

LES BARRIÈRES INVISIBLES AU COMMERCE

Niger : Perspective des entreprises



Centre du
Commerce
International

En collaboration avec



Ministère du commerce, de l'industrie et
de l'entrepreneuriat des jeunes

Avec l'appui de



**MINISTRY OF
FOREIGN AFFAIRS
OF DENMARK**

Niger : Perspective des entreprises

Les barrières invisibles au commerce

À propos de ce document

Près de deux tiers des exportateurs nigériens peinent à se conformer aux réglementations ou procédures liées au commerce au Niger et à l'étranger.

La présente enquête du Centre du commerce international (ITC) sur les mesures non tarifaires présente les nombreux défis relatifs au contrôle de la qualité des exportations et à la transparence de l'information notamment concernant : la mise en conformité des produits agricoles comme l'oignon de Galmi, le kilichi ou encore les cuirs et peaux, et le manque d'information des exportateurs sur le système de certification des produits au niveau national.

Sur la base de cette enquête menée auprès de 580 entreprises des secteurs des biens et des services au Niger, ce rapport présente trois recommandations clés pour faciliter les exportations :

- Améliorer la transparence des réglementations et procédures et faciliter l'accès des PME à l'information.
- Dynamiser le système d'alerte pour répertorier les contraintes rencontrées par les exportateurs dans leur activités transfrontalières.
- Renforcer la capacité des entreprises à se conformer aux exigences des marchés.

Ce rapport contient d'autant plus d'autres recommandations plus spécifiques s'articulent autour de ces trois recommandations majeures, pour le commerce des biens et des services du Niger.

Editeur : Centre du commerce international.

Titre : Niger : Perspective des entreprises – Les barrières invisibles au commerce.

Date et lieu de publication : Genève, juin 2023

Nombre de pages : 73

Numéro de document ITC : TMI-23-68.E

Citation : Centre du commerce international (2023). Une série de l'ITC sur les mesures non tarifaires. *Niger : Perspective des entreprises – Les barrières invisibles au commerce*. ITC, Genève.

Pour de plus d'informations, contacter : Vianney Lesaffre (vlesaffre@intracen.org).

Pour de plus d'informations sur les enquêtes sur les mesures non tarifaires, voir : www.ntmsurvey.org

ITC encourage la réimpression et la traduction de ses publications afin d'en assurer une plus large distribution. De courts extraits de ce document peuvent être réimprimés gratuitement en mentionnant l'ITC comme source. Pour une plus large réimpression ou une traduction, l'autorisation de l'ITC est nécessaire. Une copie papier de la reproduction ou de la traduction devra être envoyée à l'ITC.

Images numériques : © Shutterstock

© Centre du commerce international (ITC)

ITC est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

Avant-propos

Une meilleure intégration dans les chaînes de valeur internationales ainsi qu'une croissance accrue des exportations sont des éléments clés pour favoriser le développement économique du Niger. Cela permettrait de créer des emplois, notamment pour les jeunes et les femmes. De fait, selon la dernière évaluation du potentiel d'exportation du Niger réalisée par l'ITC, celles-ci pourraient croître et atteindre 1,8 milliard de dollars d'ici 2024.

Près de 297 millions de dollars de ce potentiel d'exportation inexploité sont menacés, en raison des frictions du marché, telles que le manque de transparence et les mesures non tarifaires associées. Les petites entreprises qui cherchent à opérer davantage à l'international sont particulièrement affectées. Il est donc essentiel pour le gouvernement d'identifier les mesures non tarifaires qui entravent les exportations nigériennes afin de mieux formuler ses politiques commerciales.

Pour aider les petites entreprises à se positionner sur les marchés internationaux, il est essentiel de bien comprendre les défis auxquels elles font face. Les enquêtes menées par l'ITC sur les mesures non tarifaires visent précisément à atteindre cet objectif : identifier les principaux obstacles au commerce grâce à une interaction directe avec les entreprises.

Ce rapport est basé sur une enquête à grande échelle menée auprès des exportateurs et importateurs au Niger. Il identifie les mesures non tarifaires les plus difficiles auxquelles les entreprises nigériennes sont confrontées. Les décideurs politiques pourront y trouver un aperçu des politiques, des procédures et des infrastructures qui doivent être renforcées pour réduire les coûts commerciaux et stimuler la compétitivité.

Près des deux tiers des exportateurs nigériens sont confrontés à des difficultés dues à des réglementations restrictives ou des obstacles au commerce connexes. Parmi elles figurent les difficultés à se conformer aux exigences techniques, le manque d'informations commerciales et les paiements informels.

Les femmes entrepreneures sont également confrontées à des contraintes sociales et à un manque général d'opportunités au plus haut niveau de gestion des entreprises nigériennes.

L'accès au marché commence chez soi. Le Gouvernement du Niger a la formidable opportunité de rationaliser les processus, d'améliorer la gestion de la qualité et de travailler avec les exportateurs pour fournir des informations cohérentes, transparentes et opportunes. Ce rapport appuie ce processus, en portant la voix des entreprises sur les priorités nationales pertinentes en matière de compétitivité.

L'ITC est déterminé à aider les petites entreprises nigériennes à atteindre leur potentiel en surmontant ces obstacles. J'espère que ce rapport aidera à forger une feuille de route vers une politique commerciale plus inclusive et compétitive.

L'ITC se réjouit du travail mené jusqu'ici avec le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes sur cet important projet d'appui au Gouvernement du Niger.



Pamela Coke-Hamilton
Directrice exécutive
Centre du commerce international

Remerciements

L'ITC exprime sa reconnaissance aux représentants des entreprises, des associations professionnelles et des institutions, ainsi qu'aux experts qui ont accepté d'être interrogés et ont partagé leur expérience sur les obstacles réglementaires et procéduraux au commerce.

L'enquête sur les mesures non tarifaires auprès des entreprises au Niger a été mise en œuvre dans le cadre du projet de l'ITC sur les mesures non tarifaires, sous la supervision générale de M. Mondher Mimouni, Chef de la Section de l'analyse du commerce et des marchés de l'ITC, et de Mme Ursula Hermelink, Responsable du projet de l'ITC sur les mesures non tarifaires.

Adam Adou et Cintia de Lima Cardoso (de l'ITC) ont rédigé ce rapport. Yared Befecadu, Abdellatif Benzakri (de l'ITC) et Camilo Giraldo ont contribué au contrôle de la qualité des données et fourni un appui statistique.

Vianney Lesaffre a géré la mise en œuvre de l'enquête sur les obstacles au commerce auprès des entreprises nigériennes.

Natalie Domeisen et Anne Griffin (de l'ITC) ont dirigé la gestion de la production et conseillé sur l'aspect structurel, éditorial et la communication. Cintia de Lima Cardoso (de l'ITC) et Patrick Schmitt ont édité le rapport, et les services Design Plus ont géré la conception et la mise en page des infographies, sous la direction d'Iva Stastny Brosig. Franco Iacovino (de l'ITC) a apporté son soutien en matière de graphisme et Serge Adeagbo (de l'ITC) son soutien d'impression.

Le cabinet REM Africa a mené les entretiens de l'enquête, sous la conduite de Nourou Aya. L'ITC remercie son équipe locale formée de Safiatou Traoré et de Boubacar Issa.

Nous exprimons également notre gratitude au Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes pour son rôle de coordination du projet sur les mesures non tarifaires au Niger. De la même manière, nous tenons à remercier le Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat, le Ministère de la poste et des nouvelles technologies de l'information, ainsi que le Ministère des transports pour leur soutien dans l'organisation des ateliers de validation des recommandations, qui ont permis d'identifier les actions concrètes pour surmonter les obstacles au commerce.

L'ITC remercie également le Gouvernement du Danemark pour sa contribution financière.

Enfin, l'ITC adresse un salut amical à Hamadou Karidio pour sa contribution remarquable au projet, ainsi qu'à Zakari Chaibou (Mission permanente du Niger auprès de l'ONUG, l'ONUUV et l'OMC à Genève).

Table des matières

| | |
|--|-----------|
| Avant-propos | iii |
| Remerciements | iv |
| Acronymes | vii |
| Résumé analytique | viii |
| Chapitre 1 Perspective des entreprises | 1 |
| Messages clés | 1 |
| L'obtention des autorisations d'activité est difficile pour les exportateurs de marchandises | 2 |
| L'augmentation des taxes liées à la loi de finance 2019 ralentit l'activité des entreprises au Niger | 4 |
| Le manque d'information et de structures entrave la mise en conformité des produits agricoles | 6 |
| Le parc véhicule, les routes et le transit restreignent le transport de marchandises | 8 |
| Les fournisseurs de services de TIC peinent à obtenir des licences et des certificats | 10 |
| La concurrence déloyale entrave les activités d'hôtellerie au Niger | 12 |
| Les réglementations émanant de pays de l'UEMOA freinent les exportateurs | 15 |
| L'emploi des femmes et leur représentativité est faible au Niger | 17 |
| Chapitre 2 Ce qu'il faudrait changer | 18 |
| Recommandations transversales | 18 |
| Commerce des marchandises | 19 |
| Transports et logistique | 22 |
| Tourisme et voyages | 23 |
| Technologies de l'information et de la communication | 24 |
| Ateliers de validation des recommandations, tables rondes d'actions concrètes | 26 |
| Annexes | 41 |
| Annexe I Aperçu du pays | 41 |
| Annexe II Calendrier de l'enquête et des consultations avec les parties prenantes | 45 |
| Annexe III Méthodologie de l'enquête | 47 |
| Annexe IV Classifications réglementaires | 52 |
| Annexe V Sources des données et explications supplémentaires | 54 |
| Références | 58 |

Encadrés, figure

| | | |
|------------|---|----|
| Encadré 1 | En quoi consistent les mesures liées à l'exportation ? | 2 |
| Encadré 2 | Un guichet unique pour les formalités du commerce extérieur | 3 |
| Encadré 3 | En quoi consiste la loi de finance 2019 ? | 4 |
| Encadré 4 | Une modernisation des procédures douanières pour réduire les délais | 5 |
| Encadré 5 | Un renforcement des capacités techniques du secteur des cuirs et des peaux | 7 |
| Encadré 6 | Production de kilichi : en route vers une meilleure qualité | 7 |
| Encadré 7 | En quoi consiste le quota 2/3-1/3 ? | 8 |
| Encadré 8 | La faible compétitivité des entreprises entrave le transit au niveau régional | 9 |
| Encadré 9 | Le rôle de la Police républicaine sur le corridor Bénin-Niger | 9 |
| Encadré 10 | La mise en place d'inspecteurs pour veiller au respect des normes hôtelières | 13 |
| Encadré 11 | Quel est le rôle du COHO ? | 14 |
| Encadré 12 | Quels sont les documents à fournir pour obtenir l'accréditation de la CMANI ? | 16 |
| Encadré 13 | Vers la professionnalisation des artisans du Niger | 16 |
| Encadré 14 | 123 actions concrètes pour surmonter les obstacles au commerce au Niger | 26 |
| Figure 1 | Les entreprises détenues par des femmes sont les plus affectées | 17 |

Acronymes

Sauf indication contraire, toutes les références en dollars (\$) sont en dollars des États-Unis, et toutes les références à des tonnes correspondent à des tonnes métriques.

| | |
|-------------|--|
| ANMC | Agence nigérienne de normalisation, de métrologie et de certification |
| APEIC-Niger | Agence de promotion des entreprises et industries culturelles du Niger |
| ARCEP | Autorité de régulation de la communication électronique et de la poste |
| BNDA | Bureau nigérien du droit d'auteur |
| CCIN | Chambre de commerce et d'industrie du Niger |
| CEDEAO | Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest |
| CIPMEN | Centre incubateur des PME au Niger |
| CMANI | Chambre des métiers de l'artisanat du Niger |
| CMCAN | Centre des métiers du cuir et d'art du Niger |
| CNUCED | Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement |
| CNUT | Conseil nigérien des utilisateurs des transports publics |
| COHO | Commissariat à l'organisation du Hadj et de la Oumra |
| DGA | Direction générale de l'agriculture |
| FAO | Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture |
| ISO | Organisation internationale de normalisation |
| ITC | Centre du commerce international |
| MAG/EL | Ministère de l'agriculture et de l'élevage |
| MAOC | Mécanisme d'alerte aux obstacles au commerce |
| MCPSP | Ministère du commerce et de la promotion du secteur privé |
| MNT | Mesures non tarifaires |
| OMC | Organisation mondiale du commerce |
| ONU | Organisation des Nations Unies |
| OP | Obstacles procéduraux |
| OTC | Obstacles techniques au commerce |
| PME | Petites et moyennes entreprises |
| SPS | Mesures sanitaires et phytosanitaires |
| TIC | Technologies de l'information et de la communication |
| UE | Union européenne |
| UEMOA | Union économique et monétaire ouest-africaine |
| WACOMP | Programme de la compétitivité de l'Afrique de l'Ouest |
| ZLECAf | Zone de libre-échange continentale africaine |

Résumé analytique

Les principaux défis rencontrés par les exportateurs du Niger commencent à l'échelle locale

Deux exportateurs nigériens sur trois sont confrontés à des obstacles à l'exportation

Près de deux tiers des exportateurs nigériens peinent à se conformer aux réglementations ou procédures liées au commerce au Niger et à l'étranger. Le même constat vaut pour au moins un tiers des importateurs.

Le secteur des transports est un secteur clé pour le Niger du fait son importance tant dans les exportations de marchandises que pour la provision de services de tourisme.

Dans ce contexte, près de deux entreprises sur trois se heurtent à des obstacles lors de la provision de services de transports à des clients étrangers, et près de la moitié des exportateurs au niveau de l'ensemble des services fournis.

L'enquête auprès des entreprises sur les mesures non tarifaires (MNT) au Niger révèle que 55 % des micro-entreprises et 59 % des petites entreprises font face à des difficultés liées aux mesures non tarifaires. Concernant les entreprises de taille moyenne, 79 % d'entre elles les considèrent comme un fardeau.

Plus de la moitié des difficultés signalées par ces entreprises découlent des règles nigériennes sur des questions telles que les exigences en matière d'étiquetage, les lacunes du système de certification des produits, ainsi que la transparence de l'information concernant la fiscalité en vigueur pour les entreprises.

Les mesures non tarifaires sont des réglementations officielles, autres que les tarifs douaniers, liées au commerce international de marchandises. Les obstacles procéduraux sont des problèmes concrets que les opérateurs peuvent rencontrer lorsqu'ils tentent de se conformer à ces mesures.

Les mesures liées à l'exportation constituent la principale difficulté

Les mesures liées aux exportations telles que les certifications d'exportation, les exigences et les taxes connexes, concentrent 44 % des MNT contraignantes observées. Les entreprises peinent à obtenir le certificat d'exportation et les dispositions de la loi de finance 2019 freine l'activité des exportateurs.

Les mesures techniques contraignantes portant sur les caractéristiques des produits et leur conformité représentent 22 % des MNT auxquels les exportateurs nigériens sont confrontés. La contrainte réside principalement dans les exigences en matière d'étiquetage et les lacunes du système de certification des produits.

Les procédures constituent un obstacle majeur au Niger

Les difficultés rencontrées par les exportateurs vis-à-vis des réglementations ne concernent pas seulement leur caractère strict et complexe, mais aussi – et parfois uniquement – les mesures qu'ils doivent prendre pour s'y conformer.

Les procédures sont le problème majeur dans plus de la moitié des cas – et la plupart concernent des procédures mises en place par le Niger lui-même. Les entreprises déclarant que ces procédures ne sont pas un obstacle en soi (18 %) admettent néanmoins qu'elles sont difficiles à suivre en raison de la réglementation elle-même.

Plus des deux tiers de ces obstacles se produisent au Niger. Les principaux problèmes concernent la lenteur des procédures pour se conformer à la réglementation en vigueur et les frais et charges élevés pour obtenir la certification ou réaliser les tests requis. Des paiements informels et les problèmes administratifs ont également été fréquemment signalés.

Plus de deux tiers des entreprises n'emploient pas de femmes

Plus de deux tiers des entreprises n'emploient pas de femmes. En outre, pour celles qui comptent des femmes parmi leurs employés, leur ratio est souvent inférieur à un tiers. Une entreprise sur deux détenue ou gérée par une femme est confrontée à des obstacles à l'export. L'enquête révèle également que, pour diverses raisons, les entreprises détenues par des femmes sont plus affectées par les obstacles que celles de leurs homologues masculins.

Les solutions pour rationaliser la réglementation et les processus commerciaux nigériens

Deux axes d'amélioration : la transparence de l'information et l'appui pour la mise en conformité

Pour appuyer le développement du secteur privé et renforcer la compétitivité des exportations, les principaux défis à relever sont la gestion de la qualité des exportations et la transparence de l'information.

Les exportateurs manquent de ressources et de compétences pour acquérir et traiter les informations commerciales. Le besoin d'un portail approprié est donc clair, afin de fournir des informations fiables sur les exportations et les importations, notamment en termes de fiscalité. Un tel portail doit pouvoir offrir les informations sur les réglementations et procédures commerciales, ainsi que les contacts et renseignements sur les agences, les autorités portuaires et les douanes concernées.

Enfin, la réglementation et les processus commerciaux nigériens doivent être rationalisés pour faciliter les exportations. Il faut repenser la politique en matière de contrôle de la conformité des produits, et en particulier des produits issus du cuir. L'amélioration de l'étiquetage permettra également de faciliter l'export des produits nigériens à l'étranger, tout comme l'amélioration des processus d'inspection des exportations à la douane.

À propos du rapport : L'échantillon de l'enquête est représentatif du commerce nigérien

Les résultats présentés dans ce rapport sont basés sur une enquête à grande échelle menée auprès des entreprises (voir annexe I) par l'ITC entre avril et juillet 2019. Cette enquête sur les MNT au Niger vise à fournir une meilleure compréhension des obstacles qui freinent les exportateurs et les importateurs, et à identifier les goulots d'étranglement potentiels liés aux procédures commerciales et aux opérations transfrontières. L'ITC a interrogé 580 entreprises au Niger, en ciblant des exportateurs actifs.



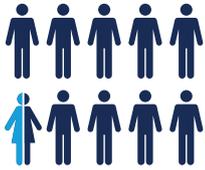
79% MPMEs



Parmi

21%

fournisseurs des services, moins d'un 5^e des salariés ont 35 ans ou moins.



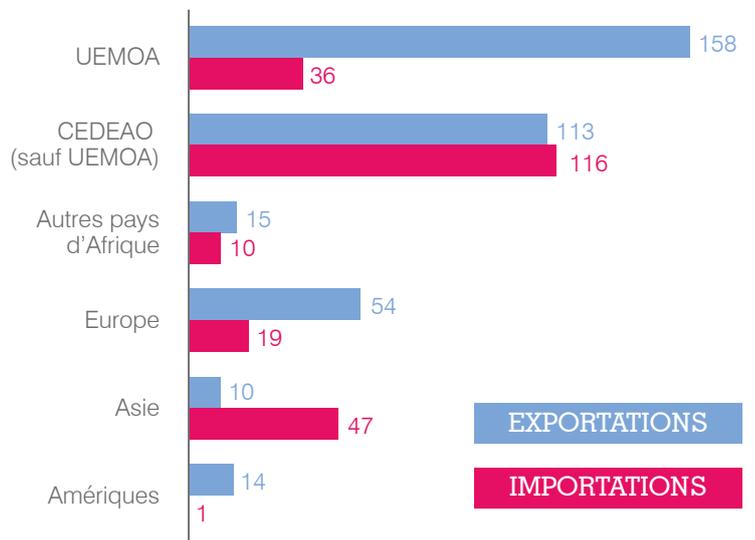
94% gérées et détenues par des **hommes**.



Partenaires d'exportation :

73% de l'Afrique

Les pays de l'UEMOA sont les principaux partenaires commerciaux des entreprises interrogées



Notre enquête

580 entreprises interrogées dans toutes régions de Niger (entre mars au novembre 2019)

BIENS

SERVICES

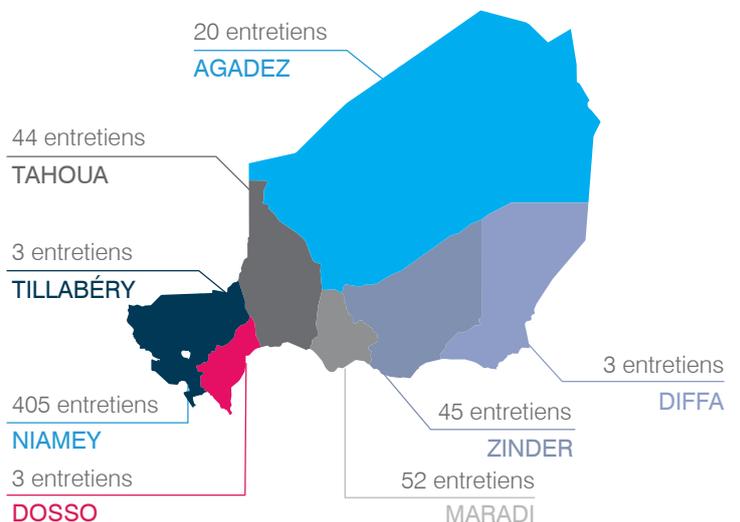
141 Produits agricoles

77 Transports et logistique

216 Produits manufacturés

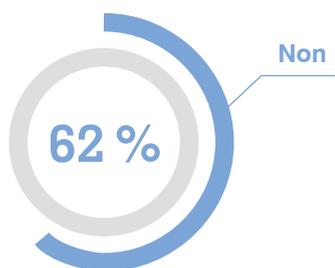
75 Tourisme et voyages

71 Technologies de l'information et de la communication





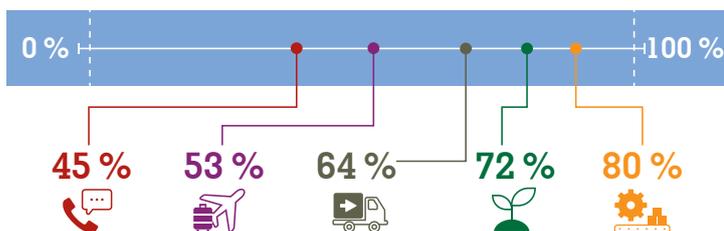
Exportent-elles facilement ?



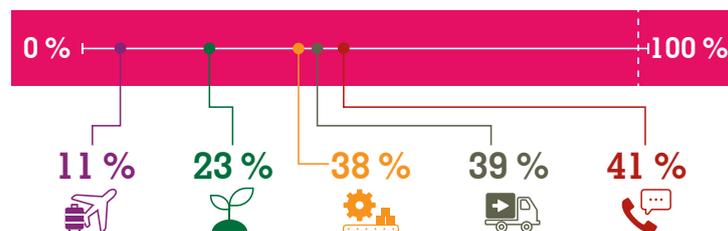
Importent-elles facilement ?



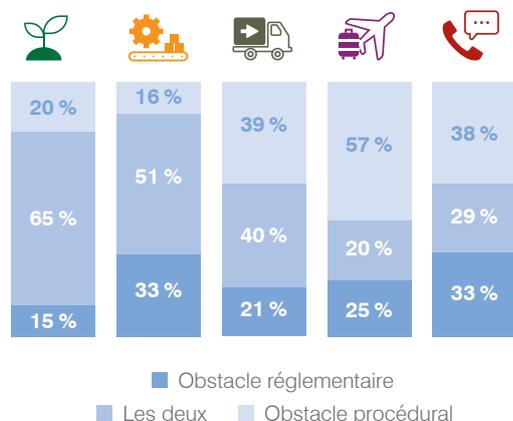
EXPORTATIONS



IMPORTATIONS



Les entraves à l'exportation



Les entraves à l'importation



Les **paiements informels et les retards** sont les **obstacles procéduraux** principaux

BIENS

Paiements informels ou excessivement élevés **48 %**
35 %

Contraintes liées au temps **31 %**
35 %

SERVICES

Transparence de l'information **12 %**
10 %

Problèmes administratifs **4 %**
12 %

Comportement des fonctionnaires **5 %**
8 %



Les mesures relatives aux exportations représentent la majeure partie des obstacles pour les produits agricoles (47 %) et les produits manufacturés (37 %). Les redevances et taxes constituent une difficulté importante pour les exportateurs de produits manufacturés. Les exportateurs de produits agricoles se heurtent aussi à des problèmes relatifs aux exigences techniques (16 %).

44 %



Mesures liées à l'exportation

“ Lorsque nous exportons du sésame vers le Nigeria, nous dépensons plus de 140 000 francs CFA en pots-de-vin pour 10 postes de contrôle douaniers nationaux et étrangers. ”

22 %



Exigences techniques (SPS/OTC)



Évaluation de la conformité (SPS/OTC)

“ Le certificat d'hygiène délivré par le service d'hygiène du gouvernement de Niamey n'est pas reconnu par la douane nigérienne à la frontière avec le Nigeria. Le coût de ce certificat est de 80 000 francs CFA. ”

“ Dans le cadre de la procédure de contrôle pour la certification du riz, le prélèvement des échantillons pour envoi au laboratoire dure 7 jours. Les droits de parking et les pénalités sur les frais de location des conteneurs sont d'environ 1 500 francs CFA par jour. ”

14 %



Autres types d'obstacles

“ La douane suisse fait l'évaluation douanière des bijoux sur la base d'un montant qu'elle attribue à nos marchandises, au lieu du montant inscrit sur le certificat d'origine qu'elle soupçonne d'être sous-évalué. ”

10 %



Taxes et redevances

“ Nous exportons des oignons vers la Côte d'Ivoire. Depuis 2015, toute marchandise importée est soumise à la taxe d'entrée qui est de 53 000 francs CFA par camion. Cette taxe d'entrée alourdit fortement les charges pesant sur notre activité. ”

10 %



Règles d'origine

“ La douane du Burkina Faso refuse de reconnaître le certificat d'origine délivré par la Chambre de commerce et d'industrie du Niger, qui doit me permettre de bénéficier d'une exonération au sein de l'UEMOA. La douane soumet une évaluation traînant un paiement de 200 000 francs CFA. ”



Obstacles à l'importation

“ Nous importons du riz de Thaïlande. Toute transaction financière d'importation d'un montant supérieur à 2 millions de francs CFA doit passer par le trésor national. Ce processus implique de nombreuses institutions telles que les banques commerciales, le Trésor national, et le Ministère des finances ce qui implique des pots-de-vin si on veut accélérer. ”



Les **mesures fiscales** freinent l'ensemble des secteurs, en particulier les transports. Les **exigences techniques** constituent également un fardeau pour le commerce des **services de transport et de tourisme**. Le secteur des **TIC** est principalement confronté à des difficultés liées à l'**octroi de licences**, problème auquel le secteur du tourisme est lui aussi confronté.

