus cumulativement sur les produits étrangers entrant sur le territoire nigérien :

- le droit de douane au taux uniforme de 5% ;
- le droit fiscal dont les taux sont variables ;
- la taxe statistique au taux uniforme de 3% ;
- la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) dont les taux variables se situent entre 10% (taux réduit) et 24% (taux majoré).

La taxe de coopération régionale (TCR) se substitue au droit de douane et au droit fiscal à l'importation des produits originaires de pays membres de la Communauté Économique de l'Afrique de l'Ouest (CEAO). Les taux de la TCR sont différenciés en fonction d'un nombre important de paramètres.

Dans les plans et programmes de développement économique on admet que ce régime douanier n'est pas assez protecteur pour diverses raisons. Tout d'abord, le Niger ne peut utiliser les droits et taxes à l'importation que dans le cadre des accords internationaux qu'il a signés. Ensuite, les commerçants s'opposent vigoureusement à tout accroissement substantiel des droits et taxes. Enfin, "le dilemme de la protection différentielle : se protéger contre l'accessoire ou pour l'essentiel" est difficile à trancher¹. Les unités que l'on veut protéger, produisent des biens qui sont, dans l'ensemble, moins nécessaires que la plupart des importations dont le volume baisserait après un accroissement des droits de douanes.

De plus, l'efficacité de la protection nominale est mise à rude épreuve par la prépondérance des circuits informels d'importation où la propension à la fraude est grande. Ce sont les possibilités d'exemption, qui concernent généralement les matières premières importées, qui renforcent quelque peu l'effet des instruments tarifaires de protection. Le concept de protection effective sera utilisé pour évaluer cet effet dans les cas des entreprises de notre échantillon.

I.2 : Les mesures d'incitation à l'investissement et à la production

Les mesures d'incitation à la production et à l'investissement sont contenues dans le code des investissements, la politique des prix et le système de crédit.

I.2.1 : le code des investissements

Le code des investissements actuellement en vigueur est le deuxième code élaboré au Niger depuis 1968. Le premier code a en effet été institué en 1968 (Loi n° 68-24 du 31 juillet 1968). Il a connu des modifications en 1971 (Loi n° 71-02 du 29 janvier 1971) et en 1974 (Loi n° 74-18 et 74-19 du 11 mars 1974). Nous rappellerons brièvement les dispositions principales des lois de 1974 avant d'étudier les caractéristiques du code actuel.

Les dispositions principales des lois de 1974

Elles distinguent les entreprises étrangères établies au Niger (établissements ayant moins de 80% de capitaux nigériens) des entreprises nigériennes (établissements dont les capitaux sont à plus de 80% nigériens). La loi 74-18 s'applique aux premières, la loi 74-19 du 11 mars 1974 aux secondes.

1 - La loi 74-18 du 11 mars 1974 portant code des investissements

¹ Cf. GUILLAUMONT (P.); Economie du développement, tome 3, Paris, PUF, 1985, p. 202.

Elle est complétée par le décret n° 75-121/PCMS/SEP/MAECI qui détermine ses conditions d'application. Elle s'applique aux entreprises étrangères et comporte dans ses dispositions un régime de droit commun et deux régimes privilégiés : le régime de l'agrément et la convention d'établissement.

a) Le régime de droit commun

Les anciennes ou nouvelles entreprises agricoles, touristiques et/ou à caractère industriel peuvent prétendre à ce régime. Elles doivent en conséquence s'engager à réaliser un minimum d'investissement de 50 millions de fcfa, à élaborer un programme de formation de leurs employés nigériens et à utiliser en priorité les matières premières et les produits semi-finis locaux. En contrepartie, leur sont accordés une exonération de la patente, de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux et de l'impôt minimum fiscal pendant 5 ans et une exonération de la contribution financière pour les immeubles nouvellement construits pendant 5 ans.

b) Les régimes privilégiés

Ils sont attribués aux entreprises nouvellement créées ou déjà installées au Niger et présentant un intérêt ou une importance particulière pour la réalisation du programme de développement économique et social. Ces entreprises doivent exercer leur activités dans les domaines suivants : énergie, mines, production d'engrais ou de produits nécessaires à l'agriculture, transformation de biens de grande consommation, de produits agricoles, pastoraux et forestiers, activités immobilières à caractère social, hôtellerie.

b1 : Le régime d'agrément

Peuvent bénéficier du régime d'agrément les entreprises remplissant les conditions préalables au régime de droit commun. Elles doivent, en outre, réaliser un investissement minimum de 30 millions de fcfa en ce qui concerne les entreprises déjà installées et 100 millions de fcfa en immeubles et aménagements pour ce qui est des entreprises hôtelières voulant s'installer.

L'agrément accorde les avantages suivants pour une période de 4 à 10 ans :

- exonération totale de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, de l'impôt du minimum fiscal, de la patente, de la contribution foncière, de la redevance foncière ou minière, de la taxe de consommation et de la taxe des biens de main morte ;
- application d'un taux adapté aux perspectives d'exploitation de l'entreprise pour la taxe sur le chiffre d'affaires ;
- exonération totale des droits à l'importation, sauf la taxe statistique, sur les matières premières et les emballages consommées dans le processus de production ;

- réduction de 50 à 100% des droits à l'exportation, sauf la taxe statistique, sur les produits finis ou semi-finis fabriqués et exportés par l'entreprise ;
- possibilité de protection contre les importations de produits concurrents pendant une période déterminée.

b2 : La Convention d'Établissement

Toute entreprise peut bénéficier de ce régime dont la durée est comprise entre 10 et 15 ans si elle a un volume d'investissement égal ou supérieur à 500 millions de fcfa, un nombre d'emplois créés égal au moins à 500 et une valeur ajoutée par la nouvelle activité égale au moins à 500 millions de fcfa par an.

La Convention d'Établissement accorde à l'entreprise agréée, en plus des avantages fiscaux qu'accordent les régimes précédents, les avantages suivants :

- la possibilité de réduire de 50% la taxe sur les carburants importés utilisés dans les installations fixes ;
- la garantie pour l'entreprise qu'aucune modification ne pourra être apportée aux règles d'assiettes et de perception de tous impôts et contributions. Les impôts et taxes nouvellement créés ne pourront lui être appliqués. En revanche, tout allègement fiscal qui pourrait intervenir lui sera automatiquement applicable.

La loi 74-19 du 11 mars 1974 portant code des investissements

Elle régit l'entreprise nigérienne. Elle est complétée par le décret n°75-122/SEP/MAECI, qui fixe ses modalités d'application. Pour bénéficier des avantages de cette loi, les entreprises doivent présenter un programme d'investissement minimum de 10 millions de fcfa. Ce montant est réduit à 6 millions pour les entreprises agricoles d'élevage et de pêche industrielle. Il est égal au moins à 25 millions de fcfa pour les entreprises hôtelières.

L'agrément, de durée comprise entre 6 et 15 ans, offre les avantages suivants :

- exonération, pendant la période de réalisation de l'investissement, des droits et taxes d'importation sur les matériels, machines, outillages et mobilier qui ne sont pas produits au Niger et dont l'importation est indispensable à la réalisation du programme ;
- exonération des droits et taxes perçus à l'entrée sur les parties et pièces détachées des matériels visés ci-dessus, les emballages et les matières premières ;
- exonération de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux;

- réduction de 70 à 100% des droits et taxes perçus à la sortie sur les produits fabriqués et exportés ;
- exonération des droits de concession provisoire du terrain, sauf des taxes topographiques, de conservation foncière et des droits de timbre ;
- exonération totale de la contribution foncière, de la patente et de la taxe des biens de main morte ;
- possibilité de protection des produits pendant une période déterminée.

Dans le cadre de l'application des PAS, ces codes ont été critiqués. On leur reconnaît de favoriser la réalisation de projets d'investissement inefficaces (car trop intensifs en capital), d'offrir des avantages fiscaux qui aggravent les distorsions engendrées par la structure des taxes à l'importation et enfin d'augmenter le biais contre les exportations entraînant des pertes fiscales. Ce sont ces faiblesses qui ont conduit à l'élaboration d'un nouveau code en 1989.

L'ordonnance n° 89-19 du 8 décembre 1989 portant code des investissements

Elle a été complétée par le décret n° 90-123/PRN/MPE du 3 mai 1990 qui détermine ses modalités d'application. Cette ordonnance s'applique indifféremment aux entreprises nigériennes et étrangères exerçant leurs activités dans les secteurs suivants :

- agriculture industrielle ;
- activités connexes de transformation de produits d'origine végétale ou animale ;
- production et conditionnement en vue de l'exportation des produits de l'agriculture, de l'élevage ou de la pêche ;
- activités manufacturières de production ou de transformation ;
- production d'énergie ;
- production et transformation de produits de carrière ou de substances minérales à l'exclusion des activités d'extraction et de transformation des substances minérales concessibles qui demeurent régies par la loi minière et le code pétrolier ;
- réalisation d'un programme de construction d'habitat social en vue de la vente ou de la location ;
- activités de maintenance d'équipements industriels.

Des avantages particuliers pourront être accordés aux personnes physiques ou morales, quelle que soit leur nationalité, exerçant ou désireuses d'exercer des activités spécifiques dans l'artisanat de production, la production culturelle et artistique, la construction et équipement d'hôtels, d'écoles et d'établissement de soins et les transports.

D'après l'ordonnance, sont considérées comme :

- petites entreprises, celles dont l'investissement se situe entre 25 et 100 millions de fcfa, hors taxes et hors fonds de roulement ;

- entreprises moyennes, celles dont l'investissement se situe entre 100 et 500 million de fcfa, hors taxes et hors fonds de roulement ;
- grandes entreprises, les entreprises dont l'investissement est supérieur à 500 millions de fcfa, hors taxes et hors fonds de roulement.

Au sens de ce nouveau code, sont considérés comme investissements :

- les apports au Niger de capitaux de toute nature et le réinvestissement des fonds provenant d'investissements effectués antérieurement si ceux-ci sont destinés à la création d'entreprises nouvelles, à l'extension, à la diversification, à la reconversion ou à la modernisation d'unités ;
- les apports en nature à une société nouvellement créée ou à l'occasion d'extension de diversification, de reconversion ou de modernisation d'une société déjà existante ;
- les participations consistant en un apport de capitaux ou de biens à toute entreprise établie au Niger en échange de l'octroi de titres sociaux ou de parts donnant droit à une participation aux bénéfices et aux produits de la liquidation ;
- les prêts assimilables à des participations.

Le code des investissements comprend trois régimes : le régime A ou régime promotionnel, le régime B ou régime prioritaire, le régime C ou régime conventionnel. Pour bénéficier des avantages de l'un de ces régimes, les entreprises doivent s'engager à employer en priorité des nationaux, à présenter un programme de formation continue du personnel et à utiliser en priorité les matériaux et matières premières produits localement.

1.2.2 : La politique des prix

Avant l'application des programmes d'ajustement structurel, la réglementation des prix était presque totale dans l'économie nigérienne. Et, compte tenu de la prédominance du commerce d'importation, elle visait principalement à protéger le consommateur domestique¹. Il existe actuellement deux régimes principaux de prix au Niger : le régime de l'homologation et le régime de la liberté des prix.

Le régime de l'homologation des prix

Il comporte deux modalités pratiques, différenciées selon les produits : l'intervention directe des pouvoirs publics fixant certains prix de façon autoritaire et l'homologation proprement dite de certains prix.

1 - La fixation des prix

¹ Les régimes de prix antérieur à l'ajustement structurel ne se distinguent guère de ceux des autres pays de l'UMOA : réglementation administrative prépondérante.

Le Ministère de la promotion économique et des commissions spécialisées sont chargés de fixer les prix de certains biens et services. L'article 1 de la loi 74-23 autorise le Ministre de la promotion économique (qui a pris les attributions du Ministre des affaires économiques, du commerce et de l'industrie) à fixer, par arrêté, en valeur absolue, aux stades de gros, demi-gros et détail, les prix de vente d'un certain nombre de produits dont la liste est fixée par décret. Cette liste n'est pas figée. Elle se modifie en fonction des changements importants de politique économique et de la conjoncture internationale.

Les biens et services dont les prix sont actuellement fixés par arrêtés ministériels sont : le pain, le transport intérieur de marchandises, le transport intérieur de personnes, le gaz, les hydrocarbures, l'eau et l'électricité.

La fixation des prix n'est pas du ressort exclusif du Ministère de la promotion économique. La loi n°74-23 stipule dans son article 5, que "les Commissions locales de luttés contre la vie chère fixent et contrôlent les prix de vente au détail des marchandises vendues sur les marchés coutumiers et pour lesquels interviennent des considérations de dimension, de quantité et de qualité".

Les prix fixés dans ce cadre sont le résultat d'un large consensus entre opérateurs économiques et pouvoirs publics. Ces prix sont révisés tous les trois mois en fonction des réalités locales. Les principaux produits dont les commissions fixent les prix sont la viande d'origine locale et ses dérivées, la volaille, le poisson d'origine locale, les fruits et légumes.

Le régime porte donc en partie sur des biens et services de première nécessité dont les prix, bloqués généralement pendant d'assez longues périodes pénalisent, dans une certaine mesure les entreprises locales qui les produisent. De ce point de vue, la politique des prix n'est ni protectrice ni initiative pour les entreprises locales. Mais le régime couvre aussi largement des intrants utilisés par l'ensemble du secteur industriel. La maîtrise de l'évolution des prix de ces biens stratégiques est un facteur important de stabilité des coûts de production.

2 - L'homologation proprement dite

C'est le régime des produits industriels fabriqués par les entreprises locales qui bénéficient des avantages du régime d'agrément du code des investissements. Ces entreprises doivent soumettre préalablement les prix de vente de leurs produits au Ministère de la promotion économique pour homologation. Les prix ne sont homologués, donc applicables, que si toutes les justifications relatives aux différentes composantes sont fournies par les opérateurs économiques et acceptées par les services compétents dudit ministère. De façon générale, les prix soumis à homologation ne doivent pas augmenter de plus de 7% par an.

L'objectif de protection du consommateur est également prédominant. Mais, l'homologation, en obligeant les entreprises à déterminer des niveaux de prix

raisonnables, leur permet dans une certaine mesure de conserver des parts du marché face à la concurrence des produits importés, en particulier du Nigéria.

Le régime de la liberté des prix

Ce régime était initialement celui des prix des produits industriels fabriqués localement par des entreprises qui ne bénéficient plus des avantages du code des investissements. Mais le décret n° 90-141/PRN/MPE du 29 juin 1990, portant libéralisation des prix des marchandises et produits d'importation soumis à taux de marque, a étendu considérablement la gamme des produits dont la commercialisation a été totalement libéralisée.

1.2.3 : La politique du crédit

Le Niger, membre de l'Union Monétaire Ouest Africaine doit se conformer à la politique de l'Union en matière de crédit. Depuis juillet 1975 et jusqu'en septembre 1989, la politique de crédit menée dans l'Union était essentiellement sélective : différenciée à la fois en fonction de l'orientation sectorielle, de l'identité des bénéficiaires et de la nature des opérations à financer. Il appartient aux Comités nationaux de crédit de chaque État membre de l'Union, d'établir, en fonction des objectifs retenus, une liste de priorités sectorielles qui s'impose aux banques et aux établissements financiers pour des crédits autres que les crédits de campagne.

Au Niger, comme dans la plupart des pays membres de l'Union, les secteurs de l'agriculture, de l'industrie et de l'artisanat étaient considérés comme prioritaires. Dans chacun de ces secteurs, l'objectif principal était de promouvoir le développement des petites et moyennes entreprises dirigées par des nationaux. A cet effet, la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest pratiquait deux taux d'escompte : le taux d'escompte préférentiel (ou taux réduit) et le taux d'escompte normal. Le premier s'appliquait aux crédits de campagne, aux crédits octroyés aux petites et moyennes entreprises et à l'habitat social. Le taux normal s'appliquait aux autres crédits. En septembre 1989, cette politique a fait l'objet de réforme. L'orientation sectorielle du crédit a été abandonnée et le taux d'escompte préférentiel a été supprimé.

En conclusion, il apparaît que le Niger dispose des principaux instruments de politiques industrielle et commerciale dont l'utilisation est susceptible de protéger et de stimuler ses unités industrielles. A cette fin et pour d'autres motifs les instruments et mesures présentés dans ce chapitre ont été utilisés soit simultanément soit alternativement. A priori, les effets induits de protection et d'incitation qui nous intéressent particulièrement dans cette étude sont difficiles à percevoir directement. Le prochain chapitre sera consacré à l'évaluation et à l'appréciation de ces effets.

II CALCUL ET ANALYSE DES INDICATEURS DE PROTECTION, D'INCITATION ET DE RENTABILITÉ ÉCONOMIQUE

La politique commerciale du Niger n'apparaît nettement protectionniste qu'au niveau des instruments non tarifaires que sont la prohibition et le contingentement, qui sont actuellement presque tous abandonnés. Les droits et taxes à l'importation ont, quant à eux, de multiples finalités : recettes budgétaires, discrimination entre partenaires, protection. Si l'objectif de recette budgétaire est généralement bien défini (dans les Lois de finances), il n'en est pas de même de celui de la protection qui apparaît bien souvent comme un sous-produit du fonctionnement du régime douanier du pays.

Or, victimes, entre autres facteurs, du système de change qui fait du fca une monnaie fortement appréciée dans la sous-région, les industries locales ont tendance à demander toujours plus de protection¹. Cela peut-être dû à deux faits, qui ne s'excluent pas du reste : les limites de la protection tarifaire précédemment évoquées imposant un niveau très insuffisant de protection, la diversité des activités principales des unités industrielles conduisant à des degrés très différents de protection d'une entreprise à l'autre.

De par l'importance que revêt le code des investissements, on peut dire que l'incitation est l'instrument clé de la politique industrielle du Niger. Elle se compose de divers avantages fiscaux accordés aux entreprises ; l'effet de ces mesures devant toutefois être renforcé par la protection tarifaire. L'objectif est de permettre aux entreprises concernées de devenir suffisamment performantes pour pouvoir supporter, à terme, la suppression des avantages octroyés initialement. La continuation d'une telle politique n'est donc économiquement justifiée que si les résultats des entreprises bénéficiaires permettent d'augurer de tels lendemains.

Un certain nombre d'indicateurs synthétiques de l'intensité de la protection tarifaire, de l'incitation et de la rentabilité économique des entreprises industrielles permettent d'apprécier l'ensemble de ces moyens et les résultats de la politique industrielle du Niger. Leur calcul et analyse constituent l'objet de ce chapitre. Les calculs porteront sur un échantillon dont les caractéristiques et la composition sont d'abord exposées. Dans une deuxième section, nous exposons les méthodes de calcul. Enfin, dans une troisième section, nous présentons et analysons les résultats.

II.1 : Présentation de l'échantillon

L'industrie manufacturière moderne du Niger est concentrée sur quatre branches où opèrent treize entreprises principales : les industries alimentaires (6 unités),

¹ Voir CORDEN (W. M.); "Protection, taux de change et politique macroéconomique" in Finances et développement, n° 2, juin 1985, pp. 17-19.

l'industrie textile (2 unités), les industries chimiques (3 unités) et l'industrie métallique (2 unités).

L'ensemble de ces unités contribuent pour environ 80% à la production industrielle globale, 90% à la valeur ajoutée manufacturière moderne et emploie 62% de la main-d'oeuvre du secteur. C'est dans cette population, très largement représentative, que nous avons choisi l'échantillon de ce projet pilote sur la base toutefois de considérations essentiellement empiriques.

En effet, nous avons choisi dans chacune de ces branches d'activité, parmi les unités localisées à Niamey, celles qui étaient susceptibles de nous fournir, à l'issue d'enquête rapide, les données chiffrées nécessaires à nos calculs d'indicateurs. Pour tenir compte de la prédominance des industries alimentaires, 2 entreprises sur les 5 composant l'échantillon ont été choisies dans cette branche. Hormis le biais de la localisation, cet échantillon est représentatif¹.

La BRANIGER

Créée en 1967 avec un capital de 1,5 milliards de fca détenus à 93% par des Étrangers, c'est l'une des entreprises les plus importantes de l'échantillon : 49% de la valeur ajoutée totale, 23% des emplois. BRANIGER ne produit que pour le marché intérieur où il jouit d'une position de monopole. Sa production de bière est essentiellement consommée par la clientèle relativement aisée des centres urbains. La clientèle des boissons gazeuses est en revanche beaucoup plus large.

Les principaux produits de cette société ne sont ni prohibés, ni contingentés à l'importation. Ils subissent en conséquence la concurrence de produits similaires importés du Nigéria. Cette concurrence est forte pour les boissons gazeuses. Mais la bonne qualité des produits de BRANIGER (Distinction de la firme Coca Cola) lui permet de conserver ses parts de marché. La concurrence est faible pour la bière grâce à deux phénomènes : le contexte social où les agents du secteur informel, qui sont les principaux opérateurs du commerce d'import-export et sont quasiment tous de religion musulmane, n'importent pas de l'alcool, et d'autre part, la bière importée d'Europe par les grandes maisons de commerce revient très chère à Niamey.