29 %



Mesures
fiscales

“ Notre difficulté réside dans la **taxe imposée sur les transactions bancaires** entre le Niger et le Bénin. Nous ne disposons pas d'informations relatives à ce règlement et n'avons pas été informé de sa mise en application. ”

20 %



Exigences
techniques

“ Malgré les efforts de l'association des restaurateurs pour identifier les entreprises en **infraction vis-à-vis des réglementations** dans le **secteur de l'hôtellerie**, la direction du tourisme n'applique aucune sanction à l'endroit de ces entreprises ce favorise la concurrence déloyale. ”

12 %



Mesures de
contrôle quantitatif

“ La **convention sur le chargement** entre le Niger et le Bénin (appelée 2/3-1/3) stipule que pour toute marchandise au port de Cotonou en direction du Niger, les camions nigériens prennent en charge deux tiers du transport et le Bénin le tiers restant. Le Conseil nigérien des utilisateurs de transport ne veille pas au respect de cette convention. ”

10 %



Licences,
qualifications et entrée
sur les marchés

“ La **durée de validité** de l'agrément (2 ans) qui autorise les prestations de services de transport aérien est **jugée insuffisante** par les opérateurs nigériens. La validité de certaines licences étrangères va de 10 à 15 ans. ”

6 %



Restrictions
sur la clientèle

“ Nous organisons des séjours touristiques au Niger pour des clients français. Néanmoins, les **délais de traitement** de la demande de visa au niveau de l'Ambassade du Niger en France **sont imprécis**, et peuvent aller jusqu'à 21 jours. ”

6 %



Obstacles liés aux
normes privées

“ Les **critères financiers** pour l'attribution de l'agrément IATA constituent une barrière. Les jeunes entreprises ne peuvent pas se permettre d'obtenir cet agrément, alors qu'il est essentiel. ”

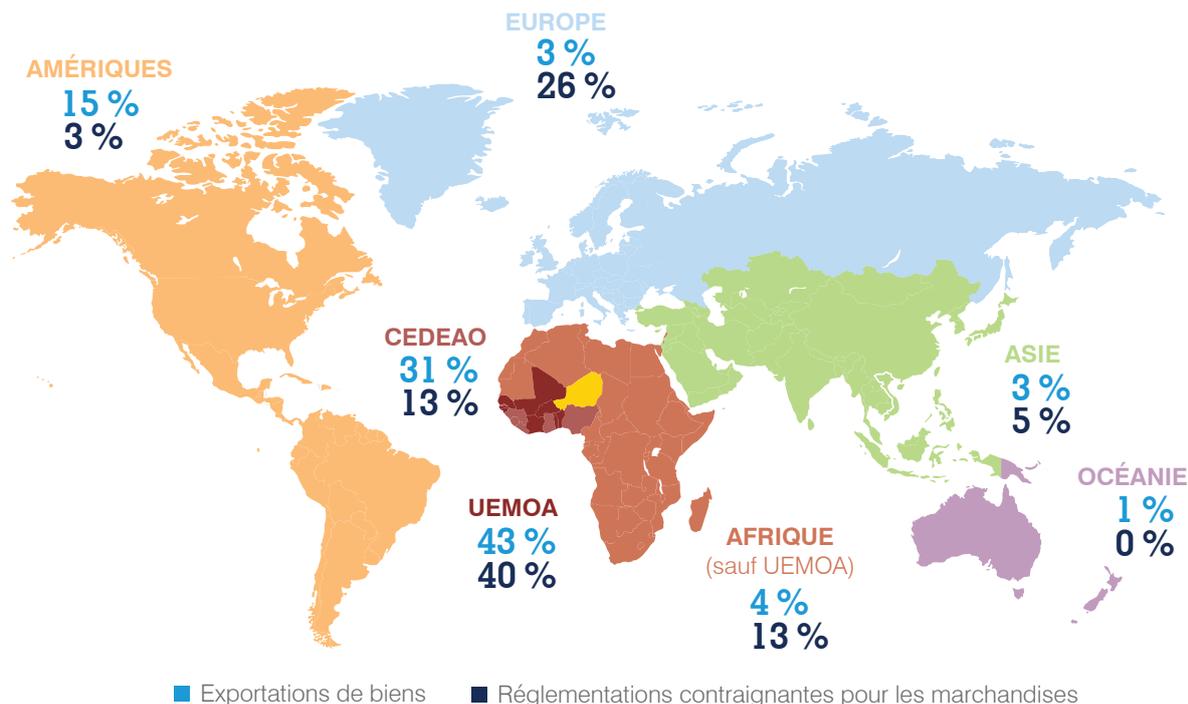
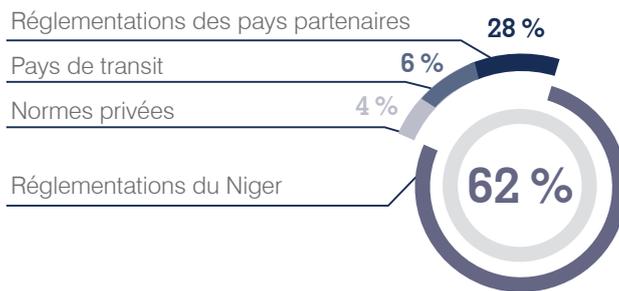


Obstacles liés aux
importations d'intrants
clés pour les exportateurs
de services

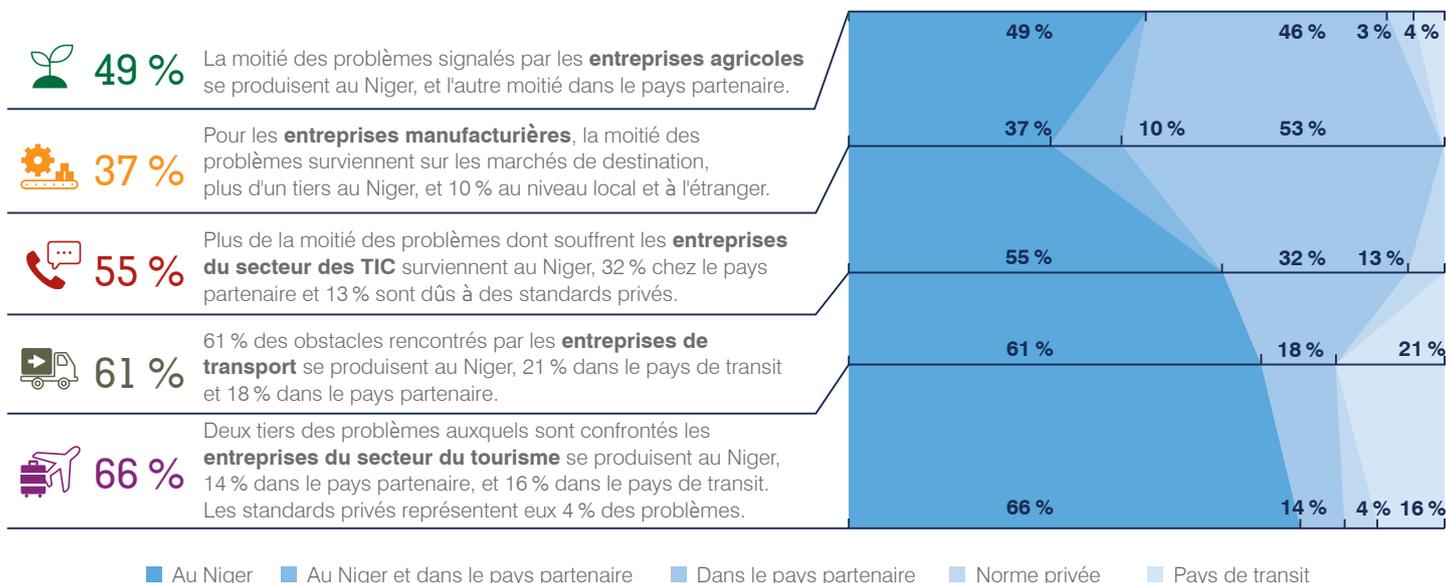
“ Lors de l'importation d'un commutateur réseau du Ghana, les autorités douanières du Bénin imposent de **payer un droit de douane** de 75 000 francs CFA, alors que dans l'espace de la CEDEAO ces frais ne devraient pas dépasser 15 000 francs CFA. ”



Difficultés relatives lors de l'accès aux marchés :



La plupart des obstacles au commerce peuvent être facilement surmontés car ils trouvent leur origine principalement au Niger.





Qui peut faire la différence ?

Ministère du commerce,
de l'industrie et
de l'entrepreneuriat des jeunes



Ministère des finances



Centre des métiers
du cuir et d'art du Niger



Ministère de l'agriculture
et de l'élevage



Chambre de commerce,
d'industrie et d'artisanat
du Niger



Commissariat à l'organisation
du Hadj et de la Oumra



Ministère de la poste
et des nouvelles technologies
de l'information



Direction générale
des douanes



SONILOGA



Ministère des transports



Conseil nigérien des utilisateurs
des transport publics



Autorité de régulation
des communications
électroniques et de la poste



Ministère de la culture,
du tourisme et de l'artisanat



... et plus encore



Chapitre 1 Perspective des entreprises

Messages clés

L'obtention des autorisations d'activité est difficile pour les exportateurs de marchandises :

- Les entreprises peinent à obtenir le certificat d'exportation lorsqu'elles sont domiciliées loin de Niamey, et la durée de validité de la licence pose aussi un problème.
- L'imposition d'une taxe statistique à l'exportation s'accompagne de comportements arbitraires qui accroissent son coût.
- Le manque d'information sur les produits interdits à l'exportation cause des pertes substantielles pour les entreprises nigériennes.

L'augmentation des taxes liées à la loi de finance 2019 ralentit l'activité des entreprises :

- Les réformes prévues par la loi de finance 2019 ont ralenti l'activité des entreprises nigériennes.

Le manque d'information et de structures entrave la mise en conformité des produits agricoles :

- Le Niger manque de laboratoires certifiés pouvant délivrer un étiquetage correspondant aux normes internationales.
- Les exportateurs nigériens de bétail et de viande transformée sont freinés par les manques du système de certification des produits au niveau national.

Le parc véhicule, les routes et le transit restreignent le transport de marchandises :

- Les procédures administratives qui entourent l'octroi des documents d'immatriculation sont trop longues.
- Le non-respect du quota de chargement au port de Cotonou freine l'activité des transporteurs.

Les fournisseurs de services de TIC peinent à obtenir des licences et des certificats :

- Les frais d'adhésion au BDNA sont jugés trop élevés par les fournisseurs de TIC.
- Les procédures associées aux demandes d'exportation de services de TIC auprès de l'ARCEP retardent les entreprises.
- Les entreprises nigériennes souffrent du manque d'information sur les réglementations en vigueur portant sur la fiscalité des transactions étrangères.

La concurrence déloyale entrave les activités d'hôtellerie au Niger :

- Les fournisseurs de services d'hébergement et de services de restauration souffrent de la concurrence déloyale des entreprises ne respectant pas les réglementations.
- La durée de validité de l'agrément pour fournir des services de transport aérien est jugée insuffisante.
- Le processus d'obtention du visa est long, ce qui implique la perte d'opportunités sur les voyages de dernière minute.

Les réglementations émanant des pays de l'UEMOA freinent les exportateurs :

- Le certificat d'hygiène n'est pas reconnu par les agents douaniers.
- Le certificat d'origine est requis même si les exportateurs nigériens en sont exonérés au niveau de l'UEMOA.

L'emploi des femmes et leur représentativité est faible au Niger :

Plus de deux tiers des entreprises n'emploient pas de femmes.

L'obtention des autorisations d'activité est difficile pour les exportateurs de marchandises

Quel est le problème ?

Les difficultés liées à l'obtention des autorisations d'activité et d'exportation, ou encore des licences, compliquent l'accès aux marchés étrangers pour les exportateurs de biens.

Les entreprises peinent à obtenir le **certificat d'exportation** qui n'est disponible qu'à Niamey, à des centaines de kilomètres de certaines villes du pays. De plus, la validité de la licence ne dure que trois mois, avec la possibilité de la prolonger deux fois de trois mois, ce qui constitue un obstacle majeur pour eux.

Par ailleurs, les exportateurs nigériens sont soumis à **l'imposition d'une taxe statistique (à l'exportation ou de sortie)** lors du passage par la douane nigérienne, avant la vente des produits, qui varie entre 3 % et 7 % du coût déclaré sur le certificat d'origine. Celle-ci s'accompagne d'un comportement arbitraire des fonctionnaires qui imposent une taxe beaucoup plus élevée.

Enfin, **l'interdiction d'exportation des peaux** instaurée par le Niger génère des difficultés importantes pour les exportateurs nigériens. Pour contourner le problème, les entreprises importent des peaux des pays partenaires (comme le Nigéria) pour les traiter puis les réexporter, mais finalement ces produits ont aussi été interdits. Le manque d'information sur les produits interdits à l'exportation cause des pertes substantielles pour les entreprises nigériennes.

Type de MNT liées au problème

Licence ou permis d'exportation
Taxes et redevances à l'exportation
Interdictions d'exportation

Obstacles liés au problème

Transparence de l'information
Frais excessivement élevés
Procédures complexes et longues
Comportement arbitraire des fonctionnaires

Entreprises affectées

Exportateurs de produits agricoles, et de produits manufacturés

Lieu du problème

Niger

Le certificat d'autorisation d'exportation de produits en cuir et peau délivré par le Ministère du commerce se fait uniquement à Niamey. Or nous sommes à 900 km de la capitale. Cela nous prend parfois jusqu'à un mois pour obtenir ce certificat et il faut constituer tout un dossier avec beaucoup de documents.

Exportateur de sacs en cuir

Les agents des eaux et forêts du Niger nous interdisent d'exporter des sacs en cuir de crocodile ou d'iguane pour des raisons de protection de ces espèces. Ces informations ne sont pas publiées et cela peut engendrer des pertes de 200 000 à 300 000 francs CFA.

Exportateur de sacs en cuir

Encadré 1 En quoi consistent les mesures liées à l'exportation ?

Les mesures qui entravent l'activité des exportateurs au Niger relèvent de trois types :

- **Les certificats d'exportation** : Dans le cadre de l'exportation de certains produits, une licence d'exportation doit accompagner la déclaration en douane. Cette licence est délivrée par la CMANI au Niger.
- **Les taxes et redevances** : Ce sont les taxes perçues par le Gouvernement du Niger sur les marchandises exportées. Elles peuvent être fixées soit sur une base spécifique, soit sur une base ad valorem.
- **Les interdictions d'exportation** : Certains produits sont interdits d'exportation.

Source : ITC Classification on Non-tarif measures for Business Survey.

Quel est l'avis des institutions concernées ?

Encadré 2 Un guichet unique pour les formalités du commerce extérieur

La Chambre de commerce et d'industrie du Niger (CCIN) est chargée de délivrer les documents relatifs au commerce extérieur à travers un guichet unique des formalités du commerce extérieur, créé à cet effet.

Il existe un guichet principal à Niamey, et des guichets secondaires dans les huit directions régionales de la CCIN à travers le pays. Tous peuvent délivrer ces documents. Le temps de délivrance est au maximum de 24 heures pour une fiche sans domiciliation bancaire et de 48 heures pour celle avec domiciliation.

Pour faciliter la circulation des produits agropastoraux, le gouvernement a institué en 2012 un bon d'enlèvement et de commercialisation afin de faciliter l'acheminement des marchandises de leurs lieux de chargement à la frontière de sortie s'il s'agit de l'exportation, et au lieu de déchargement à l'intérieur du pays s'il s'agit d'un transfert. Ce document, jugé utile aux yeux des opérateurs (transporteurs et exportateurs) par suite d'une étude réalisée en 2016, n'est délivré que par les directions régionales et à travers des comptoirs situés à proximité.

Source : Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes.

Comment faciliter l'accès aux activités transfrontalières pour les entreprises nigériennes ?

- **Étendre la durée de validité du certificat d'exportation :** Cette mesure permettra une plus grande stabilité et évitera de renouveler des procédures coûteuses et fastidieuses pour les exportateurs.
- **Décentraliser les délivrances des autorisations de change :** Le Ministère des finances doit décentraliser la délivrance des autorisations de change, car l'obtention du certificat d'exportation pose un problème aux exportateurs situés en dehors de la région de Niamey, pour qui l'accès à la licence est compliqué.
- **Améliorer la diffusion de l'information portant sur les taxes :** La diffusion de l'information portant sur les taxes à l'exportation est une source de difficultés pour les entreprises. Les opérateurs économiques doivent être sensibilisés à la nécessité d'instaurer des systèmes de veille législative et réglementaire, ce qui peut passer par la création d'un document explicite du montant des taxes à l'exportation publié sur le site du Ministère du commerce et diffusé auprès des services douaniers.
- **Organiser des séances de sensibilisation :** Les opérateurs n'ont pas une bonne connaissance des textes régissant l'octroi des certificats d'exportation. Il faudrait les inviter à s'approprier ces textes.

L'augmentation des taxes liées à la loi de finance 2019 ralentit l'activité des entreprises au Niger

Quel est le problème ?

La loi de finance 2019 comprend un ensemble de réformes et de nouvelles taxes portant sur les services exportés et les marchandises importées, qui a affecté l'ensemble des entreprises impliquées dans des opérations de commerce international.

Pour le secteur des transports, la loi de finance 2019 a induit une **hausse des frais de dédouanement des véhicules d'importation** qui atteignent aujourd'hui un taux de 20 à 30 % de la valeur de la marchandise. Ceci décourage les transporteurs nigériens à renouveler leur flotte. De la même manière, **la hausse de la TVA** sur le transport de marchandise (10 %) ainsi que **des frais de dédouanement** sur les produits céréaliers entraînent une baisse de la compétitivité des firmes nigériennes vis-à-vis des transporteurs des pays voisins. Les clients préfèrent donc rediriger leur activité vers d'autres corridors de transit tel que Cotonou-Lagos.

Pour le secteur des TIC, **les frais de dédouanement pour les produits informatiques** ont sensiblement augmenté lors de l'entrée en vigueur de la loi de finance 2019, atteignant environ 25 % du montant importé. De manière générale, les opérateurs se plaignent des changements fréquents et répétés des règlements et des procédures de dédouanement, effectués sans publication préalable.

Pour le secteur du tourisme, la loi de finance 2019 a amené des difficultés en raison des **nombreuses taxes applicables aux fournisseurs de services d'hébergement**. Déjà soumis aux taxes traditionnelles (TVA, CNSS, taxe professionnelle, etc.) auxquelles s'ajoute la taxe sur le bénéfice industriel et commercial (BIC) de 2 %, les fournisseurs doivent également s'acquitter d'une nouvelle taxe d'hébergement.

Type de MNT liées au problème

Surcharges douanières

Obstacles liés au problème

Transparence de l'information

Frais excessivement élevés

Entreprises affectées

Importateurs de produits manufacturés

Exportateurs de services d'hébergement

Lieu du problème

Niger

La valeur de nos marchandises a augmenté de 32 % à 53 % ces deux dernières années, à la suite de l'introduction de la loi de finance 2019 par le gouvernement, ce qui se répercute sur le coût à la vente de nos produits.

Importateur de produits manufacturés

Par suite de la loi de finance 2019, la douane nigérienne nous facture un taux de 25 % de la valeur du bien acheté. À cela s'ajoute la lenteur des processus administratifs, surtout pour le dédouanement des véhicules par la SONILOGA. Nous considérons cette taxe très chère.

Fournisseur de services de transport de marchandises

Encadré 3 En quoi consiste la loi de finance 2019 ?

Après l'accueil mitigé de la loi de finance 2018 par les exportateurs qui la considéraient comme un frein à leur activité, la loi de finance 2019 est venue ajuster les taxes prévues.

La loi de 2019 a ainsi réduit l'assiette fiscale qui avait été élargie par la loi de 2018, et cette tendance devrait se poursuivre avec la loi de finance 2020 qui prévoit un nouveau réajustement pour stimuler l'activité économique.

Source : Ministère des finances du Niger.

Quel est l'avis des institutions concernées ?

Encadré 4 Une modernisation des procédures douanières pour réduire les délais

La Direction générale des douanes a modernisé les procédures douanières grâce à l'intégration effective du logiciel de gestion SYDONIA WORLD. En conséquence, les délais de procédure ont pu être réduits à moins de 16 heures.

Le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes travaille sur la manière de créer une interconnexion entre la plateforme de la Direction générale des impôts (e-SISIC) et SYDONIA WORLD.

Source : Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes.

Comment soulager les entreprises nigériennes de la forte charge fiscale qui pèse sur leur activité ?

- **Établir un document explicite du montant des taxes à l'exportation :** Ce document pourra être diffusé sur le site du Ministère du commerce et au sein des institutions douanières. Cela doit passer par une sensibilisation des opérateurs économiques à instaurer des systèmes de veilles législatives et réglementaires.
- **Élaborer un document de « recueil » explicite,** en accord avec le Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat, le Ministère des finances et les autres ministères concernés, ainsi que la CCIN. Il s'agit de regrouper **l'ensemble des taxes spécifiques au secteur du tourisme**, de manière à créer un répertoire unique des taxes, incluant la liste exhaustive des mesures fiscales.
- Mettre à jour ce répertoire chaque année et, dans le cadre des mesures liées au secteur du tourisme, le mettre à disposition sur le **site internet** du Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat.
- **Mener régulièrement des séances de vulgarisation et de sensibilisation** afin de diffuser les informations relatives aux mesures fiscales et d'en renforcer la connaissance, et pas seulement au niveau du Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat.
- Plaider pour la mise en place d'une fiscalité adaptée au secteur du tourisme (avec l'établissement d'un code spécifique au secteur comme c'est déjà le cas dans d'autres pays de la région).
- Veiller à la bonne application de la directive de l'UEMOA pour le Niger, spécifique au secteur du tourisme, qui prône un taux de TVA dans une fourchette de 5 % à 10 %.
- Discuter des paliers fiscaux des acteurs, notamment dans le secteur hôtelier, pour pousser à l'investissement (entre autres exemples, les mesures en termes d'eau et électricité).

Le manque d'information et de structures entrave la mise en conformité des produits agricoles

Quel est le problème ?

Le caractère strict des **exigences en matière d'étiquetage** des États-Unis empêche toute exportation nigérienne de viande séchée, simplement parce que le Niger manque de laboratoires certifiés pouvant délivrer un étiquetage conforme aux normes américaines.

En matière de certification aussi les exportateurs nigériens de bétail ou de viande transformée rencontrent des problèmes. Les pays partenaires ne reconnaissent pas leur certificat, ce qui entraîne le paiement d'un certificat additionnel dans le pays de transit ou de destination. Les exportateurs nigériens de bétail et de viande transformée sont donc freinés par **les lacunes du système de certification des produits** au niveau national.

Type de MNT liées au problème

Étiquetage des produits
Certification des produits

Obstacles liés au problème

Manque d'installations spécifiques au secteur

Entreprises affectées

Exportateurs de kilichi et de peaux

Lieu du problème

Italie, États-Unis

Enfin, les exportateurs de produits agricoles pâtissent du nombre insuffisant de centres de dépôt, mais aussi de leurs coûts, tels que les coûts de manutention et d'entreposage des marchandises.

*La douane italienne exige que nos peaux soient traitées par des usines modernes de manière à ne pas dégager de mauvaises odeurs, or **ces installations n'existent pas au Niger.***

Exportateur de peaux

*La douane exige **l'étiquetage spécifique de notre marchandise** pour l'autoriser à pénétrer sur le territoire américain. Or, au Niger, nous ne disposons pas de laboratoire certifié qui délivre un étiquetage conforme aux normes américaines.*

Exportateur de kilichi

Comment le Niger peut-il renforcer son système de certification des produits et les capacités des structures nationales ?

- **Organiser des séances de renforcement des capacités** des exportateurs en les encourageant à certifier leurs produits conformément aux référentiels, et appuyer les structures nationales qui doivent sensibiliser les acteurs sur le système national de certification.
- **Mettre en place un comptoir pour les cultures maraichères**, où les opérateurs économiques pourront être sensibilisés à l'utilisation d'un système de contractualisation commerciale des produits.
- **Dynamiser les dispositifs de vérification de conformité des produits aux normes**, en organisant des rencontres entre les parties prenantes et l'Agence nigérienne de normalisation, de métrologie et de certification. Le renforcement du système de certification des produits et l'amélioration des dispositifs de contrôle de la conformité sont complémentaires et permettront de renforcer la crédibilité des exportateurs nigériens à la fois aux niveaux régional et international.
- **Accélérer le processus d'indication géographique du kilichi**, qui devrait être suivi par la mise en place d'un système de certification et d'étiquetage selon la norme nationale et la norme ISO 22000, ce qui facilitera l'accès des exportateurs nigériens à certains marchés.

Le secteur des cuirs et peaux souffre particulièrement du manque de structures de mise en conformité

Certaines structures de mise en conformité sont insuffisantes, voire inexistantes. Le manque d'information sur les caractéristiques exigées des produits pénalise les entreprises nigériennes, notamment dans le secteur du cuir.

Quels efforts ont été consentis par les institutions concernées ?

Encadré 5 Un renforcement des capacités techniques du secteur des cuirs et des peaux

L'Unité de mise en œuvre du cadre intégré renforcé (UMOCIR) a accompagné la tannerie de Malam Yaro et celle de Maradi en renforçant leur capacité technique dans le traitement des cuirs et des peaux, ce qui a permis d'éliminer les mauvaises odeurs, d'améliorer la qualité du cuir, et de renforcer la capacité technique du personnel.

Source : Unité de mise en œuvre du cadre intégré renforcé.

Encadré 6 Production de kilichi : en route vers une meilleure qualité

La Direction générale de l'agriculture (DGA) a amorcé des analyses complémentaires du kilichi, d'ordre physico-chimiques, organoleptiques et microbiologiques. Les analyses visent à garantir, à travers le contrôle de la qualité du Kilichi, le respect du cahier des charges de l'association chargée de l'enregistrement d'une indication géographique. La DGA a bénéficié de l'appui de ses partenaires pour assister l'Association nigérienne pour la promotion du Kilichi (ANIPROK) dans l'élaboration de la cartographie du kilichi.

Le plan d'action de la DGA prévoit des activités de renforcement des capacités des producteurs de kilichi, afin de mettre sur le marché des produits de bonne qualité.

Plusieurs séances d'échanges entre l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) ont été menées, et les discussions sont désormais à un stade avancé. Une feuille de route sur la filière de l'oignon violet de Galmi a été établie.

Source : Direction générale de l'agriculture sous l'égide du Ministère de l'agriculture du Niger.

Recommandations

- **Rendre opérationnels les cinq comptoirs des cuirs et peaux** (Niamey, Maradi, Dosso, Tahoua et Zinder), et ériger ces comptoirs en centres d'information des opérateurs économiques.
- **Restructurer les acteurs du secteur des cuirs et peaux** pour que chaque activité de cette filière soit représentée.
- **Réviser et vulgariser les normes**, mais aussi former les ressources humaines qui sont indispensables au bon fonctionnement de ces comptoirs.
- **Envisager la construction d'autres comptoirs** dans les régions qui n'en sont pas encore pourvues, telles que Agadez, Diffa ou Tillabéry. Ces nouveaux comptoirs devront mener les mêmes actions que les cinq comptoirs existants.
- **Réorganiser l'interprofession des cuirs et peaux**, afin que les acteurs puissent utiliser les services des tanneries modernes existantes, car les structures de mise en conformité actuelles sont insuffisantes ou inexistantes. À cette fin, le Niger doit assurer un accès suffisant à l'eau et à l'électricité pour chacun des comptoirs et poursuivre la modernisation des tanneries.

D'autres problèmes affectent les exportateurs de produits agricoles au Niger



'Depuis le mois de juillet 2012, toute exportation du niébé doit être faite dans des sacs triples ou sacs PICS : ces sacs permettent le stockage du niébé sur une longue période, sans utilisation de produits chimiques. Le problème est que ces sacs sont trop chers pour nous, car il nous faut investir 1 000 francs CFA par sac.'

L'évaluation en douane ne suit pas la réglementation prévue par la loi. Les fonctionnaires appliquent un taux différent que celui stipulé et augmentent ainsi le prix des importations. Aucun reçu n'est délivré après l'évaluation en douane, ce qui provoque des doubles paiements à la suite des interventions de la brigade mobile, et des amendes.



Le parc véhicule, les routes et le transit restreignent le transport de marchandises

Quel est le problème ?

Dans le secteur des transports, les exportateurs de services de transport sont confrontés aux procédures administratives relatives à l'octroi des documents d'immatriculation pour les transporteurs. Ils jugent ces procédures trop longues et le traitement des demandes par le guichet unique automobile SONILOGA inadéquat. En moyenne, les entreprises attendent plus de vingt jours pour obtenir leurs documents d'immatriculation. En outre, les entreprises pâtissent de la faible qualité du parc de véhicules pour le transport de marchandises, ce qui freine l'activité dans ce secteur.

Le non-respect de la convention de chargement entre le Bénin et le Niger, établissant un quota deux tiers-un tiers, génère de nombreux retards dans les livraisons, pouvant aller jusqu'à deux semaines pour les entreprises nigériennes. Ce point relève de la responsabilité des organes de gestion qui veillent à l'application de la convention, tels que le Conseil nigérien des utilisateurs des transports publics (CNUT).