On estime que l'équipement de l'usine BRANIGER de Niamey demeure de conception ancienne et d'entretien difficile et coûteux. La productivité du travail y est faible : heures travaillées / heures pointées = 0,65. De sorte que, dans l'optique de la thèse de "l'industrie naissante" devant "grandir" à l'abri de la protection, on est en mesure de se demander quelle a été, pour BRANIGER, le

¹ Cf. ANTOINE (J.); Le sondage, outil du marketing, Paris, Dunod, 1986, pp. 64-66 et GHIGLIONE (R.), MATALOU (B.); Les enquêtes sociologiques. Théories et pratiques, Paris, A. Colin, 1970, p. 29. Pour les techniques générales d'échantillonnage.

résultat des avantages du code des investissements dont il a bénéficié dans la décennie qui a suivi son implantation.

En 1989, BRANIGER a réalisé un bénéfice net de 509.957.000 fcfa. Ce résultat est certainement imputable dans une large mesure à la protection de fait dont bénéficie la bière locale et à la situation de monopole de l'entreprise. BRANIGER procure des recettes importantes à l'État (impôts et taxes diverses), assure la régularité de l'approvisionnement du marché grâce à l'efficacité de son réseau de distribution et emploie 330 travailleurs permanents (1989). Ce sont là autant de raisons qui poussent à maintenir la société en activité. Mais, sur le plan de la rentabilité économique, on peut s'interroger sur son coût.

NIGERAL

C'est l'une des dernières entreprises de production à s'installer au Niger (1984, capital de 200 millions de fca dont 95% de capitaux étrangers) malgré la crise que traverse le secteur manufacturier du pays depuis le début des années 1980. NIGERAL est de dimension modeste. Elle emploie 19 travailleurs permanents.

Ses produits, de haute qualité (tôles ondulées, bacs en aluminium, aciers galvanisés etc.), sont destinés principalement au marché intérieur où ils subissent toutefois la forte concurrence des articles provenant de Côte-d'Ivoire et du Nigéria par les circuits informels de commercialisation. Ce qui oblige l'entreprise à vendre généralement moins cher que les prix homologués.

NIGERAL accumule les pertes depuis sa création. En 1989, il a enregistré une perte nette de 79.017.000 fcfa. On peut alors s'interroger sur l'efficacité de sa protection. Il lui sera certainement très difficile de se maintenir après la suppression des avantages de l'agrément du code des investissements.

OLANI

OLANI est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) fondé en 1971 par le seul État du Niger.. C'était à l'origine un projet initié par le système des Nations Unies, en 1970, pour fournir une base de développement industriel à l'élevage au Niger. Sous sa forme actuelle, OLANI est une entreprise de taille moyenne qui emploie 74 personnes

Son principal intrant : le lait, a deux origines distinctes : la collecte locale auprès d'éleveurs informels, d'éleveurs encadrés, d'une station d'élevage OLANI (à Kirkisoye) et d'une ferme d'État (à Dembou) et d'autre part l'importation de poudre de lait écrémé de la CEE.

Depuis quelques années, OLANI connaît de grandes difficultés dues, semble-t-il, à la nécessité de payer un prix incitatif aux producteurs locaux de lait (des hausses de prix sont intervenues en 1986) et à l'obligation de relever les prix de vente des produits finis dont l'élasticité-prix de la demande est apparue assez

forte. De plus, la réalisation, au cours de l'exercice 1985/86, d'investissements importants ayant permis le quadruplement de la capacité de l'entreprise a entraîné des amortissements et des frais financiers élevés. La production n'a pas suivi, OLANI ne tournant actuellement qu'à environ un quart de sa capacité.

Les produits ne sont servis que sur le marché de Niamey et ses environs. Les transports sur des distances plus longues nécessitent un équipement que le réseau de distribution de la société ne possède pas. La concurrence de produits similaires préparés par les commerçants du secteur informel ou importés du Nigéria est forte. OLANI maintient cependant ses parts de marché grâce à ses prix bas (économiquement irrationnels, car inférieurs aux coûts de production dans la plupart des cas) et au goût apprécié de ses produits.

La SONITEXTIL

SONITEXTIL est née après la faillite, en 1978, de la Société des Textiles (NITEX) créée par les frères WILLOT (privés français) en 1968. Elle rivalise en importance avec BRANIGER, et réalise 33% de la valeur ajoutée et 57% des emplois (825 travailleurs permanents) de l'ensemble des entreprises de l'échantillon. Son capital (un milliard de fcfa) est majoritairement étranger (51%, État: 27%, Privés nigériens : 22%).

Les intrants consommés par SONITEXTIL sont de diverses provenances. Le coton égrené est acheté en partie au Niger à un cours préférentiel dans le cadre de la convention d'établissement, au Burkina Faso et au Bénin. L'écru est en partie produit par l'atelier de tissage et en partie importé d'Asie du sud-est.

Les produits sont vendus essentiellement sur le marché nigérien. La société exporte aussi directement des quantités non négligeables vers le Sénégal, la Côte-d'Ivoire le Bénin et le Togo, et indirectement (par l'intermédiaire des grossistes du secteur informel) vers le Nigéria et le Zaïre. Sur le marché nigérien, trois types de produits concurrencent fortement ceux de SONITEXTIL : le Fancy de Côte-d'Ivoire, de qualité et de prix équivalents, le Fancy et le Wax du Nigéria, de bas de gamme mais pénétrant en fraude et proposés à des prix très concurrentiels. Cette situation et la crise économique que traversent les pays qui constituent des débouchés pour SONITEXTIL l'ont contrainte à abaisser la plupart de ses prix. Depuis 1987 la société enregistre des pertes importantes¹. Celles-ci s'élevaient à 373.723.000 fcfa en 1989.

Les produits de SONITEXTIL sont de grande consommation, en particulier pour la composante féminine de la population. Cette société a donc incontestablement permis de substantielles économies de devises. L'analyse de l'indicateur de rentabilité économique permettra de voir à quel coût cet résultat a été obtenu.

¹ Cf. Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat, Etude sur les mesures d'incitation à l'industrie, par Louis Berger International, INC, février 1989.

La SPCN

Elle est, dans notre échantillon, la société la plus anciennement implantée au Niger (1965) avec un capital de 225 millions de cfa (Étrangers : 61%, État : 7,5%, Privés nigériens : 31,5%). Elle demeure toutefois de taille moyenne. et emploie 190 travailleurs permanents. Elle importe ses intrants principalement de Côte-d'Ivoire, de Malaisie et de France.

Les produits, de bonne qualité, sont écoulés essentiellement sur le marché nigérien où l'entreprise fixe librement ses prix, les seules limites résidant dans la pression de la concurrence et le pouvoir d'achat relativement faible de la population. Certains produits SPCN sont vendus sur les marchés des pays voisins : les savons au Mali, au Tchad et au Soudan, les parfums et le savon de Marseille au Nigéria par le commerce informel jusqu'à la chute de la naira (1986).

Malgré la rude concurrence des produits artisanaux nigériens, des importations frauduleuses du Nigéria du dumping pratiqué sur les savonnettes d'origine turque, l'inefficacité de la prohibition à l'importation de détergents nigériens (les marchés en sont inondés en permanence) et le régime de droit commun, la SPCN demeure l'une des sociétés les plus performantes du pays. Elle a enregistré en 1989 un bénéfice net de 182.932.000 fcfa.

Cette présentation de notre échantillon montre qu'il est suffisamment diversifié : diversité des tailles, des régimes de protection, des marchés et des performances. L'analyse des indicateurs de protection, d'incitation et de rentabilité économique des entreprises devrait permettre de faire le point sur la situation du secteur manufacturier nigérien au cours de la période retenue.

II.2 : Définition des indicateurs et méthodologie de calcul

Les formules et les méthodes de calcul utilisées (logiciel INCA) sont celles retenues par le "Réseau sur les politiques industrielles et les incitations sectorielles en Afrique"¹ pour estimer les indicateurs de protection effective, d'incitation économique et d'avantages comparatifs.

Les données chiffrées introduites sont celles de l'exercice et de l'année budgétaire 1989. Elles ont été obtenues auprès des services publics (Douane, Ministère de la promotion économique) et des entreprises. Pour les harmoniser et les rendre conformes aux exigences du logiciel de calcul, nous avons effectué quelques traitements que nous indiquerons par la suite.

¹ C'est dans le cadre de ce réseau que ce projet-pilote a été conçu et exécuté.

II.2.1 : Les taux nominaux et les taux effectifs de protection

A - Les taux de protection nominale

Le taux de protection nominale est le pourcentage par lequel le prix domestique excède le prix international pour un bien final donné échangé sur le marché international. Il permet ainsi, pour le producteur local, d'évaluer l'effet des mesures de protection sur le prix d'un produit. Il peut être exprimé directement par les droits de douanes ou sur la base de comparaison des prix domestiques et internationaux. Cette dernière méthode n'a pas été utilisée dans nos calculs car il ne nous a pas été possible de constituer une série de prix internationaux pour tous les produits de notre échantillon. D'autre part, les hypothèses faites par le bureau d'étude LOUIS BERGER pour estimer ces prix à partir de Niamey nous ont paru parfois peu vraisemblables. Enfin, tous les produits ne sont pas définis avec précision et ne sont généralement pas de même qualité sur les marchés.

Nous avons, en conséquence, choisi d'évaluer les taux de protection nominale de chaque firme retenue à partir des droits et taxes à l'importation des biens qui constituent leurs extrants. Le calcul des taux de protection nominale des intrants a nécessité la prise en compte des régimes spécifiques de taxation (code des investissements) auxquels sont soumises les entreprises.

Peu d'entreprises tiennent une comptabilité analytique. Aussi, les tableaux des productions et des consommations d'intrants fournis par les sociétés, ne recouvrent généralement pas la subdivision très fine des chapitres du tarif douanier. Nous avons alors pris des moyennes de droits et taxes.

B - Les taux de protection effective

Le taux de protection effective se définit comme "le pourcentage d'augmentation de la valeur ajoutée permis par la structure tarifaire par rapport à la valeur ajoutée dégagée en libre-échange"¹. C'est la mesure de la protection qui tient compte des niveaux de protection des inputs et des outputs.

Un affinement du calcul du taux de protection effective (TPE) conduit à distinguer deux catégories d'intrants : les intrants échangeables et les intrants non échangeables proprement dits auxquels ont adjoint la réévaluation des immobilisations et les amortissements.

C'est par le traitement de cette dernière catégorie d'intrants que la méthode de CORDEN (qui les décompose, de nouveau et à des niveaux successifs, en intrants échangeables et non échangeables) se distingue de celle de BALASSA (qui ne

¹ HENNER (H.F.); "Le protectionnisme : bilan, limite, réexamen", in Revue économique, vol. 33, n° 6, 1982, p. 963.

procède pas à cette redécomposition)¹. Le logiciel de calcul INCA donne des résultats selon les deux méthodes. Nous avons donc dû procéder à la redécomposition des intrants non échangeables en retenant les catégories : eau, transport et autres services. L'électricité consommée au Niger étant importée principalement du Nigéria, nous avons rangé la valeur de sa consommation par chaque entreprise dans les achats d'intrants échangeables internationalement.

Il n'existe pas au Niger de tableau d'échange interindustriel. Les coefficients de répartition du contenu en devises, en capital et en travail des intrants non échangeables ont en conséquence été estimés de façon empirique en fonction des caractéristiques domestiques de production de ces biens et services.

Tableau 1 : Coefficients de décomposition des intrants non échangeables

	Eau	Transport	Autres services
Devise (NTDC1)	0,1	0,38	0,72
Capital (NTDC2)	0,27	-	-
Travail (NTDC3)	0,6	0,59	0,25
Droits de douane (NTDC4)	0,03	0,03	0,03

Ces estimations sont loin d'être parfaites. L'imprécision est particulièrement accentuée au niveau des Autres services qui constituent un poste fourre-tout et dont nous ne connaissons la composition exacte pour aucune société. Pour éviter toute surestimation du contenu en droit de douane, nous avons retenu la taxe statistique pour les trois catégories d'intrants non échangeables.

Les mêmes hypothèses ont été retenues pour la décomposition des amortissements. Une seule catégorie d'immobilisation a été retenue. Les coefficients sont les suivants : devise (DDC1) = 0,65, capital (DDC2) = 0, travail (DDC3) = 0,32, droits de douane (DDC4) = 0,03.

$$\text{TPE} = (\text{VAD} - \text{VAI}) / \text{VAI}$$

- VAD = Valeur ajoutée domestique et VAI = Valeur ajoutée internationale

L'appréciation de la protection tarifaire d'une entreprise par le TPE est complétée par la notion d'incitation effective. En effet, d'un côté les entreprises payent des impôts directs et des taxes indirectes non récupérables et, de l'autre, elles bénéficient, pour la plupart de congés d'impôts du fait de l'agrément au code des investissements, la balance étant susceptible d'accroître ou de réduire l'impact de la protection douanière suivant les sociétés.

¹ Pour une présentation plus détaillée de ces méthodes et des autres indicateurs exposés dans cette section, voir les documents du Séminaire sur les mesures d'incitation et leur informatisation, vol. I, C.O.D.E.S.R.A., C.R.D.E., C.R.D.I., Ouagadougou, mars 1990.

Les taux d'incitation effective : $TIE = (VAD + \text{Subventions nettes} - VAI)/VAI$ ont été calculés par le logiciel INCA à partir de données qui ont été fournies ou que nous avons calculées dans les cas de sociétés en congé d'impôts.

Les TPE et les TIE sont estimés, pour chaque firme et pour chaque marché, en termes nets, par le logiciel qui y intègre l'influence du taux de change.

II.2.2 : Les indicateurs d'avantages comparatifs

Ces indicateurs sont : le coût en ressources intérieures, la rentabilité économique du capital et le surplus économique net. Ils sont désignés dans le logiciel par respectivement DRC, ERC et SEN.

Rappelons que le principal débouché des unités industrielles considérées est le marché nigérien. Leurs activités se traduisent donc dans l'ensemble par une économie de devises pour le pays. Et c'est même l'un des principaux objectifs définis par les responsables de politique économique. Mais la poursuite de cet objectif n'est économiquement efficace que si le coût, en termes de ressources intérieures utilisées, est faible. D'où la notion de coût en ressources intérieures dont l'indicateur est le DRC.

$$\text{DRC} = \frac{\text{coût total des facteurs exprimé au prix de référence}}{\text{valeur ajoutée internationale au taux de change de référence}}$$

Le logiciel de calcul utilise une formule plus éclatée dont le numérateur donné par la somme des rémunérations directes de la main-d'oeuvre locale et du capital local, évaluées au prix de référence, nécessite les données suivantes:

- le ratio entre le prix de référence et le prix du marché de la main-d'oeuvre locale (SLD). Pour le calculer, nous avons utilisé, faute d'estimation valable du coût d'opportunité du travail utilisé dans le secteur industriel, le produit agricole par personne active dans ce secteur et le salaire minimum interprofessionnel garanti dans le secteur moderne
- la masse salariale exprimée au prix du marché intérieur (RLD) pour laquelle nous n'avons retenu qu'une seule catégorie de salariés à cause du caractère agrégé des données fournies par les entreprises ;
- le coût d'option du capital (R). Nous l'avons estimé en référence au marché domestique ;
- la valeur du capital de l'entreprise mesurée au prix de référence (SNA). Nous l'avons estimé par rapport au marché financier international;
- le ratio entre le taux de change de référence et le taux de change en vigueur (SER). Pour l'estimer, nous avons supposé une surévaluation du fcfa de 20% par rapport au franc français ;
- les valeurs de la production et des intrants échangeables au prix international, libellées en monnaie nationale (OW et TIW)

$$DRC = (SLD \cdot RLD + R \cdot SNA) / SER(OW \cdot TIW)$$

Cette formule se complique singulièrement lorsqu'on introduit les traitements des intrants non échangeables et de la dépréciation du capital. Le module de base utilisé pour le calcul permet d'éviter bien d'autres complications.

Les deux autres indicateurs : ERC et SEN, utilisés de façon alternative pour mesurer les avantages comparatifs des entreprises, sont calculés à partir des données précédentes.

Rémunération du capital au prix de référence

$$ERC = \frac{\text{Rémunération du capital au prix de référence}}{\text{Valeur du capital de l'entreprise mesurée au prix de référence}}$$

Valeur du capital de l'entreprise mesurée au prix de référence

$$SEN = VW - SLC - (R \cdot SNA)$$

VW = valeur ajoutée directe au prix international, corrigée par SER;

SLC = rémunération directe de la main-d'oeuvre locale et expatriée exprimée au prix de référence. Nous avons retenu une estimation moyenne pour tous les résultats.

II.2.3 : Regroupement des ventes de produits et des achats d'intrants

Les productions et surtout les consommations d'intrants portent parfois sur une gamme très étendue. Pour faciliter la saisie informatique, nous avons procédé à des regroupements d'intrants et d'extrants présentant une relative homogénéité du point de vue des positions tarifaires et parfois de la nature des produits.

Composition des groupes de produits vendus et part dans les ventes totales

BRANIGER : Bières + boissons gazeuses : 70%

Glaces : 26%

Bouteilles en vrac : 4%

NIGERAL : Aluminium galvanisé 7 épaisseurs : 83%

3 épaisseurs : 15%

Articles de ménage : 2%

OLANI : Laitages : 96%

Divers : 4%

SPCN : Savons : 83,5%

Parfums: 7%

Poudre à laver : 9%

Emballages : 0,5%

SONITEXTIL : Fancy : 92, 1%
 Guinées : 3%
 Divers : 4,9%

Tableau 2 : Composition des groupes d'intrants échangeables consommés et part dans la consommation totale

Part des échangeables dans la consommation totale		d'intrants			
		1	2	3	4
BRANIGER	- Malte				- Produits pétroliers
	- Matière 1ère boissons gazeuses				- Électricité
					- Laboratoire
		54%	9%		73,3%
					37%
NIGERAL	Acier galva.			3 et 9 épaisseurs	- Produits pétroliers
	- Aluminium				- Électricité
		85%	14,5%	91%	0,5%
OLANI	lait frais				- Produits pétroliers
	poudre lait				- Électricité
	Ferment lacté				93,4%
		55%	19%	7%	19%
SPCN	- Emballages savons et parfums				- Produits labo
	- Matières 1ères				- Électricité
		14%	72%	3%	94%
					11%
SONITEXTIL	- Coton, Fil				- Produits pétroliers
	- Tissus				
	- Prod. dessins				88%
		39%	32%	9%	20%

Notre méthodologie est différente de celle du bureau d'étude LOUIS BERGER pour calculer les TPE (1988) pour les mêmes industries : LOUIS BERGER ne tient pas compte des intrants non échangeables, des produits pétroliers et du gaz; il calcule de plus les TPE par produit. Nos résultats seront en conséquence difficilement comparables. Nous rapprocherons cependant, dans les cas où cela s'avérera utile, les appréciations générales de LOUIS BERGER aux nôtres.

II.3 : Présentation et analyse des résultats

L'objet de cette section est l'analyse des résultats de l'application des principaux instruments de politique industrielle en termes de niveau de protection et d'incitation effectives et de rentabilité économique des entreprises. Nous présenterons et analyserons donc les résultats par grands types d'indicateurs.

II.3.1 : La protection effective.

La comparaison des taux de protection nominale des extrants et des intrants permet de mettre en évidence la cascade d'impôts qui détermine l'ampleur de la protection effective.

Tableau 3 : Taux de protection nominale TPN en %

		Extrants	Intrants
BRANIGER	M1	28	19
NIGERAL	M1	20	3
OLANI	M1	12	6
SONITEXTIL	M1	28	21
	M2	- 3	
	M3	23	
SPCN	M1	44	16
	M2	- 9	
	M3	40	

On observe une faible protection douanière des intrants relativement aux extrants dans tous les cas ; l'écart le plus important étant enregistré par NIGERAL. On note que la faible taxation à l'entrée des inputs est facilitée par l'inexistence, dans la majorité des cas, de productions internes similaires qui auraient ainsi été pénalisées. L'objectif de protection des entreprises consommatrices de ces matières premières est généralement manifeste.

Les taux de protection nominale des exportables de SONITEXTIL et SPCN traduisent la "déprotection" des activités concernées. En effet ces entreprises n'ont reçu aucune subvention à l'exportation et des droits sont payés par les exportateurs nigériens (entreprises et commerçants). Ces droits ajoutés à ceux

qui sont payés sur les intrants conduiront nécessairement à une protection tarifaire négative.

Tableau 4 : Taux de protection effective (en %) et valeurs ajoutées (en milliers de fcfa)

	TPE	TPE net	VAD	VAI				
CORDEN BALASSA CORDEN BALASSA CORDEN BALASSA CORDEN BALASSA								
BRANIGER M1*	40	48,1	16,7	38,2	2349,8	2068,2	1678,1	1396,5
NIGERAL M1	-667,1	-201,1	-572,6	-245,7	71,3	42,2	-12,6	-41,7
OLANI M1	34	50,7	11,6	26,1	190,1	143,3	141,9	95,1
SONITEX. M2	63,1	94,1	35,9	63,1	2024,5	1614,5	1241,6	831,6
TIL M3	-50,2	-74,9	-58,5	-78,9	175	59,1	351,3	235,4
SPCN M1	298,1	388,5	231,8	329,7	873,6	822,5	219,4	168,4
M2	-61	-68,9	-67,5	-129,4	0,651	0,460	1,670	1,479
M3	295,6	384,8	229,7	326,7	874,2	823	221	169,8

* : M1 = marché intérieur
M2 = marché d'exportation
M3 = total sur les deux marchés

Les valeurs du TPE indiquent une protection tarifaire positive sur le marché intérieur et négative sur les marchés d'exportation pour l'ensemble des firmes ; les TPE négatifs de NIGERAL traduisant un cas de surprotection.

L'examen des TPE positifs laissent apparaître une situation quelque peu paradoxale : les entreprises qui combinent les avantages du code des investissements et du régime de droit commun ont toutes des TPE largement inférieurs à ceux de la SPCN qui ne bénéficie que des mesures protectionnistes du régime de droit commun. Ce dernier est donc discriminatoire.

Les indicateurs étant calculés pour l'ensemble des activités de chaque entreprise, une analyse cas par cas est nécessaire pour préciser le contenu de la protection et sa portée.

BRANIGER

Le régime de droit commun auquel est assujettie l'entreprise se caractérise par une structure fiscale à l'importation assez favorable: les droits d'entrée sur les principaux intrants (malte et le sucre) sont faibles. De plus, le désarmement

fiscal pratiqué par le gouvernement en 1986 a ramené la TVA payée par BRANIGER de 24 à 17%, abaissé la taxe spécifique sur la bière locale de 60f à 40f/litre et relevé la même taxe sur la bière importée de 54f à 59f/litre.

Les TPE, relativement faibles, dénotent toutefois une protection positive pour l'ensemble de ses activités. On estime que ce degré de protection est suffisant pour la bière qui bénéficie en outre d'une solide "protection naturelle" Il apparaît, en revanche, insuffisant pour les boissons gazeuses qui sont concurrencées sur le marché nigérien par les produits nigériens bénéficiant d'une forte prime de change octroyée par la dépréciation de la naira.

NIGERAL

Au titre de l'agrément au code des investissements, l'entreprise ne paye que la taxe statistique et la TVA (taux normal) sur ses importations de matières premières. Elle bénéficie en outre d'une réfaction de l'assiette fiscale de la TVA (ramenée à 60%) sur les produits en aluminium.

Sa très faible consommation directe de produits pétroliers (voir tableau 7) renforce singulièrement l'effet des mesures protectionnistes qui portent ainsi sur environ 99,5% des intrants échangeables.

Les valeurs du TPE sont négatives ; caractéristique due à la valeur ajoutée au prix mondial qui est négative. Ce qui signifie qu'en situation hypothétique de libre échange, où le prix international s'imposerait au Niger considéré comme "petit pays" (price taker), la valeur des intrants serait supérieure à celle des extrants. NIGERAL est donc surprotégée sur le marché intérieur. Le degré de cette surprotection est certainement plus élevé pour les autres produits en aluminium, plus fortement taxés à l'entrée, que la tôle ondulée qui n'a pas bénéficié de la réfaction de l'assiette de la TVA.

Les résultats de l'étude effectuée par le bureau LOUIS BERGER opposent nettement ces deux produits en termes de protection effective: les TPE sont de 86% pour le bac aluminium et -11% pour la tôle ondulée, avec pour ce dernier produit une valeur ajoutée au prix international positive et supérieure à la valeur ajoutée au prix domestique. Ce qui traduit une protection négative. Ce résultat nous semble excessif et difficile à concevoir pour l'activité d'une entreprise qui bénéficie encore des avantages fiscaux du régime d'agrément du code des investissements.

Nonobstant la surprotection de ses activités, selon nos résultats, NIGERAL ne dégager pas de profit (en 1989). Entre autres raisons, il y a l'inefficacité de cette protection. L'entreprise n'en bénéficie en effet que dans les relations avec sa clientèle du secteur moderne qui paye effectivement les droits de douane. Durement frappée par la crise économique que traverse le pays, cette clientèle a certainement réduit ses achats de produits NIGERAL. Face à la concurrence du

secteur informel (artisanat de production et commerce d'importation), la protection tarifaire de NIGERAL est inefficace dans une large mesure.

OLANI

Le régime d'agrément du code des investissements octroie à OLANI les avantages fiscaux suivants sur ses achats d'intrants :

- sur le lait en poudre donné par la CEE à l'État nigérien qui le vend à l'entreprise au prix mondial, aucune taxe n'est perçue ;
- l'importation de lait en poudre et granulé d'autres origines est exonérée des droits de douane et de la TVA;
- l'importation d'emballages est exonérée des droits de douane.

En revanche, tous les droits prévus sur les ferments, les colorants, les arômes et le sucre sont acquittés.

Les valeurs du TPE indiquent une protection positive pour l'ensemble des activités de OLANI. Les taux sont cependant relativement faibles. La production de lait frais (96% des extrants), qui nécessite un nombre relativement peu élevé d'intrants, est certainement plus protégée que celles du lait caillé sucré et du yaourt. Ceci est confirmé par les résultats de LOUIS BERGER.

Une protection douanière suffisante de OLANI est particulièrement difficile à obtenir. En effet, la plupart de ses intrants, en particulier le lait et le sucre, étant également des biens finals de grandes consommations, ne peuvent être taxés fortement à l'entrée. Face à la concurrence du lait de contrebande importé du Nigeria et du beurre excédentaire de la CEE, OLANI ne conserve ses parts du marché de Niamey que grâce à une politique de très bas prix que ne justifie aucun progrès de productivité¹.

SONITEXTIL

Cette entreprise fonctionne sous le régime le plus incitatif du code des investissements : celui de la convention d'établissement. Ses importations d'écrus, de coton, de drogue et colorants sont exonérées de taxes d'entrée. Elle ne paye pas de droit de sortie pour ses produits finis et n'acquitte que 50% des taxes sur les carburants. SONITEXTIL paye en revanche les droits de douane sur ses importations de graisses, d'huiles et de produits de traitement des eaux.

Les valeurs du TPE sont contrastées : positives pour le marché intérieur et négatives pour le marché d'exportation. La protection tarifaire de l'ensemble des activités de la firme est donc positive sur le marché intérieur et négative à l'exportation (VAI positive et supérieure à VAD, voir tableau 8).

¹ Selon l'étude de LOUIS BERGER, le coût de production du lait caillé était supérieur à son prix de vente en moyenne de 40% en 1988.

La protection nominale du Fancy (92% des extrants) étant déjà relativement forte (rappelons l'hostilité du lobby des commerçants à toute augmentation de droits d'entrée sur ce produit), les possibilités d'accroissement de la protection effective sont ici limitées. Seule une subvention à l'exportation peut permettre d'obtenir une protection positive des exportations. Mais, actuellement, l'État nigérien n'en a certainement pas les moyens.

SPCN

Fonctionnant sous le régime de droit commun, la SPCN paye tous les droits et taxes auxquels sont soumises directement et indirectement ses activités de production. Toutefois, grâce à la spécificité de certains de ses produits : les savonnets et les parfums étant considérés comme des biens de luxe et donc fortement taxés à l'entrée, les dispositions du tarif douanier lui demeurent assez favorables.

Les valeurs du TPE indiquent une protection positive et forte sur le marché domestique et une protection négative à l'exportation. Au total, les activités sont fortement protégées. La tarification douanière en vigueur (en 1989) a offert à cette industrie, plus nettement qu'aux autres entreprises étudiées, la possibilité de réaliser une valeur ajoutée sur le marché intérieur plus élevée que ce qu'elle aurait réalisé dans une situation hypothétique de libre échange. Ajoutons que la SPCN a bénéficié pendant longtemps d'une protection directe par la prohibition à l'importation des savons de ménage.

En conclusion, il apparaît qu'à l'exception de NIGERAL et de SPCN, la protection tarifaire des industries de l'échantillon est relativement faible. Elle est, dans tous les cas inefficace à cause des pratiques frauduleuses du secteur informel et de la dépréciation continue de la monnaie du Nigeria. Ces entreprises se maintiennent cependant en activité. Cela peut s'expliquer par les autres avantages et/ou leur rentabilité économique.

II.3.2 : L'incitation industrielle

D'après les données recueillies, toutes les entreprises payent des taxes directes. Cette charge fiscale est particulièrement lourde pour SONITEXTIL qui ne récupère pas la TVA assimilée, en vertu d'une convention passée avec l'État, à l'ancienne taxe à la production qui n'était pas récupérable.

Si, sur la période d'analyse, aucune entreprise de l'échantillon n'a perçu de subvention d'exploitation, celles qui fonctionnent sous le code des investissements ont été exonérées de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux, de la patente et de la taxe sur les biens de mainmorte. L'incitation effective qui résulte de la combinaison de ces deux éléments a été plus ou moins importante suivant les sociétés. Nous en reproduisons ici les taux :

Tableau 5 Taux d'incitation effective TIE (en%) et comparaison avec le TPE

		TIE		Impact sur la protection effective
		Corden	Balassa	
BRANIGER	M1	-49,3	-59,3	TIE < TPE : sa protection douanière est diminuée par l'effet des taxes payées
NIGERAL	M1	-653	-197,2	TIE > TPE : sa surprotection douanière est augmentée par l'effet net des taxes payées et des subventions indirectes
OLANI	M1	54	80,6	TIE > TPE : sa protection douanière est augmentée par l'effet net des taxes payées et des subventions indirectes
SONI- TEXTIL	M1	109,9	273,4	TIE > TPE dans tous les cas : la protection douanière de la société est augmentée par l'effet net des taxes payées et des subventions indirectes
	M2	-95,1	-237,6	
	M3	64,8	161,4	
SPCN	M1	201,7	262,9	TIE < TPE dans tous les cas : la protection douanière est diminuée par l'effet des impôts payés
	M2	-108,3	-122,3	
	M3	199,5...	.259,7	

II.3.3 : La rentabilité économique

L'analyse de la rentabilité économique des entreprises nigériennes à partir des indicateurs de coût en ressources intérieures (DRC), de surplus économique net et de rendement économique du capital nous semble limitée par l'imperfection des marchés du travail et du capital. Cette caractéristique enlève en effet une partie de sa signification aux coûts d'opportunités estimés dans le calcul de ces indicateurs.

En dépit de toutes ces limites, nous reproduisons les résultats de nos calculs ; les situations qu'ils sont sensés traduire devant être considérées avec un maximum de précaution¹

¹ Les valeurs estimées des paramètres intervenant dans le calcul des DRC sont : SER = 1,2; SLD = 0,6; SNA = 0,15 et R = 0,14.

Tableau 6 : Ratios de coût en ressources intérieures

DRC	Commentaires
BRANIGER 0,2	DRC < 1 : le coût supporté pour économiser une unité de devise est inférieur à la valeur de la devise au taux de change en vigueur. Les activités de la société sont dans l'ensemble rentables économiquement pour le pays.
NIGERAL négatif*	Voir note
OLANI 1,044	DRC > 1 : le coût supporté pour économiser une unité de devise est supérieur à la valeur de la devise au taux de change en vigueur. Pas d'avantages comparatifs.
SONITEXTIL 0,671	DRC < 1 : les activités de la société sont économiquement rentables pour le pays.
SPCN 0,424	DRC < 1 : les activités de la société sont économiquement rentables.

* La valeur est de -3,172 due au fait que la VAI est négative.

De tous ces résultats, le plus vraisemblable est certainement celui de OLANI. Il est conforme à celui du bureau LOUIS BERGER dont l'étude assez exhaustive de la société aboutit à la conclusion suivante : " Compte tenu de la structure de prix et en l'absence de subvention OLANI est condamnée à disparaître et la privatisation envisagée n'a aucun sens". Il peut apparaître paradoxal que le Niger, pays d'élevage, ne dispose pas d'avantages comparatifs dans l'industrie du lait. Il en est ainsi parce que la vocation initiale de OLANI n'était pas la rentabilité économique directe, mais le soutien de l'élevage dont les structures de production demeurent dans une large mesure archaïques et totalement incapables de supporter la concurrence extérieure, en particulier celle de la CEE.

Peut-on conclure, de l'analyse de ces résultats, que la politique industrielle menée au Niger a atteint pleinement ses objectifs ? La réponse globale serait plutôt négative. Toutefois, l'observation du développement des entreprises concernées et la nature des difficultés qu'elles traversent actuellement obligent à nuancer cette réponse.

L'évolution de la plupart des entreprises n'a pas obéi au schéma de la thèse de "l'industrie naissante". Les structures quasiment figées et l'absence d'innovation n'ont pas permis des progrès de productivité susceptibles d'abaisser les coûts.

Leur protection douanière se perpétue. Leur pénétration sur les marchés étrangers demeure timide. OLANI, SONITEXTIL, NIGERAL et BRANIGER (dans une moindre mesure) sont dans ce cas. Ces entreprises remplissent toutefois leur rôle de substitution à l'importation¹ et créent des emplois. Leur disparition n'est donc pas la meilleure solution envisageable. Il faut les encourager à évoluer de façon bénéfique à l'économie du pays, à se moderniser. Pour cela, les autorités peuvent transformer les obligations du code des investissements en "programme" dont l'arrêt conduirait à la perte des avantages du code.

La SPCN en revanche semble avoir tiré le meilleur profit des avantages et de l'incitation dont elle a bénéficié à sa création. Elle est bien implantée sur le marché intérieur, pénètre lentement mais sûrement les marchés des pays voisins et ses résultats sont bons du point de vue de ses effets d'entraînement sur le reste de l'économie. Sa faiblesse réside dans le fait que certaines de ces productions, comme les parfums, ne sont en réalité que du conditionnement. Elle est de plus condamnée à importer massivement ses matières premières.

CONCLUSION

Cette étude avait principalement pour but d'évaluer, sur un échantillon de 5 entreprises, la politique industrielle menée au Niger à l'aide des instruments de protection et d'incitation. En effet, à son accession à l'indépendance politique, le Niger, à l'instar des autres pays en développement, a entrepris de doter son économie d'un tissu industriel solide. De l'exposé des différents systèmes de protection et d'incitation appliqués au Niger, il ressort que pratiquement tous les instruments traditionnels ont été utilisés à cette fin.

Face à la crise que traverse le secteur manufacturier moderne de l'économie nigérienne, l'évaluation de cette politique nous est apparue tout à fait opportune. Nous l'avons effectuée en termes de protection effective, d'incitation effective et d'avantages comparatifs. Les résultats, bien que dégageant une tendance marquée, reflètent dans le détail la diversité des situations des unités industrielles retenues.

Les valeurs du taux de protection effective dénotent une protection tarifaire positive sur le marché intérieur et négative sur le marché extérieur dans tous

¹ Il convient cependant de souligner qu'évaluer leurs ventes locales comme une économie équivalente de devises est exagérée : la plupart de leurs produits peuvent être importés massivement du Nigeria sans "règlement financier", c'est-à-dire sans utilisation de devises.

les cas et une surprotection pour l'entreprise NIGERAL. Grâce aux nombreuses exonérations fiscales octroyées par les différents régimes du code des investissements, et bien qu'aucune entreprise n'ait perçu de subvention d'exploitation au cours de la période sous revue, la comparaison des TIE aux TPE indique que le système d'incitation augmente l'effet de la protection tarifaire dans trois cas : NIGERAL, SONITEXTIL et OLANI, et le réduit dans deux cas : BRANIGER et SPCN (entreprises étant sous le régime le moins avantageux : celui de droit commun). Selon les valeurs du DRC, l'économie nigérienne dispose d'avantages comparatifs pour l'ensemble des activités des entreprises de l'échantillon, à l'exception de celles de OLANI.

Les conclusions en matière de politique auxquelles pourraient conduire ces résultats doivent toutefois être nuancées, eu égard aux limites qu'ils comportent. En effet, dans la quasi-totalité des cas, la protection tarifaire est inefficace face à la concurrence des circuits clandestins de production et de commercialisation, principalement animés par le secteur informel de l'économie. La mesure de la rentabilité économique en termes de coût en ressources intérieures est limitée dans le cas de l'économie nigérienne par les difficultés pratiques d'estimation des coûts d'opportunité des facteurs de production.

De sorte que, dans l'ensemble, l'impact effectif de la politique de promotion industrielle est difficile à situer. L'évolution des entreprises depuis leur implantation, leur situation actuelle de crise et leur faible pénétration des marchés étrangers permettent cependant d'estimer que cette politique n'a pas donné les résultats escomptés

D'après les niveaux des indicateurs calculés, on peut avancer que les causes principales ne résident certainement pas dans l'insuffisance de la protection et de l'incitation dont l'accroissement en alourdirait considérablement le coût pour le consommateur (prix élevés) et pour l'État (exonérations fiscales). Le caractère relativement inadapté à l'environnement interne et externe des instruments de protection, les coûts de production élevés, dus en grande partie à l'enclavement du pays et au coût de la main-d'oeuvre (comparé par exemple au Nigéria) et les politiques d'exploitation des unités industrielles nous semblent être les principales raisons de l'échec relatif de la politique de promotion industrielle au Niger.

Adapter les instruments à l'environnement (existence et dynamisme du secteur informel, tenue de la monnaie nigérienne...), aider à l'abaissement des coûts de production (en particulier au niveau de l'électricité et des transports) et rechercher une plus grande convergence entre les objectifs nationaux et les stratégies d'exploitation des firmes sont en conséquence les directions dans lesquelles les efforts doivent porter.

Pour déterminer de façon satisfaisante la nature et l'intensité de ces efforts (conception éventuelle de nouveaux instruments), il est nécessaire que

l'évaluation des indicateurs de protection d'incitation et de rentabilité économique porte sur un nombre plus élevé d'entreprises afin que toutes les particularités sectorielles et géographiques soient prises en compte. Ce sera l'objet d'un autre projet d'étude que nous envisageons d'entreprendre ultérieurement dans le cadre du "Réseau"

SYNTHESE DES DÉBATS

DOMINIQUE LECOMPTE

Géographe, expert, Mission Française de coopération

Le débat consécutif aux différents exposés s'est organisé autour de trois points principaux :

- les aspects techniques et méthodologiques liés à la mise en oeuvre du logiciel INCA,
- le problème plus général de la compétitivité de l'industrie nigérienne,
- le problème de la protection d'une industrie naissante.

1 Les aspects techniques et méthodologiques.

Les participants ont insisté sur le caractère en partie théorique des calculs présentés, l'un des principaux intérêts de la démarche étant de permettre des comparaisons à l'échelon de la sous-région, les divers pays utilisant le même logiciel. Les points suivants ont été débattus :

les chiffres utilisés sont parfois anciens,

- l'interprétation de certains indicateurs et leur pertinence semble poser problème, en particulier la DRC,
- l'estimation des taux de change prête également à discussion, en particulier quant à la façon d'évaluer la surévaluation du FCFA,

D'une façon plus générale, il semble que la méthodologie utilisée présente deux limites incontournables :

- elle permet d'évaluer des politiques et non pas des pratiques, tous les calculs sont effectués comme si les opérateurs s'acquittaient de leurs charges fiscales, principaux problèmes auxquels se heurtent les industries nigériennes (en particulier la SPCN),
- il s'agit d'une approche de la rentabilité d'un point de vue purement macro-économique, or il est certain que, du point de vue de la rentabilité micro-économique d'une entreprise donnée les conclusions puissent être totalement opposées.

2 Le problème de la compétitivité.

Un vaste débat s'est instauré sur le thème plus général de la compétitivité des entreprises nigériennes, la méthodologie de la compétitivité retenue semblant mal prendre en compte les problèmes de coûts, extrêmement élevés au Niger, de certains facteurs comme la main d'oeuvre, l'énergie. Un accord semble se dégager sur le fait que :

- les problèmes de compétitivité concernent essentiellement l'Algérie et surtout le Nigéria. Il semble totalement impossible d'être compétitif face aux entreprises nigérianes qui ont à faire face à des coûts des facteurs 3 à 5 fois moins élevés,

- ce problème est général pour l'ensemble des entreprises de la zone CFA qui, face à celles situées hors zone Franc, ne sont jamais compétitives,

- dans le contexte particulier de la zone Franc, les industries nigériennes apparaissent comme étant compétitives, certains produits trouvant d'ailleurs des débouchés à l'exportation. D'une manière générale il apparaît cependant que les productions des divers pays ne sont absolument pas complémentaires, tous produisant pagnes, bière et cosmétiques, souvent d'ailleurs avec des entreprises filiales des mêmes groupes.