Type de mesures liées au problème

Quota
Enregistrement des actifs utilisés pour fournir un service

Obstacles liés au problème

Transparence de l'information
Contraintes de temps
Paiements informels ou excessivement élevés
Comportement discriminatoire des fonctionnaires

Entreprises affectées

Fournisseur de services de transport de marchandises

Lieu du problème

Bénin

La convention 2/3-1/3 établie entre le Niger et le Bénin n'est pas respectée par les autorités du Bénin. Le CNUT ne veille pas à l'application de cette convention.

Fournisseur de services de transport de marchandises

Au Bénin, les transporteurs sont sanctionnés pour non-respect de la réglementation définie par l'État béninois, même lorsque les camions remplissent toutes les conditions. Ils ont finalement recours à des paiements informels pour éviter des retards pouvant aller jusqu'à 48h.

Fournisseur de services de transport de marchandises

En quoi la question du transit est-elle primordiale pour le Niger ?

Le Bénin étant un partenaire clé du Niger, notamment pour le transit de marchandises, ces difficultés représentent un enjeu important pour le Niger. Les transporteurs nigériens sont rarement informés des nouvelles réglementations en vigueur. En outre, les agents routiers béninois semblent parfois appliquer des procédures jugées inadéquates par les transporteurs nigériens qui se plaignent d'une entrave à leur activité.

Encadré 7 En quoi consiste le quota 2/3-1/3 ?

Selon la disposition relative à la répartition du fret de l'accord entre le Niger et le Bénin, le quota est bien de deux tiers pour le Niger et d'un tiers pour le Bénin. S'agissant du respect de cette disposition, c'est bien le CNUT qui est chargé de son application dans toutes ses représentations (Cotonou, Lomé, Tema et Abidjan).

Source : Ministère des transports du Niger

Pourquoi la convention n'est-elle pas respectée ?

Encadré 8 La faible compétitivité des entreprises entrave le transit au niveau régional

Le non-respect n'est pas le fait de la partie béninoise. Plusieurs facteurs ont été observés :

- Les transporteurs nigériens proposent des prix plus élevés ;
- Les transporteurs nigériens choisissent leur fret et leur destination ; et
- Le parc véhicule nigérien n'est pas de la même qualité que celui des concurrents

Source : CNU

Quelle est la source du problème des perceptions illicites au Bénin ?

Encadré 9 Le rôle de la Police républicaine sur le corridor Bénin-Niger

Avant la fusion de la gendarmerie et de la police béninoise en un seul corps, il y avait effectivement beaucoup de perceptions illicites. Mais depuis la création de la Police républicaine, il est rare d'entendre des plaintes sur ces questions. Cependant, on constate une double amende relative au règlement 14, sur la même marchandise et le même corridor, en cas de surcharge.

Source : CNU

Recommandations

- **Améliorer la qualité du parc véhicule** : Les entreprises se plaignent d'un parc vétuste dont l'état affecte négativement la part de marché du transport du Niger. Même si les activités de transport de passagers ont largement progressé au cours des cinq dernières années, les conditions pour le transport de marchandises se sont dégradées, réduisant la compétitivité des entreprises nigériennes par rapport à celles des pays voisins.
- **Faire respecter la répartition du fret au port de Cotonou** : Le CNU doit renforcer ses effectifs, ou mettre en place un système de contrôle automatisé pour faire respecter la disposition de l'accord bilatéral relative à la répartition du fret deux tiers-un tiers. Par ailleurs, les contrôles doivent être fluidifiés de manière à éviter des surcoûts pour l'activité des transporteurs nigériens.
- **Sensibiliser les acteurs économiques sur les contrôles routiers au Bénin** : Il est également essentiel de sensibiliser les acteurs économiques sur les contrôles routiers au Bénin, pour s'assurer que les transporteurs nigériens puissent se conformer aux réglementations en vigueur.
- **Renforcer les liens entre les transporteurs et les exportateurs de marchandises** : Les liens entre les transporteurs et les exportateurs de marchandises doivent être renforcés, car les réglementations contraignantes auxquelles font face les transporteurs portent très souvent sur les marchandises qu'ils transportent.

D'autres obstacles restreignent l'activité des transporteurs nigériens



À la suite de la privatisation de l'aéroport de Niamey au profit de l'entreprise turque SUMMA, **les coûts d'entreposage et de service ont quadruplé et le prix de la lettre de transmission aérienne (LTA) s'est accru**. Les clients des entreprises fournissant ces services jugent ces prix exorbitants, ce qui a pour conséquence un ralentissement de l'activité.

Les fournisseurs de services de TIC peinent à obtenir des licences et des certificats

Quel est le problème ?

Pour fournir des services de télécommunication, les entreprises doivent payer des **frais d'adhésion au Bureau nigérien du droit d'auteur (BNDA)**. Toutefois, les fournisseurs de services de TIC jugent ces frais trop élevés et affirment qu'ils constituent un frein à leur activité.

Les procédures associées aux **demandes d'exportation de services de TIC** (Services SaaS et de développement d'applications internet) auprès de l'Autorité de régulation de la communication électronique et la poste (ARCEP) sont également jugées trop longues par les entreprises, qui témoignent d'un délai allant jusqu'à 30 jours pour obtenir les autorisations requises.

L'obtention de la licence d'entrepreneur culturel auprès de l'Agence de promotion des entreprises et industries culturelles du Niger (APEIC-Niger) est obligatoire pour fournir des services événementiels pour des clients étrangers. Mais elle jugée trop coûteuse par les entreprises nigériennes qui estiment qu'elle réduit considérablement le développement des jeunes entreprises de TIC.

Type de mesures liées au problème

Enregistrement et adhésion du fournisseur de service

Frais de licence

Obstacles liés au problème

Transparence de l'information

Contraintes de temps

Entreprises affectées

Fournisseur de services de TIC

Lieu du problème

Niger

Problème lié aux exportations vers

Togo, Allemagne

Pour fournir des services de télécommunication à des clients béninois, notre entreprise est contrainte, sous peine d'être sanctionnée, de payer des frais d'adhésion au Bureau Nigérien du droit d'auteur (BNDA) dont le coût de 60 000 francs CFA est très élevé.

Fournisseur de services de télécommunications

Nous avons récemment déposé une demande de licence d'entrepreneur culturel auprès de l'APEIC-Niger. Celle-ci réclame un paiement de 500 000 francs CFA pour la licence de catégorie B. Nous trouvons ce montant trop cher, et nous pensons que cela réduit considérablement le développement des jeunes entreprises.

Fournisseur de services de TIC

Les entreprises nigériennes souffrent du manque d'information sur les réglementations en vigueur portant sur la taxation des transactions étrangères. Elles font donc l'objet d'une **double taxation**, notamment lors de transactions avec des entreprises béninoises.

Recommandations

- **Réduire les délais** liés aux procédures de demandes d'exportation de services de TIC auprès de l'ARCEP ;
- **Organiser des séances de sensibilisation** sur les procédures d'octroi de la licence d'utilisation des places publiques auprès des entreprises de TIC avec la présence de l'APEIC-Niger ;
- **Réduire les frais d'adhésion** au BNDA pour faciliter l'accès des jeunes entreprises ; et
- **Organiser des séances d'information** sur la taxation des transactions étrangères auprès des entreprises pour éviter les doubles taxations.



D'autres problèmes ralentissent l'activité des exportateurs de TIC au Niger...

Les transactions bancaires en provenance de clients étrangers peuvent prendre jusqu'à trois mois du fait **des longs délais liés à la conversion des devises et au contrôle d'accréditation**. Les entreprises sont forcées de recourir à d'autres méthodes de transfert internationaux pour éviter des retards de paiements, tels que Western Union. Ceci engendre des frais supplémentaires pour ces entreprises.

Les fournisseurs de service de TIC doivent souvent se rendre dans les pays de leurs clients à des fins de consultation ou de maintenance. Cependant, **les procédures d'obtention du visa** gagneraient à être simplifiées. Les entreprises soulignent le grand nombre de documents requis pour se conformer à la réglementation en vigueur, incluant entre autres :



- Une carte d'invitation délivrée par l'entreprise étrangère, qui doit stipuler le type de service que l'entreprise nigérienne vient fournir ; et
- Une licence de production, ou encore un diplôme d'école d'art pour fournir un service de maintenance dans le cadre de projection de films en Europe.

... mais aussi au sein des pays partenaires



Pour fournir des services de TIC au Nigéria, les entreprises doivent obtenir une licence de l'autorité nigérienne de régulation du marché de la téléphonie (Nigerian Communication Commission). L'obtention de cette licence est longue et coûteuse, ce qui empêche l'entrée sur le marché de nombreuses entreprises nigériennes.

Selon la loi chinoise, **le transport par voie aérienne depuis la Chine d'appareils ayant une batterie est interdit**. Cette réglementation oblige les entreprises nigériennes à acheminer leurs intrants par voie maritime ou terrestre, causant des délais de livraison plus long.



Au Niger, nous avons des problèmes relatifs aux transactions bancaires, liées aux changements de devise. Cette situation nous oblige à avoir recours au service de transfert international (Western Union) pour éviter les retards, mais cela est très coûteux.

Fournisseur de services de TIC

L'obtention de la licence du régulateur auprès de l'autorité nigérienne de régulation du marché de la téléphonie est longue et coûteuse, ce qui nous empêche de pénétrer le marché nigérian.

Fournisseur de services de télécommunication

La concurrence déloyale entrave les activités d'hôtellerie au Niger

Quel est le problème ?

Les fournisseurs de services d'hébergement et de services de restauration souffrent de la **concurrence déloyale des entreprises ne respectant pas les réglementations**. Cette situation résulte de la corruption des agents de la direction du tourisme qui ne veillent pas au respect des dispositions légales pour exercer dans le secteur de la restauration.

Plusieurs pays sont toujours tenus de fournir un **visa touristique** (notamment la France, la Côte d'Ivoire et le Bénin), et le processus peut prendre jusqu'à 21 jours. Cette contrainte se traduit par des pertes d'opportunités sur les voyages de dernière minute pour les entreprises nigériennes fournissant des services d'organisation de voyages.

La durée de validité de l'agrément (deux ans) qui autorise à fournir des services de transport aérien est jugée insuffisante par les opérateurs nigériens. Elle constitue une entrave considérable dans la fourniture de services à des clients étrangers, puisqu'en comparaison, certaines licences étrangères ont une durée de validité de 10 à 15 ans.

Enfin, en ce qui concerne le transport de passagers, **l'interdiction aux véhicules de transport de passagers et de marchandises** de circuler la nuit sur l'axe Niamey (Niger) - Gao (Mali) à partir de 19 heures génère des retards pouvant aller jusqu'à 3 heures.

Type de mesures liées au problème

Inspections et contrôles obligatoires
Limitation de la durée des licences
Visa de tourisme

Obstacles liés au problème

Paiements informels ou excessivement élevés
Comportement discriminatoire des fonctionnaires
Contraintes de temps

Entreprises affectées

Fournisseur de services d'hébergement, d'organisation de voyages, et de transport de passagers

Lieu du problème

Niger

Lieu du problème

Bénin, Chine, Espagne, États-Unis, France

*Malgré les efforts de l'association des restaurateurs pour identifier les entreprises illégales vis-à-vis du **respect des réglementations dans le secteur de l'hôtellerie**, la direction du tourisme n'applique aucune sanction à l'endroit de ces entreprises.*

Fournisseur de services d'hébergement et de restauration

*L'État du Niger a instauré une réglementation coûteuse qui nous oblige à **renouveler notre agrément**. Elle est discriminatoire car les multinationales (Airtel, Moov, etc.), disposent d'une licence qui peut durer 10 à 15 ans avant de penser au renouvellement.*

Fournisseur de services de transport aérien de passagers

Quels efforts ont été consentis par les institutions concernées ?

Encadré 10 La mise en place d'inspecteurs pour veiller au respect des normes hôtelières

Les agences de voyage nigériennes sont confrontées à la longue attente de leurs clients pour obtenir le visa de certains pays. Cette difficulté se ressent surtout pour les voyageurs qui ne disposent pas de temps. Malheureusement, ces pays n'appliquent pas souvent la réciprocité, qui veut qu'un visa à l'arrivée soit octroyé à certains voyageurs pour leur permettre d'entreprendre leur voyage de dernière minute.

Pour veiller au respect de la réglementation en matière d'hôtellerie, le Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat a nommé par le Décret n° 2019-510/PRN/MT/A des inspecteurs des établissements de tourisme. Ces inspecteurs, au nombre de quatre, ont prêté serment et sont en fonction. Ils sont directement rattachés au Cabinet du Ministre, à qui ils rendent compte.

Cette nouvelle organisation vise à mettre fin à certaines pratiques telle que la corruption dans ce secteur. Ces inspecteurs ont pour mission de conduire des opérations de contrôle au niveau des établissements de tourisme, dans le but de constater tout manquement à l'application de la réglementation en la matière. Ils ont le pouvoir d'ordonner la fermeture de tout établissement ne respectant pas la réglementation.

Source : Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat

Recommandations

- **Veiller au respect des réglementations** en vigueur en matière d'hôtellerie ;
- **Organiser des séances de sensibilisation** sur les modalités des inspections dans le domaine de l'hôtellerie ;
- **Réduire les délais** entourant l'octroi des visas pour les touristes ; et
- **Étendre la durée de validité de l'agrément** autorisant les services de transport passager afin de pleinement concurrencer les acteurs des autres pays.

À propos de l'organisation du Hadj

Les entreprises souffrent de **frais trop élevés** prélevés par le Commissariat à l'organisation du Hadj et de la Oumra (COHO), sans que les conditions du Hadj ne soient améliorées.

Les **coûts liés aux frais de transport** pour l'organisation du Hadj sont contraignants car incompressibles. Selon la loi, seul le COHO peut louer les avions aux opérateurs de transport de passager.

Que faut-il faire pour améliorer les conditions d'organisation du Hadj ?

- Faire encadrer par le COHO les agences de voyage du Hadj et de la Oumra dans le but de favoriser une plus grande professionnalisation ;
- Sensibiliser les acteurs et la population sur les missions du COHO ; et
- Faire respecter les taxes pour les conditions d'organisation des activités du COHO, notamment pour les agences de voyage.

Encadré 11 Quel est le rôle du COHO ?

Pour éviter les tracasseries pour les pèlerins et les conflits entre les acteurs impliqués dans l'organisation, la supervision et le transport, le Niger a instauré le COHO par le Décret n°2013-050/PRN/PM. L'objectif de cet organisme est de garantir aux pèlerins une plus grande stabilité et clarté dans l'organisation du Hadj et de la Oumra, en évitant les agences de voyage sans siège social, les problèmes d'hébergement ou encore le manque de transparence, qui compliquent l'octroi des visas.

Source : Commissariat à l'organisation du Hadj et de la Oumra

D'autres problèmes entravent l'activité des exportateurs

Les critères financiers d'attribution de l'agrément IATA par l'association internationale du transport aérien constituent une barrière à l'entrée sur le marché. Les jeunes entreprises peinent à obtenir cet agrément, alors qu'il est essentiel pour la pérennité des entreprises fournissant des services de transport aérien avec opérateur. Les procédures liées à l'attributions du code IATA sont longues, jusqu'à trois mois, et paralysent l'activité des entreprises.



Comment accompagner les entreprises dans l'obtention de l'agrément IATA ?

- Mettre à la disposition des acteurs le document présentant l'ensemble des procédures entourant l'attribution de l'agrément IATA, et le diffuser sur le site internet du Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat et auprès des associations concernées ; et
- Sensibiliser davantage l'ensemble des acteurs sur les procédures concernant l'attribution de l'agrément IATA.

Les réglementations émanant de pays de l'UEMOA freinent les exportateurs

Quel est le problème ?

Le **certificat d'hygiène**, même délivré par les institutions pertinentes au Niger (Service d'hygiène, Direction de l'élevage ou encore Chambre d'agriculture), n'est pas reconnu par les postes douaniers.

Pour participer aux foires internationales, les exportateurs nigériens doivent avoir une **accréditation de la Chambre des métiers de l'artisanat du Niger** (CMANI). Cependant, le versement à l'avance des frais de location d'un stand, l'exigence d'une invitation par les pays organisateurs, et la présentation du certificat d'origine sont autant d'entraves pour les commerçants qui veulent utiliser ces plateformes de promotion au sein de l'UEMOA.

Par exemple, en Côte d'Ivoire, le **certificat d'origine** est requis même si les exportateurs nigériens en sont exonérés au niveau de l'UEMOA. L'obtention de ce certificat est assez compliquée du fait des multiples institutions impliquées en Côte d'Ivoire, telles que le Ministère du commerce, de l'industrie et de la promotion des PME, la Chambre de commerce, et le Ministère de l'économie et des finances. En outre, la douane ivoirienne refuse de reconnaître le document.

Les droits de douane appliqués par les autorités douanières béninoises sur le matériel informatique sont plus élevés que ne le permet l'espace de la CEDEAO. Ce montant est contraignant pour les fournisseurs de services de TIC et contraire aux accords existants pour les pays membres de la CEDEAO.

Au Bénin, **les frais exigés pour la création d'une filiale** sont contraignants. Cette exigence décourage de nombreuses entreprises. Par ailleurs, compte tenu de l'espace économique commun à ces deux pays, les entreprises jugent cette mesure discriminatoire.

Dans certains pays partenaires, les mesures de prévention des maladies sont coûteuses pour les exportateurs nigériens.

Au port de Lomé, **la vérification de la conformité des containers**, ainsi que leur sortie, entraînent de nombreux retards pour les transporteurs nigériens. Cet obstacle, d'ordre surtout procédural, peut entraîner jusqu'à deux semaines d'attente.

Type de mesures liées au problème

Certification des produits

Quarantaine

Restrictions sur les succursales étrangères

Obstacles liés au problème

Problèmes administratifs relatifs aux réglementations

Manque de reconnaissance

Frais inhabituellement élevés pour le règlement signalé

Nombreuses agences impliquées

Paiements informels

Contraintes de temps

Entreprises affectées

Exportateurs de cuirs et peaux, de cornes, et de chèvres

Importateur de produits cosmétiques

Lieu du problème

Niger

Problème lié aux exportations vers

Côte d'Ivoire, Ghana, Mali, Nigéria, Sénégal

*La douane nigérienne ne reconnaît pas le **certificat d'hygiène**. Pour pallier la perte de temps observée à la douane à cause du risque de putréfaction de notre marchandise, nous versons parfois une somme qui varie entre 150 000 francs CFA à 200 000 francs CFA aux agents de la douane.*

Exportateur de produits agricole

*L'obtention du **certificat d'origine**, impératif pour bénéficier de l'exonération de la zone UEMOA, est difficile en Côte d'Ivoire, en raison des multiples institutions impliquées, mais aussi parce que la douane ivoirienne refuse de reconnaître le document, nous faisant perdre jusqu'à une semaine.*

Importateur de produits cosmétiques

Encadré 12 Quels sont les documents à fournir pour obtenir l'accréditation de la CMANI ?

- Le certificat d'origine de la Chambre de commerce et d'industrie du Niger ;
- La lettre d'invitation du pays organisateur ;
- L'agrément de la Chambre des métiers de l'artisanat du Niger (CMANI) ; et
- Pour certains pays, la preuve du paiement de l'acompte pour la location du lieu d'exposition, effectué auprès de la Chambre de commerce et d'industrie du Niger pour le compte du pays d'accueil.

Source : Chambre des Métiers de l'artisanat du Niger

Quelles sont les mesures que le Niger peut prendre pour faciliter les démarches des exportateurs ?

- **Organiser une rencontre de sensibilisation** au sein des services douaniers, sous la houlette du Ministère de la santé publique, de la population et des affaires sociales, pour présenter les caractéristiques du certificat d'hygiène, afin de garantir la compréhension et le respect de la validité du document.
- **Attribuer un statut permanent ou temporaire d'accréditation de participation aux foires à l'étranger**, car les procédures d'attribution associées à cette accréditation, telles que la preuve de l'acompte de location, l'invitation par les pays organisateurs et le certificat d'origine, sont des entraves pour les exportateurs.



Comment les institutions concernées ont-elles répondu à ces problèmes ?

Encadré 13 Vers la professionnalisation des artisans du Niger

Les artisans disposant d'une carte professionnelle sont prioritaires en cas d'organisation de foires ou d'expositions. La CMANI dispose d'un système de cartes professionnelles qu'elle octroie à tout artisan qui se fait enregistrer. À travers son secrétariat général, la CMANI a tenu des séances de travail visant à faire des propositions de critères d'octroi d'accréditation aux artisans.

Pour motiver les artisans à venir s'enregistrer, la CMANI a signé une convention avec la Société nigérienne des banques (SONIBANK) visant à accorder des lignes de crédit à tout artisan dûment enregistré à la CMANI.

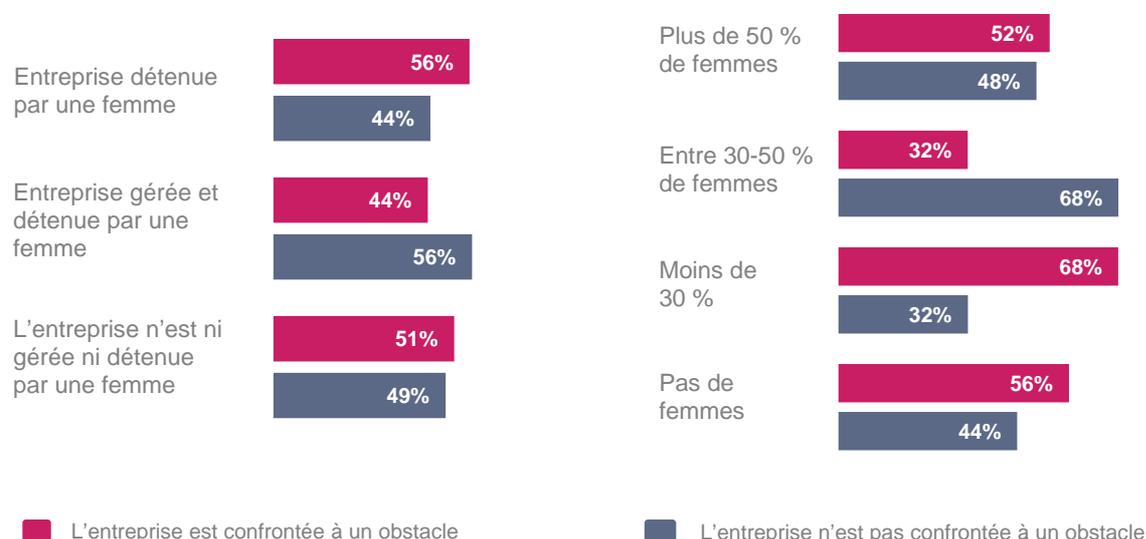
Source : Chambre des Métiers de l'artisanat du Niger

Quels sont les recommandations au niveau de la CEDEAO ?

- Améliorer la transparence des réglementations et des procédures, et faciliter l'accès des PME à ces informations ;
- Dynamiser le système d'alerte pour répertorier les contraintes rencontrées par les exportateurs dans le cadre de leur activité transfrontalière ; et
- Renforcer la capacité des entreprises à se conformer aux exigences des marchés.

L'emploi des femmes et leur représentativité est faible au Niger

Figure 1 Les entreprises détenues par des femmes sont les plus affectées



Source : Enquête de l'ITC sur les obstacles au commerce des services au Niger (2022)

Une entreprise sur deux détenue et/ou gérée par une femme est confrontée à des obstacles lorsqu'elle exporte ou importe.

Moins de 4 % des entreprises interrogées sont détenues et/ou gérées par des femmes, et la majorité de ces entreprises sont des grandes entreprises. En outre, plus de la moitié des entreprises détenues et/ou gérées par des femmes font face à des obstacles lorsqu'elles exportent ou importent, et plus particulièrement celles qui exportent ou importent des biens.

Dans l'ensemble, les entreprises détenues par des femmes sont plus affectées que les autres.

Les entreprises détenues par des femmes sont dans l'ensemble plus affectées par les obstacles à l'exportation ou à l'importation que les autres, en particulier les exportateurs et importateurs de biens.

Quatre entreprises sur cinq détenues et/ou gérées par des femmes sont confrontées à des obstacles d'ordre procédural.

Les entreprises détenues et/ou gérées par des femmes sont plus affectées par les obstacles d'ordre procédural que les autres. La majeure partie des obstacles auxquels sont confrontés les

entreprises détenues et/ou gérées par des femmes sont d'ordre procédural.

Les paiements informels sont les principaux obstacles d'ordre procédural auxquels les entreprises qui emploient davantage de femmes font face.

Plus de deux tiers des entreprises n'emploient pas de femmes, et ce sont celles comportant le plus de femmes qui sont le plus souvent confrontées à des obstacles d'ordre procédural. Parmi ces obstacles, les paiements informels accaparent une place importante et freinent l'activité de ces entreprises.

Les entreprises détenues ou gérées par des femmes sont fortement freinées par les comportements arbitraires ou discriminatoires des fonctionnaires.

Les deux tiers des entreprises détenues par des femmes faisaient face à des obstacles relevant de comportements arbitraires ou discriminatoires de la part des fonctionnaires. À titre de comparaison, pour les entreprises gérées par des hommes, seuls 10 % ont déclaré faire face à des problèmes de ce type.



Chapitre 2

Ce qu'il faudrait changer

L'enquête sur les obstacles au commerce en révèle plusieurs, en particulier les procédures d'obtention des divers documents nécessaires pour se conformer aux réglementations en vigueur. Cependant, l'enquête soulève aussi des problèmes davantage liés aux infrastructures, dont l'amélioration permettrait aux commerçants nigériens de se conformer plus facilement à la réglementation.

Les recommandations politiques suivantes font suite à des consultations avec les parties prenantes des secteurs public et privé, des représentants d'associations professionnelles et des experts. Les résultats de l'enquête et les recommandations visent à aider le gouvernement et le secteur privé à créer un environnement propice au développement du secteur privé et à améliorer la compétitivité des exportations du Niger.

Les recommandations formulées à la suite de l'enquête proviennent de trois sources. En premier lieu, elles sont tirées des consultations institutionnelles que l'ITC et le Ministère du commerce et de la promotion du secteur privé ont mené avec les institutions concernées par les résultats de l'enquête. Les recommandations s'appuient aussi sur les suggestions d'action concrète des entreprises interrogées lors de l'enquête. Ces suggestions ont été portées à la connaissance des institutions concernées lors des consultations bilatérales, ainsi que lors des ateliers de validation dédiés à chaque secteur.

Les consultations et les ateliers sont essentiels pour bien comprendre la bonne démarche à suivre et ainsi s'assurer que les obstacles mis en lumière par cette enquête, et les autres, puissent être surmontés. Enfin, les recommandations issues de la Table ronde régionale de haut-niveau sur les mesures non tarifaires, menée en 2016 dans huit pays de la CEDEAO en conclusion à l'enquête sur les obstacles au commerce, ont été retenues lorsqu'elles s'appliquent aux obstacles spécifiques au Niger.

Recommandations transversales

L'enquête a permis de formuler des recommandations pour réussir à surmonter les obstacles auxquels sont confrontés les exportateurs et importateurs nigériens. Les recommandations transversales sont en phase avec les conclusions de l'enquête sur les obstacles au commerce dans huit pays de la CEDEAO (autres que le Niger) menée en 2016.

Améliorer la transparence des réglementations et des procédures et faciliter l'accès des PME aux informations

Pour améliorer la transparence et la compréhension des réglementations publiées, ainsi que des réglementations qui leur sont associées, les différentes institutions concernées doivent organiser des séances de communication, par exemple sur une base semestrielle, en invitant l'ensemble des acteurs impliqués. En permettant une circulation claire et efficace de l'information, de nombreux obstacles en la matière devraient être levés. Pour accompagner ces séances, la mise à disposition du site internet de la

Maison de l'entreprise, qui va garantir un point d'ancrage pour toutes les entreprises en termes de disponibilité de l'information, est une autre action envisagée par les agences concernées. De la même manière, les médias vont jouer un rôle clé par leur capacité à diffuser les informations sur les nouvelles réglementations et à atteindre un maximum d'acteurs, contribuant ainsi à pérenniser l'activité économique des opérateurs nigériens.

Dynamiser le système d'alerte pour répertorier les contraintes rencontrées par les exportateurs dans leur activité transfrontalière

Dans le cadre de la mise en place du Mécanisme d'alerte aux obstacles au commerce (MAOC) dans les pays de l'UEMOA, la désignation de point focaux permettrait d'en stabiliser l'utilisation. Ils contribueraient au bon usage des informations collectées sur les différents obstacles auxquels font face les exportateurs et les importateurs de la région, en faisant remonter l'ensemble de ces problèmes aux institutions concernées qui seraient alors en mesure de proposer des solutions efficaces. En parallèle, le Niger doit former les acteurs économiques, par le biais du personnel de la Chambre de commerce et d'industrie déjà formé au préalable par l'ITC à l'utilisation du MAOC. De cette manière, les différents acteurs seront capables de reporter correctement les obstacles auxquels ils font face lors de leurs opérations de commerce international, et les informations recueillies pourront être traitées et analysées en profondeur par les autorités concernées.

Renforcer la capacité des entreprises à se conformer aux exigences des marchés

L'amélioration de la transparence de l'information doit s'accompagner d'un renforcement de la capacité des entreprises à se conformer aux exigences des marchés. Si les entreprises comprennent les réglementations et les processus que leur mise en application sous-entend, elles seront alors en mesure de s'y conformer. Les institutions doivent ensuite s'assurer que les entreprises aient tous les moyens à disposition pour respecter ces mesures. Les infrastructures à disposition pour se conformer aux réglementations, ainsi que les dispositifs de certification de la qualité, doivent être renforcés pour faciliter l'activité des entreprises impliquées dans des opérations d'exportation. Ainsi, il s'avère nécessaire de former les opérateurs économiques sur les exigences des marchés étrangers. Cette formation sera fournie par l'ITC de concert avec le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes. Il faut de la même manière renforcer la culture de la qualité au sein des entreprises, et rendre certaines normes d'application obligatoires. En effet, l'enquête a relevé de nombreux obstacles liés à la qualité des peaux exportées par le Niger. Ceci doit passer par la mise en place d'un système de gestion de la qualité.

Enfin, pour structurer le secteur des transports et l'ensemble des activités qu'il regroupe, l'établissement d'une organisation faïtière regroupant l'ensemble des associations de transporteurs s'avère nécessaire. Cette organisation constituerait un partenaire privilégié pour les autorités mais aussi pour les partenaires privés.

Les recommandations spécifiques découlent des résultats de l'enquête. Elles ont fait l'objet de plusieurs consultations avec les institutions concernées par les obstacles relevés. Pour chaque secteur de l'enquête, des recommandations spécifiques ont été formulées, parfois en lien direct avec les recommandations transversales qui concernent les pays de la CEDEAO. Certaines de ces recommandations portent sur des obstacles directement liés aux réglementations appliquées par le Niger, et pourront donc être plus facilement mises en œuvre. D'autres recommandations concernent les réglementations appliquées par les pays voisins, qui souvent nécessitent des actions de sensibilisation pour préparer les exportateurs aux exigences du commerce à l'étranger.

Commerce des marchandises

Recommandations portant sur les obstacles liés aux réglementations du Niger

Recommandations préconisées par l'ITC sur les mesures techniques contraignantes observées

Assurer la reconnaissance des certificats d'hygiène par les douanes. Afin de résoudre le problème des certificats d'hygiène, une rencontre au sommet devrait être envisagée, entre les institutions suivantes : le Ministère du commerce et de la promotion du secteur privé ; le Ministère de l'agriculture et de l'élevage ; le

Ministère des finances ; le Ministère de la santé publique, de la population et des affaires sociales ; le Ministère de l'environnement et de la lutte contre la désertification ; la Chambre de commerce et d'industrie ; et les organisations patronales du Niger. Cette séance serait aussi l'occasion de présenter aux douanes les caractéristiques principales de ce certificat. Des séances de travail sur les mécanismes d'intégration des procédures à la frontière pourront être menées en complément, pour s'assurer que toutes les parties prenantes comprennent parfaitement les procédures et les exigences pour l'obtention du certificat d'hygiène.

Concernant le certificat d'hygiène, la douane reconnaît que les agents à la frontière n'ont pas une bonne connaissance du document, qui souvent émane de plusieurs institutions.

Direction générale des douanes

Améliorer le système de certification des produits au niveau national. Des séances de renforcement des capacités des entreprises seraient ici judicieuses, avec des services de coaching pour les accompagner lors du processus de certification de leur produit. Les structures nationales doivent aussi voir leurs capacités renforcées, et le système national de certification doit être clairement expliqué aux différents acteurs concernés. De façon plus générale, l'objectif est de dynamiser les dispositifs de vérification de la conformité des produits. Cela devrait passer par l'organisation de rencontres entre les parties prenantes et l'Agence nigérienne de normalisation, de métrologie et de certification (ANMC). Le renforcement du système de certification des produits et l'amélioration des dispositifs de contrôle de la conformité sont complémentaires, et permettront de renforcer la crédibilité des exportateurs nigériens tant au niveau régional qu'international.

Renforcer l'utilité des comptoirs pour les cuirs et peaux. Pour pallier le manque d'information sur les caractéristiques exigées des produits, il est essentiel que les cinq comptoirs des cuirs et peaux (Niamey, Maradi, Dosso, Tahoua et Zinder) soient opérationnels, et qu'ils soient érigés en centres d'information pour les opérateurs économiques. Plusieurs actions s'avèrent nécessaires à cet effet, avec en premier lieu la restructuration des acteurs du secteur des cuirs et peaux, pour que chaque activité qui constitue ce secteur soit représentée. Afin d'assurer la pérennité du secteur, les actions devront aussi s'accompagner d'une révision et d'une vulgarisation des normes, ainsi que de la formation des ressources humaines qui sont indispensables au bon fonctionnement de ces comptoirs. Dans les autres régions qui ne sont pas encore dotées de comptoirs, tel que Agadez, Diffa ou Tillabéry, l'instauration de nouveaux comptoirs pourrait être envisagée, dans lesquels les mêmes actions devront être mises en place sur le modèle des cinq existants.

Réorganiser l'interprofession des cuirs et peaux. Les structures de mise en conformité actuelles étant insuffisantes, voire parfois inexistantes, les entreprises doivent pouvoir accéder aux services des tanneries modernes existantes. En parallèle, il faut poursuivre la modernisation des tanneries, et de manière plus importante encore, assurer un accès suffisant à l'eau et à l'électricité dans l'ensemble des comptoirs.

Accélérer le processus d'indication géographique du kilichi. Le processus, déjà bien lancé, devrait être suivi par la mise en place d'un système de certification et d'étiquetage selon la norme nationale et la norme ISO 22000. Ceci va faciliter l'accès à certains marchés pour les exportateurs nigériens. Toutefois, pour y parvenir, les structures impliquées dans les processus d'étiquetage ont besoin d'un appui financier, et les producteurs doivent être formés aux outils de gestion de la qualité et aux bonnes pratiques de fabrication. Concernant l'étiquetage spécifiquement, plusieurs séances d'échanges entre l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) ont été menées, et les discussions sont désormais à un stade avancé.

Recommandations préconisées par l'ITC sur les mesures non techniques contraignantes observées

Améliorer la diffusion des informations fiscales. Il s'agit de sensibiliser les opérateurs économiques et de les encourager à instaurer des systèmes de veille législative et réglementaire. Cela peut passer par la création d'un document explicite du montant des taxes redevables à l'exportation, publié sur le site internet du Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes et diffusé auprès des douanes.

Former les acteurs économiques à l'utilisation du MAOC. L'objectif du Mécanisme d'alerte aux obstacles au commerce (MAOC) est de dresser la liste des obstacles rencontrés à l'export et à l'import, ainsi que des comportements arbitraires de certains fonctionnaires, afin de pouvoir y répondre. Pour qu'il soit efficace, il

est indispensable de sensibiliser les acteurs économiques de l'existence d'un tel outil, ce qui peut passer par des séances de formation à l'utilisation du MAOC, mais aussi des séances d'information sur les autres outils existants au sein de l'ITC et de la CNUCED.

Clarifier les procédures entourant l'utilisation du Bon d'enlèvement et de commercialisation des marchandises.

Une confusion a été constatée parmi les entreprises de transport entre le Bon d'enlèvement et de commercialisation des marchandises et le certificat de transfert. Il n'y a pas d'obligation de fournir un certificat de transfert pour obtenir le certificat d'origine. Cette confusion est fréquente chez les exportateurs nigériens, qui souffrent d'un manque d'information sur les procédures relatives à l'utilisation du Bon d'enlèvement et de commercialisation des marchandises, qui pour sa part est obligatoire. L'organisation d'ateliers de sensibilisation autour de l'utilisation du Bon d'enlèvement et de commercialisation des marchandises peut permettre de clarifier l'ensemble des procédures concernées auprès des exportateurs.

Faciliter l'obtention de l'agrément pour le commerce du bétail et des cuirs. En intégrant dans un document unique toutes les informations sur tous les intervenants de la filière, la compréhension des procédures qui entourent l'obtention de l'agrément sur le commerce du bétail et des cuirs en serait grandement améliorée. Ce document pourrait ensuite être distribué lors de chaque session de sensibilisation. La rédaction de ce document pourrait être organisée par le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes lors de séances de partage, pendant lesquelles les textes pourront également être vulgarisés pour s'assurer de la bonne compréhension par les parties prenantes des procédures régissant le commerce de bétail et des cuirs et peaux. La participation des entreprises aux foires doit continuer à être facilitée, afin de permettre aux entreprises d'obtenir des peaux de meilleure qualité, mais aussi, en parallèle, de promouvoir la production locale de peaux de bonne qualité et compétitives. En ce sens, la CMANI pourrait attribuer un statut permanent ou temporaire d'accréditation de participation aux foires à l'étranger, sous la forme d'une attestation de longue durée, à condition de s'enregistrer à l'aide d'un numéro d'immatriculation.

Recommandations préconisées par l'ITC sur les mesures contraignantes observées en matière d'inspection et de contrôle aux frontières

Sensibiliser la douane aux problèmes de sous-évaluation douanière. L'organisation de séances de sensibilisation des opérateurs économiques sur les procédures douanières pourrait s'avérer être une solution viable pour éviter les problèmes de sous-évaluation du fait d'un manque de compréhension du certificat d'origine.

Décentraliser la délivrance des autorisations de change. L'obtention du certificat d'exportation constitue un problème pour les exportateurs situés en dehors de la région de Niamey, pour qui l'accès à la licence est plus compliqué. La durée de validité de ce certificat pourrait être étendue pour permettre une plus grande stabilité et réduire des procédures de renouvellement coûteuses et fastidieuses pour les exportateurs. Par ailleurs, les opérateurs doivent renforcer leur connaissance des textes régissant l'octroi des certificats d'exportations, et se les approprier.

La perception de la taxe statistique à l'exportation provient d'une combinaison de taxes dont l'origine est d'une part la loi de finance 2019 et d'autre part la réglementation régionale de l'UEMOA qui impose aux États membres le prélèvement de taxes à l'export.

Direction générale des douanes

Les dossiers pour l'agrément du Ministère du commerce sur la commercialisation du bétail et des cuirs et peaux sont déposés par les différentes directions régionales qui les transmettent au niveau central pour étude. Après signature du Ministre, l'agrément est renvoyé au niveau régional. Il convient de souligner que certains acteurs du secteur privé méconnaissent les réglementations qui encadrent leur secteur d'activité.

Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes

Recommandations portant sur les obstacles liés aux réglementations des pays étrangers

Recommandations préconisées par l'ITC au cours des diverses consultations auprès des institutions sur les mesures non techniques

Inciter les exportateurs à signaler les obstacles sur le MAOC. Les exportateurs de produits artisanaux nigériens font face à une interdiction d'exporter vers la Tunisie. Pour éviter ce type de problème, il faut inciter les exportateurs à reporter ces obstacles sur le MAOC, afin de dresser une image complète de la situation. La vérification si l'information a également été notifiée sur ePing (outil joint de l'ITC, l'OMC et Département des affaires économiques et sociales des Nations Unies visant à informer les entreprises des obstacles techniques au commerce) pourrait être judicieuse et amener une solution viable.

Mettre à jour les informations sur les interdictions d'exportation. Un système régulièrement actualisé des destinations concernées par les interdictions d'export pourrait être établi sur un site internet ministériel, comme celui du Ministère de l'environnement et de la lutte contre la désertification par exemple. Cet outil pourrait être un atout très efficace pour s'assurer que les entreprises exportatrices soient préparées à ces obstacles lorsqu'ils surviennent. Un document résumant les interdictions pourrait être diffusé dans l'ensemble des tanneries, et notamment auprès du réseau du Cadre intégré renforcé.

Revoir à la baisse la fiscalité des entreprises. Les redevances et autres taxes qui incombent aux entreprises doivent être revues sur une base régulière, en cherchant à en réduire le nombre et la complexité, car elles entravent souvent l'activité des entreprises. Elles devront être aussi publiées sur Internet ainsi qu'aux postes frontières du Niger et des pays voisins, afin que chacun comprenne leur raison d'être.

Recommandations préconisées par l'ITC en matière d'inspection et de contrôle aux frontières

Introduire un mécanisme d'opérateurs agréés. Le nombre d'inspections ainsi que la lenteur du processus ralentit l'activité aux postes frontières, notamment pour les transporteurs routiers. L'introduction d'un mécanisme d'opérateurs agréés, ou le renforcement des mécanismes existants, permettrait de réduire le nombre de contrôle et de fluidifier les inspections.

Établir des portails d'information sur les droits, les taxes et les redevances relatives au commerce. Pour permettre des inspections plus rapides, ces portails d'information sur les droits, les taxes, les redevances, les procédures, les réglementations et les documents relatifs au commerce doivent s'adresser aux entreprises. Ils doivent également pouvoir servir ponctuellement aux opérateurs lorsqu'ils cherchent à obtenir des éclaircissements sur les formalités aux frontières, à l'image des services proposés par les comptoirs du secteur des cuirs et peaux. Dans la même lignée, il pourrait être utile de simplifier le processus d'enregistrement en ajoutant un module à la plateforme SYDONIA, pour informer les entreprises de tout changement lié aux différentes taxes et redevances.

Transports et logistique

Recommandations portant sur les obstacles liés aux réglementations du Niger

Raccourcir les délais entourant la délivrance des documents d'immatriculation. Les délais actuels, qui peuvent parfois atteindre jusqu'à 20 jours, pourraient être raccourcis afin d'arriver à un délai ne dépassant pas une semaine. Le Ministère des transports doit veiller au bon fonctionnement du processus de délivrance des documents par la société SONILOGA pour éviter les traitements discriminatoires qui ralentissent l'activité.

Améliorer la qualité du parc véhicule. Les entreprises se plaignent d'un parc véhicule jugé trop vétuste, dont l'état affecte négativement la part de marché des entreprises de transport du Niger. Même si les activités de transport de passagers se sont largement améliorées sur les cinq dernières années, le transport de

Nous sommes confrontés à des difficultés par rapport à l'application d'une loi interdisant toute importation de produits artisanaux sur le territoire tunisien. Cette loi est appliquée dans le but de protéger les commerçants et artisans tunisiens des concurrents étrangers.

Exportateur de bijoux

marchandises a pour sa part connu une dégradation des conditions, réduisant la compétitivité des entreprises nigériennes par rapport aux entreprises des pays voisins.

Réduire le coût de la lettre de transport aérien. Pour permettre aux fournisseurs de services de transport aérien de rester compétitifs, il faudrait réajuster le coût de la lettre de transport aérien (LTA) appliqué par l'entreprise turque SUMMA qui gère l'aéroport de Niamey. Le Ministère des transports doit approcher la SUMMA pour revoir à la baisse l'ensemble des tarifs appliqués à l'aéroport de Niamey (DIORI HAMANI), tout en invitant les partenaires de la SUMMA à la discussion.

Faire respecter la répartition du fret au port de Cotonou. Le CNUT doit renforcer ses effectifs, ou mettre en place un système de contrôle automatisé, pour faire respecter l'accord bilatéral de la répartition du fret entre le Niger à deux tiers, et le Bénin à un tiers. Les contrôles portant sur le respect de cette convention doivent être fluidifiés, pour éviter des surcoûts impactant négativement l'activité des transporteurs nigériens. De la même manière, afin de fluidifier le processus de vérification des containers et de leur sortie, les effectifs du CNUT présents dans les ports au Togo pourraient être renforcés.

Considérer l'amélioration du système de transport multimodal et de connectivité. Afin de déterminer les axes d'amélioration des conditions dans lesquels évoluent les fournisseurs de services de transport, le Ministère des transports peut évaluer la performance du secteur, en définissant dans un premier temps les principaux opérateurs et entités vecteurs de changements.

Renforcer l'industrie du transport routier au Niger. Le secteur du transport routier doit être professionnalisé et formalisé. Notamment, la mise en place d'un mécanisme d'opérateurs agréés pour les transports routiers permettrait de réduire le nombre de contrôle et d'inspection, et donc de fluidifier le transport de marchandises et de libérer les marchandises de manière plus rapide et efficace. Il faut également poursuivre l'appui au Centre de formation aux techniques du transport routier (CFTTR) et accompagner les acteurs dans leurs démarches administratives pour se constituer en sociétés commerciales.

Améliorer la performance des corridors. Il s'agit d'optimiser le temps d'attente en apportant des solutions intégrantes, telles que le développement des infrastructures routières, l'harmonisation des contrôles au niveau des péages, et le renforcement de la capacité des agents aux postes de contrôles.

Recommandations portant sur les obstacles liés aux réglementations au sein de l'UEMOA

Considérer le respect des réglementations, y compris communautaires, notamment **le règlement 14 de l'UEMOA**. Afin de créer des conditions qualitatives et harmonisées, il faut appliquer strictement de la feuille de route du Règlement 14/2005/CM/UEMOA (relatif à l'harmonisation des normes et des procédures du contrôle du gabarit, du poids, et de la charge à l'essieu des véhicules lourds de transport de marchandises). La sensibilisation des acteurs économiques sur les contrôles routiers au sein de l'UEMOA permettrait de s'assurer que les transporteurs nigériens soient bien au courant des réglementations en vigueur. Ainsi, la fréquence des doubles amendes sur la même marchandise et le même corridor, liées à l'application du règlement 14, pourrait être largement réduite.

Renforcer les liens entre les transporteurs et les exportateurs de marchandises. Les réglementations contraignantes auxquelles font face les transporteurs portent très souvent sur le type de marchandises dont ils ont la charge. Il faut donc intensifier la sensibilisation des associations de transporteurs, mais aussi celle des exportateurs de marchandise ayant recours à ces mêmes transporteurs, pour mieux préparer les entreprises face à d'éventuels obstacles.

Tourisme et voyages

Recommandations portant sur les obstacles liés aux réglementations du Niger

Veiller au respect de la réglementation en matière d'hôtellerie. La manière dont la Commission nationale de classement applique les normes de la CEDEAO auprès des acteurs économiques pour catégoriser le niveau d'hébergement doit être clarifiée pour une meilleure transparence.

Organiser des séances de sensibilisation sur les modalités des inspections dans le domaine de l'hôtellerie. Le Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat a nommé des inspecteurs des établissements de tourisme. Ils sont directement rattachés au Cabinet du ministre, et ont pour mission de conduire des opérations de contrôle au niveau des établissements de tourisme afin de constater tout manquement à l'application de la réglementation. Une rencontre entre le ministère et l'Association nigérienne des professionnels du tourisme et de l'hôtellerie devrait être organisée pour **sensibiliser l'ensemble des acteurs** aux modalités d'inspection. Cette rencontre serait l'occasion d'établir un bilan d'inspection annuelle de manière pédagogique, lors de laquelle les hôtels seraient proprement informés de la qualité de leur service.

Étendre la durée de validité de l'agrément permettant de fournir des services de transport aérien. Pour faciliter l'activité des fournisseurs de services de transport aérien, il faut étendre la durée de validité de l'agrément à au moins cinq ans, ce qui aurait pour effet de stimuler leur activité.

Étendre la durée de validité de la carte professionnelle de guide touristique. La carte devrait faire l'objet d'une extension de sa validité à deux ans. En parallèle, le Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat devrait organiser des séances de sensibilisation pour clarifier ses critères d'attribution. De la même manière, la licence octroyée aux agences de voyages et aux fournisseurs de services de location de véhicule pourrait voir sa durée de validité étendue à trois ans, au lieu de deux auparavant.

Assouplir la charge fiscale qui pèse sur les fournisseurs de services d'hébergement. L'ensemble des taxes spécifiques au secteur du tourisme devraient être regroupées au sein d'un même document exhaustif, afin de disposer d'un répertoire précis de l'ensemble des mesures fiscales en vigueur. En parallèle, une discussion pourrait être menée sur les paliers fiscaux des différents acteurs du secteur hôtelier afin d'encourager l'investissement (par exemple, les mesures en matière d'eau et électricité).

Réduire les délais d'octroi de visa pour les touristes. Les informations concernant la procédure d'obtention du visa électronique doivent être mieux diffusées, au sein du Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat, des associations sectorielles, des agences de voyage et des sites des représentations diplomatiques. En outre, les dispositions actuellement en vigueur pour délivrer des visas directement à l'arrivée (visas volants) doivent être clarifiées et mieux diffusées, afin de réduire les délais d'octroi du visa surtout dans le cadre des voyages d'affaire.

Organiser des séances de sensibilisation sur le rôle du COHO dans l'organisation du Hadj. Les prérogatives du COHO dans le processus d'organisation du Hadj gagneraient à être clarifiées auprès des acteurs du secteur pour éviter les confusions, notamment en matière de taxation.

Recommandations portant sur les obstacles liés aux réglementations des pays étrangers

Organiser des séances d'information sur les procédures entourant l'attribution de l'agrément IATA. Le document présentant l'ensemble des procédures à remplir pour obtenir l'agrément IATA doit être mis à la disposition des acteurs concernés. Sa diffusion sur le site du ministère permettrait d'améliorer l'accès à l'information des opérateurs nigériens et faciliter leur accès au marché.

Technologies de l'information et de la communication

Recommandations portant sur les obstacles liés aux réglementations du Niger

Renforcer le cadre institutionnel dans le secteur des TIC. Le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes et le Ministère de la poste et des nouvelles technologies de l'information devraient œuvrer de concert sur des propositions de valeurs claires afin de promouvoir l'offre nationale de services de TIC tant aux niveaux régional qu'international.

Contribuer à la numérisation des PME traditionnelles. Pour contribuer à la transition numérique et à la promotion de services en ligne, le Ministère de la poste et des nouvelles technologies de l'information pourrait organiser des journées portes ouvertes, pour démontrer les avantages du passage au numérique. En parallèle, les entreprises doivent pouvoir bénéficier d'un coaching au numérique et être accompagnées sur la durée, ce qui peut être réalisé en intégrant des jeunes généralement plus au fait des outils du

numérique. L'ensemble de ces actions devrait s'inscrire dans une stratégie nationale pour le commerce électronique au Niger, qui tienne compte de l'existant.

Rendre les écosystèmes d'innovation plus favorables aux entreprises. Les projets de villages intelligents engagés par le Niger, et la Cité de l'innovation, véritable pôle futur de l'innovation au Niger, gagneraient à être mis en avant auprès des associations sectorielles et des professionnels du secteur. Cela devrait permettre de faciliter les démarches administratives pour les start-ups innovantes et rassembler l'ensemble des acteurs autour de ces véritables catalyseurs de la transformation numérique.

Accélérer la croissance des start-ups et des entreprises de services numériques. Pour réaliser cet objectif, les start-ups et les entreprises technologiques du Niger doivent être mises en relation avec des partenaires potentiels et des opportunités commerciales et d'investissement. Les foires en ligne sont un exemple d'opportunité qui permet de relier les entreprises technologiques aux acheteurs et aux investisseurs. En complément, la promotion du codage informatique dans les différentes structures locales et régionales peut être un axe d'amélioration conséquent pour le secteur.

Réduire les délais liés à l'obtention du certificat d'exonération pour les importations de matériel informatique. La procédure de délivrance du certificat d'exonération pour le matériel informatique importé pourrait faire l'objet d'une révision de la part de la Direction générale des douanes et de la Direction générale des impôts.

Améliorer la diffusion de l'information sur les taxes qui portent sur le secteur des TIC. Pour éviter la double taxation, notamment lors de transactions avec des entreprises béninoises, une plateforme doit être instaurée pour regrouper les informations fiscales pour l'ensemble des secteurs, dont le secteur des TIC pourrait aussi bénéficier.

Réduire les frais d'adhésion au Bureau nigérien du droit d'auteur. Les frais d'adhésion au BNDA sont jugés excessifs par les fournisseurs de services de TIC, qui considèrent que ces frais constituent une barrière et entravent leur activité.

Raccourcir les délais d'attribution de la licence d'exportation par l'ARCEP. Les procédures associées à l'obtention de la licence peuvent durer jusqu'à 30 jours. Un processus d'attribution automatisé réduirait la longueur des procédures, avec l'objectif qu'elles n'excèdent pas 15 jours.

Ateliers de validation des recommandations, tables rondes d'actions concrètes

Encadré 14 123 actions concrètes pour surmonter les obstacles au commerce au Niger



Sur la base des résultats de l'enquête, l'ITC a organisé une série d'ateliers portant sur la validation des recommandations établies pour chacun des secteurs concernés (commerce de biens, services de transports, services de tourisme et de voyages, et services de TIC).

Les recommandations transversales proposées sont basées sur les consultations bilatérales avec les parties prenantes, ainsi que les propositions provenant du secteur privé et de la Table ronde régionale de haut-niveau sur les mesures non tarifaires menée au niveau de la CEDEAO en 2016.

Les recommandations spécifiques soumises aux ateliers de validation proviennent principalement des entreprises du secteur privé nigérien interrogées dans le cadre de l'enquête, des consultations bilatérales avec les institutions concernées par les obstacles mentionnés, ainsi que des experts sur des problématiques propres à chaque secteur.

Pour chaque atelier, l'ITC a invité les principales institutions gouvernementales nigériennes concernées par les obstacles, les institutions d'appui aux entreprises, ainsi que certains acteurs du secteur privé.

Par le biais d'une approche collaborative, les parties prenantes ont validé ces recommandations et dressé une liste d'actions concrètes pour surmonter les obstacles commerciaux réglementaires et procéduraux observés, sans compromettre l'objectif légitime des mesures. Pour chaque atelier, la liste d'actions concrètes dressée en fin de séance permet la mise en place d'une feuille de route pour le secteur.

Au total, 123 actions concrètes ont été décidées lors de ces ateliers :

- **44 actions concrètes** doivent permettre de surmonter les obstacles relatifs au commerce des biens et des services de transport de marchandises ;
- **27 actions concrètes** doivent permettre de surmonter les obstacles relatifs au commerce des services de tourisme et de voyages ;
- **26 actions concrètes** doivent permettre de surmonter les obstacles relatifs au commerce des services de TIC ;
- **26 actions concrètes** doivent permettre de surmonter les obstacles relatifs au commerce des services de transport.

Un suivi des actions concrètes décidées à la suite de ces ateliers sera effectué pour s'assurer de leur mise en œuvre et mesurer leur impact sur l'environnement des affaires du Niger.