3 Le problème de la protection d'une industrie naissante

Plusieurs intervenants ont fait remarquer que la protection, telle qu'elle est conçue, est surtout un moyen d'obtenir des rentrées fiscales. La véritable incitation au développement industrielle dépend des codes des investissements, les entreprises devant, tôt ou tard, rentrer dans le droit commun.

D'une manière générale, plusieurs intervenants ont incité sur la fragilité de l'industrie nigérienne et sur le besoin de la protéger.

SEANCE N° 8 :**TONTINES ET FINANCES INFORMELLES AU NIGER**

Séance du 13 mai 1993

Christian RIETSCH (Économiste, Professeur à l'Université de Niamey)**INTRODUCTION**

Le Niger a connu une brutale faillite des structures financières modernes pendant la seconde moitié des années 80 (qui s'est traduite par la suspension des remboursements, la fermeture ou la liquidation de la *Massraf*, la CNCA, la BCCI, la BDRN, la CNE ¹) en même temps qu'à celle des modalités de la pratique bancaire (déposit de 50 à 100% sur crédits documentaires, niveaux incroyables des impayés, sur-liquidité des banques au milieu de la détresse financière...).

la nécessité d'accroître l'épargne

Parmi les économistes, il existe un très large consensus pour admettre le rôle déterminant de l'épargne dans la croissance des pays. Or, l'un des diagnostics les plus courants de la crise qui frappe les économies africaines est la faiblesse de l'épargne, et ceci sous ses trois composantes :

- Tout d'abord, l'épargne publique est négative malgré les efforts d'assainissement financier de l'État.
- Ensuite, l'épargne étrangère est réticente à s'orienter vers des économies en difficulté.
- Enfin, l'épargne intérieure privée apparaît comme particulièrement faible, car elle est largement fonction du niveau et de l'évolution du revenu réel ainsi que du taux d'intérêt servi aux déposants. A cet égard, nous sommes en face de deux mouvements opposés : d'abord, sous l'impulsion des économistes du F.M.I. et de la Banque mondiale, les taux créditeurs des systèmes bancaires sont généralement devenus positifs incitant les individus à l'épargne ; d'un autre côté, l'économie est entrée dans un cycle dépressif, le revenu réel de la plupart des groupes sociaux diminuant d'année en année.

¹ La banque *Massraf-al-Islami*, la Caisse Nationale de Crédit Agricole, La Bank for Credit and Commerce International, la Banque de Développement de la République du Niger, la Caisse Nationale d'Épargne.

De ce fait, toutes choses égales par ailleurs, le taux d'épargne a tendance à diminuer : l'augmenter demande des efforts considérables car, alors que l'on a glissé le long de la fonction d'épargne vers le bas, il faudrait maintenant déplacer vers le haut toute la fonction. On a cherché alors s'il existait des gisements nationaux d'épargne qui n'avaient pas encore été prospectés. C'est dans ces conditions que l'on s'est souvenu que l'épargne qui passe par les institutions financières formelles ne constitue qu'une fraction de l'épargne totale, une autre fraction transitant par les individus qui s'organisent eux-mêmes pour faire face à l'avenir.

/

a solution du secteur financier informel

Les ethnologues et les socio-économistes du Tiers-Monde connaissaient depuis longtemps l'existence de tels flux, mais en avaient surtout indiqué les caractéristiques qui les intéressaient (auto-organisation, spontanéité, résistance du monde «traditionnel»). Les recherches approfondies des économistes sont plus récentes et ont essayé de quantifier de façon plus précise les phénomènes observés. La très grande extension des pratiques d'épargne informelle, notée par les observateurs attentifs de la réalité africaine depuis longtemps, a été confirmée ¹ ce qui a permis de mettre en doute l'idée de l'inexistence de l'épargne chez les pauvres : si l'épargne est faible dans l'absolu, la propension marginale à l'épargne semble non négligeable et supérieure à ce que d'aucuns supposaient. De grands espoirs ont été mis alors dans la mobilisation de l'épargne informelle ². C'est dans ce cadre que dans de nombreux pays des études ont été lancées pour préciser ces flux souterrains d'épargne et leurs affectations. Au Niger une des études pionnières a concerné les finances du monde rural et a connu une célébrité mondiale. D'un autre côté, une équipe de chercheurs du Département d'Économie de l'Université de Niamey a étudié les phénomènes financiers informels urbains, en particulier, le plus connu et le plus visible d'entre eux, le phénomène tontinier.

Les tontines :

¹ Par exemple, l'importance de la circulation d'argent dans les tontines «constitue l'une des découvertes les plus importantes» de l'étude de D. GRAHAM, C. CUEVAS, K. NEGASH, M. KEITA, M. MASINI, *Finances rurales au Niger: une évaluation critique et des recommandations de réforme*, p.156, UNIVERSITÉ D'ÉTAT DU OHIO - USAID, NIAMEY, février 1987

² Par exemple, on lit dans le même rapport que «la circulation des liquidités dans les clubs indigènes ... représente une base éventuelle extrêmement prometteuse pour la création d'une organisation coopérative plus formelle d'épargne et de prêts.» D. GRAHAM et alii, *Finances rurales au Niger...*, p.182, op. cit.; d'autres citations de la même veine se trouvent p.235 ou 238.

La tontine a été définie par P. KAMWA comme «une association de personnes qui, unies par des liens familiaux, d'amitié, de profession, de clan ou de région, se retrouve à des périodes d'intervalles variables afin de mettre en commun leur épargne en vue de la solution des problèmes particuliers ou collectifs.»¹

Nommées aussi Associations Rotatives d'Épargne et de Crédit (AREC), les tontines semblent épouser largement la géographie du sous-développement : elles sont présentes en Asie, en Amérique Latine et en Afrique. L'origine des tontines réside dans la tradition de solidarité : les paysans se groupaient au sein de leur village pour travailler dans les champs, effectuer les travaux lourds ou les réparations chez chacun à tour de rôle.

A ces tontines en travail se sont jointes les tontines en nature à l'occasion des fêtes. Les tontines en argent ont naturellement suivi et l'on sait que ce type de tontine existait déjà à l'époque où les cauris constituaient la monnaie d'échange. L'expression Association Rotative d'Épargne et de Crédit est incontestablement plus exacte : nous en verrons les raisons plus loin. Le mot *tontine* provient d'un financier italien, L. TONTI² et correspond à des opérations quelque peu différentes.

I — La tontine dans ses principes

I.1. Les principes de base

Un nombre donné de personnes, N , conviennent de verser, à intervalles réguliers (D jours), une somme déterminée, a . Ainsi, une somme Na est réunie une fois par intervalle de temps, somme qui est levée par un des participants selon les modalités spécifiques de la tontine en question. Le système tontinier est caractérisé par les notions de tour et de cycle : le tour constitue le moment où un membre bénéficie des cotisations versées par l'ensemble des membres de la tontine. Quand un individu perçoit l'ensemble des cotisations, on dit qu'il effectue la levée de la tontine. Le cycle est formé de l'ensemble des tours et défini par la durée nécessaire au désintéressement de tous les membres

La formule la plus simple est la tontine mutuelle dans laquelle la levée bénéficie à tour de rôle à chacun des sociétaires de la tontine, selon un ordre

¹P. KAMWA, *Monétarisation et tontines dans le financement du processus de développement: l'exemple du Cameroun*, Thèse de 3^{ème} cycle, ORLÉANS, 1985

² En 1653, L. TONTI propose à MAZARIN le placement d'un emprunt dont les souscripteurs sont répartis en 14 classes d'âge; au décès de l'un d'eux, les survivants se partagent la rente qu'aurait dû percevoir le défunt.

Notons que pour profiter de la crédulité des africains, des individus ont lancé à plusieurs reprises sous la dénomination de "tontine universelle" la classique escroquerie "à la boule de neige".

préétabli. D'innombrables variantes sont possibles sur ces données de base, mais toutes reposent sur ces relations simples. Le schéma abstrait indiqué ici se greffe sur une réalité sociale très riche, d'où le foisonnement de problèmes concrets posés à la tontine et l'éventail des solutions apportées ¹.

1.2. Implications générales de la tontine mutuelle

À chaque réunion, N personnes cotisent une somme a : la somme $N a$ est rassemblée et levée par un des participants.

1) Il s'ensuit que la durée du cycle de tontine va dépendre du nombre de personnes participant à ce cycle et de l'intervalle de temps qui sépare deux distributions (soit D , en jours). Si, dès la première réunion où la tontine est mise en place, les cotisations individuelles sont réunies et la tontine levée, le cycle de tontine sera de :

$$(N - 1) D \text{ jours}$$

Le succès d'une tontine s'apprécie en terme de cycle et non selon la durée calendaire (semaines, mois, années).

2) A chaque réunion, un cotisant donné verse la somme a . Comme il y a N réunions, chaque cotisant verse au total, sur l'ensemble d'un cycle, la somme $N a$. Une fois au cours de chaque cycle, chaque cotisant perçoit la levée qui se monte à $N a$. Pour chaque cotisant, il apparaît une égalité entre les sommes versées (N fois a) et la somme reçue ($N a$) : il s'agit du principe de base de la tontine mutuelle qui doit être respecté pour chaque sociétaire de la tontine, quelles que soient les éventualités qui affectent la vie de la tontine.

3) Chaque participant à la tontine brasse une somme $N a$ durant le cycle de la tontine ; celle-ci compte N participants ; donc, la somme totale mise en mouvement par la tontine durant l'ensemble du cycle sera : $N \cdot N a = N^2 a$.

Les principaux paramètres des tontines du Niger sont résumées dans le tableau 1.

¹ Pour avoir une idée tant de la réalité sociale que de la diversité des problèmes techniques dans la tontine, voir C. RIETSCH, La technique de la tontine, *Annales de l'Université de Niamey*, t. IV, NIAMEY, 1990

Tableau 1 — PARAMETRES DE BASE DES TONTINES DU NIGER

Paramètre	Niamey	Tontines rurales
Nombre de membres N	10,35	14,05
Montant moyen de la cotisation (en F) a	7633 F	6357 F
Montant moyen de la levée (en F) $N a$	79 000 F	89315 F
Somme moyenne mise en mouvement durant le cycle (en F) $N^2 a$	817 666 F	1 255 000 F
Durée moyenne entre deux réunions (en jours) D	22,33 jours	12,5 jours
Durée moyenne du cycle (en jours) $(N - 1) D$	209 jours (7 mois)	163 jours (5 mois et demi)

I.3. La tontine en tant que mécanisme social

Le mécanisme décrit jusqu'à présent est totalement abstrait et désincarné. Or, une des principales forces — et faiblesses comme nous le verrons par la suite — de la tontine consiste dans la personnalisation des relations et des motivations.

I.3.1. La personnalisation des relations

Le nombre de personnes qui participent à une tontine est étroitement limité pour plusieurs raisons :

- Un nombre important de personnes et une durée non négligeable entre deux distributions entraîneraient le cycle tontinier au-delà de l'horizon normal de prévision ; de plus avec la multiplication des sociétaires, on pourrait être quasi certain de la survenance de différents événements, (déménagement, mort...) qui auraient pour conséquence des problèmes de gestion. Faire partie d'une tontine demande une grande confiance dans les autres sociétaires : il convient donc d'être très sélectif et de n'accepter dans la tontine que des personnes que l'on connaît bien. Il faut de plus que ces personnes disposent de revenus réguliers et qu'elles aient un désir et une possibilité d'épargne. Ceci limite le recrutement de la tontine à un milieu social homogène et bien connu : collègues de bureau, marchandes du même marché, jeunes de la même classe d'âge, voisins du quartier... Aussi est-il rare — même si l'on a vu des tontines de plusieurs centaines de membres — dépasser les 50 sociétaires et généralement on en compte beaucoup moins : 5 à 15 membres sont les chiffres habituels.

Exemple — La nature des relations entre tontineurs à Niamey

Notre enquête est éloquent quant à la nature des relations entre tontineurs.

Tableau 2 — NATURE DES RELATIONS ENTRE TONTINEURS À NIAMEY

Nature des relations	Nombre d'observations	Fréquence relative (%)
Travail	29	50,8
Voisinage	25	43,9
Familiale	3	5,3
Ethnique	0	0
Autre	0	0
Total	37	100

À Niamey, le plus fort ciment de la tontine est la relation de travail (plus de 50% des observations) suivie de près par le rapprochement de voisinage (44% des observations) : dans les deux cas, les tontineurs se voient tous les jours et celui qui n'a pas encore levé la tontine a un œil sur sa créance ; la présence physique du débiteur le rassure : en cas de défaut de celui-ci, il dispose de moyens de pression ; inversement, celui qui a déjà levé la tontine sent sur lui le regard de tous les autres participants : il sait qu'il ne peut fuir et qu'il devra cotiser le moment venu. L'appartenance à une même famille est très insuffisante (5% des observations) pour apporter la confiance nécessaire à la participation à une tontine ¹ ; le fait d'appartenir à une même ethnie ne semble pas constituer une garantie suffisante (aucune observation) et aucun autre point commun n'explique les relations entre tontineurs.

• De plus, il est bon que les sociétaires se réunissent à des intervalles pas trop éloignés pour procéder à une levée, sinon certains pourraient oublier les engagements pris : des levées une fois par semaine, par quinzaine ou par mois sont de loin les plus fréquentes. La perception des revenus détermine parfois de manière rigide l'intervalle séparant deux levées : cotisations et levées journalière pour les femmes du marché ou pour les ménagères qui "grattent" sur la somme que leur donne chaque matin le mari pour les condiments, cotisations et levées mensuelles pour les salariés...

Exemple — La fréquence des réunions à Niamey

Au dépouillement de l'enquête, il s'est révélé que l'on ne se réunit à Niamey que selon trois fréquences : journallement, de façon hebdomadaire ou de façon mensuelle. La gamme des possibles est donc singulièrement réduite, puisqu'aucune autre modalité n'a été citée. La périodicité des réunions des tontiniers est très différente dans le monde rural comme le montre le tableau 3

¹ Il semble qu'il soit plus facile de s'excuser d'un défaut de cotisation à l'intérieur d'une famille qu'à l'extérieur; inversement, les pressions familiales, en cas de défaut, sont sans doute moins fortes.

Tableau 3 — FRÉQUENCE DE RÉUNION DANS LE MONDE RURAL ET à NIAMEY

Fréquence des réunions	Nombre d'observations	
	Dans le monde rural	À Niamey
Chaque jour	0	7
Tous les 5 jrs	3	0
Hebdomadaire	32	8
Chaque 10 jour	1	0
Chq.quinzaine	1	0
Chaque mois	19	42
TOTAL	56	57

Considérons la situation à Niamey. On s'y réunit surtout mensuellement (74% des observations), et à peu près à égalité soit de façon hebdomadaire (14%) soit de façon journalière (12%). La constatation d'une nette préférence mensuelle des réunions ne suffit pas ; il convient d'en étudier les déterminants.

• Tout d'abord, on note que la fréquence des réunions n'est pas la même selon le sexe des enquêtés. Les hommes se réunissent une fois par mois : sur 20 observations, 19 concernent des réunions mensuelles et une seule une réunion hebdomadaire. Par contre, chez les femmes la situation est plus variée : 7 se réunissent tous les jours, 7 une fois par semaine et 23 une fois par mois. La différence de comportement est très significative comme en témoigne le tableau 4 :

Tableau 4 — RÉPARTITION DES ENQUÊTÉS SELON LE SEXE ET LA FRÉQUENCE DES RÉUNIONS À NIAMEY

Fréquences des réunions	Sexe des enquêtés		Ensemble
	Masculin	Féminin	
Journalière	0	7	7
Hebdomad.	1	7	8
Mensuelle	19	23	42
Total	20	37	57

En deuxième lieu, on peut émettre l'hypothèse d'une liaison entre la périodicité des réunions et le type de revenu perçu. L'idée est que certains types de revenu sont déterminants pour la périodicité des versements : quand on perçoit des revenus une fois par mois, il est difficile de cotiser chaque jour ; cette dernière solution est plus aisée quand un flux journalier de recettes est perçu. Nous obtenons le tableau suivant en croisant la périodicité des réunions et les sources de revenu :

Tableau 5 — PÉRIODICITÉ DES RÉUNIONS ET SOURCES DE REVENU À NIAMEY

Fréquence des réunions	Types de revenus			Total
	Trait. & salaires	Revsde l'entreprise	Autres	
Journalière	1	2	4	7
Hebdomadaire	0	4	4	8
Mensuelle	28	10	4	42
Total	29	16	12	57

Le tableau se lit en colonne : quand une personne est salariée, dans 28 cas sur 29 elle cotise mensuellement. Quand les revenus proviennent de l'entreprise, les cotisations sont journalières dans 2 cas sur 16, hebdomadaires dans 4 cas et mensuelles dans 9. Quand les revenus sont tirés d'autres sources, les cotisations journalières, hebdomadaires et mensuelles s'équilibrent sensiblement et la réunion mensuelle est maintenant minoritaire (38% des cas) face aux autres modalités. Le comportement des salariés diffère fondamentalement de celui des autres catégories. La perception mensuelle du salaire oblige les salariés à une cotisation mensuelle ; les autres catégories sociales disposent d'une beaucoup plus grande latitude pour la détermination de la périodicité des réunions.

On pourrait montrer de même que la périodicité des réunions dans le monde rural dépend de deux facteurs : pour le paysan, la fréquence des marchés, pour le salarié, la périodicité des payes.

- La gestion du risque est particulièrement délicate. Il existe évidemment un conflit entre la préférence des premiers récipiendaires pour un prêt sans intérêt et l'attention accordée par les derniers servis à la sécurité : en effet, à chaque fois qu'un tour passe, celui qui a levé la tontine constitue un individu supplémentaire pouvant avoir intérêt à ne plus cotiser et donc, à chaque tour, le risque des derniers servis augmente d'un cran. Dans un tel cas, la confiance dans les autres membres est une condition fondamentale du fonctionnement. Afin de limiter le risque de défaut les tontines prennent les précautions suivantes :

- + Les associations sont sélectives et les nouveaux membres sont jugés sur leur réputation et leur capacité d'épargne ; cette information est facile à obtenir car la communauté est petite et homogène.

- + La pression sociale en cas de défaut de paiement est très forte, tant à l'intérieur du groupe qu'à l'extérieur : menaces plus ou moins voilées, voies de fait, dénigrement sur la place publique.

- + Lors de la première réunion, dans certaines tontines importantes, chacun des participants dépose un ou plusieurs chèques représentant une cotisation, au

trésorier. Ces chèques servent de garantie et ne sont encaissés qu'en cas de défaut. Il s'agit là d'une symbiose étonnante où le système bancaire formel constitue la garantie pour une organisation informelle.

+ Pour limiter le risque de défaut, on peut placer les personnes de réputation douteuse à la fin de la liste des levées.

+ Une autre technique consiste à coupler la tontine avec un fonds d'urgence ou de garantie où, à chaque réunion, chaque participant verse une somme donnée ou bien de faire durer le cycle de la tontine $N + 1$ tours, le premier servant à la collecte d'un fonds de garantie : ce fonds est placé en banque ; les membres connaissant des difficultés financières peuvent y emprunter pour effectuer leur contribution à temps. Le fonds est réparti, augmenté intérêts, entre les membres de la tontine, à la fin du ou des cycles.

L'essence des tontines est d'être consensuelles et les conflits ne sont pas des événements qui sont censés avoir lieu fréquemment. Ainsi, OKORI et MILLER trouvent un taux de 0,64% d'occurrence d'un incident. Pour soutenir cette affirmation et ces chiffres, on argue que le défaut de paiement d'une cotisation est considéré comme particulièrement grave dans certaines sociétés : «*un vrai homme n'échoue pas à une tontine*» affirme-t-on en pays Bamiléké et au Nigeria on dit qu'un individu «*meurt*» quand il fait défaut à sa cotisation.

Exemple — Les conflits à Niamey

Les tontines de Niamey ne correspondent pas du tout à ce schéma que l'on peut qualifier d'angélique : 35,7% des personnes interrogées répondent qu'il y a souvent des conflits dans la tontine : plus du tiers des participants estime que les conflits sont fréquents. Notons que le terme employé dans la question n'exclut pas dans ce dernier cas les conflits. En fait, l'occurrence des conflits n'est jugée anormale que si elle dépasse une certaine fréquence.

1.3.2 — Les conséquences de la personnalisation des relations

a) Les tontines sont utilisées par toutes les classes de la population. On sait que les femmes y sont particulièrement attachées. La fraction de la population qui participe aux tontines est très variable. Divers auteurs citent des chiffres impressionnants : ainsi au Cameroun 61% des femmes interrogés dans un cas, 75% des adultes d'un village dans un autre .