Source : Atelier de validation des recommandations de l'enquête sur les obstacles au commerce des biens et services du Niger

A. RECOMMANDATIONS TRANSVERSALES

| Recommandations | Actions concrètes validées lors des ateliers | Mise en œuvre |
|---|--|--|
| 1. Améliorer la transparence des réglementations et procédures et faciliter l'accès des PME à l'information. | <p>1a. Organiser des séances de communication et de sensibilisation semestrielles pour tous les acteurs.</p> <p>1b. Mettre à disposition des acteurs l'adresse du site internet de la Maison de l'entreprise : www.mde.ne.</p> <p>1c. Utiliser les médias pour faire circuler l'information sur les nouvelles réglementations en vigueur.</p> | <p>1a. Action mise en œuvre par la CCIN, inscrite au Plan d'action 2021 de la CCIN dans le cadre du Programme de compétitivité pour l'Afrique de l'Ouest (WACOMP) 2021.</p> <p>1b. Action mise en œuvre par la CCIN, inscrite au Plan d'action 2021 de la CCIN dans le cadre du WACOMP 2021.</p> <p>Un courrier a été adressé aux différentes organisations pour leur communiquer l'adresse du site internet. Les courriers de la CCIN mentionnent désormais dans leur en-tête l'adresse du site internet de la Maison de l'entreprise.</p> <p>1c. Le processus est en cours au niveau du Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes dans le cadre du WACOMP 2021.</p> |
| 2. Dynamiser le système d'alerte pour répertorier les contraintes rencontrées par les exportateurs dans leur activités transfrontalières. | <p>2a. Désigner des points focaux dans chaque institution.</p> <p>2b. Former les acteurs économiques à l'utilisation du MAOC – formation assurée par le personnel de la CCIN déjà formé à cet outil.</p> | CCIN |
| 3. Renforcer la capacité des entreprises à se conformer aux exigences des marchés. | <p>3a. Former les opérateurs économiques sur les exigences des marchés étrangers – formation assurée par l'ITC de concert avec le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes.</p> <p>3b. Renforcer la culture de la qualité au sein des entreprises et rendre certaines normes d'application obligatoires.</p> <p>3c. Mettre en place un système de gestion de la qualité.</p> <p>3d. Établir une organisation faîtière (Fédération nationale des transporteurs) dont la mission est de regrouper toutes les associations de transporteurs et de servir d'interlocuteur privilégié avec les autorités et les partenaires privés.</p> | <p>3a. Action concrète mise en œuvre et financée par le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes dans le cadre du WACOMP 2021.</p> <p>Un atelier de sensibilisation s'est tenu le 16 septembre 2020 au bénéfice de 24 PME.</p> <p>3b. Action concrète mise en œuvre par l'ANMC dans le cadre du WACOMP 2021.</p> <p>3c. Action concrète mise en œuvre par l'ANMC dans le cadre du WACOMP 2021.</p> <p>3d. Ministère des transports.</p> |

| B. RECOMMANDATIONS RELATIVES AU COMMERCE DES BIENS | | |
|---|--|--|
| Recommandations | Actions concrètes validées lors des ateliers | Mise en œuvre |
| <i>Mesures techniques</i> | | |
| 4. Organiser une rencontre de sensibilisation menée par le Ministère de la santé publique, de la population et des affaires sociales au sein des services douaniers pour présenter les caractéristiques du certificat d'hygiène , afin d'en améliorer sa compréhension et le respect de la validité du document. | <p>4a. Organiser une rencontre entre le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes, le Ministère de l'agriculture et de l'élevage, le Ministère des finances, le Ministère de la santé publique, de la population et des affaires sociales, le Ministère de l'environnement et de la lutte contre la désertification, la CCIN et les organisations patronales du Niger.</p> <p>4b. Organiser une séance de travail sur les mécanismes d'intégration des procédures à la frontière.</p> | Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes, Ministère de l'agriculture et de l'élevage, Ministère des finances, Ministère de la santé publique, de la population et des affaires sociales, Ministère de l'environnement et de la lutte contre la désertification, et CCIN. |
| 5. Organiser des séances de renforcement des capacités sur le système de certification des produits , et dynamiser le système de certification nationale qui pose problème aux exportateurs nigériens de bétail ou de viande transformée. | <p>5a. Accompagner les entreprises pour qu'elles certifient leurs produits conformément aux référentiels.</p> <p>5b. Renforcer les capacités des structures nationales.</p> <p>5c. Sensibiliser les acteurs sur le système national de certification.</p> | <p>5a. Inclus dans programme d'activité de l'ANMC – WACOMP 2021.</p> <p>5b. Inclus dans programme d'activité de l'ANMC – WACOMP 2021.</p> <p>Des séances de sensibilisation ont été effectuées auprès des candidats à la certification de produit. Une quarantaine de produits en sont à une étape très avancée dans le processus de certification.</p> <p>5c. Inclus dans programme d'activité de l'ANMC – WACOMP 2021.</p> <p>Plusieurs unités de transformation alimentaire ont été sensibilisées sur les processus de certification.</p> |
| 6. Dynamiser le dispositif de vérification de conformité des produits aux normes. | 6a. Organiser des rencontres entre les parties prenantes et l'ANMC. | 6a. Inclus dans programme d'activité de l'ANMC – WACOMP 2021. |
| 7. Mettre en place un comptoir pour les cultures maraichères , car les centres de dépôt sont insuffisants et onéreux, ou réduire les coûts de manutention et d'entreposage des marchandises. | 7a. Sensibiliser les opérateurs économiques pour qu'ils adoptent un système de contractualisation commerciale des produits. | <p>7a. Action concrète mise en œuvre et financée par la Direction générale de l'agriculture (DGA).</p> <p>La DGA et la Fédération des producteurs d'oignons ont inauguré un nouveau comptoir pour ce produit.</p> |
| 8. Pour pallier le manque d'information sur les caractéristiques exigées des produits, les cinq comptoirs des cuirs et peaux (Niamey, Maradi, Dosso, Tahoua et Zinder) doivent être opérationnels , et érigés en centres d'information des opérateurs économiques | <p>8a. Restructurer les différents acteurs du secteur des cuirs et peaux pour qu'ils soient tous représentés.</p> <p>8b. Continuer de faciliter la participation aux foires pour les entreprises, afin d'obtenir des peaux de bonne qualité.</p> <p>8c. Promouvoir la production de peaux de bonne qualité pour être compétitif.</p> <p>8d. Réviser et poursuivre la vulgarisation des normes sur les cuirs et peaux.</p> | <p>8a. Inclus dans programme d'activité de l'ANMC – WACOMP 2021.</p> <p>8b. Action concrète inscrite dans la proposition du projet ARCHI PELAGO de renforcement des capacités, d'un montant de €500 000. Proposition faite avec les Chambres de métier du Gard et du Finistère.</p> <p>8c. Inclus dans programme d'activité de l'ANMC – WACOMP 2021.</p> <p>8d. Inclus dans programme d'activité de l'ANMC – WACOMP 2021.</p> |

| | | |
|--|---|---|
| | 8e. Poursuivre et renforcer la formation initiale des ressources humaines. | 8e. Inclus dans programme d'activité de l'ANMC – WACOMP 2021. |
| | 8f. Envisager la construction de trois autres comptoirs dans les régions qui n'en sont pas encore pourvues (Agadez, Diffa, Tillabéry). | 8f. Inclus dans programme d'activité du CMCAN – WACOMP 2021. |
| 9. Réorganiser l'interprofession des cuirs et peaux, afin que les acteurs puissent utiliser les services des tanneries modernes existantes, car les structures de mise en conformité actuelles sont insuffisantes, voire parfois inexistantes. | 9a. Assurer un accès suffisant à l'eau et l'électricité dans tous les comptoirs pour s'assurer de leur pérennité. 9b. Poursuivre la modernisation des tanneries. | 9a. Le Ministère du commerce de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes envisage d'impliquer les professionnels et les collectivités locales pour trouver une solution. |
| 10. Accélérer le processus en cours pour l'octroi du label d'indication géographique du Kilichi du Niger, et mettre en place un système de certification et d'étiquetage du Kilichi selon la norme nationale et la norme ISO 22000, afin de faciliter l'accès des exportateurs nigériens à certains marchés. | 10a. Appuyer financièrement les structures dans le processus de d'étiquetage. 10b. Former les acteurs aux outils de gestion de la qualité et aux bonnes pratiques de fabrication (BPF). 10c. Poursuivre les discussions avec la FAO et la CNUCED dans le cadre du processus d'étiquetage. | 10a. La DGA a amorcé des analyses complémentaires physico-chimiques, organoleptiques et microbiologiques du kilichi. La DGA a bénéficié d'un appui des partenaires pour accompagner l'ANIPROK dans l'élaboration de la cartographie du kilichi. 10b. Ministère de l'agriculture et de l'élevage. 10c. La DGA a établi une feuille de route sur la filière de l'oignon violet de Galmi. |
| <i>Mesures techniques</i> | | |
| 11. Établir une liste exhaustive des taxes à l'exportation et de leur montant, et la diffuser sur le site du Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes et au sein des services douaniers. | 11a. Encourager les opérateurs économiques à instaurer des systèmes de veilles législatives et réglementaires. | 11a. Action concrète prise en compte par le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes et la Direction générale des douanes. |
| 12. Mener des séances de sensibilisation auprès des acteurs économiques pour les informer de l'existence du Mécanisme d'alerte aux obstacles au commerce (MAOC) pour les aider à rapporter les comportements arbitraires. | 12a. Poursuivre les séances d'information et de formation des acteurs sur les outils de l'ITC et de la CNUCED. | CCIN |
| 13. Élaborer une procédure sur la circulation des marchandises à l'intérieur du territoire national. | 13a. Poursuivre la vulgarisation de la législation et de la réglementation qui régissent le commerce au niveau national. | Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes, Direction générale des douanes. |
| 14. Annuler l'obligation de fournir le certificat de transfert pour obtenir le certificat d'origine, qui est coûteux et ralentit l'activité des exportateurs. | | 14. Action concrète mise en œuvre par la CCIN. La CCIN a organisé des ateliers de sensibilisation entre le 14 février et le 1 ^{er} mars 2021 sur le bon d'enlèvement et de commercialisation des marchandises. Plus de 240 participants ont participé à ces ateliers, avec en moyenne 30 participants par atelier au sein des huit régions du Niger. |

| | | |
|--|--|--|
| <p>15. Élaborer un manuel de procédures d'octroi des agréments sur le commerce du bétail et des cuirs et peaux, qui intègre les informations complètes sur l'ensemble des intervenants de la filière, et le distribuer lors des sessions de sensibilisation.</p> | <p>15a. Organiser des séances de partage (vulgarisation) des textes régissant le commerce du bétail et des cuirs et peaux sous les auspices du Ministère du commerce et de la promotion du secteur privé et du Ministère de l'agriculture et de l'élevage.</p> | <p>Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes.</p> |
| <p>16. La CMANI pourrait attribuer un statut permanent ou temporaire d'accréditation de participation aux foires à l'étranger, car les procédures associées à cette accréditation, telles que le versement à l'avance des frais de location de stand, l'exigence d'une invitation par le pays organisateur, ou le certificat d'origine constituent des entraves pour les exportateurs.</p> | <p>16a. Inviter la CMANI à fournir des attestations de longue durée (annuelle). 16b. Encourager les artisans à s'enregistrer auprès de la CMANI, pour prendre part aux différentes foires qu'elle propose (à l'aide d'une immatriculation).</p> | <p>16a. Action concrète mise en œuvre par la CMANI.</p> <p>La CMANI a mis en place un système de cartes professionnelles biométriques pour les artisans, qui leur donne la priorité en cas d'organisation de foires ou d'expositions. Ces cartes sont octroyées à tout artisan enregistré.</p> <p>16b. Action concrète mise en œuvre par la CMANI</p> <p>La CMANI a mis en place un Comité régional des artisans qui reçoit les dossiers de demande de cartes, les examine et les transmet à la CMANI. À ce jour, 174 cartes professionnelles ont déjà été distribuées.</p> <p>La CMANI, pour motiver les artisans à venir s'enregistrer, a signé une convention avec la Société nigérienne des banques (SONIBANK) visant à accorder des lignes de crédit à tout artisan dûment enregistré à la CMANI.</p> |
| <p>17. Sensibiliser les fonctionnaires en charge des procédures douanière sur l'évaluation en douane des produits exportés et sur le lien avec le montant de base déclaré sur le certificat d'origine. Proposer une information claire au guichet de la douane à ce sujet.</p> | <p>17a. Organiser des séances de sensibilisation des opérateurs économiques sur les procédures douanières.</p> | <p>17a. Action concrète mise en œuvre par la Direction générale des douanes.</p> <p>Les ateliers de vulgarisation du nouveau Code des douanes ont eu lieu du 2 au 28 octobre 2020. Ces ateliers ont été tenus dans les huit régions du Niger.</p> |
| <p>18. Organiser des sessions de sensibilisation des acteurs pour les informer de la présence de directions régionales du Ministère du commerce et de la promotion du secteur privé auprès desquelles il est possible d'obtenir une licence d'exportation.</p> | <p>18a. Inviter le Ministère des finances à décentraliser les délivrances des autorisations de change.</p> | <p>18a. CCIN</p> |
| <p>19. Étendre la durée de la licence d'exportation à un an. Avec un renouvellement obligatoire tous les trois mois, onéreux et fastidieux, l'obtention de cette licence constitue aujourd'hui un obstacle majeur.</p> | <p>19a. Poursuivre la sensibilisation des opérateurs économiques sur la réglementation en matière de commerce. 19b. Inviter les opérateurs à s'approprier les textes qui régissent l'octroi des licences d'importation et d'exportation.</p> | <p>19a. Action concrète mise en œuvre par la CCIN.</p> <p>La CCIN a mené des séances de sensibilisations dans les différentes régions du Niger ; les régions d'Agadez, de Tahoua, de Maradi et de Tillabéry ont été couvertes au dernier trimestre 2020.</p> |

| | |
|--|--|
| <p>20. Aborder avec les représentants tunisiens le sujet de la mesure d'interdiction totale d'importation de produits artisanaux nigériens établie par la Tunisie, lors de la réunion de la commission mixte nigéro-tunisienne.</p> | <p>Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes.</p> |
| <p>21. Organiser la mise à jour des destinations concernées par les interdictions d'export sur le site du Ministère de l'environnement et de la lutte contre la désertification ou sur un autre site internet. Produire une liste exhaustive des interdictions et la diffuser au sein des tanneries et auprès du réseau du Cadre intégré renforcé. Mener des séances de sensibilisation.</p> | <p>Ministère de l'environnement et de la lutte contre la désertification, Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes, CCIN.</p> |
| <p>22. Réviser régulièrement les redevances et autres impositions avec pour objectif d'en réduire le nombre et la complexité.</p> | <p>Ministère des finances.</p> |
| <p>23. Publier sur Internet et aux postes frontières du Niger et des pays voisins les redevances et impositions applicables, et justifier leur raison d'être.</p> | <p>Ministère des finances, Direction générale des douanes.</p> |
| <p>24. Introduire et/ou renforcer les mécanismes d'opérateurs agréés pour réduire le nombre de contrôle et d'inspection (notamment pour les transporteurs routiers).</p> | <p>Direction générale des douanes</p> |
| <p>25. Établir des portails d'information internet : droits, taxes, redevances, procédures, réglementations et documentation relative au commerce.</p> | <p>25. Action concrète mise en œuvre par le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes. Une interconnexion a été établie entre la plateforme de la Direction générale des impôts (e-SISIC) et celle de la Direction générale des douanes (SYDONIA WORLD).</p> |
| <p>26. Établir des points d'information permettant aux opérateurs d'obtenir des éclaircissements sur les formalités aux frontières.</p> | <p>Direction générale des douanes</p> |
| <p>27. Renforcer (i.e. accroître le niveau de détail) et mettre en commun au niveau régional les bases de données permettant de déterminer la valeur en douane.</p> | <p>Direction générale des douanes</p> |

| | |
|---|---|
| <p>28. Ajouter un module dans la plateforme SYDONIA pour informer les entreprises de tout changement lié aux différentes taxes et redevances. Le développement d'un système permettant une mise à jour régulière du système SYDONIA s'avère nécessaire pour éviter l'obsolescence régulière dont souffre le système aujourd'hui.</p> | <p>28. Action concrète mise en œuvre par la Direction générale des douanes.</p> <p>La Direction générale des douanes a modernisé les procédures douanières à travers l'opérationnalisation effective de SYDONIA.</p> <p>L'opérationnalisation effective de SYDONIA a permis de réduire le délai des procédures à moins de 16 heures.</p> |
| <p>29. Sensibiliser les acteurs économiques sur les contrôles routiers au Bénin, pour s'assurer que les transporteurs nigériens connaissent les réglementations en vigueur. Il faut parvenir à mettre fin aux doubles amendes sur la même marchandise et le même corridor, liées à l'application du Règlement 14/2005/CM/UEMOA (relatif à l'harmonisation des normes et des procédures du contrôle du gabarit, du poids, et de la charge à l'essieu des véhicules lourds de transport de marchandises).</p> | <p>29. Action concrète prise en compte par le CNUT.</p> <p>La création de la Police républicaine (fusion de la gendarmerie et la police béninoise en un seul corps) a permis de venir à bout de ce problème.</p> |
| <p>30. Intensifier la sensibilisation auprès des associations de transporteurs, mais aussi des exportateurs de biens ayant recours à ces mêmes transporteurs, aux différents obstacles rencontrés par les exportateurs de services, et plus précisément sur les liens étroits existants entre les obstacles portant sur le commerce des biens et ceux sur le commerce des services.</p> | <p>30. Action concrète mise en œuvre par le CNUT.</p> <p>Un séminaire de formation portant sur la facilitation des échanges dans l'UEMOA et la CEDEAO avec l'entrée en vigueur de la ZLECAF a été organisé par le CNUT les 14, 15 et 16 juin 2021.</p> <p>Le séminaire a permis de formuler des recommandations à l'intention de plusieurs acteurs :</p> <ul style="list-style-type: none">- L'État du Niger (9 recommandations) ;- Le secteur privé (4 recommandations) ;- Le CNUT (2 recommandations) ; et- La Direction générale des douanes (5 recommandations). |

31.

C. RECOMMANDATIONS RELATIVES AU COMMERCE DES SERVICES – SECTEUR TRANSPORTS ET LOGISTIQUE

| Recommandations | Actions concrètes validées lors des ateliers | Mise en œuvre |
|--|--|--------------------------|
| <i>Mesures techniques</i> | | |
| 31. Considérer le respect des réglementations, y compris communautaires, notamment le règlement 14 de l'UEMOA, comme des instruments de facilitation du commerce, de la sécurité routière et du maintien des infrastructures, qui visent à créer des conditions qualitatives et harmonisées et permettent d'éviter des situations de distorsions de la concurrence et de réduire les externalités du transport routiers. | <p>31a. Appliquer strictement la feuille de route du règlement 14.</p> <p>31b. Poursuivre la vulgarisation auprès des acteurs de la chaîne du secteur des transports du règlement 14 ainsi que des textes y afférant.</p> <p>31c. Créer dans la réglementation nigérienne une mesure d'infraction afin de réprimander les donneurs d'ordre qui incitent les opérateurs des services du secteur à transgresser les réglementations.</p> <p>31d. Mettre effectivement en œuvre le mécanisme de concertation prévu lors de la création de la structure en 2019, dont l'Autorité de régulation du secteur des transports du Niger (ARST) a la charge.</p> | Ministère des transports |
| 32. Considérer l'amélioration du système de transport multimodal (infrastructures et services) et de connectivité afin de promouvoir le commerce et le développement. | <p>32a. Évaluer la performance (économique, environnementale et social) du secteur.</p> <p>32b. Définir les opérateurs ou les entités clés qui vont permettre de répondre aux problèmes soulevés par l'évaluation.</p> <p>32c. Adapter les délais de franchise de retour des containers au temps réel du transport.</p> <p>32d. Organiser la restitution rapide des cautions une fois que le container est restitué.</p> <p>32e. Préciser auprès des acteurs le moment où débute la surestaries.</p> <p>32f. Organiser des séances de sensibilisation auprès des importateurs pour que l'ensemble des documents nécessaires soient disponibles à réception du container (même chose à la frontière et à destination).</p> <p>32g. Mener des formations pour les chauffeurs à la conduite économique.</p> <p>32h. Poursuivre la mise en œuvre de la réforme de l'entretien routier et engager des mesures concernant l'amélioration de la qualité des carburants.</p> <p>32i. Adopter une réglementation en matière de temps de conduite et de repos, qui pourrait être inscrite dans les conventions collectives.</p> <p>32j. Améliorer l'état des camions par la réforme des contrôles techniques des véhicules – Programme d'assistance technique.</p> <p>32k. Considérer la pérennisation du financement dédié à l'entretien routier au Niger.</p> <p>32l. Poursuivre la mise en œuvre de la réforme de l'entretien routier, notamment par les mécanismes de financement appropriés au développement du secteur et de la stratégie (notamment à travers le financement de partenariats public-privé – PPP).</p> | Ministère des transports |

| | | |
|--|---|---------------------------------|
| <p>33. Introduire et/ou renforcer les mécanismes d'opérateurs agréés pour les transporteurs routiers pour réduire le nombre de contrôles et d'inspections.</p> | <p>33a. Mener des enquêtes par rapport aux formalités pour pouvoir libérer les marchandises de manière plus rapide et efficace.</p> | <p>Ministère des transports</p> |
| <p>34. Intensifier la sensibilisation auprès des associations de transporteurs sur les différents obstacles rencontrés par les exportateurs de services.</p> | | |

Environnement des affaires

| | | |
|---|--|---------------------------------|
| <p>35. Renforcer l'industrie du transport routier au Niger afin qu'elle devienne rentable.</p> | <p>35a. Formaliser et professionnaliser le sous-secteur du transport routier afin qu'il puisse devenir rentable :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Finaliser et adopter les textes d'application du décret 2019-270 sur l'accès et l'exercice des professions du secteur de transport routier ; • Poursuivre les appuis au Centre de formation aux techniques du transport routier (accompagnement et approches pédagogiques, formation des formateurs, etc.) ; et • Appuyer les acteurs dans leurs démarches administratives pour se constituer en société commerciale, afin d'exercer des activités de transport (transporteur, commissionnaire, courtier, etc.). <p>35b. Poursuivre le programme de renouvellement et de rajeunissement du parc véhicule de transport de marchandises, comme instrument incitatif à la mise en œuvre de la réforme.</p> <p>35c. Négocier une ligne de crédit auprès des banques pour le renouvellement du parc véhicule de transport de marchandises.</p> | <p>Ministère des transports</p> |
| <p>36. Améliorer la performance des corridors par des solutions intégrantes, telles que le développement des infrastructures, le transit, la facilitation du commerce et la logistique entre les pays membres</p> | <p>36a. Dynamiser et renforcer les négociations dans le cadre des accords bilatéraux de transport entre les pays de la région.</p> <p>36b. Appuyer la mise en place d'un cadre de coopération pour améliorer la performance des corridors clés et faciliter le transport, le transit et les échanges commerciaux entre les pays membres des corridors.</p> <p>36c. Identifier les projets et les réglementations, ainsi qu'un programme des activités d'investissement et partenaires (notamment à travers les PPP), favorisant l'évolution de la performance des corridors.</p> <p>36d. Harmoniser le contrôle au niveau des péages, en fixant un prix maximum pour les droits de passage, afin de réduire le coût d'usage des corridors.</p> <p>36e. Améliorer les postes de contrôle et les capacités des agents, ainsi que toute disposition utile pour optimiser le temps d'attente au niveau des postes de contrôle, de sécurité, etc. – tendre vers des postes frontières à guichet unique.</p> <p>36f. Proposer une fiche de contrôle finale qui établit la liste des contrôles effectués, avec macaron.</p> | <p>Ministère des transports</p> |

| <i>Licences, qualifications et accès aux marchés</i> | | |
|--|---|---|
| 37. Raccourcir les délais des procédures liées à l'obtention de la carte grise et des plaques d'immatriculation auprès de la SONILOGA. | 37a. Inviter la SONILOGA à réduire les délais d'obtention de la carte grise et de la plaque d'immatriculation (une semaine). 37b. Inviter le Ministère des transports à veiller au respect de la délivrance des documents au niveau de la SONILOGA. | SONILOGA |
| 38. Prévoir un réajustement du coût de la lettre de transport aérien (LTA) avec l'entreprise turque SUMMA pour l'aéroport de Niamey. | 38a. Inviter le Ministère des transports à approcher la SUMMA pour revoir à la baisse l'ensemble des tarifs appliqués à l'aéroport de Niamey (DIORI HAMANI), y compris la lettre de transport aérien – une concertation est nécessaire à cet effet. 38b. Inviter les partenaires de la SUMMA pour discuter de la réduction des tarifs. | Ministère des transports, SUMMA |
| <i>Recommandations liées aux obstacles provenant de réglementations contraignantes dans les pays étrangers</i> | | |
| <i>Mesures techniques</i> | | |
| 39. Réduire la durée des processus de vérification de la conformité des containers et de ceux de sortie au port de Lomé, qui entraîne de nombreux retards pour les transporteurs nigériens. | 39a. Organiser des séances de sensibilisation du CNUT auprès des transporteurs pour discuter des modalités de vérification des containers. | 39a. Action concrète mise en œuvre par le CNUT. Le CNUT a organisé les 14, 15 et 16 juin 2021 à l'Hôtel BRAVIA de Niamey un séminaire de formation sur le thème : Facilitation des échanges dans l'UEMOA et la CEDEAO avec l'entrée en vigueur de la ZLECAF. |
| <i>Mesures de contrôle quantitatif (interdictions, quotas, monopoles)</i> | | |
| 40. Recentrer les missions du CNUT, ou mettre en place un système de contrôle automatisé pour faire respecter l'accord bilatéral de la répartition du fret 2/3 pour le Niger, 1/3 pour le Bénin. | 40a. Veiller au respect de la répartition du quota de fret de deux tiers-un tiers et mettre fin à la spéculation des acteurs nigériens au niveau des ports. 40b. Mettre en œuvre le Mémoire de 2016 (définissant le contrôle du partage du fret). | Ministère des transports, CNUT. |

D. RECOMMANDATIONS RELATIVES AU COMMERCE DES SERVICES – SECTEUR TOURISME ET VOYAGES

| Recommandations | Actions concrètes validées lors des ateliers | Mise en œuvre |
|--|--|--|
| <i>Mesures fiscales</i> | | |
| 41. Assouplir la charge fiscale qui pèse sur les fournisseurs de services d'hébergement. | <p>41a. Élaborer un document de « recueil » explicite, en accord avec le Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat, le Ministère des finances et les autres ministères concernés, ainsi que la CCIN, afin de regrouper l'ensemble des taxes spécifiques au secteur du tourisme, de manière à créer un répertoire unique de l'ensemble des taxes incluant la liste exhaustive des mesures fiscales.</p> <p>41b. Mettre à jour ce document chaque année et, dans le cadre des mesures liées au secteur du tourisme, le rendre disponible sur le site internet du Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat.</p> <p>41c. Mener régulièrement des séances de vulgarisation et de sensibilisation pour diffuser la connaissance des mesures fiscales, et pas seulement au niveau du Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat.</p> <p>41d. Plaider pour la mise en place d'une fiscalité adaptée au secteur du tourisme (code spécifique au secteur du tourisme comme dans d'autres pays de la région).</p> <p>41e. Veiller à la bonne application de la directive de l'UEMOA pour le Niger, spécifique au secteur du tourisme.</p> <p>41f. Élaborer, lors d'un travail complémentaire, un tableau clarifiant les acteurs concernés par chaque type de mesure.</p> <p>41g. Discuter des paliers fiscaux des acteurs, notamment dans le secteur hôtelier, pour pousser à l'investissement (par exemple, par des mesures en matière d'eau et d'électricité).</p> | Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat |
| <i>Mesures techniques</i> | | |
| 42. Veiller au respect des réglementations en vigueur dans l'hôtellerie et des autres sujets liés au tourisme. | 42a. Clarifier la façon dont la Commission nationale de classement applique les normes de la CEDEAO auprès des acteurs économiques pour catégoriser le niveau d'hébergement. Sensibiliser les hôtels à ce niveau pour une meilleure transparence. | Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat |
| 43. Organiser des séances de sensibilisation sur les modalités d'inspection dans le domaine de l'hôtellerie. | <p>43a. Organiser une rencontre entre le Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat et l'Association nigérienne des professionnels du tourisme et de l'hôtellerie pour sensibiliser l'ensemble des acteurs aux modalités d'inspection.</p> <p>43b. Pérenniser la tenue des réunions annuelles regroupant l'ensemble des acteurs du secteur de l'hôtellerie pour diffuser les informations sur les réglementations en vigueur dans le secteur.</p> <p>43c. Établir des bilans d'inspection annuelle, de manière pédagogique, pour informer correctement les hôtels sur la qualité de leur service. Le ministère peut compiler l'ensemble de ces rapports pour avoir une vue globale de la situation des services de tourisme et d'hébergement au Niger, et informer ainsi les institutions concernées et le secteur privé.</p> <p>43d. Améliorer le contrôle au niveau des inspections pour garantir la réglementation sur le classement des hôtels et la bonne attribution des étoiles.</p> | Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat |

Conditions d'obtention des visas touristiques

- | | | |
|---|--|--|
| 44. Réduire les délais entourant l'octroi de visa pour les touristes. | 44a. Améliorer les conditions d'obtention du visa et diffuser l'information concernant la procédure d'obtention du visa électronique au sein du Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat et des associations sectorielles, ainsi que des agences de voyage et des sites des représentations diplomatiques. | Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat |
| | 44b. Sensibiliser les agences de voyage aux réglementations de la CEDEAO relatives aux procédures de mobilité des personnes. | |
| | 44c. Clarifier et diffuser les dispositions actuellement en vigueur pour délivrer les visas directement à l'aéroport (visa volant), et réactualiser ce système avec un délai optimisé. | |
| | 44d. Rendre prioritaires en matière de visa les intervenants extérieurs et étrangers pour faciliter leur entrée au Niger dans le cadre d'activités commerciales. | |
| | 44e. Améliorer la collaboration entre les agences de voyage et les institutions régaliennes nationales pour favoriser la bonne circulation des informations pertinentes, notamment sur le sujet sécuritaire. | |

Licences, qualifications et accès aux marchés

- | | | |
|---|---|---|
| 45. Étendre la durée de validité de l'agrément permettant de fournir des services de transport passager, afin d'assurer la compétitivité par rapport aux autres pays. | 45a. Discuter avec le Ministère des transports de la possibilité d'étendre la durée de validité des titres de transport de passagers, pour stabiliser la position des acteurs du secteur. | Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat, Ministère des transports. |
| | 45b. Discuter avec le Ministère des transports de la différence entre agrément avec assistance en escale et agrément avec auto-assistance en escale pour permettre à certains opérateurs d'obtenir un agrément plus long (par exemple, sur 10 ans comme pour l'agrément assistance en escale au Sénégal). | |
| 46. Étendre la durée de validité de la carte professionnelle permettant de fournir des services de guide touristique. | 46a. Organiser une séance de sensibilisation pour clarifier les critères régissant l'octroi de la carte professionnelle de guide touristique. | Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat |
| | 46b. Prolonger la durée de validité de la carte de guide à deux ans. | |
| 47. Étendre la durée de validité des licences d'activité délivrées aux agences de voyage et aux agences de location de véhicules. | 47a. Prolonger la validité des licences délivrées aux agences de voyage et aux agences de location de véhicules, à trois ans au lieu de deux ans comme actuellement. | |

Organisation du Hadj et de la Oumra

- | | | |
|---|---|---|
| 48. Organiser des séances de sensibilisation pour informer les entreprises sur le rôle du COHO dans l'organisation du Hadj. | 48a. Sensibiliser les acteurs et la population sur les missions du COHO. | Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat, COHO. |
| | 48b. Faire respecter les taxes pour les conditions d'organisation des activités du COHO, notamment pour les agences de voyage. | |
| | 48c. Faire encadrer par le COHO les agences de voyage du Hadj et de la Oumra dans le but de favoriser une plus grande professionnalisation. | |

Recommandations liées aux obstacles provenant de réglementations contraignantes dans les pays étrangers

Mesures techniques

| | |
|---|--|
| 49. Organiser des séances de sensibilisation auprès des fournisseurs de services de transport de voyageurs sur les exigences réglementaires et techniques au Bénin et dans les autres pays voisins. | Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat |
|---|--|

Licences, qualifications et accès aux marchés

| | | |
|---|---|--|
| 50. Organiser des séances d'information auprès des entreprises sur les procédures entourant l'attribution de l'agrément IATA. | <p>50a. Mettre à la disposition des acteurs le document présentant l'ensemble des procédures entourant l'attribution de l'agrément IATA, et le diffuser sur le site du ministère et auprès des associations concernées.</p> <p>50b. Sensibiliser davantage l'ensemble des acteurs sur les procédures concernant l'attribution de l'agrément IATA.</p> | Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat |
|---|---|--|

E. RECOMMANDATIONS RELATIVES AU COMMERCE DES SERVICES – SECTEUR DES TIC

| Recommandations | Actions concrètes validées lors des ateliers | Mise en œuvre |
|--|--|---|
| <i>Environnement des affaires</i> | | |
| 51. Renforcer le cadre institutionnel dans le secteur des TIC. | | Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes, Ministère de la poste et des nouvelles technologies de l'information. |
| 52. Se concentrer sur des propositions de valeur claires pour promouvoir l'offre nationale sur les marchés régional, panafricain et international. | | Ministère de la poste et des nouvelles technologies de l'information |
| 53. Contribuer à la transformation numérique des PME traditionnelles en vue d'augmenter la productivité et le commerce numérique. | <p>53a. Encourager la sensibilisation des acteurs pour promouvoir la numérisation des services en ligne des PME, et en montrer les avantages, par exemple par l'organisation de journées portes ouvertes sur le thème du numérique ou l'utilisation des outils en ligne.</p> <p>53b. Encourager et assurer l'accompagnement numérique des entreprises, en assurant un suivi durable de cette représentation en ligne, et en ayant un mécanisme simple de suivi pour ces entreprises. Attribuer cette mission à des jeunes, souvent mieux formés à la maîtrise des outils numériques.</p> <p>53c. Mobiliser des ressources pour promouvoir les formations sur la communication marketing numérique des PME, par exemple sur la manière de photographier des produits pour les mettre à leur avantage – groupe cible : les femmes et les jeunes.</p> <p>53d. Élaborer une stratégie nationale pour le commerce électronique au Niger, qui tienne compte de l'existant.</p> | Ministère de la poste et des nouvelles technologies de l'information |

| | | |
|---|--|--|
| <p>54. Rendre les écosystèmes d'innovation plus favorables aux entreprises et appuyer les catalyseurs de la transformation numérique (associations sectorielles, et pôles d'innovation).</p> | <p>54a. Vulgariser la mise en place des centres communautaires (villages intelligents). 54b. Inciter à l'opérationnalisation de la Cité de l'innovation, qui peut être considérée comme un pôle d'Innovation. 54c. Faciliter les démarches administratives, en particulier pour les start-up innovantes, et ne pas multiplier les barrières, surtout pour ce type d'entreprises.</p> | <p>Ministère de la poste et des nouvelles technologies de l'information</p> |
| <p>55. Accélérer la croissance des start-up et des entreprises de services numériques, souvent dirigées par des jeunes et des femmes, en les dotant de modèles commerciaux et de compétences commerciales et techniques.</p> | | <p>Ministère de la poste et des nouvelles technologies de l'information, Centre incubateur des PME au Niger (CIPMEN).</p> |
| <p>56. Mettre en relation les start-up et les entrepreneurs technologiques avec des partenaires potentiels, des opportunités commerciales et d'investissement.</p> | <p>56a. Diffuser l'information sur les opportunités offertes par le programme SheTrades de l'ITC pour appuyer la participation des femmes entrepreneurs à l'exposition universelle de Dubaï en 2020, en distanciel ou en présentiel, afin de leur donner une chance de présenter leur produits et services, et d'être éventuellement mises en relation avec des investisseurs et acheteurs. 56b. Porter à la connaissance des acteurs les opportunités offertes par les foires en ligne et les autres activités virtuelles de mise en relation des entreprises, des acheteurs et des investisseurs. 56c. Inciter la Maison de l'entreprise à poursuivre la démarche de coaching (« jeudis de l'entrepreneur ») des acteurs sélectionnés, notamment sur la formation aux outils de réseau. 56d. Promouvoir le codage informatique dans les différentes structures locales et sous régionales. 56e. Partager les appels à candidatures et appels d'offres sur le réseau des start-up. 56f. Inciter à alléger les appels à candidatures par les entreprises locales, en termes de garanties ou autre, pour permettre aux PME et start-up de pouvoir soumissionner.</p> | <p>Ministère de la poste et des nouvelles technologies de l'information, CIPMEN, CCIN, ITC</p> |
| <p>57. Organiser un atelier national sous les auspices de l'ITC, en relation avec les ministères concernés, pour informer le grand public des actions concrètes décidées lors des trois ateliers et tirées des résultats de l'enquête, ainsi que le Plan d'action en découlant.</p> | | <p>Ministère du commerce, de l'industrie et de l'entrepreneuriat des jeunes, Ministère de la poste et des nouvelles technologies de l'information, CCIN,</p> |
| <p><i>Mesures fiscales</i></p> | | |
| <p>58. Réduire les délais liés à l'obtention du certificat d'exonération pour les importations de matériel informatique.</p> | <p>58a. Établir un diagnostic concernant la procédure de délivrance du certificat d'exonération, sous la responsabilité de la Direction générale des douanes et la Direction générale des impôts. 58b. Procéder à des propositions d'amélioration de la procédure de délivrance des certificats d'exonération – par exemple en informant des possibilités de télé-procédures qui permettent de procéder en ligne.</p> | <p>Ministère des finances, Direction générale des douanes</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | 58c. Vulgariser la procédure en affichant en ligne son mode d'emploi, ce qui permettra aux acteurs concernés de connaître les produits concernés, ce qui est assujéti ou non, etc. | |
| 59. Réduire les frais de dédouanement sur le matériel informatique. | 59a. Organiser des séances d'information avec la Direction générale des douanes et le Ministère de la poste et des nouvelles technologies de l'information pour clarifier les réglementations en vigueur portant sur les frais de dédouanement du matériel informatique. | Ministère des finances |
| <i>Licences, qualifications et accès aux marchés</i> | | |
| 60. Réduire les délais liés aux procédures de demandes d'exportation de services de TIC auprès de l'ARCEP. | 60a. Faire connaître le site de l'Autorité de régulation de la communication électronique et de la poste (ARCEP), chargée de l'automatisation des processus entourant l'octroi des demandes d'exportation de services de TIC. 60b. Partager le lien vers le site de l'ARCEP sur les sites des autres structures (CCIN, CIPMEN, ANSI, etc.) qui sont consultés par les acteurs du secteur privé. | ARCEP |
| 61. Organiser des séances de sensibilisation sur les procédures d'octroi de la licence d'utilisation des places publiques auprès des entreprises technologiques avec la présence de l'APEIC. | 61a. Établir une procédure en ligne pour l'octroi de la licence d'entrepreneur culturel sur le site internet de l'Agence de promotion des entreprises et industries culturelles du Niger (APEIC). | APEIC |
| 62. Réduire les frais d'adhésion au Bureau nigérien du droit d'auteur pour faciliter l'accès des entreprises gérées par des jeunes. | | BNDA |
| <i>Recommandations liées aux obstacles provenant de réglementations contraignantes dans les pays étrangers</i> | | |
| <i>Mesures fiscales</i> | | |
| 63. Organiser des séances d'information pour les entreprises sur la taxation des transactions étrangères, afin d'éviter les doubles taxations. | 63a. Organiser des séances d'information sous l'égide du Ministère des finances, pour clarifier les conditions de taxation sur les transactions étrangères. 63b. Publier sur le site du Ministère des finances l'ensemble des conditions d'imposition. | Ministère de la poste et des nouvelles technologies de l'information |
| <i>Conditions d'obtention de visa pour fournir des services à l'étranger</i> | | |
| 64. Simplifier les démarches entourant l'attribution du visa pour les employés nigériens fournissant leurs services à l'étranger. | | Ministère de la poste et des nouvelles technologies de l'information |

Annexes

Annexe I Aperçu du pays



Exportations des marchandises

Importations des marchandises

PIB : \$134 B
CLASSEMENT DU PIB MONDIAL : 134^E

\$1,1 Mds

166^e plus grand exportateur au monde

-6 % ↓

entre 2014 et 2019

\$2,3 Mds

170^e plus grand exportateur au monde

-0,5 % ↓

entre 2014 et 2019

Secteurs

Produits agricoles : 83 %

- Graisses et huiles animales ou végétales **\$281 M**
- Céréales **\$219 M**
- Sucre **\$102 M**
- Pâtisseries **\$71 M**
- Racines et tubercules **\$22 M**

Produits manufacturés : 17 %

- Coton **\$65 M**
- Véhicules **\$45 M**
- Appareils mécaniques **\$11 M**
- Vêtements usagés **\$10 M**
- Avions **\$6 M**

Secteurs

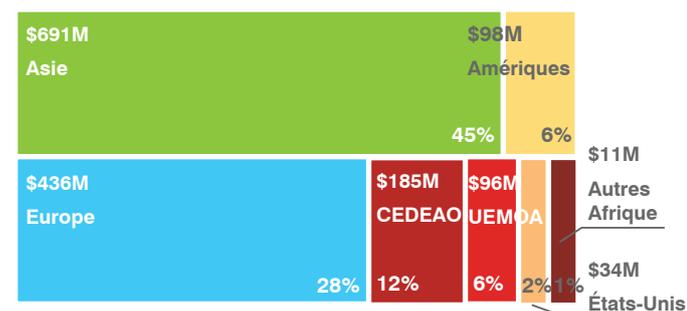
Produits agricoles : 12 %

- Céréales **\$321 M**
- Sucre **\$46 M**
- Tabac **\$43 M**
- Pâtisseries **\$38 M**
- Viande **\$4 M**

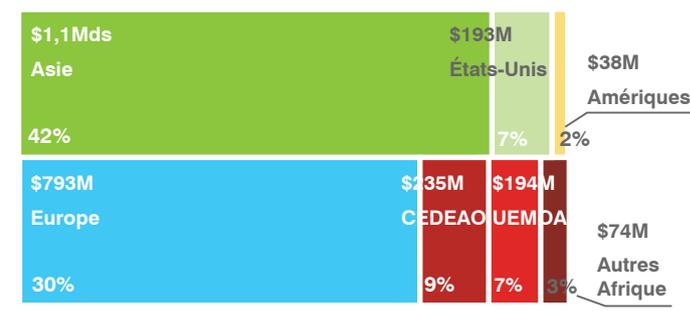
Produits manufacturés : 88 %

- Appareils mécaniques **\$317 M**
- Avions **\$296 M**
- Véhicules **\$215 M**
- Équipement électriques **\$148 M**
- Ciment **\$115 M**

Marchés



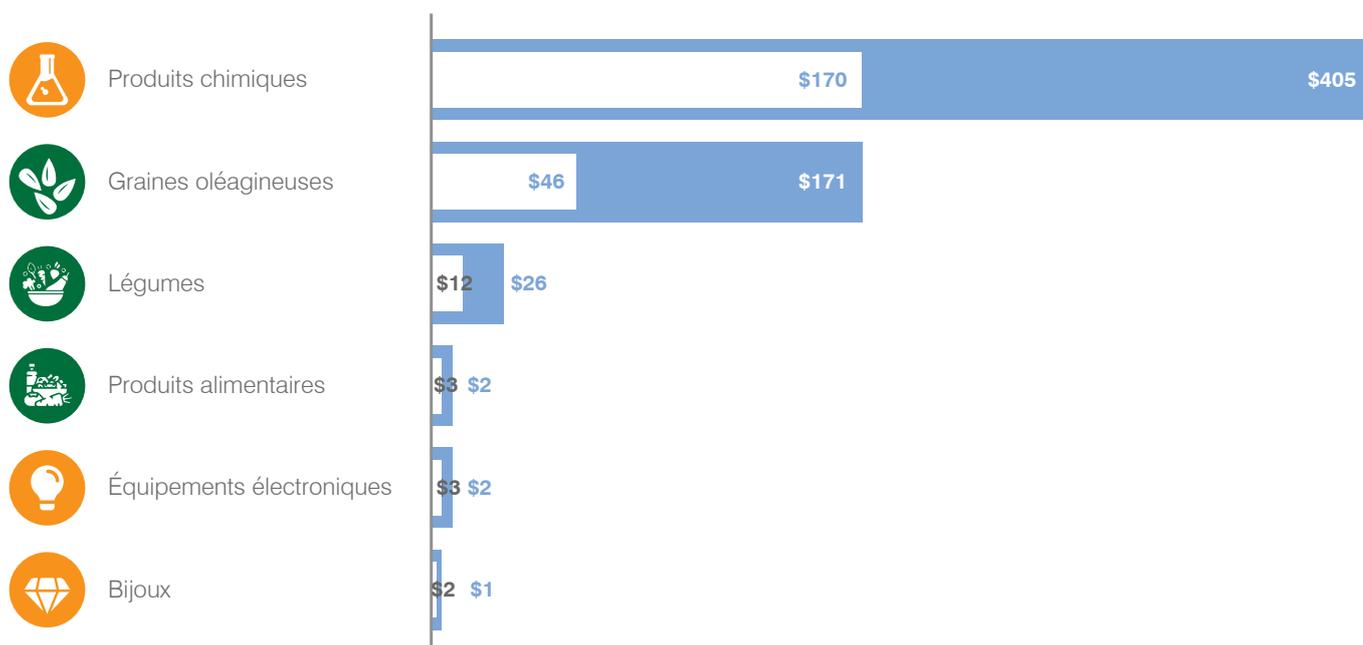
Marchés





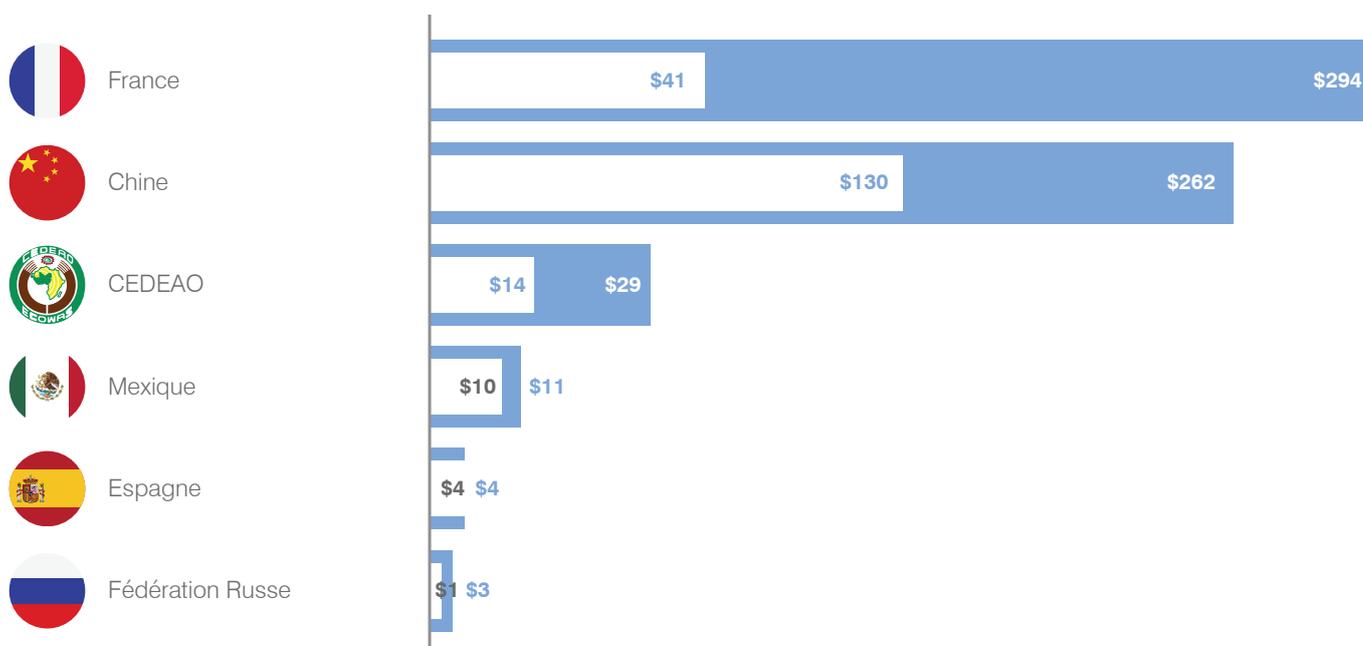
Produits ayant le plus grand potentiel d'exportation (millions)

Secteurs



Marchés ayant le plus grand potentiel d'exportation (millions)

Secteurs



■ Le potentiel d'exportation

□ Le potentiel d'exportation inexploité

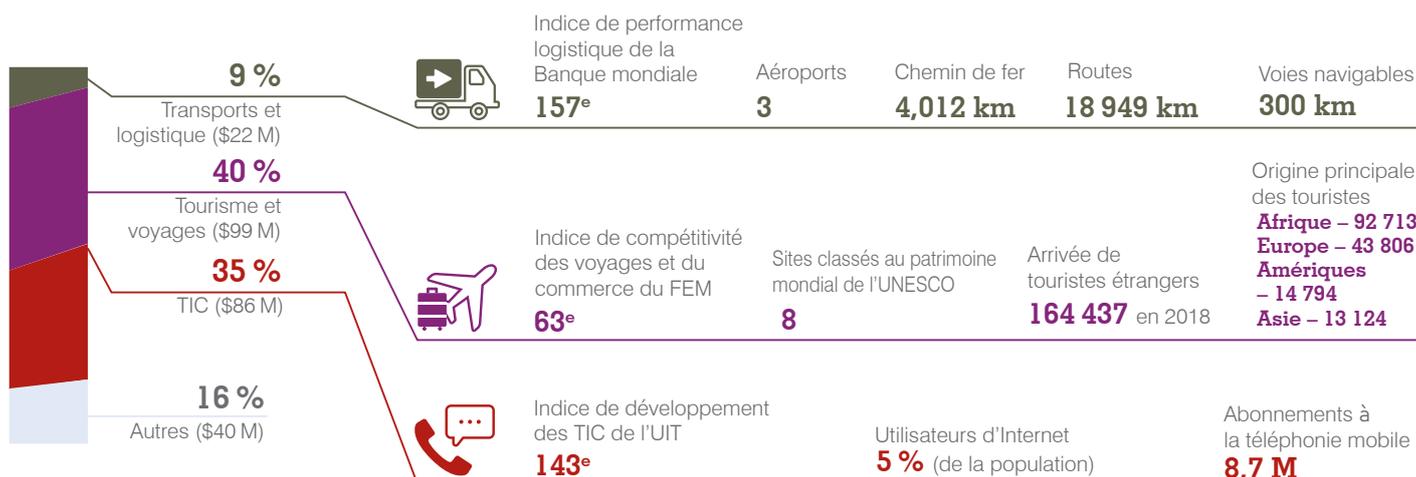


Commerce des services

Faits rapides

\$247 M Valeur exportée **38 %** du PIB en 2018 **18 %** de l'emploi

Secteurs – Transport, Tourisme, TIC et autres



Marchés

\$2 Mds UEMOA **\$100 M** Europe **\$65 M** Asie **\$16 M** Amériques

Accords commerciaux

Le **Niger** a des accords commerciaux avec **38 pays**.

■ UEMOA

Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo.

■ CEDEAO

UEMOA + Cap-Vert, Gambie, Ghana, Guinée, Libéria, Nigéria, Sierra Leone.

■ ZLECAf

CEDEAO + 39 autres pays d'Afrique.

UEMOA

Le Niger fait partie de l'**Union économique et monétaire ouest-africaine** (UEMOA) depuis sa création en 1994, avec **huit autres États africains** de l'Ouest.

CEDEAO

Le Niger fait partie de la **Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)** depuis sa création en 1975. Le bloc régional de **quinze pays** négocie actuellement un accord de libre échange avec l'Inde.

Accords récents

Le Niger a ratifié en 2019 la **Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf)** qui vise à créer un marché continental commun pour les biens et services.

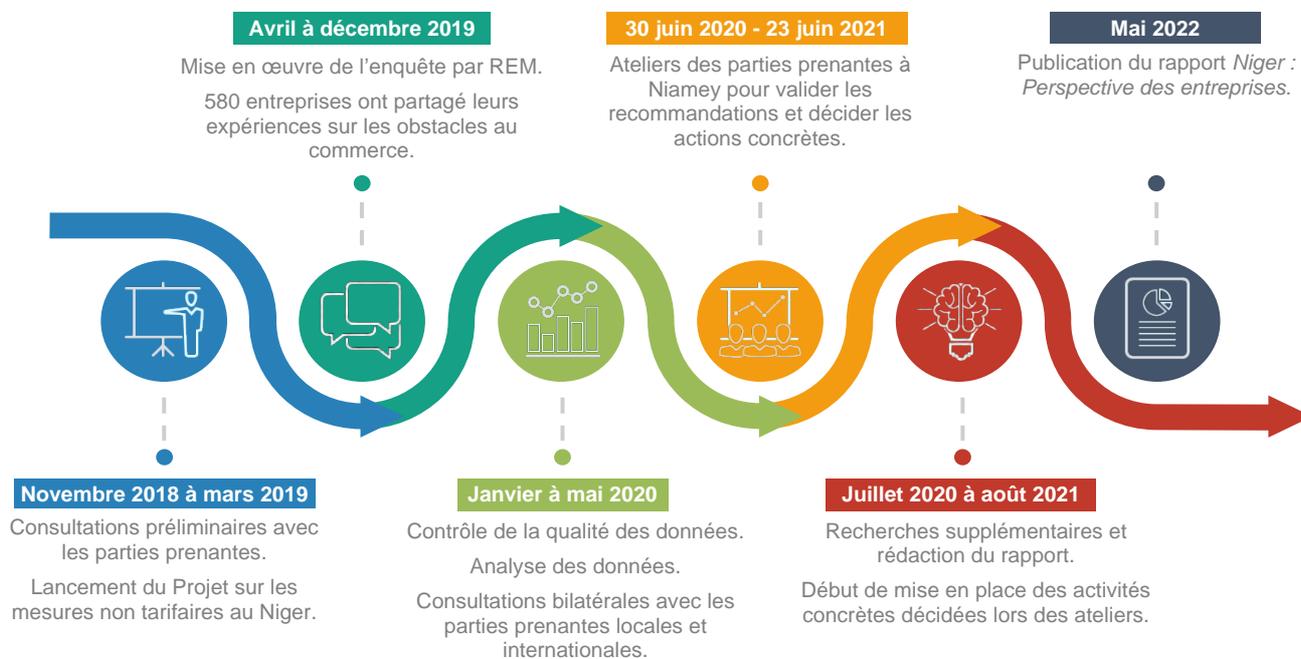
Hors CEDEAO

Le Niger bénéficie de **préférences unilatérales** dans le cadre du SPG avec **l'Australie, l'Islande, le Japon, la Suisse** et les **États-Unis**.