Exemple — PARTICIPATION AUX SOCIÉTÉS DE TONTINE À NIAMEY

Le protocole ¹ de l'enquête sur les tontines en milieu urbain à Niamey permettait de générer deux sous-ensembles dans la population enquêtée : les enquêtés qui pratiquent la tontine ou tontineurs et les enquêtés non tontineurs susceptibles de servir de population-témoin. Dans l'échantillon, le taux de participation aux tontines est de 30%. La pratique tontinière est très différente selon le sexe : parmi les hommes, elle est de 20,2% tandis que parmi les femmes de 41,6%. Compte tenu du déséquilibre initial des effectifs selon les sexes, on constate que 63,8 % des participants aux tontines sont des femmes et que 36,2% des tontineurs sont des hommes. Ainsi, à Niamey, le tontineur a de fortes chances d'être ... une tontineuse !

ÉLÉMENTS DE DIFFÉRENCIATION DANS LA PRATIQUE DE LA TONTINE

En dehors de la différenciation sexuelle, les autres éléments sociaux ne semblent pas très probants en tant que facteurs d'explication des particularités de comportement. Par contre, les éléments économiques paraissent indiquer une forte différenciation et expliquer largement la pratique de la tontine.

Premièrement — La faible différenciation sociale dans la pratique tontinière

• — Groupes ethniques et pratique tontinière

Parmi les nationaux, nous avons sélectionné les 6 groupes ethniques principaux et un groupe «divers» regroupant les autres ethnies du pays.

La répartition des nationaux suit presque exactement la répartition entre tontineurs et non tontineurs et il n'existe presque aucune différence entre les groupes ethniques quant à la pratique de la tontine. Notons que ceci réfute l'opinion courante qui attribue la pratique tontinière essentiellement au groupe haoussa ²; même si ce groupe semble dans notre échantillon pratiquer légèrement plus la tontine que les autres groupes, les tests statistiques ne donnent aucune significativité à cette différence. Ce point est à comparer au cas camerounais où la situation est totalement opposée : le groupe ethnique Bamiléké, beaucoup plus que tous les autres, pratique la tontine.

L'intégration des étrangers dans l'enquête n'en modifie pas la signification. Le déséquilibre observé entre les étrangers qui pratiquent la tontine et ceux qui ne la pratiquent pas n'est pas statistiquement significatif. Toutefois, il n'est pas exclu que certains d'entre eux se soient, plus que les nationaux, méfiés du questionnaire de l'enquête ou de l'enquêteur et aient été réticents à avouer une

¹ K. LIMAN TINGUIRI et C. RIETSCH, *Protocole d'enquête sur les tontines en milieu urbain à Niamey*, U.R.E.F. - Université de Niamey, NIAMEY, juin 1989

² Il semble en effet que dans le milieu rural le groupe haoussa soit particulièrement connu pour pratiquer la tontine. Voir dans ce sens : M. F. DIARRA, *Étude de factibilité pour la création de caisses d'épargne villageoises*, IRSH, NIAMEY, juin 1984; - G. NICOLAS, H. MAGAGI, M. dan MOUCHE, *Le système traditionnel du crédit dans la région de Maradi*, MISSION D'ÉTUDES SOCIO-ÉCONOMIQUES DU PAYS HOUSSA ORIENTAL, CNRSH, NIAMEY, 1968; - D. GRAHAM et alii, *Finance rurale au Niger...*, op. cit.

pratique pouvant être considérée, à tort ou à raison, comme suspecte ou susceptible d'être pénalisée ¹.

•• — Age et pratique de la tontine

L'enquête concernait les adultes des deux sexes ; était considéré comme adulte un individu ayant eu son 21^e anniversaire. Les classes d'âge étaient envisagées de façon assez large (de 10 ans en 10 ans) et regroupées au-delà de 50 ans ².

On peut noter chez les hommes que dans la classe des 31 à 40 ans, la pratique tontinière est remarquablement peu répandue alors qu'à l'inverse, au-dessus de 50 ans, la pratique tontinière est particulièrement forte.

En ce qui concerne les femmes, celles de 31 à 40 ans constituent le seul groupe où les participantes à une tontine sont plus nombreuses que celles qui ne la pratiquent pas.

••• — Différenciation culturelle et pratique tontinière

Les premiers dépouillements ont été effectués sur la pratique de la langue française et de l'arabe. Aucune différence significative n'apparaît dans les deux cas. Les mêmes conclusions concernant la non-différenciation de la pratique tontinière selon l'usage d'une langue se retrouvent en ce qui concerne le diplôme obtenu.

Ainsi, il apparaît que dans l'ensemble des déterminants socioculturels seuls deux éléments semblent jouer dans la pratique tontinière : le sexe et l'âge. En effet, les femmes tontinent nettement plus que les hommes et, parmi les femmes, celles entre 31 et 40 ans en font une pratique courante.

Deuxièmement — La différenciation sur les variables économiques

Autant les variables socioculturelles dépouillées ne semblent pas très éclairantes, autant les variables économiques auxquelles nous nous sommes intéressés paraissent fortement discriminantes. Ce phénomène concerne aussi bien les sources de revenu que le montant de celui-ci.

• — Tontine et sources de revenus

Le but de la question posée était de déterminer la source principale de revenu et de voir si la population qui participe à des tontines dispose de revenus de provenance différente de ceux dont dispose la population non tontineuse.

¹ Les deux plus grosses tontines que nous connaissons à Niamey, dont l'une est gérée par un professionnel, sont exclusivement ou majoritairement béninoises; leur levées sont respectivement de 2,5 et 2 millions de FCFA, chiffre à comparer avec celui de notre échantillon (300 000 FCFA).

² Un large intervalle de classe n'est pas un handicap dans un pays où l'état-civil est très imprécis pour les personnes âgées de plus de 30 ans.

Quelques personnes ont fait montre d'une certaine réticence à indiquer la source de leurs revenus. Il est remarquable de constater qu'il s'agit uniquement de personnes qui ne pratiquent pas la tontines. Dans ces conditions, les résultats suivants ont été observés : dans 50% des cas, le tontineur est un salarié; dans plus de 27% des cas, il s'agit d'un entrepreneur. Ceux qui tontinent disposent de beaucoup moins de revenus de l'agriculture. Les tontineurs constituent une population intégrée dans les circuits de la modernité et qui a abandonné les vestiges urbains du mode de vie rural (agriculture périurbaine ou interstitielle dans le tissu urbain).

•• — Montant des revenus et pratique de la tontine

Parmi les non tontineurs le revenu nul constitue le revenu modal tandis que les tontineurs ont des revenus et fréquemment des revenus élevés : une très forte différenciation apparaît, dont témoigne le tableau suivant :

Tableau 6 — REVENU MENSUEL ET PRATIQUE DE LA TONTINE À NIAMEY

Pratique la tontine Revenu mensuel (FCFA)	Oui	Non	Total
0 F	0	33	33
De 1 F à - de 10 000	2	12	14
De 10 à -de 20 000	3	18	21
De 20 à -de 40 000	10	20	30
De 40 à - de 60 000	23	26	49
Plus de 60 000 F	20	26	46
Total	58	135	193

b) Le groupe constitue une entité en soi, indépendante des membres et qui dispose d'une force coercitive autonome, ce qui est important quand l'individu a des faiblesses. Ce groupe se définit lui même et s'organise de façon plus ou moins formelle. Dans les tontines de 3 ou 4 membres, il est rapidement décidé de l'ordre des levées et il n'y a nul besoin d'une organisation formelle : quelques rapides discussions suffisent. Dans des tontines plus importantes les membres fixent les règles de l'association, désignent un président (le plus âgé, le plus expérimenté...); quand la tontine est nombreuse, on crée un comité avec un président, un vice président, un secrétaire, un trésorier. Parfois le secrétaire de séance ou un censeur peut sanctionner par une amende les retards ou les bavardages. Un curieux souci de formalisme apparaît, gage de sérieux.

Exemple — Le règlement à Niamey

On ne compte que 4 tontines sur les 57 de notre échantillon à posséder un règlement écrit, ce qui nous donne une fréquence relative de 7% : le règlement

écrit ne fait pas vraiment partie de la vie quotidienne de la tontine urbaine de Niamey. Mais toutes les tontines qui disposent d'un règlement écrit ont quelques points communs :

- Elles ont toutes un dirigeant — Établir un règlement sans désigner un dirigeant semblerait incongru; la nomination d'un dirigeant est prévue par le règlement et tant l'existence du règlement que la désignation du dirigeant visent à garantir la bonne gestion de la tontine.

- Elles se réunissent toutes mensuellement.

D'autres caractéristiques sont plutôt tendanciennes, par exemple :

- L'existence d'un règlement est liée au montant des versements ou des levées. L'élaboration d'un règlement n'est rentable que si l'enjeu est important car il convient de mettre en balance le coût d'un règlement écrit (recherche des modalités du règlement, accord entre les membres, frappe et distribution du document...), avec les avantages attendus (sécurité) : c'est ce que l'on trouve à Niamey que l'on étudie l'existence d'un règlement par rapport au montant des versements ou à celui des levées (qui tous deux témoignent de l'importance de l'enjeu).

- L'existence d'un règlement écrit et la majorité sexuelle dans la tontine. En moyenne, la tontine avec un règlement compte 40% de femmes, celle sans règlement 72%. Mais compte tenu du faible effectif dans le premier cas et de l'importance des écarts-types, la différence n'est pas significative.

- La théorie voudrait aussi que l'existence d'un règlement écrit soit fortement liée à la taille des tontines : plus une tontine est importante par son effectif, plus elle est susceptible de se heurter à des problèmes de gestion dont les solutions sont généralement prévues dans un règlement écrit. Dans le cas présent, nous n'avons rien trouvé de tel : les tontines possédant un règlement écrit comptent le même nombre de membres que les autres ; aucune grande tontine (comptant plus de 20 membres) ne possède de règlement écrit.

Conclusion — Le règlement écrit n'est pas commun à Niamey où la solution traditionnelle du règlement oral qui se traduit généralement par l'absence de règlement et la confiance dans l'habitude, est préférée. Toutefois, quand un règlement écrit existe, il correspond assez bien à la rationalité économique et concerne surtout les tontines avec un gros enjeu. Les autres éléments sont plus douteux.

c) La question de l'ordre des levées est toujours au centre des discussions de la première réunion. Plusieurs solutions sont possibles :

- + l'ordre des levées est déterminé dès la première réunion par consensus ou par décision du dirigeant de la tontine ;

- + l'ordre des levées est déterminé par tirage au sort, soit, dès cette réunion et pour tout le cycle, soit à chaque réunion pour déterminer celui qui lèvera la prochaine tontine ;

- + l'ordre est systématique en raison de certaines caractéristiques de la tontine : les commerçants sont généralement les premiers à effectuer les levées, les autres les derniers. On peut noter, avec une certaine ironie, que dans

ce cas les commerçants bénéficient de prêts sans intérêt de la part d'individus en général plus pauvres qu'eux;

+ quand plusieurs cycles de tontine se suivent, inversion systématique de l'ordre des levées ;

+ les enchères décident de l'ordre des levées, lors de chaque réunion (cette solution est étudiée plus en détail ci-dessous).

d) Lors de cette première réunion, est aussi débattue la question des honoraires à payer aux dirigeants de la tontine. Ces honoraires sont fréquents : 84% des tontines rurales au Niger en payent, mais, étonnamment, les plus riches ne le font pas. Les honoraires consistent en cadeaux ou sont fixés forfaitairement ; soit chaque membre de l'association paye à chaque réunion, soit c'est uniquement l'individu qui lève la tontine. Cette gratification est de l'ordre de 3 à 5% de la cotisation sur le cycle, mais peut monter jusqu'à 10%.

e) Les réunions se passent soit au lieu de travail, soit dans un local spécial auquel on a facilement accès, soit enfin au domicile de celui qui lève la tontine. La remise des cotisations est fréquemment solennelle et publique : chacun exhibe son argent puis le trésorier enregistre les opérations. Le souci de formalisme peut aller, dans quelques tontines bamiléké jusqu'à n'accepter que certains types de billets (5.000 ou 10.000F, tout autre billet présenté étant considéré comme non valable et jugé comme défaut de paiement).

Fréquemment la solennité de la levée de la tontine est rehaussée par une fête, un verre ou un repas offert par celui qui bénéficie de la levée à tous les autres sociétaires ; les spécifications de ce qui est servi lors des réunions peuvent être très précises (quantité de poulets, nombre de bouteilles...).

Exemple — Convivialité festive à Niamey

La convivialité festive n'existe pratiquement pas à Niamey; au maximum, elle constitue une exception dans l'immense majorité des tontines qui n'organisent aucune fête pour la levée. Ceci apparaît de façon manifeste dans le tableau 7 :

Tableau 7 — DISTRIBUTION DES ÉLÉMENTS DE CONVIVIALITÉ LORS DE LA LEVÉE DE LA TONTINE À NIAMEY

Celui qui lève la tontine :	Nombre d'observations	dont hommes	dont femmes
Organise une fête	1	0	1
Paye à boire	1	0	1
Ne fait rien de spécial	51	17	34
Autre	2	1	1
Total	55	20	37

Dans 51 cas sur 55, la levée n'est accompagnée d'aucune manifestation. Remarquons toutefois que les femmes semblent légèrement plus conviviales que

les hommes : dans un cas elles organisent une fête (où l'on boit et l'on mange en commun) et dans un autre cas elles prennent une boisson ensemble. On pouvait peut-être se poser la question de la raison d'être de la participation à une tontine : était-ce l'aspect financier ou l'aspect convivial qui prédominait ? A Niamey, la réponse est nette : les éléments de convivialité sont absents.

f) Chacun a adhéré au groupe en attendant de sa participation d'importants avantages : l'obligation d'épargne est perçue comme un point positif parce qu'elle permet à chacun de réaliser ses projets, même si certains bénéficient avant d'autres des levées... En contrepartie de cette adhésion volontaire et des avantages attendus, chacun est prêt à suivre les consignes et recommandations décidées conjointement. Ainsi la gestion de la tontine est, par nature, consensuelle. Devant le consensus du groupe, la volonté individuelle doit s'incliner — si elle s'y oppose, ce qui n'est pas évident. La solidarité entre les membres de la tontine s'exprime par différents gestes :

- + tout participant en règle avec la tontine peut se servir fort du soutien des autres participants en cas d'imprévu ¹ ;
- + pendant les réunions, on parle de ses affaires, de ses projets, on sollicite ou on donne des conseils ;
- + chacun donne son avis sur l'utilisation de l'argent levé ; certaines dépenses sont raillées et d'autres louées : le groupe a une fonction pédagogique par rapport à ses propres critères ;
- + la reconduction pour un autre cycle d'une tontine arrivée à son terme est un signe de bon fonctionnement et de la satisfaction qu'en retirent les membres.

g) Il n'y a pas besoin que la tontine ait une existence juridique qui rende sa personnalité morale différente de celle de ses membres : la pratique explique et justifie la tontine qui n'a nul besoin d'une consécration officielle. Au contraire, on peut penser que les tontines connaissent l'extension qui est la leur — à travers l'espace géographique et les classes sociales — précisément parce que l'État n'arrive pas à les contrôler ; la tentation en est pourtant forte ².

h) La tontine est une forme très souple puisqu'elle peut être renouvelée pour un deuxième cycle, qu'elle peut s'élargir (à de nouveaux membres) ou se rétrécir (décès, déménagement...), qu'elle peut modifier la fréquence de ses réunions ou le montant des contributions, qu'il est possible de changer l'ordre des bénéficiaires parce qu'un membre a un impérieux besoin d'argent, etc. ; la tontine constitue une organisation sociale qui répond singulièrement bien à des problèmes changeants en tenant compte, avec l'assentiment du groupe, des situations particulières. Cette souplesse jointe à une facilité de gestion explique les faveurs dont jouit la tontine.

¹ La notion d'imprévu est particulièrement extensive: cela va de la maladie à la querelle entre époux...

² En particulier, au Cameroun, le gouvernement a un fort désir de contrôler les tontines à enchères bamiléké, tant pour limiter la circulation monétaire hors banque suscitée par les forts taux de rendement de ces tontines, que pour contenir le pouvoir et le dynamisme économique bamiléqués.

Exemple — La souplesse de la gestion

Le montant des cotisations aux tontines est en relation étroite avec un double phénomène : plus ce montant est important, moins il existe de tontines où l'on peut cotiser : la fréquence des tontines diminue quand le montant des cotisations augmente ; plus le montant de la cotisation est important, moins la tontine compte de membres : le nombre de participants à une tontine diminue quand le montant de la cotisation s'accroît. Il apparaît alors souhaitable, si l'on cherche à élargir la tontine, de permettre à plusieurs individus de se grouper sur une part. À Niamey, la situation se présente ainsi : dans près d'une tontine sur deux, il est possible de se mettre à plusieurs pour cotiser sur une part. La distribution de cette possibilité ne semble pas liée à un déterminant spécifique. Quand la possibilité de se grouper sur une part est ouverte, elle est saisie dans 7 cas sur 10 : elle correspond manifestement à un besoin.

D'autre part, tous les individus n'ont pas les mêmes possibilités d'épargne ou de cotisation à une tontine : pour certains, la combinaison offerte par les instruments financiers formels et la tontine suffisent ; pour d'autres, la gestion des liquidités demande la participation à plusieurs tontines ; d'autres encore peuvent être satisfaits de leur participation à une tontine et désirer prendre plusieurs parts dans une tontine qu'ils connaissent bien. La situation à Niamey est simple : pratiquement une tontine sur deux permet qu'un individu prenne plusieurs parts. Aucun facteur discriminant n'a pu être découvert. Dans les trois quarts des cas, quand la possibilité est ouverte de prendre plusieurs parts, cette possibilité est saisie. Ainsi, dans un tiers des tontines au moins un individu prend plusieurs parts : cette modalité répond à un besoin largement ressenti.

On peut remarquer la correspondance entre les deux modalités qui sont proposées aux tontineurs : quand l'une est proposée, l'autre l'est également ; quand l'une est interdite, l'autre l'est aussi.

I.4. Les motivations des participants

Les motivations des sociétaires d'une tontine sont très diverses. On peut toutefois les regrouper en deux ensembles : les motivations positives qui poussent à entrer dans une tontine et les motivations négatives qui expliquent la méfiance relative que suscite le secteur bancaire formel et qui indirectement conduisent les individus à s'adresser au secteur informel.

I.4.1 — Les motivations positives

Elles sont au nombre de trois, dont les deux dernières ne forment l'une que l'envers de l'autre : il s'agit du désir de disposer de créances plutôt que de liquidités ; du désir d'épargne ou d'accumulation ; enfin de la contrepartie de celui-ci : le désir de dépenser une somme importante dans un projet.

a — *Le désir de disposer d'une créance plutôt que de liquidités*

Participer à une tontine évite d'avoir de l'argent chez soi, ce qui écarte deux problèmes :

- cela permet de se prémunir contre ses propres turpitudes : la participation à une tontine protège de soi-même en transférant au groupe le contrôle de sa propre faiblesse et en lui demandant d'imposer le respect de sa résolution initiale ;

- la tontine permet aussi de se protéger des autres : ne pas avoir d'argent à la maison permet en toute bonne foi d'éconduire les multiples individus qui viennent "taper" celui qui dispose de revenus : être membre d'une tontine permet, tout en participant à un système considéré comme traditionnel, d'échapper aux obligations de partage qu'édicte la tradition.

Ainsi, la participation à une tontine correspond à une fuite devant la monnaie et à la préférence d'un actif non liquide à un actif plus liquide. Cette préférence de la créance à de l'argent liquide est hautement affirmée et revendiquée et qu'il ne s'agit nullement d'un comportement flou, hésitant ou involontaire : le fait de ne recevoir aucun intérêt, de ne pas actualiser les sommes versées et reçues n'a donc aucune importance quand il s'agit de se protéger de dépenses inconsidérées. : c'est une sorte de prix de l'assurance de ne pas perdre totalement et définitivement une somme d'argent ¹. Cette motivation est fondamentale et explique aussi la floraison des gardes-monnaie et la recherche par tous de systèmes conduisant à des créances sûres, liquides et peu coûteuses. Mais évidemment, disposer de créance n'a de sens que s'il existe une épargne préalable.

b — *Le désir d'épargne*

On peut penser que la préférence pour la liquidité est un trait général du comportement humain et que l'on a toujours la relation: un avoir liquide (L) est à tous moments préféré à un avoir non liquide (\bar{L}). Cette relation incontournable peut toutefois être pondérée par les probabilités de perte d'argent. Soit p_i cette probabilité de perte d'argent; supposons que la probabilité de perdre de l'argent liquide p_1 soit supérieure à celle de ne pas retrouver de l'argent immobilisé, p_2 . Dans ce cas, nous aurons: $L p_1 > \bar{L} p_2$

Or $(1 - p_i)$ est la probabilité de retrouver son argent (de ne pas le perdre). Il existe alors une préférence pour un avoir non liquide, compte tenu de ces probabilités, c'est-à-dire une relation du type: $L (1 - p_1) < \bar{L} (1 - p_2)$ quand on a: $\frac{1 - p_2}{1 - p_1} > \frac{\bar{L}}{L}$

La deuxième raison d'appartenir à une tontine est évidemment de "mettre de l'argent de côté". Mais comme nous l'avons vu, les individus bénéficiant des premières levées n'ont pas l'obligation d'épargner. Or, on note fréquemment que des individus aiment être placés en fin de liste, en dépit des risques de défaut qu'ils encourent : cela signifie, pour ces individus, un profond désir d'épargner. Ce désir d'épargne ne fait que constituer l'autre face de l'ensemble des projets de l'épargnant.

c — La réalisation des projets

Il est évident que l'on épargne pas par hasard et il est difficile de soutenir que, dans un pays pauvre où des besoins nombreux tenaillent chaque individu, l'épargne est résiduelle. Au contraire, on vient de montrer que l'épargne résulte d'un choix difficile à prendre et encore plus difficile à tenir. Il est alors évident que cette épargne correspond à un projet auquel l'individu tient beaucoup.