Annexe II Calendrier de l'enquête et des consultations avec les parties prenantes

Processus de l'enquête

Evènements



| Lancement du Projet sur les mesures non tarifaires au Niger | | 7 mars 2019 |
|---|--|---|
| Officiels | M. Sadou Seydou, Ministre du commerce et de la promotion du secteur privé M. Mallam Zaneidou Amirou, Ministre de l'industrie M. Botto Ahmet, Ministre de la culture, du tourisme et de l'artisanat | |
| Présentations | M. Hamadou Karidio, Directeur du commerce extérieur, MCPSP M. Vianney Lesaffre, ITC | |
| Participants | 80 participants | |
| Atelier de validation des recommandations – Commerce des biens #1 | | 30 juin 2020 |
| Ouverture | M. Raouf Issaka, Directeur du commerce extérieur, MCPSP Mme Ursula Hermelink, Responsable du Projet sur les mesures non tarifaires, ITC | |
| Président de séance | M. AbdoulWazir Moussa, Conseiller technique, MCPSP | |
| Présentations | M. Vianney Lesaffre, ITC – « Résultats de l'enquête de l'ITC au Niger » M. Issa Boubacar, ITC – « Obstacles clés au commerce nigérien » | |
| Institutions | 28 institutions – MCPSP, Ministère des transports, MAG/EL, Direction générale des douanes | |
| Participants | 50 participants | Actions concrètes 10 actions concrètes déterminées et validées |

| Atelier de validation des recommandations – Commerce des biens #2 | | 8 juillet 2020 | |
|---|--|--------------------------|--|
| Ouverture | M. Raouf Issaka, Directeur du commerce extérieur, MCPSP | | |
| Président de séance | M. AbdoulWazir Moussa, Conseiller technique, MCPSP | | |
| Présentations | M. Vianney Lesaffre, ITC – « Résultats de l'enquête de l'ITC au Niger » M. Issa Boubacar, ITC – « Obstacles clés au commerce nigérien » | | |
| Institutions | 40 institutions – MCPSP, Ministère des Transports, MAG/EL, Direction Générale des Douanes | | |
| Participants | 79 participants | Actions concrètes | 34 actions concrètes déterminées et validées |

| Atelier de validation des recommandations – Tourisme et voyages | | 4 décembre 2020 | |
|---|--|--------------------------|--|
| Ouverture | M. Mondher Mimouni, Chef de la Section des informations commerciales et de marché, ITC M. Ahmet Botto Ministre de la culture, du tourisme et de l'artisanat | | |
| Président de séance | M. Kadri Attawel Aboubakar, Secrétaire général assistant, Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat | | |
| Présentations | M. Vianney Lesaffre, ITC – « Résultats de l'enquête de l'ITC au Niger » M. Issa Boubacar, ITC – « Obstacles clés au commerce nigérien » | | |
| Institutions | 18 institutions – Ministère de la culture, du tourisme et de l'artisanat, MCPSP, Ministère des transports | | |
| Participants | 26 participants | Actions concrètes | 27 actions concrètes déterminées et validées |

| Atelier de validation des recommandations – Technologies de l'information et de la communication | | 18 mars 2020 | |
|--|---|--------------------------|--|
| Ouverture | M. Mondher Mimouni, Chef de la Section des informations commerciales et de marché, ITC M. Laouali Labo, Ambassadeur à la Mission permanente du Niger auprès de l'ONUG, l'ONUUV et l'OMC M. Mohamed Boucha, Ministère de la poste et des nouvelles technologies de l'information | | |
| Président de séance | M. Maman Lawan Nafiou, Directeur des technologies de l'information, MPNTI | | |
| Présentations | M. Vianney Lesaffre, ITC – « Résultats de l'enquête de l'ITC au Niger » M. Issa Boubacar, ITC – « Obstacles clés au commerce nigérien » M. Martin Labbe, ITC – « Bonnes pratiques dans le secteur des TIC dans la CEDEAO » | | |
| Institutions | 28 institutions – MPNTI, MCPSP, CIPMEN, D.U.E, INS | | |
| Participants | 45 participants | Actions concrètes | 26 actions concrètes déterminées et validées |

| Atelier de validation des recommandations – Transports et logistique | | 23 juin 2020 | |
|--|--|--------------------------|--|
| Ouverture | M. Attaoulahi Zakaouanou, Secrétaire général, Ministère des transports M. Mondher Mimouni, Chef de la Section des informations commerciales et de marché, ITC | | |
| Président de séance | M. Dan Issa Samaïla, Directeur des transports routiers, Ministère des transports | | |
| Présentations | M. Vianney Lesaffre, ITC – « Résultats de l'enquête de l'ITC au Niger » M. Issa Boubacar, ITC – « Obstacles clés au commerce nigérien » Mme Luisa Rodriguez, CNUCED – « Corridors et chaînes de valeurs régionales » M. Patrick Phillip, IRU – « Directives IRU-BM sur le transport routier » | | |
| Institutions | 28 institutions – MCIEJ, Ministère des transports, CNUT, ARST, ANISER | | |
| Participants | 56 participants | Actions concrètes | 26 actions concrètes déterminées et validées |

Annexe III Méthodologie de l'enquête

Enquêtes sur les obstacles au commerce : méthodologie globale

Depuis 2010¹, l'ITC a réalisé des enquêtes à grande échelle au niveau des entreprises sur les mesures non tarifaires contraignantes et les obstacles commerciaux connexes (ci après, enquêtes MNT) dans plus de 70 pays sur tous les continents². Le principal objectif des enquêtes sur les obstacles au commerce est de saisir comment les entreprises perçoivent les MNT contraignantes et les autres obstacles au commerce à un niveau détaillé – par produit et par pays partenaire.

Toutes les enquêtes sont basées sur une méthodologie globale composée d'une partie principale et d'une partie spécifique au pays. La partie centrale de la méthodologie d'enquête sur les obstacles au commerce décrite dans cette annexe est identique dans tous les pays de l'enquête, ce qui permet des analyses et des comparaisons entre pays. La partie spécifique au pays de l'enquête permet une flexibilité pour répondre aux exigences et aux besoins spécifiques de chaque pays participant.

Le rôle croissant des mesures non tarifaires dans le commerce

Pendant plusieurs décennies, la libéralisation du commerce a été utilisée comme un outil de développement fondé sur la preuve que les avantages profitent aux pays activement engagés dans le commerce mondial. Les négociations commerciales multilatérales, régionales et bilatérales, ainsi que les concessions non réciproques, ont conduit à une réduction remarquable de la protection tarifaire moyenne mondiale. Avec des conditions d'accès au marché favorables, le commerce international a atteint des niveaux jamais vus auparavant, augmentant le bien-être général et le niveau de vie.

L'utilisation abusive des MNT peut nuire à l'impact de la baisse des tarifs. L'utilisation rationnelle des MNT pour assurer la santé des consommateurs, préserver l'environnement et sauvegarder la sécurité nationale est légitime. Cependant, les données suggèrent que les pays ont recours aux MNT comme mécanismes alternatifs pour protéger les industries nationales. Les MNT ont été négociées dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) depuis le Tokyo Round (1973-1979), et sont de plus en plus traitées dans les accords commerciaux régionaux et bilatéraux. De nombreux praticiens considèrent qu'ils ont dépassé les tarifs en raison de leur effet d'entrave au commerce.

Les MNT ont un impact particulier sur les exportateurs et les importateurs des pays en développement et des pays les moins avancés (PMA) qui sont aux prises avec des exigences complexes. Les entreprises de ces pays ont souvent une infrastructure commerciale intérieure inadéquate et se heurtent à des obstacles administratifs. Les MNT qui ne seraient normalement pas considérées comme très restrictives peuvent représenter un fardeau majeur pour les PMA. En outre, le manque de services d'appui à l'exportation et l'accès insuffisant aux informations sur les MNT entravent la compétitivité internationale des entreprises. En conséquence, tant les MNT appliquées par les pays partenaires que les charges nationales ont un impact sur l'accès aux marchés et empêchent les entreprises de saisir les opportunités commerciales créées par la mondialisation.

L'enquête sur les services

Afin de faire connaître les préoccupations des fournisseurs de services, l'ITC a récemment mis au point une méthodologie permettant de saisir les obstacles au commerce également dans certains secteurs de services, notamment les TIC, les transports et la logistique, ainsi que les voyages et le tourisme.

L'enquête de l'ITC auprès des entreprises sur les obstacles au commerce des services permet d'identifier les obstacles au commerce au niveau de l'activité de service spécifique, du mode de fourniture et du pays partenaire impliqué, et permet ainsi de mieux comprendre les difficultés rencontrées par les fournisseurs de services accédant aux chaînes de valeur internationales. En outre, l'enquête permet d'explorer les synergies entre le commerce des biens et celui des services grâce à la cartographie des principales industries fournies par l'exportateur de services et des intrants étrangers (biens et services) nécessaires pour mener les opérations d'exportation de services.

Aperçu des recherches et évaluations précédentes

Dans la littérature, différentes méthodes ont été utilisées pour évaluer les effets des MNT. Une approche précoce a utilisé un concept d'incidence avec des ratios de couverture des MNT. Ces études reposent sur de vastes bases de données répertoriant les MNT par produit et par pays d'application. La plus grande base de données des MNT officielles déclarées par les gouvernements était le système d'analyse et d'information sur le commerce publié par la Conférence des Nations Unies sur

¹ Les travaux ont commencé en 2006, lorsque le Secrétaire général de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) a créé le Groupe de personnalités éminentes sur les obstacles non tarifaires (MNT). Le principal objectif du groupe était de discuter de la définition, de la classification, de la collecte et de la quantification des obstacles non tarifaires – pour identifier les besoins en données et par conséquent faire progresser la compréhension des MNT et de leur impact sur le commerce. Pour mener à bien le travail technique du groupe, une équipe d'appui multi-agences a été mise en place. Depuis lors, l'ITC fait progresser les travaux sur les MNT dans trois directions. Premièrement, l'ITC a contribué à la classification internationale des mesures non tarifaires (classification MNT) qui a été finalisée en novembre 2009 et mise à jour en 2012. Deuxièmement, l'ITC mène des enquêtes sur les MNT dans les pays en développement en utilisant la classification MNT. Troisièmement, l'ITC, la CNUCED et la Banque mondiale collectent et cataloguent conjointement les réglementations officielles sur les MNT appliquées par les marchés d'importation (développés et en développement). Cela donne une image complète des MNT dans la mesure où les réglementations officielles servent de base à l'analyse et les enquêtes identifient l'impact des mesures sur les entreprises et par conséquent sur le commerce international.

² Des enquêtes pilotes sur les MNT ont été menées en coopération avec la CNUCED en 2008 et 2009 au Brésil, au Chili, en Inde, en Ouganda, aux Philippines, en Thaïlande et en Tunisie. Les enquêtes pilotes ont fourni une multitude de matériaux permettant une amélioration significative à la fois de la classification des MNT et de la méthodologie d'enquête sur les MNT. Depuis lors, l'ITC a mis en œuvre des enquêtes sur les MNT basées sur la nouvelle méthodologie dans plus de 70 pays.

le commerce et le développement (CNUCED), mais les données sont incomplètes et mises à jour de manière irrégulière.

Dans le cadre d'un effort multi-agences, l'ITC, la CNUCED et la Banque mondiale collectent des données pour une base de données mondiale sur les MNT, en mettant l'accent sur les obstacles techniques au commerce et les normes sanitaires et phytosanitaires. L'outil *Market Access Map* (Carte d'accès au marché) de l'ITC contient des informations sur les MNT. Cependant, aussi complète que soit la base de données, elle révèle peu de choses sur l'impact des MNT sur le secteur des entreprises et ne fournit pas d'information sur les obstacles procéduraux (OP) connexes.

Portée et champ d'application des enquêtes sur les obstacles au commerce

L'objectif des enquêtes sur les obstacles au commerce nécessite un échantillon représentatif permettant l'extrapolation du résultat de l'enquête au niveau national. Pour atteindre cet objectif, l'enquête sur les obstacles au commerce couvre au moins 90 % de la valeur totale des exportations de chaque pays participant (hors minerais et armes). L'économie est divisée en 13 secteurs, et tous les secteurs représentant plus de 2 % des exportations totales sont inclus dans l'enquête.

Les secteurs de l'enquête sur les obstacles au commerce sont définis comme suit :

1. Aliments frais et produits agroalimentaires bruts
2. Produits alimentaires transformés et agroalimentaires
3. Bois, produits du bois et papier
4. Fibres, tissus et textiles
5. Produits chimiques
6. Cuir
7. Métaux et autres produits manufacturés de base
8. Machines non électriques
9. Informatique, télécommunications et électronique grand public
10. Composants électroniques
11. Matériel de transport
12. Vêtements
13. Fabrications diverses

Les entreprises qui vendent des armes et des minerais sont exclues. L'exportation de minerais n'est généralement pas soumise à des barrières commerciales en raison d'une forte demande et de la spécificité de ces échanges réalisés par les grandes entreprises multinationales. L'exportation d'armes n'entre pas dans le cadre des activités de l'ITC.

Les enquêtes sur les obstacles au commerce couvrent les entreprises qui exportent et importent des marchandises. Elles incluent des entreprises spécialisées dans les processus et les services d'exportation et d'importation, telles que les agents, les courtiers et les transitaires (appelés collectivement « agents commerciaux »). Ces entreprises peuvent être considérées comme des sociétés de services car elles fournissent des services de logistique commerciale. Les réponses fournies par les agents commerciaux sont dans la plupart des cas analysées séparément des réponses des entreprises qui exportent leurs propres produits.

En ce qui concerne le volet services, aux fins de l'enquête, l'économie de services a été divisée en 10 grands groupes. Les secteurs et sous-secteurs de services inclus dans ces groupes peuvent être associés à des catégories correspondantes de différents systèmes de classification des services internationaux (parmi lesquels MTN.GNS / w / 120, EBOPS 2010, ISIC version 4, CPC version 2.1, NACE v. 2, NAICS, SIC). La classification de l'ITC vise à créer des groupes qui répondent le mieux possible à l'objectif de l'enquête (par exemple, en regroupant des fournisseurs de services qui interagissent

souvent les uns avec les autres même s'ils appartiennent à des catégories différentes) et à renforcer la signification économique de l'analyse résultante.

Jusqu'à présent, l'ITC a conçu la méthodologie d'enquête pour trois principaux groupes de services :

- Services de technologie de l'information et de la communication (TIC).
- Services de transports et de logistique.
- Services de voyages et de tourisme.

Chaque groupe de services a été défini par un ensemble d'acteurs principaux et d'activités de services fournies par ces acteurs.

Les enquêtes sur les obstacles au commerce couvrent les entreprises légalement enregistrées, de toutes tailles et tous types de propriété. Selon la taille du pays et la géographie, entre une et quatre régions géographiques à forte concentration d'activités économiques (nombre élevé d'entreprises) sont incluses dans l'échantillon.

Approche en deux étapes

Les représentants des entreprises interrogées, généralement des spécialistes de l'exportation / importation ou des cadres supérieurs, sont invités à signaler les problèmes liés au commerce rencontrés par leur entreprise au cours de l'année précédente, représentant un obstacle sérieux à leurs activités. Pour identifier les entreprises confrontées à des réglementations contraignantes, le processus d'enquête consiste en des entretiens téléphoniques avec toutes les entreprises de l'échantillon (étape 1) et des entretiens en face-à-face avec les entreprises qui ont signalé des difficultés avec les réglementations lors des entretiens téléphoniques (étape 2).

Étape 1 : Entretiens téléphoniques

La première étape consiste en de courts entretiens téléphoniques. Les enquêteurs demandent aux répondants d'identifier le principal secteur d'activité de leur entreprise et la direction du commerce (exportation ou importation). Ils s'enquêtent ensuite si l'entreprise est confrontée à des réglementations contraignantes. Si l'entreprise ne signale aucun problème avec les réglementations, l'entretien prend fin. L'entreprise qui signale des difficultés avec les réglementations est invitée à participer à un entretien approfondi en face-à-face.

Étape 2 : Entretiens en face-à-face

Les entretiens de la deuxième étape sont nécessaires pour obtenir tous les détails des réglementations contraignantes et des autres obstacles au niveau du produit et du pays partenaire. Ces entretiens sont menés en face-à-face en raison de la complexité des questions liées aux obstacles. Les interactions directes avec des enquêteurs expérimentés permettent de garantir que les répondants des entreprises comprennent correctement le but et la couverture de l'enquête, et classent avec précision leurs réponses en fonction de catégories prédéfinies.

Le questionnaire utilisé pour structurer les entretiens en face-à-face se compose de trois parties principales. La première partie couvre les caractéristiques des entreprises : nombre d'employés, chiffre d'affaires et part des exportations dans les ventes totales, que l'entreprise exporte ses propres produits ou représente un agent commercial fournissant des services d'exportation aux producteurs nationaux.

La deuxième partie est consacrée aux activités d'exportation et d'importation de l'entreprise, avec tous les produits commerciaux et pays partenaires enregistrés. Au cours de ce

processus, l'enquêteur identifie également tous les produits concernés par des réglementations contraignantes et les pays appliquant ces réglementations.

Au cours de la troisième partie de l'entretien, chaque problème est enregistré en détail. Un enquêteur formé aide les répondants à identifier les réglementations pertinentes imposées par le gouvernement, les produits concernés, le pays partenaire exportant ou important ces produits, et le pays appliquant la réglementation (partenaire, pays de transit ou d'origine).

Chaque mesure contraignante (réglementation) est classée selon la classification des MNT, une taxonomie internationale des MNT, composée de plus de 200 mesures spécifiques regroupées en 16 catégories (voir l'annexe II) ou selon la classification des mesures réglementaires pour les services. La classification des MNT est au cœur de l'enquête, ce qui permet d'appliquer une approche uniforme et systématique pour enregistrer et analyser les MNT contraignantes dans les pays ayant des politiques commerciales et des approches idiosyncratiques des MNT.

Le questionnaire en face-à-face saisit le type de mesure réglementaire contraignante et la nature du problème (ce que l'on appelle obstacle procédural, ou OP, qui décrit en quoi les mesures représentent un obstacle), le lieu où l'obstacle est érigé, et les agences impliquées, le cas échéant. Par exemple, un pays importateur peut exiger la fumigation des conteneurs (MNT appliquée par le pays partenaire), mais les installations de fumigation sont coûteuses dans le pays exportateur, ce qui entraîne une augmentation significative des coûts d'exportation pour l'entreprise (OP situées dans le pays d'origine). Les entreprises peuvent également signaler des problèmes généraux sans rapport avec aucune réglementation, mais qui affectent néanmoins leurs exportations ou leurs importations, comme la corruption et le manque ou l'insuffisance des infrastructures d'exportation. Ces problèmes sont appelés problèmes liés à l'environnement des affaires (voir l'annexe III).

Partenariat avec une société d'enquête locale

Un partenaire local sélectionné dans le cadre d'un appel d'offres effectue les entretiens téléphoniques et les entretiens en face-à-face. Le partenaire est généralement une entreprise spécialisée dans les enquêtes. La plupart des enquêtes sur les obstacles au commerce sont menées dans les langues locales. Les entretiens téléphoniques sont enregistrés soit par un système d'entretien téléphonique assisté par ordinateur, soit des feuilles de calcul informatisées, soit encore sous forme de notes manuscrites. Les entretiens en face-à-face sont initialement menés par les enquêteurs à l'aide de questionnaires imprimés, qui sont ensuite numérisés par l'entreprise partenaire à l'aide d'un système basé sur des feuilles de calcul développé par l'ITC.

Le cabinet REM a mis en œuvre l'enquête au Niger pour le compte et sous la direction de l'ITC.

Discussions ouvertes

Lors des enquêtes auprès des entreprises et de la préparation du rapport, des discussions ouvertes ont lieu avec des experts nationaux et des parties prenantes, par exemple des institutions d'appui aux entreprises et des associations sectorielles ou d'exportation. Ces discussions fournissent des informations supplémentaires, des contrôles de la qualité et la validation des résultats de l'enquête sur les obstacles au commerce. Les participants passent en revue les principaux résultats de l'enquête sur les obstacles au commerce, aident à expliquer les raisons de la prévalence des problèmes, et proposent des solutions possibles.

Confidentialité

L'enquête sur les obstacles au commerce est confidentielle. La confidentialité des données est primordiale pour garantir le plus haut degré de participation, d'intégrité et de confiance dans la qualité des données. Les données sur papier et transcrites électroniquement sont transmises à ITC à la fin de l'enquête.

Technique d'échantillonnage

La sélection des entreprises pour les entretiens téléphoniques de l'enquête sur les obstacles au commerce est basée un échantillonnage aléatoire stratifié. Dans ce cadre, toutes les unités de population sont d'abord regroupées en groupes homogènes (« strates »), selon des caractéristiques prédéfinies, choisies pour être liées aux principales variables étudiées. Dans les enquêtes sur les obstacles au commerce, les entreprises sont stratifiées par secteur, car le type et l'incidence des mesures réglementaires sont souvent spécifiques aux produits. Ensuite, des échantillons aléatoires simples sont sélectionnés dans chaque secteur.

Les enquêtes sur les obstacles au commerce visent à être représentatives au niveau national. Un nombre suffisamment important d'entreprises doit être interrogé dans chaque secteur d'exportation pour s'assurer que la part des entreprises confrontées à des réglementations contraignantes est correctement estimée et peut être extrapolée à l'ensemble du secteur. Pour atteindre cet objectif, une taille d'échantillon pour les entretiens téléphoniques avec les entreprises exportatrices est déterminée indépendamment pour chaque secteur d'exportation.³

Pour les entreprises importatrices, la taille de l'échantillon est définie au niveau du pays. La taille de l'échantillon des

³ La taille de l'échantillon dépend du nombre d'entreprises exportatrices par secteur et des hypothèses concernant la part des entreprises exportatrices concernées par les MNT dans la population réelle de ce secteur. Le calcul de la taille d'un échantillon sera basé sur l'équation ci-dessous pour donner un échantillon représentatif des proportions dans de grandes populations (basé sur l'hypothèse d'une distribution normale).

$$n = \frac{t^2 * p(1-p) * N}{d^2 * N + t^2 * p(1-p)}$$

Où n_o : Taille de l'échantillon pour les grandes populations

t : Pour la marge d'erreur sélectionnée (d). Dans le cas de l'enquête sur les obstacles au commerce, l'intervalle de confiance à 95 % est accepté, la valeur t est donc de 1,96.

p : Proportion estimée d'un attribut présent dans la population. Dans le cas de l'enquête sur les obstacles au commerce, c'est une proportion d'entreprises qui subissent des réglementations contraignantes. Comme cette proportion n'est pas connue avant l'enquête, l'estimation la plus prudente conduisant à une grande taille d'échantillon est utilisée, soit $p = 0,5$.

d : Marge d'erreur acceptable pour la proportion estimée. En d'autres termes, une marge d'erreur que le chercheur est prêt à accepter. Dans le cas de l'enquête sur les obstacles au commerce, $d = 0,1$.

Source : Cochran, W. G. 1963. *Sampling Techniques*, 2^e éd., New York : John Wiley and Sons, Inc.

entreprises importatrices peut être inférieure à la taille de l'échantillon des exportateurs, principalement pour deux raisons.

Premièrement, les entreprises exportatrices interrogées sont souvent des intermédiaires d'importation, et fournissent des rapports sur leurs expériences des mesures réglementaires en tant qu'exportateurs et importateurs. Deuxièmement, les problèmes rencontrés par les entreprises importatrices sont généralement liés aux réglementations nationales exigées par leur pays d'origine. Même avec une petite taille d'échantillon pour les entreprises importatrices, l'effort est fait pour obtenir un échantillon représentatif par secteur d'importation et par taille des entreprises.

Les entreprises exportatrices rencontrent des difficultés avec les réglementations nationales et les réglementations appliquées par les pays partenaires qui importent leurs produits. Bien que la taille de l'échantillon ne soit pas stratifiée en fonction des destinations d'exportation des entreprises, une grande taille d'échantillon permet une bonne sélection de rapports liés à divers marchés d'exportation (réglementations appliquées par les pays partenaires). Étant donné sa conception, les grands partenaires commerciaux sont plus souvent mentionnés au cours de l'enquête car il est plus probable que l'entreprise choisie au hasard exporte vers l'un des principaux pays importateurs.

La taille de l'échantillon pour les entretiens en face-à-face dépend des résultats des entretiens téléphoniques.

Taille moyenne de l'échantillon

Le nombre d'entretiens téléphoniques terminés avec succès peut varier de 150 à 1 000, suivis de 150 à 300 entretiens en face-à-face avec des entreprises exportatrices et importatrices. Le nombre d'entretiens téléphoniques dépend principalement de la taille et de la structure de l'économie, de la disponibilité et de la qualité du répertoire d'entreprises, et du taux de réponse. La taille de l'échantillon pour les entretiens en face-à-face dépend du nombre d'entreprises concernées et de leur volonté de participer.

Registre des entreprises du Niger

Avant l'enquête, l'ITC a établi un registre de plus de 7 000 exportateurs et/ou importateurs actifs au Niger, contenant des informations sur le type de produits importés ou exportés, ainsi que les coordonnées des entreprises. Ce registre a été utilisé pour calculer la taille de l'échantillon et contacter les entreprises pour des entretiens.

Analyse des données d'enquête

L'analyse des données de l'enquête consiste à construire des statistiques de fréquence et de couverture selon plusieurs dimensions, notamment par produit et par secteur, par MNT et leurs principales catégories (par exemple, mesures techniques, mesures de contrôle des quantités), et selon diverses caractéristiques des entreprises interrogées (par exemple, taille et degré de propriété étrangère).

Les statistiques de fréquence et de couverture sont basées sur des « cas ». Un cas est l'unité de données la plus désagrégée de l'enquête sur les obstacles au commerce. Par construction, chaque entreprise participant à un entretien en face-à-face rapporte au moins un cas de mesure réglementaire contraignante et, le cas échéant, des OP et des problèmes liés à l'environnement des affaires.

Chaque cas de chaque entreprise consiste en une mesure réglementaire (par exemple, une réglementation imposée par le

gouvernement, comme un certificat sanitaire et phytosanitaire), un produit concerné par cette mesure et un pays partenaire appliquant la mesure considérée. Par exemple, s'il y a trois produits concernés par la même mesure appliquée par le même pays partenaire et déclarée par une entreprise, les résultats décomptent trois cas. Si deux entreprises différentes signalent le même problème, cela compte comme deux cas.

Le scénario dans lequel plusieurs pays partenaires appliquent le même type de mesure est enregistré comme plusieurs cas. Les détails de chaque cas (par exemple, le nom de la réglementation gouvernementale et sa rigueur) peuvent varier, car les réglementations imposées par différents pays sont susceptibles de différer. Cependant, si le pays d'origine des entreprises interrogées applique une mesure réglementaire à un produit exporté par une entreprise vers plusieurs pays, le scénario sera enregistré comme un seul cas de mesure réglementaire contraignante. Lorsqu'une entreprise interrogée exporte et importe, et signale des cas liés aux deux activités, elle est incluse deux fois dans l'analyse – une fois pour l'analyse des exportations et une fois pour l'analyse des importations. La distinction est résumée dans le tableau ci-dessous.

Dimensions d'un cas

| Dimension | Pays appliquant la mesure | |
|--|---|-------------------------------------|
| | Pays d'origine (où l'enquête est menée) | Pays partenaires et pays de transit |
| Société déclarante | | |
| Produit ou service concerné | | |
| Code SH à 6 chiffres ou ligne tarifaire nationale | | |
| MNT appliquée ou mesure réglementaire pour les services | | |
| Code au niveau de la mesure de la classification MNT ou de la classification des mesures pour les services | | |

Les cas d'OP et les problèmes avec l'environnement des affaires sont comptés de la même manière que les cas d'obstacles réglementaires. Les statistiques sont fournies séparément des mesures réglementaires, même si dans certains cas elles sont étroitement liées. Par exemple, des retards peuvent être causés par les exigences d'inspection avant expédition. Étant donné que de nombreux OP et problèmes liés à l'environnement des affaires ne sont pas spécifiques au produit, les statistiques sont construites selon deux dimensions : le type d'obstacle et le pays où ils surviennent, ainsi que les agences impliquées.

Renforcer les capacités locales

Les enquêtes sur les obstacles au commerce renforcent les capacités nationales en transmettant des compétences et des connaissances à une entreprise partenaire locale. L'ITC ne met pas en œuvre les enquêtes sur les obstacles au commerce, mais guide et appuie la société d'enquête locale et les experts.

Avant le début de l'enquête sur les obstacles au commerce, l'entreprise partenaire locale, y compris les chefs de projet et les

enquêteurs, est entièrement formée aux différents aspects des obstacles réglementaires, à la classification internationale des MNT, à la classification des mesures réglementaires pour les services, et à la méthodologie d'enquête de l'ITC sur les obstacles au commerce. Les représentants de l'ITC restent dans le pays pour le lancement de l'enquête et les entretiens initiaux, et restent en contact avec le partenaire local pendant toute la durée de l'enquête, généralement environ six mois, pour garantir une mise en œuvre de haute qualité. Les experts de l'ITC suivent de près le travail de l'entreprise partenaire et fournissent des commentaires réguliers sur la qualité des données recueillies (y compris les classifications) et le déploiement général de l'enquête, ce qui aide le partenaire local à surmonter d'éventuels problèmes.

L'ITC aide également à construire un registre des entreprises (liste des entreprises exportatrices et importatrices avec leurs coordonnées), qui reste à la disposition de la société menant l'enquête et des parties prenantes nationales. Le registre des entreprises est un élément essentiel de toute enquête au niveau des entreprises, mais il est malheureusement souvent indisponible, même dans les pays en développement plus avancés.

L'ITC investit beaucoup de temps, d'efforts et de ressources dans la construction d'un registre national des entreprises exportatrices et importatrices. Les premières informations sont obtenues avec l'aide des autorités nationales et d'autres parties prenantes (par exemple, des associations sectorielles). Dans les cas où elles ne sont pas disponibles auprès de sources gouvernementales ou d'une association sectorielle, l'ITC achète des informations à des sociétés tierces et, dans certains cas, les numérise à partir de sources imprimées. Les informations provenant de diverses sources sont ensuite traitées et fusionnées dans une liste complète des entreprises exportatrices et importatrices.

Une fois l'enquête sur les obstacles au commerce terminée, l'entreprise partenaire locale est pleinement capable de mettre en œuvre de manière indépendante une enquête de suivi ou d'autres enquêtes au niveau de l'entreprise, car elle est équipée du registre des entreprises et formée à la méthodologie d'enquête, ainsi qu'au commerce et aux problèmes liés aux MNT.

Mises en garde

Tous les efforts sont faits pour assurer la représentativité et la haute qualité des résultats de l'enquête sur les obstacles au commerce, mais plusieurs mises en garde doivent être gardées à l'esprit.

Premièrement, les enquêtes sur les obstacles au commerce génèrent des données de perception, car les répondants sont invités à signaler des réglementations contraignantes qui

représentent, à leurs yeux, un obstacle sérieux à leurs exportations ou importations. Les répondants peuvent avoir différentes échelles pour juger de ce qui constitue un obstacle. Les différences peuvent encore s'intensifier lorsque les résultats des enquêtes sont comparés entre les pays, en raison de différences culturelles, politiques, sociales, économiques et linguistiques. Une certaine incohérence peut apparaître parmi les enquêteurs. Par exemple, ils sont liés à la mise en correspondance des mesures déclarées avec les codes de la classification des MNT en raison de la nature complexe et idiosyncratique des mesures réglementaires.

Deuxièmement, dans de nombreux pays, un registre des entreprises systématique et couvrant tous les secteurs n'est pas disponible ou incomplet. En conséquence, il peut être difficile d'assurer un échantillonnage aléatoire dans chaque secteur et un taux de participation suffisant dans les petits secteurs. Chaque fois que c'est le cas, les limites de l'enquête sur les obstacles au commerce sont explicitement mentionnées dans le rapport correspondant.

Enfin, il est probable que certains types d'obstacle réglementaire soient inconnus des sociétés exportatrices et importatrices. Par exemple, les exportateurs peuvent ne pas connaître les contraintes du côté de la demande derrière les frontières. Un exemple est celui des campagnes faisant la promotion des chaînes d'achat locales ou de circuits courts. La portée de l'enquête sur les obstacles au commerce est limitée aux sociétés opérant légalement et n'inclut pas le commerce non enregistré, comme les navettes des revendeurs.

Suivi de l'enquête de l'ITC sur les obstacles au commerce

Les résultats de chaque enquête de l'ITC sur les obstacles au commerce sont présentés lors d'ateliers de validation des recommandations avec les parties prenantes. Ces ateliers rassemblent pour chaque secteur les institutions gouvernementales concernées, des experts, des entreprises, des donateurs, et des organisations non gouvernementales (ONG). Ce procédé favorise le dialogue sur les questions relatives aux MNT et aide à identifier les solutions possibles aux problèmes rencontrés par les entreprises exportatrices et importatrices.

Les résultats des enquêtes sur les obstacles au commerce servent d'outil de diagnostic pour identifier et résoudre les problèmes prédominants. Ces problèmes peuvent être résolus aux niveaux national ou international. Les résultats des enquêtes sur les obstacles au commerce peuvent également servir de base à la conception de projets visant à relever les défis identifiés et à appuyer les activités de collecte de fonds.

Annexe IV Classifications réglementaires

IV.1 Classification des mesures non tarifaires pour le commerce des marchandises

Les pays importateurs sont très idiosyncratiques dans la manière dont ils appliquent les mesures non tarifaires (MNT). Aussi, une taxonomie internationale des MNT s'est révélée nécessaire, préparée par l'Équipe d'appui multi-agences, un groupe d'experts techniques issus de huit organisations internationales, dont l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), le Fonds monétaire international (FMI), le Centre du commerce international (ITC), l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE), la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), la Banque mondiale et l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Elle est utilisée pour collecter, classer, analyser et diffuser des informations sur les MNT, reçues de sources officielles telles que les réglementations gouvernementales.

Dans le cadre des enquêtes sur les MNT à grande échelle effectuées auprès des entreprises, l'ITC utilise une version simplifiée de cette classification internationale.

La classification MNT des enquêtes différencie les mesures selon 16 chapitres (désignés par des lettres alphabétiques, voir ci-dessous), chacun comprenant des sous-chapitres (désignés par deux lettres) et les mesures individuelles (désignées par deux lettres et un chiffre). Les aperçus suivants décrivent le contenu de chacun des 16 chapitres.

Chapitre A – Mesures techniques

Exigences relatives au produit qui sont juridiquement contraignantes et fixées par le pays importateur. Elles définissent les caractéristiques du produit, les spécifications techniques d'un produit ou le processus de production et le traitement de post-production, et comprennent les dispositions administratives applicables dont le respect est obligatoire. Les exigences techniques comprennent des mesures sanitaires et phytosanitaires, qui sont généralement mises en œuvre pour protéger la vie et la santé humaine, animale et végétale.

Chapitre B – Évaluation de la conformité

Mesures déterminant si un produit ou un processus est conforme aux exigences techniques spécifiées au chapitre A. Ce chapitre comprend des procédures de contrôle, d'inspection et d'approbation – telles que les essais, l'inspection, la certification et la traçabilité – qui confirment et contrôlent qu'un produit satisfait aux exigences techniques et aux normes obligatoires imposées par le pays importateur, par exemple pour protéger la santé et la sécurité des consommateurs.

Chapitre C – Inspection avant expédition et autres formalités

Pratiques de contrôle, de consignation, de suivi et de contrôle de l'expédition des marchandises avant ou à l'entrée dans le pays de destination.

Chapitre D – Redevances, taxes et autres mesures paratarifaires

Mesures autres que les droits de douane qui augmentent le coût des importations d'une manière similaire, c'est-à-dire d'un pourcentage fixe ou d'un montant fixe. Elles sont également appelées mesures paratarifaires. Les surtaxes douanières et les taxes générales de vente en sont des exemples.

Chapitre E – Licences, quotas, interdictions et autres mesures de contrôle des quantités

Mesures qui limitent la quantité de marchandises pouvant être importées, qu'elles proviennent de sources différentes ou d'un fournisseur spécifique. Ces mesures peuvent prendre la forme de licences restrictives, d'un quota prédéterminé ou d'interdictions.

Chapitre F – Mesures financières

Mesures destinées à réglementer l'accès et le coût des devises pour les importations et à définir les conditions de paiement. Ces mesures peuvent augmenter les coûts d'importation de la même manière que les mesures tarifaires.

Chapitre G – Mesures de contrôle des prix

Mesures mises en œuvre pour contrôler le prix des articles importés, justifiées par les objectifs possibles suivants : soutenir le prix de certains produits nationaux lorsque le prix d'importation des mêmes marchandises est inférieur ; établir le prix intérieur de certains produits en raison de la fluctuation des prix sur les marchés intérieurs ou de l'instabilité des prix sur un marché étranger ; et contrebalancer les dommages résultant de l'apparition de pratiques commerciales extérieures déloyales.

Chapitre H – Mesures anticoncurrentielles

Mesures destinées à accorder des préférences ou des privilèges exclusifs ou spéciaux à un ou plusieurs groupes limités d'opérateurs économiques.

Chapitre I – Mesures d'investissement liées au commerce

Mesures qui restreignent l'investissement en demandant un contenu local ou en demandant que l'investissement soit lié à l'exportation pour équilibrer les importations.

Chapitre J – Restrictions sur la distribution

Mesures restrictives liées à la distribution interne des produits importés.

Chapitre K – Restrictions sur les services après-vente

Mesures restreignant la fourniture de services après-vente dans le pays importateur par les producteurs de marchandises exportées.

Chapitre L – Subventions

Mesures liées aux contributions financières d'un gouvernement ou d'un organisme gouvernemental à une structure de production, qu'il s'agisse d'une industrie ou d'une entreprise en particulier, telles que le transfert direct ou potentiel de fonds (par exemple, subventions, prêts, apports de capitaux propres), les paiements à un mécanisme de financement et les revenus ou soutien des prix.

Chapitre M – Restrictions relatives aux marchés publics

Mesures de contrôle des achats de biens par les agences gouvernementales, généralement en privilégiant les prestataires nationaux.

Chapitre N – Propriété intellectuelle

Mesures relatives aux droits de propriété intellectuelle dans le commerce. La législation sur la propriété intellectuelle couvre les brevets, les marques, les dessins et les modèles industriels, les

schémas de configuration de circuits intégrés, le droit d'auteur, les indications géographiques et les secrets commerciaux.

Chapitre O – Règles d'origine

Mesures tirées des lois, des réglementations et de déterminations administratives, appliquées par les

gouvernements des pays importateurs pour déterminer le pays d'origine des marchandises.

Chapitre P – Mesures liées aux exportations

Ensemble de toutes les mesures que les pays appliquent à leurs exportations. Cela comprend les taxes à l'exportation, les quotas d'exportation ou les interdictions d'exportation, entre autres.

IV.2 Classification des mesures réglementaires pour le commerce des services

La classification s'appuie sur les systèmes de catégorisation existants, élaborés par les principales organisations internationales (y compris l'OMC, la Banque mondiale et l'OCDE), ainsi que sur les cadres réglementaires internationaux (tels que l'Accord général sur le commerce des services). Son objectif est de faciliter la collecte, l'analyse et la diffusion de données d'enquêtes auprès des entreprises sur les obstacles au commerce des services. Les 192 entrées de la classification sont réparties en 3 sections principales, qui sont ensuite détaillées dans les chapitres (24) et les sous-chapitres (141). Les sections A (Conditions d'entrée sur le marché) et B (Conditions d'exploitation) se concentrent sur les obstacles résultant de textes législatifs publics et privés (lois, réglementations et normes privées).

Section A : Conditions d'entrée sur le marché

Mesures pouvant entraver totalement l'accès au marché des fournisseurs étrangers, affectant les flux d'investissement et/ou les échanges.

Chapitre A – Mesures de contrôle quantitatif

Interdictions réglementaires explicites, conditions de la structure du marché ou autres réglementations qui entravent la fourniture de services sur le marché ou n'accordent l'accès que jusqu'à un seuil déterminé (tous les modes).

Chapitre B – Restrictions sur la propriété étrangère et les investissements étrangers

Réglementation spécifique sur les investissements qui fixent des limites et des interdictions en termes de propriété étrangère (principalement mode 3).

Chapitre C – Conditions sur la forme juridique

Mesures qui restreignent ou exigent des types spécifiques d'entité juridique, de partenariats ou de coentreprises par le biais desquels un fournisseur de services peut fournir un service (principalement les modes 3 et 4).

Chapitre D – Mouvement de personnes physiques

Restrictions des mouvements de personnes physiques pour la prestation de services sur une base temporaire (mode 4).

Chapitre E – Conditions relatives aux licences, qualifications et enregistrements liés à l'accès au marché

Conditions posées pour obtenir une licence ou une qualification obligatoire pour accéder au marché.

Section B : Conditions d'exploitation

Mesures susceptibles d'affecter les performances du fournisseur de services une fois déjà implanté dans un pays étranger.

Chapitre A – Exigences techniques

Mesures fixant les exigences minimales en termes de contenu et de qualité du service fourni dans un pays. Il peut s'agir de critères, de méthodes, de processus et de pratiques d'ingénierie, ou encore de techniques uniformes.

Chapitre B – Mesures fiscales

Mesures qui augmentent le prix du service fourni par l'imposition de taxes supplémentaires.

Chapitre C – Mesures financières

Coûts supplémentaires liés aux virements et paiements internationaux ou aux conditions spécifiques relatives à l'utilisation de services bancaires et d'assurances affectant les activités des fournisseurs de services.

Chapitre D – Mesures de soutien du marché intérieur

Conditions imposées aux entreprises étrangères ayant une présence commerciale ou à des fournisseurs de services étrangers, qui visent à protéger les entreprises locales en limitant l'impact négatif ou en leur étendant les avantages des investissements et des opérations étrangères sur le marché intérieur.

Chapitre E – Marchés publics

Mesures réglementant l'achat de services à des agences gouvernementales ou dans des secteurs contrôlés de manière prédominante par l'État.

Chapitre F – Mesures anticoncurrentielles

Mesures accordant des préférences exclusives ou spéciales à un ou plusieurs groupes d'acteurs économiques pour des raisons sociales, fiscales, économiques ou politiques (sans toutefois entraver l'accès au marché tout court).

Chapitre G – Droits de propriété intellectuelle

Restrictions liées à l'utilisation, à la protection et au transfert de propriété intellectuelle tels que les brevets, les droits d'auteur et les marques commerciales.

Chapitre H – Restrictions sur la distribution des services

Restrictions sur la manière dont les services sont distribués et annoncés.

Chapitre I – Restriction sur la clientèle

Mesures affectant directement la relation entre le prestataire de services et ses clients.

Chapitre J – Conditions d'embauche et d'emploi

Conditions liées à l'embauche d'employés étrangers et autres conditions d'emploi imposées aux entreprises locales et étrangères.

Annexe V Sources des données et explications supplémentaires

V.1 Sources des données et explications supplémentaires pour la section « Aperçu de l'enquête »

Section 1 – Entreprises interrogées

Cette section affiche le décompte des entreprises interrogées par secteur. Cela correspond aux entreprises qui ont terminé l'entretien téléphonique. Le secteur considéré ici est le secteur du principal produit exporté par les entreprises uniquement actives à l'export et par celles actives à la fois à l'export et à l'import, et le secteur du principal produit importé pour les entreprises uniquement actives à l'import :

| Secteur du bien principal | Produits agricoles | Produits manufacturés | Transports et logistique | Tourisme et voyages | Technologies de l'Information et de la Communication |
|---|--------------------|-----------------------|--------------------------|---------------------|--|
| L'entreprise exporte des biens | 91 | 36 | | | |
| L'entreprise exporte et importe des biens | 9 | 5 | | | |
| L'entreprise importe des biens | 41 | 175 | | | |
| L'entreprise exporte des services | | | 77 | 75 | 71 |
| Total | 141 | 216 | 77 | 75 | 71 |

Note : Quantités d'entreprises interrogées par secteur et par exportation et/ou importation.

Section 2 – Distribution régionale des entreprises interrogées

Le nombre total d'entreprises correspond au nombre d'entreprises qui ont terminé l'entretien téléphonique. Il s'agit d'entreprises qui exportent et/ou importent des biens ou des services, qu'elles rencontrent ou non des obstacles dans leurs activités transfrontalières.

La répartition régionale des entreprises affiche le nombre d'entreprises ayant répondu aux entretiens téléphoniques dans chaque région du Niger (Niamey, Maradi, Dosso, Agadez, etc.), que ces entreprises exportent et/ou importent des biens ou des services.

| Région de l'entreprise | Biens | Services | Total |
|------------------------|------------|------------|------------|
| Agadez | 19 | 1 | 20 |
| Diffa | 2 | 1 | 3 |
| Dosso | 8 | - | 8 |
| Maradi | 33 | 19 | 52 |
| Niamey | 229 | 176 | 405 |
| Tahoua | 39 | 5 | 44 |
| Tillabéry | 1 | 2 | 3 |
| Zinder | 26 | 19 | 45 |
| Total | 357 | 223 | 580 |

Section 3 – Taille de l'entreprise, présence de femmes et/ou de jeunes

La taille de l'entreprise suit la classification du Niger pour les MPME.

| Taille de l'entreprise | Biens | Services | Total |
|-------------------------------|------------|------------|------------|
| Micro (moins de 10 employés) | 185 | 82 | 267 |
| Petite (11 à 100 employés) | 109 | 80 | 189 |
| Moyenne (100 à 200 employés) | 55 | 53 | 108 |
| Grande (plus de 200 employés) | 7 | 8 | 15 |
| N/A | 1 | - | 1 |
| Total | 357 | 223 | 580 |

Le pourcentage de femmes propriétaires et/ou gestionnaires d'entreprises provient de la phase d'entretiens téléphoniques, et des entreprises exportant et/ou important des biens ou des services. De même, le taux d'emploi des femmes provient de la phase d'entretiens téléphoniques, et des entreprises exportant à la fois des biens et des services.

Cependant, les données relatives aux jeunes (nombre de jeunes détenant et/ou dirigeant une entreprise, et taux d'emploi des jeunes) proviennent de la phase d'entretiens téléphoniques uniquement pour le secteur des services.

Section 4 – Obstacles commerciaux réglementaires ou procéduraux

À partir de cette phase de l'enquête, toutes les informations proviennent de l'étape en face-à-face des entretiens.

- La part des entreprises affectées est le ratio entre les entreprises affectées dans le secteur donné sur le nombre total d'entreprises dans ce secteur.

Les données relatives à la région appliquant le règlement proviennent des réponses à la question 21 : « Qui applique la réglementation, est-ce le Niger ou est-ce le pays partenaire ? ».

Les options de réponse possibles sont :

- o Le règlement est appliqué par le pays partenaire.
- o La réglementation est appliquée par le Niger.
- o La réglementation est appliquée par le pays de transit.
- o Il ne s'agit pas d'une réglementation imposée par un gouvernement, mais plutôt d'une norme privée.

Pour avoir une idée concrète du problème, les réponses sont comparées à la part des exportations de biens tirée de l'outil *Trade Map* de l'ITC.

- La part d'entreprises affectées à l'importation vient du ratio des entreprises affectées dans le secteur donné sur le nombre total d'entreprises dans ce secteur.

Section 5 – Réglementations contraignantes

- Ces données proviennent des principales mesures signalées comme contraignantes par les entreprises. Chacune est accompagnée d'une citation, qui identifie un problème récurrent dans le chapitre de classification MNT correspondant.

Section 6 – Défi posé par la réglementation

- Les données sur les principaux obstacles procéduraux proviennent des réponses à la question « La réglementation décrite est-elle contraignante parce que : ».

Les options de réponse possibles sont :

- o La mesure elle-même est trop stricte ou trop difficile à respecter (par exemple, interdiction d'importation).
- o La réglementation s'accompagne d'obstacles procéduraux.
- o Les deux.

Ensuite, si l'entreprise a rencontré un obstacle procédural, elle le signale en suivant la liste des obstacles procéduraux sur la classification NTM.

Section 7 – Lieu où les obstacles interviennent

- Le problème survient parfois dans un pays différent de celui où la réglementation est appliquée – cette section montre où le problème se produit réellement.

Ces données proviennent du questionnaire en face à face, spécifiquement des réponses à la question 27 : « Dans quel pays le problème survient-il ? ».

Les options de réponse possibles sont :

- o Pays partenaires.
- o Niger.
- o Pays de transit.

Section 8 – Institutions impliquées

- Le nombre d'institutions uniques mentionnées lors des récits d'obstacles procéduraux est de 22.

V.2 Source des données et explications supplémentaires pour l'annexe « Aperçu du pays »

Section 1 – Exportations et importations de marchandises

- Le classement du Niger au niveau mondial en termes d'exportation et d'importation provient de la [table de présentation des indicateurs de Trade Map](#), après sélection des indicateurs commerciaux du Niger.

- Les données « Valeur exportée en 2019 » et « Valeur importée en 2019 » (toutes deux données miroir) sont extraites de la [liste des produits exportés par le Niger](#) dans l'outil Trade Map, pour les secteurs pris en compte dans l'enquête, à savoir :

01. Produits frais et produits agroalimentaires bruts
02. Produits alimentaires transformés et agro-industriels
03. Bois, produits du bois et papier
04. Fibres, tissus et textiles
05. Produits chimiques
06. Cuir et produits en cuir
07. Métaux et autres industries manufacturières de base
08. Machines non électriques

- 09. Informatique, télécommunications, électronique grand public
- 10. Composants électroniques
- 11. Matériel de transport
- 12. Vêtements
- 13. Fabrication diverses

Les secteurs 00 et 14 (209 codes SH6 différents) ne sont pas pris en compte dans l'enquête.

- Le taux de croissance annuel moyen et le taux de croissance des exportations mondiales proviennent des données recueillies sur [Trade Map](#).
- Les données sur le potentiel inexploité proviennent de [Export Potential Map](#).
- Les chiffres relatifs à la population et au PIB proviennent des [données de la Banque mondiale](#).

Section 2 – Produits et marchés

- Les données agricoles proviennent des secteurs 01 et 02 mentionnés précédemment, et le secteur manufacturier provient des secteurs 03 à 13.
- Les cinq principaux produits exportés / importés proviennent du classement HS2 sur Trade Map.
- Les destinations d'exportation et l'origine des importations proviennent de l'agrégation et du tri des données de Trade Map.

Section 3 – Potentiel d'exportation

- Les informations affichées ici proviennent de [Export Potential Map](#).

Section 4 – Commerce des services

- La « Part des exportations de services dans les exportations totales » provient des [données de la Banque mondiale](#). Elle montre la contribution du commerce extérieur des services au PIB.
- La « Part du commerce des services dans la main-d'œuvre nigérienne » provient des données de la Banque mondiale, en sélectionnant l'indicateur [Emploi dans le secteur des services](#) pour le Niger. Elle montre le volume de main-d'œuvre employé par tous les secteurs au Niger.
- Les données « Valeur totale exportée » proviennent des données [Trade Map](#). Elles montrent la valeur totale des exportations (sans tenir compte de la ligne « *memo item: Commercial services* », pour éviter le double comptage).
- L'ITC a conçu la méthodologie d'enquête pour trois principaux groupes de services. Chaque groupe de services a été défini par un ensemble d'acteurs principaux et d'activités de services fournies par ces acteurs.
- La répartition entre les différentes activités du secteur des services provient des données [Trade Map](#), en tenant compte des exportations de services dans les trois secteurs considérés et des exportations totales de services du Niger.
- Le nombre d'aéroports est tiré des [Données Mondiales](#).
- Le classement du Niger en termes de performance logistique est tiré de [la base de données de la Banque mondiale](#).
- La longueur totale des voies ferrées provient des données de la Banque mondiale, selon l'indicateur « [Lignes de chemin de fer \(routes totales en km\) – Niger](#) ».
- La longueur du réseau routier est tirée des données de la Central Intelligence Agency (CIA), en sélectionnant « [Roadways](#) » dans la liste des champs.
- La longueur des voies navigables est tirée des données de la Central Intelligence Agency (CIA), en sélectionnant « [Waterways](#) » dans la liste des champs.
- Le classement selon l'indice de compétitivité du voyage et du commerce du Forum économique mondial est tiré de son [rapport sur la compétitivité du voyage et du tourisme 2019](#) (version anglaise).
- Le nombre de sites du patrimoine mondial de l'UNESCO est tiré de la [liste de l'UNESCO des sites du patrimoine mondial](#).
- Les données sur les arrivées de touristes étrangers et les principales origines du tourisme sont extraites de la Direction des statistiques du Niger, en sélectionnant « Statistiques du tourisme », et plus précisément « [Visiteurs internationaux](#) ».
- La déclaration relative au classement de l'Indice de développement des TIC de l'Union internationale des télécommunications (UIT) est directement extrait de l'[ITU Development Index 2017](#) (Indice de développement 2007 de l'UIT).
- La part des internautes par rapport à la population totale est extraite des données de la Banque mondiale en sélectionnant l'indicateur « [Individus utilisant Internet \(% de la population\)](#) », et de la base de données de l'UIT sur le développement des TIC.
- Le montant des abonnements mobiles provient des [données de la Banque mondiale](#).

Section 5 – Accords commerciaux

- Cette section contient les principaux accords conclus par le Niger, tirés de la liste disponible sur la page internet [Facilitateurs des règles d'origine](#) de l'ITC. Elle recense les accords les plus récents, y compris ceux ayant trait aux services.

| Accord commercial | Date de l'accord | Nombre de pays concernés | Pays concernés |
|---|------------------|--------------------------|--|
| UEMOA | 1994 | 8 | Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo |
| CEDEAO | 1975 | 15 | Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigéria, Sénégal, Sierra Leone et Togo |
| Accords pour les pays les moins avancés | | 19 ⁴ | Arménie, Biélorussie, Canada, Chili, Chine, Fédération de Russie, Inde, Kazakhstan, Kirghizistan, Maroc, Monténégro, Norvège, Nouvelle-Zélande, République de Corée, Suisse, Thaïlande, Taipei chinois, Tadjikistan et Turquie |
| Accords pour les pays SGP | | 5 | Australie, Islande, Japon, Suisse, États-Unis |
| ZLECAf | 2019 | 54 | Afrique sauf Érythrée |

⁴ Tarifs préférentiels régis par le système généralisé des préférences (SGP)

Références

Calvin, L., & Kristoff, B. (1998). Technical Barriers to Trade: A Case Study of Phytosanitary Barriers and U.S. – Japanese Apple Trade. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 23(02), pp. 351-366.

Cochran, W. G. (1963). *Sampling Techniques* (2^e éd.). New York: John Wiley and Sons, Inc.

Deaton, A. (1997). *The Analysis of Household Surveys*. Baltimore: Johns Hopkins University Press. Disponible sur : <https://doi.org/10.1596/0-8018-5254-4>

Deardorff, A. V., & Stern, R. M. (1998). *Measurement of non-tariff barriers*. Ann Arbor: Université du Michigan.

Centre du commerce international (2005). *An Overview of Conformity Assessment in International Trade*. Genève.

Centre du commerce international (document non publié). Classification MNT adaptée pour les enquêtes de l'ITC, février 2015.

Centre du commerce international (document non publié). Classification STM adaptée pour les enquêtes sur les services, ITC, 2018.

Centre du commerce international (2018). Outil Trade Map. Disponible sur : <https://www.trademap.org/>

Multi-Agency Support Team (2009). *Report to the Group of Eminent Persons on Non-Tariff Barriers*. Final Report.

Banque mondiale (2019). Enterprise Surveys. Disponible sur : <https://www.enterprisesurveys.org>

Banque mondiale (2019). World Development Indicators. Disponible sur : <http://data.worldbank.org/products/wdi>

Forum économique mondial (2019). *Global Competitiveness Report 2018*.



Siège
Centre du commerce international
54-56, rue de Montbrillant
1202 Genève, Suisse

P: +41 22 730 0111
F: +41 22 733 4439
E: itcreg@intracen.org
www.intracen.org

Adresse postale
Centre du commerce international
Palais des Nations
1211 Genève 10, Suisse