Exemple — L'affectation des levées à Niamey

On sait que les individus sont réticents à indiquer l'affectation des sommes levées. Aussi avons nous proposé aux enquêtés un choix d'items (8), plus un item «*autre*» destiné à couvrir les cas non prévus, sans indication des sommes. Les items ont été suggérés par des discussions préliminaires et par un relevé des items proposés dans d'autres enquêtes. Les résultats sont les suivants :

Tableau 8 — AFFECTATION RÉALISÉE OU ESCOMPTÉE DE L'ARGENT DE LA LEVÉE SELON LE SEXE DE L'ENQUETÉ À NIAMEY

Affectation	Nombre d'observations	dont femmes	dont hommes
Acheter des vêtements, pagnes	11	10	1
Acheter des bijoux	11	11	0
Acheter un transistor, T.V. ...	3	0	3
Acheter vélo, mobylette, voiture	4	0	4
Achat marchandise pr commerce	16	11	5
Me lancer ds une nelle activité	4	3	1
Organiser une cérémonie	3	1	2
Payer les impôts	0	0	0
Autre	3	1	2
Total	55	37	18

Les items proposés peuvent être regroupés en quelques catégories :

- Les achats de biens de consommation, en particulier de vêtements, et de bijoux : il s'agit des dépenses les plus fréquemment citées, puisque 22 réponses les concernent (soit 40% des réponses); ces dépenses sont particulières aux

femmes : sur 22 réponses, 21 émanent de femmes ; de ce fait 57% des femmes interrogées déclarent acheter des vêtements ou des bijoux.

- Les achats de biens durables : dans cette rubrique, nous regroupons les achats de matériel audiovisuel (radios, télévision, matériel vidéo...) et de matériel de transport (vélos, motocyclettes, voitures...). Nous n'avons pas de moyen de distinguer les biens de consommation durables (la plupart des items cités en constituent d'évidence) et les biens d'investissement (en particulier les voitures transformées en taxis et/ou les engins affectés à l'activité du tontineur). Il est toutefois remarquable que les 7 réponses obtenues dans ce cadre émanent exclusivement d'hommes.

- Les dépenses concernant l'activité entrepreneuriale :
 - Le lancement dans une nouvelle activité concerne 4 observations, soit environ 7% de l'ensemble des observations.

- L'achat de marchandises pour le commerce est noté 16 fois : c'est la plus importante observation individuelle ; il concerne 11 femmes (soit 30% des femmes) et 5 hommes (soit 28% des hommes). On se gardera toutefois de confondre l'achat de marchandises pour le commerce avec la constitution d'un stock *ex nihilo*, c'est-à-dire un investissement net. La tontine peut aider à gérer le stock et l'encaisse sans constituer un investissement. Il n'est toutefois pas exclu qu'une partie des dépenses constitue un apport net ¹.

- Les dépenses de transfert : sous ces termes nous avons rassemblé l'organisation d'une cérémonie (qui comprend en fait des dépenses de consommation et de transfert) et le paiement des impôts (cité dans d'autres pays). Personne, parmi les enquêtés de Niamey, ne paye ses impôts à l'aide de la levée de la tontine et seulement 3 individus en profitent pour financer une cérémonie.

- Un dernier item «*autre*» regroupe les réponses ne correspondant pas aux modalités retenues. Trois personnes répondent dans ce cadre.

A l'évidence, la liste des affectations des levées de Niamey ne diffère pas de façon manifeste avec ce que nous connaissons par ailleurs dans d'autres pays. Mais il ne faut pas seulement expliquer les motivations générales des individus, il faut aussi comprendre pourquoi ces motivations conduisent les individus à la tontine et non à une institution bancaire formelle.

1.4.2 — Tontine et système bancaire formel : éléments d'un choix

¹ K. HARTEVELD au Cameroun est arrivé aux mêmes conclusions; de ce fait, il a regroupé l'achat de marchandises pour le commerce sous les termes plus globaux «*Commerce et Investissement*». K. HARTEVELD, *Saving and credit in the Grassfields*, Manuscrit non publié, UNIVERSITE DE WAGENINGEN, Pays-Bas, 1972

Une banque aux multiples services financiers paraît posséder de grands avantages sur les tontines et l'on comprend mal la survie de cette dernière forme d'organisation.

a — Certains participants aux tontines y trouvent un important avantage

Les premiers membres à procéder aux levées se procurent des fonds à un taux d'intérêt nul. Se pose alors le problème des derniers servis et certains leur trouvent comme motif : «*par leur participation ils contribuent au maintien de la vie associative*». Il est évident que cette explication ne saurait convaincre : ce n'est pas pour rendre service à la vie associative que l'on se prive de la disposition de liquidités. On peut penser que les tontines présentent des avantages généraux qui sont suffisants pour privilégier les circuits informels, même pour les derniers servis. On peut en trouver les autres éléments suivants.

b — La complication du secteur formel et la simplicité de l'informel

Dans le secteur financier formel il faut remplir des questionnaires, donner des références et faire la queue... Or, la simple obligation de remplir des papiers devant des inconnus, alors que l'on ne manipule que difficilement ou pas du tout l'écriture ¹, qu'éventuellement cette écriture vous est inconnue et que la langue est étrangère n'encourage pas d'aller confier son argent à une institution financière formelle. En comparaison, dans les tontines, il y a la confiance dans la parole donnée, la langue de tous les jours avec des gens connus, une relation d'égalité avec des pairs... Il n'y a pas de besoin de longues discussions pour savoir si un individu sera accepté comme participant à une tontine : la décision est quasi immédiate.

c — La personnalisation de la relation et l'intériorisation du contrat

Un contrat avec une banque est relativement impersonnel : personne ne considérera comme un défaut le fait de ne pas tenir les engagements d'épargne souscrits avec une institution financière formelle : l'obligation d'épargne n'est pas intériorisée ; on ne se sent pas lié par une promesse à la banque. A l'inverse, l'engagement de participer à une tontine est solennel, pris devant des pairs, des gens connus, et faire défaut sera unanimement considéré comme blâmable ; l'engagement d'épargne est totalement intériorisé et c'est parfois précisément ce qui est recherché. C'est ainsi que l'on peut avoir des individus disposant de comptes bancaires faire partie de tontines : ils affirment que l'obligation d'épargner résultant de la pression du groupe est largement supérieure à l'engagement contractuel avec une banque ² et à la force morale d'une personne qui ne peut résister aux multiples besoins ressentis.

¹ Avoir 80% d'illettrés n'est pas rare en milieu rural dans les pays sahéliens. Au Niger, on estime que seuls 36% des chefs de ménages ruraux savent lire et écrire et que dans les trois quarts des cas, c'est en arabe.

² M. NZEMEN note que l'«*on dit ma tontine alors que l'on dira la banque*»

d — *La souplesse de la gestion*

La rigueur désirée et acceptée se combine toutefois avec une grande souplesse dans la gestion quotidienne, qui transparaît spécialement dans les difficultés. Par exemple, en cas de maladie, d'opportunités ou de problèmes soudains, l'ordre des levées de la tontine peut être modifié sans formalités excessives. Ou bien au décès du sociétaire d'une tontine les opérations de liquidation de son compte se règlent très facilement selon les procédures bien connues de tous ; par contre, les formalités qui sont à effectuer dans le secteur institutionnel pour solder le compte du déposant décédé sont compliquées. Enfin, en Afrique, il existe un énorme risque de perte de documents et dans le secteur bancaire, ceci oblige à de lourdes et coûteuses formalités alors que cela n'entraîne aucune conséquence le secteur informel qui ne repose pas sur l'écrit.

e — *La proximité physique*

Une autre caractéristique essentielle de la tontine est sa proximité physique : il n'y a pas besoin de faire 10 km ou de se rendre à la prochaine ville ; les opérations se font au lieu de travail, au domicile d'un collègue ou d'un voisin ; les coûts d'intermédiation sont ainsi réduits au minimum. De plus, pour une âme simple, la proximité physique constitue une importante garantie : apercevoir chaque jour les autres membres de la tontine prouve encore son existence.

f — *La psychologie sociale*

Un dernier point mérite d'être signalé : dans une Afrique férue de développement, la banque, par son modernisme, inquiète alors que le système tontinier, connu depuis longtemps et dont les avantages et inconvénients sont sus par une longue expérience, rassure. De plus, pour un individu, se rendre sans une banque suscite des jalousies et des envies de la part des voisins, amis et parents. Au contraire, la tontine implique tout un groupe et donne à chaque individu une part de la force du groupe ; un individu qui participe à une tontine est loué parce qu'il fait preuve d'esprit de sacrifice (en s'abstenant de consommer), qu'il appartient à une organisation traditionnelle, que celle-ci conduit à la modernité (par l'achat d'un bien de consommation important, par l'investissement, etc.)... Dans certains cas, la participation à une tontine est le premier désir d'un individu qui cherche à s'émanciper et la preuve de son indépendance (pays Bamiléké).

Conclusion

De très puissantes raisons expliquent le double choix des individus : le premier en faveur de l'absence d'argent chez soi, de l'épargne et d'un projet et le deuxième en faveur de la tontine et des finances informelles et au détriment du secteur bancaire formel.

1.4.3. Les limites de l'opposition du système financier formel et informel

Jusqu'à maintenant, on faisait surtout ressortir ce qui différenciait les tontines et le monde financier informel du monde financier formel. Les choses semblaient tranchées. Il n'en est rien. Les individus jouent à la fois du monde financier informel et du monde financier formel, un peu comme s'ils avaient un portefeuille d'actifs disponibles. C'est ce que nous voudrions illustrer à l'aide des données de Niamey.

Exemple — Les finances du tontineur à Niamey

Participer à une tontine ressort typiquement de l'activité informelle. Mais le tontineur ne se cantonne pas au monde informel: il s'adresse aussi au monde formel.

Tableau 9 — DISPOSITION PARMIS LES TONTINEURS DE NIAMEY D'UNE AUTRE FORME DE DEPOT FINANCIER

Dispose d'une forme de dépôt dans une institution financière	Formelle		Informelle	
	Compte banque	Compte C.N.E.	Garde-monnaie	Autre
Oui	26	32	8	2
Non	31	25	49	55
TOTAL	57	57	57	57

Il apparaît que 68% des tontineurs disposent d'au moins un compte dans une institution formelle et une étude plus fine montre que 35% des tontineurs s'adressent à deux institutions formelles. Détaillons ces résultats globaux.

Premièrement — La disposition d'un compte en banque

L'ouverture d'un compte dans une banque demande une très grosse immobilisation de capital et le paiement de frais de gestion considérés comme particulièrement élevés ¹. Pourtant, 45,6% des tontineurs disposent d'un compte bancaire ².

¹ A titre d'exemple, et à comparer avec le salaire minimum garanti à Niamey qui se monte à 18898F, les frais de gestion du compte se montent à 3510F par trimestre.

² Il est possible que cette proportion inclut des déclarations de personnes qui, en fait, partagent un compte pour percevoir des rémunérations.

La différenciation sexuelle, pour importante qu'elle paraisse au dépouillement, n'est pas statistiquement significative : il nous semble toutefois probable que les femmes qui tontinent disposent moins fréquemment de comptes bancaires que les hommes.

Il n'en est pas de même des sources de revenu. Les salariés disposent plus fréquemment de comptes bancaires que les autres titulaires de revenus. En effet, et ceci est surtout valable dans la fonction publique, pallier l'absence d'un compte bancaire entraîne de lourdes démarches lors de la paye ¹.

Tableau 10 — DISPOSITION D'UN COMPTE BANCAIRE ET REVENU SALARIAL PARMIL LES TONTINEURS de NIAMEY

Type de revenus Dispose d'un compte bancaire	Traitement ents et salaires	Autres	TOTAL
Oui	20	6	26
Non	9	22	31
TOTAL	29	28	57

Notons que parmi les salariés ceux qui disposent d'un compte bancaire et ceux qui n'en disposent pas gagnent, à quelques francs près, le même salaire moyen. Pour les salariés, ce n'est pas le montant du salaire qui est la raison de la disposition d'un compte bancaire. Réciproquement, pour les titulaires de revenus non salariaux, ceux qui disposent d'un compte bancaire ont un revenu près de 4 fois supérieur à celui de ceux qui n'en disposent pas. Pour les non-salariés, un montant élevé de revenu induit la disponibilité d'un compte bancaire. Par contre, les non-salariés qui ne disposent pas d'un compte en banque n'en trouvent pas la raison dans la modicité de leurs revenus : ceux-ci sont du même ordre de grandeur que ceux des salariés. La non-disponibilité d'un compte bancaire semble, dans le cas des non-salariés modestes, plus liée à une question de statut social ou professionnel qu'au niveau du revenu.

Nous nous attendions au même type de résultat de la part des titulaires de revenus d'entreprise (commerçants, artisans). Il n'en a rien été et l'on découvre qu'ils disposent nettement de moins de comptes en banque que les autres.

¹ Dans l'actuelle détresse financière du Niger, cet argument ne vaut plus, car il est plus aisé de se faire verser sa solde par un billeteur plutôt que par un virement bancaire.

Tableau 11 — DISPOSITION D'UN COMPTE BANCAIRE ET REVENU DE L'ENTREPRISE PARMIS LES TONTINEURS DE NIAMEY

Type de revenus Dispose d'un compte bancaire	Revenu s de l'entre prise	Autres	TOTAL
Oui	4	22	26
Non	12	19	31
TOTAL	16	41	57

L'explication de ce comportement semble être la suivante : la plupart des revenus d'entreprise sont relativement réduits parmi les non-détenteurs de compte en banque. À l'inverse, les détenteurs de comptes, peu nombreux, déclarent toucher de gros revenus. Nous retrouvons la logique économique : les gens ayant les revenus les plus élevés disposent de plus de comptes bancaires que les plus pauvres. Ils peuvent les financer d'une part et y trouver des avantages de l'autre

Conclusion

S'adresser à une banque pour y ouvrir un compte apparaît comme une démarche volontariste qui n'est pas à la portée du plus grand nombre ; de plus le revenu n'est pas le seul déterminant de cette démarche, le sexe et le statut social ou professionnel semblent jouer un rôle important.

Deuxièmement — Le compte à la Caisse Nationale d'Épargne

La Caisse Nationale d'Épargne a la volonté d'être un instrument d'épargne populaire. Sur les 57 tontineurs de notre échantillon, 32, soit 56% de l'effectif, disposent d'un livret à la C.N.E. : incontestablement, la C.N.E. est populaire parmi les tontineurs. En fait, la C.N.E. est tellement populaire qu'aucune des caractéristiques de ceux qui possèdent un livret ne diffère significativement de celle des tontineurs qui n'en ont pas : la facilité d'ouverture d'un compte à la C.N.E. conduit à une clientèle non spécifique ; la C.N.E. n'a pas en face d'elle des groupes-cibles comme les banques (salariés, commerçants importants...), mais une masse indifférenciée de clients potentiels.

Ce point est largement confirmé quand on étudie la disponibilité conjointe d'un compte dans une banque et d'un livret à la C.N.E. On compte 19 individus sur les 57 étudiés (soit 33% des cas) qui disposent à la fois d'un compte dans une banque et d'un livret à la C.N.E. Il est remarquable de constater que le revenu moyen des titulaires d'un compte en banque ne se distingue pas de celui des individus qui disposent à la fois d'un compte en banque et d'un livret à la C.N.E. La sélectivité introduite par les banques suffit comme critère distinctif : la prise en compte de la disposition d'un livret à la C.N.E. n'apporte rien.

Troisièmement — Les finances informelles du tontineur

Le tontineur agit dans le monde informel. Mais d'autres solutions à ses problèmes financiers existent dans celui-ci en particulier les gardes-monnaie. Sur les 57 personnes de notre échantillon, 8 (c'est-à-dire 14% de l'effectif observé) s'adressent à des gardes-monnaie. Aucun élément de segmentation n'a pu être découvert. Remarquons aussi que deux personnes s'adressent aussi pour leurs questions financières à des caisses de la Samaria ¹ de leur quartier. Enfin, notons qu'un tontineur sur 5 (21%) participe à plusieurs tontines.

II — INTERET et LIMITES DU SYSTEME TONTINIER

Nous venons de voir quelques unes des motivations des participants qui apparemment choisissent, comme dans un portefeuille d'opportunités (voire comme dans un portefeuille d'actifs financiers), la solution qui leur convient le mieux, tout en étant soumis à des contraintes. Il nous reste à montrer le dernier grand avantage du système tontinier, la masse d'argent mise en mouvement. Ensuite, nous verrons les limites auxquelles se heurte le système tontinier ; il nous semble qu'il y a quatre limites techniques, dont certaines peuvent aisément être levées. C'est ce qui explique que contrairement aux espoirs que certains ont mis en lui, le système tontinier ne peut, à notre avis, que difficilement financer le développement.

II.1. L'INTÉRÊT DU SYSTEME TONTINIER

En dehors de tous les intérêts qu'il peut y avoir de faire partie d'une tontine et éventuellement de posséder un compte dans une institution financière moderne, il existe tout d'abord un effet de masse des sommes brassées par les tontines.

Exemple — La somme totale mise en circulation par les tontines de l'échantillon à Niamey

Nous avons montré que la somme totale mise en mouvement par une tontine durant l'ensemble de son cycle dépend du nombre de participants, N , et de la cotisation de chacun, a , et est de la forme : $N^2 a$

Dans le cas présent la tontine moyenne de Niamey met en mouvement la somme de :

$$N^2 a = 10,35^2 \cdot 7633 \text{ F} = 817\,666 \text{ F}$$

¹ Samaria: association traditionnelle de jeunesse, reconstituée pour servir de structure de mobilisation par et pour le parti au pouvoir.

Les 590 personnes touchées par notre enquête brassent lors d'un cycle une somme d'environ 47 millions. Il s'agit là d'un minimum qu'il convient largement de réévaluer en hausse pour les raisons suivantes :

- le calcul ci-dessus suppose qu'à l'issue de chaque cycle de tontine celle-ci s'arrête ; or, une forte proportion de tontines à cotisation journalière ou hebdomadaire, dont le cycle est inférieur aux 7 mois, renouvellent leurs opérations et gonflent d'autant la somme mise en mouvement ;
- de plus, dans 21% des cas, un tontineur participait à au moins une autre tontine. Il convient donc, en faisant la double hypothèse que cette proportion est conservée et que la somme versée dans les autres tontines est du même ordre de grandeur, de réévaluer la somme mise en mouvement de la proportion indiquée. On aboutit alors à une somme mise en circulation de 60 millions de FCFA et sans doute plus.

Ce montant est considérable à deux égards :

• D'une part, en tant que fraction du revenu des individus

Le revenu moyen déclaré par les tontineurs étant de 71 910F par mois, une cotisation à la tontine représente 10,7% de ce revenu; mais on sait qu'une tontine se réunit en moyenne tous les 22 jours ce qui a pour conséquence que la somme cotisée par mois correspond alors à plus de 14% de ce revenu. Faisons alors l'hypothèse qu'un individu épargne jusqu'à ce qu'il touche sa levée et gère ensuite l'encaisse pour les cotisations ultérieures. On montre que l'épargne nette d'un cycle de tontine est alors de 369.000 F à peu près. Sur l'ensemble des tontines de l'échantillon, ceci dégage un volume d'épargne de presque de 21 millions de FCFA en 7 mois. Cette épargne est à réévaluer dans les mêmes conditions que précédemment ce qui donne un chiffre de 25 millions de FCFA. Rapportée à l'individu, cette épargne nette est de 35.684 FCFA. Or, sur les 7 mois que dure en moyenne le cycle de tontine, le revenu moyen d'un individu se monte à 503.770FCFA.

Donc, le taux moyen d'épargne d'un tontineur ressort à 7%. Il s'agit là d'un taux d'épargne calculé selon une hypothèse raisonnable de comportement et qu'il convient de réévaluer comme précédemment. Ce chiffre est considérable si l'on veut bien se souvenir que la tontine ne constitue qu'un actif financier pour des individus qui en comptent plusieurs. Ce chiffre réduit aussi à néant toutes les affirmations que l'on n'épargne pas dans le Tiers-Monde.

• D'autre part dans l'absolu

Le Niger est un pays particulièrement pauvre ; les investissements, en période de basse conjoncture comme actuellement, sont rares. Se rendre compte que des milliers de personnes appartenant à des tontines génèrent d'importantes épargnes, sur des cycles infra-annuels, devrait permettre de réévaluer sérieusement l'intérêt présenté par les finances informelle.

Mais si la tontine apporte autant d'avantages, pourquoi n'est-elle pas partout ? Pourquoi n'a-t-elle pas totalement évincé le système financier formel ? Répondre à ces questions demande une évaluation des limites du système tontinier.

II.2 Les limites techniques de la tontine

Ces limites tiennent à la nature même de la tontine.

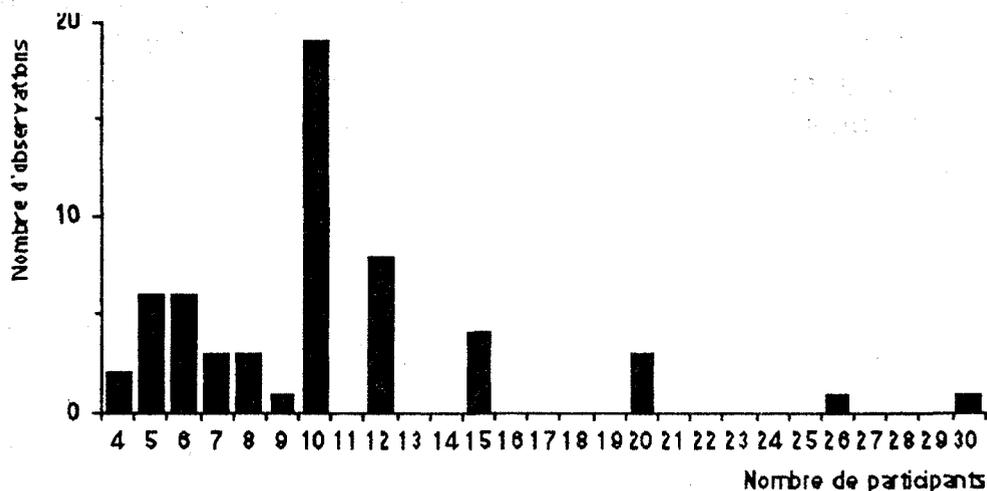
II.2.1 — La limite du nombre

Chaque tontine ne peut rassembler que quelques dizaines de participants. Les participants se regroupent selon des critères géographiques (quartier, village...), de sexe (tontines de femmes), socioprofessionnels (collègues, activités similaires...) ou d'âge (tontines de fillettes, de classe d'âge...) : ce critère définit à chaque fois un milieu homogène ; si l'on ajoute la nécessaire confiance que l'on doit avoir dans les autres participants, on voit que chaque tontine ne peut recruter que dans un milieu réduit.

Exemple — La taille des tontines à Niamey

À Niamey, la distribution des tontines selon leur taille s'étage de deux petites tontines de 4 personnes à une tontine comptant 30 participants. La valeur la plus observée (le mode) est la tontine de 10 personnes. Le dépouillement montre aussi un nombre relativement important de petites tontines, et après la valeur modale, un grand étalement à droite avec des observations se regroupant surtout autour des multiples de 5. Ceci ressort encore mieux du graphique représentant la distribution initiale à Niamey :

Graphique 1 — DISTRIBUTION DES TONTINES SELON LE NOMBRE DES PARTICIPANTS



La moyenne du nombre de participants déclarés est de 10,35 personnes et l'écart-type observé est de 5,07 personnes. La tontine de Niamey est donc bien plus petite que la tontine rurale qui compte 14,05 membres en moyenne.

La série initiale est toutefois difficile à manipuler ; nous avons songé à la regrouper en classes. Nous obtenons ainsi :

- selon une distinction proposée par M. GRACIA, un regroupement en trois classes, les petites tontines de 10 participants ou moins, les moyennes tontines comptant plus de 10 participants et jusqu'à 20 et les grandes tontines au-delà de 20 membres.

Tableau 12 — TABLEAU DE COMPARAISON DES TONTINES RURALES ET DES TONTINES DE NIAMEY QUANT À LA RÉPARTITION DES PARTICIPANTS

Types de tontines	Nombre de participants	Nombre d'observations	
		Tontines de Niamey	Tontines rurales
Petite	10 et moins	40	22
Moyenne	De plus de 10 à moins de 20	15	19
Grande	20 et plus	2	15
TOTAL		57	56

Il apparaît que 70% des tontines de Niamey sont de petites tontines qu'un quart d'entre elles sont moyennes et que seulement 4% peuvent être appelées grandes tontines. Ce point différencie nettement la tontine urbaine de Niamey de la tontine rurale nigérienne ¹. La tontine de base est donc petite ; les grandes tontines sont exceptionnelles.

- un second regroupement, en classes d'amplitude 3, permet de modéliser cette distribution. Nous arrivons à la conclusion qu'à Niamey 95% des tontines comptent moins de 24 membres et 99% en comptent moins de 37.

Il n'y a donc aucun espoir de croissance interne de la tontine par agrégation de nouveaux membres : le phénomène existe, certes, mais il s'oppose à la survie de la tontine : admettre un ou deux nouveaux membres ne pose aucun problème et prouve au contraire le succès de telle tontine. Mais admettre 50 ou 100 nouveaux sociétaires est absurde ; espérer découvrir une tontine de 10 000 membres — c'est-à-dire bien moins que ce qu'une petite banque compte comme clients — est folie ! On ne peut dans ces conditions, qu'envisager la multiplication des tontines : il existe des centaines de micro-milieux homogènes et chaque individu a vocation à faire partir d'une tontine appréhendé

¹ Ce ne sont pas seulement les caractéristiques de base des deux séries qui diffèrent, mais aussi les structures des deux types de tontines quant au nombre de participants.

par rapport à des micro-critères spécifiques. Le seul problème est que les liens qui unissent les individus d'une tontine doivent être assez forts chez chacun des participants : cela demande une émulation sociale autour des tontines et une morale de la tontine qui n'apparaît pas le cas des tontines de Niamey, certes populaires, mais caractérisées par de nombreux conflits. Au contraire, il semble que les Bamiléké ont réussi à satisfaire ces deux exigences et l'on constate que les tontines pullulent chez eux; par ailleurs, on remarque qu'en satisfaisant cette double exigence, il est possible d'augmenter la taille des tontines : c'est ce qui explique que certaines tontines bamiléké comptent plusieurs centaines de membres ¹.

II.2.2 — L'horizon économique du cycle de tontine ne peut être long

Il est difficile pour une tontine d'avoir un cycle dépassant un an (même si l'on connaît de rares cycles de 4 ou 5 ans). Ceci a quatre implications :

- La perte due à l'absence de prise en compte du temps pour certains et le gain pour d'autres sont d'autant plus faibles que le cycle de la tontine est court ; cela permet de comprendre la négligence du facteur temps dans de nombreux cas.
- L'accumulation est forcément limitée : un cycle de tontine permet au maximum d'accumuler l'épargne de la période. Or, certains investissements nécessitent beaucoup plus de capitaux que cette seule épargne. La tontine ne permet pas la concentration de gros capitaux ².
- L'absence de couplage de l'épargne et d'une possibilité de crédit plus longue que le cycle limite le dynamisme engendré par la tontine : de ce fait, les gros commerçants qui cotisent à une tontine s'adressent aussi à la banque : la tontine est utile pour un pauvre qui cherche à financer un projet, tandis que la banque est nécessaire pour le riche.
- Un investissement réalisé à l'aide de la levée de la tontine doit dégager une rentabilité exceptionnelle pour pouvoir sécréter les liquidités susceptibles de payer les cotisations.

II.2.3 — La limite du montant des cotisations

¹ Souvent répartis en groupes indépendants, ce qui nous fait presque revenir au point de départ.

² On voit mal un barrage ou une industrie sidérurgique financés par des tontines.

Avec l'augmentation de la cotisation, les personnes susceptibles de participer à une tontine se raréfient : nombreux sont les individus susceptibles de cotiser 5000 ou 10.000 F mais rares sont celles qui peuvent épargner 1 million de F par mois !

Exemple — *Les montants des versements à Niamey*

Ces versements vont de très petites sommes (la plus basse est de 200 FCFA) à des montants plus importants (50.000F). L'observation la plus fréquente — le mode — est le versement de 10.000F observé dans 19 cas sur 57 (soit un tiers des cas). Les données regroupées pour Niamey sont les suivantes :

Tableau 13 — DISTRIBUTION DU MONTANT DES VERSEMENTS LORS D'UNE RÉUNION

Montant des versements	Nombre d'observ.	dont		dont femmes ayant des	
		Hommes	Femmes	Rev. d'entrep.	Rev. salariaux
1500 F et moins	14	1	13	5	1
De 1500 à -de 7500 F	13	7	6	2	2
De 7500 à -de 12 500	19	9	10	2	7
De 12500 à -de 22 500	2	1	8	5	3
Plus de 22 500 F	1	2	0	0	0
Total	57	20	37	14	13

La moyenne de cotisation à une réunion, par tontineur, est de 8.622 F.

Très nettement, les hommes versent des cotisations supérieures à celles des femmes. Mais cette conclusion demande à être quelque peu nuancée en ce qui concerne les femmes.: parmi celles à revenus salariaux, la moyenne de cotisation est de 10.173F : entre l'ensemble des hommes et les femmes disposant de revenus salariaux, des différences de comportement existent, mais la cotisation moyenne est tout à fait similaire ; parmi les femmes à revenus d'entreprise, il existe deux sous-groupes : celles à versement faible et fréquent (1500 F et moins) et celles à versement élevé et mensuel (10.000F) : les premières sont des revendeuses de marché ou des « tablières » et les secondes sont des femmes commerçantes ayant une échelle d'opération plus élevée.

Il est possible de modéliser le comportement décrit dans le tableau ci-dessus, en observant que plus le montant de la cotisation est élevé lors d'une réunion, moins il existe de tontines. Notre modèle (une distribution de Pareto) donne les résultats suivants : 96% des tontines connaissent des versements par réunion supérieurs à 1.000F, 54% à 5.000F, 26% à 10.000F et 0,07% à 50.000F : les

tontines à cotisations importantes sont rares, alors que les tontines à petites cotisations sont très abondantes. Il s'ensuit que le montant de la cotisation constitue un facteur de sélection très puissant.

Deuxièmement, les participants aux tontines à cotisations importantes affirment que dans ces conditions, le risque de défaut devient trop lourd (mais l'on n'arrive pas à déterminer s'ils parlent de la somme en question ou de la probabilité de défaut).

Troisièmement, quand on atteint des sommes importantes, le secteur bancaire n'est plus aussi désavantageux : il propose des services multiples dont l'homme d'affaire a besoin alors que le secteur informel montre une carence totale ¹.

II.2.4 — L'absence de prise en compte du temps

Dans son acception courante, la tontine est un mécanisme financier qui n'intègre pas les moments où ont lieu les débours et la levée. Le fait de percevoir la levée le premier ou le dernier ne semble avoir aucune importance. Dans certains cas, ce fait est hautement valorisé. Les participants ne se rendent pas toujours compte du mécanisme réel qui est différent pour chaque individu.

Le premier qui lève la tontine dispose d'une somme $N a$, sans intérêt. Pour commencer la tontine, l'individu a dû disposer ou exhiber une somme a ; dès ce moment, il n'a plus besoin d'épargner et il lui suffit de gérer la trésorerie dont il dispose. On peut donc dire que le premier à lever la tontine est emprunteur net auprès des autres membres ; qui plus est, cet emprunt est d'un coût nul. Considérons maintenant le deuxième individu qui lève la tontine. Lors de la première réunion, il a cotisé la somme a , qu'il a dû épargner. Dès la deuxième réunion, où il verse (ou exhibe) sa cotisation a , il récupère la levée $N a$; à partir de ce moment, il n'a plus besoin d'épargner et il lui suffit de prélever lors de chaque réunion une somme a sur sa levée. Notre individu est donc prêteur au groupe de la tontine pendant une période et emprunteur sur le reste de la durée du cycle. Il est possible d'étudier ainsi chaque cas, mais le seul qui présente encore un intérêt est celui du dernier servi. Celui-ci doit apporter à chacune des réunions une somme qu'il a dû dégager par épargne et ce n'est qu'à la dernière réunion du cycle de la tontine qu'il récupère la levée. Ainsi, cette personne a prêté durant tout le cycle de l'argent aux autres participants, sans intérêts.

Plusieurs conséquences importantes apparaissent alors :

- Nous avons posé que le taux auquel se font ces opérations est nul. A ce taux et avec une rémunération du gérant nulle, l'égalité entre les différents sociétaires est la règle.

¹ Seules les banques rendent certains services: transfert d'argent de place à place, garantie financière pour les opérations d'import-export, opérations de change...

• Tous les sociétaires situés avant le participant médian sont emprunteurs nets, et ceci d'autant plus qu'ils sont les premiers à bénéficier de la levée ; tous les sociétaires situés après le participant sont prêteurs nets et ceci d'autant plus qu'ils sont les derniers à bénéficier de la levée. Tous ces prêts et ces emprunts se font sans intérêt. L'absence d'intérêt n'est pas due à la prohibition (musulmane, coutumière...) de l'intérêt, mais au fait que celui-ci est mal conceptualisé, que le temps n'est pas considéré comme une variable essentielle, ou enfin que le fait d'être prêteur net signifie que l'on est obligé d'épargner : aussi, perdre les intérêts ou la disposition d'une somme pendant un temps correspond-il peut-être au coût accepté pour arriver à épargner.

• Dans ces conditions la dénomination *Association Rotative d'Épargne et de Crédit* s'éclaire toute seule : elle correspond très exactement au mécanisme étudié, étant précisé que le crédit et l'épargne ne sont égaux pour tous qu'en absence de prise en compte du temps.

• Le problème est d'autant plus important que l'on se trouve en période d'inflation et dans un cycle long. Mais la prise en compte du temps dépasse largement le problème de la hausse des prix. En effet, la préférence pour le présent — indépendamment des variations de prix — est une catégorie universelle de l'action humaine. Or, cette préférence intertemporelle est totalement oubliée dans la tontine à répartition mutuelle, ce qui se traduit par des taux d'intérêt nuls tant pour les emprunteurs nets que pour les prêteurs nets. On peut donc penser avec N. Mourgues que «*l'accumulation des capacités productives à partir d'un système de prêt et d'emprunt dans lequel la variable temps paraît fortement absente*»¹ est pour le moins problématique.

Ces limites ne sont pas les seules : il faut y ajouter celles tenant à l'importance réelle des flux en jeu et de leur direction.

II.3— Les limites de l'importance économique des flux

Depuis longtemps², on fonde de grands espoirs sur les tontines, visant en particulier à augmenter le taux d'épargne nationale, à promouvoir les investissements productifs, la bancarisation du système financier etc. Très régulièrement, et aujourd'hui de plus en plus, les tontines sont présentées comme l'espoir d'une politique de développement qu'il s'agit de découvrir ou de redécouvrir. Il convient de mettre les choses au point.

¹ N. MOURGUES, *Les tontines. Analyse des mécanismes financiers*, Table ronde sur les circuits informels de financement des entreprises, BANGUI, mai 1985, publié par l'INSTITUT ORLEANAIS DE FINANCE

² D. CISSE, *Problèmes de la formation de l'épargne interne en Afrique occidentale*, PRESENCE AFRICAINE, PARIS, 1969

II.3.1 — De la quantité épargnée

Chaque individu participant à une tontine est censé épargner toute sa levée, épargne dégagée progressivement au cours du cycle, à raison d'une quote-part, a , par période. Toute la somme brassée par la tontine, $N^2 a$, est censée constituer N épargnes individuelles d'un montant $N a$. Ceci est hautement improbable pour les premiers servis qui bénéficient d'une trésorerie gratuite qu'ils peuvent gérer sans dégager d'épargne, tout en restant en règle avec la tontine. Faisons l'hypothèse que chaque individu épargne jusqu'au tour où fait la levée (et non compris ce tour) et qu'il gère ensuite l'encaisse : l'épargne dégagée par l'ensemble des participants du cycle de la tontine sera de :

$$a + 2a + \dots + (N - 1)a = \frac{a(N-1)N}{2} < \frac{N^2 a}{2}$$

qui est inférieure à la moitié de ce que l'on supposait plus haut.

II.3.2 — De l'usage des levées

Considérons maintenant l'usage fait par cette épargne.

a — L'utilisation individuelle de la somme levée

Trois cas sont à envisager :

- L'individu achète un bien de consommation (fréquemment un bien durable ou semi-durable : transistor, bicyclette, bijoux...) : la tontine constitue la forme qui permet la consommation. Les différentes cotisations forment, pour l'individu, une accumulation de droits à une consommation différée.

- Les commerçants utilisent la tontine pour gérer leur stock : chaque versement de cotisation correspond à une fraction du chiffre d'affaire, donc à la vente d'un stock de marchandises ; lors de la levée de la tontine le commerçant rachète en gros des marchandises : la tontine permet la capitalisation (sans intérêts) de rentrées successives de façon à reconstituer le stock existant en début de période. Elle représente donc une modalité particulière de gestion de stock, qui au bout du cycle, n'ajoute ni ne retranche rien à l'épargne totale.

- Enfin, peu nombreux sont les individus qui se lancent dans un investissement net : pour le commerçant il peut s'agir d'une augmentation du stock, pour un artisan, le capital nécessaire pour se lancer ou acquérir une nouvelle machine, pour le particulier, un investissement immobilier, pour l'entrepreneur, l'achat de matériel de transport et pour le paysan, l'accès à du matériel de culture ou de gros bétail. Or en dépit de tous les espoirs mis dans la tontine, peu d'entreprises

sont lancées grâce à elles: nous sommes loin du mécanisme essentiel du financement du développement que nous croyions découvrir.

b — *L'effet global de la tontine*

On sait que l'argent d'une tontine ne dort jamais : la collecte des cotisations et la levée de la tontine ont lieu dans une fraction de temps très réduite ; la somme levée est utilisée sans tarder. Ce qui apparaît à l'individu comme une épargne est rassemblé par celui qui lève la tontine et immédiatement utilisé : la seule épargne réelle de la tontine est donc formée par la fraction investie, et nous avons vu que celle-ci est faible.

Dans tous les cas, l'investissement individuel est limité au montant de la levée, soit $N a$. Si le montant de l'investissement est plus important, il faut recommencer un nouveau cycle de tontine et dégager à chaque période une épargne nette. Le montant levé précédemment constitue une épargne nette qu'il faut déposer dans une institution, remettre à un garde-monnaie ou enfin garder liquide chez soi. Pour un individu qui a un important projet d'investissement, chaque cycle de tontine permet, selon ses disponibilités, de dégager une épargne, mais nullement de conserver l'épargne antérieure. Ceci tient à une caractéristique majeure de la tontine : elle est un instrument d'accumulation mais non de réserve de valeur ; elle fait circuler un

III — LES PERSPECTIVES DU SYSTEME TONTINIER

Un certain nombre de progrès peuvent être envisagés pour rendre le système tontinier plus performant ; d'un autre côté on peut s'interroger sur l'utilité d'un plus grand couplage entre le système tontinier et le système financier formel censé améliorer l'efficacité économique.

III.1. Les progrès à envisager

Le premier progrès à envisager est l'établissement pour les tontines d'un cadre juridique léger et découlant de la pratique habituelle. On pourrait publier des statuts-types et les vendre dans des échoppes, à des prix réduits. On pourrait prévoir l'enregistrement des statuts, et en particulier du montant de la cotisation, du nom des participants et de la fréquence des réunions ; un tel enregistrement, à un coût faible, devrait conférer une personnalité juridique à la tontine représentée par son dirigeant et procurer un soutien automatique de la puissance publique pour récupérer les impayés. On pourrait aussi envisager l'obligation pour tout tontineur de fournir un garant pouvant se substituer à un

individu défaillant. On pourrait enfin prévoir qu'un gérant rémunéré est automatiquement placé en dernière position dans l'ordre des levées.

Le deuxième progrès à étudier est la prise en compte du temps. Au lieu de fixer lors de la première réunion l'ordre dans lequel les différents participants à la tontine vont effectuer leur levée, on laisse cette question à l'estimation de chacun. Cette appréciation personnelle de l'urgence du besoin de fonds sera matérialisée par une mise aux enchères du droit de lever la tontine. A chaque réunion, les membres de la tontine qui n'ont pas encore levé la tontine peuvent enchérir pour exercer ce droit tout de suite. Ceux qui n'ont pas un besoin urgent de liquidités enchériront pas ou peu; ceux qui ont un important besoin de fonds lutteront au moyen d'enchères de plus en plus élevées, pour avoir le droit de lever la tontine. Ces enchères peuvent être réglementées. En général, celui qui emporte les enchères ne pourra disposer que du montant net de la levée (déduction faite du montant des enchères). Le montant de l'enchère est alors utilisé de deux façons : soit il est mis à son tour aux enchères, pour une courte période, soit il est immédiatement réparti : les membres se partagent le montant des enchères. Les membres qui n'ont pas un besoin urgent d'argent attendent tout simplement leur tour en percevant les répartitions des enchères. Les membres qui ont un besoin urgent de liquidités paient l'équivalent d'un taux d'intérêt pour avoir le privilège de lever le fonds, mais il convient de ne pas arrêter le calcul à ce stade : pour l'individu, c'est le coût de l'emprunt effectué. Il compare ce coût à ce que peut lui rapporter la mise en œuvre de cette somme. En ce qui concerne les derniers, le taux de rendement est positif et correspond à la rémunération d'un prêt d'argent. Ainsi verra-t-on apparaître deux catégories de participants : d'abord ceux qui enchériront largement pour disposer tout de suite d'argent : leurs besoins de liquidités sont tels qu'ils sont prêts à payer pour en disposer immédiatement ; ensuite ceux qui n'ont pas besoin urgent de fonds : ce sont des participants dormants qui attendent de toucher le montant des enchères. Au Cameroun, en pays bamiléké, la première catégorie est composée surtout de commerçants actifs, qui ont un besoin urgent de fonds pour faire tourner les affaires, pour investir, pour sortir des marchandises consignées en douane, etc. La deuxième catégorie est formée de financiers qui touchent dans l'opération beaucoup plus que pour un dépôt dans une institution formelle avec l'avantage de ne pas être imposé. Au Cameroun, on a analysé un certain nombre de tontines qui se sont révélées rapporter 10 à 12% d'intérêt aux participants en fin de liste ¹. L'introduction de la notion de tontine à enchères aurait l'avantage d'augmenter la part investie des levées (cf. Cameroun).

¹ On a cité des chiffres allant jusqu'à 300% par an si tous les fonds versés étaient utilisés au maximum mais le résultat est très hypothétique.

M. DELANCEY, *Credit for the common man*, p.321, JOURNAL OF MODERN AFRICAN STUDIES, 15, n°2, 1977

C. HILL, *Agricultural credit assessment: Cameroon* p.19, USAID, 1977

A. MASSING et H.D. SEIBEL, *Traditional organizations and economic development: studies of indigenous cooperatives in Liberia*, p.77, PRAEGER PUBLISHERS, NEW-YORK 1974

Une autre solution aboutissant au même résultat pourrait consister, pour les tontines dont le cycle s'étend sur plus d'un an, en des contributions financières (et donc des levées) plus importantes à mesure du passage du temps et de l'avancement du cycle ou en une déduction sur le montant des levées, dégressive au cours du cycle.

Il serait sans doute aussi souhaitable de songer à populariser la tontine et à créer ou à renforcer une morale de la tontine.

Enfin, on pourrait penser à un couplage de la tontine avec un fonds de garantie : celui-ci pourrait être systématiquement déposé en banque ou prêté sous la responsabilité du dirigeant : une timide "banclarisation" serait susceptible d'être lancée ainsi. Une autre idée consisterait à envisager systématiquement qu'une levée puisse être prêtée à un membre de la tontine ou à quelqu'un d'extérieur, sous le contrôle du dirigeant. Quand la liaison avec le système bancaire est établie, on peut songer à deux formules :

- L'établissement de livrets de tontine (correspondant à des livrets d'épargne) donnant droit, après un certain nombre de tours, à un prêt bancaire sous la responsabilité du dirigeant de la tontine (rémunéré pour cette responsabilité) ;

- En ce qui concerne les tontines enregistrées, après une période d'essai de plusieurs cycles, démontrant le sérieux des participants, tout membre de la tontine pourrait solliciter un prêt bancaire et pourrait présenter à titre de garantie son appartenance à la tontine ; les prêts de l'ensemble des participants de la tontine seraient limités à un multiple de la levée et garantis par les membres de la tontine ; en cas de défaut, les autres membres de la tontine seraient responsables de la dette. Ceci permettrait à la banque de disposer d'une évaluation du risque faite à moindre frais par ceux qui connaissent le mieux la situation et aiderait la population à travailler avec le système financier formel.

III.2. L'utilité d'un couplage entre le système financier formel et informel

La question qui se pose au terme de cette étude est de savoir si le lien entre le système financier formel et informel est aussi désirable qu'on le dit. La réponse dépend du point de vue où l'on se place :

- Si l'on considère le montant épargné, il est possible que le lien entre les deux systèmes ne ferait que transférer des ressources du marché financier informel au marché formel.

- Si l'abondance monétaire est recherchée, on sait que le système bancaire développe un multiplicateur de crédit. En ce qui concerne les tontines, pour chaque individu, le flux des créances au cours de l'ensemble du cycle est équilibré avec la levée. Il n'existe qu'un effet redistributif temporaire à l'intérieur d'un groupe réduit, car le système tontinier ne crée pas de monnaie.

- Si l'on considère l'usage optimal des ressources, les avantages espérés d'un lien entre les deux systèmes ne sont peut-être qu'un leurre :

- Les systèmes formels (banques...) ne procurent pas de crédit à de très petits entrepreneurs, fermiers, commerçants et artisans : quand les banques, les coopératives et les institutions spécialisées ont essayé de toucher ces groupes et de satisfaire leurs besoins, elles ont subi des pertes ; elles peuvent préférer garder leur monnaie pour les grands emprunteurs, la laisser oisive ou la transférer à l'étranger plutôt que de la prêter à de petits emprunteurs.

- Le système financier informel satisfait aux besoins tant de la consommation que de l'investissement tels qu'ils sont ressentis par une large fraction de la population.

Ceci devrait permettre de réévaluer le rôle et l'importance du secteur financier informel : sa contribution au développement n'est pas négligeable ; elle ne constitue toutefois pas la panacée du futur.

SYNTHESE DES DÉBATS

Jean MATHIS (Professeur d'Économie, Université de Niamey)

Un consensus s'est dégagé au sein des participants à la discussion pour reconnaître que la finance informelle et la finance formelle sont complémentaires et non concurrentes.

La finance informelle est adaptée aux financements courts et de montants limités des petits investissements, des stocks des petits commerçants ou encore des besoins de consommation. Elle est également appropriée à la mise en dépôt des ressources monétaires d'une partie de la population.

Dans l'état actuel de la structure économique et sociale du Niger, seule la finance informelle est à même de rendre cet ensemble de services.

A l'inverse, la finance formelle est adaptée au financement des investissements et des besoins de fonds de roulement plus conséquents ainsi qu'à la collecte des dépôts d'une partie de la population.

Toute tentative de développement de la finance formelle au détriment de la finance informelle semble vaine alors même que l'expérience récente des banques du Niger les conduit à une plus grande prudence et à restreindre leur champ d'action.

Plusieurs expériences sont en cours au Niger pour développer des systèmes de crédit intermédiaires entre le formel et l'informel. Ces tentatives rompent avec les expériences antérieures en ce sens qu'un plus grand souci de la rentabilité est affiché, en particulier au travers des taux d'intérêt suffisamment élevés pour garantir la rentabilité du projet à long terme. Ces projets assurent parfois un lien entre les banques du secteur formel et des populations accoutumées à la finance informelle. Il est impossible de prévoir, aujourd'hui, l'avenir de telles institutions. Comme c'est le cas pour toute action de développement visant à modifier les structures institutionnelles, leur développement est lié au changement des structures économiques et sociales dans le même temps où il peut, dans une modeste mesure, le promouvoir.

SEANCE N°9**DEMOCRATIE ET DEVELOPPEMENT**

Séance du Jeudi 20 Juin 1993

GNANDOU Ide, Docteur en Economie, ancien Secrétaire d'Etat aux Finances

Trente ans après les indépendances, la situation socio-économique des États africains ne s'est guère améliorée significativement. Il semble même selon certaines sources fiables (Banque Mondiale) que le continent africain est aussi pauvre, sinon même plus pauvre aujourd'hui qu'au début des années soixante.

La situation a été largement discutée, des diagnostics ont été ainsi établis.

Un élément semble faire l'unanimité dans les analyses : le développement est avant toute chose une question institutionnelle.

D'où la remise en cause du schéma institutionnel adopté par la quasi-totalité des pays africains durant ces décennies qui se sont inspirées du régime de parti unique.

En effet, le constat est très amer : de manière générale, l'échec a été total : il a été économique, politique, social et psychologique. On peut dire donc que le parti unique a été impuissant dans tous les objectifs y compris la création de l'unité nationale qu'il s'était fixé.

Plus grave, la fraude, les détournements de deniers publics, les malversations de tous genres ont presque été institutionnalisés au profit d'une petite minorité de cadres, et de politiciens qui continuent à se complaire dans un luxe insolent.

Rien d'étonnant donc que la crise économique, les bouleversements politiques à l'Est et le discours de La Baule aidant, les populations africaines à travers les travailleurs et les scolaires des villes aient bousculé les institutions établies

durant des années pour faire du changement institutionnel et politique un credo judicieusement exploité par quelques groupes organisés en "partis politiques" ou associations.

La revendication essentielle en Afrique en cette fin des années 80 est : la démocratie. Démocratie, démocratie, et encore démocratie reprise en coeur par tout le monde y compris les ex-partis uniques.

Une voie originale a été très souvent utilisée pour assouvir cette exigence démocratique. Il s'agit de celles des Conférences Nationales qui vont mettre en place des institutions transitoires en vue d'élections dites libres au sein d'un cadre politique multi-partisan.

La démocratie est devenue soudain le coup de baguette magique qui propulserait les États africains vers des lendemains meilleurs. Telle est la compréhension qui semble se dégager de toutes ces agitations socio-politiques. Alors qu'en Occident, le développement semble avoir précédé, ou tout au moins avoir été de pair avec la démocratie, en Afrique l'exigence démocratique se présente comme un préalable au développement. Qu'en est-il réellement? Quels sont les enjeux économiques que recouvre cette nouvelle exigence politique en Afrique? Quelles conditions pour parvenir à un succès?

Mais avant toute chose, il faut rappeler ou préciser une évidence à laquelle l'échec de l'État centralisateur ou interventionniste a abouti : le développement économique en Afrique, comme cela a été le cas ailleurs dans le monde, se fera à partir de la liberté accordée aux individus dans leurs décisions de choisir, d'investir et de s'établir.

Plus concrètement promouvoir le développement dans les États africains impliquera les éléments suivants :

- favoriser l'économie de marché et la propriété privée pour rétablir la concurrence et rendre l'État responsable.
- offrir le soutien politique et moral à ceux qui luttent contre les régimes autoritaires.
- Renforcer les capacités de gestion à la base pour soutenir les démocraties naissantes.

Par rapport à l'idéologie des indépendantistes des années 1960, cette stratégie comporte la nouveauté essentielle de mettre l'accent sur le pluralisme, le mutilatéralisme et l'initiative individuelle.

Il se dégage en fait que la notion de développement telle qu'elle est prise en compte ci-dessus s'appuie sur des vertus démocratiques.

Toujours est-il que les conditions socio-économiques de l'Afrique sont telles qu'il faut tenir compte de quelques vérités, certaines anciennes, d'autres récentes, dans l'appréciation des liens qu'il y a entre démocratie et développement. On peut citer les principales :

I. Le processus démocratique emprunté en Afrique est différent de celui de l'Europe alors que les contenus du moins théoriques semblent être les mêmes.

Le mode électoral, les institutions (l'exécutif, le législatif et le judiciaire) dans leur fonctionnement, etc., s'inspirent largement de la démocratie occidentale, type française pour les États francophones.

A la base du processus de démocratie multipartisane doivent s'affronter en principe des partis politiques avec des projets de société différents, donc concurrents en vue de la conquête du pouvoir.

Les démocraties occidentales se sont nourries de cela même si aujourd'hui avec le triomphe des idées libérales et la déconfiture de l'économie socialiste, les partis politiques en Europe se distinguent plus sur les questions de défense, de politique étrangère, affinités culturelles ou d'écologie que sur le plan économique.

En Afrique, on observe que dans la plupart des pays, il manque de propositions concrètes réalistes et réalisables au niveau des projets de sociétés.

Très peu de différences notables entre "les programmes" des partis.

Le débat politique, très souvent se situe à un niveau zéro à cause d'un manque caractérisé d'idées contradictoires.

Pourtant, on peut démontrer dans certains pays jusqu'à 50 partis "politiques". Il est évident dans ces conditions que les bases des groupements politiques relèvent plus de facteurs qui sont de nature à fragiliser le processus démocratique et la création de l'UNITÉ NATIONALE.

II. LA DÉMOCRATIE PEUT CONDUIRE A LA DICTATURE D'UN GROUPE SUR LES AUTRES GROUPE

Le concept même de victoire électorale à partir d'une arithmétique de 51% doit être manipulé avec beaucoup de délicatesse en Afrique à cause de la faiblesse des institutions et organisations dans lesquelles les 49% restants peuvent s'exprimer.

Le risque est grand, il est d'ailleurs vérifié dans certains pays que la logique du groupe ethnique le plus important soit la règle dominante dans le processus démocratique en Afrique.

Or , chacun doit savoir que le tribalisme, l'ethnicisme et/ou le clanisme sont dangereux pour la démocratie.

Le tribalisme ou clanisme est un nouveau type de colonialisme auquel le peuple africain est en train de souscrire. Comme le dit le professeur *NANA SINKAM* de la C.E.A, *"c'est l'influence subtile d'une seule tribu ou d'une seule ethnie sur toutes les activités gouvernementales à l'échelon national ou international sur les problèmes politiques, économiques, sociaux sur la gestion bureaucratique et sur le rationnel des nominations, sur les décisions de développement, l'esclavage culturel, en un mot, sur le processus démocratique"*

C'est aussi l'influence militaire d'une tribu, d'une ethnie ou d'un clan sur les coups d'État militaires, sur les politiques budgétaires sur le plan du développement, sur le service secret, la subversion de la stabilité locale et le financement secret des candidats aux élections afin d'obtenir assez d'élus de cette tribu, ethnie ou clan pour former le prochain gouvernement.

III. LA DÉMOCRATIE POUR L'AFRIQUE C'EST AVANT TOUT LA RECHERCHE D'UN CONSENSUS NATIONAL EN VUE DU DÉVELOPPEMENT.

Exemple de l'Ile Maurice :

Il faut toujours rappeler que ce sont les revendications économiques qui ont été à la base de l'exigence démocratique en Afrique.

Plus concrètement, on se rappelle que le coup de grâce a été porté au régime de parti unique par les contestations sociales des scolaires et travailleurs engendrées par l'application des mesures d'ajustement structurel.

Les dirigeants politiques d'alors ont été jugés peu crédibles pour conduire les nouvelles mutations socio-économiques qu'exigent les situations dramatiques des économies africaines.

L'équité en matière de justice sociale étant inexistante, les sacrifices ont été demandés essentiellement à ceux là qui n'ont jamais "profité" du système.

On connaît la suite :

les Conférences Nationales et les transitions politiques devraient permettre de créer les conditions objectives d'une large adhésion de toutes les couches de la population à un programme de réforme économique qui dans les faits s'inspirent, dans la plupart des pays des économies libérales commençant d'abord par une phase de stabilisation financière et budgétaire.

Durant cette période, des sacrifices seront demandés à tout le monde afin de remettre sur les rails l'économie nationale.

Si dans certains pays, cette logique a été respectée, dans d'autres par contre, les politiciens ont préféré la fuite en avant.

Durant les périodes électorales, le débat économique a été timide, souvent carrément absent. Des promesses fallacieuses ont été faites aux travailleurs, scolaires et masses rurales.

Aujourd'hui, devant les réalités économiques et financières et avec l'exercice du pouvoir, certains dirigeants politiques redeviennent réalistes revenant ainsi sur leurs promesses électorales.

La suite, là aussi est connue : troubles sociaux, défiance de l'autorité de l'État, émeutes, etc., à l'image du Mali.

IV. LA DÉMOCRATIE A UN COUT

En Afrique comme ce fût le cas en Europe, la mise en place de la démocratie a coûté hélas en vies humaines d'abord.

Elle s'est ensuite traduite au niveau des activités économiques par des comportements qui engendrent des coûts financiers énormes pour la collectivité, surtout en Afrique, la conception de la liberté nouvellement acquise pour certaine est comprise comme l'effacement de l'autorité de l'État, le non-respect de la chose publique, etc...

A cela s'ajoute les arrêts ou cessations de travail abusifs qui pénalisent lourdement une administration déjà paresseuse et des entreprises mal en point. A ce niveau, il faut situer les responsabilités : elles sont externes et internes : Au niveau des États africains, la responsabilité des leaders politiques est grande car aucune action de conscientisation de masses n'a été entreprise dans le sens de situer les enjeux de la démocratie.

Au niveau extérieur, il est évident que l'on n'a pas pris la mesure des effets économiques du processus démocratique pour en dégager le soutien financier que la nouvelle situation requiert.

En conclusion donc, il se dégage que les États africains rencontrent d'énormes difficultés pour mettre en place un système démocratique et un système d'économie de marché stables et prospères.

les expériences africaines pour imiter ces systèmes ont, en grande partie échoué et n'ont pas permis d'éliminer la pauvreté massive et l'instabilité

politique : parce que ces pays n'ont adopté que les supports organisationnels superficiels, essentiels pour faire fonctionner les démocraties et les rendre auto-entretenues.

Ces institutions comprennent la participation populaire ou la participation publique à la prise de décision, à la formulation des réglementations et des lois; les mécanismes pour assurer la responsabilité et la transparence dans la gestion démocratique.

SYNTHESE DES DÉBATS

Emmanuel GREGOIRE (ORSTOM)

L'instauration de la démocratie est un processus qui touche de nombreux pays d'Afrique noire et qui s'espace sur un nombre d'années limitées. On peut faire, à ce titre, un parallèle avec la période des accessions à l'indépendance, au début des années soixante, qui s'est également opérée à un rythme rapide.

La rapidité de cette dynamique la fragilise d'autant plus qu'elle se déroule dans une période de crise économique qui n'épargne aucun pays. Les exigences du cadre macro-économique pèsent en effet actuellement très lourdement sur les États africains et exigent d'eux des réformes de fonds. Comment les faire accepter par des populations qui idéalisaient, comme au Niger, l'avènement de la démocratie en pensant qu'il résoudrait tous leurs problèmes comme par "enchantement"? L'idéalisme doit donc être tempéré par le réalisme.

Pour y parvenir, il faut instaurer un véritable dialogue social pour aider les Nigériens à comprendre et à accepter le coût de l'ajustement afin d'en retirer ensuite les bénéfiques. C'est une tâche d'autant plus ardue que les problèmes se posent actuellement au Niger de manière encore plus aiguë qu'au moment de la Conférence Nationale (1991). Mais, c'est là sans doute une des conditions *sine qua non* à la pérennisation du processus en cours et à la transition vers une économie de marché où le rôle de l'État serait recentré et la liberté d'entreprendre davantage reconnue. Il faut donc trouver un consensus national qui permette la transition vers l'économie de marché et qui ne soit pas bloquée par le déficit social, lequel pouvant finir par compromettre l'expérience démocratique elle-même ?

Le coût de l'instauration de la démocratie et des nouvelles institutions qui l'accompagne, a été également souligné : celle-ci implique des charges nouvelles pour l'État alors qu'il est amené, par ailleurs, à faire des économies budgétaires. Il y a là un paradoxe. A ce niveau, a été souligné la responsabilité du monde extérieur qui a poussé l'Afrique à s'engager dans la voie démocratique et qui doit l'aider à l'installer durablement.

La discussion a insisté aussi sur le caractère urbain de la notion de démocratie au Niger. Se pose le problème de comment diffuser ce concept, bien souvent extérieur aux sociétés africaines, en milieu rural, celui-ci représentant plus de 80% de la population ? Autrement dit, comment impliquer ces populations qui ont été sous-représentés à la Conférence Nationale et qui ont finalement peu pris part à la vie politique nigérienne. Seul un gros travail de sensibilisation dans les campagnes, impulsé par des politiques publiques clairement définies,

semble pouvoir permettre d'espérer une plus grande participation de ces populations à la vie nationale et aux prochaines consultations.

La nécessité d'instaurer la démocratie au niveau local et de décentraliser la vie politique et économique a également été soulevée cet aspect étant jugé essentiel au Niger. Pour cela, il est paru indispensable, d'abord, d'assainir la situation financière des communes puis de réformer la fiscalité locale afin de doter les collectivités de moyens propres et indépendants de l'État. Certains ont fait remarquer qu'il aurait été souhaitable d'organiser, en premier lieu, les consultations locales, ce qui aurait permis de sensibiliser plus aisément les électeurs, avant les scrutins nationaux.

Un certain scepticisme - voire pessimisme - quant à l'achèvement du processus démocratique est apparu en filigrane au cours des débats, certains notant que si les syndicats et les étudiants ont effectivement contribué à l'avènement de la démocratie au Niger, leur intransigeance actuelle risque de compromettre les acquis et de favoriser le retour d'un régime fort....
